

Платформа для сотрудничества в области налогообложения

Как решать сложные проблемы получения конкурентных материалов при анализе трансфертного ценообразования

Включая дополнительный доклад

**Как решать проблемы недостаточной информации
по ценам на минеральное сырье, которое
реализуется в виде полуфабрикатов**

Международный валютный фонд (МВФ)

Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР)

Организация объединенных наций (ООН)

Группа Всемирного банка (ГВБ)

Этот документ был подготовлен в рамках проекта «Платформа для сотрудничества в сфере налогообложения» (ПСН). Ответственность за содержание представленного материала лежит на Секретариатах и сотрудниках четырех организаций, принимавших участие в его подготовке. Он является результатом широкого консенсуса между сотрудниками этих организаций, но не может рассматриваться как официальное мнение упомянутых организаций или стран – членов этих организаций.

Качество представленного материала улучшилось, благодаря комментариям, полученным от стран, организаций гражданского общества, представителей деловых кругов и отдельных лиц в ходе обсуждения документа в период с января по апрель 2017 г. Участники проекта «Платформы для сотрудничества в сфере налогообложения выражают свою благодарность за все представленные отзывы.

ОГЛАВЛЕНИЕ

Как решать сложные проблемы получения конкурентных материалов при анализе трансфертного ценообразования

Список сокращений	9
КРАТКОЕ СОДЕРЖАНИЕ.....	12
ЧАСТЬ I: ВВЕДЕНИЕ – РЕШЕНИЕ СЛОЖНЫХ ПРОБЛЕМ, ВОЗНИКАЮЩИХ ПРИ СРАВНИТЕЛЬНОМ АНАЛИЗЕ.....	15
ЧАСТЬ II: ПРОБЛЕМЫ, КОТОРЫЕ ВОЗНИКАЮТ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ СРАВНИТЕЛЬНОГО АНАЛИЗА.....	20
1. Вводные замечания.....	20
2. Анализ сопоставимости данных – описание основных характеристик сделки	21
2.1 Всесторонний анализ условий, в которых работает налогоплательщик	22
2.2 Четкое описание экономической сущности фактической контролируемой сделки – основное внимание нужно уделить экономически значимым характеристикам	22
2.3 Первичный анализ возможных источников информации по «внутренним» и «внешним» сопоставимым сделкам	25
2.4 Выбор наиболее подходящего метода трансфертного ценообразования	25
3. Данные, которые имеют отношение к анализу сопоставимости сделок	37
3.1 Роль используемых данных	37
4. Оптимальное использование имеющихся данных	49
4.1 Другие источники информации.....	50
4.2 Расширенная выборка данных	53
5. Определение и внесение при необходимости поправок в цену для обеспечения сопоставимости сделок.....	55
5.1 Общие замечания	55
5.2 Корректировка суммы оборотного капитала (СОК).....	56
5.3 Поправки, учитывающие различия в системах ведения бухгалтерского учета.....	58
5.4 Прочие корректировки	59
5.5 Как поступить в условиях отсутствия (местных) конкурентных материалов ...	64
6. Интерпретация и использование полученных данных, определение компенсирующих поправок с целью получения значений, соответствующих принципу конкурентного ценообразования	68
6.1 Диапазон значений показателей, соответствующих принципу ценообразования в условиях конкуренции.....	69
6.2 Статистический подход.....	69
6.3 Определение диапазона или значения показателя в условиях конкуренции на основании результата, полученного из конкурентных материалов.....	71
6.4 Подход к оценке результатов деятельности предприятия на основе анализа ее отдельных элементов	73

7. Краткие итоги.....	75
ЧАСТЬ III: ПОДХОД К ПРИМЕНЕНИЮ МЕЖДУНАРДНО ПРИЗНАННЫХ ПРИНЦИПОВ ПРИ ОТСУТСТВИИ КОНКУРЕНТНЫХ МАТЕРИАЛОВ.....	75
1. Введение	75
2. Как увеличить возможности для получения первичных данных для проведения сопоставлений	76
3. Подходы, которые ориентированы на обеспечение рыночного характера сделки77	
3.1. Анализ полученной выгоды.....	77
4. «Безопасные гавани», фиксированная маржа и другие регламентирующие подходы.....	78
4.1 «Безопасные гавани» для трансфертного ценообразования	79
4.2 «Безопасная гавань» в отношении процедуры трансфертного ценообразования.....	85
4.3 Прочие инструкции и правила	85
5. Метод распределения прибыли, полученной в результате сделки	81
6. Методы оценки.....	82
7. Предварительные соглашения о ценообразовании и другие совместные меры, направленные на более полное соблюдение требований законодательства	83
8. Меры, направленные против «налоговой оптимизации», и другие меры защиты налоговой базы	84
ЧАСТЬ IV: КРАТКИЕ ИТОГИ, ВЫВОДЫ И РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ДАЛЬНЕЙШЕЙ РАБОТЕ	87
1. Краткие итоги.....	87
2. Выводы.....	88
2.1. «Безопасные гавани».....	88
2.2. Данные, которые имеются в распоряжении налоговых органов.....	88
2.3. Основы выбора и применения наиболее подходящего метода ценообразования.....	88
3. Рекомендации по дальнейшей работе.....	89
ТЕМАТИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ	92
Тематическое исследование 1: Энергетический уголь.....	92
Тематическое исследование 1А: Энергетический уголь.....	96
Тематическое исследование 1В: Энергетический уголь	100
Тематическое исследование 2: Строительство.....	105
Тематическое исследование 3: Добыча и продажа золота.....	107
ПРИЛОЖЕНИЕ 1.....	113
Вопросник: Функциональный анализ.....	113
ПРИЛОЖЕНИЕ 2.....	121
Характеристика на основе типовых бизнес-моделей.....	121
ПРИЛОЖЕНИЕ 3.....	122
Примеры коммерческих баз данных, используемых для целей трансфертного	

ценообразования	122
ПРИЛОЖЕНИЕ 4.....	125
Страны, имеющие данные по потенциально сопоставимым компаниям или сделкам, соответствующие минимальному требованию для применения принципа конкурентной цены	125
ПРИЛОЖЕНИЕ 5.....	118
Наиболее распространенные виды кодов классификации	118
ПРИЛОЖЕНИЕ 6.....	119
Некоторые другие виды кодов классификации.....	119
ПРИЛОЖЕНИЕ 7.....	121
Критерии независимости компаний.....	121
ПРИЛОЖЕНИЕ 8.....	123
Факторы, которые следует учитывать при анализе процесса поиска конкурентных материалов	123
ПРИЛОЖЕНИЕ 9.....	125
Пример корректировки оборотного капитала	125
ПРИЛОЖЕНИЕ 10.....	128
Пример корректировки для отражения различий в порядке бухгалтерского учета отдельных статей	128
ПРИЛОЖЕНИЕ 11.....	129
Ограниченная эмпирическая поддержка тезиса о надежности нескорректированных данных зарубежных рынков.....	129
ПРИЛОЖЕНИЕ 12.....	136
Примеры корректировок для учета странового риска.....	136
ПРИЛОЖЕНИЕ 13.....	140
Формулы для определения странового риска в два этапа.....	140
ПРИЛОЖЕНИЕ 14.....	142
Межквартильный размах.....	142
ПРИЛОЖЕНИЕ 15.....	143
Финансовые коэффициенты и сокращения	143
ПРИЛОЖЕНИЕ 16.....	144
Наиболее распространенные сокращения	144
ПРИЛОЖЕНИЕ 17.....	145
Коэффициенты, измеряющие функции, активы и риски	145
ПРИЛОЖЕНИЕ 18.....	147
Положения законодательных или нормативно – правовых актов, определяющих статус «безопасного убежища» в отношении международных сделок, предполагающих обычную производственную деятельность с низкой степенью риска	147
(Приводятся для целей иллюстрации).....	147
ПРИЛОЖЕНИЕ 19.....	149
Практика стран по применению «безопасного убежища» в отношении сделок с	

невысокой добавочной стоимостью	149
БИБЛИОГРАФИЯ.....	152
Как решать проблемы недостаточной информации по ценам на минеральное сырье, которое реализуется в виде полуфабрикатов Дополнительный доклад.....	155
КРАТКОЕ СОДЕРЖАНИЕ	156
ВВЕДЕНИЕ	159
Структура представленного документа	164
ФОРМИРОВАНИЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЙ О ГОРНОДОБЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ – МЕТОДОЛОГИЯ	165
Введение	165
Этапы работы с информацией	165
ПРОБЛЕМЫ, СВЯЗАННЫЕ С ФОРМИРОВАНИЕМ ЦЕН НА МИНЕРАЛЬНОЕ СЫРЬЕ В БОЛЕЕ ШИРОКОМ КОНТЕКСТЕ.....	171
Соотношение между ценами при взимании налога на прибыль и роялти	171
Долгосрочные соглашения о поставках.....	172
ТЕМАТИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ ПО ОТДЕЛЬНЫМ ВИДАМ МИНЕРАЛЬНОГО СЫРЬЯ	178
Тематическое исследование: Медь	180
Производство меди и основные виды продукции.....	175
Практика ценообразования	178
Цены на медный концентрат и рыночные условия.....	178
Содержание соглашения.....	179
<i>Рафинированная катодная медь.....</i>	<i>182</i>
Дополнительная информация: вредные примеси в медном концентрате	184
Тематическое исследование: железная руда.....	185
Железная руда и основные продукты	186
Добыча железной руды.....	186
Методы ценообразования	189
Факторы ценообразования в сделках купли – продажи железной руды.....	189
Ориентиры для цен на железную руду	190
Условия контракта	190
Корректировки, связанные с физическим состоянием продукции.....	191
Штрафы и вычеты - примеси	193
Другие факторы, влияющие на цены.....	194
Корректировки, связанные с местоположением товара и сроками его поставки	194
Срок действия контракта («спотовые» и срочные контракты)	194
Дополнительная информация.....	196
Железная руда – основные примеси.....	196
Процессы выплавки стали	196
Тематическое исследование:	198

Энергетический уголь	198
Добыча угля и продукты его переработки.....	197
Добыча энергетического угля	198
Применение и рынок энергетического угля	199
Рынки энергетического угля и торговля этим товаром	199
Экономический контекст	199
Торговля углем.....	200
Ценообразование и контракты.....	201
Требования клиентов.....	201
Энергоемкость и качество угля.....	201
Представительные цены.....	202
Влажность	203
Влажность -- это просто содержание воды в угле. Как отмечалось выше, угольные компании стараются удалять из угля как можно больше воды, так как влажность увеличивает транспортные расходы и, если этот показатель достаточно высок, это может создать риск для устойчивости судна.....	203
Примеси/Загрязнения.....	203
Другие факторы	204
Сроки действия контрактов	205
Дополнительная информация: используемые в контрактах единицы измерения и принятые на рынке условия контрактов.....	206
Тематическое Исследование: Золото	207
Добыча золота и основные виды продукции.....	207
Методы ценообразования	211
Полуфабрикаты золота.....	211
Оплачиваемые металлы и ориентировочная цена.....	212
Корректировки цен и плата за рафинирование	212
Дополнительная информация.....	215
Золото – Показатели, используемые в торговой практике	215
Оптовая торговля золотом	215
Образец товарной ведомости аффинажного завода.....	216
Золото - Свопы между различными локациями («Локо»).....	217
ПРИЛОЖЕНИЕ 1 - ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ О ГОРНОДОБЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ.....	221
Дополнительная информация о горнодобывающей промышленности.....	221
Составление смесей минерального сырья.....	221
Доставка – основные международные стандартные условия поставки («Инкотермс»).....	222
Доставка - основные термины	222
Список использованной литературы	224
ПРИЛОЖЕНИЕ 2 - ИСТОЧНИКИ ДАННЫХ, ИСПОЛЬЗОВАННЫХ В ТЕМАТИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЯХ	229

Источники данных и информации.....	229
Медь.....	229
Золото.....	233
Железная руда.....	234
Энергетический уголь.....	238

Список сокращений

AEOI	Автоматический обмен информацией
ATAF	Африканский форум по вопросам налогового администрирования
BEPS	Размывание налоговой базы и перемещение прибыли
CIAT	Межамериканский центр налоговых органов
CIT	Налог на прибыль компаний
DRM	Мобилизация внутренних ресурсов
DSO	Руда, не требующая обогащения
DWG	Рабочая группа G20 по вопросам развития
IMF	Международный валютный фонд
MNE	Транснациональная компания
OECD	Организация экономического сотрудничества и развития
PCT	Платформа для сотрудничества в сфере налогообложения
RC	Плата за обогащение руды
RTO	Региональные организации в сфере налогообложения
SDGs	Цели устойчивого развития
TC	Стоимость обогащения руды
TP	Трансфертное ценообразование
TIWB	Налоговые инспекторы без границ
UN	Организация объединенных наций
WCA	Корректировки в показатель стоимости оборотных средств
WBG	Группа Всемирного банка

**Как решать сложные проблемы
получения конкурентных материалов
при анализе трансфертного
ценообразования**

КРАТКОЕ СОДЕРЖАНИЕ

Обычно озабоченность развивающихся стран в связи с применением режима трансфертного ценообразования связана с тем, что существуют трудности, связанные с доступом к конкурентным материалам – т. е. к информации по аналогичным сделкам между независимыми сторонами, которые заключаются на конкурентной основе. Для решения этой проблемы и в соответствии с мандатом Рабочей группы G20 по вопросам развития в рамках совместной инициативы МВФ, ОЭСР, ООН и группы Всемирного банка в рамках проекта «Платформа по сотрудничеству в области налогообложения» (ПСН), разработан набор инструментов для оказания помощи налоговым органам развивающихся стран.

Имеющиеся статистические данные и научные исследования о наличии информации по сопоставимым сделкам подтверждают наличие трудностей, о которых говорят многие развивающиеся страны. Зачастую информацию, которая относится к той или иной стране, можно получить только после покупки специального разрешения у провайдеров базы данных. Однако, даже если оставить в стороне финансовые затраты на получение доступа к подобным базам данных, налоговые органы развивающихся стран часто сталкиваются с проблемами, особенно когда речь идет о недостатке соответствующей информации, касающейся конкретной страны или даже региона. Там, где эта информация по сделкам имеется, она может отличаться от параметров рассматриваемых сделок. Как правило, на практике в таких случаях специалистам в области трансфертного ценообразования необходимо рассмотреть возможность использования неполных данных по сделкам, включая использование данных, которые касаются зарубежных рынков. Однако эффективность таких подходов недостаточно изучена, чтобы сделать окончательные выводы об их надежности или понять, как следует вносить поправки в имеющиеся данные для учета таких различий.

Варианты решения проблем, рассмотренные в документе

В представленном документе проблемы поиска конкурентной документации вначале рассматриваются в определенном контексте, что дает общее представление об анализе сопоставимости сделок со ссылками, по мере необходимости, на более подробный инструкции. В частности, подчеркивается важность точного определения экономической сущности рассматриваемой сделки. Этот важный шаг с самого начала определяет выбор наиболее подходящего метода трансфертного ценообразования и последующих критериев поиска конкурентного материала. Для иллюстрации этих принципов приводится ряд практических примеров из практики и тематических исследований, в том числе в отношении сырьевых товаров и минералов, учитывая их важность для многих развивающихся стран. В материале также рассмотрены используемые на практике инструменты, помогающие определить характер сделки и осуществить поиск потенциально сопоставимых сделок. Здесь же дается описание некоторых общих подходов к корректировке не полностью сопоставимых данных, а также приводится несколько примеров того, как это делается в отдельных странах.

В представленном документе на рассмотрение развивающихся стран предлагаются некоторые варианты действий, а также ряд дополнительных инициатив, которые они наряду с международными или региональными организациями могут предпринять для того, чтобы в системном плане смягчить проблемы, вызванные отсутствием конкурентных материалов или сложностями с получением к ним доступа. В частности:

- Использование тщательно продуманных «безопасных гаваней», где данные выверены на

основе принципа рыночного ценообразования. «Безопасные гавани» обладают мощным потенциалом для простого и надежного обеспечения информацией бизнеса и налоговых органов. В представленном исследовании обсуждаются варианты организации «безопасных гаваней, которые должны свести к минимуму возможные недостатки. Эти варианты предусматривают, что в определенных случаях налогоплательщики могут отказаться от режима «безопасной гавани»: необходимо, чтобы на сделки, построенные на основе информации «безопасной гавани», действие соглашений об избежании двойного налогообложения; страны должны иметь возможность согласовать налоговый режим «безопасной гавани» на двухсторонней или многосторонней основе, чтобы не допустить не только двойного, но и льготного налогообложения для предприятий, работающих в режиме «безопасной гавани».

- Использование данных, уже имеющихся у налоговых органов, для установления режима «безопасной гавани». В данном исследовании предлагается, чтобы страны с привлечением региональных и международных организаций могли бы изучить возможность использования информации, уже находящейся в распоряжении налоговых органов, для того чтобы получить представление о том, какова норма прибыли должна быть установлена согласно режима «безопасной гавани». Такая конфиденциальная информация, как правило, не используется налоговыми органами в качестве конкурентных материалов, но может стать достоянием гласности в агрегированном виде, что обеспечивает и защиту конфиденциальности данных, и обеспечивает прозрачность процесса.
- Основа для выбора и применения наиболее подходящего метода ценообразования. Выбор наиболее подходящего метода установления цен, основанного в значительной степени на точном определении экономической сущности сделки, обеспечивает фундаментальную основу для любого последующего поиска сопоставимых данных и существенно влияет на результаты анализа. Авторы документа предлагают:
 - Для сделок купли – продажи сырьевых товаров, в случаях, когда применяется метод определения цен на основе сопоставимой неконтролируемой цены, конкурентная цена может быть определена путем ссылки на цены предложений (например, на котировки на товарной бирже), если таковые имеются. Учитывая важность добывающей промышленности для многих развивающихся стран, рекомендуется продолжить работу по эффективному и действенному применению таких подходов на основе цен предложений.
 - Если по результатам анализа сделки делается вывод о том, что наиболее подходящим является определение конкурентной цены на основе односторонней, т. е. получаемой от одной из сторон сделки, информации, тогда оценка экономически значимых характеристик сделки поможет наилучшим образом использовать любую доступную сопоставимую информацию (которая может включать данные о несовершенных сопоставимых сделках, в том числе и на зарубежных рынках). Информация о сделках в тщательно продуманных «безопасных гаванях» может быть особенно полезна, когда речь идет об обычных сделках, но конкурентные материалы либо недоступны, либо ненадежны.
 - Если по результатам анализа можно прийти к выводу, что для определения цены в рассматриваемой сделке наиболее рациональным является подход, основанный на распределении прибыли, использование прямых сопоставимых данных по аналогичной сделке может не потребоваться.

При рассмотрении проблем, связанных с поиском конкурентных материалов, и более широких альтернативных вариантов, которые имеются в распоряжении стран, представленный материал выходит за пределы узкого исследования вопросов о том, как поступить в условиях отсутствия сопоставимых данных. Цель этого документа состоит в том, чтобы расширить практическое использование принципа рыночного ценообразования в ситуации, с которой сталкиваются многие развивающиеся страны, в том числе, в условиях ограниченной информации и недостаточных административных возможностей. В документе определен ряд направлений будущей работы и подтверждается необходимость политической поддержки для того, чтобы на системном уровне решать ряд этих проблем.

ЧАСТЬ I: ВВЕДЕНИЕ – РЕШЕНИЕ СЛОЖНЫХ ПРОБЛЕМ, ВОЗНИКАЮЩИХ ПРИ СРАВНИТЕЛЬНОМ АНАЛИЗЕ

Трансфертная цена – это цена, используемая в сделке между зависимыми предприятиями. Когда независимые предприятия совершают друг с другом сделки, цены в этих сделках определяют рыночные силы. Так не всегда бывает, когда речь идет о взаимодействии связанных между собой предприятий.

Трансфертное ценообразование – это предусмотренное законом и необходимая характеристика коммерческой деятельности транснациональных компаний. Однако в тех случаях, когда трансфертные цены между зависимыми предприятиями не соответствуют признанным международным нормам,¹ они могут исказить распределение прибыли между странами, в которых действует транснациональная компания. Когда в результате трансфертного ценообразования происходит искусственное перемещение прибыли из страны, это, в первую очередь, отрицательно влияет на основные налоговые поступления данной страны. Подобное перемещение прибыли также может иметь гораздо более серьезные последствия: уклонение от уплаты налогов крупными корпоративными налогоплательщиками будет восприниматься гражданами как «несправедливое» и может подорвать легитимность и доверие ко всей налоговой системе, что будет способствовать несоблюдению законодательства всеми налогоплательщиками. Это – проблемы, с которыми сталкиваются как развивающиеся, так и развитые страны.

Многие страны решали проблему налоговых рисков, возникающую в связи с трансфертным ценообразованием, путем введения правил внутреннего налогообложения, построенных на принципе взаимодействия участников сделок на конкурентной основе или на рыночных условиях. Большинство договоров об избежании двойного налогообложения также включают принцип взаимодействия участников сделок на рыночных условиях в качестве основы для распределения прибыли (и, следовательно, налогов) между зависимыми предприятиями. Принцип взаимодействия на рыночных условиях обеспечивает, по большому счету, одинаковый налоговый режим для операций между зависимыми предприятиями и между независимыми предприятиями. Реализация этого принципа направлена на создание равного подхода к членам международной группы компаний (которые иначе могли бы использовать в своих интересах налоговые льготы за счет трансфертного ценообразования, построенного на нерыночной основе) и независимыми предприятиями. Он также формирует объективный стандарт, который пытается воспроизвести результаты действия рыночных сил. Помогая выровнять «игровое поле» и в силу того, что он представляет собой международный стандарт, принцип взаимодействия рыночных игроков на конкурентной основе позволяет уменьшить перекосы в международной торговле и инвестициях.

В целом, правила трансфертного ценообразования в странах нацелены на то, чтобы налоговые обязательства зависимых предприятий в странах, в которых они осуществляют свою деятельность, не исказились в результате того, что они являются взаимосвязанными. По сути, эти правила требуют от таких предприятий сообщать об уровне налогооблагаемой прибыли, который можно было бы ожидать, если бы зависимые

¹ См. параграф В.1.1.7 *UN Practical Manual on Transfer Pricing* (2017)

предприятия устанавливали цены (и другие условия сделок), которые соответствуют аналогичным параметрам сделок между независимыми предприятиями в сопоставимых обстоятельствах. Правила трансфертного ценообразования также обычно предусматривают полномочия налоговых органов корректировать сумму налогооблагаемой прибыли в тех случаях, когда налогоплательщики не применяют рыночные условия в своих операциях с зависимыми предприятиями. Для того, чтобы установить цены (и другие условия) на конкурентной основе, необходимо сравнить условия сделок, которые существуют между зависимыми предприятиями, с условиями, которые действуют или будут действовать во взаимоотношениях между независимыми участниками сделки при сопоставимых обстоятельствах. Этот сравнительный анализ необходимо проводить всякий раз, когда реализуется принцип формирования условий сделки на рыночной основе.

