# Руководство по трансфертному ценообразованию в отношении финансовых сделок

## Всеобъемлющие рамочные механизмы плана BEPS: Задачи 4, 8-10

Февраль 2020

OECD
ЛУЧШАЯ ПОЛИТИКА ДЛЯ ЛУЧШЕЙ ЖИЗНИ

План ОЭСР/G20 по борьбе с размыванием налогооблагаемой базы и выводом прибыли из-под налогообложения

# Руководство по трансфертному ценообразованию в отношении финансовых сделок

Всеобъемлющие рамочные механизмы плана BEPS:
Задачи 4, 8-10

OECD

Данный документ был утвержден Комитетом по налоговым делам 20 января 2020 года и подготовлен для публикации Секретариатом ОЭСР

Данный документ и все используемые в нем данные и карты не создают преюдицию в отношении статуса или суверенитета какой-либо территории, делимитации международных границ, а также границ и названий какой -либо территории, города или района

**Ссылка на публикацию приводится ниже:**

ОЭСР (2020), *Руководство по трансфертному ценообразованию в отношении финансовых сделок: Всеобъемлющие рамочные механизмы плана BEPS: Задачи 4, 8-10,* ОЭСР, Париж, www.oecd.org/tax/beps/transfer-pricing-guidance-on-financial-transactions-inclusive-framework-on-beps-actions-4-8- 10.htm.

© ОЭСР 2020

Порядок использования данных документов в электронном или печатном виде регулируется Условиями, которые можно найти, пройдя по ссылке www.oecd.org/termsandconditions.

# Краткое содержание

Планом действий BEPS 2015 года по задаче 4 («Ограничение возможности размывания налогооблагаемой базы путчем вычета процентов и иных финансовых платежей») и задачам 8-10 («Соотнесение результатов трансфертного ценообразования с созданием стоимости») предусматривалась последующая работа по тем аспектам трансфертного ценообразования, которые относятся к финансовым сделкам. В частности, в задаче 4 Плана действий содержится требование разработки:

*«…руководства по трансфертному ценообразованию … в отношении ценообразования финансовых сделок с взаимозависимыми лицами, включая финансовые гарантии и гарантии исполнения, деривативы (включая внутренние деривативы во внутрибанковских схемах), а также кэптивные и иные страховые схемы».*

Согласно этим требованиям в июле 2018 года Комитет по налоговым делам составил не требующий утверждения всеми членами проект документа для обсуждения, посвященный финансовым сделкам. Проект документа для обсуждения должен был прояснить применение принципов, изложенных в *Руководстве ОЭСР по трансфертному ценообразованию* («Руководство») в редакции 2017 года, в частности, применения анализа точного определения экономической сущности согласно положениям Главы I в отношении финансовых сделок. Также предусмотрено руководство по некоторым конкретным вопросам, касающимся ценообразования ссуд, объединения денежных средств, финансовых гарантий и кэптивного страхования.

В руководстве, предлагаемом в настоящем докладе, приняты во внимание замечания, полученные в ходе открытого обсуждения проекта документа. Эти рекомендации носят существенный характер, так как *Руководство* будет впервые доработано с включением рекомендаций по аспектам трансфертного ценообразования в отношении финансовых сделок, что должно содействовать большему единообразию в применении трансфертного ценообразования и поможет избежать споров по трансфертному ценообразованию и вопросам двойного налогообложения. Разделы с **Error! Reference source not found.** по **Error! Reference source not found.** настоящего доклада будут включены в *Руководство* в качестве Главы X. Рекомендации в Разделе F настоящего доклада будут добавлены к Разделу D.1.2.1 Главы I *Руководства*, сразу после пункта 1.106.

В докладе описываются аспекты трансфертного ценообразования, касающиеся финансовых сделок, вместе с рядом примеров в качестве иллюстрации излагаемых принципов. В Разделе B предлагается рекомендации относительно применения принципов, излагаемых в Разделе D.1 Главы I *Руководства,* к финансовым сделкам. В частности, В Разделе B.1 настоящего доклада более подробно описывается, как применять анализ точного определения экономической сущности согласно Главе I к структуре капитала ТНК внутри группы ТНК. Также уточняется, что включенные в данный раздел рекомендации не мешают странам в соответствии с внутренним законодательством вводить подходы, направленные на решение вопросов структуры капитала и возможностей вычета процентов из налогооблагаемой базы. В Разделе B.2 излагаются экономически значимые характеристики, обосновывающие анализ условий финансовых сделок.

Разделы **Error! Reference source not found.**, D и **Error! Reference source not found.** настоящего доклада посвящены специфическим вопросам, касающимся ценообразования в финансовых сделках (например, казначейские функции, внутригрупповые заимствования, объединение денежных средств, хеджирование, гарантии и кэптивное страхование). В этом анализе более подробно описываются как точное определение экономической сущности, так и ценообразование в контролируемых финансовых сделках. Наконец, в Разделе F представлены рекомендации по способам определения безрисковой нормы доходности и скорректированной на риск нормы доходности.

Разделы с A по E настоящего доклада включаются в Руководство ОЭСР по трансфертному ценообразованию в качестве Главы X. Нумерация и перекрестные ссылки в остальных разделах Руководства ОЭСР по трансфертному ценообразованию будут соответствующим образом изменены.

# Содержание

Краткое содержание 3

A. Введение 6

B. Связь с рекомендациями в Разделе D.1 Главы I 7

B.1. Определение того, следует ли считать предполагаемое заимствование таковым 7

B.2. Установление коммерческих или финансовых отношений 9

C. Казначейская функция 14

C.1. Внутригрупповые кредиты 15

C.2. Объединение денежных средств 25

C.3. Хеджирование 31

D. Финансовые гарантии 33

D.1. Точное определение экономической сущности финансовых гарантий 33

D.2. Определение коммерчески независимой цены гарантий 36

D.3. Примеры 38

E. Кэптивное страхование 40

E.1. Определение и обоснование кэптивного страхования и перестрахования 40

E.2. Точное определение экономической сущности кэптивного страхования и перестрахования 41

E.3. Определение независимой цены кэптивного страхования и перестрахования 45

F. Безрисковые и скорректированные с учетом риска нормы доходности 49

F.1. Определение безрисковой нормы доходности 49

F.2. Определение скорректированной на риск нормы доходности 51

# A. Введение

10.1. Цель настоящей Главы заключается в том, чтобы представить указания по тому, как определить, соответствуют ли условия определенных финансовых сделок между взаимозависимыми лицами принципу «вытянутой руки» (коммерческой независимости).

10.2. В Разделе B описывается применение принципов, изложенных в Разделе D.1 Главы I, в отношении финансовых сделок. В Разделе **Error! Reference source not found.** предлагаются рекомендации относительно установления коммерчески независимых условий применительно к казначейской деятельности, включая внутригрупповое заимствование, объединение денежных средств и хеджирование. В Разделе D рассматриваются финансовые гарантии, а в Разделе **Error! Reference source not found.** представлен анализ кэптивных страховых компаний.

10.3. Условия финансовых сделок между независимыми предприятиями являются результатом самых разных коммерческих соображений. Однако в группе ТНК есть возможность применения усмотрения при выборе таких условий внутри самой группы ТНК. Таким образом в ситуации внутри группы могут существовать и иные соображения, например, относительно налоговых последствий.

# B. Связь с рекомендациями в Разделе D.1 Главы I

## B.1. Определение того, следует ли считать предполагаемое заимствование таковым[1]

10.4. Бывают ситуации, в которых баланс между долговым финансированием и финансированием из собственных средств лица-заемщика, входящего в группу ТНК, отличается от баланса, который должен был бы быть у независимого лица, действующего в аналогичных обстоятельствах. Такого рода ситуация может влиять на сумму процентов, выплачиваемых этим заемщиком, и отражаться на величине прибыли, начисляемой в той или иной конкретной юрисдикции.

10.5. Как отмечается в комментарии к Статье 9 Модельной конвенции ОЭСР по налогообложению в п. 3(b), Статья 9 применяется «для определения не только того, соответствует ли ставка процентов, предусмотренная в кредитном договоре, принципу коммерческой независимости (принципу «вытянутой руки»), но и также, может ли ссуда рассматриваться, согласно имеющимся фактам, как ссуда или должна рассматриваться как некий иной вид платежа, в частности, как вклад в акционерный капитал»[2].

10.6. Ввиду изложенного в предшествующих абзацах в этом подразделе детально описывается, как понятия Главы I, в частности, точное определение экономической сущности фактической сделки согласно Разделу D.1, могут распространяться на балансу долгового финансирования и финансирования из собственных средств того или иного субъекта в составе группы МНК.

10.7. В тех случаях, когда делается вывод о том, что договоренности по сделке, рассматриваемые в своей совокупности, отличаются от таковых, которые были бы заключены независимыми предприятиями, ведущими себя коммерчески рациональным образом в сопоставимых обстоятельствах, следует также учитывать рекомендацию в Разделе D.2 Главы I.

10.8. Притом что эта рекомендация отражает подход к точному определению экономической сущности фактической сделки в соответствии с Главой I для установления суммы оцениваемой задолженности, признается также, что можно использовать и иные подходы для решения вопроса

[1] Содержащиеся здесь рекомендации соответствуют комментариям к Статье 9 Модельной конвенции по налогообложению ОЭСР 2017 года, а также комментариям, которые следует читать с учетом предложенных поправок, согласованных Рабочей группой № 1. Эти рекомендации могут быть пересмотрены при условии, что данные предложения на том или ином этапе существенным образом изменятся.

[2] Как это обсуждается в докладе Комитета по налоговым делам, посвященного «Недостаточной капитализации», который был утвержден Советом ОЭСР 26 ноября 1986 г. и воспроизведен в томе II полной версии Модельной конвенции по налогообложению ОЭСР на странице R (4)-1.

о балансе долгового финансирования и финансирования из собственных средств лица согласно внутреннему законодательству до оценки установленной таким образом величины процентов по задолженности. К таким подходам может относиться многофакторный анализ характеристик инструмента и его эмитента.

10.9. Соответственно, данная рекомендация не призвана препятствовать странам в применении подходов на основе внутреннего законодательства для решения вопроса о балансе долгового финансирования и финансирования из собственных средств лица и возможности принять проценты к вычету; нет в ней и обязательного требования проведения точного определения экономической сущности в соответствии с положениями Главы I как единственного подхода к тому, чтобы понять, следует ли предлагаемый долг принимать как долг.

10.10. Притом что страны могут придерживаться различных позиций относительно применения Статьи 9 для определения баланса долгового финансирования и финансирования из собственных средств субъекта в составе группы МНК, данный раздел призван предложить рекомендации странам, полагающимся на точное определение экономической сущности в соответствии с положениями Главы I с тем, чтобы установить, следует ли предлагаемое заимствование рассматривать как таковое для целей налогообложения (или же его следует рассматривать как платеж иного рода, в частности взнос в акционерный капитал).

10.11. Конкретные наименования или описания финансовых сделок не должны становиться ограничением для анализа трансфертного ценообразования. Каждую ситуацию следует изучать исходя из ее конкретных особенностей и, в контексте предваряющих формулировок в предыдущем пункте, четкое определение экономической сущности в соответствии с Главой I должно предшествовать любой попытке ценообразования.

10.12. При точном определении экономической сущности авансирования средств полезными показателями, в зависимости от фактов и обстоятельств, могут оказаться следующие экономически значимые характеристики: наличие или отсутствие фиксированной даты погашения; обязательство уплаты процентов; право требовать в принудительном порядке уплаты основного долга и процентов; статус финансирующего лица в сравнении с обычными корпоративными кредиторами; наличие особых финансовых условий и обеспечения; источник процентных платежей; способность получателя средств привлечь ссуды от несвязанных кредитных учреждений; степень, в которой предоставленные средства идут на приобретение капитальных фондов, а также неуплата предполагаемым должником в установленную дату или попытки договориться об отсрочке.

10.13. Рассмотрим, для примера, ситуацию, в которой компания B, член группы ТНК, нуждается для своей хозяйственной деятельности в дополнительном финансировании. В такого рода сценарии компания B получает денежные средства от связанной компании C, которые показаны как ссуда сроком на 10 лет. Предположим, что, с учетом всех добросовестных финансовых прогнозов в отношении компании B на ближайшие 10 лет, очевидно, что компания B не будет в состоянии обслуживать заем в таком объеме. Исходя из фактов и обстоятельств, можно сделать вывод, что независимое лицо не будет готово предоставить компании B такую ссуду ввиду ее неспособности вернуть предоставленные средства. Соответственно, точное определение экономической сущности ссуды компании C, предоставленной компании B, для целей трансфертного ценообразования будет зависеть от максимальной суммы, которую несвязанный кредитор будет готов предоставить компании B, и от максимальной суммы, которую несвязанный заемщик в сопоставимых обстоятельствах будет готов привлечь от компании C, включая возможность того, что вообще не будет кредитования или заимствования (см. комментарии в отношении «Позиций кредитора и заемщика» в Разделе C.1.1.1 настоящей главы). Следовательно, остающаяся часть денежных средств, предоставленных компанией C компании B, не будет определена как заимствование для целей установления суммы процентов, которые компания B выплатила бы, основываясь на принципе «вытянутой руки».

## B.2. Установление коммерческих или финансовых отношений

10.14. При установлении коммерчески независимых условий финансовых сделок действуют те же принципы, что описываются в Главах I-III настоящего Руководства для любой иной контролируемой сделки.

10.15. Как в случае любой контролируемой сделки, точное определение экономической сущности финансовых сделок требует анализа факторов, влияющих на результаты деятельности предприятий в том отраслевом секторе, в котором действует группа ТНК. Поскольку между отраслевыми секторами существуют отличия, при точном определении экономической сущности контролируемой сделки следует принимать во внимание такие факторы, как конкретный этап в экономическом, хозяйственном или продуктовом цикле, воздействие государственного регулирования или доступность финансовых ресурсов в конкретной отрасли. При анализе необходимо помнить, что группам ТНК, действующим в разных секторах, могут потребоваться, к примеру, разные суммы и виды финансирования ввиду разной капиталоемкости в той или иной отрасли или потребоваться разные уровни краткосрочных денежных балансов в силу различия коммерческих потребностей между отраслями. В случаях, когда соответствующие группы ТНК подлежат регулированию, как, например, организации финансовых услуг, регулируемые в соответствии с признаваемыми отраслевыми стандартами (например, Базельскими требованиями), следует соответствующим образом учитывать и те ограничения, которые налагаются на них нормами регулирования[3].

10.16. Согласно Главе I, процесс точного определения экономической сущности фактической сделки требует также понимания того, как конкретная группа ТНК реагирует на эти установленные факторы. В этом отношении политика группы ТНК может содержать полезную информацию для точного определения экономической сущности фактической сделки через рассмотрение, например, того, как в группе ТНК устанавливается приоритетность финансирования различных проектов; стратегическое значение конкретной ТНК в группе ТНК; установлены ли в группе ТНК целевые показатели по кредитному рейтингу или соотношению заемных и собственных средств, либо не принята ли группой ТНК стратегия финансирования, отличная от наблюдаемой в отраслевом секторе (см. Раздел **Error! Reference source not found.**).

10.17. В соответствии с рекомендациями, установленными Главой I, точное определение экономической сущности фактической сделки должно начинаться с тщательного выявления экономически значимых характеристик сделки, состоящих из коммерческих или финансовых отношений между сторонами и условиями и экономически существенными обстоятельствами, сопровождающими эти отношения, включая: изучение договорных условий сделки, выполняемых функций, используемых активов и принимаемых рисков, характеристик финансовых инструментов, экономического положения сторон и рынка, а также бизнес-стратегий, которым следуют стороны.

10.18. Как и в анализе любой иной сделки между взаимозависимыми предприятиями, при применении принципа «вытянутой руки» к финансовой сделке необходимо учитывать условия, о которых договорились бы в сопоставимых обстоятельствах независимые стороны.

10.19. При рассмотрении возможности заключения конкретной финансовой сделки независимые предприятия будут учитывать все иные варианты действий, им реально доступные, и заключать сделку только в том случае, если не увидят альтернативы, при которой они получат явно более привлекательную возможность для достижения собственных коммерческих целей (см. п. 1.38 Главы I). При рассмотрении реально существующих вариантов должны учитываться позиции каждой из сторон в сделке. Например, в отношении лица, предоставляющего денежные средства, следует проанализировать иные инвестиционные возможности, принимая во внимание специфические

[3] См. примечание в Разделе D.1.2.1 Главы I настоящего Руководства.

деловые цели кредитора и контекст, в котором разворачивается сделка. С точки зрения заемщика, среди реально возможных альтернативных вариантов будут более широкие соображения, чем способность лица обслуживать долг, например, действительно необходимый ему объем средств для удовлетворения операционных потребностей. В некоторых случаях, даже если у лица есть возможность привлекать заимствования и обслуживать дополнительный объем долга, это лицо может предпочесть этого не делать во избежание создания негативного давления на свой кредитный рейтинг и увеличения для себя стоимости привлечения капитала, а также возможного осложнения для выхода на рынки капитала и собственной репутации (см. примечания в отношении «Позиций кредитора и заемщика» в Разделе C.1.1.1 настоящей главы).

10.20. В идеальном случае, анализ сопоставимости позволит выявить финансовые сделки между независимыми сторонами, которые бы соответствовали рассматриваемой сделке во всех отношениях. Однако ввиду множества переменных потенциально сопоставимые сделки будут, скорее всего, отличаться от рассматриваемой сделки. При существовании отличий между рассматриваемой сделкой и любой предполагаемой сопоставимой сделкой необходимо понять, будут ли такого рода отличие иметь существенно важные последствия для цены. Если это так, есть возможность, при необходимости, провести корректировку для повышения сопоставимости для большей надежности сопоставимой сделки. Такая возможность становиться более достижимой, если корректировка основана на каком-то количественном факторе и можно без затруднений получить качественные данные (например, по валютной разнице), чем если, к примеру, пытаться сопоставить кредиты заемщикам с качественными отличиями или в случаях отсутствия непосредственных данных (например, для заемщиков с разными бизнес-стратегиями).

