

Анализ рисков (4/6) – принятие рисков в соответствии с условиями договора и их функциональный анализ (2/28/17)

В этой статье поясним 4 шаг анализа рисков согласно комментариям BEPS ОЭСР, а именно, как определить отвечает ли фактическое принятие рисков в сделке выводам, сделанным в результате шагов 1-3 анализа рисков.

Особые рассуждения о рисках

Информация о рисках для первых трёх шагов анализа рисков, существующих в сделках связанных лиц, их принятии и контроле получена из взаимных договоров сторон или, если договорное соглашение неполно или вообще не существует, из каких-либо других источников информации, которые стороны договорились считать условиями договора, например, взаимная переписка сторон или коммуникации другого вида.

4 шаг анализа рисков содержит анализ соответствия договорного принятия рисков и контроля фактическим действиям сторон в сделке и контролирует ли риск сторона, которая приняла риск в соответствии с договором и есть ли у неё финансовые возможности принять этот риск.

Если после шага 4 делается вывод, что стороны сделки приняли и контролируют риски так, как это указано в договоре, можно начинать анализ цен сделки (шаг 6, который поясним в следующей статье).

Напротив, если существует различие между условиями договора и фактическими действиями сторон в сделке, тогда установив, которая из сторон и в какой мере примет связанные со сделкой риски, в первую очередь нужно принять во внимание фактические действия сторон и соответственно произвести перераспределение рисков (шаг 5, который поясним в следующей статье).

Пример условий договора

Рассматривая пример, упомянутый на предыдущих шагах анализа рисков, в договорном соглашении между предприятием А (производителем) и предприятием В (распространитель) определено, что ежемесячно в продолжение одного года распространитель приобретает у производителя конкретное количество товара по установленной цене. Договорная обязанность распространителя – производить авансовый платёж в начале каждого месяца независимо от того, необходимо ли распространителю условленное количество товара.

Из условий договора можно сделать вывод, что производитель действует как договорной производитель, который не принимает риска относительно продажи товара конечному потребителю, так как в договоре фиксированы как объём продажи товара, так и цена на конкретный временной промежуток. В свою очередь распространитель действует как распространитель с полным риском, поскольку отвечает за то, что все товары, закупленные у

производителя, будут реализованы конечному потребителю, и соответственно берётся контролировать этот рыночный риск.

Соответствуют ли действия предприятия разделению рисков, установленному договором?

Однако, оценивая фактическую деятельность сторон в сделке, было констатировано, что распространитель только в отдельные месяцы договорного периода приобрёл условленное количество товара, а в середине договорного периода вследствие падения спроса конечного потребителя прервал приобретение товара у производителя, а также распространитель не уплатил в условленном порядке за товары, не купленные им в оставшийся период.

Из упомянутого делается вывод, что принятие договорных рисков не соответствует фактическим действиям сторон сделки, производитель по экономической сущности сделки принимает рыночный риск в отношении конечного потребителя, поскольку в договоре ему был гарантирован фиксированный объём продаж по условленной цене, а фактически распространитель не выполнил своих договорных обязанностей и соответственно при возникновении рыночного риска негативные последствия взял на себя производитель. Дополнительно был сделан вывод, что -

а) у распространителя изначально не было финансовой возможности принять этот рыночный риск, так как в момент возникновения этого риска он не был в состоянии выполнить свои договорные обязанности относительно производителя, а именно, произвести условленные приобретения в полном объёме, а также

б) производитель контролирует этот рыночный риск, производя приобретение сырья в небольших объёмах только для обеспечения производства в конкретном месяце, а не сразу на весь договорной период, что обеспечило бы ему лучшие цены на поставку сырья, но создавало бы потери в случае наступления риска, поскольку приобретение сырья было бы уже определено договором.

На основании фактических действий сторон в сделке сделан вывод, что производитель действовал не как договорной производитель, а как производитель с полным риском, поскольку он фактически принял рыночный риск относительно продажи товара конечному потребителю.

Необоснованное разделение рисков

Так как экономический анализ в целях трансфертных цен для рассмотренной в примере сделки был сделан, опираясь на неточное разделение рисков между сторонами, соответствие применённых в сделке цен ценам рыночного уровня следует пересмотреть и в случае необходимости произвести коррекцию. О том, как производить передел рисков и правильно установить цены рыночного уровня, расскажем в следующей статье.

Важность контроля разделения рисков

Если экономический анализ цен, применённых в сделке, произведен только на основании условий договора и не оценивая фактические действия связанных предприятий, тогда в случае, если фактические действия отличаются от описанных в договоре, существует высокий риск, что в процессе контроля СГД может оспорить как соответствие цен сделки рыночному уровню цен, так и экономический анализ для обоснования рыночных цен и увеличить налогооблагаемый доход

предприятия, принимая во внимание существующую рыночную цену между несвязанными предприятиями, которые проводят сделки, сравнимые с фактическими действиями связанных предприятий.

Предыдущие статьи на тему

10/05/2017 [Анализ рисков \(3/6\) – принятие рисков в соответствии с условиями договора и их функциональный анализ \(2/18/17\)](#)

08/12/2016 [Анализ рисков \(2/6\) – определение экономически значимых рисков \(1/49/16\)](#)

10/08/2016 [Анализ рисков в документации трансфертных цен \(1/6\) \(1/32/16\)](#)