Анализ сопоставимости сделок является важным элементом в реализации принципа деятельности сторон на конкурентной основе, который требует сравнения условий сделок между связанными сторонами («контролируемых сделок») с условиями аналогичных сделок между независимыми сторонами («сопоставимых неконтролируемых сделок» или «конкурентных материалов»). Важно подчеркнуть, что анализ сопоставимости коммерческой операции не всегда в первую очередь ориентирован на фактическую цену сделки. В некоторых случаях правила трансфертного ценообразования применяют для того, чтобы определить, имела ли место сделка вообще или была ли она совершена способом, который существенно отличается от того, который описан в контрактах или в сопроводительной документации; а также способом, который существенно отличается от того, который определен в сделке, совершенной на конкурентной основе; или сделка вообще не является рациональной с коммерческой точки зрения. Важно также подчеркнуть, что анализ сопоставимости сделок не всегда основан непосредственно на ценах, которые действуют на рынке. Чаще всего при проведении этого анализа используют данные о прибыли сторон при совершении сопоставимой сделки. В некоторых случаях анализ учитывает экономические или коммерческие факторы для измерения относительного вклада сторон в рыночную стоимость товара, чтобы служить показателем распределения прибыли.²

Многие налоговые органы сообщают о том, что при анализе сопоставимости сделок они сталкиваются с трудностями и с неопределенностью. В частности, ключевой вопрос, поднятый развивающимися странами, заключается в нехватке в некоторых частях мира финансовых показателей, необходимых для проведения анализа. Подобные проблемы могут возникать и у налогоплательщиков, и у налоговых органов. Налогоплательщики могут столкнуться с ситуацией, когда у них нет уверенности в том, как соблюдать правила трансфертного ценообразования, и они несут в этой связи неоправданные затраты. Налоговые органы могут столкнуться с трудностями при соблюдении своих же правил, что, в свою очередь, повлияет на их налоговые поступления.

Во многих развивающихся странах проблемы с получением информации не ограничиваются конкретными, очень сложными сделками: с этими трудностями они могут столкнуться во всех сферах экономики. У многих богатых ресурсами развивающихся стран отсутствие данных о ценах на определенные товары вызывает особую обеспокоенность.

Иногда в качестве альтернативы принципу деятельности в конкурентных условиях предлагают систему унитарного, или единого налогообложения или систему

² См. Раздел 5 Часть III настоящего документа

формального распределения налога.³ Это предполагает, что не будет необходимости проводить сопоставление рассматриваемой сделки с конкурентными материалами.

Хотя достоинства и недостатки упомянутых подходов можно обсуждать, в том числе отвечая на вопрос, принесут ли они пользу развивающимся странам⁴, подобные предложения вряд ли будут реализованы в обозримом будущем на глобальном уровне⁵. Таким образом, предлагаемый здесь набор инструментов ориентирован на практические меры, которые могут быть реализованы в краткосрочной и среднесрочной перспективе. Вопрос об отсутствии сопоставимых данных для анализа трансфертного ценообразования был отмечен в «Докладе ОЭСР Рабочей группе по развитию G20 о влиянии РНБП в странах с низким уровнем доходов» (*Report to G20 Development Working Group on the Impact of BEPS in Low Income Countries*),⁶ который стал отправной точкой для подготовки представленного материала.

В данном документе делается попытка решить некоторые из проблем, связанных с трудностями доступа к конкурентным материалам. Несмотря на то, что «безупречные» или идеально подходящие для сопоставления данные могут быть доступны лишь в редких случаях, чаще всего встречаются конкурентные материалы, которые все же позволяют проводить достаточно надежный анализ и получать удовлетворительный результат, который примерно соответствует принципу деятельности в конкурентных условиях. Таким образом, вторая часть этого документа направлена на то, чтобы наилучшим образом использовать имеющиеся данные. Рассматриваются источники информации, а также вопрос о том, каким образом можно оптимально использовать имеющиеся данные за счет расширения критериев отбора информации и применения корректировок в целях обеспечения большей сопоставимости. В документе также подчеркивается, что выбор наиболее подходящего метода трансфертного ценообразования на основе подробного анализа фактического материала имеет ключевое значение для применения принципа действия в конкурентных условиях и во многих случаях может оказать большее влияние на результат, чем точность используемых данных, полученных тем или иным методом. Эта часть материала построена таким образом, чтобы соблюдалась последовательность шагов, которые необходимо сделать при анализе сопоставимости данных. Здесь предоставлены применяемые на практике инструменты, такие как показатели уровня прибыли (ПУП) для определенных типов предприятий, типовая анкета для проведения функционального анализа, перечень типовых шагов, который можно использовать для поиска конкурентных материалов, а также информация, которая поможет налоговым органам критически проанализировать результаты сопоставления данных, представленных налогоплательщиками.

В других случаях может быть целесообразно рассмотреть иные способы определения результатов применения принципа деятельности в конкурентных условиях, которые не зависят (напрямую) от сопоставляемых показателей. В третьей части представленного материала основное внимание уделяется проблемам, которые возникают в ходе работы с конкурентными материалами, и возможным действиям в условиях, когда нет достаточных данных о рыночных сделках между независимыми сторонами. Среди этих действий –

³ См. параграф В.1.4.14 *UN Practical Manual on Transfer Pricing* (2017) или Раздел С Главы I Section C of Chapter I of the *OECD Transfer Pricing Guidelines* (2017)

⁴ См. Обсуждение вопроса о формуле распределения налога в IMF Policy Paper, (2014) *Spillovers in International Corporate Taxation*.

⁵ Европейская комиссия подготовила предложения по общей консолидированной налоговой базе компаний – ОКНБК ('common consolidated corporate tax base – CCCTB), в которые включена формула распределения налога для целей распределения прав на налогообложение между странами ЕС. В первый раз понятие ОКНБК было вынесено на обсуждение в 2011 г., затем повторно – в 2016 г.

⁶ OECD, July 2014. *Part 1 of a report to G20 development working group on the impact of BEPS in low income countries*. www.oecd.org/tax/part-1-of-report-to-g20-dwg-on-the-impact-of-beps-in-low-income-countries.pdf.

потенциальная возможность создания «безопасных гаваней» или использование подходов, основанных на обычаях деловой практики. Здесь также рассматривается вопрос о том, как данные, которые находятся в распоряжении налоговых органов и которые обычно содержатся в налоговых декларациях, могут быть использованы для определения параметров сделки на основе принципа деятельности в конкурентных условиях таким образом, чтобы не нарушить конфиденциальность имеющейся информации. Эти данные могут сыграть свою роль в определении маржи при сделках, совершаемых в условиях «безопасной гавани». В третьей части также представлены результаты обсуждения некоторых положений, касающихся политики в области ценообразования, а также рассматриваются практические аспекты работы по этому направлению в отдельных странах и используемые при этом инструменты, такие как типовые законодательные или нормативные акты, которые можно использовать для реализации таких подходов. Учитывая характер проблемы, представленные во третьей части материалы могут иметь особое значение для руководителей министерств и ведомств, тогда как материалы, которые содержатся во второй части, в отличие от третьей, могут представлять больший интерес для специалистов – практиков в области трансфертного ценообразования.

Проблема преодоления трудностей, связанных с доступом к конкурентным материалам, является сложной, и ее нужно рассматривать с практической точки зрения, а также с учетом возможности реализации экономической политики. В этой связи следует признать, что предлагаемый набор инструментов не обеспечивает комплексного решения проблемы. Поэтому в заключительной Части IV представленного материала определены направления дальнейшей работы и делается ряд выводов.

Вставка 1. Отсылка к отдельным разделам, в которых рассматриваются вопросы, связанные с сырьевыми товарами и продукцией добывающей промышленности

В представленном материале рассматриваются общие проблемы сопоставимости условий сделок, возникающие в контексте трансфертного ценообразования. Вместе с тем, принимая во внимание важность добывающих отраслей промышленности⁷ и других секторов экономики многих развивающихся стран, особое внимание было уделено анализу проблем, которые имеют критически важное значение для указанных секторов экономики. Имея в виду, что проблемы и инструментарий, о которых говорится в представленном материале, рассматриваются, в целом, вне зависимости от конкретного сектора экономики, материал в перечисленных ниже разделах особенно применим к добывающей промышленности и к другим отраслям, в которых производятся сырьевые товары.

- Часть II, Параграф 2.4.2 об использовании цен предложений для определения цены товара в условиях конкурентного рынка⁸
- Часть II, Параграф 3.3.1 о доступных базах данных и публикациях по ценам
- Часть II, Параграф 5.4.1 о поправках к цене с учетом физических характеристик товара (примеры)
- Часть II, Параграф 5.4.3 о подходах «нетбэк», основанных на основе определения «чистой» цены производителя
- Часть III, Параграф 4.3 о предложениях, которые содержатся в инструкциях, основанных на торговых обычаях
- Дополнительный доклад о ценообразовании на минеральное сырье (золото, энергетический уголь, железную руду, медь)

Несмотря на то, что некоторые примеры, приведенные в настоящем документе, позволяют считать, что зависимое предприятие, работающее на конкретном местном рынке, осуществляет «обычную» деятельность и, следовательно, должно получать прибыль такую же, какая определена в конкурентных материалах и какая соответствует относительно низкой (и стабильной) доходности, это далеко от реальности, и каждую ситуацию нужно анализировать с привлечением обстоятельств, которые относятся к конкретной рассматриваемой сделке. И, на самом деле, в данной работе подчеркивается важность определения наиболее подходящего метода, который учитывает обстоятельства рассматриваемой сделки, в результате чего зависимому предприятию, работающему на местном рынке, может причитаться, а может и не причитаться, полностью или частично прибыль или убыток от предпринимательской деятельности. Для иллюстрации см. Тематическое исследование 1, в котором делается вывод, что местное предприятие фактически принимает на себя все экономически значимые риски, связанные со сделками. В этом случае необходимо искать такие конкурентные материалы, которые позволят определить уровень прибыли в рыночных условиях для иностранного предприятия, при этом местное юридическое лицо имеет право на оставшуюся прибыль.

Следует также отметить, что данный материал нацелен на то, чтобы предоставить в распоряжение предприятий практические инструменты для анализа трансфертного ценообразования в условиях, когда имеется недостаток сопоставимых данных: он не является заменой более полному руководству по применению принципа заключения сделок на рыночных условиях, которое содержится, например, в «*Методических рекомендациях ОЭСР по трансфертному ценообразованию*» (*OECD Transfer Pricing Guidelines*) или в «*Практическом руководстве ООН по трансфертному ценообразованию*» (*UN Practical Manual on Transfer Pricing*).

ПРИМЕЧАНИЕ. Все примеры и результаты тематических исследований, используемые в этой работе, предназначены только для целей иллюстрации приведенных положений и обязательно относятся к конкретным обстоятельствам. Поскольку каждый случай должен рассматриваться с учетом присущих только ему конкретных обстоятельств, примеры и результаты тематических исследований не могут применяться иначе как для иллюстрации отдельных положений документа и не должны использоваться налогоплательщиками или налоговыми органами в качестве объяснения похожих, на первый взгляд ситуаций.

⁷ Среди других источников информации по налогообложению и по добывающим отраслям промышленности см. Philip Daniel (ed.) et al (2016) *International Taxation and the Extractive Industries*

⁸ Термин «товар» строго относится к товарам, которые имеют единообразные характеристики и имеют устоявшуюся цену в международной торговле (например, афинажное золото). Вместе с тем, в представленном материале понятие «товар» используется в более широком смысле для обозначения сельскохозяйственных, минеральных и энергетических товаров, которые могут не соответствовать строгому определению.

ЧАСТЬ II: ПРОБЛЕМЫ, КОТОРЫЕ ВОЗНИКАЮТ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ СРАВНИТЕЛЬНОГО АНАЛИЗА

1. Вводные замечания

Главной характеристикой правил трансфертного ценообразования является **определение различий между «контролируемыми» и «неконтролируемыми» сделками**. Первая относится к сделкам между двумя предприятиями, которые связаны между собой – в большинстве случаев это означает, что они входят в одну и ту же группу компаний. Вторая относится к сделкам между независимыми предприятиями. Эти сделки могут означать продажу или иную передачу товаров (включая сельскохозяйственные товары, минеральное сырье или промышленные товары) либо иных ценностей, например, физических и финансовых активов, нематериальных активов⁹ (включая права), услуг или прав на услуги и т. д.

Условия контролируемой сделки определяются или проверяются с учетом условий, характерных для сопоставимых неконтролируемых сделок. Чтобы применить принцип заключения сделок на рыночных условиях к контролируемым сделкам, необходимо досконально понимать характер коммерческих или финансовых отношений между независимыми предприятиями и, в частности, специфику контролируемой сделки (контролируемых сделок), с которой будет проводиться сопоставление. Этот процесс далее будем называть «тщательным описанием экономической сущности контролируемой сделки». Как только с этим вопросом будет ясность, необходимо будет начать процесс выбора наиболее подходящего метода определения трансфертных цен и определения одной или нескольких потенциальных неконтролируемых сделок (конкурентного материала), которые можно считать сопоставимыми.

Неконтролируемая сделка будет считаться сопоставимой с контролируемой сделкой, когда между ними нет различий, которые могли бы существенно повлиять на рассматриваемую цену; или когда такие различия существуют, можно внести в цену более или менее точные корректировки, которые позволят устранить последствия таких различий.¹⁰

В *OECD Transfer Pricing Guidelines* и в *UN Practical Manual on Transfer Pricing* изложены пять экономически значимых характеристик или факторов сопоставимости, которые следует учитывать при рассмотрении вопроса о том, является ли контролируемая сделка сопоставимой с неконтролируемой сделкой. Этими характеристиками являются следующие:

- условия сделки, зафиксированные в контракте;
- функции, выполняемые каждым из участников сделки, с учетом используемых активов и принимаемых рисков, включая то, как эти функции связаны с более широкой функцией создания стоимости группой предприятий, входящих в транснациональную компанию (ТНК), к которой принадлежат стороны, обстоятельствами вокруг самой сделки и принятыми в отрасли обычаями и

⁹ В *OECD Transfer Pricing Guidelines* (2017) нематериальные активы для целей трансфертного ценообразования определяются как нечто, не являющееся материальным активом или финансовым активом, которыми можно владеть или которых можно контролировать для использования в коммерческой деятельности. Использование нематериальных активов или их передача подлежит компенсации, если это происходит во взаимоотношениях между независимыми сторонами в сопоставимых обстоятельствах (см. Раздел А Главы VI). Под это определение подпадают, в частности, патенты; ноу-хау и коммерческие секреты; торговые марки и торговые наименования; а также права по контрактам и государственным лицензиям (включая лицензии или концессии на добычу полезных ископаемых или углеводородов).

¹⁰ Корректировки, вносимые в цену в целях сопоставимости, рассматриваются в Разделе 5.

практикой заключения сделок;

- характеристики передаваемого имущества или предоставляемых услуг;
- экономическое положение сторон и ситуация на рынке, на котором участники сделки осуществляют свою деятельность; и
- бизнес – стратегия, которой придерживаются участники сделки.

Сравнительная важность этих факторов в каждом отдельном случае будет зависеть от конкретных обстоятельств. Дополнительную информацию о том, что подразумевается под каждой из этих экономически значимых характеристик, можно найти в Section D.1 of Chapter I of the *OECD Transfer Pricing Guidelines*, и в Section B.2 of the *UN Practical Manual on Transfer Pricing*.¹¹

2. Анализ сопоставимости данных – описание основных характеристик сделки

В этом разделе рассматривается процесс, цель которого состоит в определении экономически значимых обстоятельств и характеристик сделки, которую заключил налогоплательщик с зависимым предприятием и которая является объектом анализа с точки зрения трансфертного ценообразования.¹²

Сводная таблица с описанием Типового процесса проведения анализа сопоставимости сделок

	Часть	Ссылка в <i>OECD Transfer Pricing Guidelines</i>	Ссылка в <i>UN Practical Manual on Transfer Pricing</i>
Всеобъемлющий анализ деятельности налогоплательщика	2.1	Шаги 1 и 2 в Главе III	Параграф В.2.3.1.
Четкое описание экономической сущности сделки	2.2	Шаг 3 в Главе III	Параграф В.2.3.1.4
Первичный анализ возможных источников информации	2.3	Шаги 4 и 5 в Главе III	Параграф В.2.3.4.
Выбор наиболее подходящих методов трансфертного ценообразования	2.4	Шаг 6 в Главе III	Параграф В.2.3.6.
Определение потенциальных конкурентных материалов	3.4	Шаг 7 в Главе III	Параграф В.2.3.4
Внесение поправок с для обеспечения сопоставимости сделок (если это необходимо)	5	Шаг 8 в Главе III	Параграф В.2.3.5
Обоснование	6	Шаг 9 в Главе III	Параграф В.2.3.7.

¹¹ Paragraph 1.36 of *OECD Transfer Pricing Guidelines* (2017)). Также см. параграф В.2.1.6. *UN Practical Manual on Transfer Pricing* (2017), paragraph В.2.1.6.

¹² В Paragraph 3.4 of *OECD Transfer Pricing Guidelines* (2017)) приводится пример типичной процедуры, которую необходимо соблюдать при проведении сравнительного анализа сделок, и поясняется, что «эта процедура рассматривается как принятая в коммерческой практике, но не обязательная, и что можно использовать любую другую процедуру, направленную на поиск конкурентных материалов, поскольку надежность полученного результата более важна, чем сам процесс (например, соблюдение изложенных правил не дает никаких гарантий того, что в результате будет получена цена, которая соответствует конкурентным условиям рынка, точно так же несоблюдение правил тоже не предполагает, что в итоге мы получим цену, которая соответствует принципу сделки, заключенной на рыночных условиях»).

2.1 Всесторонний анализ условий, в которых работает налогоплательщик

(Шаг 2¹³ типовой процедуры, описанной в Chapter III of the *OECD Transfer Pricing Guidelines*; Paragraph 5.3.1 of the *UN Practical Manual on Transfer Pricing*)

Проведение всестороннего анализа условий деятельности налогоплательщика может включать анализ отрасли, конкуренции, экономической ситуации и факторов регулирования рынка, а также других элементов, которые могут повлиять на налогоплательщика и на конъюнктуру рынка, где он осуществляет свою деятельность.¹⁴ См. Часть А в примерах 1, 2 и 3.

2.2 Четкое описание экономической сущности фактической контролируемой сделки – основное внимание нужно уделить экономически значимым характеристикам

(Этап 3 типовой процедуры, описанной в Chapter III of the *OECD Transfer Pricing Guidelines*; Paragraphs B.2.3.2. и в B.2.3.3. of the *UN Practical Manual on Transfer Pricing*)

После сбора исходной и содержательной информации следующим шагом является точное определение экономической сущности контролируемой сделки. При анализе обычно учитывается пять описанных выше экономически значимых характеристик или факторов сопоставимости, поскольку они позволяют точно определить признаки контролируемой сделки, которая станет отправной точкой для сравнительного анализа.

Важно сверять все зафиксированные в контракте условия сделки с фактическими действиями сторон. Хотя анализ трансфертного ценообразования обычно начинается с контрактов между зависимыми сторонами, в которых сущность и форма транзакции смещены или несовместимы, суть будет иметь приоритет при оценке степени этой несовместимости¹⁵. Кроме того, взятые сами по себе договоренности, зафиксированные в письменной форме, обычно не дают полной информации для того, чтобы составить полное представление о сделке, особенно с точки зрения определения экономически значимых действий и принятых обязательств, используемых или внесенных активов и принимаемых рисков. С другой стороны, в некоторых случаях условия договора или другие письменные соглашения могут быть единственным указанием на те или иные аспекты сделки. Именно письменным договоренностям будет отдаваться предпочтение в тех случаях, когда договоры с зависимыми сторонами не в полной мере соответствуют сути сделки или противоречат фактическим действиям сторон.

Главным элементом в процессе сопоставления сделок является функциональный анализ¹⁶, который является основой анализа трансфертного ценообразования, давая информацию для определения всех важных особенностей контролируемой сделки, включая главные функции компании, используемые основные активы и принимаемые экономически значимые риски. Для того, чтобы проиллюстрировать, какого типа информация может рассматриваться при проведении функционального анализа, в Приложении 1 приведен пример анкеты, которая содержит вопросы для проведения функционального анализа, хотя следует учесть, что эти вопросы всегда должны соответствовать фактам и обстоятельствам каждого конкретного случая. Необходимо иметь в своем распоряжении документацию налогоплательщика по трансфертному ценообразованию, а именно его Локальный файл и Мастер файл, поскольку эти документы

¹³ Первый шаг включает простое определение того, за какие годы необходимо рассматривать соответствующую информацию.

¹⁴ Параграф 3.7 *Transfer Pricing Guidelines* (2017). В этом отношении Мастер файл может оказаться особенно полезным. См.

Главу V *OECD Transfer Pricing Guidelines* (2017).

¹⁵ За исключением случаев, когда сама сделка не оказывается коммерчески нецелесообразной. См. Раздел D.2 Главы I *OECD Transfer Pricing Guidelines* (2017).

¹⁶ См. Раздел D.1.2 Главы I *OECD Transfer Pricing Guidelines* (2017). Результаты проведения функционального анализа также должны быть включены в качестве отдельной части в Локальный файл. См. Приложение II к Главе V *OECD Transfer Pricing Guidelines* (2017).

обычно являются отправной точкой для проведения функционального анализа¹⁷.