## B.3. Экономически значимые особенности фактических финансовых сделок

10.21. Для обоснования анализа условий финансовой сделки в рамках точного определения экономической сущности фактической сделки или в попытке установить цену в фактической сделке, точно определенной по ее экономической сущности, необходимо учитывать следующие экономически значимые особенности.

### *B.3.1. Договорные условия*

10.22. Условия финансовой сделки между независимыми предприятиями обычно четко прописаны в письменном соглашении. Однако договорные положения между взаимозависимыми предприятиями не всегда содержат достаточно детальной информации или могут противоречить фактическому поведению сторон, либо другим фактам и обстоятельствам. Поэтому необходимо изучить прочие документы, фактическое поведение сторон (даже если такое изучение может в конечном итоге подвести к выводу, что договорная форма и фактическое поведение не противоречат друг другу), а также экономические принципы, которые обычно лежат в основе отношений между независимыми предприятиями в сопоставимых обстоятельствах, – все для того, чтобы точно определить экономическую сущность фактической сделки в соответствии с Разделом D.1.1 Главы I.

### *B.3.2. Функциональный анализ*

10.23. При точном определении экономической сущности фактической финансовой сделки потребуется функциональный анализ. Такой анализ направлен на выявление осуществляемых функций, используемых активов и рисков, принимаемых сторонами в данной контролируемой сделке.

10.24. Например, в конкретном случае внутригруппового заимствования в числе основных функций, которые исполняет кредитор при принятии решения о предоставлении средств и на каких условиях, обычно будут анализ и оценка рисков, присущих кредиту, возможность направить капитал предприятия на инвестицию, определение условий кредита и организация и оформление ссуды. Также могут проводиться непрерывное отслеживание и периодическая оценка состояния кредита. Такой функциональный анализ с большой долей вероятности будет включать в себя рассмотрение информации, аналогичной той, которую будет оценивать коммерческий кредитор или рейтинговое агентство при определении кредитоспособности заемщика. Взаимозависимый кредитор не всегда выполняет все эти же функции с той же тщательностью, что и независимый кредитор. Однако при оценке, был ли кредит предоставлен на условиях, о которых договорились бы независимые предприятия, важно наличие аналогичных коммерческих соображений и экономических обстоятельств (см. комментарии к темам «Позиции кредитора и заемщика» и «Использование кредитных рейтингов» в разделах C.1.1.1 и C.1.1.2 настоящей главы).

10.25. В случаях, когда, при проведении точного определения экономической сущности, кредитор не ведет контроль за рисками, связанными с предоставлением денежных средств, либо не имеет финансовых возможностей принять на себя эти риски, данные риски следует отнести на предприятие, осуществляющее контроль и имеющее финансовые возможности взять на себя риск (см. п. 1.98 Главы I). Рассмотри, к примеру, ситуацию, в которой компания A предоставляет денежные средства компании B. Примем также во внимание тот факт, что точное определение экономической сущности фактической сделки указывает на то, что компания A не осуществляет контрольных функций, связанных с авансированием средств, а компания P, головная организация группы ТНК, осуществляет контроль над этими рисками и имеет финансовую возможность принимать на себя такого рода риски. В соответствии с анализом, рекомендованным в Главе I, именно компания P будет нести последствия урегулирования таких рисков, а компания A может рассчитывать не более чем на безрисковый доход (см. Раздел D.1.2.1 в Главе I).

10.26. С позиции заемщика, соответствующие функции обычно включают в себя гарантию наличия средств на погашение основного долга и выплату процентов по кредиту в надлежащее время; предоставление, при необходимости, обеспечения, а также осуществление мониторинга и выполнение всех прочих обязательств, следующих из кредитного договора (см. комментарии к теме «Позиции кредитора и заемщика» в Разделе C.1.1.1 настоящей главы).

10.27. В некоторых случаях в разных сделках функции кредитора и заемщика может брать на себя одно и то же лицо. Это может иметь место, например, в отношении деятельности централизованного казначейства внутри группы ТНК, когда субъект-казначейство привлекает и предоставляет средства другим членам группы ТНК. В таких обстоятельствах в ходе функционального анализа следует оценить применимость рекомендаций в Разделе **Error! Reference source not found.** настоящей главы и, в частности, пп. 10.44 и 10.45.

### *B.3.3. Характеристики финансовых инструментов*

10.28. На открытом рынке существует великое множество финансовых инструментов, которые отличаются разными особенностями и признаками, могущими влиять на ценообразование данных продуктов или услуг. Соответственно, при определении цены в контролируемых сделках необходимо задокументировать особенности и признаки этих сделок.

10.29. Например, в случае кредита среди такого рода особенностей будут, помимо прочего: сумма кредита; его срок; график погашения; характер назначения кредита (торговый кредит, слияние/приобретение, ипотека, т.д.); очередность и субординированность, географическое положение заемщика; валюта; предоставленное дополнительное обеспечение; наличие и качество гарантий, а также характер процентов – с фиксированной или с плавающей ставкой.

### *B.3.4. Экономические обстоятельства*

10.30. Обеспечение сопоставимости требует, чтобы рынки, на которых действуют независимые и взаимозависимые предприятия не имели различий, которые могли бы иметь существенно важные последствия для цены, или же была бы возможность провести соответствующие корректировки.

10.31. Стоимость финансовых инструментов может существенно варьировать в зависимости от базовых экономических обстоятельств, например, в отношении разных валют, географических регионов, местных норм регулирования, экономического сектора заемщика и времени заключения сделки.

10.32. На цены могут влиять такие макроэкономические тенденции, как кредитные ставки центральных банков или ставки на межбанковском рынке, а также такого рода события на финансовых рынках, как кризис кредитования. В этом смысле очень существенным, с точки зрения сопоставимости, может оказаться конкретная дата выпуска финансового инструмента на первичном рынке или выбор сопоставимых данных на вторичном рынке. Например, данные за несколько лет по кредитным операциям вряд ли могут дать полезные сопоставимые данные. Скорее обратное: чем ближе даты сопоставимых кредитных инструментов с датой совершения рассматриваемой сделки, тем меньше вероятность преобладающего влияния иных экономических факторов, несмотря на то, что конкретные события могут вести к стремительным изменениям на кредитных рынках.

10.33. Другим потенциально важным фактором являются колебания обменных курсов. Такие экономические факторы, как скорость роста, уровень инфляции и волатильность обменных курсов, означают, что в целом аналогичные финансовые инструменты, при условии выпуска в разных валютах, могут иметь разную цену. Более того, цены на финансовые инструменты в одной и той же валюте могут колебаться в зависимости от финансового рынка или страны в силу таких норм регулирования, как контроль процентной ставки, валютный контроль, ограничения на обменные операции и иные правовые и практические ограничения доступа к финансовому рынку.

### *B.3.5. Бизнес-стратегии*

10.34. При точном определении экономической сущности фактической финансовой сделки и при определении сопоставимости для целей трансфертного ценообразования необходимо также изучить бизнес-стратегии, так как отличия в бизнес-стратегиях могут иметь существенные последствия для условий, которые были бы согласованы между независимыми предприятиями.

10.35. Например, независимые кредиторы могут быть готовы предоставить заем предприятию, осуществляющему слияние или приобретение, на условиях, которые были бы неприемлемы для кредитора того же предприятия, если бы оно находилось в неизменном состоянии. В такого рода сценарии кредитор проанализирует весь срок до погашения кредита и изучить бизнес-планы и прогнозы заемщика, фактически допуская, что в финансовых показателях предприятия на период переживаемых им перемен будут временные изменения. В Разделе D.1.5 Главы I предлагаются и другие примеры бизнес-стратегий, которые следует изучать при точном определении экономической сущности фактической сделки и установлении сопоставимости.

10.36. В анализ бизнес-стратегий также включается учет общей политики финансирования всей группы ТНК и определение существующих отношений между взаимозависимыми предприятиями, например, уже выданные кредиты и долевое участие акционеров (см. Приложение I к Главе V настоящего Руководства в части информации, которая должна включаться в мастер-файл).

10.37. Предположим, к примеру, что компания A, член группы AB, предоставляет взаимозависимому предприятию, компании B, средства на срок в 10 лет. Эти средства – единственный заем на балансе компании B. Политика и практика группы AB показывают, что эта

группа ТНК использует револьверный кредит сроком на 1 год для решения проблем с краткосрочными оборотными средствами. В данном сценарии, с учетом имеющихся фактов и обстоятельств, точное определение экономической сущности фактической сделки может привести к выводу, что несвязанный заемщик в таком же положении, как компания B, не стал бы заключать 10-летнее кредитное соглашение для удовлетворения потребности в краткосрочных оборотных средствах, и сделка по своей экономической сущности должна быть охарактеризована как револьверный кредит сроком на год, а не 10-летний заем. В результате такого определения экономической сущности можно сделать вывод, что, при условии сохранения потребности в оборотных средствах, подход к ценообразованию должен учитывать цену на последовательность возобновляемых каждый год револьверных кредитов.

10.38. В любом случае надежность результатов обычно повышается в той степени, в которой сопоставимые заемщики следуют тем же бизнес-стратегиям, что и рассматриваемая сторона в внутригрупповой сделке.

# C. Казначейская функция

10.39. Для групп ТНК управление финансами группы является важной и потенциально сложной деятельностью, в которой подход, принимаемый отдельными предприятиями, будет зависеть от структуры самого предприятия, его бизнес-стратегии, места в хозяйственном цикле, отраслевого сектора, валюты операций, т.д.

10.40. Организация казначейства будет зависеть от структуры каждой конкретной группы ТНК и сложности ее операций. В разных казначействах будет разная степень централизации. В самом децентрализованном виде каждая ТНК в составе группы имеет полную автономию в своих финансовых сделках. Децентрализованные структуры казначейства встречаются, например, в группах ТНК со множеством операционных подразделений, которые действуют в разных отраслях или со структурами регионального центра, либо в группах ТНК, которым приходится соответствовать особым местным правилам регулирования. На противоположном конце спектра будет централизованное казначейство с полным контролем над финансовыми сделками группы ТНК, тогда как субъекты в самой группе ТНК отвечают за хозяйственные, но не за финансовые вопросы.

10.41. Основной функцией корпоративного казначейства может быть, например, оптимизация ликвидности внутри группы ТНК, чтобы гарантировать, что у предприятий будет достаточно денежных средств и что они будут, когда в них появится нужда, и в нужной валюте. В целом, эффективное управление ликвидностью группы ТНК основывается на соображениях, находящихся выше уровня компаний, и призвана помогать смягчать риски сразу в нескольких субъектах.

10.42. Если казначейская функция управления денежными средствами и ликвидностью связана с повседневной деятельностью, управление корпоративными финансами занимается выработкой стратегий и планированием инвестиционных решений на более долгосрочную перспективу. Для управления финансовыми рисками требуется выявление и анализ финансовых рисков, которые существуют у предприятий. Выявляя финансовые риски и принимая меры к их устранению, казначейская функция помогает оптимизировать стоимость капитала для тех, кто пользуется услугами казначейства группы ТНК.

10.43. Примерами прочей деятельности, за которую может отвечать казначейство, служит привлечение долгового финансирования (через выпуск облигаций, банковское заимствование или иным образом) и привлечение собственного капитала, а также взаимодействие с внешними банкирами группы ТНК и с независимыми кредитными агентствами.

10.44. При оценке вопросов трансфертного ценообразования, связанных с деятельностью казначейства, как и в любом ином случае, необходимо точно определить экономическую сущность фактических сделок и установить однозначно, какие функции осуществляет субъект, вместо того чтобы полагаться в какой-либо степени на общее упоминание «казначейской деятельности».

10.45. Обычно казначейская функция является частью процесса достижения максимальной эффективности финансирования коммерческого бизнеса группы ТНК. Казначейская функция, как правило, бывает вспомогательной службой для основной деятельности, создающей стоимость, как в случае, например, услуг, предоставляемых организатором денежного пула (см. Раздел C.2.3). В зависимости от фактов и обстоятельств в каждом конкретном случае, такого рода деятельность

может быть услугами, и тогда действуют рекомендации по ценообразованию внутригрупповых услуг в Главе VII.

10.46. Аналогичным образом, казначейство может служить контактным звеном для централизации внешнего заимствования группы ТНК. Тогда внешние средства будут выделяться внутри группы ТНК через внутригрупповое кредитование, организуемое казначейством. В зависимости от конкретных фактов и обстоятельств, к такой ситуации применимы рекомендации в п. 1.168 Главы I, и тогда казначейство должно получать коммерчески независимое вознаграждение за свою координационную деятельность.

10.47. В прочих ситуациях казначейство может выполнять и более сложные функции, а раз так, должно получать надлежащее вознаграждение.

10.48. Другим важным вопросом, касающимся деятельности казначейства, является выявление и отнесение экономически значимых рисков в соответствии с положениями Главы I.

10.49. Деятельность казначейской функции принимает во внимание вопросы, стоящие на уровне группы, и следует целям, стратегии и политике, сформулированным руководством группы ТНК. Поэтому подход казначейства к риску будет зависеть от политики группы ТНК, в которой могут быть изложены ряд задач, например, целевые показатели по уровню дохода на вложения (например, доходность должна превышать стоимость капитала), снижение волатильности денежных потоков или целевые показатели коэффициентов баланса (например, активов к пассивам). Поэтому необходимо отметить, что более высокие стратегические решения, как правило, являются результатом политики, установленной на уровне группы, а не определяемой самим казначейством.

10.50. В разделах ниже излагаются важные для трансфертного ценообразования соображения, которые встают в связи с соответствующими направлениями деятельности казначейства, осуществляемой внутри группы ТНК, а именно, предоставление внутригрупповых займов, объединение денежных средств и хеджирование.

## Оговорка

В нижеследующих разделах рассматриваются специфические вопросы, касающиеся определения того, является ли ставка процентов, предусмотренная в кредитном договоре, коммерчески независимой. Анализ в этих разделах основан на предположении, что сделки принимаются как заимствование согласно точному определению экономической сущности в соответствии с Главой I или внутренним законодательством, в зависимости от обстоятельств.

## C.1. Внутригрупповые кредиты

### *C.1.1. Общие соображения*

#### *C.1.1.1. Позиции кредитора и заемщика*

10.51. При рассмотрении коммерческих и финансовых отношений между взаимозависимыми заемщиком и кредитором и при анализе экономически значимых особенностей сделки следует принимать во внимание позиции как заемщика, так и кредитора, признавая, что эти позиции могут не во все случаях совпадать.

10.52. Как и в любом ином сценарии трансфертного ценообразования, рекомендация в Разделе D.1 Главы I служит для того, чтобы установить, принимают ли на себя заемщик и кредитор риски, связанные с внутригрупповым кредитованием. В частности, необходимо учесть те риски, которые возникают в связи с финансовыми договоренностями для стороны, предоставляющей средства, и риски, связанные с принятием и использованием средств, с точки зрения получателя. Эти риски будут касаться погашения переданной суммы, вознаграждения, которое следует ожидать за пользование этой суммой во времени, а также возмещения за иные связанные с этим факторы риска.

10.53. Позиция кредитора при принятии им решения, предоставить ли ссуду, в каком объеме и на каких условиях, потребует оценки различных факторов, касающихся заемщика, более общих экономических факторов, влияющих как на заемщика, так и на кредитора, и иных альтернативных возможностей, реально имеющихся у кредитора в отношении использования средств.

10.54. Независимый кредитор проведет тщательную оценку кредитоспособности потенциального заемщика, чтобы выявить и оценить связанные риски и рассмотреть методы мониторинга и управления этими рисками. Такая оценка кредитоспособности будет включать в себя понимание характера бизнеса как такового, а также назначения кредита, как он будет структурирован и каковы источники погашения, для чего потребуется анализ прогнозов денежных потоков заемщика и оценка качества баланса заемщика.

10.55. Когда некое предприятие предоставляет ссуду взаимозависимому предприятию, оно не всегда следует всем тем же процессам, что и независимый кредитор. Например, ему может не потребоваться проводить тот же процесс сбора информации о бизнесе заемщика, так как требуемая информация может уже быть в наличии внутри группы ТНК. Однако при оценке, был ли кредит предоставлен на условиях, которые были бы заключены между независимыми предприятиями, важны те же коммерческие соображения, как то кредитоспособность, кредитный риск и экономические обстоятельства.

10.56. В случае предоставления кредита головной организацией группы ТНК дочерней компании материнская компания уже обладает контролем и владеет дочерней компанией, что делает предоставление обеспечения менее существенным для оценки ее риска как кредитора. Поэтому при оценке ценообразования кредита между взаимозависимыми предприятиями необходимо понимать, что отсутствие договорных прав на активы заемщика не всегда отражает экономическую реальность присущего кредиту риска. Если активы предприятие не были уже заложены в качестве обеспечения в иной сделке, будет целесообразно – в рамках анализа в соответствии с положениями Главы I – разобраться, могут ли эти активы служить залогом в целом необеспеченного кредита, и учитывать логически вытекающие последствия для ценообразования кредита.

10.57. Кредитный риск для кредитора заключается в потенциальной возможности того, что заемщик не исполнит свои платежные обязательства в соответствии с условиями кредита. При оценке, насколько предлагаемая ссуда может быть неплохой коммерческой возможностью, кредитору также необходимо учесть потенциальные последствия изменений, которые могут происходить в экономических условиях, влияющих на взятый им риск, – не только в отношении положения заемщика, но и в отношении потенциальных изменений в экономическом положении, например, повышении процентных ставок или влиянии изменений в обменном курсе на заемщика.

10.58. Заемщики стремятся к тому, чтобы оптимизировать для себя средневзвешенную стоимость капитала и получать необходимое финансирование для удовлетворения краткосрочных потребностей и долгосрочных целей. При оценке реально доступных альтернативных возможностей независимое предприятие, стремящееся к тому, чтобы финансирование работало в его коммерческих интересах, будет пытаться найти наиболее экономически эффективное решение с учетом принятой им бизнес-стратегии. Например, в том, что касается залогового обеспечения, в

ряде обстоятельств, при условии, что у предприятия есть подходящее залоговое обеспечение, решение будет скорее в пользу обеспеченного финансирования, чем необеспеченного, с учетом того, что активы предприятия в залоге и его потребности в финансировании могут со временем изменяться, например, потому что залог конечен, решение о предоставление залогового обеспечения под конкретное заимствование исключает для заемщика возможность предоставить тот же залог в последующем заимствовании. Поэтому ТНК, предоставляющая залоговое обеспечение, будет принимать во внимание все имеющиеся у нее возможности, касающиеся финансирования в целом (например, возможные последующие кредитные сделки).

