

Аспекты трансфертного ценообразования применительно к обеспечению кассовой функции 3/19/25



Старший консультант отдела трансфертного ценообразования, PwC Латвия

Elvijs Logins



Старший менеджер проектов отдела трансфертного ценообразования, PwC Латвия

Zane Smutova

Одно из главных условий успешной деятельности и развития групп предприятий – достаточное финансирование. Однако единой общепринятой модели наилучшего финансирования хозяйственной деятельности предприятий группы нет.

Иногда функции заимодателя и заемщика при финансировании предприятий группы может выполнять одно и то же предприятие (кассовое предприятие или держатель кассы), которое привлекает финансирование третьих лиц и выделяет финансовые средства остальным участникам многонациональной группы предприятий. При таких обстоятельствах кассовое предприятие ведет централизованную кассовую деятельность в рамках группы. В ходе рассмотрения вопросов трансфертного ценообразования важно точно определить границы сделки и детально оценить осуществляемые кассовым предприятием функции и активность.

В данном Коротком сообщении рассматриваются процесс и цель кассовой функции, а также даются указания по определению цены услуги, оказанной держателем кассы.

Аспекты управления финансами предприятий группы

Процитируем рекомендации по трансфертному ценообразованию, разработанные Организацией экономического сотрудничества и развития: «управление финансами групп предприятий – важная и потенциально сложная деятельность, в которой подход, принятый отдельными предприятиями, будет зависеть от структуры самого предприятия, стратегии деятельности, отрасли и др.».

В обычных заемных сделках выдающее средства лицо оценивает, применять ли дополнительную процентную ставку для покрытия издержек и рисков, связанных с оказанными услугами и принятыми обязательствами в конкретной финансовой сделке, и если да, то в каком размере.

На практике бывает сложно обосновать, что применение дополнительной процентной ставки соответствует принципу рыночной цены и что в равноценных обстоятельствах такую ставку согласовали бы и несвязанные между собой предприятия. Поэтому группе предприятий часто приходится проводить сложный анализ трансфертного ценообразования, в том числе оценивать кредитоспособность заемщика, чтобы обосновать, какую процентную ставку и условия займа установил бы независимый кредитор.

Есть и альтернативный подход, когда в группе создается или выбирается существующее предприятие, основная деятельность которого или ее существенная часть связана с привлечением финансирования третьих сторон в пользу других предприятий группы. В таком случае функция кассового предприятия и связанные с ней административные процессы обычно

не предусматривают принятия существенного финансового риска, что позволяет обеспечивать финансирование участникам группы, взимая административный сбор за выполнение кассовой функции вместо удержания вознаграждения в виде дополнительной процентной ставки. Такой подход способен значительно упростить обоснование трансфертного ценообразования.

В целом кассовая функция является частью процесса, цель которого – максимально повысить эффективность финансирования коммерческой деятельности многонациональной группы предприятий.

Кто такой держатель кассы и в чем заключается его практическая деятельность?

Как упоминалось выше, по своей сути в качестве кассового предприятия или держателя кассы (исполнителя кассовой функции) в группе может служить любой ее участник либо специально созданное для этого предприятие. Часто исполнителем данной функции выбирают холдинговую компанию группы, что является наиболее успешным решением с точки зрения структуры.

На практике кассовое предприятие выполняет всю работу, связанную с обеспечением финансирования и ликвидности участников группы, например привлекает финансирование третьих сторон в пользу участников группы или даже выпускает облигации.

Размер платы за выделение финансирования держатель кассы может определить исходя из собственной базы издержек, что включает привлечение средств третьих лиц, администрирование сделки, дальнейшую передачу финансирования связанным заемщикам, контроль погашения займа и другую административную работу, которую должен выполнять держатель кассы.

В таком случае плата заемщика за финансирование состоит из двух частей:

- оговоренной процентной ставки, взимаемой с держателя кассы сторонним кредитором (рыночной цены); и
- платы за администрирование (платы за кассовую функцию), которую взимает связанное предприятие, выдавая стороннее финансирование дальше связанному заемщику группы.

В таком случае анализ трансфертного ценообразования опирается на внутренние расчеты, административную деятельность и определение расходной базы. Соответственно не требуется проводить дополнительный сложный анализ рыночных процентных ставок, как в случае, если бы к финансированию применялась дополнительная процентная ставка.

Что необходимо учитывать при организации кассовой функции?

Как обычно, в отношении ТЦ нужно оценить суть реализуемой сделки и в описании сделки не следует указывать только общий термин – обеспечение кассовой функции.

В разных группах предприятий данная кассовая функция может предусматривать различные модели деятельности и операции, фактически выполняемые держателем кассы, начиная с привлечения средств и их дальнейшей выдачи участникам группы и заканчивая разработкой и осуществлением стратегии финансирования, что уже включает функции и соответствующие риски другого уровня существенности.

Таким образом, важно подготовить подробный функциональный анализ сделки, в котором следует описать все осуществляемые держателем кассы функции и существенные риски, которые он принимает, – операционный риск, кредитный риск (при выдаче займов), риск недостаточности финансирования (если держатель кассы занимается также реализацией стратегии финансирования и планированием финансов) и др. – исходя из фактически выполняемых действий.