В *OECD Transfer Pricing Guidelines* принятие рисков¹⁸ рассматривается как важнейшая часть функционального анализа и процесса отбора конкурентных материалов. Это – важное обстоятельство, которое следует учитывать, так как принятие более высоких рисков сопряжено с ожиданием большей прибыли. Любое предусмотренное в контракте принятие риска должно найти подтверждение в действиях сторон и в самом существовании сделки. Поэтому в контексте функционального анализа, как указано в *OECD Transfer Pricing Guidelines* (параграф 1.60), предлагается провести подробный анализ рисков в соответствии со следующими этапами:

1. Выявление конкретных экономически значимых рисков;
2. Определение того, каким образом принятие этих конкретных, экономически значимых рисков нашло свое отражение в контракте;
3. Сбор информации о действиях сторон, то есть о том, что предпринимают зависимые предприятия, являющиеся сторонами сделки, в отношении принятия и управления конкретными экономически значимыми рисками, и, в частности, какое предприятие или предприятия выполняют функции управления и контроля¹⁹ и функции по минимизации рисков; испытывают на себе положительные или отрицательные последствия риска (например, повышение или снижение доходов или расходов по сравнению с ожидаемыми); и имеют финансовые возможности для принятия риска);²⁰
4. (i). Определение того, согласуется ли принятие риска, зафиксированное в контракте, с действиями зависимых предприятий (т. е. соблюдают ли зависимые предприятия условия контракта);
4. (ii). Определение того, осуществляет ли сторона, принимающая риск по контракту [как это определено в п. 4 (i)], контроль над риском и обладает ли она финансовыми возможностями для принятия риска на основе информации, собранной согласно п. 3. Если это так, эта сторона считается принимающей риск и шаг 5 не нужно учитывать;
5. Если сторона, принимающая на себя риск, не контролирует риск или не имеет финансовых возможностей для принятия риска, распределите риск на ту сторону по контракту, которая контролирует риск и имеет финансовые возможности для его принятия.

Цена в сделке, экономическая сущность которой четко определена, должна устанавливаться с учетом финансовых последствий принятия риска, соответственно перераспределенных (при необходимости) и надлежащим образом компенсирующих функций управления рисками, как это понимается в *OECD Transfer Pricing Guidelines*.²¹ См. Часть В, Тематические исследования 1, 1А, 1В, 2 и 3.

Другие экономически значимые характеристики, в частности, относящиеся к

¹⁷ См. Раздел D.1.2. Главы I *OECD Transfer Pricing Guidelines* (2017) или Раздел C.2.2. *2017 UN Practical Manual on Transfer Pricing*. Более подробная информация о документации, которая касается трансфертного ценообразования, может содержаться, в том числе, в предлагаемых Локальном файле и в Мастер файле.

¹⁸ См. параграф 1.71 *OECD Transfer Pricing Guidelines* (2017), в котором определен риск как влияние неуверенности на достижение целей бизнеса. В *2017 UN Practical Manual on Transfer Pricing* принят аналогичный подход в отношении определения и анализа риска. См. параграф B.2.3.2.24.

¹⁹ См. параграф 1.65 *OECD Transfer Pricing Guidelines* (2017) или Раздел B.2.3.2.35. *2017 UN Practical Manual on Transfer Pricing For Developing Countries*

²⁰ См. параграф 1.64 *OECD Transfer Pricing Guidelines* (2017) или Раздел B.2.3.2.38. *2017 UN Practical Manual on Transfer Pricing For Developing Countries*

²¹ См. параграф 1.6 – 1.63 и 1.105 *OECD Transfer Pricing Guidelines* (2017)

передаваемому имуществу или услугам, а также к экономическим обстоятельствам сторон и к рынку, на котором действуют стороны, также должны рассматриваться с точки зрения их возможного влияния на надежность потенциальных конкурентных материалов. Например, если анализ трансфертного ценообразования действительно показывает, что сделка предусматривает продажу продукта или услуг на глобальном рынке,²² тогда географическое расположение потенциально сопоставимых сделок не может быть существенным фактором, который следует принимать во внимание. См. Раздел 3.4.

Международный стандарт трансфертного ценообразования позволяет при определенных обстоятельствах не принимать во внимание сделку. В результате игнорирования сделки налогооблагаемая прибыль соответствующего предприятия корректируется в соответствии с тем, что было бы, если бы сделки вообще не было, или при необходимости прибыль корректировалась с учетом того, что было бы, если бы сделка была структурирована на коммерчески приемлемых условиях.²³

После того, как экономическая сущность сделки будет четко определена, можно начать процесс выбора наиболее подходящего метода и определения соответствующих конкурентных материалов. От того, как будет определена экономическая сущность сделки, будет в итоге зависеть выбор наиболее подходящего метода сопоставления и параметры поиска конкурентных материалов. См. Часть В, Тематические исследования 1, 1А, 1В, 2 и 3. См. Приложение 2 для описания характеристик, основанных на типичных бизнес-моделях.

Вставка 2: Производитель сахара

Этот упрощенный пример иллюстрирует общую цель сравнительного анализа.

Компания А производит тростниковый сахар-сырец в стране А и реализует его оптом только зависимым предприятиям. Сырой тростниковый сахар является **сырьевым товаром**. Финансовые и коммерческие условия контролируемой сделки были согласованы (тип и качество сахара, количество, коммерческие и договорные права, а также обязательства и т. д.), при этом Компания А по итогам анализа трансфертного ценообразования установила трансфертную цену равную 0,08 доллара США за фунт сахара. Чтобы проверить, соответствует ли трансфертная цена в 0,08 доллара США принципу работы в условиях конкурентного рынка, необходимо провести сравнительный анализ: всесторонний анализ коммерческой деятельности компании А, точно определить характер сделки и дать ее четкое описание.

Точное определение характера и условий сделки показало, что Компания А закупает сахарный тростник у местных производителей и перерабатывает его в сырой тростниковый сахар. Этот сахар затем продается зависимому предприятию, которое занимается упаковкой, продажей и распределением товара под известной торговой маркой независимым оптовым и розничным торговым предприятиям. Точное определение характера коммерческих связей позволяет сделать вывод, что при работе в условиях конкурентного рынка указанное предприятие будет иметь право на получение дохода от использования этой торговой марки.

Анализ также показывает, что Компания А выполняет функции (а также использует активы и принимает на себя риски), которые являются типичными для независимых переработчиков сахарного тростника, а зависимое предприятие выполняет функции (а также использует активы и принимает на себя риски), которые являются типичными для независимого предприятия, которое упаковывает, распространяет и продает сахар.

Кроме того, в данном случае имеется рыночная цена того же типа сахара, который реализуется между

²² Глобальным называется рынок, на котором цены на товары или услуги или прибыль фирм имеют тенденцию к выравниванию в глобальном масштабе, как правило, в результате отсутствия барьеров для торговли / инвестиций / капитала. В качестве примера можно привести определенные товары, которые широко продаются на глобальном рынке, такие как сырая нефть и золото. Когда речь идет о материальных продуктах, хотя существование глобального рынка означает, что цена продукта в мировом масштабе выровнена, цена сделки может все же нуждаться в корректировке, например, чтобы учесть расходы на транспортировку товара.

²³ См. параграф 1.122 of the *OECD Transfer Pricing Guidelines* (2017)

независимыми компаниями на сопоставимых условиях. То есть рыночная цена определяется продажей сопоставимых продуктов между независимыми сторонами, для которых характерно аналогичное разделение функций, что и между компанией А и ее зависимыми предприятиями.

На основании точного определения экономической сущности сделки и наличия конкурентных материалов налогоплательщик пришел к выводу, что метод «сопоставимой неконтролируемой цены» (СНКЦ – СУР, см. параграф 2.4.1.) наиболее подходящим методом для определения трансфертной цены.

В итоге, из доступных источников информации должны быть идентифицированы сопоставимые товары (в идеале – идентичный сахар), и их сопоставимость должна быть проверена на основе экономически значимых характеристик контролируемой сделки, которые должны быть воспроизведены как можно точнее условиями неконтролируемой сделки, по которой доступна информация о рыночных ценах. Затем следует выбрать наиболее подходящий метод трансфертного ценообразования (в данном случае – это метод СНКЦ – СУР). Выявив надежные сопоставимые сделки и определив их рыночные цены, необходимо сравнить их с трансфертной ценой равной 0,08 долл. США за фунт, чтобы определить, соответствует ли она принципу конкурентного ценообразования.

Во многих странах налоговые системы основываются на принципе самооценки, в соответствии с которым налогоплательщик сам выбирает метод определения трансфертной цены. Налоговым органам нужно иметь в виду, что возможен недобросовестный подход налогоплательщика к выбору надлежащего метода ценообразования. Например, им необходимо тщательно проанализировать возможный риск в сделке, представленный налогоплательщиком, и подробно рассмотреть сделку на основании имеющихся фактов и обстоятельств.

2.3 Первичный анализ возможных источников информации по «внутренним» и «внешним» сопоставимым сделкам²⁴

(Этапы 4 и 5 типовой процедуры, описанной в Chapter III of the *OECD Transfer Pricing Guidelines*, Paragraph 5.3.4 of the *UN Practical Manual on Transfer Pricing*).

На этом этапе производится сканирование рынка с целью поиска потенциальных конкурентных материалов. Несмотря на важное значение характеристик искомой сделки для выбора подходящего метода определения трансфертной цены, необходимо также принять во внимание наличие информации о сопоставимых сделках. Поэтому этот этап позволяет определить, насколько возможно использовать тот или иной метод ценообразования еще до того, как мы приступим к тщательному анализу конкурентных материалов, который приводится ниже.

2.4 Выбор наиболее подходящего метода трансфертного ценообразования

(Этап 6 типовой процедуры, описанной в Chapter III of the *OECD Transfer Pricing Guidelines*, Paragraph 5.3.4 of the *UN Practical Manual on Transfer Pricing*)

2.4.1 Общее описание методов трансфертного ценообразования

На этом этапе определяется наиболее надежный метод трансфертного ценообразования для того, чтобы выявить или протестировать условия сделок, заключенных в условиях конкуренции. Хотя выбор наиболее подходящего метода должен, в первую очередь, зависеть от точного определения характера и условий сделки, подлежащей проверке, чтобы это осуществить на практике, как уже отмечалось выше, необходимо также учитывать наличие соответствующих конкурентных материалов, которые потребуются для применения выбранного метода. Как указано в *OECD Transfer Pricing*

²⁴ «Внутренние» сопоставимые сделки – это сделки между одной из сторон в контролируемой сделке и независимой компанией, а «внешние» сопоставимые сделки – это сопоставимые сделки между двумя независимыми компаниями каждая из которых не является стороной в контролируемой сделке

Guidelines, в тех случаях, когда невозможно найти информацию о сопоставимых сделках и/или внести в цену достаточно точные корректировки, налогоплательщикам, возможно, придется выбрать другой метод трансфертного ценообразования.²⁵

В *OECD Transfer Pricing Guidelines* и в *UN Practical Manual on Transfer Pricing* описаны пять методов применения принципа деятельности в конкурентных условиях. В этих документах изложены подробные инструкции о применении каждого из указанных методов. Ниже приводится их краткое описание:

(а) Метод сопоставимой неконтролируемой цены (СНКЦ – СУР). Метод СНКЦ состоит в том, что производится сравнение цены на имущество или услуги, передаваемые согласно контролируемой сделке, с ценой на имущество или услуги, передаваемые в сопоставимой неконтролируемой сделке.

Метод сопоставимой неконтролируемой цены чаще всего применяется:

- когда имеется информация по «внутренней» сопоставимой сделке;
- когда речь идет, в частности, о товарах, которые реализуются на емких ликвидных рынках, на которых существует тенденция к выравниванию цен в зависимости от обстоятельств. В подобных случаях можно брать информацию по биржевым котировкам, однако, может быть, нужно будет вносить в имеющиеся цены определенные корректировки²⁶
- для финансовых операций (например, когда речь идет о процентных ставках по кредиту, ставке вознаграждения при предоставлении гарантии); и
- при предоставлении лицензий на право пользования нематериальными активами, особенно в тех случаях, когда лицензии не являются уникальными и дорогостоящими, для определения эталонной ставки роялти при наличии сопоставимых данных.

(б) Метод цены перепродажи товара. Метод цены перепродажи товара основывается на сравнении маржи, которую покупатель имущества или услуг в контролируемой сделке получает от перепродажи этого имущества или услуг в неконтролируемой сделке, с маржой при перепродаже аналогичных товаров или услуг, которая получается в сопоставимых неконтролируемых сделках.

- Метод цены перепродажи чаще всего ассоциируется с функциями продаж и распределения товаров, которые не предполагают возможности принятия значительного риска или использования уникальных и ценных нематериальных активов (на практике этот метод чаще всего используется при наличии «внутренних» сопоставимых данных, возможно, для другого товара, но относящихся к сопоставимым функциям, активам и рискам).²⁷
- Этот метод применяется также в отношении других перепродавцов с ограниченными функциями добавления стоимости в ситуации, когда имеется информация о «внешних» сопоставимых сделках, совершаемых в той же отрасли и на том же географическом рынке.

Метод цены перепродажи требует согласованности между контролируемыми и сопоставимыми неконтролируемыми сделками при определении валовой прибыли, тогда

²⁵См. параграф 3.5 *OECD Transfer Pricing Guidelines* (2017).

²⁶См. paragraph 2.21 of *OECD Transfer Pricing Guidelines* (2017) или Section B.3.4.3.1.4 of the *UN Practical Manual on Transfer Pricing* (2017).

²⁷См. Раздел 3.2 по «внутренним» сопоставимым сделкам.

как стандарты бухгалтерского учета часто допускают гибкий подход к учету определенных статей, таких, например, как стоимость проданных товаров или эксплуатационные расходы. С учетом этого метод цены перепродажи на практике редко используется, если не имеется надежных внутренних сопоставимых элементов цены.²⁸

(с) Метод «затраты плюс». Суть метода «затраты плюс» состоит в сравнении надбавки к тем затратам, которые прямо или косвенно связаны с поставкой товаров или услуг в контролируемой сделке (но, как правило, без учета накладных расходов), с надбавкой к тем расходам, которые прямо и косвенно связаны с поставкой имущества или услуг в сопоставимой неконтролируемой транзакции. При применении метода «затраты плюс» определение подходящей затратной базы будет часто иметь большее значение, чем сумма наценки, особенно в тех случаях, когда речь идет о тех видах деятельности, для которых характерны относительно низкие показатели добавленной стоимости.²⁹

Метод «затраты плюс» чаще всего применяется в тех случаях, когда речь идет о контрактах с производителями и поставщиками услуг, которые не несут значительного риска и не используют уникальные и ценные нематериальные активы (например, при договорах подряда). На практике этот метод чаще всего используется при наличии «внутренних» сопоставимых данных, возможно, для другого продукта, но с сопоставимыми функциями, активами и рисками.³⁰

Поскольку метод «Затраты плюс» также применяется при сопоставлении показателей на уровне валовой прибыли, в отношении этого метода действуют те же оговорки, касающиеся надежности конкурентных материалов, о которых упоминалось выше в разделе, посвященном методу перепродажной цены.

(d) Метод чистой прибыли в сделке – ЧМС (TNMM). Суть этого метода состоит в определении показателя нормы чистой прибыли – НЧП (PLI) в контролируемой сделке, который рассчитывается как сумма прибыли, отнесенная к соответствующей базе (например, к затратам, стоимости продаж, стоимости активов), с таким же показателем чистой нормы прибыли, рассчитанным относительно той же базы, в сопоставимых неконтролируемых сделках. Этот метод аналогичен методам «затраты плюс» и цены перепродажи, но применяется с использованием показателя чистой, а не валовой прибыли. Чаще всего сумма чистой прибыли представляет собой операционную прибыль или прибыль до вычета процентов по кредитам и займам и налогов (ЕБИТ); однако в зависимости от ситуации могут использоваться и другие показатели чистой прибыли.

Метод чистой прибыли в сделке, так же как и методы «затраты плюс» и «цена перепродажи», является односторонним, при котором в качестве исходных данных для сравнительной оценки берутся показатели только одного участника сделки («проверяемой стороны»)³¹,

²⁸ Например, такие элементы как скидки при маркетинге товаров могут учитываться либо как расходы на реализацию товаров (операционные расходы) или как скидки при продаже товаров. По этой причине метод цены перепродажи и метод «затраты плюс» наиболее надежны при сопоставлении с «внутренними» сопоставимыми сделками. Применение этих методов при сопоставлении с «внешними» сделками, которые относятся к другим сферам экономики или к другим географическим рынкам, скорее всего, будет проблематичным.

²⁹ В качестве иллюстрации: если надбавка к затратам, рассчитанная на основе конкурентных условий сделки и полученная в процессе сравнительного анализа, составляет 5%, а затратная база определена как 600 единиц, тогда трансфертная цена будет рассчитана как $600 * 1,05 = 630$ единиц. В этом случае на затратную базу приходится 95,2% трансфертной цены (600/630), а надбавка к затратам составит всего лишь 4,8% (30/630).

³⁰ См. Раздел 3.2 по «внутренним» сопоставимым сделкам.

³¹ См. paragraphs 3.18-3.19 of the *OECD Transfer Pricing Guidelines* (2017) или Section B.2.3.3 of the *UN Practical Manual on Transfer Pricing* (2017), где рассматриваются проблемы выбора проверяемого участника сделки. В целом, поскольку в результате применения одностороннего метода на другого участника сделки относят всю оставшуюся прибыль (или все убытки), проверяемым участником сделки, как правило, будет тот, который выполняет наименее сложные функции

тогда как на другого участника сделки относится вся оставшаяся прибыль (или фактические убытки). Поэтому было бы целесообразным, чтобы проверяемый участник сделки выполнял более или менее обычные (т. е. характерные) функции, располагал обычными для этой сферы активами и принимал принятые для этого рынка обычные риски.³²

Следует отметить, что при расчетах по методу чистой прибыли в сделке могут использоваться разные показатели нормы чистой прибыли (НЧП). Можно выбрать показатель, который отражает прибыльность основной деятельности тестируемого участника сделки, исходя из добавленной стоимости (и, следовательно, прибыльность при совершении сделок на открытом рынке), как это определено посредством точного описания характера и условий сделки, и должно подлежать надежному измерению.³³ Например, возможно, что наиболее целесообразным является определение вознаграждения дистрибьютора или перепродавца с использованием показателя НЧП, рассчитанного на основе объема продаж, поскольку для рынка обычно характерна сильная корреляция между стоимостью продаж и прибыльностью независимого дистрибьютора. Кроме того, стоимость продаж для такого рода компаний, как правило, довольно просто определяется в соответствии со стандартами бухгалтерского учета, в то время как наиболее подходящим для поставщика услуг может стать показатель нормы чистой прибыли, рассчитанный относительно затрат, поскольку в этой сфере деятельности можно ожидать сильную корреляцию между прибыльностью независимого поставщика услуг и его затратами.

Обычно используют следующие показатели нормы прибыли:

- Норма прибыли, рассчитанная как отношение прибыли к сумме продаж – ПСП (ROC) для дистрибьюторов / посредников при реализации товаров, если проверяемая сторона не вносит уникального или ценного вклада в сделку;
- Норма прибыли, рассчитанная как отношение прибыли к стоимости активов – ПСА (ROA) и к стоимости капитала – ПСК (ROCE), которые используются в капиталоемких отраслях промышленности, таких как обрабатывающая промышленность (где проверяемый участник сделки не вносит уникального и ценного вклада). Расчет отношения прибыли к стоимости активов также может быть полезен в тех случаях, когда активы являются главным фактором получения прибыли, а информация о других потенциальных показателях нормы прибыли недоступна или их нельзя использовать с должной степенью надежности. Например, в случае, когда речь идет о производителе, который покупает сырье и продает готовую продукцию зависимым компаниям, анализ трансфертного ценообразования на основе затрат или выручки не даст надежного результата (поскольку оба показателя относятся к сделкам с зависимыми компаниями).
- Норма прибыли, рассчитанная как отношение прибыли к затратам – ПСЗ (ROC). Этот метод на практике часто также называют методом «полная стоимость плюс» (не путать

с учетом его задействованных в сделке активов и принимаемых на себя рисков.

³² См. Part III, Section B.1 of Chapter II of the *OECD Transfer Pricing Guidelines* (2017) или paragraph B.3.3.2 of the *UN Practical Manual on Transfer Pricing for Developing Countries* (2017)

³³ Как отмечалось при рассмотрении методов «затраты плюс» и цены перепродажи, принципы ведения бухгалтерского учета часто допускают возможность гибкого подхода при классификации определенных затрат, что может сделать сопоставления между двумя компаниями менее надежными. Поэтому при выборе того или иного показателя нормы чистой прибыли необходимо принимать во внимание надежность и порядок расчета показателей. Аналогичным образом, при расчете нормы чистой прибыли нельзя использовать показатель, который сам по себе не определен на основе конкурентных условий рынка.

с методом «затраты плюс», который рассчитывается на основе показателя валовой прибыли), и применяется для расчета нормы прибыли поставщиков услуг, включая производителей продукции на давальческой основе и исполнителей НИОКР по контракту;

- Коэффициент Берри³⁴ применяется для предприятий, которые выполняют посреднические функции с ограниченным риском и у которых нет уникальных или ценных нематериальных активов, т. е. в тех случаях, когда проверяемый участник сделки покупает и продает товары и услуги зависимым компаниям (например, услуги по содействию продажам продукции).

Могут использоваться также и другие показатели нормы прибыли.

(е) **Метод распределения прибыли, полученной в результате сделки.** Суть этого метода состоит в том, что каждому зависимому предприятию, участвующему в контролируемой сделке, распределяется определенная часть общей прибыли (или убытка), полученной в результате этой сделки, которую независимое предприятие могло бы получить от участия в сопоставимой неконтролируемой операции. В отличие от односторонних методов («затраты плюс», цена перепродажи, чистой прибыли), которые основаны на сравнении соответствующих показателей для одного участника сделки, метод распределения прибыли учитывает распределение между сторонами совокупной прибыли, полученной в результате совершения сделки (сделок). В тех случаях, когда можно, руководствуясь принципом работы в конкурентных условиях, определить вознаграждение по некоторым элементам сделки, таким как конкретные функции, выполняемые ассоциированными предприятиями в связи с совершением сделки, с использованием одного из описанных в подпунктах 2 (а) - (d) принятых в коммерческой практике методов, метод распределения прибыли может применяться на основе определения прибыли, которая остается после того, как вознаграждение по этим элементам определены.

Метод распределения прибыли, полученной в результате сделки, может оказаться наиболее подходящим в тех случаях,³⁵ когда:

- коммерческие операции ассоциированных предприятий высоко интегрированы и/или
- оба участника вносят уникальный и ценный вклад, в том числе и в тех случаях, когда обе стороны имеют право на доходы от использования уникальных и ценных нематериальных активов.³⁶

В большинстве случаев метод распределения прибыли, получаемой в результате сделки, применяется путем разделения фактически полученной совокупной прибыли между зависимыми предприятиями в соответствии с экономически обоснованным принципом

³⁴ Коэффициент Берри – это отношение суммы валовой прибыли к операционным расходам. См. Section B.3.5 of Chapter III of the *OECD Transfer Pricing Guidelines* (2017) или paragraph B.3.3.7.8 of the *UN Practical Manual on Transfer Pricing* (2017).