10.59. Заемщики также будут учитывать потенциальные последствия от изменений в экономических условиях, например, в процентных ставках или обменном курсе, а также риск неспособности произвести своевременно погашение процентов и основного капитала займа, если бизнес заемщика столкнется с неожиданными трудностями, а также риск неспособности привлечения , при необходимости, дополнительного капитала (заемного или собственного).

10.60. Макроэкономические обстоятельства могут вести к изменению стоимости финансирования на рынке. В таком контексте анализ трансфертного ценообразования в отношении возможностей заемщика или кредитора договориться об изменении условий кредита с учетом улучшившихся условий будет отталкиваться от альтернативных возможностей, реально доступных как для кредитора, так и для заемщика.

10.61. Экономические условий кредитования следует также рассматривать в контексте норм регулирования, которые могут действовать на стороны. Например, закон о неплатежеспособности в юрисдикции заемщика может предусматривать субординирование обязательств перед взаимозависимыми предприятиями по отношению к обязательствам перед несвязанными лицами.

### *C.1.1.2. Использование кредитных рейтингов*

10.62. Кредитоспособность заемщика – один из ведущих факторов, которые независимые инвесторы принимают во внимание при установлении процентной ставки. Кредитные рейтинги могут служить полезной мерой кредитоспособности и тем самым помочь в определении потенциальных сопоставимых компаний или сделок или в применении экономических моделей в контексте сделок между связанными лицами. Кроме того, в случае внутригрупповых кредитов и иных финансовых инструментов, являющихся предметом контролируемых сделок, эффект от вхождения в группу может быть экономически существенным фактором, влияющим на ценообразование этих инструментов. Соответственно, в этом подразделе более подробно рассматривается использование кредитных рейтингов и эффект от участия в группе в контексте установления цены внутригрупповых ссуд. Где это необходимо, в других частях руководства будут делаться отсылки на этот подраздел.

10.63. Кредитные рейтинги могут устанавливаться в отношении общей кредитоспособности транснациональной корпорации или группы ТНК[4] либо для конкретного выпуска долгового инструмента. Как будет подробно описано в последующих абзацах, установление кредитного рейтинга требует рассмотрения количественных – например, финансовых сведений – и качественных факторов, например, отрасли и страны, в которых действует ТНК или группа ТНК.

#### C.1.1.2.1 Кредитный рейтинг ТНК или группы ТНК

10.64. Кредитный рейтинг ТНК или группы ТНК (обычно в этом случае говорится о «кредитном рейтинге эмитента») – это заключение о ее общей кредитоспособности. Такое заключение обычно

[4] Для целей настоящего руководства, кредитный рейтинг группы ТНК обычно указывает на кредитный рейтинг материнской компании группы ТНК, рассчитанный исходя из консолидированной финансовой отчетности.

исходит из способности и готовности ТНК или группы ТНК выполнять свои финансовые обязательства в соответствии с условиями данных обязательств. Кредитный рейтинг ТНК или группы ТНК – это не что иное, как форма относительного ранжирования кредитоспособности в сравнении с другими заемщиками. В целом, более низкий кредитный рейтинг будет указывать на более высокий уровень риска несостоятельности и должен в целом приводить к более высокой норме доходности для кредиторов. .

10.65. На многих кредитных рынках доступна информация о различных процентных ставках, установленных для предприятий с разным рейтингом, и такая информация может оказаться полезной при проведении сравнительного анализа. Финансовые сделки, имеющиеся у ТНК-заемщика или другой ТНК в составе группы с внешними кредиторами, также могут оказаться надежными сопоставимыми сделками в отношении ставок процентов, взимаемых взаимозависимыми предприятиями (см. пп. 10.94 и 10.95). Финансовые сделки, предпринимаемые занимающей средства ТНК или другим лицом в составе группы ТНК, например, материнской компанией группы ТНК, будут надежными сопоставимыми сделками только в том случае, когда различия между контролируемыми и неконтролируемыми сделками не сказываются существенным образом на процентной ставке или же если можно сделать относительно точные корректировки.

10.66. Поскольку кредитный рейтинг зависит от сочетания количественных и качественных факторов, среди заемщиков с аналогичным кредитным рейтингом некоторые отличия в кредитоспособности будут скорее всего сохраняться. Помимо этого, при сопоставлении заемщиков на основе финансовых показателей, которые обычно оцениваются как важные для кредиторов, как то соотношение задолженности к поступлениям или соотношение заемных средств к собственным, важно помнить, что аналогичные финансовые показатели не обязательно дадут одинаковый рейтинг, если между сторонами существуют другие отличия. Например, для получения того или иного конкретного рейтинга в той или иной отрасли потребуются более высокие финансовые показатели, чем для получения заемщиком того же рейтинга в других отраслях. Более рисковые по своей природе отрасли и отрасли с менее стабильными поступлениями дохода обычно требуют лучших финансовых коэффициентов для того, чтобы получить аналогичный рейтинг.

10.67. На кредитный рейтинг члены группы могут влиять особые обстоятельства, как, например, в случае стартапов или тех предприятий, которые недавно прошли через слияние. Эти особые обстоятельства необходимо принимать во внимание.

10.68. Необходимо, чтобы в ценообразовании внутригрупповых кредитов и иных контролируемых финансовых сделок группы ТНК надлежащим образом документировали причины и выбор кредитного рейтинга, используемого для той или иной конкретной ТНК.

#### С.1.1.2.2. Кредитный рейтинг конкретного выпуска долговых обязательств

10.69. Кредитный рейтинг конкретного выпуска долговых обязательств («рейтинг выпуска») – это заключение о кредитоспособности эмитента в отношении конкретного финансового инструмента. В рейтинге выпуска учитываются конкретные особенности финансового инструмента, например, гарантии, обеспечение и очередность.

10.70. Кредитный рейтинг ТНК или группы ТНК может отличаться от рейтинга выпуска в связи с тем, что кредитный рейтинг финансового инструмента увязан на конкретные особенности, а не только на профиль рисков ТНК-заемщика. В зависимости от преобладающих фактов и обстоятельств, и при условии наличия сопоставимости между выпуском долговых обязательств сторонним лицом и контролируемой сделкой, когда имеются рейтинги как эмитента, так и выпуска, более подходящим для использования в ценообразовании контролируемой финансовой сделки является рейтинг конкретного выпуска долгового обязательства.

#### C.1.1.2.3. Установление кредитного рейтинга

10.71. При определении рейтинга конкретной ТНК в составе группы ТНК для целей оценки контролируемых сделок следует принимать во внимание ряд соображений. В случаях, когда ТНК имеет широко публикуемый кредитный рейтинг, ведущийся независимым рейтинговым агентством, такой рейтинг может быть полезным источником сведений для анализа, с позиций принципа «вытянутой руки», контролируемых финансовых сделок ТНК. Однако в большинстве случаев широко публикуемые кредитные рейтинги имеются только для группы ТНК. Часто используемым подходом в отношении конкретной ТНК является применение количественного и качественного анализов индивидуальных особенностей ТНК при помощи общедоступного финансового инструментария или методологий независимых рейтинговых агентств в попытке воспроизвести процесс, которые обычно используется для определения кредитного рейтинга группы ТНК. Такой подход также подразумевает учет повышения кредитоспособности конкретной ТНК вследствие участия в группе ТНК.

#### C.1.1.2.4. Использование общедоступного финансового инструментария или методологий для аппроксимации кредитных рейтингов

10.72. Общедоступный финансовый инструментарий обычно призваны рассчитывать кредитного рейтинга. В целом, этот инструментарий зависит от таких подходов, как расчет вероятности дефолта или вероятного убытка в случае наступления дефолта для получения вмененного рейтинга для целей заимствования. Он затем сравнивается с рыночной базой данных в поиске сопоставимых компаний или сделок для получения цены или диапазона цен для заимствования. Для понимания того, ведет ли применение этого инструментария к надежной оценке кредитного рейтинга контролируемой сделки, необходимо учитывать следующие потенциальные проблемы: результаты не основаны на прямом сравнении со сделками между независимыми сторонами, а зависят от точности вводных параметров; есть тенденция полагаться больше на количественные данные в ущерб качественных факторов, и отсутствует ясность в процессах (например, не всегда прозрачно то, как работают основные алгоритмы и процессы).

10.73. Методология вычисления кредитного рейтинга, которая применяется в общедоступных финансовых подходах, может в ряде аспектов существенно отличаться от методологий кредитного рейтинга, которыми пользуются независимые кредитные агентства для получения официального кредитного рейтинга, и последствия таких отличий следует тщательно учитывать. Например, в общедоступном инструментарии для определения кредитного рейтинга обычно применяются ограниченные выборки количественных данных. Официальные кредитные рейтинги, публикуемые независимыми рейтинговыми агентствами, получены на основе гораздо более тщательного анализа, который включает в себя количественный анализ прошлых периодов и прогнозы показателей компаний, наряду с детальным качественным анализом, например, способности руководства управлять компанией, особенностей отрасли и рыночной доли компании в ее отрасли.

10.74. По этим причинам надежность результатов кредитного рейтинга, полученного на основе общедоступного финансового инструментария, можно повысить в той степени, в какой анализ сможет воспроизводимым образом продемонстрировать непротиворечивость рейтингов, полученных с помощью такого инструментария, и рейтингов, полученных независимыми рейтинговыми агентствами.

10.75. При проведении анализа кредитного рейтинга необходимо помнить, что финансовые показатели могут находиться под влиянием текущих и прошлых контролируемых сделок (например, продажи или процентные расходы). Если представляется, что такие контролируемые сделки выбиваются из принципа «вытянутой руки», кредитные рейтинги, полученные в свете таких внутригрупповых сделок, могут оказаться ненадежными. (См. также рекомендации в разделе B). Эти соображения распространяются как на контролируемые сделки, влияющие на текущие доходы

ТНК, так и на предшествующие сделки финансирования и иные внутригрупповые сделки, которые могли повлиять на показатели дохода и капитала ТНК, являющиеся предметом качественного анализа.

### *C.1.1.3. Эффект от участия в группе*

10.76. Эффект от участия в группе следует учитывать при определении условий, на которых ТНК привлекала бы заемные средства от независимого кредитора на принципах коммерческой независимости, в особенности в двух аспектах. Во-первых, политика и практика внешнего финансирования руководства группы поможет в установлении формы и условий долговых обязательств, которые ТНК приняла бы на себя в соглашении с независимым кредитором, включая ценообразование (например, ставку уплачиваемых процентов) и все экономически значимые особенности, такие как вид кредита, его срок, валюта, обеспечение, положения кредитного соглашения, бизнес-стратегии и так далее. Во-вторых, ТНК может получить поддержку от группы для выполнения своих финансовых обязательств в случае, если заемщик столкнется с финансовыми трудностями. Для анализа эффекта от участия в группе для условий заимствования, когда ТНК-заемщик получает дополнительную выгоду, возникающую исключительно вследствие принадлежности к группе, т.е. пассивной ассоциации, следует руководствоваться п. 1.158 в Главе I настоящего Руководства.

10.77. В контексте внутригруппового кредитования эта дополнительная выгода, которую ТНК, возможно, получает исключительно благодаря связи с группой, называется косвенной поддержкой. Эффект от потенциальной поддержки группы для кредитного рейтинга компании и эффект для способности этой компании привлекать заимствование или для ставки процентов, уплачиваемых в этих заимствованиях, не потребует никаких корректировок выплат или корректировок для повышения сопоставимости. См. пример 1 в пп. 1.164 - 1.166 Главы I и Раздел **Error! Reference source not found.**.

10.78. Косвенная поддержка от группы может сказываться на кредитном рейтинге заемщика или рейтинге выпускаемых им долговых обязательств. Относительное положение компании в составе группы поможет установить, какое воздействие такая потенциальная поддержка группы оказывает на кредитный рейтинг эмитента долговых обязательств. У участников группы ТНК может быть разная степень вероятности получения поддержки группы в зависимости от относительной важности компании для группы ТНК в целом и от связей между компанией и остальной части группы ТНК – либо в ее текущем состоянии, либо в контексте будущей стратегии. Член группы ТНК с более тесными связями, являющийся неотъемлемой частью идентичности группы или важный для ее будущей стратегии, чаще всего, относящийся к основному направлению деятельности группы, обычно с большей вероятностью получит поддержку от остальных членов группы ТНК и поэтому будет иметь кредитный рейтинг, более тесно связанный с рейтингом группы ТНК. И наоборот, разумно предположить, что лицо может рассчитывать на поддержку остальной части группы ТНК в более ограниченных обстоятельствах, когда он не демонстрирует те же показатели или связи слабее. Что касается лица, которому, судя по всему, поддержка группы ТНК оказана не будет, имеет смысл, исходя из преобладающих фактов и обстоятельств, рассматривать его только на основе его собственного, самостоятельного кредитного рейтинга.

10.79. Другим важным соображением будут последствия от оказания или неоказания поддержки заемщику для остальных частей группы ТНК. Среди критериев, используемых для определения статуса компании в этом отношении, будут такие соображения, как правовые обязательства (например, регулятивные требования), стратегическая важность, операционная интегрированность и значение, общее название, потенциальные последствия для репутации, негативные последствия для всей группы ТНК, общее заявление о политике или намерениях, а также предыстория

поддержки и обычный характер поведения группы ТНК в отношении третьих лиц. Относительная важность этих факторов может отличаться от отрасли к отрасли.

10.80. Воздействие оценки косвенной поддержки – вопрос субъективный. Конкретной информации, из которой группа ТНК будет исходить при вынесении решения, оказывать поддержку или нет заемщику в конкретных обстоятельствах, у налогового органа может не быть, что происходит нередко при анализе трансфертного ценообразования, а наличие информационной асимметрии скажется на способности налогового органа установить степень вероятности оказания поддержки (см. раздел B.2 в Главе IV). Кроме того, меняющиеся факты и обстоятельства, влияющие на готовность или способность группы ТНК оказывать поддержку, могут означать, что никаких решений самой группы ТНК не будет до тех пор, пока не возникнет ситуация для оказания такой поддержки. Это отличает данную ситуацию от ситуации, в которой ТНК получает формальную гарантию от другого члена группы. Прошлое поведение группы ТНК в том, что касается оказания поддержки, может быть полезным показателем вероятного будущего поведения, однако необходимо провести соответствующий анализ, чтобы установить, насколько отличаются условия.

#### *C.1.1.4. Применение кредитного рейтинга группы ТНК*

10.81. Важно также отметить, что при том, что существуют устоявшиеся подходы к оценке кредитного рейтинга для конкретного члена группы или выпуска долговых обязательств, изложенные выше соображения означают, что ценовой подход, основанный на кредитных рейтингах отдельных лиц, полученных на основе общедоступных финансовых методологий (см. п. 10.72), анализ косвенной поддержки, трудности надежного учета контролируемых сделок и наличие информационной асимметрии – все это может ставить проблемы, которые, если их не разрешить, могут привести к результатам, не являющимся надежными.

10.82. Если это так, можно также использовать кредитный рейтинг группы ТНК в целях ценообразования точно определенного по своей экономической сущности кредита в случаях, когда этого требуют факты, особенно, например, в таких ситуациях, когда ТНК представляет важность для группы, как это описано в пп. 10.78 и 10.79, и когда показатели кредитоспособности ТНК не отличаются существенно от таковых группы. На кредитный рейтинг группы ТНК контролируемые сделки не влияют, и он отражает действительную основу, исходя из которой группа стремится привлекать внешнее финансирование от независимых кредиторов. В ситуации, когда у группы ТНК нет внешнего кредитного рейтинга, для оценки контролируемой сделки следует рассмотреть возможность проведения анализа кредитного рейтинга на уровне группы ТНК. В любом случае, кредитный рейтинг группы ТНК, как любой кредитный рейтинг, будет иметь смысл только в том случае, если он оказывается наиболее надежным показателем кредитного рейтинга ТНК в свете всех фактов и обстоятельств.

#### *C.1.1.5. Особые условия*

10.83. Цель особых условий в кредитном соглашении заключается в предоставлении кредитору определенной степени защиты и ограничении таким образом его риска. Эта защита может быть в виде специфических финансовых договорных обязательств или периодических обязательств.

10.84. Специфические обязательства предписывают или запрещают определенные действия заемщика без согласия кредитора. Например, специфические обязательства могут запрещать заемщику привлекать дополнительный долг, создавать обременение активов компании или распоряжаться конкретными активами компании, обеспечивая таким образом степень определенность в отношении состояния баланса заемщика.

10.85. Периодические обязательства обычно касаются финансовых показателей, которые необходимо соблюдать регулярно, в установленные интервалы на протяжении всего срока ссуды,

обусловленной такими обязательствами. Периодические обязательства могут выступать в качестве системы раннего предупреждения, таким образом чтобы, в случае недостижения заемщиком финансовых показателей, заемщик и/или кредитор могли принимать меры по исправлению ситуации на раннем этапе. Это позволяет защищать несвязанных кредиторов от информационной асимметрии.

10.86. В внутригрупповом контексте между лицами может быть меньше информационной асимметрии (то есть больше гласности), чем в ситуациях с участием несвязанных лиц. Внутригрупповые кредиторы могут отказаться от включения особых положений в отношении кредитов взаимозависимым предприятиям, отчасти потому, что у них меньше вероятность оказаться в ситуации информационной асимметрии, а также потому, что вряд ли одна часть группы ТНК будет пытаться предпринять аналогичные действия, которые примет независимый кредитор в случае нарушения особых условий, или вводить аналогичные ограничения. В отсутствие особых условий в заключенных в письменном виде соглашениях между сторонами следует попытаться оценить, в соответствии с рекомендациями Главы I, нет ли между сторонами на практике равнозначного периодического обязательства, и установить его соответствующее воздействие на определение цены кредита.

