Трансфертное ценообразование в финансовых сделках кризисного периода (3/21/20)

Пандемия COVID-19 может иметь обширные неблагоприятные последствия, в том числе сокращение потребительского спроса, нарушения цепочки поставок и непредвиденное повышение риска на финансовых рынках. В результате экономического спада у многих предприятий группы может ухудшиться денежный поток, вследствие чего предприятия международной группы могут принять решение о выдаче новых кредитов на период кризиса или о пересмотре условий имеющихся займов. В данной статье – об основных понятиях трансфертного ценообразования и рисках в связи с финансовыми сделками зависимых лиц, которые приобрели особую актуальность в нынешней ситуации.

Определение цены сделки займа (процентной ставки)

При выдаче нового займа зависимому лицу необходимо применять цену (процентную ставку), соответствующую рыночной стоимости. В нынешней ситуации определение соответствующей процентной ставки для финансовых сделок затруднительно.

Широко используемые в целях трансфертного ценообразования источники сопоставимых данных (например, опубликованная Банком Латвии информация о средневзвешенных процентных ставках) в настоящий момент не отражают экономическую реальность. Это объясняется смещением публикаций актуальных данных, в результате чего доступные данные могут существенно отличаться от реальных рыночных ставок. В ходе отбора сопоставимых данных для заемных сделок из международных баз данных (например, *Bloomberg* или *Reuters*) необходимо соблюдать дополнительную осторожность. Если данные о рыночных заемных сделках доступны в ограниченном объеме или неактуальны, может возникнуть необходимость скорректировать сопоставимость процентных ставок, используя рыночные показатели, которые хотя бы частично учитывают влияние нынешней ситуации, например результаты кривой доходности или категорий кредитного рейтинга конкретных отраслей. Без корректировки сопоставимых финансовых сделок, заключенных до наступления чрезвычайной ситуации, с целью исключить существенное влияние различий сделок на цену сделки, возникает риск, что СГД оспорит данные, использованные в исследовании сопоставимых данных.

В целях снижения риска предприятиям необходимо принять превентивные меры. К примеру, в договор займа можно включить отдельный пункт, предусматривающий возможность пересмотреть процентную ставку и начисленные (оговоренные) платежи процентов, как только в публичном доступе появится достоверная информация о примененных между независимыми сторонами процентных ставках на момент выдачи займа.

Лимит суммы займа

При выдаче нового займа предприятию группы, чья деятельность затронута COVID-19 и которое испытывает финансовые трудности, важно оценить, сможет ли предприятие вернуть заем и будет ли независимая сторона готова выдать заем в аналогичном объеме.

Если заем связанных лиц превышает сумму, о которой могли бы договориться независимые лица, то превышение не соответствует кредитоспособности предприятия и его можно считать несоразмерным и не соответствующим честной практике сделок. В такой ситуации часть займа или превышения можно приравнивать к доходу другого рода, например к вложению в уставной капитал. Для снижения риска желательно провести углубленный анализ, оценив способность заемщика вернуть заем *(debt capacity analysis)* в установленный срок. СГД также может обращать большое внимание на данный фактор.

При определении максимальной суммы займа, которую независимый заимодатель был бы готов предоставить, а независимый заемщик был бы готов одолжить в сопоставимых обстоятельствах, также важно учитывать функции, исполняемые каждой из сторон, и, что еще важнее, – принятые на себя риски и способность их контролировать.

Использование поддержки (гарантии) по кредиту

Одним из возможных последствий кризиса COVID-19 может стать более частое использование финансовых гарантий зависимых лиц, а именно, когда входящее в группу предприятие выступает в качестве поручителя по финансовым обязательствам другого участника группы. С ростом осторожности кредитные учреждения могут предусмотреть необходимость гарантий по займам, чтобы убедиться в способности предприятия группы вернуть заем. Важно отметить, что поддержка (гарантия) по кредиту, как и примененная к займу процентная ставка, должна быть обоснована в документации трансфертного ценообразования, что возлагает дополнительные обременения на налогоплательщиков.