³⁵ Обращаем ваше внимание на то, что в настоящее время разрабатываются дальнейшие рекомендации по применению метода распределения прибыли, полученной в результате сделки, которые могут быть включены в новую редакцию *OECD Transfer Pricing Guidelines*. See the OECD (2015), а также в *Aligning Transfer Pricing Outcomes with Value Creation, Actions 8-10 - 2015 Final Reports*, OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project, OECD Publishing, Paris. The *OECD Transfer Pricing Guidelines* (2017) и the *UN Practical Manual on Transfer Pricing* (2017) содержат более подробные материалы, касающиеся обсуждения преимуществ и недостатков метода распределения прибыли, получаемой в результате сделки.

³⁶ Этот вклад может включать, например, патенты, ноу-хау или коммерческие секреты в отношении технических или производственных процессов, а также, торговые марки, брэнды и иные нематериальные активы, связанные с маркетингом продукции

(например, на основе относительного вклада каждой стороны)³⁷. Как указано в части III, этот метод можно применять при отсутствии сопоставимых конкурентных материалов.

Финансовые показатели, которые используются в методах трансфертного ценообразования

Каждый из методов, описанных выше, использует конкретные финансовые показатели для установления или проверки наличия конкурентной основы в сделке между зависимыми предприятиями. В каждом отдельном случае данные по соответствующему финансовому показателю получены из неконтролируемых сделок и применяются для установления или проверки тем или иным методом конкурентных условий для контролируемой сделки.

Соответствующими финансовыми показателями являются:

- Для метода сопоставимой неконтролируемой цены – цена;
- Для метода цены перепродажи товара – валовая прибыль от продаж;
- Для метода «затраты плюс» – надбавка к прямым и косвенным затратам на поставку товаров или услуг;
- Для метода чистой прибыли по сделке – норма операционной прибыли (как правило, до вычета процентов и налогов) в виде отношения к сумме общих затрат, объему продаж или стоимости использованных активов. (Могут также быть доступны другие показатели, связанные с операционной прибылью); и
- Для метода распределения прибыли от сделки – распределение прибыли между сторонами сделки.

Хотя все пять методов имеют одинаковый статус с точки зрения методологии ценообразования, ни один из методов не подходит для того чтобы его использовать в любой ситуации. Их применение, как уже отмечалось выше, зависит, в первую очередь, от характера сделки, а также от наличия достоверной информации и степени сопоставимости неконтролируемых транзакций. Принимая во внимание эти критерии, следует отметить, что если метод сопоставимой неконтролируемой цены и другой метод трансфертного ценообразования могут применяться с равными основаниями, методу сопоставимой неконтролируемой цены следует отдавать предпочтение с учетом того, что при его применении нужно проводить меньше дополнительных расчетов.³⁸

Помимо этого, после того, как тот или иной метод будет определен как наиболее подходящий с учетом характера сделки, от его применения не так легко отказаться из-за «несовершенных» сопоставимых данных, поскольку это значительно увеличит риск получения результата, который не соответствует принципу обеспечения конкурентных условий сделки. Важно оценить относительную надежность потенциальных вариантов, в том числе степень, в которой «недостатки» влияют на сравнение; и принимая во внимание возможные недостатки, которые могут повлиять на применение любого другого метода трансфертного ценообразования.

2.4.2 Ценообразование на сырьевые товары и регламентированные подходы к

³⁷ Примеры применения метода распределения прибыли от сделки можно найти в Annex II to Chapter II of the *OECD Transfer Pricing Guidelines* (2017) и в paragraph B.3.3.18 of the *UN Practical Manual on Transfer Pricing* (2017).

³⁸ См. paragraph 2.3 of *OECD Transfer Pricing Guidelines* (2017).

ценообразованию

Некоторые страны решили регламентировать подход к ценообразованию в определенных сделках, особенно, когда речь идет о сырьевых товарах. Существует множество вариантов подобного подхода, используемых в разных странах. Их часто называют подходом на основе «шестого метода ценообразования».

Существует множество версий «шестого метода», но, в целом, любая из них основана на том, что для определения цены в сделке необходимо использовать цены фактических сделок на товарных рынках, и в этом отношении все версии сходны с методом сопоставимой неконтролируемой цены.³⁹ Большинство версий «шестого метода» предписывают, что для каждого вида операций нужно использовать конкретную указанную цену; в некоторых предписаниях могут также определить конкретный момент, который выбирается для установления цен (например, дату отгрузки) и/или период действия предложения, которым необходимо руководствоваться. Принятые подходы различаются в разных странах и зависят от некоторых особенностей регламентирования процесса. В частности, (1) прописан ли метод определения цены в законе, постановлении правительства или в указе (президента); (2) как применяется регламентированный подход, например, применяется ли он единообразно ко всем сделкам или допускает (или требует) возможности корректировки с целью обеспечения сопоставимости сделок с учетом определенных фактов и обстоятельств; и (3) на какие виды сделок распространяется регламентированный подход к определению цен. Согласно некоторым версиям регламента, налогоплательщики, например, могут «отказаться»⁴⁰ от регламентированного подхода в тех случаях, когда они могут предоставить доказательства того, что фирма – контрагент (обычно это бывает предприятие, ассоциированное с налогоплательщиком и с посредником между налогоплательщиком и компанией, работающей на рынке в условиях конкуренции (или поставщиком – в случае импортной сделки), выполняет функции, имеющие реальное экономическое содержание. В таких случаях регламент обычно предназначен для рассмотрения ситуаций, когда существование иностранного контрагента может затруднить для местных налоговых органов проверку реальной сделки.

В некоторых странах подобный регламентированный подход может рассматриваться как мера противодействия уклонению от налогов, или он может отражать намерение упростить применение принципов трансфертного ценообразования к операциям в отраслях, которые очень важны для экономики, а применение этих принципов может оказаться делом сложным и для этого может не хватать необходимой информации. Там, где критерии применения этих принципов понятны, такого рода регламентированный подход обеспечивает преимущества с точки зрения большей определенности и простоты. Однако в той степени, в которой он не учитывает фактические характеристики контролируемой сделки, он может привести к завышению или занижению суммы взимаемых налогов и, следовательно, к двойному налогообложению или уклонению от налогообложения, особенно для контролируемых операций с характеристиками, которые значительно отличаются от сделок, в которых цены,

³⁹ Paragraphs 2.18-2.22 of *OECD Transfer Pricing Guidelines* (2017) или Section B.3.4.3.1.4 of the *UN Practical Manual on Transfer Pricing* (2017). Например, предположим, что рыночные цены для товарных операций могут быть определены на основе сопоставимых неконтролируемых контрактов, представленных котировками на товарных биржах. Кроме того, рекомендуется, чтобы налоговым органам было разрешено определять дату установления цен и / или период котировки для сделки, если налогоплательщик не может предоставить надежное доказательство фактической даты установления цены или периода котировки, а налоговые органы не могут иначе определить дату фактического установления цен или период котировки.

⁴⁰ Положение об отказе от регламента возлагает на налогоплательщика обязанность предоставить экономически значимые характеристики фактической сделки.

как правило, уторговываются, и которые составляют основу соответствующих котировок.

Использование цен предложения в качестве основы для определения средней цены сделки, вероятно, будет наиболее надежным, если существуют прозрачные, емкие и ликвидные рынки рассматриваемых товаров и когда используемый подход соответствует принятой на этих рынках практике, что может измениться с течением времени. Кроме того, если это необходимо, в отобранную цену должны вноситься поправки с целью обеспечения сопоставимости сделок. Поэтому, чтобы свести к минимуму риск завышения или занижения цены, важно иметь в виду, что чиновники во властных структурах, разрабатывающие и внедряющие в коммерческую практику любые регламенты и обязательные правила, должны иметь четкое представление о порядке определения цен, которым руководствуются независимые участники рынка⁴¹. Вероятное несовпадение с коммерческой практикой подходов к ценообразованию, регламентированных в нормативно – правовых актах, вероятно, представляет собой особый риск, а для внесения изменений в законодательство требуется время. Более гибкие подходы, которые учитывают возможность соответствующих корректировок с целью обеспечения сопоставимости конкурентных материалов и позволяют налогоплательщикам «отказаться» от соблюдения обязательных правил ценообразования, когда они могут доказать наличие экономической сущности своего контрагента, также помогут обеспечить установление конкурентной цены в сделке и минимизировать риск ненадлежащего налогообложения.

Принимая во внимание присущие этому подходу потенциальные недостатки, а также имеющиеся преимущества, авторы настоящего документа предлагают провести работу по определению целесообразности дальнейшего совершенствования этих методов с целью повышения их надежности и устранения рисков, связанных с ненадлежащим учетом принципа рыночного ценообразования. В частности, можно рассмотреть имеющийся потенциал для детализации упомянутого подхода применительно к конкретным товарам и внедрения системы корректировок цены, например, для определения цены за вычетом транспортных расходов (рассматривается ниже в разделе 5.4.4 части II).

См. также раздел о регламентированных подходах к ценообразованию: Часть III, Раздел 4.3.

2.4.3 Процесс выбора наиболее подходящего метода ценообразования

В *OECD Transfer Pricing Guidelines* рекомендации по определению наиболее подходящего метода ценообразования формулируются следующим образом:

«... Процесс отбора должен учитывать сильные и слабые стороны методов (ценообразования); целесообразность выбора того или иного метода с учетом характера контролируемой сделки

определяется, в частности, посредством функционального анализа; наличием надежной информации (в частности, о неконтролируемых сопоставимых сделках), необходимой для применения выбранного метода и/или других методов; и степени сопоставимости между контролируемыми и неконтролируемыми сделками, включая надежность корректировок, которые вносятся с целью достижения сопоставимости и которые могут потребоваться для устранения существенных различий между сделками.»⁴²

⁴¹ См. Дополнительный доклад *Addressing the Information Gaps on Prices of Minerals Sold in an Intermediate Form*

⁴² Paragraph 2.2 of *OECD Transfer Pricing Guidelines* (2017); Paragraph B.3.1.2 of the *UN Practical Manual on Transfer Pricing* (2017). При определении экономической сущности сделки (см. приведенный выше Раздел 2.2.) будет получена большая

В тех случаях, когда выбранный метод не является наиболее подходящим с учетом фактов и обстоятельств дела, действующие в стране правила трансфертного ценообразования, основанные на принципе работы в конкурентных условиях, обычно позволяют налоговым органам заменить выбранный налогоплательщиком метод определения цен.

Во Вставке 3 приведены примеры, которые иллюстрируют механизм конкретного применения различных методов трансфертного ценообразования (без каких-либо выводов в отношении наиболее подходящего метода для производственных или торговых организаций или в отношении определения на рыночных принципах доходности этих организаций).

часть информации, необходимой для определения подходящего метода ценообразования. В случае, когда по результатам функционального анализа будет определено, что вклад одного из участников сделки в большей степени рассматривается как «обычный», а вклад другого участника – более существенный (возможно с привлечением уникальных или особо ценных нематериальных активов со значительными экономическими рисками), а односторонний метод считается наиболее приемлемым, тогда необходимо выбрать и того участника сделки, которого нужно проверять. Как правило, это будет участник сделки, который внес «обычный» вклад. См, paragraphs 3.18-3.19 of the *OECD Transfer Pricing Guidelines* (2017) или Section B.2.3.3.1 of the *UN Practical Manual on Transfer Pricing* (2017).

Вставка 3. Условный пример: компания «Volpen Inc»

Этот упрощенный пример дает представление о применении альтернативных методов трансфертного ценообразования для определения суммы прибыли, которая причитается каждому участнику сделки.

Предприятие «Volpen Manufacturing» в стране X производит перьевые ручки, которые затем продаются зависимой компании «Volpen Sales» в стране Y. Предприятие «Volpen Manufacturing» закупает сырье и материалы у поставщиков, работающих в условиях конкурентного рынка. Компания «Volpen Sales» продает готовые перьевые ручки потребителям на конкурентных условиях. В представленной ниже таблице собраны финансовые показатели по каждой фирме с тем, чтобы применить тот или иной метод трансфертного ценообразования для определения цены перьевых ручек, которые предприятие «Volpen Manufacturing» продает компании «Volpen Sales».

	Предприятие «Volpen Manufacturing»	Компания «Volpen Sales»
Выручка от реализации	?	1 500
	(это – трансфертная цена)	
Затраты на закупку сырья и материалов или себестоимость проданных товаров	400	?
		(это – трансфертная цена)
Операционные затраты	50	220

В зависимости от наличия фактов, специфики сделки, выполняемых функций, задействованных в операции активов и принимаемых рисков каждым участником сделки приемлемым может быть любой из трех указанных ниже подходов, а на самом деле – еще один подход, который здесь не приводится для описания данной упрощенной ситуации. Применение любого из этих методов зависит, главным образом, от результатов четкого определения экономической сущности сделки. Приведенные в данной Вставке сценарии даются исключительно для иллюстрации того, какие чисто механические действия производятся при разных методах трансфертного ценообразования.

Сценарий 1. Предположим, что для определения эталонной прибыли для предприятия «Volpen Manufacturing» выбран метод «затраты плюс». Проведенный сравнительный анализ показал, что к затратам добавляется прибыль, равная 40%.

В представленной ниже таблице приведена упрощенная финансовая отчетность после применения метода «затраты плюс»:

	Предприятие «Volpen Manufacturing»	Компания «Volpen Sales»
Выручка от реализации	560 (i.e. 400+40%)	1 500
Затраты на закупку сырья и материалов или себестоимость проданных товаров	400	560
Валовая прибыль	160	940
Операционные затраты	50	220
Операционная прибыль	110	720

Сценарий 2. Предположим, что для определения эталонной прибыли для компании «Volpen Sales» выбран метод цены перепродажи. Проведенный сравнительный анализ показал, что к затратам компании «Volpen Sales» добавляется валовая прибыль, равная 20%.

В представленной ниже таблице приведена упрощенная финансовая отчетность после применения метода «цены перепродажи»:

	Предприятие «Bolpen Manufacturing»	Компания «Bolpen Sales»
Выручка от реализации	1200	1 500
Затраты на закупку сырья и материалов или себестоимость проданных товаров	400	1 200
Валовая прибыль	800	300 (т. е. норма валовой прибыли составляет 20% т. е. 300/1500)
Операционные затраты	50	220
Операционная прибыль	750	80

Сценарий 3. Предположим, что для определения эталонной прибыли для компании «Bolpen Sales» выбран метод чистой прибыли (например, компания «Bolpen Sales» выбрана как проверяемый участник сделки). Далее предположим, что используется показатель уровня прибыли (ПУП) только для определения надбавки к операционным расходам. По результатам сравнительного анализа надбавка к операционным затратам составляет 10%.

В представленной ниже таблице приведена упрощенная финансовая отчетность после применения метода «чистой прибыли»:

	Предприятие «Bolpen Manufacturing»	Компания «Bolpen Sales»
Выручка от реализации	1258	1 500
Затраты на закупку сырья и материалов или себестоимость проданных товаров	400	1 258
Валовая прибыль	858	242
Операционные затраты	50	220
Операционная прибыль	808	22 (т. е. 220x10%)

В приведенных примерах, которые отражают то, что часто встречается на практике, описано проведение функционального анализа участников сделки и после этого на основании подробной характеристики сделки будет определено, какого рода конкурентные материалы необходимо найти и как можно будет проверить, насколько соблюдается принцип определения условий сделки на конкурентной основе. Как это отражено в примерах, приведенных для иллюстрации, применение различных методов трансфертного ценообразования (и, в результате, поиск и применение других конкурентных материалов) может оказать решающее влияние на результат для каждого из участников сделки. Это может быть более важным, чем ошибка, которая могла бы быть в случае использования недостоверных конкурентных материалов, но с применением надлежащего метода трансфертного ценообразования. Например, изменение величины надбавки к операционным расходам в Сценарии 3 с 10% до 15% дает следующий результат:

	Предприятие «Bolpen Manufacturing»	Компания «Bolpen Sales»
Выручка от реализации	1247	1 500
Затраты на закупку сырья и материалов или себестоимость проданных товаров	400	1 247
Валовая прибыль	847	253
Операционные затраты	50	220
Операционная прибыль	797	33 (i.e. 220x15%)

Аналогичным образом можно продемонстрировать сказанное выше путем сопоставления результатов использования метода чистой прибыли, выбрав в качестве тестируемого участника сделки предприятие «Bolpen Manufacturing» или компанию «Bolpen Sales». Так же, как и при выборе метода

ценообразования, определение того или иного участника сделки в качестве проверяемого участника зависит от фактов, специфики каждого компании, результатов функционального анализа и – отсюда – от четкого описания экономической сущности сделки.

Сценарий 4. Предположим, в качестве проверяемого участника сделки выбрано предприятие «Bolpen Manufacturing», а в качестве метода трансфертного ценообразования взят метод чистой прибыли с показателем уровня прибыли (ПУП) в расчете на сумму полных затрат. Поиск конкурентных материалов дал сделки – аналоги с показателем равным 10% к сумме полных затрат. В представленной ниже таблице сведены воедино результаты применения метода «чистой прибыли» применительно к предприятию «Bolpen Manufacturing» в качестве тестируемого участника сделки:

	Предприятие «Bolpen Manufacturing»	Компания «Bolpen Sales»
Выручка от реализации	495 (т. е. (400+50)+10%)	1 500
Затраты на закупку сырья и материалов или себестоимость проданных товаров	400	495
Валовая прибыль	95	1 005
Операционные затраты	50	220
Операционная прибыль	45	785

Предположим, в качестве проверяемого участника сделки выбрана компания «Bolpen Sales», а в качестве метода трансфертного ценообразования взят метод чистой прибыли с показателем уровня прибыли (ПУП) в расчете на объем продаж. Поиск конкурентных материалов дал сделки – аналоги с показателем равным 5% к сумме продаж.

	Предприятие «Bolpen Manufacturing»	Компания «Bolpen Sales»
Выручка от реализации	1205	1 500
Затраты на закупку сырья и материалов или себестоимость проданных товаров	400	1 205
Валовая прибыль	805	295
Операционные затраты	50	220
Операционная прибыль	755	75 (i.e. 5% of 1 500)

Опять же, в зависимости от обстоятельств рассматриваемого Сценарий 4, Сценарий 5 или любой другой вариант может оказаться наилучшим вариантом, который подходит для фактической сделки.

Так же, как и при выборе метода ценообразования, выбор проверяемого участника сделки в ходе применения метода чистой прибыли может оказаться более важным, чем ошибка, которая могла бы быть в случае использования ненадежных или недостоверных конкурентных материалов, применяемых к самому подходящему тестируемому участнику сделки.

В каждом из пяти представленных здесь сценариев, в которых применяются различные методы трансфертного ценообразования или иные методы показаны разные результаты. Это, конечно же, отражается на результатах расчетов, которые использованы в примерах, но является иллюстрацией того, насколько важно провести четкий анализ экономической сущности сделки и – отсюда – выбрать наиболее подходящий метод ценообразования (а, при необходимости, еще и правильно выбрать проверяемого участника сделки) с тем, чтобы провести надежный анализ трансфертного ценообразования. Если вся эта основа сложилась неправильно, возникает опасность выбора неправильных и недостоверных конкурентных материалов, а это приведет к тому, что полученные результаты сравнения не будут отражать конкурентный принцип ценообразования, и к ненадлежащему распределению налоговой нагрузки между странами, к двойному налогообложению или к занижению уровня налогов. Разумеется, качество данных и их наличие тоже имеют значение: неполные или неточные данные, которые содержатся в используемых конкурентных материалах, очевидно, приведут к менее точным результатам.

Тем не менее, главное состоит в том, что необходимо провести функциональный анализ (с учетом задействованных активов и принятых рисков) участников сделки (компаний «Volpen Manufacturing» и «Volpen Sales») для того, чтобы определить, какой из методов трансфертного ценообразования нужно применить к фактической сделке и, что наиболее важно, какого рода конкурентные материалы для сравнения нужно искать. Ни налогоплательщик, ни налоговые органы не могут произвольно выбирать эти методы: выбор наиболее подходящего метода ценообразования – это вопрос, требующий обоснования и вопрос принципиальный.

Весь анализ трансфертного ценообразования будет основываться на собственных фактах, но там, где в сделке стороны принимают на себя существенные экономически значимые риски и/или делают уникальный и ценный вклад, например, нематериальные активы,⁴³ это часто будет очень важным фактором при выборе наиболее подходящего метода и, при необходимости, при выборе тестируемого участника сделки. Например, в тех случаях, когда предприятие принимает на себя экономически значимые риски, включая риски, связанные с уникальным и ценным нематериальным активом, невысока вероятность того, что удастся найти подходящий конкурентный материал для сравнения, и использовать односторонний метод для определения прибыли этого предприятия вряд ли удастся.

2.4.4 Выводы, касающиеся выбора наиболее подходящего метода

При выборе методов трансфертного ценообразования не существует никакой приоритетности. По итогам детального рассмотрения экономической сущности сделки может оказаться, что больше подходит метод распределения прибыли между участниками сделки, а не метод сопоставимой неконтролируемой сделки или односторонний метод,⁴⁴ а может быть и наоборот. Если существует возможность сопоставить оценочную прибыль одного из участников сделки (как правило, того, кто выполняет только обычные функции и не вносит в сделку уникального и/или ценного вклада), то такие односторонние методы, как «затраты плюс», цены перепродажи или чистой прибыли в сделке могут оказаться наиболее подходящими. С другой стороны, если между участниками сделки существует тесная связь и/или они оба вносят уникальный и ценный вклад, тогда более вероятно, что односторонний метод нельзя применить с высокой степенью надежности или он вообще неприемлем. В таких случаях наиболее подходящим методом может быть разделение прибыли, полученной в результате сделки.

В этом разделе была предпринята попытка показать, что выбор наиболее подходящего метода во многих случаях будет очень важным фактором, определяющим распределение прибыли между предприятиями. Это будет продемонстрировано в Тематическом исследовании 2.

3. Данные, которые имеют отношение к анализу сопоставимости сделок

3.1 Роль используемых данных

Применение принципа анализа сделки в конкурентных условиях обычно предполагает

⁴³ Заметим, что при любом анализе нематериальных активов нужно рассмотреть вклад участников сделки в эти нематериальные активы, в том числе, в их разработку, усовершенствование, поддержание, защиту и эксплуатацию, а не только вопросы собственности. См. paragraph 6.42 of the *OECD Transfer Pricing Guidelines* (2017) или Section B.1.6.13 of the *UN Practical Manual on Transfer Pricing* (2017).