#### *C.1.1.6. Гарантии*

10.87. Гарантия другой стороны может служить поддержкой кредитоспособности заемщика. Кредитор, полагающийся на гарантию или гарантии, должен оценить гаранта (гарантов) так же, как он оценивает самого заемщика. Для того чтобы кредитор принял во внимание гарантию при установлении или изменении условий кредита, он должен разумным образом убедиться, что гарант (гаранты) смогут погасить все недостающее в условиях, когда заемщик не в состоянии полностью выполнить свои обязательства в случае дефолта. Более подробно гарантии описываются в Разделе D.

### *C.1.2. Определение коммерчески независимой процентной ставки внутригрупповых кредитов (по принципу «вытянутой руки»)*

10.88. В пунктах ниже представлены разные подходы к установлению цены внутригрупповых займов. Как и в остальных случаях трансфертного ценообразования, выбор наиболее подходящего метода должен соответствовать фактической сделке исходя из точного определения ее экономической сущности, в частности, через функциональный анализ (см. Главу II).

#### *C.1.2.1. Метод сопоставимых рыночных цен (МСРЦ)*

10.89. После точного определения экономической сущности фактической сделки, коммерчески независимую ставку процента можно установить исходя из учета кредитного рейтинга заемщика или рейтинга конкретного выпуска, принимая во внимание все условия кредита и факторы сопоставимости.

10.90. Благодаря повсеместности рынков заимствований и кредитования, а также частоты совершения подобных сделок между независимыми заемщиками и кредиторами, в совокупности с широкодоступной информацией и анализом кредитных рынков, применение МСРЦ в отношении финансовых сделок может оказаться легче, чем в остальных видах сделок. В доступной информации нередко содержатся подробные сведения о характеристиках займа и кредитном рейтинге заемщика или рейтинге конкретного выпуска обязательств. Характеристики, которые обычно ведут к повышению риска для кредита, такие как длительный срок, отсутствие обеспечения, субординирование или направление ссуды на рисковый проект, обычно ведут и к повышению процентной ставки. Характеристики, которые ограничивают риск для кредитора, такие как хорошее

залоговое обеспечение, высококачественная гарантия или ограничения на будущее поведение заемщика, обычно ведут к понижению процентной ставки.

10.91. Коммерчески независимая ставка процента для рассматриваемой сделки может быть получена путем сравнения с общедоступными данными по другим заемщикам с тем же кредитным рейтингом в отношении займов с существенной схожестью условий и других факторов сопоставимости. Учитывая уровень конкуренции, чаще всего существующий на кредитных рынках, можно ожидать, что, с учетом особенностей кредита (суммы, срока, валюты, т.д.) и кредитного рейтинга заемщика или рейтинга конкретного выпуска (см. Раздел С.1.1.2.), должна быть какая-то одна ставка, по которой заемщик мог бы получить средства, и одна ставка, по которой кредитор мог бы инвестировать средства для получения соответствующего вознаграждения. Однако на практике единой «рыночной ставки» нет, а есть диапазон ставок, хотя конкуренция между кредиторами и доступность информации о ценообразовании ведут к сужению этого диапазона.

10.92. При поиске данных о сопоставимости сопоставимая компания или сделка не обязательно должны ограничиваться обособленной организацией. При анализе коммерческих кредитов, в которых потенциально сопоставимый заемщик является членом группы ТНК и привлекал средства от независимого кредитора, при условии схожести всех остальных экономически существенных условий, приемлемым сопоставимым может быть кредит члену другой группы ТНК или между членами другой группы ТНК.

10.93. Определение коммерчески независимых ставок процента может также исходить из величины дохода по реальным альтернативным сделкам с сопоставимыми экономическими характеристиками. В зависимости от фактов и обстоятельств, вполне реальными альтернативными возможностями внутригрупповым займам могут считаться, например, выпуск облигаций, кредиты, являющиеся неконтролируемыми сделками, депозиты, конвертируемые облигации, коммерческие бумаги, т.п. При оценке этих альтернативных возможностей как потенциально сопоставимых важно помнить, что, в зависимости от фактов и обстоятельств, могут потребоваться корректировки на повышение сопоставимости для устранения существенно важных эффектов от отличий между контролируемым внутригрупповым займом и выбранными альтернативными вариантами, с точки зрения, например, ликвидности, срока до погашения, наличия залога и валюты.

10.94. При решении вопросов сопоставимости не следует забывать и о внутренних СРЦ.

10.95. Притом что вряд ли средняя процентная ставка группы ТНК, выплачиваемая по ее внешнему долгу, соответствует требованиям сопоставимости настолько, чтобы ее можно было рассматривать как внутренний СРЦ, все же в сделках финансирования заемщика или его группы ТНК можно выявить потенциальные сопоставимые кредиты, в которых контрагентом является независимый кредитор. Как и в случае внешних СРЦ, могут потребоваться соответствующие корректировки для повышения сопоставимости. См. пример 1 в пп. 1.164 - 1.166.

### *С.1.2.2. Ссудные комиссии и сборы*

10.96. При рассмотрении коммерчески независимого ценообразования в отношении кредитов может встать вопрос комиссий и сборов в отношении кредита. Независимые коммерческие кредиторы время от времени взимают различные комиссии на условиях предоставления займа, например, комиссию за организацию или плату за пользование кредитной линией в отношении невыбранных средств кредита. Если такие сборы встречаются в займе между взаимозависимыми предприятиями, их следует анализировать так же, как любую иную внутригрупповую сделку. При этом следует помнить, что комиссии независимых кредиторов отчасти отражают затраты, понесенные в процессе привлечения капитала и удовлетворения регулятивных требований, которые взаимозависимые предприятия могут и не нести.

### *C.1.2.3. Стоимость финансирования*

10.97. В отсутствие сопоставимых неконтролируемых сделок в качестве альтернативы для установления цены внутригрупповых кредитов в некоторых обстоятельствах можно использовать подход на основе стоимости финансирования. Стоимость финансирования отражает затраты на привлечение заимствования, понесенные кредитором при привлечении средств для кредитования. К ним добавляются расходы на организацию займа и соответствующие затраты, понесенные при обслуживании кредита, премия за риск, отражающая различные экономические факторы, присущие предполагаемому займу, плюс норма прибыли, которая обычно включает в себя относительный прирост затрат на собственные средства кредитора, необходимые для поддержания займа.

10.98. О чем не следует забывать в связи с подходом на основе стоимости финансирования, так это о том, что его необходимо применять путем оценки стоимости финансирования для кредитора в сравнении с другими кредиторами, действующими на рынке. Стоимость финансирования может различаться между разными возможными кредиторами, поэтому кредитор не может требовать оплаты комиссии просто исходя из стоимость финансирования для себя, особенно если есть потенциальный конкурент, который может получить средства дешевле. Кредитор на конкурентном рынке будет пытаться установить наименьшую возможную цену, чтобы поучаствовать в сделке. В коммерческих условиях это означает, что кредиторы снижают операционные затраты как можно больше и стремятся минимизировать стоимость привлечения средств для кредитования.

10.99. Применение подхода на основе стоимости финансирования требует рассмотрения альтернативных возможностей, реально доступных заемщику. С учетом главных фактов и обстоятельств, ТНК-заемщик не заключит сделку по цене, установленной на основе стоимости финансирования, если сможет получить финансирование на более выгодных условиях путем заключения альтернативной сделки.

10.100. В некоторых внутригрупповых сделках подход на основе стоимости финансирования можно использовать для установления цены ссуд, в которых капитал привлекается от независимой стороны, и средства поступают от первоначального заемщика через одного или нескольких посредников – взаимозависимых предприятий в виде ряда ссуд, пока не доходят до конечного заемщика. В некоторых случаях, при исполнении только агентских или посреднических функций, как отмечается в п. 7.34, «нужно определять коммерчески независимую цену не как надбавку к стоимости услуг, а к затратам самой агентской функции».

### *C.1.2.4. Кредитно-дефолтный своп*

10.101. Кредитно-дефолтные свопы отражают кредитный риск, связанный с базовым финансовым активом. В отсутствие информации относительно базового актива, которую можно было бы использовать в качестве сопоставимой сделки, для расчета соответствующей надбавки за риск к внутригрупповым займам налогоплательщики и налоговые органы могут пользоваться спредами кредитно-дефолтных свопов.

10.102. Как финансовый инструмент, обращающийся на рынке, свопы кредитного дефолта подвержены высокой степени волатильности. Эта волатильность может влиять на надежность кредитно-дефолтных свопов в качестве прокси-индикатора для измерения кредитного риска, связанного с одной конкретной инвестицией, так как спреды кредитно-дефолтных свопов могут отражать не только риск дефолта, но и иные не связанные факторы, например, ликвидность контрактов на свопы кредитного дефолта или объем заключенных контрактов. Такого рода обстоятельства могут вести к ситуациям, в которых, например, один и тот же инструмент может иметь разные спреды по свопам кредитного дефолта.

10.103. Соответственно, применение кредитно-дефолтных свопов для аппроксимации надбавки за риск к внутригрупповым кредитам требует тщательного учета вышеперечисленных обстоятельств, чтобы в конечном итоге получить коммерчески независимую ставку процента.

#### *C.1.2.5. Экономическое моделирование*

10.104. В ряде отраслей применяются экономические модели для установления цены внутригрупповых кредитов, где вычисляемая процентная ставка служит прокси-индикатором коммерчески независимой ставки процентов.

10.105. В наиболее распространенном виде экономические модели позволяют рассчитать процентную ставку через сочетание безрисковой процентной ставки и ряда надбавок, связанных с различными аспектами кредитования – например, риском дефолта, риском ликвидности, ожидаемым уровнем инфляции или сроком до погашения. В некоторых случаях в экономические модели также включаются элементы компенсации операционных расходов кредитора.

10.106. Надежность результатов применения экономических моделей зависит от параметров, учитываемых в каждой конкретной модели и ее базовых допущений. При оценке надежности экономических моделей в качестве подхода к ценообразованию во внутригрупповых займах важно отметить, что результаты экономических моделей не отражают фактические сделки между независимыми сторонами и, как следствие, скорее всего, могут потребовать корректировок на повышение сопоставимости. Однако в ситуациях, когда найти надежные сопоставимые неконтролируемые сделки невозможно, экономические модели могут стать теми инструментами, которые окажутся полезными при определении коммерчески независимой цены для внутригрупповых займов, с учетом тех же ограничений относительно рыночных условий, что описаны в п. 10.98.

#### *C.1.2.6. Заключения банков*

10.107. В некоторых обстоятельствах налогоплательщики могут пытаться обосновать коммерчески независимую ставку процента внутригруппового займа, предоставляя письменные заключения независимых банков, или так называемые «банковские экспертизы», в которых указывается, какую процентную ставку банк применил бы, если бы он предоставлял сопоставимую ссуду этому конкретному предприятию.

10.108. Такой подход был бы отклонением от подхода по принципу «вытянутой руки», основанного на сопоставимости, так как не основан на сравнении фактических сделок. Более того, важно также помнить, что такого рода письма не являются фактическим предложением кредита. Прежде чем предоставить кредит, коммерческий кредитор проведет советующую бизнес-экспертизу и процессы утверждения, которые будут предшествовать формальному предложению кредита. Поэтому такие заключения обычно не следует рассматривать как свидетельство коммерчески независимых условий.

## C.2. Объединение денежных средств

### *C.2.1. Структуры объединения денежных средств*

10.109. Использование общего фонда наличности популярно среди транснациональных предприятий как способ повышения эффективности управления наличностью путем объединения, физически или номинально, остатков на нескольких раздельных банковских счетах. В зависимости от конкретных достигнутых договоренностей, общий кассовый ресурс может помочь повысить эффективность управления ликвидностью и в результате либо снизить зависимость от внешнего

заимствования, либо, при наличии избытка денежных средств, получить более высокий доход на агрегированный кассовый баланс. Можно добиться снижения стоимости финансирования, устранив банковский спред, связанный с процентами, получаемыми или выплачиваемыми на остатки несколько раздельных дебетовых или кредитных счетов, и снизив издержки на банковские операции.

10.110. В контексте данного раздела объединение кассовых ресурсов – это объединение денежных балансов в рамках механизма управления краткосрочной ликвидностью. Структуры объединения денежных средств – сложные контракты, включающие как неконтролируемые, так и контролируемые сделки. Например, распространенной является структура, в которой участвующие члены группы ТНК заключают договор с несвязанным банком, которые оказывает услуги объединения кассовых ресурсов, и каждый участвующий член группы открывает счет в этом банке.

10.111. Притом что существуют два основных вида договоренностей об объединении денежных средств – физические и номинальные, для удовлетворения конкретных бизнес-потребностей можно договориться и о других разновидностях и комбинациях. Например, можно создать несколько физических фондов, отдельно для каждой валюты, которая используется в бизнесе, вместе с номинальным фондом, которые объединит эти отдельные валютные фонды.

#### *C.2.1.1. Физическое объединение*

10.112. При обычном физическом объединении остатки на банковских счетах всех членов этого пула ежедневно перечисляются на единый центральный банковский счет, которым владеет организатор денежного пула. Все счета с дефицитом доводятся до целевого остатка (обычно нулевого) путем перевода с главного счета на соответствующий субсчет. В зависимости от того, что образуется после доведения счетов членов до целевого остатка – дефицит или профицит, организатор денежного пула может позаимствовать у банка необходимое для выполнения требования по чистому финансированию фонда или положить избыток на депозит.

#### *C.2.1.2. Номинальное объединение*

10.113. В случае номинального объединения кассовых ресурсов некоторые выгоды от объединения кредитовых и дебетовых балансов нескольких счетов достигается без физического перевода балансов между счетами участников, хотя банк обычно требует перекрестные гарантии от участников пула, чтобы задействовать право на проведение зачетов между счетами. Банк номинально агрегирует различные балансы на отдельных счетах участников и выплачивает проценты или выставляет их в зависимости от чистого остатка либо на установленный мастер-счет, либо на все участвующие счета, по формуле, определенной в соглашении об объединении кассовых ресурсов.

10.114. В отсутствие физического перевода средств транзакционные издержки ведения номинального пула скорее всего будут меньше транзакционных издержек организации физического объединения. Функции, выполняемые банком, будут учитываться при начислении комиссии или процентной ставки банком. При наличии минимальных функций, выполняемых организатором пула (так как функции осуществляются в основном банком), во внутригрупповом ценообразовании не будет практически никакой дополнительной стоимости, создаваемой организатором денежного пула. При соответствующем распределении выгод, создаваемых в результате устранения банковского спреда и/или оптимизации единой дебетовой или кредитной позиции, следует учитывать вклад или бремя каждого из участников пула.

### *C.2.2. Точное определение экономической сущности сделок по объединении денежных средств*

10.115. Точное определение экономической сущности сделок по объединению денежных средств будет зависеть в каждом случае от конкретных фактов и обстоятельств. Поскольку к объединению денежных средств независимые предприятия редко прибегают на регулярной основе или совсем не прибегают, применение принципов трансфертного ценообразования требует тщательного рассмотрения. Как отмечается в п. 1.11, «так как независимые предприятия редко проводят сделки, которые заключают взаимозависимые предприятия, принцип «вытянутой руки» сложно применять, в силу того, что практически нет прямых свидетельств того, какие условия устанавливали бы независимые предприятия».

10.116. Точное определение экономической сущности соглашений об объединении кассовых ресурсов требует принять во внимание не только факты и обстоятельства, связанные с переводимыми остатками на счетах, но и более общий контекст условий договоренности об объединении. Так, например, пул денежных средств будет, скорее всего, отличаться от обычного депозита овернайт в банке или аналогичном финансовом учреждении тем, что участник объединения кассовых ресурсов с кредитной позицией не вносит деньги в виде самостоятельной сделки с целью получения обычного дохода как вкладчик.

10.117. Участник пула денежных средств, скорее всего, участвует в предоставлении ликвидности в рамках более широкой стратегии группы, договоренности, в которой этот участник может иметь кредитовую или дебетовую позицию и целями которой могут быть самые разнообразные выгоды, которые достижимы только в рамках коллективной стратегии с участием членов пула, осуществляемой ради выгоды всех участников пула, тогда как участие в ней ограничено лицами, входящими в состав группы ТНК. Участники пула вносят деньги в пул (или получают деньги из пула), а не конкретному участнику пула денежных средств (или от такого участника).

10.118. Никто из участников договоренности об объединении не принял бы участия в сделке, если бы от этого их положение стало хуже в сравнении с наилучшей альтернативой. Анализировать решение ТНК об участии в договоренности об объединении кассовых ресурсов следует с учетом реально имеющихся у нее возможностей, памятуя о том, что ТНК, как член денежного пула, может рассчитывать на выгоды от участия в пуле помимо более выгодной ставки процента (см. п. 10.146).

10.119. При рассмотрении экономической сущности сделки с объединением кассовых ресурсов может оказаться так, что достигаемая экономия и эффективность возникают в результате групповой синергии, создаваемой через целенаправленное согласованное действие (о чем говорилось в Разделе D.8 Главы I).

10.120. Как упоминалось в п. 1.159, определение результатов, возникающих вследствие согласованных действий группы, следует основывать на тщательном функциональном анализе. Соответственно, в контексте договоренностей об объединении кассовых ресурсов необходимо определить (i) природу преимущества или изъяна, (ii) сумму полученной выгоды или понесенного вреда, а также (iii) каким образом такая выгода или вред должны быть поделены между членами группы ТНК.

10.121. Преимуществом договоренности об объединении кассовых ресурсов может быть снижение уплачиваемых процентов или повышение процентного дохода в результате неттинга кредитовых и дебетовых балансов. Сумма такой выгоды от групповой синергии, рассчитанная путем сравнения с результатами, которые члены пула денежных средств получили бы, если бы действовали исключительно как независимые предприятия, обычно распределяется между членами пула, при условии, что организатору пула достанется соответствующее вознаграждение за выполняемые им функции в соответствии с C.2.3.

10.122. Другое важное соображение при анализе внутригрупповых схем финансирования, которые можно описать как объединение кассовых ресурсов, касается ситуаций, в которых члены группы ТНК ведут дебетовые и кредитовые позиции, которые, вместо того чтобы функционировать как часть схемы по управлению краткосрочной ликвидностью, становятся более долгосрочными. Обычно тогда целесообразно рассмотреть, не будет ли правильно, при точном определении экономической сущности, относиться к ним не как к балансу пула краткосрочных денежных средств, а как к долгосрочному депозиту или срочной ссуде.