⁴⁴ Paragraph 2.4 of *OECD Transfer Pricing Guidelines* (2017).

ссылку на конкурентные материалы, т. е. на информацию о неконтролируемых сделках. В этом разделе рассматриваются источники такой информации и показаны области, в которых доступной информации недостаточно. Альтернативные подходы, которыми можно руководствоваться в таких случаях, рассматриваются в Части III представленного материала. Важно отметить, что проблема недостаточной информации может возникнуть на любых этапах трансфертного ценообразования. Часто подходящая информации для сравнения очень сложных сделок, таких как сделки с уникальными и ценными нематериальными активами, вообще отсутствует. Вместе с тем, ограничения в доступности конкурентных материалов могут возникать в отношении любых сделок, а не только тех, которые имеют уникальный характер, и сложных сделок.

3.2 Источники потенциальных конкурентных материалов и типы используемых данных

Любой источник информации считается приемлемым, если он дает надежную финансовую и деловую информацию для анализа трансфертного ценообразования. Существует два основных типа сопоставимых данных: внутренние и внешние. Не существует никакой приоритетности между внутренними и внешними сопоставимыми данными: следует искать наиболее надежные из доступных данных, пригодных для сопоставления.

Внутренние сопоставимые данные – это те, которые относятся к сопоставимой сделке между одним из участников контролируемой сделки стороной и независимой стороной. В *OECD Transfer Pricing Guidelines* отмечается, что там, где эти данные имеются в наличии:

«... внутренние сопоставимые данные могут иметь более прямое и более тесное отношение к рассматриваемой сделке, чем внешние сопоставимые данные. Финансовый анализ может быть более простым и надежным, поскольку он, вероятно, будет опираться на идентичные стандарты и устоявшуюся практику бухгалтерского учета для внутренней сопоставимой и контролируемой сделки. Кроме того, доступ к информации по внутренним сопоставимым данным может быть более полным и менее затратным. С другой стороны, внутренние сопоставимые данные не всегда более надежны, и нередко случаи, когда сделки между налогоплательщиком и независимой компанией может оказаться надежным конкурентным материалом для контролируемых транзакций, осуществляемых одним и тем же налогоплательщиком.»⁴⁵

Однако на практике применение принципа анализа сделки в конкурентных условиях часто сильно зависит от внешних конкурентных материалов. Внешние конкурентные материалы – это те, которые относятся к сопоставимой сделке между двумя предприятиями, не зависящими друг от друга, и ни одно из них не является участником контролируемой сделки. Наиболее распространенным источником информации по внешним конкурентным материалам являются работающие на коммерческой основе базы данных, о которых речь пойдет ниже.

3.3 Коммерческие базы данных

Коммерческие базы данных не обязательно предназначены для целей трансфертного ценообразования. Как правило, они содержат информацию, получаемую из открытых источников, например, аудированную бухгалтерскую отчетность компаний, которую

⁴⁵ Paragraphs 3.27-3.28 of *OECD Transfer Pricing Guidelines* (2017) или Section B.2.3.4.2 to B.2.3.4.4 of the *UN Practical Manual on Transfer Pricing* (2017).

требуют предоставить организации, занимающиеся предоставлением корпоративных, рыночных и финансовых услуг, а также другие регуляторы рынка. Эта информация может касаться многих секторов экономики и многих компаний.

Существуют разные типы баз данных. Некоторые содержат только данные по финансовым рынкам, в других – содержатся данные о конкретных сделках, а третьи содержат данные бухгалтерской отчетности фирм или другую финансовую информацию. Некоторые базы данных собирают информацию по определенным регионам. Объем и детализация доступных сведений различается в зависимости от конкретной базы данных, от компании и от региона. Во многих случаях, поскольку база данных основана на открытой информации, предоставления которой требуют те или иные регулирующие органы, степень детализации информации в базе данных определяется соответствующими требованиями о раскрытии информации (обзор соответствующих баз данных см. в Приложении 3). Это, как правило, ограничивает объем данных, непосредственно полученных из развивающихся стран.

Ограничения и проблемы в использовании коммерческих баз данных

Как уже отмечалось, большинство коммерческих баз данных собирают информацию для иных целей, не связанных с трансфертным ценообразованием. Это может означать, что собранная информация не всегда ориентирована на решение проблем, связанных с анализом трансфертного ценообразования.

Когда речь идет о коммерческих базах данных, многие развивающиеся страны сообщают о двух основных проблемах: о возможности доступа к информации и об ограниченном объеме данных. Во-первых, они подчеркивают трудности с доступом к коммерческим базам данных, в том числе, о связанных с этим расходах. Во-вторых, даже там, где к базам данных можно получить доступ, они часто содержат недостаточную информацию о местных экономических операторах, которая потенциально могла бы служить в качестве конкурентных материалов.

Общий анализ нескольких частных баз данных,⁴⁶ на который обычно полагаются практики, действительно свидетельствует о дефиците внутренней информации во многих странах, которая может использоваться для анализа сопоставимости сделок. В приведенной в Приложении 4 таблице собрана информация за 2013 г., которая имеется в нескольких базах данных, для практиков трансфертного ценообразования во всем мире. Для того, чтобы эта информация соответствовала предъявляемым практическим требованиям, в таблице собраны данные только о местных компаниях, которые являются независимыми и для которых доступна информация о доходах и чистой прибыли (позволит использовать их для анализа сделок в конкурентных условиях с применением метода чистой прибыли).⁴⁷ Из примерно 8 885 000 записей, которые относятся к компаниям во всем мире и по которым имеется информация о доходах и чистой марже, около 5 000 000 соответствуют главному требованию независимости. Для более чем 164 стран было доступно менее 1000 местных наблюдений, которые соответствовали установленному минимальному требованию в 2013 г.

⁴⁶ Обратите, пожалуйста, внимание на то, что в приведенной таблице приводится сводная информация, которую добровольно предоставили несколько частных операторов баз данных по запросу. Таким образом, это не полный свод общедоступной информации, и для некоторых стран может быть доступно больше информации в базах данных, не включенных в обзор.

⁴⁷ Важно отметить, что минимальные критерии не учитывают другие факторы, которые требуют рассмотрения при анализе сопоставимости для принципа приведения сделки к конкурентным условиям в каждом конкретном случае, принимая во внимание особенности отрасли, размер компании, выполняемые ею функции, задействованные активы и т. д. Анализ этих факторов еще больше сужает набор имеющихся данных для использования их при анализе конкретной сделки.

Несмотря на то, что продолжающиеся усилия провайдеров коммерческих данных по расширению объема информации улучшают ситуацию,⁴⁸ во многих странах необходимо будет регулярно искать альтернативные, не относящиеся к внутренним, источники информации.

На первый взгляд, результаты этого анализа подтверждают, что многие страны, и, в частности, страны с переходной экономикой и развивающиеся страны, испытывают трудности с доступом к конкурентным материалам, которые касаются сделок на внутреннем рынке. Следует отметить, что в этот список стран с очень ограниченной информацией по внутреннему рынку, имеющейся в общедоступных базах данных, вошли многие страны, в которых введены подробные правила трансфертного ценообразования. В этих странах строго определена сфера применения того или иного метода трансфертного ценообразования, если его использование основывается на конкурентных материалах по сделкам на внутреннем рынке. Кроме того, общую картину дополняет разный объем информации, которая имеется в открытом доступе в разных странах ОЭСР.

Эти различия в доступе к информации объясняются наличием нескольких факторов.

Очевидно, что в первую очередь – это соотношение между размером экономики страны и количеством компаний в этой стране. Среди других факторов структурного характера можно назвать доминирование на рынках нескольких крупных транснациональных компаний или других фирм, значительная доля государственной собственности в отдельных секторах экономики и весомая роль более мелких, иногда неформальных, экономических операторов во многих развивающихся странах. Однако, помимо этих структурных факторов следует учитывать наличие ряда нормативных актов и административных решений, которые влияют на доступность информации (см. Часть III, Раздел 2).

Наряду с ограниченным объемом информации, которую можно получить в часто используемых базах данных, налоговые органы развивающихся стран часто сообщают о том, что сталкиваются с проблемами при доступе к этим базам данных.

Примечательно, что в недавнем опросе налоговых чиновников, участвующих в Глобальном форуме по трансфертному ценообразованию 2016 г., почти половина представителей стран, не входящих в ОЭСР, указали, что налоговые органы в их странах не имели доступа к коммерческим базам данных. Проблема получения доступа к существующей информации в значительной степени связана с бюджетными ограничениями, с которыми сталкиваются налоговые органы при приобретении коммерческих баз данных. Эти ограничения могут быть устранены, если принять следующие меры:

- Прежде всего, странам следует рассмотреть возможность получения скидок от операторов коммерческих баз данных. Вероятно, что использование конкретной базы данных налоговой инспекцией является серьезным сигналом для частного сектора и для компаний, оказывающих консультационные услуги в области налогообложения. Следовательно, операторы коммерческих баз данных заинтересованы в стратегическом партнерстве с налоговыми органами.
- Возможно, что страны могли бы также рассмотреть вопрос о приобретении и использовании баз данных, в том числе, через региональные организации.
- В некоторых странах, например, в Румынии, налоговые органы преодолели бюджетные ограничения, используя средства, получаемые от предварительных соглашений по

⁴⁸В более позднем обзоре информации, имеющейся в базе данных «Bureau van Dijk's ORBIS database», подготовленном в 2017 г., например, говорится, что объем информации, которая отвечает минимальным требованиям, в настоящее время составляет более 10 млн записей (BvD Comments to the Discussion Draft, April 6th 2017).

ценообразованию, для получения доступа к базам данных; а в других странах, например, в Кении налоговые органы использовали собранные данные о фактических или прогнозируемых сделках с применением трансфертного ценообразования в качестве основания для получения бюджетного финансирования.

- В ряде стран налоговые органы использовали донорские взносы с целью получения средств для доступа к коммерческим базам данных.

По имеющейся информации налоговые органы в некоторых странах пытались решить проблему отсутствия доступа к базам данных за счет того, что они повышали свои требования к налогоплательщикам, например, требовали от них включать скриншоты документации по трансфертному ценообразованию в свои файлы, содержащие данные для сравнительного исследования.

3.3.1 Базы данных по ценам, публикации и обмен информацией о ценах предложений в торговле сырьевыми товарами

В дополнение к общим базам данных, описанным выше, существуют специализированные базы данных и публикации по минеральному сырью, сельскохозяйственным и энергетическим товарам, в которых содержится информация, полученная из специальных отраслевых изданий (которые могут содержать дополнительный анализ и комментарии), а также данные, полученные непосредственно с товарных или фьючерсных бирж. Эти публикации обычно дают информацию о рыночных условиях и ценах, условиях торговли и о ситуации в отрасли (таких как долгосрочные и краткосрочные прогнозы спроса и предложения, в том числе, например, операции по техническому обслуживанию или другие условия, влияющие на производительность крупных карьеров и шахт).

Эти источники информации могут быть полезны налоговым органам для понимания динамики рынка и условий сделок, а также для поиска конкурентных материалов, которые потенциально сопоставимы с рассматриваемой сделкой. В некоторых случаях в упомянутых источниках может также содержаться информация о средних надбавках или скидках к цене конкретного товара, который продается в месте, не совпадающем с указанным в стандартных контрактах. Неполный список источников данных для каждого конкретного примера минерального продукта представлен в дополнительном материале по ценам на минеральное сырье.

В некоторых случаях могут также быть полезны котировки товарных или фьючерсных бирж. Однако, как и в случае с любым возможным источником информации, необходимо учитывать их надежность в качестве конкурентного материала для проверяемой сделки. Биржевые котировки на товары обычно отражают сделки с деривативами, которые могут отличаться от рыночных цен в контрактах, которые предусматривают реальную поставку товара на конкретном рынке. Кроме того, конкретные условия проверяемой сделки могут отличаться от стандартных контрактов, торгуемых на бирже. Необходимо также принять во внимание емкость рынка, его прозрачность и ликвидность. Тем не менее, такая информация может казаться полезной для того, чтобы получить представление о рыночных ценах и о том, какие действия предпринимают независимые игроки отрасли в процессе определения цен.

Важнейшим элементом в процессе определения рыночной цены является анализ участниками рынка потока информации о состоянии рынка. Этот поток включает в себя информацию о текущем и будущем спросе и предложении, а также о коммерческой деятельности конкурирующих фирм. Эта информация, в частности, информация об условиях последней сделки купли – продажи маржинальной единицы товара, помогает постепенно

приблизиться к определению единой рыночной цены.

На некоторых рынках большая часть информации об отдельных сделках недоступна посторонним лицам и тщательно охраняется участниками рынка. Например, поставщик, который продал товар по сравнительно высокой цене, может не пожелать, чтобы его конкуренты об этом знали, поскольку может оказаться, что эта информация приведет к снижению цен в будущем. И, наоборот, существуют такие рынки, для которых характерно наличие ограниченного числа продавцов и покупателей, например, рынки многих редкоземельных минералов.

Для того, чтобы содействовать поиску рыночных цен существует множество публикаций по конкретным видам минерального сырья и по другим сырьевым товарам, в которых публикуется информация о состоянии рынка и о последних сделках. В основу этих публикаций положено отслеживание сделок и/или использование постоянных контактов с ключевыми участниками рынка и с трейдерами, которые могут сообщать о состоявшихся сделках, но не обязательно идентифицировать участников этих операций.

Поскольку условия сделок купли – продажи товаров могут сильно различаться, некоторые издания перед тем, как опубликовать соответствующую информацию, вносят в необработанные данные определенные поправки. В частности, это может означать, что в публикациях:

- исключают сделки купли – продажи товара на условиях, которые явно непохожи на условия других сделок, заключенный в тот же период;
- вносят дополнения в те условия сделки, которые не были раскрыты участниками рынка (например, авторы публикации могут знать, что было продано определенное количество железной руды конкретного типа и куда она поставляется, но им не известны все коммерческие условия сделки);⁴⁹
- вносят поправки, или «нормализуют», цены в отслеживаемых сделках в соответствии со стандартной спецификацией продукта, если эти условия этих сделок не соответствуют общепринятым на этом рынке условиям контракта (например, когда железная руда отправляется в необычный порт назначения);
- публикуют свое мнение о цене при отсутствии достаточной информации по сделкам, то есть они могут публиковать свои собственные оценки того, какие цены могли бы быть в сделках купли – продажи товара, если бы они заключались в тот день, когда состоялась сделка по продаже сравниваемого товара.

Поправки, вносимые в необработанные данные, в конечном счете, отражают мнение издателя. Следовательно, их целесообразность зависит от способности авторов изданий получить доступ к подробной информации о сделках, а также от их опыта и умения выбирать, какие данные больше всего интересуют участников рынка. Во многих изданиях дается информация о методике, которая используется для внесения поправок, что повышает прозрачность процесса.

⁴⁹ В частности, эти коммерческие условия могут включать обязательства покупателя и продавца в отношении пункта поставки товара, таможенной очистки и связанных с этим затрат, таких как затраты на транспортировку, страхование груза и уплаты любых пошлин и сборов. Подобные условия сделки обычно устанавливаются в соответствии с правилами, которые установлены Международной торговой палатой и зафиксированы в «Инкотермс».

Поэтому некоторые участники рынка (и, на самом деле, налоговые органы тоже) призывают к осторожному использованию информации, поскольку она может не соответствовать данным по фактическим сделкам. Налоговым органам нужно обратить внимание на то, как, например, судебные органы относятся к тем или иным источникам информации. Например, может быть уместно рассмотреть вопрос о том, насколько широко тот или иной источник информации используется самими участниками рынка.

При отсутствии другой информации, например, в тех случаях, когда налогоплательщик отказывается (или не может) предоставить информацию о фактических условиях контракта, может быть целесообразно использовать данные, полученные из открытых публикаций или для начала – обмениваться данными о ценах фактических сделок, чтобы выяснить, какие условия были в аналогичных сделках примерно в то же самое время. Может быть также целесообразно использовать цены, информация о которых содержится в этих публикациях, или биржевые котировки в качестве основы, опираясь на которую можно определить цены в конкурентной среде, особенно если такая публикация или источник данных широко используются самими независимыми участниками рынка. В то же время, если условия контролируемой сделки отличаются от условий, лежащих в основе цены фактической сделки, может возникнуть необходимость вносить соответствующие поправки в цену.⁵⁰

Следует отметить, что упомянутые выше данные по ценам, как правило, будут полезны только в том случае, если наиболее подходящим методом трансфертного ценообразования является метод сопоставимой неконтролируемой цены. В зависимости от результатов, полученных по итогам анализа сопоставимости сделок, может оказаться, что более подходящими являются другие методы ценообразования по рассматриваемым товарам.

3.4 Определение потенциальных сопоставимых данных

(Шаг 7 типовой процедуры, описанной в Chapter III of the *OECD Transfer Pricing Guidelines* и в Section B.2.3.4 of the *UN Practical Manual on Transfer Pricing*)

«Внутренние» сопоставимые данные

В некоторых случаях может иметься в наличии информация в отношении сделок налогоплательщика (или ассоциированного с ним предприятия) с независимыми участниками рынка. Учитывая, что подобная информация может быть полезна, ее необходимо проанализировать, чтобы определить, действительно ли эти сделки являются на самом деле сопоставимыми со сделкой (сделками) которые являются объектом анализа.

⁵⁰ Для получения дополнительных рекомендаций по использованию цен фактических сделок на сырьевые товары см. paragraphs 2.18-2.22 of *OECD Transfer Pricing Guidelines* (2017).

Вставка 4. Производитель шоколадных батончиков

На этом упрощенном примере показано, как определяется и используются «внутренние» сопоставимые данные.

Проведенный функциональный анализ показал, что Компания А является предприятием, которое заключает сделки с другими зависимыми предприятиями. У Компании А есть несколько направлений бизнеса, одно из которых – производство/приготовление шоколадных батончиков и других кондитерских изделий. Шоколадные батончики Компании А продает Компания С. Компания А производит специальный вид шоколадных батончиков - мюсли, которые по своим вкусовым качествам отличаются от обычных шоколадных батончиков, и никакие поправки невозможно сделать, чтобы они оказались сопоставимыми с обычными шоколадными батончиками, который Компания А производит и продает независимым участникам рынка. Ясно, что шоколадные батончики мюсли несопоставимы с обычными шоколадными батончиками, и использование метода сопоставимой неконтролируемой цены в данном случае не подходит.

Однако, всесторонний анализ сделки показывает, что выполняемые функции, используемые активы и принимаемые риски Компании А при изготовлении шоколадных батончиков и батончиков мюсли, очень похожи, если не идентичны. Это будет означать, что вознаграждение за функции, связанные с производством батончиков мюсли, может использоваться как внутренний конкурентный материал, сопоставимый с вознаграждением за функции, связанные с изготовлением обычных шоколадных батончиков, а получаемая при этом прибыль может быть отнесена к каждой функции на основе выбора наиболее подходящего метода трансфертного ценообразования.

Таким образом, внутренние сопоставимые данные можно использовать для определения конкурентной цены в контролируемой сделке путем сравнения прибыльности каждой производственной линии.

«Внешние» сопоставимые данные

Может так получиться, что по итогам функционального анализа информация, которая относится к контролируемой сделке, была всесторонне описана, однако не было найдено никаких потенциальных «внутренних» сопоставимых данных, которые подошли бы для сравнения. В таком случае необходимо рассмотреть и определить «внешние» данные, которые подходили бы для сравнения. В зависимости от фактов и обстоятельств дела, а также факторов, которые могли бы повлиять на поиск потенциально возможных конкурентных материалов, можно было бы приступить к поиску «внешних» сопоставимых данных из имеющихся в стране или зарубежных источников информации. В Приложении 3 к настоящему документу представлен обзор имеющихся общедоступных источников информации.

Вставка 5. Производитель сахара

На этом упрощенном примере показано, как определяются и используются «внешние» конкурентные материалы.

Следуя фактам, изложенным в качестве иллюстрации во Вставке 2, Компания А производит товар, который продается только зависимым предприятиям.

Точное определение экономической сущности сделки показывает, что Компания А закупает у независимых производителей сахарный тростник, который затем перерабатывается в тростниковый сахар – сырец. Затем этот сахар – сырец продается ассоциированному предприятию - Компании В, которая упаковывает его и реализует оптовым и крупным розничным торговцам под собственной торговой маркой.

Анализ также свидетельствует о том, что в соответствии с соглашением между Компаниями А и В все ранее заключенные контракты Компании А были связаны только с производством сахара – сырца по заказу Компании В. Кроме того, Компания В обязана закупать весь сахар – сырец, произведенный Компанией А, и фактически делает это. Анализ показывает, что все решения, касающиеся количества производимого сахара – сырца и графика его производства, принимаются персоналом Компании В. Компания А не имеет уникальных и ценных нематериальных активов и не вносит существенного вклада в любые нематериальные активы, принадлежащие ассоциированным предприятиям.

Был сделан вывод о том, что Компания В принимает на себя риск обесценения запасов и рыночный риск, и что компания А наиболее точно характеризуется как «предприятие, работающее на условиях подряда», полученного от Компании В. Далее следует вывод о том, что наиболее подходящим методом в этом случае является метод чистой прибыли по сделке, при котором Компания А выступает в качестве проверяемого участника сделки, а в качестве показателя уровня прибыли используется отношение операционной прибыли к сумме полные затрат.

Поскольку внутренние сопоставимые данные отсутствуют, для поиска конкурентных материалов было решено использовать одну из коммерческих электронных баз данных. Критерии поиска были сформулированы таким образом, чтобы можно было найти независимых производителей сырьевых пищевых продуктов в стране А, которые не используют уникальные и ценные нематериальные активы, не занимаются продажей и маркетингом продукции и не имеют иных направлений деятельности. В результате поиска изначально было выявлено 45 таких производителей. По итогам индивидуального отбора было забраковано 12 компаний, осталось 33 потенциально сопоставимых производителя («пригодных для сравнения»). В результате были получены сопоставимые данные, которые использовались для оценки возможной прибыли для Компании А в соответствии с ее обычными функциями и очень ограниченными рисками.

Как уже отмечалось выше, обычно имеет смысл начинать поиск конкурентных материалов с доступной информации о местном географическом рынке тестируемой стороны, поскольку при наличии такой информации, как правило, нет необходимости учитывать условия, характерные для иных географических рынков. Однако, если сопоставимые данные для тестируемой стороны на местном рынке отсутствуют или недоступны, можно рассмотреть данные по другим географическим рынкам (потенциальные «зарубежные конкурентные материалы»). В подобных случаях будет важно проверить, могут ли различия, связанные с иным географическим рынком существенно повлиять на условия рассматриваемой сделки. Там, где сделка происходит на действительно глобальном рынке, географическое положение рынка может не иметь существенного значения.