10.123. Одна из практических трудностей в таких ситуациях заключается в том, чтобы решить, как долго баланс должен рассматриваться как часть пула денежных средств прежде, чем его потенциально можно было бы рассматривать как нечто иное, например, как срочную ссуду. Поскольку объединение денежных средств задумано как краткосрочная и связанная с ликвидностью схема, целесообразно рассмотреть, не присутствует ли тот же подход из года в год, и изучить, какая политика существует у финансового руководства группы, учитывая, что доход на денежные остатки – один из основных вопросов финансового управления.

10.124. Потенциальная трудность для налоговых органов при анализе схем объединения денежных средств состоит в том, что различные лица в пуле денежных средств могут быть резидентами в нескольких юрисдикциях, что потенциально затрудняет доступ к достаточному объему информации для проверки позиции, которой придерживается налогоплательщик. Подспорьем для налоговых органов было бы, если бы группы ТНК в своей документации по трансфертному ценообразованию предоставляли сведения о структурировании пула и доходах организатора денежного пула и членов пула. (См. Приложение I к главе V настоящего руководства об информации, включаемой в мастер-файл).

10.125. Прежде чем пытаться определить вознаграждение организатору пула и его участникам, главное в анализе трансфертного ценообразования определить и исследовать в соответствии с рекомендациями Главы I экономически значимые риски, связанные со схемой объединения кассовых ресурсов. К ним могут относиться риск ликвидности и кредитный риск. Эти риски следует проанализировать с учетом краткосрочной природы кредитовой и дебетовой позиций в договоренностях об объединении денежных средств (см. п. 10.123).

10.126. Риск ликвидности в схемах объединения денежных средств возникает вследствие несовпадения сроков кредитовых и дебетовых балансов участников денежного пула. Предположительно, риск ликвидности, связанный с денежным пулом, требует осуществления контрольных функций, выходящих за рамки простого зачета кредитовых и дебетовых позиций участников денежного пула. Поэтому потребуется анализ процесса принятия решений, связанных с суммами дебетовых и кредитовых позиций в денежном пуле, чтобы распределить риск ликвидности согласно рекомендациям Главы I.

10.127. Кредитный риск связан с риском убытка в результате неспособности участников денежного пула с дебетовыми позициями возместить свои снятия денежных средств. Поэтому в соответствии с рекомендациями Главы необходимо определить, с учетом конкретных фактов и обстоятельств, какая из организаций в группе ТНК осуществляет контрольные функции и обладает финансовыми возможностями взять на себя кредитный риск, связанный с договоренностями об объединении кассовых ресурсов.

### *C.2.3. Определение коммерчески независимой (по принципу «вытянутой руки») цены сделок по объединению кассовых ресурсов*

10.128. Как и в случае многих других видов финансовых сделок, различия в намерении и понимании можно отнести за счет ярлыков или описаний, сопровождающих конкретные сделки. О каждом случае необходимо судить по его собственным фактам и обстоятельствам, и в каждом

случае требуется точное определение экономической сущности фактических сделок в соответствии с принципами Главы I прежде, чем пытаться решить, какой подход к определению цены сделки следует использовать.

### *C.2.3.1. Вознаграждение за функцию организатора денежного пула*

10.129. Уместное награждение организатора денежного пула будет зависеть от фактов и обстоятельств, выполняемых функций, используемых активов и принимаемых рисков при содействии объединению денежных средств.

10.130. В целом, организатор денежного пула выполняет не более, чем координационную или агентскую функцию, при этом мастер-счет является централизованным пунктом серии проводок для достижения целевых балансов среди участников пула. С учетом такого низкого уровня функциональности вознаграждение организатора денежного пула как провайдера услуги будет аналогичным образом ограниченным.

10.131. Там, где точное определение экономической сущности фактических сделок позволяет сделать вывод о том, что организатор денежного пула осуществляет иные виды деятельности, а не просто координационную или агентскую функцию, ценообразование в таких сделках будет следовать подходам, включенным в иные разделы настоящего руководства, сообразно обстоятельствам.

10.132. Нижеследующие примеры иллюстрируют принципы, описанные выше.

**Пример 1**

10.133. X является материнской компанией группы ТНК, у которой есть дочерние организации H, J, K, и L, принимающие участие в схеме по физическому объединению денежных средств, в которой аналогичная дочерняя организация M выступает в качестве организатора денежного пула. Все участники пользуются одной и той же функциональной валютой, и это единственная валюта в пуле.

10.134. M создает внутригрупповую схему объединения денежных средств в несвязанном банке. Составлены юридические договоренности со всеми участниками, которые допускают переводы со счета и на счет сосредоточения средств M для достижения целевого баланса для каждого из участников пула.

10.135. По соглашению об услугах по управлению денежными средствами банк осуществляет все нужные переводы для достижения целевой величины остатка у каждого из участников пула, чистый излишек помещается M на вклад, а нетто-перерасход покрывается банком ссудой M. Кредитная линия, которой M может пользоваться, гарантирована X. Сторонний банк выплачивает или взимает проценты с M исходя из совокупной, объединенной позиции. В данном случае M получает излишек средств от членов группы ТНК H и J и предоставляет средства членам группы ТНК K и L, нуждающимся в финансировании. Проценты на остатки участников пула взимаются или выплачиваются в соответствии с договоренностью об объединении средств.

10.136. Благодаря действующей схеме M платит банку меньше процентов либо получает от него больше процентов, чем если бы это было в случае отсутствия схемы объединения средств.

10.137. Как показывает функциональный анализ, M не берет на себя кредитный риск, который остается у участников пула, а просто выполняет координационную функцию. Кроме того, M не осуществляет функций и не берет на себя риски, которые бы можно было найти у банка. Поэтому M не заслуживает такого вознаграждения, которое получал бы банк, например, удержание процентного спреда между вкладами и ссудами. Соответственно, M получает вознаграждение, соизмеримое со служебными функциями, которые он выполняет для пула.

**Пример 2**

10.138. Компания T, член группы ТНК Y, выступает в качестве казначея группы ТНК и проводит ряд различных финансовых сделок как внутри группы, так и вне ее. Основная задача компании T – предоставлять услуги казначейства другим субъектам в группе ТНК, в том числе в определении стратеги и управлении ликвидностью группы. T отвечает за привлечение финансов внутри всей группы ТНК путем выпуска облигаций или заимствование от сторонних банков и организует, при необходимости, внутригрупповые займы для удовлетворения потребностей в финансировании прочих участников группы.

10.139. В рамках управления ликвидностью группы T распоряжается схемой объединения кассовых ресурсов и отвечает за принятие решений, каким образом вкладывать излишек средств или финансировать их нехватку. T устанавливает внутригрупповые ставки процента и берет на себя риск, связанный с разницей между ставками, которые он устанавливает для других членов группы, и ставками, по которым он совершает сделки с независимыми кредиторами. Также T несет кредитный риск, риск ликвидности и валютный риск в отношении внутригрупповых финансов, и он решает, стоит ли и как хеджировать эти риски.

10.140. Как следует из анализа в соответствии с Разделом D.1 Главы I, экономическая сущность фактических сделок должна быть определена как внутригрупповые займы в контексте казначейской деятельности, которую ведет компания T, так как компания T осуществляет функции и берет на себя риски, выходящие за рамки координационной роли организатора денежного пула. В частности, как показывает функциональный анализ, компания T контролирует финансовые риски, переданные ей договорным образом, и имеет финансовые возможности нести такие риски.

10.141. Соответственно, компания T должна получить компенсацию за выполняемые функции и принимаемые риски в соответствии с рекомендациями в Разделе **Error! Reference source not found.**. Она будет включать в себя доходную часть или весь спред между заемными и кредитными позициями компании.

10.142. Следует помнить, чтобы остальные члены группы, совершающие сделки с T, будут это делать только при условии, что это не ухудшит их положение по сравнению с иным, более выгодным вариантом.

### *C.2.3.2. Вознаграждение участников денежного пула*

10.143. Вознаграждение членов денежного пула будет рассчитываться через определение коммерчески независимых ставок процента, применимых к их дебетовым и кредитовым позициям в самом пуле. Это определение будет распределять между членами пула выгоды от синергии, образующиеся в результате создания денежного пула, и делается это обычно после расчета вознаграждения организатора денежного пула.

10.144. В коечном итоге, вознаграждение членов денежного пула будет зависеть от конкретных фактов и обстоятельств, а также функций, активов и рисков каждого из участников пула. Поэтому в рекомендациях дается не предписывающий подход к распределению выгод от объединения денежных средств между участника денежного пула в каждой конкретной ситуации, а изложены принципы, которыми такое распределение должно руководствоваться.

10.145. Определение коммерчески независимых ставок процента для внутригрупповых сделок по объединению кассовых ресурсов может оказаться непростым делом ввиду отсутствия сопоставимых схем между независимыми сторонами. В этом контексте при анализе трансфертного ценообразования помочь в определении сопоставимых ставок процента могут банковские схемы, предусматривающие наличие организатора денежного пула, с учетом функциональных отличий

между банком и организатором денежного пула, а также реально имеющиеся возможности у участников денежного пула.

10.146. Как ожидается, все участники денежного пула окажутся в более выгодной ситуации, чем если бы схемы с объединением денежных ресурсов не было. С учетом преобладающих фактов и обстоятельств, это может означать, например, что все участники денежного пула выиграют от более выгодных ставок процента, применимых к дебетовым и кредитовым позициям в схеме объединения кассовых ресурсов, по сравнению со ставками, на которые они могли бы рассчитывать в случае заимствования или депонирования средств за рамками пула. Однако важно отметить, что участники денежного пула могут захотеть принять участие в схеме объединения кассовых ресурсов, чтобы иметь доступ к иным выгодам от участия в денежном пуле, помимо более выгодных процентных ставок, как, например, доступ к постоянному источнику финансирования; снижение зависимости от внешних банков или доступ к ликвидности, которого иначе они бы не получили.

#### *C.2.3.3. Гарантии объединения денежных средств*

10.147. В рамках схемы объединения денежных средств могут потребоваться перекрестные гарантии и право зачета между участниками денежного пула. Это ставит вопрос о причитающихся комиссиях за гарантию. В любой ситуации всегда будет уместно учитывать соответствующие факты и обстоятельства, однако существуют ряд факторов, которые будут общими для многих денежных пулов: в пуле несколько участников; там будут организации как с дебетовыми, так и с кредитовыми позициями; каждый участник пула будет иметь разные самостоятельные кредитные рейтинги, а договоренность об объединении средств с банком, по всей вероятности, потребует полных перекрестных гарантий и прав зачета между всеми участниками пула.

10.148. Эти перекрестные гарантии и право зачета являются отличительными особенностями схемы, которые между независимыми сторонами не встречаются. Каждый гарант предоставляет гарантию всем участникам пула, но не получает контроля в вопросах членства в пуле, определяет, какую часть долга он гарантирует и может не иметь доступа к информации об участниках, для которых он предоставляет гарантию. При наличии других сторон, предоставляющих гарантии по тем же ссудам, гарант не всегда сможет оценивать собственный реальный риск в случае дефолта. Таким образом, в результате на практике в соглашении о перекрестных гарантиях формальная гарантия может отражать не что иное, как признание того, что в интересах группы ТНК было бы невыгодно не поддержать деятельность организатора денежного пула, а значит, и заемщика. В таких обстоятельствах получивший гарантию заемщик выиграет не больше, чем та степень повышения кредитоспособности, которую можно отнести за счет опосредованной поддержки других членов группы. Если преобладающие факты и обстоятельства поддерживают такой вывод, никакой комиссии за гарантию не потребуется, и любую поддержку в случае дефолта от другого члена группы следует рассматривать как взнос в капитал.

## C.3. Хеджирование

10.149. Среди внутригрупповых финансовых сделок могут быть инструменты, с помощью которых переводится риск внутри группы ТНК. Например, в обычной хозяйственной деятельности инструменты хеджирования нередко используются как средство уменьшения потенциальных последствий от таких рисков, как изменение обменных курсов или колебания цен на сырьевые товары. Независимая организация будет решать – брать на себя такие риски или хеджироваться от них – в зависимости от своей политики. Но в группе ТНК к таким рискам могут относиться по-разному, все зависит от подхода группы ТНК к управлению рисками и хеджированию.

10.150. Нередко группы ТНК прибегают к централизации казначейских функций и ведут стратегии смягчения рисков, связанных с процентной ставкой, или валютных рисков, чтобы повысить

эффективность и действенность, в результате чего организации не смогут отдельно заключать соглашения о хеджировании, притом что, с точки зрения всей группы ТНК целиком, их риск будет захеджирован.

10.151. Среди механизмов, при помощи которых группа ТНК централизует хеджирование рисков, могут быть следующие:

- делегирование ответственности за хеджирование казначейству группы ТНК, притом что контракты на хеджирование оформляются на соответствующие операционные компании;
- делегирование ответственности за хеджирование казначейству группы ТНК, притом что контракты на хеджирование заключаются и оформляются на другого члена группы ТНК;
- выявление естественных хеджей внутри самой группы ТНК, и в этом случае никаких формальных контрактов на хеджирование не заключается.

10.152. В случаях, когда централизованная казначейская функция договаривается о хеджинговом контракте, который заключает операционная компания, централизованную функцию можно рассматривать как оказывающую услугу операционному субъекту, за которую, по принципу «вытянутой руки», она должна получить компенсацию.

10.153. Однако могут вставать более сложные вопросы трансфертного ценообразований, если договор об инструменте заключается организацией-казначейством или другой компанией группы ТНК, в результате чего позиции в пределах одной компании не сбалансированы, хотя позиция группы ТНК защищена. Если компенсационные договорные инструменты хеджирования существуют внутри группы ТНК, но не в одной и той же организации, или если внутри группы ТНК договорных инструментов хеджирования не существует, но позиция группы ТНК защищена (как, например, в случае естественного хеджа), нецелесообразно соотносить хеджи внутри одной и той же организации или признавать хеджинговые сделки, в отсутствие письменных контрактов, без проведения полного анализа точного определения экономической сущности фактических сделок согласно Разделу D.1 Главы I (например, наличие целенаправленного согласованного действия, направленного на участие в хеджировании конкретного риска) и коммерческой целесообразности сделок согласно Разделу D.2 Главы I.

# D. Финансовые гарантии

10.154. В этом разделе рассматриваются финансовые гарантии в определенных внутригрупповых сделках. Для рассмотрений последствий финансовой гарантии для трансфертного ценообразования сначала необходимо разобраться в природе и объеме гарантированных обязательств и в последствиях для всех сторон, тщательно определив экономическую сущность фактической сделки в соответствии с Разделом D.1 Главы I.

10.155. В целом, финансовая гарантия предусматривает, что гарант выполнит определенные финансовые обязательства в случае невыполнения их гарантируемой стороной. Существуют различные условия в разных видах кредитной поддержки одним членом группы ТНК другого. С одной стороны, это формальная письменная гарантия, а с другой — подразумеваемая поддержка, распространяющаяся только на членов группы ТНК. В контексте настоящего раздела гарантия — это юридически оформленное обещание со стороны гаранта взять на себя конкретное обязательство гарантируемого должника, если должник окажется несостоятельным для выполнения этого обязательства. Ситуация, встречающаяся чаще всего в контексте трансфертного ценообразования, состоит в том, что взаимозависимое предприятие (гарант) предоставляет гарантию ссуды, взятой другим взаимозависимым предприятием у несвязанного кредитора.

## D.1. Точное определение экономической сущности финансовых гарантий

### *D.1.1. Экономическая выгода, извлекаемая из финансовой гарантии*

10.156. Точное определение экономической сущности финансовых гарантий требует первоначального рассмотрения экономической выгоды, возникающей для заемщика помимо той выгоды, которая получается от пассивной ассоциации, как это разъясняется в Разделе C.1.1.3.

10.157. С точки зрения заемщика, финансовая гарантия может влиять на условия привлечения займа: например, наличие гарантии может позволить гарантируемой стороне получить более выгодную процентную ставку, так как кредитору, например, доступен более широкий круг активов, или сумма заимствования, что позволяет заемщику получить доступ к большему объему средств.

#### *D.1.1.1. Улучшение условий заимствования*

10.158. С точки зрения кредитора, последствия одной или нескольких формальных гарантий заключаются в том что гарант (гаранты) несут юридическое обязательство; риск для кредитора уменьшается тем, что открывается доступ к активам гаранта (гарантов) в случае дефолта заемщика. В целом, это означает, что гарантия позволяет заемщику привлекать средства на условиях, которые бы действовали, если бы у него был кредитный рейтинг гаранта, а не на условиях, которые он смог бы получить исходя из собственного рейтинга без гарантии. Принципы и методологии определение цены гарантии в таких обстоятельствах аналогичны объясненным в отношении цены ссуды в Разделе C.1.2.

10.159. Там, где экономическая сущность внутригрупповой гарантии состоит в том, чтобы снизить стоимость долгового финансирования для заемщика, он может быть готов заплатить за эту

гарантию при условии, что он тем самым не ухудшит свое положение в целом. При рассмотрении общего финансового положения заемщика в результате гарантии стоимость для него заимствования с гарантией (включая стоимость гарантии и всех связанных с нею затрат на ее организацию) будет оцениваться в сравнении со стоимостью для него заимствования без гарантии, с учетом любой косвенной поддержки. Заимствование с гарантией может также повлиять и на прочие условия кредита помимо его стоимости; в каждом случае будут действовать свои факты и обстоятельства.

10.160. Возможно, что в соответствии с анализом согласно Главе I, предполагаемая финансовая гарантия не приносит заемщику никакой выгоды, а просто фиксирует выгоду, которую гарантируемая сторона получила бы в любом случае, будучи частью группы ТНК. В таких ситуациях, в зависимости от фактов и обстоятельств, несвязанное предприятие в сопоставимых обстоятельствах не захотело бы платить за предоставление финансовой гарантии, а гарант просто предоставлял бы заемщику административную услугу (см. п. 10.164 и рекомендации в Главе VII).