В некоторых случаях выбор географического рынка может быть менее значимым, чем другие характеристики, а это означает, что наиболее надежными конкурентными материалами являются данные с зарубежного рынка. Например, при использовании метода чистой прибыли независимая компания с иностранного рынка с близкими функциями, активами и рисками может обеспечить более надежное сравнение для целей трансфертного ценообразования, чем неконтролируемая организация с местного рынка, данные по которой недостаточно сопоставимы с точки зрения функционального анализа.

Вставка 6. Разные географические рынки

На этом упрощенном примере показано, что конкурентные материалы, которые относятся к разным географическим рынкам могут дать наиболее надежные данные для сопоставления.

Налоговые органы страны X проводили проверку трансфертного ценообразования в местной дочерней компании крупной транснациональной корпорации. В качестве объекта проверки была выбрана контролируемая сделка по оказанию производственных услуг в соответствии с контрактом между зависимыми предприятиями. Функциональный анализ показал, что дочерняя компания оказывала обычные производственные услуги, используя собственные активы, а также некоторые нематериальные активы, принадлежащие и разработанные зависимым предприятием. Дочерняя компания не проводила каких-либо крупных исследований и разработок, а также не осуществляла реализацию и маркетинг услуг. Поиск конкурентных материалов по производителям, работающим на условиях подряда в стране X, оказался безуспешным. Единственная информация о независимых производителях в Стране X касалась компаний, выполняющих значительный объем научных исследований и разработок и/или занимающихся продажами и маркетингом. Оказалось также, что многие независимые производители использовали также уникальные и ценные нематериальные активы.

Группа аудиторов пришла к выводу, что эти различия с большой вероятностью окажут существенное влияние на рассматриваемую сделку. Поэтому они искали потенциальные возможности использования конкурентных материалов с других географических рынков, в частности тех, где экономические условия считались аналогичными условиям в стране X. Было выявлено несколько независимых производителей, работающих на условиях подряда на других географических рынках и проанализирована имеющаяся информация.

Основываясь на тщательном анализе фактов, которые относятся к рассматриваемой сделке, группа аудиторов пришла к выводу, что конкурентные материалы по независимым производителям, работающим в других странах на условиях подряда и имеющих такой же набор функций, активов и рисков, как у местной дочерней компании, обеспечивают более надежное сравнение, чем любые местные производители.

3.4.1 Процесс поиска конкурентных материалов

В следующем разделе описан типичный процесс поиска конкурентных материалов, целью которого является выявление потенциальных сопоставимых сделок с использованием коммерческой базы данных. Предполагается, что характер и условия контролируемой сделки были четко определены, и в качестве наиболее подходящего был выбран один из односторонних методов трансфертного ценообразования как наиболее соответствующий обстоятельствам.

Процесс, о котором пойдет речь ниже, следует рассматривать только в качестве примера и, возможно, его необходимо адаптировать к конкретным обстоятельствам и условиям сделки. В частности, следует тщательно продумать выбранные критерии выбора того или иного метода и упорядочить их на основе определения наиболее экономически значимых характеристик проверяемых транзакций. Например, если при типичном процессе поиска конкурентных материалов в качестве практического средства используют такие инструменты как определение географического рынка (см. в разделе выше) и отраслевые классификационные коды, то далее необходимо рассмотреть вопрос о том, в какой степени эти факторы соответствуют экономически значимым характеристикам четко определенной контролируемой сделки. Например, дистрибьютора фармацевтических товаров, имеющего в своей структуре большой отдел продаж, который отдает на аутсорсинг стороннему поставщику услуги по логистике и обработке товаров (и, следовательно, не

имеет складов, логистической инфраструктуры и не принимает на себя риски обесценения товарно-материальных ценностей на складе), вряд ли можно сравнить с предприятиями, подпадающими под отраслевую классификацию «импортер фармацевтических товаров, оптовая торговля», если типичные компании, входящие в эту классификацию, на самом деле выполняют значительный объем складских и логистических работ, привлекают серьезные активы и принимают на себя риски, и при том располагают небольшим штатом сотрудников, занимающихся продажами. В таких случаях следует рассмотреть вопрос о расширении или переупорядочении критериев поиска для определения приоритетности наиболее важных с экономической точки зрения характеристик сделки и об использовании других средств, таких как тщательно отобранные финансовые коэффициенты или средства диагностики⁵¹ для другого поиска по обновленным критериям.

Вставка 7. Стандартный процесс поиска конкурентных материалов

1. Классификационные коды отраслей экономики / предпринимательской деятельности

Общей отправной точкой в процессе поиска сопоставимых объектов являются классификационные коды отраслей/предпринимательской деятельности. Наиболее распространенные классификационные коды представлены в Приложении 5. Кроме того, в других странах также созданы свои отраслевые классификационные коды для целей статистического учета или используют другие источники классификационных кодов деловой активности. Список этих кодов приведен в Приложении 6.

На практике наиболее распространенными являются Стандартные коды отраслевой классификации (SIC), Номенклатура экономической деятельности в Европейском сообществе (*Nomenclature statistique des activités économiques dans la Communauté européenne*, NACE) и отраслевые коды Североамериканской системы классификации отраслей экономики (NAICS), которые обычно используют налогоплательщики и налоговые органы во всем мире, но в зависимости от доступных данных можно использовать любую систему классификации. Инструкция по использованию этих трех отраслевых кодов приведена в части С Ситуационного анализа 3.

2. География/регион/страна /рынок

Обычно имеет смысл начать с того, чтобы рассмотреть потенциальные сопоставимые объекты из того же географического рынка, что и проверяемый участник сделки, потому что это сведет к минимуму любые потенциальные различия, которые могут оказать существенное влияние на сопоставление сделок. Там, где нет доступной информации о сделках, которые по другим параметрам сопоставимы с исходной сделкой и относятся к одному и тому же географическому рынку, необходимо принять во внимание относительную важность различных факторов, учитывая, что задача состоит в том, чтобы найти самые надежные из доступных вариантов. Иначе говоря, другие факторы сопоставимости, например те, которые относятся к функциональному анализу, в данном конкретном случае могут быть более важными, чем географический рынок, и тогда значение этого критерия выбора конкурентных материалов может быть не таким существенным или он даже вообще может не учитываться.

В тех случаях, когда рынок считается ключевым фактором, может быть целесообразно определить его как страну, регион или группу стран, которые считаются (а) единым или в значительной степени интегрированным рынком; или (b) достаточно похожим на рынок, к которому относится исходная сделка.

См. Также Часть 1, Раздел 5.5 – об использовании данных, которые относятся к зарубежным рынкам.

3. Ключевые слова, связанные с предпринимательской деятельностью

Этот этап обычно включает в себя определение и поиск ключевых терминов, которые характеризуют бизнес участника исходной сделки и действия, связанные с рассматриваемыми сделками.

4. Наличие финансовой информации

Руководствуясь практическими соображениями, следует выбраковывать варианты, по которым отсутствует финансовая информация за два года и более.

⁵¹ См. параграф 6.3.1

5. Размер выручки (или другие показатели величины компании, например, стоимость активов или количество работников)

Важно, чтобы сравниваемые предприятия были примерно одинакового размера, т. к. масштаб бизнеса может оказать существенное влияние на сопоставимость данных. Кроме того, в некоторых случаях может оказаться целесообразным более тщательно изучить компании, которые постоянно терпят убытки.

В условиях конкурентного рынка независимые компании могут нести убытки, но это не может продолжаться в течение длительного периода времени.

6. Самостоятельность участника сделки

Основополагающим элементом принципа конкурентной среды является сравнение между контролируемой и неконтролируемой сделкой. Поэтому в процессе поиска конкурентных материалов нужно стремиться исключить сделки, в которых участвовали компании, принадлежащие к группе ТНК. См. Приложение 7, в котором даются пояснения о критериях самостоятельности компании.

7. Виды финансовой отчетности

На этом этапе основное внимание уделяется выявлению компаний, которые предоставляют консолидированную или обязательную финансовую отчетность. Финансовая информация сравниваемых компаний не должна подвергаться влиянию или искажаться под влиянием фактора связанности сделок. Необходимо соблюдать осторожность при использовании консолидированной финансовой отчетности. Она может использоваться только в том случае, если функции, выполняемые консолидированной группой, соответствуют функциям тестируемого участника сделки.

8. Активные / неактивные предприятия

Как правило, в процессе поиска конкурентных материалов отсеиваются предприятия, не ведущие активной хозяйственной деятельности, поскольку характер деятельности активных и неактивных предприятий обычно различаются.

9. Поиск конкурентных материалов с целью обеспечения функциональной сопоставимости

В некоторых случаях поиск по ключевому слову, связанному с описанной выше коммерческой деятельностью, может быть дополнен поиском на основе наличия в финансовой отчетности определенных сумм, которые указывали бы на выполнение (или невыполнение) определенных функций или привлечение тех или иных активов. Например, если проверяемый участник сделки не проводит каких-либо исследований и разработок и не использует нематериальные активы, которые могли быть созданы с помощью НИОКР, может быть целесообразно исключить из поиска коммерческие структуры, которые несут значительные расходы на НИОКР.

См. также обсуждение вопроса о соотношении положительных результатов к общему объему информации, полученной в процессе поиска в Разделе 6.3.1 ниже.

10. Дополнительная выбраковка конкурентных материалов без привлечения компьютерных баз данных

Дополнительные критерии, связанные с фактами и обстоятельствами дела, могут иметь решающее значение для анализа конкурентных материалов без привлечения компьютерных баз данных. Пример такого процесса см. в Части С ситуационного анализа 3.

3.4.2 Анализ процесса поиска конкурентной документации с использованием коммерческих баз данных

Вместо того, чтобы самостоятельно проводить полномасштабный поиск конкурентных материалов, налоговым органам может быть целесообразным критически проанализировать результаты выборки сопоставимых данных, полученных налогоплательщиком.⁵² Такая ситуация возможна, если, например, налоговые органы

⁵² В 2017 г. В рамках Платформы сотрудничества в сфере налогообложения будет разработан еще один документ, посвященный набору инструментов по трансфертному ценообразованию, в котором будут представлены такие инструменты как типовые нормативно – правовые документы и регулятивные акты, которые должны предусматривать

не имеют доступа к базе данных или когда речь идет о налогоплательщиках, которые заключают сделки с низким уровнем риска, или когда у налогоплательщика есть положительная история соблюдения налогового законодательства. Стандартный процесс анализ отобранных конкурентных материалов представлен в Приложении 8.

Вставка 8. Практика анализа трансфертного ценообразования в отдельных странах

В некоторых странах предпочитают начинать анализ трансфертного ценообразования с информации, предоставленной налогоплательщиком. В зависимости от конкретного случая это, как правило, будет обычной документацией по трансфертному ценообразованию. В некоторых случаях к этому могут добавить ответы налогоплательщика на вопросы анкеты, разработанной налоговыми органами.

В Южной Африке процесс анализа документации также всегда начинается с того, что представил налогоплательщик. Если есть разногласия по каким-то вопросам, налоговые органы обсудят их с налогоплательщиком и попытаются найти решение. Если налицо полное несогласие, тогда налоговые органы проведут собственный анализ конкурентных материалов, и не будут полагаться на результаты, представленные налогоплательщиком.

В Мексике за отправную точку анализа конкурентных материалов берутся результаты, предоставленные налогоплательщиком, и сделанные им выводы. Иногда налоговые органы проводят повторный поиск сопоставимых данных. В процессе проверки налоговые органы Мексики оценивают, проведен ли анализ конкурентных материалов должным образом на всех этапах работы и все ли факторы учтены. Если налоговые органы обнаруживают какие-либо нестыковки и противоречия, они сами могут провести поиск конкурентных материалов. В Мексике налоговые органы всегда подтверждают результаты функционального анализа, представленные налогоплательщиками.

В Новой Зеландии налоговые органы всегда проводят анализ информации, предоставленной налогоплательщиком, используя при этом свой опыт для оценки ее достоверности. В Норвегии и Колумбии также обычно начинают с анализа материалов, который они получают от налогоплательщика. Налоговые органы Колумбии всегда проводят собственный функциональный анализ (обычно с посещением компании и проведением собеседований с ее ключевыми сотрудниками). Если конкурентные материалы, используемые налогоплательщиком, кажутся недостаточно надежными, тогда выбирают другие данные, пригодные для сопоставления.

В отличие от этого, налоговые органы в Австралии, как правило, проводят собственный сравнительный анализ, часто основанный на общепринятом наборе потенциальных сопоставимых показателей для конкретных видов операций, которые затем модифицируются с учетом конкретных фактов и обстоятельств и с учетом информации, предоставленной налогоплательщиком.

Источник: интервью ОЭСР с представителями стран, май 2016 г.

4. Оптимальное использование имеющихся данных

Как уже отмечалось выше, коммерческие базы данных, а также сведения и отчетность, предоставляемые в государственные органы согласно законодательству, если их можно получить, являются наиболее часто используемыми источниками данных при анализе сопоставимости конкурентных материалов для целей трансфертного ценообразования. В этом разделе рассматриваются другие потенциальные источники информации.

4.1 Другие источники информации

4.1.1 Информация, которой располагают налоговые органы

Во многих развивающихся странах наиболее полным источником внутренних данных о потенциальных сопоставимых неконтролируемых сделках может оказаться информация, которую собирают налоговые органы в виде налоговых деклараций, или данные таможенных органов. Однако подобная информация, как правило, подпадает под действие правил, запрещающих разглашение сведений, представляющих коммерческую тайну (в том числе, когда речь идет о налогодобложении), и поэтому она недоступна для налогоплательщиков. Кроме того, нужно отметить, что данные таможенных органов вряд ли можно напрямую использовать для анализа трансфертного ценообразования (см. ниже). Поэтому в *UN Practical Manual on Transfer Pricing and the OECD Transfer Pricing Guidelines* авторы предостерегают от использования такого рода информации в целях обеспечения сопоставимости условий сделок для трансфертного ценообразования («секретных сопоставимых данных»), за исключением случаев, когда необходимая информация может быть раскрыта налогоплательщикам согласно действующим в стране правилам сохранения конфиденциальности.

Позиции отдельных стран в отношении использования «секретных сопоставимых данных» различаются⁵³ – от четко сформулированных правил в Китае, разрешающих использование непубличной информации, до жесткого запрета их использования в Австрии и США. В большинстве стран, хотя и не во всех, либо конкретно запрещено использование секретных сопоставимых данных, либо воздерживаются от их использования на практике, в частности из-за опасений, что подобные действия в отношении заинтересованного налогоплательщика будут рассматриваться как некорректные и несправедливые.⁵⁴ В других странах использование секретных сопоставимых данных может ограничиваться строго определенными обстоятельствами, например, когда налогоплательщик не отвечает на разумные запросы предоставить информацию; или если законодательством предусмотрены ситуации, когда «секретные сопоставимые данные», могут быть предоставлены налогоплательщику или его представителю.

В данном документе отмечается, что информация, которой располагают налоговые органы, может быть полезна для того, чтобы информация по «безопасным гаваням» или аналогичным ситуациям приближалась информации, которая относится к сделкам в условиях конкурентного рынка. И все же, учитывая деликатный характер подобной информации, к использованию таких данных следует подходить осторожно. См. Также часть III, Раздел 4.1 данного документа.

4.1.2 Информация, которая имеется у таможенных органов

В качестве потенциального источника данных, используемых для сопоставления, иногда предлагают использовать информацию, которая имеется у таможенных органов. Однако, вызывает сомнения, что эту информацию можно использовать при

⁵³ Это касается, например, конкурентных материалов, где содержится информация, которую запрещено раскрывать налогоплательщику, например, поскольку она получена на основе информации, взятой из налоговых деклараций или отчетов о соблюдении налогового законодательства, представленных другими налогоплательщиками на основании запросов налоговых органов. См. paragraph B.1.6.30 of the *UN Practical Manual on Transfer Pricing* (2017) или paragraph 3.36 of the *OECD Transfer Pricing Guidelines* (2017)

⁵⁴ Четыре дела, которые касаются «секретных сопоставимых данных» и рассматриваются в судах, см. Мууаа, Е. September/October 2014. *Transfer Pricing Comparability Adjustments: The Pursuit of “Exact” Comparables*.

оценке сопоставимости для целей трансфертного ценообразования. Эти данные собираются таможенными органами при импорте⁵⁵ товаров и услуг, они являются конфиденциальными и, как правило, не предназначены для широкого доступа, когда речь идет о конкретных сделках. В большинстве стран определение цены товаров и услуг для целей взимания таможенной пошлины должно определяться в соответствии правилами, установленными внутренним законодательством на основе «Соглашения о применении правил таможенной оценки товаров» (*WTO Valuation Agreement (1979)*). В таких случаях рыночная стоимость товара или услуги в сделке представляет собой цену, фактически уплаченную или подлежащую уплате согласно условиям сделки купли – продажи, на основании которой состоялся экспорт. Эта рыночная стоимость является отправной точкой и определяет метод определения цены, который необходимо применять везде, где это возможно (обычно используется для более чем 90% импорта).⁵⁶ Однако неправильное определение цены может также повлиять также и на таможенную стоимость. Следовательно, правила таможенной оценки допускают применение методов, отличных от определения рыночной стоимости сделки, в тех случаях, когда есть основания полагать, что на цену импортируемого товара повлияли особенности отношений между импортером и экспортером или когда не было внешнеторговых операций. Предусмотренные правилами альтернативные методы должны применяться при строгом соблюдении приоритетности в зависимости от наличия определенной информации (идентичные или похожие товары, принятые в той или иной сфере надбавки к цене и т. д.). Кроме того, данные таможенной оценки собираются таможенными органами на основе конкретных кодов / номенклатуры по видам товаров. Хотя эти коды присваиваются на основе достаточно подробного описания товаров и услуг, сами по себе они, как правило, не обеспечивают уровень детализации, необходимый для определения конкретных характеристик товаров (т. е. они не различают товары с точки зрения качества или бренда) и сделки – функции участников сделки, привлекаемые ими активы и принимаемые риски и условия торговли. Однако в некоторых случаях таможенные данные могут быть полезны для дополнения другой имеющейся информации, особенно в отношении физических характеристик товаров или точной даты отгрузки.

ОЭСР, Группа Всемирного банка и Всемирная таможенная организация (ВТО) разрабатывают практические инструменты для более тесного сотрудничества между сотрудниками таможенных органов и аудиторами, осуществляющими контроль за трансфертным ценообразованием. Учитывая, что и те, и другие работают в разных системах, основные усилия направлены на то, чтобы лучше понять правила, которые регламентируют их деятельность, и лучше использовать имеющуюся информацию. Три упомянутые международные организации совместно провели несколько семинаров с участием должностных лиц, занимающихся как таможенной оценкой, так и трансфертным ценообразованием. Кроме того, Всемирная таможенная организация в сотрудничестве с ОЭСР и Группой Всемирного банка подготовила методические рекомендации, в которых изложены общие сведения о методике таможенной оценки и трансфертного ценообразования, рассмотрены области пересечения интересов и возможные способы использования таможенными органами данных по трансфертному ценообразованию при рассмотрении операций между зависимыми участниками сделки, а также приведены

⁵⁵ Таможенная оценка делается на момент совершения импортной операции. Сделка, в отношении которой делается таможенная оценка, может отличаться от сделки, сопоставляемой для целей трансфертного ценообразования, например, если импортером является иностранная компания, которая после импорта товара продает его зависимой компании.

⁵⁶ Странам разрешается выбирать, будет ли эта рассматриваться на базе ФОБ («свободно на борту») или СИФ (цена, страхование и транспортные расходы) с поправками в случае необходимости. Необходимо учесть, что нужно будет вносить поправки с учетом комиссий, роялти, услуг по оказанию содействия и пр.

некоторые примеры из практики работы в отдельных странах.⁵⁷

Вместе с тем, не предназначенная для свободного доступа управленческая информация может быть весьма востребованной на практике. Как правило, это основной источник информации для разработки критериев оценки рисков, определяющих выбор объектов для аудиторской проверки. Находящуюся в распоряжении налоговых органов информация, полученную из налоговых деклараций, можно использовать для проверки эффективности деятельности налогоплательщика в сравнении с средними отраслевыми показателями и другими показателями структурного риска. Как правило, эта информация дополняется данными из других источников, в том числе, из данных отчетности, предоставляемых на фондовой бирже, из других источников информации о состоянии отрасли, таких как данные торговой палаты или реестр предприятий, а также частные базы данных или сообщения СМИ. Опубликованные в различных источниках отраслевые показатели будут полезны для оценки рисков, но вряд ли их можно использовать для целей трансфертного ценообразования, учитывая, что разброс средних по отрасли показателей обычно довольно широк и включает в себя данные по контролируемым сделкам.

Кроме того, управленческие данные потенциально можно использовать в качестве источника информации для разработки правил «безопасной гавани». В частности, такая информация может быть доступна для установки надежного режима «безопасной гавани», не раскрывая при этом конфиденциальной информации налогоплательщиков. Это будет рассматриваться далее в Части III Разделе 4.

⁵⁷ www.wcoomd.org/en/media/newsroom/2015/june/new-wco-guide-to-customs-valuation-and-transfer-pricing.aspx

4.2 Расширенная выборка данных

При необходимости можно снять или изменить изначально установленные фильтры при работе с базами данных, что позволит увеличить объем информации, которая будет доступна для анализа сопоставимости данных. Задача в данном случае состоит в том, чтобы соблюсти правильный баланс, поскольку увеличение критериев статистической выборки может произойти за счет ослабления сопоставимости данных. В этом отношении важно придерживаться прагматичного подхода: сравнить возможности получения доступных данных с необходимостью найти ответ на поставленный вопрос о трансфертном ценообразовании. «Идеальные» сопоставления редко встречаются, но на практике решения, приемлемые для всех сторон, обычно достигаются даже при несовершенной информации.

Понимая, что стандартные процессы поиска информации построены на таких факторах, как коды отраслевой классификации, для того чтобы сделать скрининг более нацеленным, необходимо понять в какой степени выбранный код соответствует экономически значимым характеристикам четко определенных характеристик и условий сделки. В частности, в случае необходимости⁵⁸ можно рассмотреть возможность использования данных, которые относятся к другим отраслям экономики или к другим географическим рынкам, с аналогичными функциями участников сделки,⁵⁹ и во многих случаях это может дать надежные сопоставимые результаты. Такие подходы, вероятно, будут более эффективными при применении одностороннего метода, основанного на измерении чистой прибыли, полученной в результате сделки (ЧПС), поскольку различия в классификации отраслей и стран при бухгалтерском учете в большей степени может снизить достоверность сравнений при сопоставлениях показателей валовой прибыли.