#### *D.1.1.2. Доступ к большему объему заемных средств*

10.161. Там, где следствием гарантии оказывается возможность для заемщика привлечь большую сумму долга, чем он смог бы в отсутствие гарантии, гарантия не просто поддерживает кредитный рейтинг заемщика, но будет действовать также и на увеличение потенциала заимствования, и на снижение процентной ставки по любому существующему потенциалу заимствования заемщика. В такой ситуации могут встать два вопроса – правильно ли определена экономическая сущность части ссуды от кредитора заемщику как ссуда от кредитора гаранту (а потом взнос в собственный капитал гарантом заемщику), а также является ли комиссия за гарантию, выплаченная в отношении той части ссуды, которая оценивается как ссуда от кредитора заемщику, коммерчески независимой. В результате анализа таких сделок, после учета всех фактов и обстоятельств, может последовать вывод, что оценка комиссии за гарантию должна ограничиваться комиссией в отношении той части, которая точно определена по экономической сущности как ссуда, а остальную часть предоставленной ссуды следует рассматривать вообще как ссуду гаранту, за чем следует внесение гарантом взноса в собственный капитала заемщика.

### *D.1.2. Последствия от членства в группе*

10.162. В этом разделе более подробно рассматривается эффект членства в группе для установления коммерчески независимой цены финансовых гарантий, с опорой на принципы, изложенные в Разделе **Error! Reference source not found.**.

10.163. Предоставляя формальную гарантию гарант принимает на себя дополнительный риск, так как он берет на себя юридической обязательство осуществить выплату в случае несостоятельности заемщика. Все, что не является юридически обязывающим заявлением, как то ручательство или иная менее твердая форма кредитной поддержки, не подразумевает явного принятия на себя риска. Каждый случай зависит от своих конкретный фактов и обстоятельств, но в целом, в отсутствие формальной гарантии, любое ожидание той или иной стороной, что другие члены группы ТНК будут оказывать поддержку взаимозависимому предприятию в отношении его заимствований, будет исходить из статуса заемщика как члена группы ТНК. По этой причине, является ли обещание одного члена группы ТНК другому члену группы ТНК предоставить финансирование на выполнение его заемных обязательств ручательством или гарантией зависит от всех фактов и обстоятельств, в том числе от того, дает ли обещание кредитору соответствующие юридические права принудительно требовать исполнения. Выгода от любой такой поддержки, основанной на статусе заемщика как члена группы ТНК, будет исходить из пассивной ассоциации, а не оказания услуги, за которую причитается комиссия. См. п. 7.13 о пассивной ассоциации.

10.164. Заемщик обычно не будет платить за гарантию, если он не рассчитывает получить в обмен соответствующую выгоду. Даже формальная гарантия не всегда предоставляет заемщику выгоду; например, банковские условия, относящиеся к кредитам материнской компании или другого члена группы ТНК, могут включать в себя дефолт другого члена группы ТНК как событие, могущее повлечь прекращение кредита или иные неблагоприятные последствия. Прочие юридические, финансовые или хозяйственные связи могут означать, что будет затруднительно бросить заемщика на произвол судьбы, если он столкнется с финансовыми трудностями без негативных последствий для кредитного рейтинга группы ТНК. Любое из этих обстоятельств может на практике вести к тому, что члены группы ТНК оказываются финансово взаимозависимыми вовсе без участия каких-либо формальных гарантий, поэтому экономический риск гаранта в случае предоставления им формальной гарантии может существенным образом и не измениться. Другими словами, формальная гарантия может означать всего лишь признание того, что не в интересах группы ТНК отказать в поддержке исполнения заемщиком обязательств. В таких обстоятельствах заемщик с гарантией не получает никакой дополнительной выгоды помимо улучшения кредитоспособности за счет неявной поддержки других членов группы ТНК, и комиссии за гарантию не причитается.

10.165. Аналогичная проблема встает в отношении перекрестных гарантий, когда два или более члена группы ТНК гарантируют обязательства друг друга. С точки зрения кредитора, он получает доступ к активам каждой организации, предоставившей перекрестную гарантию, в случае несостоятельности заемщика с гарантией. Это потенциально дает кредитору более высокий уровень комфорта, чем в случае одиночной гарантии, так как он может выбирать, куда внутри группы ТНК с перекрестными гарантиями он может обращаться за истребованием долга. Последствия перекрестной гарантии, с точки зрения заемщика, заключаются в том, что у него теперь несколько гарантий своему заимствованию и он может и сам выступать в качестве гаранта множественных заимствований. Это может вызывать вопросы о том, как оценивать каждую гарантию. Это сложно не только с точки зрения потенциально большого числа гарантий, которые потребуют оценки, но и потому, что каждая сторона, предоставившая гарантию, может, в свою очередь, получить гарантии от стороны, для которой она теперь выступает гарантом. Оценить эффект перекрестных гарантий трудно, а с ростом числа сторон может оказаться и невозможно с практической точки зрения. Может оказаться невозможно определить последствия гарантии между любыми двумя сторонами в том случае, когда на один и тот же риск распространяется несколько гарантий. Анализ фактов может привести к выводу, что такая схема не улучшает кредитную позицию члена группы ТНК помимо уровня пассивной ассоциации, и в таком случае любая поддержка в случае дефолта от другого члена группы ТНК следует рассматривать как вклад в капитал.

### *D.1.3. Финансовый потенциал гаранта*

10.166. При изучении финансовых гарантий с точки зрения их экономической сущности необходимо также рассмотреть финансовые возможности гаранта по выполнению им обязательств в случае несостоятельности заемщика. Это потребует оценки кредитного рейтинга гаранта и заемщика, а также деловых отношений между ними.

10.167. Кредитор получает выгоду от более высокого кредитного рейтинга гаранта (по сравнению с кредитным рейтингом заемщика) и/или совокупности активов гаранта (в добавление к совокупности активов заемщика), и заемщик соответственно может ожидать выгоду в виде пониженной процентной ставки. Таким образом, в зависимости от фактов и обстоятельств, гарантия может приносить выгоду заемщику, обладающему тем же или более высоким кредитным рейтинг, чем гарант, если гарантия на самом деле дает кредитору доступ к более широким правам требования и, как следствие, снижает процентную ставку несмотря на то, что кредитный рейтинг у гаранта не выше. При определении кредитного рейтинга гаранта и заемщика следует учитывать эффект от неявной поддержки, как это описано в Разделе **Error! Reference source not found.**.

10.168. Аналогичным образом, финансовые возможности гаранта по выполнению своих обязательств требуют анализа связей между бизнесом гаранта и заемщика. В ситуациях, когда гарант и заемщик действуют в сходных рыночных условиях, неблагоприятное событие на рынке, сказывающееся на исполнении своих обязательств заемщиком и повышающее риск его дефолта, могут также повлиять и на гаранта и его способность выполнить свои обязательства.

## D.2. Определение коммерчески независимой цены гарантий

10.169. В этом разделе описывается ряд подходов к ценообразованию в тех обстоятельствах, когда гарантия признана целесообразной. Тем не менее, в случаях, когда точное определение экономической сущности фактической сделки указывает на то, что предполагаемая гарантия не является гарантией, следует рассмотреть иные подходы к ценообразованию, в частности рекомендации в Главе VII. Как и в любой иной ситуации трансфертного ценообразования, выбор наиболее уместного метода должен соответствовать фактической сделке, чья экономическая сущности определяется, в частности, через функциональный анализ. (См. Главу II).

### *D.2.1. Метод СРЦ*

10.170. Метод СРЦ может быть использован в случаях, когда существуют внешние или внутренние сопоставимые сделки; независимые гаранты, предоставляющие гарантии по сопоставимым ссудам другим заемщикам, или когда у того же заемщика есть другие сопоставимые ссуды, гарантированные независимым образом.

10.171. При рассмотрении того, являются ли контролируемые и неконтролируемые сделки сопоставимыми, следует учитывать все факторы, которые могут повлиять на комиссию за выдачу гарантии, включая: структура рисков заемщика, условия гарантии, условия соответствующего займа (сумма, валюта, срок, очередность, т.д.), разницу в кредитном рейтинге между гарантом и стороной, получившей гарантию, условия на рынке, т.д. При наличии, наиболее надежными сопоставимыми для определения коммерчески независимых комиссий за выдачу гарантий являются неконтролируемые гарантии.

10.172. Сложность в применении метода СРЦ состоит в том, что вряд ли можно найти открытую доступную информацию о достаточно схожих кредитных гарантиях между несвязанными сторонами, поскольку гарантии банковских ссуд независимыми сторонами выдаются редко.

10.173. Независимая сторона, предоставляющая финансовую гарантию, должна рассчитывать на уплату комиссии, которая будет компенсировать ей риск взятия на себя условного обязательства и должна отражать стоимость, которую она предоставляет заемщику в отношении гарантии. Однако следует помнить, что в сборах независимого гаранта будут отчасти отражены затраты, понесенные в процессе привлечения капитала и выполнения регулятивных требований. Это те затраты, которые взаимозависимые предприятия могут и не нести.

### *D.2.2. Подход на основе доходности*

10.174. При данном подходе рассчитывается количественно выгода, которую получает сторона от полученной гарантии с точки зрения пониженной ставки процента. В этом методе рассчитывается спред между процентной ставкой, которую бы уплачивал заемщик без гарантии, и процентной ставкой, причитающейся при наличии гарантии. В качестве первого шага определяется процентная ставка, которая причиталась бы от заемщика на основе его собственных характеристик, с учетом воздействия подразумеваемой поддержки как следствия членства в группе. См. Раздел C.1.2.

10.175. На следующем этапе определяется, аналогичным способом (кроме случаев, когда имеются наблюдаемые данные в случае ссуды от стороннего лица), процентная ставка, уплачиваемая как результат формальной гарантии. Процентный спред может быть использован для получения в количественном выражении выгоды, получаемой заемщиком в результате выдачи ему гарантии. При определении степени выгоды, предоставляемой гарантией, важно отличать воздействие формальной гарантии от эффекта подразумеваемой поддержки вследствие участия в группе. См. пример 2 в п. 1.167. Выгода, чья цена определяется, является не разницей между затратами самого по себе заемщика без гарантии и затратами на формальную гарантию, а разницей между затратами заемщика после учета выгоды любой неявной поддержки и затратами при наличии формальной гарантии.

10.176. Выгода неявной поддержки – это разница между условиями заимствования, получаемыми заимствующей организацией на основе своего кредитного рейтинга как члена группы ТНК, и условиями, получаемыми исходя из собственного кредитного рейтинга, который эта организация получила бы, если бы была совершенно несвязанным предприятием. Если у заемщика есть собственный независимый кредитный рейтинг от несвязанного рейтингового агентства, в нем обычно отражено членство в группе ТНК, и поэтому обычно для кредитного рейтинга не потребуется никаких корректировок для отражения неявной поддержки.

10.177. Результатом этого анализа будет определение максимальной комиссии за гарантию (максимальной суммы, которую получатель гарантии готов заплатить), а именно, разницы между процентной ставкой с гарантией и процентной ставкой без гарантии, но с учетом выгоды от неявной поддержки (и с учетом всех затрат). У заемщика не будет никакого стимула заключать гарантийное соглашение, если, по совокупности, он заплатит ту же сумму – банку в виде процентов и гаранту в виде комиссии, как если бы он заплатил банку в виде процентов в отсутствие гарантии. Поэтому максимальная комиссия сама по себе не обязательно отражает результат договоренности, достигнутой на коммерческой основе, а является максимумом, который готов заплатить заемщик.

### *D.2.3. Затратный подход*

10.178. Этот метод направлен на получение количественного выражения дополнительного риска, который несет гарант, путем расчета величины ожидаемого убытка, который понесет гарант, предоставляя гарантию (размер убытков при наступлении дефолта). В качестве альтернативы, ожидаемые затраты можно было бы определить по объему капитала, который потребуется на поддержание рисков, которые берет на себя гарант.

10.179. Существует ряд возможных моделей оценки ожидаемого убытка и потребностей в капитале. Популярные модели ценообразования для этого подхода отталкиваются от допущения, что финансовые гарантии равноценны другому альтернативному финансовому инструменту и ценообразованию, например, гарантии можно рассматривать как опцион «пут» и использовать модели опционов, модели ценообразования свопов кредитного дефолта, т.д. Например, можно использовать широкодоступные данные по спредам свопов кредитного дефолта для аппроксимации риска дефолта, связанного с заимствованием, и, следовательно, комиссии за выдачу гарантии. Работая с такого рода данными главным для анализа сопоставимости между контролируемой сделкой и потенциально сопоставимым свопом кредитного дефолта является установление события дефолта (например, банкротство) (См. Раздел С.1.2, о надежности данных о свопах кредитного дефолта).

10.180. Ценообразование в соответствии с каждой из моделей будет сильно зависеть от допущений в процессе моделирования. Какая бы модель ни использовалась, оценка по затратному методу устанавливает минимальный размер комиссии за выдачу гарантии (минимальную сумму, которую гарант будет готов принять) и не всегда, сама по себе, отражает результат переговоров по

принципу «вытянутой руки». Коммерчески независимая сумма должна быть получена в результате учета точек зрения (принимая во внимание реально возможные варианты) заемщика и гаранта.

### *D.2.4. Подход по оценке ожидаемого убытка*

10.181. Метод оценки ожидаемого убытка определяет стоимость гарантии на основе расчета вероятности дефолта и внесения корректив для учета показателя ожидаемого возврата средств в случае дефолта. Затем определяются затраты на предоставление гарантии, исходя из номинальной гарантированной суммы. Таким образом, цена гарантии может быть установлена на основе ожидаемого дохода на эту сумму капитала на основе моделей коммерческого ценообразования, таких как модель оценки доходности финансовых активов (CAPM).

### *D.2.5. Метод поддержки капиталом*

10.182. Метод поддержки капиталом может оказаться подходящим там, где разница между характеристиками рисков заемщика и гаранта устраняется путем вливания дополнительного капитала в баланс заемщика. Для начала потребуется определить кредитный рейтинг заемщика без гарантии (но с неявной поддержкой), а затем установить сумму дополнительного номинального капитала, который потребуется для того, чтобы повысить заемщика до кредитного рейтинга гаранта. Затем гарантию можно оценить на основе ожидаемого дохода на этот объем капитала – так, чтобы ожидаемый доход надлежащим образом отражал только результаты или последствия предоставления гарантии, а не всю деятельность предприятия-гаранта.

## D.3. Примеры

10.183. Примеры ниже основаны на принципах, описываемых в Разделе D.8 Главы I, в частности в п. 1.167.

### *D.3.1. Пример 1*

10.184. Компания M, материнская организация в группе ТНК, имеет кредитный рейтинг AAA благодаря надежности консолидированного баланса группы ТНК. Компания D, член той же группы ТНК, имеет кредитный рейтинг на неконсолидированной основе всего BBB и нуждается в привлечении 10 млн евро от независимого кредитора.

10.185. Предположим, что, как показывает точное определение экономической сущности фактической сделки, эффект пассивной ассоциации поднимает кредитный рейтинг компании D с BBB до A и что предоставление формальной гарантии дополнительно повышает оценку кредитоспособности компании D до AAA. Предположим также, что независимые кредиторы компаниям с кредитным рейтингом A устанавливают ставку процента в 8%, а компаниям с кредитным рейтингом AAA - 6%. Также предположим, что компания M взимает с компании D комиссию в 3% за предоставление гарантии, и таким образом комиссия за выдачу гарантии более чем полностью нивелирует выгоду от улучшения оценки кредитоспособности компании D в результате получения этой гарантии.

10.186. В этой ситуации анализ согласно Главе I может показать, что независимое предприятие, привлекающее заем на тех же условиях, что и компания D, не должно будет платить комиссию в 3% компании M за выдачу формальной гарантии, так как положение компании D лучше без этой гарантии.

### *D.3.2. Пример 2*

10.187. Рассмотрим те же факты, что и описанные в примере 1, но в данном случае предположим, что, согласно рекомендациям в Разделе D.2, можно найти сопоставимые неконтролируемые сделки, в которых коммерческая цена сопоставимой гарантии будет в диапазоне от 1% до 1,5%.

10.188. Точное определение экономической сущности фактической сделки показывает, что повышение оценки кредитоспособности компании D с A до AAA можно отнести за счет целенаправленного согласованного действия группы, а именно, гарантии, предоставленной компанией M. Следует ожидать, что компания D будет готова заплатить коммерчески независимую цену компании M за предоставление формальной гарантии, так как положение компании D будет лучше, чем в отсутствие гарантии.

# E. Кэптивное страхование

## E.1. Определение и обоснование кэптивного страхования и перестрахования

10.189. Существует множество способов управления в группах ТНК рисками внутри самой группы. Например, можно решить откладывать средства в резервы, заблаговременно резервировать на покрытие потенциальных будущих убытков, организовывать самострахование, приобретать страховое покрытие от сторонних организаций или попросту решить оставить за собой конкретный риск. В некоторых случаях группа ТНК может предпочесть консолидировать определенные риски через так называемое «кэптивное» страхование.

10.190. В настоящих рекомендациях термин «кэптивное страхование» используется для обозначения страховой организации или субъекта, практически вся часть бизнеса которого состоит в предоставлении страховых полисов на покрытие рисков участников группы ТНК, к которой этот субъект относится.

10.191. Для сравнения, здесь в этих рекомендация термин «перестрахование» обозначает организацию или субъект перестрахования, задача которого заключается в том, чтобы предоставлять полисы перестрахования рисков независимых сторон, которые первоначально застрахованы субъектами группы ТНК, к которой принадлежит данный субъект[5]. (Ситуация, в которой риски субъектов внутри группы ТНК страхуются изначально несвязанной стороной, а затем перестрахуются субъектом внутри группы ТНК, рассматривается в Разделе E.2.4).

10.192. Виды кэптивного страхования могут быть объектом регулирования аналогичным для прочих страховых компаний и компаний перестрахования образом[6]. Конкретные требования страхового регулирования будут различными в разных юрисдикциях, но обычно включают в себя некоторые актуарные требования, требования к ведению учета и размеру капитала. Страховое регулирование призвано защищать держателей страховых полисов, но местные регуляторы могут предусматривать менее жесткий режим в тех случаях, когда кэптивное страхование предназначено исключительно для членов группы ТНК.

10.193. Существует множество причин, по которым группа ТНК использует кэптивное страхование, а именно, чтобы стабилизировать страховые выплаты, которые производят субъекты в группе ТНК; чтобы воспользоваться налоговым и регулятивным арбитражем; получить доступ к

[5] В этом разделе организации страхования и перестрахования определяются путем отсылки к бизнесу страхования и перестрахования, описываемому в Части IV *Доклада об отнесении прибыли на постоянные представительства.* Это описание, которое охватывает общую схему страхования, не должно исключать из данной рекомендации риски, на которые застрахованный имеет некоторую возможность влиять, например, риск ответственности за качество выпускаемой продукции.

[6] См. п. 10.3.

рынку перестрахования; смягчить волатильность в отношении емкости рынка, или потому, что группа ТНК считает, что сохранение риска внутри группы более экономически целесообразно.

10.194. Другой возможной причиной использования кэптивного страхования группой ТНК, помимо уже перечисленных, является трудность или невозможность получения страхового покрытия для определенных рисков. Когда такие риски страхуются в рамках кэптивного страхования, может вставать вопрос о возможности установить коммерчески независимую цену и о коммерческой целесообразности такого рода схем (см. Раздел D.2 Главы I).

## E.2. Точное определение экономической сущности кэптивного страхования и перестрахования

10.195. Принципы точного определения экономической сущности фактических сделок и распределения риска, описанные в Главе I настоящего Руководства, распространяются на кэптивное страхование и перестрахование так же, как они действуют в отношении любой другой внутригрупповой сделки. Однако в настоящем разделе рассматривается главным образом кэптивное страхование (а также кэптивное перестрахование – «фронтирование»). В частности, следует помнить, что:

- осуществление функций смягчения рисков попадает под более широкую категорию управления рисками, но не под категорию контроля рисков (см. пп. 1.61 и 1.65);
- существует разница между конкретным страхуемым риском (сторона, принимающая решение о том, застраховать – то есть смягчить – или нет, контролирует этот риск; данная сторона обычно является застрахованным лицом, но может быть и другим субъектом в группе ТНК) и риском, принимаемым страховщиком через предоставление страхования застрахованному лицу.

10.196. Хотя размер компенсации за риск для застрахованного лица и страховщика может зависеть от одних и тех же событий и в том, и в другом случае, этот размер компенсации может быть существенно отличным (например, если застрахованный риск материализуется и претензия предъявлена, застрахованное лицо может потенциально получить существенную прибавку к уплаченным страховым взносам, тогда как доход страховщика будет ограничен страховыми выплатами и инвестиционным доходом, который он получает, независимо от размера компенсации за риск, получаемой застрахованным лицом).

10.197. Страховщик осуществляет функцию смягчения рисков в отношении риска застрахованного лица, но не берет на себя в действительности этот риск. Он принимает на себя риск страхования (т.е. смягчения) риска застрахованного лица. Этот риск может контролироваться либо страховщиком, либо (что более вероятно в сценарии с кэптивным страхованием) другим субъектом в группе ТНК, который принимает решение о том, что риск должен быть принят страховщиком (см. п. 10.223). Страховщик (или другое лицо) может принимать решение, как реагировать на этот риск – в соответствии с п. 1.61 (ii), – например, путем дальнейшей диверсификации своего портфеля застрахованных рисков или путем перестрахования.

10.198. Кэптивное страхование может управляться самостоятельно внутри группы ТНК или управляться несвязанным сервис-провайдером (нередко подразделением крупного страхового брокера). Обычно такое управление подразумевает обеспечение соблюдения местного законодательства, оформление полисов, сборы страховых выплат, оплату страховых претензий, подготовку отчетности и предоставление местных директоров. Если кэптивное страхование управляется внутри самой группы ТНК, необходимо установить, какой субъект занимается его управлением (если такое управление не осуществляется сотрудниками кэптивной страховой компании), и надлежащим образом вознаградить его за такое управление.

10.199. Нередко при рассмотрении трансфертного ценообразования сделок по кэптивному страхованию встает вопрос, является ли рассматриваемая сделка действительно сделкой страхования, т.е. существует ли риск, и если это так, отнесен ли он, в свете фактов и обстоятельств, на компанию кэптивного страхования. Ниже следуют показатели, все из которых – или существенно все – будут присутствовать, если кэптивная страховая компания действительно ведет страхование:

- существует диверсификация и объединение в один пул рисков кэптивного страхования;
- экономическое состояние капитала субъектов в группе ТНК улучшилось в результате диверсификации и, как следствие, существует реальный экономический эффект для группы ТНК в целом;
- и кэптивная страховая компания, и тот или иной перестраховщик являются регулируемыми субъектами с одинаковыми в целом режимами регулирования и регуляторами, которые требуют доказательств принятия рисков и соответствующих уровней капитала;
- страхуемый риск будет подлежать страхованию за пределами группы ТНК;
- кэптивная страховая компания имеет в своем распоряжении необходимые умения, включая навыки инвестирования, и опыт (см. п. 10.213);
- кэптивная страховая компания реально в состоянии нести убытки.

10.200. Для рассмотрения последствий трансфертного ценообразования сделки с кэптивным страхованием сначала необходимо выявить коммерческие или финансовые отношения между взаимозависимыми предприятиями, а также условия и экономически важные обстоятельства, связанные с этими отношениями, чтобы обеспечить точное определение экономической сущности фактической сделки. Поэтому в первую очередь необходимо задаться вопросом, является ли рассматриваемая сделка сделкой страхования, как это определено выше. Для такого анализа потребуется установить, принимался ли риск страховщиком и была ли достигнута диверсификация риска.

### *E.2.1. Принятие риска и диверсификация риска*

10.201. Страхование требует принятия риска страховщиком. В случае предъявления страховой претензии застрахованное лицо освобождается от финансовых последствий потенциального экономического убытка в той степени, в которой этот страховой риск был принят страховщиком, так как убыток компенсируется выплатой страховки.

10.202. С точки зрения кэптивного страхования, тот факт, что кэптивная страховая компания потенциально может столкнуться с отрицательным результатом в связи с застрахованным риском и с возможностью значительного убытка, может служить показателем того, что страховой риск кэптивной страховой компанией был принят. Кроме того, принятие страхового риска может произойти, если только кэптивная страховая компания имеет реальные перспективы быть в состоянии удовлетворить претензии в случае материализации риска, т.е. кэптивная страховая компания должна иметь доступ к финансированию, чтобы справиться с последствиями выплат по страховому риску. Чтобы понять, имеет ли кэптивная страховая компания финансовые возможности взять на себя риск, потребуется изучить уже имеющийся у кэптивной страховой компании капитал и реально имеющиеся у нее варианты действий. В частности, когда кэптивная страховая компания вкладывает страховые взносы в застрахованные лица в составе группы ТНК, главным для анализа согласно Главе I будет отношение между возможностями кэптивной страховой компании удовлетворить претензии и финансовым состоянием этих других ТНК.

10.203. Страхование также требует диверсификации. Диверсификация риска – это создание портфеля рисков, благодаря чему страховщик обеспечивает эффективность использования капитала. Крупные коммерческие страховщики распоряжаются достаточно значительным количеством полисов со сходной вероятностью убытка, в отношении которых действуют

статистические законы средних чисел и обеспечивается определенная точность моделирования вероятности предъявления страховой претензии. Страховщик также имеет портфель рисков, под который созданы резервы капитала, основанные на нормативных положениях и требованиях рейтинговых агентств.

10.204. Диверсификация риска лежит в основе страхового дела. Сочетание не коррелирующих между собой рисков и не совпадающих по географии потенциальных рисков ведет к эффективному использованию капитала, позволяя страховщику иметь более низкий уровень капитала, чем потребовалось бы от застрахованных лиц для преодоления последствий материализации рисков.

10.205. Кэптивная страховая компания может достичь диверсификации риска путем страхования не только внутренних рисков группы ТНК, но и включая в свой портфель значительную долю внешних рисков, выходящих за пределы группы (не нарушая при этом определения кэптивного страхования в п. 10.190).

10.206. В качестве альтернативной возможности, диверсификация риска достигается путем покрытия внутренних рисков в тех случаях, когда масштабы и особенности группы ТНК позволяют кэптивному страхованию покрыть не коррелирующие между собой или не полностью коррелирующие риски и отличающиеся по географии риски. Ситуации, в которых кэптивное страхование охватывает только внутренние риски, требует тщательного анализа согласно рекомендациям Главы I с тем, чтобы определить, была ли на самом деле проделана диверсификация риска, т.е. предусмотрены ли кэптивным страхованием достаточный размер компенсации и многообразие рисков. В этом контексте определение наличия диверсификации рисков является вопросом порога, и вывод по результатам анализа будет зависеть от конкретных фактов и обстоятельств.

10.207. Важно отметить, что диверсификация внутренних рисков может вести к снижению эффективности использования капитала по сравнению с достигаемым при диверсификации за счет внешних рисков. Поэтому вознаграждение за кэптивное страхование, покрывающее исключительно внутренние риски, может быть меньше, чем в случае диверсификации рисков, достигаемой путем страхования внешних, негрупповых рисков или путем перестрахования значительной доли рисков группы ТНК за пределами группы. Кроме того, в случаях, когда экономическая сущность фактической сделки указывает на то, что уровень эффективности использования капитала, достигнутой за счет объединения внутренних рисков в кэптивном страховании, является результатом синергии группы, создаваемой через целенаправленные согласованные действия группы, выгоды от такой синергии должны в общем случае разделяться среди ТНК, которые способствовали созданию такой синергии (см. Раздел D.8 Главы I и пп. 10.222 и 10.223).

10.208. В ситуациях, когда кэптивной страховой компании не хватает масштаба для достижения значительной диверсификации рисков или у нее отсутствует достаточный объем резервов на покрытие дополнительных рисков, представленных относительно менее диверсифицированным портфелем группы ТНК, точное определение экономической сущности фактической сделки может указывать на то, что кэптивная страховая компания занимается чем-то иным, нежели страхованием (см. рекомендации в Главе VII).

### *E.2.2. Принятие ответственности по экономически значимым рискам*

10.209. В процессе точного определения экономической сущности фактической сделки с присутствием кэптивного страхования следует очень конкретно определять экономически значимые риски, связанные с оформлением страховым полисов, т.е. андеррайтингом. В Части IV

*Доклада об отнесении прибыли к постоянным представительствам*[7] содержится описание этих рисков, включающих, помимо прочего, страховой риск, коммерческий риск и инвестиционный риск. Эти характеристики сохраняют свою актуальность и для целей настоящего руководства.

10.210. Точное определение экономической сущности фактической сделки в сценариях с участием кэптивного страхования требует установить, выполняет ли кэптивная страховая компания контрольные функции в отношении экономически значимых рисков, связанных с андеррайтинговой функцией, в частности, страхового риска, чтобы определить, следует ли эти риски отнести на кэптивную компанию.

10.211. В Части IV *Доклада об отнесении прибыли к постоянным представительствам* описываются виды деятельности, которые составляют часть андеррайтинговой функции, как то формулирование андеррайтинговой политики, классификация и отбор страхуемых рисков, установление размера страховых взносов (ценообразование), анализ сохраняемых рисков и принятие застрахованного риска. Эти виды деятельности подразумевают, помимо всего остального, принятие решения, брать ли риск к страхованию или нет и на каких условиях, и следует ли приобретать защиту в виде перестрахования. Исходя из преобладающих фактов и обстоятельств, эти действия можно считать контрольными функциями, согласно описанию в п. 1.65 Главы I, и, если они выполняются кэптивной страховой компанией, обладающей финансовыми возможностями для принятия на себя риска, будут вести к отнесению риска на кэптивную страховую компанию в соответствии с анализом согласно Главе I. Важно отметить, что простое установление параметров или общих условий для риска не удовлетворяет определению контрольных функций для данной цели (см. п. 1.66 Главы I, а также п. 94 Части IV *Доклада об отнесении прибыли к постоянным представительствам*).

10.212. В случаях, когда у кэптивной страховой компании нет надлежащих умений, опыта и ресурсов и, как следствие, кэптивная компания не может считаться осуществляющей контрольные функции по отношению к рискам, связанным с андеррайтингом, анализ в соответствии с Главой I, опираясь на факты и обстоятельства, может привести к выводу о том, что риск кэптивной страховой компанией принят не был или что эти контрольные функции осуществляет иная ТНК. В последнем случае доход, полученный от инвестирования страховых взносов, относится к тому члену (членам) группы ТНК, которые принимают на себя риск, связанный с андеррайтингом, в соответствии с рекомендациями в Главе I.

### *E.2.3. Передача на внешний подряд (аутсорсинг) функции андеррайтинга*

10.213. Во многих случаях передача на внешний подряд (аутсорсинг) некоторых аспектов функции андеррайтинга будет противоречить минимальным нормам регулирования, соблюдение которых требуется для занятия страховым делом. Однако в ситуациях, когда кэптивной страховой компании разрешается передавать на аутсорсинг некоторые из своих видов деятельности, составляющие функцию андеррайтинга (например, кэптивной страховой компании может быть разрешено передавать принятие риска связанному предприятию, которое выступает в качестве брокера и получает коммерчески независимое вознаграждение), потребуется особое рассмотрение сохранение кэптивной страховой компанией контрольных функций, чтобы сделать вывод об отнесении риска к кэптивной страховой компании. Кэптивная страховая компания, отдающая на аутсорсинг все аспекты процесса андеррайтинга без выполнения контрольных функций, не берет на себя страховой риск в соответствии с анализом согласно Главе I.

[7] Доклад об отнесении прибыли к постоянным представительствам, утвержден Комитетом по налоговым делам 22 июня 2010 года и Советом – для публикации - 22 июля 2010 года.

### *E.2.4. Кэптивные компании перестрахования – фронтинг*

10.214. Кэптивная компания перестрахования – это особый вид кэптивного страхования, при котором не выдаются непосредственно страховые полисы, а который занимается перестрахованием в рамках схемы, известной как «фронтинг». Кэптивная страховая компания не всегда может выдавать страховые полисы так же, как обычные страховые компании. Например, согласно законодательным требованиям, определенные виды страховых рисков должны размещаться у регулируемых страховщиков. Это может вести к применению фронтинговой схемы, в которой сначала заключается договор страхования между застрахованным членом группы ТНК и несвязанным страховщиком («фронтером»); затем фронтер перестраховывает у кэптивной страховой компании весь риск по первому договору или его значительную часть. Фронтер по-прежнему может нести ответственность за работу с претензиями и другие административные функции, либо же этими функциями может заниматься член той же группы ТНК, к которой относится кэптивная компания. Фронтер удерживает комиссию на покрытие своих расходов и компенсацию той части застрахованного риска, которая остается на нем. Большая же часть взносов фронтеру переходит в кэптивную страховую компанию в соответствии с договором о перестраховании.

10.215. При точном определении экономической сущности фронтинговых договоренностей действуют те же принципы, что и в отношении кэптивного страхования. Однако необходимо отметить, что фронтинговые схемы являются особо сложными для ценообразования контролируемыми сделками, так как подразумевают участие третьей стороны, никак не влияющей на уровень цены сделок страхования и перестрахования. Среди основных проблем, чаще всего встающих в отношении фронтинга, находится вопрос о том, являются ли соответствующие сделки настоящим страхованием или перестрахованием и, если это настоящее страхование, соответствуют ли выплачиваемые (в конечном счете кэптивной компании по перестрахованию) страховые взносы принципу «вытянутой руки».

## E.3. Определение независимой цены кэптивного страхования и перестрахования

10.216. В пунктах ниже излагаются некоторые подходы к ценообразованию внутригрупповых сделок, включающих в себя кэптивное страхование и перестрахование. Каждый из случаев необходимо оценивать исходя из его собственных фактов и обстоятельств, и в каждом случае прежде, чем судить о цене сделки, потребуется дать точное определение экономической сущности фактической сделки в соответствии с принципами Главы I. Как и во всех остальных ситуациях трансфертного ценообразования, следует выбрать наиболее подходящий метод в соответствии с рекомендациями Главы II.

### *E.3.1. Определение цены страховых взносов*

10.217. Сопоставимые неконтролируемые цены можно иногда получить из сопоставимых схем между несвязанными сторонами. Это могут быть и внутренние сопоставимые сделки, если кэптивная страховая компания ведет в достаточной мере сходный бизнес с несвязанными клиентами, или же это будут внешние сопоставимые сделки.

10.218. Применение метода СРЦ к сделке с участием кэптивной страховой компании может столкнуться с трудностями практического свойства при определении потребности в корректировках для повышения сопоставимости и их количественного выражения. В частности, следует принимать во внимание потенциальные отличия между контролируемыми и неконтролируемыми сделками, могущие повлиять на надежность сопоставления. Речь идет, например, о ситуациях, в которых, согласно функциональному анализу, кэптивная страховая компания по сравнению с коммерческим

страховщиком выполняет меньше функций (например, кэптивной компании, которая страхует только внутренние риски группы ТНК, могут не потребоваться функции дистрибуции и продажи). Аналогичным образом, отличия между кэптивной страховой компанией и потенциально сопоставимыми компаниями по объему операций или между кэптивной страховой компанией и несвязанными лицами по уровню капитала могут потребовать корректировок на повышение сопоставимости (см. п. 10.221).

10.219. В качестве альтернативы, для независимого определения величины страхового взноса, которая, скорее всего, согласно принципу «вытянутой руки», потребуется при страховании того или иного конкретного риска, подходящим методом может оказаться актуарный анализ. При установлении размера страхового взноса страховщик будет пытаться покрыть свои ожидаемые убытки по претензиям, собственные затраты, связанные с выпуском и администрированием полисов и рассмотрением претензий, плюс прибыль для получения дохода на капитал, принимая во внимание инвестиционный доход, который страховщик рассчитывает получить на остаток суммы страховых взносов после уплаты претензий и расходов. Применение актуарного анализа на практике может оказаться непростым делом. При оценке надежности актуарного анализа в целях установления коммерчески независимой величины страховых взносов важно помнить, что актуарный анализ не отражает фактической сделки между независимыми сторонами, и поэтому могут потребоваться корректировки на повышение сопоставимости.