Вставка 9. Критерии при расширенном поиске

Налоговые органы в стране А проводили аудиторскую проверку трансфертного ценообразования в местной дочерней компании крупного многонационального предприятия. Они определили контролируемую сделку как продажу и покупку строительной и горнодобывающей техники. Анализ отрасли показал, что для этого сектора экономики характерны очень сильные циклические колебания. Местная дочерняя компания занималась маркетингом, продажами и дистрибуцией продукции, при этом было установлено, что она принимает на себя значительный рыночный риск. Налоговая администрация запросила информацию о независимых дистрибьюторах, осуществляющих сопоставимую деятельность по маркетингу, продаже и дистрибуции строительной и горнодобывающей техники и сопутствующих товаров в стране А, но не смогла их найти. У команды аудиторов было несколько вариантов выборки сделок в условиях конкурентной среды для сопоставления с контролируемыми сделками, включая поиск:

- Местных, аналогичных по выполняемым функциям оптовых компаний / дистрибьюторов других типов установок, оборудования, машин и других товаров.
- Аналогичных по выполняемым функциям оптовых дистрибьюторов строительного и горнодобывающего оборудования и сопутствующих товаров на зарубежных рынках с экономическими условиями (особенно уровнями капиталовложений), аналогичными тем, которые были в стране А в период проведения аудита.

Возможно, что в некоторых случаях могут быть рассмотрены и менее жесткие требования к определению независимого участника сделки. В некоторых странах предпочитают проверять потенциальные сопоставимые данные, используя очень строгие

⁵⁸ См. Раздел 5.5.

⁵⁹ Возможность анализа внутренних данных по различным отраслям с аналогичным набором функции также предлагается в

Paragraph B.2.4.3.4 of the *UN Practical Manual on Transfer Pricing* (2017).

требования в отношении владения и контроля, например, исключая компании, в которых один акционер (прямо или косвенно) владеет значительной миноритарной долей. Подобный осторожный подход может быть оправдан, однако он также чреват тем, что не будут найдены приемлемые конкурентные материалы, на основе которых можно было бы провести анализ трансфертного ценообразования. В некоторых странах эту проблему решают, рассматривая потенциальные сопоставимые варианты, в которых независимые миноритарные акционеры могут эффективно снижать риски по нерыночным сделкам между зависимыми компаниями или когда такие компании не раскрывают операций со связанными сторонами в своей аудированной финансовой отчетности. Подобный прагматический подход может быть полезным, особенно на рынках с высокой концентрацией ресурсов или в тех отраслях, где нередко встречаются совместные предприятия.

5. Определение и внесение при необходимости поправок в цену для обеспечения сопоставимости сделок

(Шаг 8 типовой процедуры, описанной в Chapter III of the *OECD Transfer Pricing Guidelines*, Paragraph B.2.3.5 of the *UN Practical Manual on Transfer Pricing*)

5.1 Общие замечания

При наличии существенных различий в условиях сделок, представленных в конкурентных материалах, и контролируемой сделкой важно рассмотреть возможность внесения более или менее точных поправок, которые позволят устранить влияние этих различий на цену. Эти поправки называют «поправками, обеспечивающими сопоставимость сделок».⁶⁰ Однако сами поправки, обеспечивающие сопоставимость сделок, могут сделать процесс корректировки цен еще более сложным, и потенциально вносят в этот процесс элемент субъективности, поэтому их нельзя вносить автоматически без учета соответствующих фактов и обстоятельств – это нужно делать лишь в том случае, когда есть основания полагать, что вносимые поправки повысят надежность результатов.⁶¹ Поэтому важно понять, могут ли они повысить достоверность сравнения или нескорректированные данные (пусть и несовершенные) являются более надежными.

Вставка 10. Данные без внесения поправок могут быть более надежными, чем скорректированные данные

В Компании J, налоговом резиденте страны A и дочерней компании группы ТНК, был проведен аудит трансфертного ценообразования. В процессе точного определения экономической сущности сделки было установлено, что Компания J занималась закупкой (у своего зависимого предприятия) и реализацией товаров народного потребления. Документация по трансфертному ценообразованию налогоплательщика включала анализ сопоставимости сделки с конкурентными материалами. В результате поиска конкурентных материалов были отобраны сделки некоторых независимых дистрибьюторов других товаров народного потребления. В процессе анализа трансфертного ценообразования налогоплательщик внес поправки к потенциальным сопоставимым ценам, которые основывались на том, что, в отличие от проверяемого участника сделки, в конкурентных материалах не учитывались расходы, связанные с подготовкой документации по трансфертному ценообразованию. Налогоплательщик утверждал, что эти расходы, рассчитанные как отношением EBIT к выручке от реализации, оказали существенное влияние на цену сделки, поскольку они были включены в эксплуатационные расходы проверяемого участника сделки, но не включались в затраты сопоставляемых сделок.

Несмотря на то, что независимые дистрибьюторы действительно не несли расходов, связанных с изготовлением документации по трансфертному ценообразованию, они, вероятно, несли другие расходы, связанные с ведением переговоров со своими поставщиками, которые могут превышать расходы, понесенные налогоплательщиком в ходе переговоров со своим связанным поставщиком, а также другие расходы, предусмотренные налоговым законодательством. Тем не менее, эти расходы не были отдельно раскрыты в финансовой отчетности сопоставляемых компаний. Таким образом, налоговые органы пришли к выводу, что, хотя расходы на документацию по трансфертному ценообразованию, понесенные налогоплательщиком, были значительными, по крайней мере, в течение одного года за период, который рассматривался в ходе аудита трансфертного ценообразования, внесенные налогоплательщиком поправки, в целом, скорее снизили достоверность сравнения по сравнению с использованием для сопоставлений нескорректированных данных по отношению EBIT / Выручка от реализации.

Не существует общепризнанного универсального метода внесения корректировок в

⁶⁰ Paragraph 1.40 of *OECD Transfer Pricing Guidelines* (2017) или Section B.2.3.5 of the *UN Practical Manual on Transfer Pricing*.

⁶¹ Paragraph 3.50 of *OECD Transfer Pricing Guidelines* (2017) or Section B.2.3.5.22 of the *UN Practical Manual on Transfer Pricing* (2017).

цену, так же, как и среди налоговых органов нет единого мнения о надежности различных поправок, обеспечивающих сопоставимость сделок. Вместе с тем, наиболее часто используемыми поправками являются следующие:

- корректировка суммы оборотного капитала (см. Раздел Section 5.1);
- поправки, учитывающие различия в системах бухгалтерского учета (см. Раздел 5.2); и
- поправки, учитывающие страновой риск (see Section 5.5.3)

Прочие виды поправок рассматриваются в Разделе 5.4.

Вставка 11. Практика, принятая в отдельных странах

Во многих странах очень осторожно относятся к внесению поправок с целью обеспечения сопоставимости сделок. Некоторые обратили внимание на так называемый «парадокс внесения поправок на сопоставимость», суть которого состоит в том, что небольшие корректировки не окажут существенного влияния на конечный результат, а существенные корректировки могут фактически скрыть более фундаментальные различия в сопоставимых параметрах по сравнению с контролируемой сделкой.

В некоторых странах также выразили сомнения по поводу того, что предлагаемые корректировки повышают достоверность результатов сопоставления сделок, и опасения, что они могут сделать результаты более субъективными. Кроме того, в ряде стран сообщили, что они не решаются вносить коррективы с целью повышения степени сопоставимости сделок, поскольку считают, что специалистам не хватает опыта или знаний для их применения и полного понимания последствий этих действий.

Например, в Южной Африке и в Австралии больше внимания уделяют качественному анализу, а не механическим корректировкам на предмет большей сопоставимости сделок.

Источник: Проведенный в OECD опрос представителей отдельных стран, май 2016 г.

5.2 Корректировка суммы оборотного капитала (СОК)

Корректировка суммы оборотного капитала является наиболее часто применяемой поправкой с целью обеспечения сопоставимости сделок. Корректировка суммы оборотного капитала, как правило, производится в случае, когда применяется метод чистой прибыли, получаемой в результате сделки, хотя она может в равной степени производиться и в случае применения методов «затраты плюс» и цены перепродажи. Указанная корректировка объясняется тем, что существуют вмененные альтернативные затраты и условные финансовые затраты, связанные с наличием оборотного капитала, чистая сумма которого определяется по трем статьям баланса (запасы, дебиторская и кредиторская задолженность), которые в противном случае не были бы отражены в показателе прибыльности,⁶² показанном в Отчете о прибылях и убытках. Вносимые в сумму оборотного капитала поправки, соответственно, корректируют показатель нормы прибыли.

⁶² Часто используются показатели прибыльности, которые не включают явные процентные доходы и расходы (такие как EBIT). Однако, независимо от показателя прибыли, вмененные альтернативные издержки и условные финансовые затраты, связанные, например, с такими обстоятельствами как предоставление должникам более длительных сроков погашения задолженности, поддержание дополнительных запасов или досрочный платеж кредиторам. Каждое из этих обстоятельств может отразиться на потенциальном процентном доходе и его нельзя будет рассчитать на основании Отчета о прибылях и убытках

Вставка 12. Общий коэффициент ликвидности

- Оборотный капитал = текущие оборотные активы -/- текущие обязательства

или

- Оборотный капитал = [дебиторская задолженность + стоимость запасов] -/- кредиторская

Коэффициент показывает, имеет ли компания достаточно текущих оборотных активов для покрытия краткосрочных обязательств. Он дает представление об эффективности деятельности компании, поскольку увеличение величины оборотного капитала может свидетельствовать о замедлении темпов поступления денежных средств, которые должны переводить покупатели.

Если у компании более высокий показатель чистого оборотного капитала, то ожидается, что и показатель EBIT будет выше, чем у аналогичного предприятия, у которого показатель чистого оборотного капитала ниже. Исходя из принципа рыночного ценообразования, следует ожидать, что, например, предоставление более выгодных условий оплаты (и, следовательно, более высокий уровень дебиторской задолженности в балансе) приведет к повышению цен с учетом стоимости поддержания необходимого дополнительного оборотного капитала, или к уменьшению суммы процентного дохода в результате поддержания необходимой суммы капитала. Аналогичным образом, в принципе можно ожидать, что компания с большим объемом запасов получит более высокий показатель EBIT, чем компания с низким уровнем запасов.

При корректировке оборотного капитала, операционная прибыль, которая представляет собой прибыль до учета поступлений и платежей в виде процентных расходов или доходов, может измениться за счет скрытого процента, который учтен в цене и в затратах проданных товаров, что повысит сопоставимость сравниваемых сделок.⁶³

При внесении на практике поправок в стоимость оборотного капитала могут возникнуть следующие трудности:

- Какую процентную ставку следует применять к каждой из статей оборотного капитала?
- В *OECD Transfer Pricing Guidelines*, установлено, что должна использоваться ставка коммерческого банка по кредиту или ставка по займу (в зависимости от точки зрения проверяемого участника сделки). Подходящая оценка влияния операционного дохода на поддержание того или иного уровня запасов может основываться на среднем значении между ставкой по депозитам и по кредитам.
- Определение момента времени для сравнения различных статей баланса (дебиторская задолженность, запасы и кредиторская задолженность) между проверяемым участником сделки и сопоставимыми данными. Например, различные показатели можно сравнить в последний день календарного года. Это время может не дать репрезентативный уровень оборотного капитала за год, если, например, уровень оборотного капитала зависит от сезонности. В таких случаях могут использоваться средние значения, если они лучше отражают уровень оборотного капитала за год.⁶⁴

⁶³ Baluchová, D. November–December 2013. *Determination of the Arm's Length Profitability for Commissionaires—Use of Working Capital Adjustments*.

⁶⁴ Schnorberger, S. and Schneider, M. January 2011. *Interest Rates of Working Capital Adjustments in Comparables Analysis: Small Cause, Big Effect*; Annex to Chapter III of the *OECD Transfer Pricing Guidelines* (2017).

Механический характер и кажущаяся точность корректировки размера оборотного капитала может искусственно приукрасить процесс внесения поправок, прикрывая более существенные вопросы, связанные с надежностью конкурентных материалов или с приемлемостью корректировок в принципе. Корректировка размера оборотного капитала представлена в Приложении 9.

Вставка 13. Практика внесения поправок, принятая в отдельных странах

В тех странах, в которых принято, чтобы налоговые органы и налогоплательщики вносили поправки в сопоставляемые сделки, в большинстве своем речь идет о корректировке размера оборотного капитала. Анализ опыта этих стран, в частности, США, показывает, что корректировка размера оборотного капитала встречается наиболее часто.

Напротив, в Южной Африке и в Новой Зеландии корректировка размера оборотного капитала производится не часто. Судя по опыту этих стран, эти корректировки вносят незначительные изменения в результаты и только тогда, когда отобраны надежные сопоставимые данные. Если же подобные корректировки ведут к значительным изменениям, тогда возникает опасение, что эта разница обусловлена более широкими проблемами, чем просто разница в размере оборотного капитала.

5.2.1 Оборотный капитал как пример для корректировки финансовых показателей

Внесение поправок по типу корректировки размера оборотного капитала также иногда предлагаются в качестве способа учета различия в функциях, активах и рисках сравниваемых компаний, в том числе, и в отношении запасов товарно-материальных ценностей; или в различий в бизнес – стратегии, особенно когда речь идет о предоставлении клиентам финансовых ресурсов. Например, такую корректировку можно провести, когда в качестве конкурентных материалов для производителей или дистрибьюторов, не располагающих запасами товарно-материальных ценностей, предлагают данные, которые относятся к независимым производителям или дистрибьюторам, которые такие запасы имеют. В подобных случаях корректировка размера оборотного капитала может применяться в отношении как проверяемого участника сделки, так и компании, представленной в конкурентных материалах, с тем, чтобы привести соответствующий показатель к «нулевому» значению (дебиторской задолженности, запасов и кредиторской задолженности, или, в некоторых случаях, только запасов). При этом необходимо тщательно рассмотреть вопрос о надежности указанных корректировок: практические вопросы, отмеченные в предыдущем разделе, здесь актуальны в равной, если даже не в большей, степени.

5.3 Поправки, учитывающие различия в системах ведения бухгалтерского учета

Несмотря на повсеместное использование международных стандартов бухгалтерского учета, таких как МСФО, это не исключает различий в порядке ведения учета между странами и между различными отраслями или даже между отдельными хозяйствующими субъектами в одной отрасли. Поэтому важно выяснить, будут ли эти различия существенно влиять на достоверность сопоставимых данных.⁶⁵

На практике хозяйствующие субъекты могут применять различные стандарты и подходы к бухгалтерскому учету, и это может повлиять на представляемую финансовую информацию. В целом, есть три типа различий:

⁶⁵ Gonnet, S., Starkov, V. and Maitra, M. 2014. *Comparability adjustments in the absence of suitable local comparables in emerging and developing countries.*

- **Разница во времени** внесения бухгалтерских записей: например, списание запасов,⁶⁶ различных методов учета обесценения и амортизации основных фондов, амортизации нематериальных активов.
- **Постоянные различия:** различия в порядке учета выручки и расходов.
- **Различия в классификации отдельных статей учета:** метод измерения и учета затрат (таких как амортизация), процентов, налогов, обменных курсов иностранных валют, единовременных и чрезвычайных затрат, расходов по опционам на акции, различия в порядке учета по таким позициям как скидки, капитализация определенных расходов, включение в затраты реализованных товаров. Классификация определенных позиций к оборотным или необоротные средства, когда в качестве показателя прибыли проверяемого участника сделки принимается доход от финансово – хозяйственной деятельности.

Из-за ограниченного количества подробной информации внесение надежных корректировок, учитывающих различия в порядке учета, может представлять известную сложность. Вместе с тем, существуют некоторые решения, выработанные на практике. Различия по срокам в стандартах бухгалтерского учета можно уменьшить, используя данные за несколько лет. Некоторые постоянные различия и классификационные различия могут быть устранены или сведены к минимуму путем применения метода чистой нормы прибыли к показателю чистой маржи.

Пример корректировки с целью устранения различий в порядке ведения бухгалтерского учета, приведен в Приложении 10.

5.4 Прочие корректировки

Далее пойдет речь о наборе других поправок, которые обычно используются в коммерческой практике. Необходимо отметить, что этим набором не исчерпывается список всех поправок, которые могут использоваться с целью обеспечения сопоставимости сделок.

5.4.1 Поправки с учетом различий в физических характеристиках товара

В случае, если наиболее подходящим для трансфертного ценообразования выбирается метод «сопоставимой неконтролируемой цены», тогда, как правило, может оказаться необходимым вносить поправки, учитывающие любые существенные различия между физическими характеристиками сравниваемых товаров, которые были проданы или переданы, и физическими свойствами товаров, представленных в неконтролируемых сделках. Такая ситуация встречается довольно часто. Например, минеральное сырье в отгружаемой партии может иметь различные характеристики по сравнению с товаром, по которому имеются справочная цена или цена предложения, которые обычно используются в этой сфере для определения цены на эти товары.

Эти типы корректировок наиболее надежны, если они соответствуют принятой торговой практике и проводятся на основе принципа конкурентного ценообразования. Например, в общепринятой торговой практике считается, что цена на железную руду с содержанием железа близким, но не совпадающим с ценой на железную руду, по которой имеется справочная цена, может быть, соответственно, скорректирована с учетом этой разницы в содержании железа. При этом следует проявлять большую осторожность по мере

⁶⁶ Например, система «последним пришел, первым вышел» (LIFO) и система «первым пришел, первым вышел» (FIFO).

увеличении размера вносимой поправки в цену, которая подлежит изменению, особенно в тех случаях, когда не хватает надежной информации, которая могла бы помочь в процессе корректировки цены.

Существуют товары, по которым внесение определенного рода поправок дает более надежные результаты по сравнению с другими товарами. В некоторых случаях при внесении поправок можно надеяться на достоверный результат, иногда при корректировке цен могут возникать сомнения в правильности своих действий (например, когда направление корректировки цены понятно, но величина поправок не определена). Бывают случаи, когда вообще отсутствует уверенность, что корректировка может дать надежный результат, и существует риск, что поправки представляют собой «черный ящик» с непредсказуемым результатом с точки зрения надежности (например, в тех случаях, когда отсутствует дополнительная информация о том, в каком направлении корректировать цену или насколько существенными должны быть вносимые поправки).

Усложняя сам процесс определения цены, указанные корректировки со временем могут меняться. Например, скидки с цены медного концентрата в зависимости от наличия в нем примесей могут уменьшиться или вообще не применяться, если на этом рынке существует дефицит медного концентрата, и металлурги сталкиваются с трудностями при получении достаточного количества металла для эффективной работы плавильных цехов.

Это подчеркивает важность того, что налоговые органы должны быть в курсе современных методов коммерческой работы в рыночных условиях. Это может быть обеспечено либо путем накопления опыта и знаний сотрудниками налоговых органов и поддержания неформальных связей с другими службами внутренних доходов, либо, в случае необходимости, за счет привлечения экспертов – практиков.

5.4.2 Коммерческие условия контракта и условия платежа

Может случиться так, что потребуются рассмотреть вопрос о внесении в цену поправок, если имеются существенные различия между условиями контракта в контролируемой сделке и условиями в неконтролируемой сделке (сделках), представленной в конкурентных материалах. Например, если цена в договоре купли – продажи товара предусматривает, что условия отгрузки - CIF (стоимость, страхование и фрахт), и понятно, что конкурентная цена для сопоставления с ценой этой сделки может быть определена на основе биржевой котировки, указанной на условиях FOB (бесплатно на борту), предполагается, что потребуются корректировка, учитывающая различные условия поставки товара. Разница между CIF и FOB заключается в том, когда право собственности и ответственность за товар переходит от продавца к покупателю. В сделке на условиях FOB это происходит, когда груз доставлен в порт отправления. По условиям CIF продавец сохраняет право собственности на товар, оплачивает расходы и принимает на себя ответственность до тех пор, пока товар не будет доставлен в порт назначения, указанный покупателем. Эту поправку можно внести, сделав обратный расчет цены по методу «нетбэк» с вычетом из нее транспортных и иных сопутствующих расходов (см. Вставку 14).

Различия в условиях платежа могут быть учтены с помощью корректировки размера оборотного капитала (пункт 5.2).

5.4.3 Подходы к поэлементному расчету цены – внесение поправок, учитывающих разные точки, в которых происходит оценка товара

Если при анализе трансфертной цены выясняется, что конкурентная цена, взятая для

сравнения, определена в иной точке всей цепочки создания стоимости, тогда можно руководствоваться подходом «нетбэк», основанным, в данном случае, на обратном расчете отдельных элементов цены, т. е. внести поправки, учитывающие разные точки, в которых произведена оценка товара. Как правило, такой подход применяется для корректировки цены, когда для сравниваемого товара известна конкурентная цена, определенная в иной точке по сравнению с той, на базе которой определена сравниваемая трансфертная цена. Обычно, это характерно для случаев, когда базисные условия поставки в конкурентной, или рыночной, цене определены как расположенные «ранее по ходу движения стоимости» по сравнению с точкой, где произведена оценка трансфертной цены. Таким образом, корректировка «компенсирует» затраты между этими двумя показателями, чтобы определить цену товара «на более высокой стадии». Таким образом, при использовании «нетбэк» определяются все соответствующие затраты, понесенные между базой оценки трансфертной и рыночной цены, и вносятся поправки, учитывающие эти затраты (в том числе, при необходимости, вносятся поправки и в сумму капитальных затрат).

Простейший концептуальный подход при внесении поправок «нетбэк» основан на том, что известная рыночная цена относится к тому же физическому продукту, что и трансфертная цена, но расположенному в другом месте. Таким образом, корректировка учитывает транспортные расходы между двумя точками, где произведена оценка этого продукта (см. Вставку 14). При проведении анализа необходимо тщательно рассмотреть условия поставки, в частности, распределение расходов, связанных с отгрузкой, между сторонами (и соответствует ли это распределение тому, как это обычно происходит в сделках между независимыми сторонами).