### *E.3.2. Комбинированный коэффициент и прибыль на капитал*

10.220. Величину вознаграждения кэптивной страховой компании можно получить путем определения коммерчески независимой рентабельности кэптивной страховой компании согласно двухэтапному процессу, в котором учитывается как рентабельность работы с претензиями, так и прибыль на капитал. На первом этапе определяется комбинированный коэффициент кэптивной страховой компании. Это показатель причитающихся к оплате претензий и расходов в процентах от суммы причитающихся страховых взносов. Можно установить некий стандарт комбинированного коэффициента, достигаемый несвязанными страховыми компаниями, которые принимают аналогичные страховые риски. Затем этот стандартный комбинированный коэффициент применяется к сумме оплаченных претензий и расходов рассматриваемой стороны для получения коммерческой доли годовых взносов и, таким образом, величины андеррайтинговой прибыли (причитающиеся страховые взносы минус претензии и расходы). На втором этапе производится оценка инвестиционного дохода кэптивной страховой компании в сравнении с доходом по принципу «вытянутой руки». Для этого этапа нужно принять во внимание следующее: (a) величину капитала кэптивной страховой компании и (b) степень, в которой кэптивная страховая компания инвестирует в контролируемые инструменты (например, внутригрупповые облигации, ссуды, т.д.), норму инвестиционного дохода, получаемого кэптивной страховой компанией на свои вложении в эти инструменты. Величина андеррайтинговой прибыли из первого этапа и инвестиционный доход из второго дают общую операционную прибыль (см. Раздел B.5 Главы III о данных за несколько лет).

10.221. Необходимо признать, что требования к достаточности капитала кэптивной страховой компании будут, по всей вероятности, существенно ниже, чем у страховщика, выдающего страховые полисы несвязанным сторонам. Этот фактор следует учитывать и, при необходимости, скорректировать, чтобы получит надлежащий уровень капитала для использования при расчете инвестиционного дохода. Обычно между кэптивной страховой компанией и независимыми страховщиками возникают различия в достаточности капитала в силу нормативных и коммерческих факторов. Органы регулирования страхования нередко устанавливают кэптивным страховым компаниям менее высокий нормативный уровень требований к капиталу. Главным коммерческим фактором для независимых страховщиков является эффективность использования капитала. Для привлечения инвесторов и клиентов коммерческие страховщики будут стараться получить высокий кредитный рейтинг за счет поддержания более высокого, чем нормативный минимум, уровня

оборотного капитала. В то же время, действующие на коммерческом рынке страховщики будут пытаться максимизировать свой доход на капитал. Они будут стремиться к достижению оптимальной величина капитала с тем, чтобы соответствовать обоим из этих противоположных факторов. У кэптивных страховых компаний, чтобы привлекать инвесторов, нет коммерческой необходимости ни получать кредитный рейтинг, ни оптимизировать доход на капитал. Могут потребоваться некоторые корректировки, чтобы сопоставимый инвестиционный доход ограничивался капиталом, необходимым кэптивной страховой компании согласно соответствующим нормативным требованиям (плюс достаточный операционный буфер, чтобы свести к минимуму возможность случайного нарушения нормативных требований). Потребуются корректировки н то, чтобы учесть разные требования к достаточности капитала у разных регуляторов и в различных категориях страхового дела.

### *E.3.3. Синергия группы*

10.222. В случаях, когда кэптивная страховая компания используется для того, чтобы группа ТНК, выйдя на рынок перестрахования, могла избавиться от риска через страхование рисков за пределами группы ТНК при одновременном достижении экономии на сторонних посредниках; за счет объединения рисков внутри группы ТНК, кэптивная схема позволяет достичь выгод от коллективных переговоров по перестраховываемым рискам и более эффективного размещения капитала в отношении остающихся в группе рисков. Такие выгоды возникают благодаря согласованным действиям держателей полисов среди ТНК и кэптивной страховой компании. Застрахованные участники действуют все вместе в расчете, что каждый из них сможет выиграть в результате снижения страховых взносов. Это похоже на другие общегрупповые схемы, которые могут существовать в отношении прочих групповых функций, например, закупок товаров и услуг. В случаях, когда кэптивная страховая компания страхует риск и перестраховывает его на открытом рынке, она должна получать соответствующее вознаграждение за предоставляемые ею базовые услуги. Остальные выгоды от синергии группы должны быть перераспределены между застрахованными участниками в виде дисконта к страховым взносам.

10.223. Например, в промышленной группе ТНК 50 дочерних организаций в разных частях мира, все в местах со значительным риском землетрясений, каждый из них страхует себя от ущерба на своей производственной площадке в результате землетрясения, все заводы, находящиеся в разных местах, оцениваются в соответствии с их собственным уровнем риска. Группа ТНК создает кэптивную страховую компанию, которая принимает риск ото всех дочерних организаций и перестраховывает его у независимых перестраховщиков. Объединив все страховые риски из разных географических зон в одном портфеле, группа ТНК представляет рынку уже диверсифицированный риск. Выгода от синергии возникает благодаря коллективной схеме закупки, а не в результате стоимости, добавленной кэптивной страховой компанией. Она должна быть перераспределена между застрахованными организациями в соответствии с уровнем выплачиваемых ими страховых взносов.

### *E.3.4. Агентские продажи*

10.224. Если страховой договор не реализуется напрямую страховщиком застрахованному лицу, обычно причитается возмещение той стороне, которая договорилась об исходной продаже. В некоторых обстоятельствах от продажи сторонним лицом может быть получена более высокая норма прибыли, чем можно было бы ожидать при сравнении с аналогичными сделками. Там, где агент по продажам и страховщик или перестраховщик связаны, в ходе анализа сопоставимости в рамках процесса установления коммерчески независимого уровня вознаграждения сторон необходимо рассмотреть обстоятельства, которые привели к высокому уровню прибыли. Конкуренция обычно ведет к ограничению суммы прибыли, которую может заработать на сделке

как агент по продажам, так и страховщик или перестраховщик. Также на способность каждой из сторон договориться о более высоком уровне прибыли в рамках общей сделки будет влиять наличие альтернативных провайдеров.

10.225. Например. компания A является сетью розничных магазинов по продаже дорогих высокотехнологичных потребительских товаров. В местах продажи A предлагает сторонним покупателям полисы страхования, которыми предусмотрено 3-летнее покрытие ущерба от повреждений и кражи. Полисы застрахованы компанией B, страховщиком, входящим в ту же группу ТНК, что и A. A получает комиссию, но почти вся прибыль от страхового договора идет B. Полный анализ всех фактов и функциональный анализ показывают, что страховые договора имеют высокий уровень прибыли и что существует активный рынок страхования и перестрахования рисков, покрываемых этими полисами. Сравнительный анализ показывает, что комиссия, уплачиваемая A, соответствует комиссии независимых агентов, продающих аналогичные покрытия в качестве самостоятельного продукта. Прибыль, которую зарабатывает B, выше уровня страховщиков, предлагающих аналогичное покрытие.

10.226. При рассмотрении отличий в условиях сделки между A and B и условиях сделки между независимыми предприятиями необходимо разобраться, как достигается высокий уровень рентабельности полисов страхования и в чем заключается вклад каждой из сторон в создание стоимости в этом случае. Продуктом, реализуемым стороннему лицу, является полис страхования, в принципе такой же, какой может предложить на общем рынке любой другой страховщик. Преимущество агента по продаже заключается в том, что он предлагает полис страхования своему клиенту вместе со страхуемыми товарами. Именно это преимущество присутствия в месте продажи открывает возможность для получения высокого уровня прибыли. A может продавать полисы другого страховщика и оставлять себе большую часть прибыли. B не может найти другого агента, обладающего преимуществом установления контакта с клиентом в месте продажи. Способность получения высокого уровня прибыли от продажи страховых полисов создается за счет преимущества контакта с клиентом в месте продажи. Вознаграждение B по принципу «вытянутой руки» должно соответствовать стандартному доходу страховщиков, страхующих аналогичные риски, а остальная часть прибыли должна быть отнесена на A.

Нижеследующие пункты добавляются к Разделу D.1.2.1 в Главе I Руководства ОЭСР по трансфертному ценообразованию, сразу за п. 1.106. Нумерация и перекрестные ссылки в остальных разделах Руководства ОЭСР по трансфертному ценообразованию будут соответствующим образом изменены.

# F. Безрисковые и скорректированные с учетом риска нормы доходности

1.107. В этом разделе Главы I предлагаются рекомендации по определению безрисковой нормы доходности и скорректированной с учетом риска нормы доходности в ситуациях, когда взаимозависимое предприятие имеет право на получение части такого дохода согласно рекомендациям данной главы и Главы VI настоящего Руководства.

## F.1. Определение безрисковой нормы доходности

1.108. В случаях, когда, в соответствии с рекомендациям данной главы, точное определение экономической сущности фактической сделки показывает, что финансирующая сторона не располагает возможностями или не осуществляет функции принятия решений для контроля риска, связанного с инвестированием в тот или иной финансовый актив, она будет иметь право на получение только безрискового дохода, которым измеряется причитающаяся ей часть прибыли (см. п. 1.103 и примечание к нему). В этом контексте, при определении безрисковой нормы доходности следует принять во внимание затраты финансирующей стороны, относящиеся к заимствованию, связанному с финансированием, и при этом, с учетом иных ограничений, финансирующая стороны будет иметь право на вычет, не превышающий суммы финансирования, установленной по принципу «вытянутой руки». Разница между этими величинами должна быть отнесена к стороне, осуществляющей контроль инвестиционного риска, в соответствии с рекомендациями данной главы.

1.109. Безрисковая норма доходности – это гипотетический доход, который можно ожидать на вложения без риска убытка. В конечном счете, ни одно вложение не имеет нулевого риска, а надежность доступных прокси-величин для аппроксимации безрисковой нормы доходности будет зависеть от преобладающих фактов и обстоятельств.

1.110. На практике широко используется подход, в котором в качестве ориентира нормы безрискового дохода является ставка процента по определенным государственным выпускам ценных бумаг, так как участниками рынка эти ценные бумаги обычно считаются как не имеющие значительного риска дефолта. Цель рекомендации в данном разделе – изложить подход, используемый в справочных целях, без указания на то, какие конкретно государственные ценные бумаги должны всегда использоваться для определения безрисковой нормы.

1.111. Для устранения валютного риска справочная ценная бумага для определения безрисковой нормы должна быть ценной бумагой, выпущенной в той же валюте, что и денежные потоки инвестора, т.е. в функциональной валюте инвестора, а не в валюте страны домициля. Когда несколько стран выпускают облигации в одной валюте, справочной для безрисковой нормы дохода должна быть государственная ценная бумага с наименьшей нормой доходности, так как вся разница в норме должна быть результатом разницы в рисках между эмитентами (см. п. 10.33).

1.112. Другим существенным аспектом при определении безрисковой нормы доходности будет близость справочной ценной бумаги по времени к рассматриваемой сделке. В идеальном случае, справочная ценная бумага должна быть выпущена в то же время или иметь сходный оставшийся срок до погашения, так как контролируемая сделка была заключена для устранения эффекта разницы, которая может существовать между ценными бумагами, выпущенными в разное время (см. п. 10.32).

1.113. Другим важным соображением будет срок до погашения финансового инструмента. Срок до погашения справочной ценной бумаги должен соответствовать сроку до погашения инвестиции, так как срок до погашения инвестиции обычно влияет на ее цену. Срок до погашения контролируемой инвестиции должен устанавливаться в рамках процесса точного определения экономической сущности фактической сделки. Например, финансовый инструмент, который является краткосрочным соответственно условиям письменного договора между сторонами, но который постоянно заменяется новым инструментом, может, в зависимости от точных фактов и обстоятельств, определяться по своей сущности как долгосрочная инвестиция.

1.114. Из-за сложностей на практике, для оценки безрисковой нормы доходности можно рассмотреть возможность применения практических решений. Например, предположим ситуацию, в которой компания A, входящая в группу ТНК, имеет, согласно рекомендациям настоящей главы, право только на безрисковую норму доходности в отношении аванса средств на срок в один год связанному предприятию - компании B. При аппроксимации этой доходности отправной точкой станет установление ценной бумаги, выпущенной во время предоставления финансирования в валюте, являющейся функциональной для компании A. Предположим, налоговые органы страны X, в которой компания A является резидентом, устанавливают три ценные бумаги, выпущенные в функциональной валюте компании A правительствами страны X, страны Y и страны Z на срок в один год. Кредитные рейтинги государств-эмитентов составляют: A для страны X, B для страны Y и AA для страны Z. При указании минимального кредитного рейтинга государства-эмитента для рассмотрения выпущенной ценной бумаги в качестве безрисковой инвестиции, сопоставимой с контролируемой финансовой сделкой, налоговый орган страны X может выбрать в качестве справочной для безрисковой нормы доходности ценную бумагу, выпущенную страной Z, так как на момент предоставления средств она соответствует наименьшей норме доходности из всех обращающихся на рынке государственных облигаций в соответствующей валюте и сроком на один год.

1.115. Для аппроксимации безрисковой нормы доходности государственные ценные бумаги с высоким рейтингом не являются единственными справочными ценными бумагами, можно рассмотреть и иные альтернативные варианты, исходя в каждом конкретном случае из преобладающих фактов и обстоятельств; это может быть, например, межбанковская ставка, ставки по процентным свопам или соглашения об обратном выкупе государственных облигаций с высоким рейтингом.

1.116. Безрисковая норма доходности может быть необходима, например, в качестве компонента при расчете скорректированной на риск нормы доходности той или иной инвестиции или в качестве дохода, относимого на инвестора, который предоставил финансирование, но не брал на себя никаких рисков, связанных с финансированием.

## F.2. Определение скорректированной на риск нормы доходности

1.117. Как говорится в п. 6.61, «в случаях, когда сторона, предоставляющая финансирование, осуществляет контроль над финансовым риском, связанным с предоставлением финансирования, не принимая, в том числе и не контролируя, никакой другой конкретный риск, она в общем случае может рассчитывать только на скорректированную с учетом рисков норму доходности на предоставленные средства» (с. пп. 1.85 и 1.103).

1.118. Поэтому при определении скорректированной на риски нормы доходности необходимо определять и проводить различие между финансовым риском, принимаемым финансирующей стороной при осуществлении своей финансовой деятельности, и операционным риском, которые принимается финансируемой стороной и связан с использованием средств, например, для разработки нематериального актива. Рекомендации относительно отношения между принятием риска, связанного с предоставлением средств, и операционной деятельности, на которую эти средства даны, приводятся в пп. 6.60 - 6.64.

1.119. Рассмотрим, например, ситуацию, в которой компания F предоставляет ссуду связанному предприятию, компании D, которая осуществляет разработку нематериального актива. Предположим, далее, что, согласно рекомендациям настоящей главы, установлено, что компания F контролирует и, как следствие, принимает финансовый риск, связанный с финансированием разработки нематериального актива, включая потенциальный риск того, что компания D не сможет разработать нематериальный актив и в результате не сможет погасить ссуду. Однако компания F не берет на себя риск разработки нематериального актива, который полностью принимается компанией D в соответствии с точным определением экономической сущности фактической сделки. Соответственно, в случае, если результаты *ex post* от использования нематериального актива окажутся выше (или ниже) результатов, рассчитанных на основе *ex ante*, компания F будет иметь право не на эту разницу, а на скорректированную на риск норму доходности, как это описывается в настоящем разделе.

1.120. В целом, можно считать, что ожидаемая скорректированная с учетом рисков норма доходности по сделке финансирования состоит из двух компонентов, а именно безрисковой нормы и премии, отражающей риски, принимаемые финансирующей стороной.

1.121. Когда финансирующая сторона принимает на себя финансовый риск в соответствии с рекомендациями настоящей главы и открывает себя потенциальным сценариям развития событий с этим риском, она столкнется с положительными и отрицательными последствиями риска. Поэтому принятие этого риска будет требовать ожидаемого вознаграждения выше безрисковой нормы доходности.

1.122. Скорректированная на риск норма доходности определяется различными путями, например, исходя из доходности реально возможной альтернативной инвестиции с сопоставимыми экономическими характеристиками или стоимости средств (см. Раздел C.1.2).

1.123. Разумно допустимый показатель скорректированной на риск нормы доходности можно найти в сопоставимых неконтролируемых сделках или путем оценки реально возможных альтернативных инвестиций, отражающих тот же набор рисков. В зависимости от фактов и обстоятельств, реально возможными альтернативами внутригрупповому займу будут выпуски облигаций или кредиты, являющиеся неконтролируемыми сделками (см. п. 10.93).

1.124. В качестве еще одного подхода к установлению скорректированной на риски нормы доходности можно добавить премию за риск к безрисковой доходности, основываясь на информации, имеющейся на рынке в отношении финансовых инструментов, выпущенных на сходных условиях и при сходных обстоятельствах.

1.125. Например, рассмотрим те же обстоятельства, что описаны в п. 1.114, но в этом конкретном случае, предположим, что, в соответствии с настоящей главой, установлено, что компания А имеет право на скорректированную на риск норму доходности. Для определения этого дохода налоговый орган страны X рассматривает возможность добавления премии за риск к безрисковой норме доходности, т.е. ценной бумаге, выпущенной правительством страны Z сроком на один год. Для оценки скорректированного на риск дохода налоговая администрация страны X считает, что корпоративные облигации, выпущенные независимыми резидентами в стране X, действующими в той же отрасли, что компания B, дают доход, сопоставимый с доходом, на который могла бы рассчитывать независимая сторона, если бы она вложила свои средства в компанию при сопоставимых обстоятельствах.

1.126. При подходе на основе стоимости финансирования контролируемая сделка оценивается путем добавления маржи прибыли к затратам, понесенным кредитором для привлечения средств, предоставленным заемщику. Такая надбавка должна быть пропорциональна риску, принимаемому кредитором, и рассчитана в соответствии с указаниями, содержащимися в пп. 10.97 - 10.100.

# Руководство по трансфертному ценообразованию в отношении финансовых сделок

## Всеобъемлющие рамочные механизмы плана BEPS: Задачи 4, 8-10

OECD
ЛУЧШАЯ ПОЛИТИКА
ДЛЯ ЛУЧШЕЙ ЖИЗНИ