Более сложный подход при внесении поправок «нетбэк» может применяться тогда, когда необходимо внести поправки, учитывающие различия в физических характеристиках товара, например, в том случае, когда степень обработки рассматриваемого товара более или менее высокая по сравнению с товаром, для которого известна рыночная цена. В таких случаях для корректировки цены важно учитывать обычную коммерческую практику, типичную для того или иного рынка.⁶⁷ Как правило, эти более сложные корректировки «нетбэк» будут производиться на основе коэффициента пересчета цены или разницы между той точкой, в которой зафиксирована рыночная цена, и той, на основе которой установлена трансфертная цена, а также определены затраты на обработку, обогащение и транспортировку товара (либо затраты, понесенные в конкурентных условиях, либо приблизительные затраты, включая капитальные затраты, если это необходимо).

В некоторых случаях может также потребоваться корректировка разницы во времени между

⁶⁷ См. также Дополнительный доклад к данному документу «Как решать проблемы недостаточной информации по ценам на минеральное сырье, которое реализуется в виде полуфабрикатов».

известной рыночной и трансфертной ценой. В некоторых случаях коэффициенты пересчета, а также уровень затрат на обработку и переработку конкретных промежуточных продуктов, могут быть в той или иной степени заранее определены и стандартизованы. Подробнее см. Дополнение к настоящему документу под названием «Как решать проблемы недостаточной информации по ценам на минеральное сырье, которое реализуется в виде полуфабрикатов».

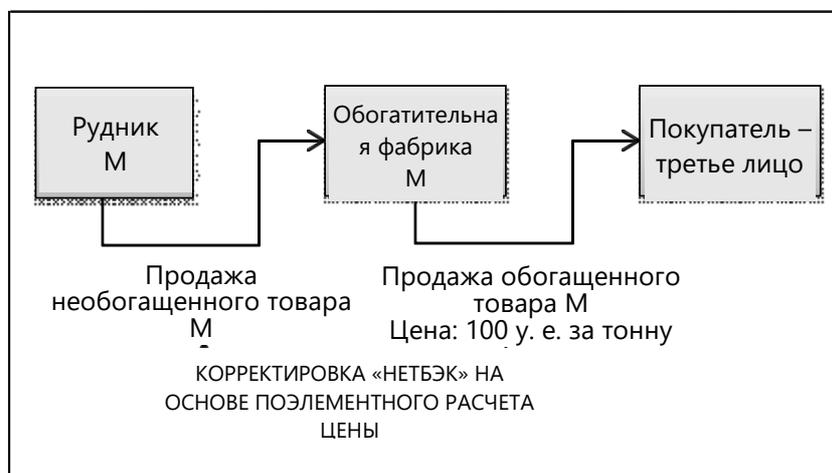
Вставка 14. Общий пример подхода к поэлементному расчету цены

Представим, что рыночная цена на обогащенный сырьевой товар франко-обоганительная фабрика составляет 100 условных единиц (у. е.) за тонну. Согласно условиям контролируемой сделки между ассоциированными предприятиями предусмотрена продажа необогащенного товара М на условиях франко-рудник.

Рыночная сделка купли – продажи необогащенного товара

Товар М редко торгуется на рынке, и публикации, в которых содержалась бы информация о цене необогащенного товара М отсутствуют. Если для обогащения 1 тонны товара М требуется 2 тонны необогащенной руды (т. е. выход готовой продукции составляет 50%), а затраты на переработку и транспортировку товара (от рудника до обоганительной фабрики), определенные в конкурентных условиях, составляют 15 у. е.; за тонну, тогда цену необогащенного товара М можно рассчитать как:

$(100 * 50\%) - 15 = 35$ у. е. за тонну.



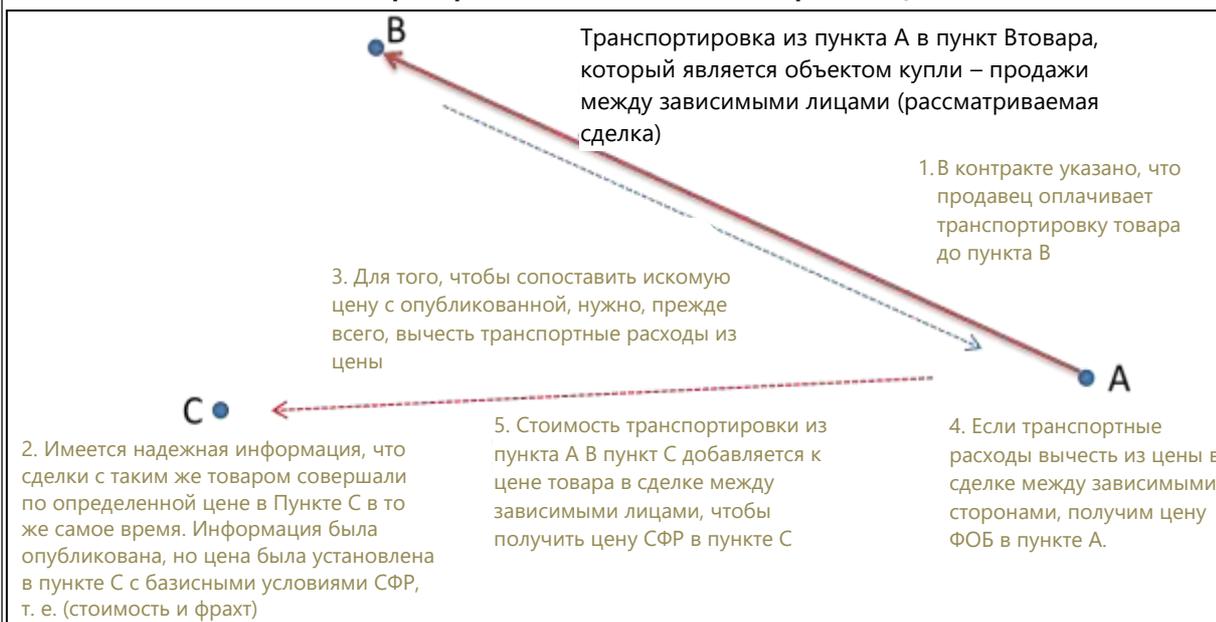
Вставка 15. Применение подхода «нетбэк», основанного на поэлементном расчете расходов на транспортировку товара

Упрощенный пример для иллюстрации подхода «нетбэк»

Налоговые органы обычно должны вносить поправки для учета различий в сроках поставки между рассматриваемой сделкой и другими сделками, заключаемыми в то же самое время, особенно когда речь идет о минералах и сырьевых товарах. В частности, часто требуется учитывать расходы на транспортировку, чтобы определить цену, которая действовала бы по этим же товарам в другой географической точке.⁶⁸ Для определения размера этой поправки участники сделки и налоговые органы часто используют «нетбэк». В подобных случаях это – опубликованные расценки по транспортировке грузов между различными портами по всему миру. Эти расценки могут варьировать в зависимости от таких факторов, как вид отгружаемого товара, дата перевозки и размер используемого судна.

На рисунке 1 приведен простой пример «нетбэка». Налоговые органы обычно рассматривают сделку со связанной стороной и проводят поэлементный расчет цены, чтобы можно было сравнить ее с данными по сделкам несвязанной стороны по одному и тому же продукту в одно и то же время. На данном этапе в процессе анализа сопоставимости этот расчет предназначен только для целей анализа (он не предназначен для корректировки уплаченных налогов).

Рис 1: Пример «нетбэк» – поэлементного расчета цены



FOB = «Свободно на борту» означает, что продавец доставляет товар на борт судна, указанного покупателем в назначенном им порту отгрузки или обеспечивает, чтобы товар уже был таким образом туда доставлен. Риск утраты или повреждения товара переходит к покупателю тогда, когда товар погружен на борт судна, а покупатель с этого момента несет все расходы.

CFR = «Стоимость и фрахт» означает продавец доставляет товар на борт судна или обеспечивает, чтобы товар уже был, таким образом, туда доставлен. Риск утраты или повреждения товара переходит к покупателю тогда, когда товар погружен на борт судна. Продавец должен заключить контракт, предусматривающий доставку товара в определенный порт назначения и оплатить все связанные с этим расходы.⁶⁹

Для того, чтобы использовать подход «нетбэк» необходимо иметь надежную информацию о стоимости транспортировки, которая относится не только к тому же периоду времени, что и рассматриваемая отгрузка, но и к такому же товару (например, к массовым грузам) и размерам судна. Во многих случаях фактические фрахтовые ставки, используемые участниками сделки, могут также использоваться, если независимое третье лицо занимается доставкой товара от их имени.

⁶⁸ Помимо этого, транспортные расходы должны сами по себе быть объектом анализа с точки зрения трансфертного ценообразования, если оказание услуг по транспортировке товара происходит между зависимыми лицами.

⁶⁹ Эти базисные условия определены Международной торговой палатой. См. www.iccwbo.org/resources-for-business/incoterms-rules-2010/

5.5 Как поступить в условиях отсутствия (местных) конкурентных материалов

5.5.1 Общие положения

Как уже отмечалось выше, бывает так, что при отсутствии конкурентных материалов на местном рынке информация о неконтролируемых сделках с других рынков может стать надежным источником данных, пригодных для сопоставления,⁷⁰ или может быть принята и использована в качестве наилучших доступных сопоставимых показателей.

Использование конкурентных материалов, которые относятся к другим рынкам, не ограничивается развивающимися странами. Подобная практика также имеет место во многих развитых странах и даже во многих странах ОЭСР. При подборе наиболее надежных доступных сопоставимых данных необходимо оценить, насколько весомы потенциальные различия на географических рынках по сравнению с другими экономически значимыми характеристиками.

В настоящее время отсутствуют какие-либо конкретные указания относительно того, как следует оценивать различия в экономических условиях рынков или как следует вносить какие-либо потенциальные поправки. Несмотря на то что возможность использования данных других рынков признается и широко применяется на практике, какие-либо подробные практические рекомендации относительно их выбора и внесения поправок на страновом, региональном и международном уровне отсутствуют. В *OECD Transfer Pricing Guidelines and the UN Practical Manual on Transfer Pricing* содержатся только общие положения о том, что при сопоставлении сделок необходимо оценить и, в случае необходимости, внести поправки, с учетом экономических условий рынка.

В случае невозможности получить доступ к конкурентным материалам по местному рынку, среди критериев поиска потенциально сопоставимых данных часто упоминается важность учета фактора географической близости подходящего рынка.

Главное экономическое обоснование подобного подхода заключается в том, что для некоторых регионов (таких, например, как Европейский союз) характерны примерно одинаковые экономические условия и значительные внутрорегиональные торговые потоки и перелив капитала. Это сходство, в принципе, будет усиливаться в той степени, в которой экономика стран региона будет все более открытой, интегрированной, будут действовать одинаковые нормы законодательства, одни и те же или похожие регулирующие органы, и эти страны будут иметь одинаковый уровень экономического развития.⁷¹ В Европе, например, использование региональных (западноевропейских) конкурентных материалов получило широкое распространение и предусмотрено в разработанном Европейским советом «Сводом правил ведения документации по трансфертному ценообразованию для ассоциированных предприятий в Европейском Союзе» (*Code of Conduct on transfer pricing documentation for associated enterprises in the European Union*).⁷² В странах Северной

⁷⁰ Необходимо провести различия между использованием «данных других рынков» (т. е. данных других компаний, расположенных в другой, по отношению к проверяемому участнику рынка, стране, которые не продемонстрировали, что они соответствуют принятым стандартам сопоставимости в отношении экономических условий рынка) и «конкурентных материалов, которые относятся к иностранному рынку» (т. е. данным, которые относятся к компаниям, которые отвечают стандартным требованиям, предъявляемым к сопоставимым данным).

⁷¹ Например, при сопоставлении сделок с данными по иностранным рынкам в отдельных секторах разница в социальном обеспечении и системах здравоохранения может быть значительной.

⁷² Параграф 25: Страны ЕС должны оценить представительность данных, которые относятся к внутренним и иностранным сделкам, с точки зрения конкретных фактов и обстоятельств. Например, от данных, предназначенных для сопоставления и представленных в западноевропейских базах данных, нельзя автоматически отказываться. Использование конкурентных материалов, которые не относятся к внутреннему рынку, не должно само по себе повлечь за собой наказание для налогоплательщика за то, что он выбрал несопоставимые данные. Источник: <http://register.consilium.europa.eu/doc/srv?!l=EN&f=ST%209738%202006%20INIT>.

Европы, Пиренейского полуострова и Бенилюкса поощряется отбор конкурентных материалов, которые относятся к небольшим регионам или «субрегионам». Аналогичный подход применяется в Китае, где налоговые органы при отсутствии публично представленных сопоставимых данных принимают в качестве представительных конкурентных материалов данные по азиатским странам, предпочитая данные публичных компаний информации, которая касается частных китайских компаний. Налоговые органы Австралии и Новой Зеландии взаимно принимают друг от друга сопоставимые данные.

Однако, в некоторых случаях может оказаться более уместным рассмотреть критерии отбора, которые построены на сходстве экономических условий между иностранным и местным рынками (либо в целом, либо в том, что касается конкретного сектора экономики), чем на географической близости как таковой. Есть информация о том, что в некоторых странах имеет место практика выбора приемлемых для сопоставления иностранных рынков на основании кредитных рейтингов и/или структуры экономики стран (включая нормативно – правовую базу и систему регулирования, основные сферы экономики и т. д.).

За исключением случаев, когда речь идет о сравнении цен на некоторые товары, которые обращаются на действительно глобальном (или региональном) рынке, обоснованность использования для сопоставлений данных, которые относятся к зарубежным рынкам не была подвергнута всестороннему анализу. Минан и другие авторы (Meenan et al., 2004) провели исследование вопроса о том, различаются ли цены и коммерческие условия сделок на конкурентном рынке в Европейском Союзе. Их анализ подтверждает предположение о том, что прибыль в сделках распределяется одинаково, поэтому возможно использовать общеевропейские данные для сопоставлений. Питерс и другие авторы (Peeters et al, 2016) по итогам повторного исследования для Европейской комиссии с использованием данных за 2010 – 2014 гг., также пришли к выводу, что данные по всем европейским странам являются представительными с точки зрения ожиданий распределения прибыли, полученной по сделкам на местном рынке. Однако, аналогичные исследования, но с привлечением данных компаний за 2006 – 2014 гг., которые включают колебания в условиях финансового кризиса, предполагает заметную неоднородность в показателях прибыльности также в европейском контексте (см. Приложение 11 для анализа).⁷³

В итоге, использование иностранных данных, хотя и довольно широко распространенное на практике из-за отсутствия местных сопоставимых данных, еще недостаточно изучено, чтобы сделать окончательные выводы о его надежности. Имеющиеся доказательства представляются неубедительными. Поэтому в данном документе не сформулировано общего правила об обстоятельствах, при которых использование иностранных данных может быть оправданным или должно происходить. Однако, здесь подчеркивается, что это тот вопрос, который требует дальнейшего изучения.

5.5.2 Поправки с учетом условий разных географических рынков

Единый подход к внесению поправок, учитывающих разные условия отдельных стран, отсутствует и общепринятого метода подобной корректировки не существует. Простой способ учета различий на отдельных рынках позволил бы решить многие проблемы, с которыми сталкиваются практики трансфертного ценообразования в развивающихся

⁷³ Обратите, пожалуйста, внимание на то, что подход, используемый в Приложении 11, отличается от предложенного Минаном и другими авторами (Meenan et al., 2004) в отношении того, насколько можно положиться, например, на совместно проведенную процедуру проверки.

странах. Однако, множество сделок и сложность учета различий отдельных рынков, по-видимому, исключают какое-либо простое решение.

Научные исследования указывают на важное влияние, которое оказывают условия, характерные для конкретных стран, на сопоставимость сделок.⁷⁴ Однако, потенциальные свидетельства, на которые можно было бы полагаться для объяснения этих различий, не всегда доступны. Тем не менее, практики должны справиться с возникшей неопределенностью, в том числе понять, насколько весомы потенциальные различия, вызванные влиянием конкретных стран, в сравнении с другими различиями, которые могут иметь место среди наилучших имеющихся локальных данных (если такие данные имеются), и приступить на этой основе к корректировке данных по тем странам, где достоверность сопоставлений выше. Ниже будут представлены некоторые подходы к внесению поправок, учитывающих разницу в экономических условиях отдельных стран, однако в этой области существуют определенные методологические проблемы.

5.5.3 Внесение поправок с учетом странового риска путем добавления премии (или скидки) к показателю нормы прибыли

Страновой риск можно определить как риск, возникающий в связи с ведением бизнеса в той или иной стране, а не как фундаментальный риск, связанный с характером деятельности. Этот риск может быть связан с политической или экономической средой, в которой компания осуществляет свою деятельность. Страновой риск – это не только модель трансфертного ценообразования, но и реальная переменная, которую предприятия учитывают при осуществлении инвестиций или заключении сделок с третьими лицами.

Большинство предложений по корректировке странового риска сводятся к тому, чтобы просто учесть премию или скидку в результатах, полученных при сопоставлении показателей. Такие корректировки, связанные с риском, предназначены для учета различий в рисках, принимаемых в отношении конкуренции, кредита, иностранной валюты, ответственности за качество продукции, технологического отставания и т. д. Вместе с тем, чтобы внести поправки с учетом риска, корректировки, возможно, должны охватывать более широкий набор показателей, а не просто показывать более высокий результат. Большой риск, который приравнивается к более высокой потенциальной прибыли, может привести или не привести к более высокой фактической прибыли, а, на самом деле, может привести и к большим убыткам.

В коммерческой практике существует множество способов внесения поправок с учетом страновых рисков. Эти способы варьируют от очень сложных до очень простых, имеют относительные преимущества и недостатки. Один из способов заключается в том, что в качестве метода учета странового риска может использоваться корректировка размера оборотного капитала. Бютнер (Büttner, 2012) в качестве основы для такой корректировки операционной прибыли предлагает использовать спред по доходам долгосрочных государственных облигаций страны. Гоннет и другие авторы (Gonnet et al., 2014) предлагают вносить поправки в размер операционной прибыли на основе различий в средневзвешенной стоимости капитала (WACC) тестируемой стороны и показателей, которые содержатся в конкурентных материалах.

Однако следует отметить, что существует мало эмпирических данных, которые подтверждали бы надежность предложенных подходов. Следует внимательно

⁷⁴ См., например: S. Makino, T. Isobe, and C. M. Chan. 2004. "Does Country Matter?" *Strategic Management Journal* 25 (10): 1027 – 1043, and G. Hawawini, V. Subramanian, and P. Verdin. 2004. "The Home Country in the Age of Globalization: How Much Does It Matter for Firm Performance?" *Journal of World Business* 39 (2): 121

рассмотреть вопрос о том, могут ли предлагаемые подходы учесть различия в риске и, следовательно, в ожидаемой прибыльности (в той степени, в которой они существуют) для коммерческих предприятий в разных странах.

Примеры корректировки странового риска приведены в Приложении 12.

5.5.4 Внесение поправок с учетом странового риска, используя вариант корректировки размера оборотного капитала

Существует точка зрения, что различия в размерах оборотного капитала являются отражением различий в экономически значимых факторах, таких как страновой риск⁷⁵, который может повлиять на цену сделок между независимыми сторонами. Корректировка размера оборотного капитала, производимая при использовании конкурентных материалов с данными по местным (и региональным) сделкам, включает оценку разницы в дебиторской задолженности и возмещение этой разницы с соответствующей процентной ставкой, которая учитывает кредитный риск. В ситуациях, когда участники проверяемой сделки осуществляют свою деятельность в регионе, где не только экономические условия, но также базовый кредитный риск и процентные ставки значительно отличаются от тех, которые характерны для конкурентных материалов, подобные различия также следует учитывать.

Корректировка размера оборотного капитала здесь проводится в два этапа. На первом этапе корректировка производится путем приравнивания к нулю дебиторской задолженности в стране А и применении процентной ставки страны А к разнице между показателями оборотного капитала в сопоставляемых странах, что приводит к снижению доходов в сделках, взятых для сопоставления и, следовательно, к снижению прибыли. Второй шаг состоит в корректировке дебиторской задолженности участников сделки, взятых для сопоставления, от нуля до уровня проверяемого участника сделки в стране В и применения к полученному результату процентной ставки страны В, что корректирует доходы для сопоставляемых сторон и, следовательно, размер получаемой ими прибыли. Формулы для расчета этой корректировки приведены в Приложении 13.

Вставка 16. Практика, принятая в отдельных странах

Развивающиеся страны, зачастую по необходимости, вынуждены полагаться на зарубежные конкурентные материалы. Поэтому для этих стран внесение поправок на различия в страновом риске могут иметь особое значение.

Для внесения поправок с учетом различий в страновом риске необходимо руководствоваться **здравым смыслом**. В некоторых странах, например, в Австралии, стараются избежать внесения этих поправок. В Колумбии считают, что специалистам не хватает знаний о том, когда и как использовать поправку на различия в страновом риске (и в какого типа сделках).

Поскольку в Южной Африке нет доступных местных конкурентных материалов, всегда используются зарубежные сопоставимые показатели. В Южной Африке сначала выбирают страны с одинаковым уровнем риска. Если это невозможно, выбирают страны с различным уровнем риска, и затем делают необходимые корректировки.

⁷⁵ Это может проявляться в разных ставках по краткосрочным кредитам и займам, различными условиями предоставления кредита и в разных кредитных рисках для компаний – заемщиков. См. Gonnet, S et al, (2014) *Comparability Adjustments: In the absence of suitable local comparables in emerging and developing economies*

В Мексике отмечают, что из-за недостаточного количества местных публичных компаний часто приходится использовать внешние конкурентные материалы, которые относятся к аналогичным зарубежным рынкам. Рынки США и Канады тесно связаны с мексиканским рынком поскольку между этими странами заключены соглашения о свободной торговле. Однако при использовании сопоставимых данных по США или Канаде часто вносят поправки для учета разницы в географических рынках. В отличие от этого, в Колумбии также используют конкурентные материалы по США и Канаде, но не вносят конкретных поправок с учетом различий в страновом риске. В некоторых случаях в Мексике могут рассматривать возможности поиска конкурентных материалов в странах, сходных с этой страной, например, в Индии и Малайзии.

В Канаде часто использует сопоставимые с США данные, но из-за различий в рыночном риске иногда считают необходимым вносить в сопоставляемые данные корректировки. При этом корректировки подобного типа трудно определить количественно.

Источник: интервью ОЭСР с представителями стран, май 2016 г.

6. Интерпретация и использование полученных данных, определение компенсирующих поправок с целью получения значений, соответствующих принципу конкурентного ценообразования

(Шаг 9 типовой процедуры, описанной в Chapter III of the *OECD Transfer Pricing Guidelines*, или в Section B 2.5.7 of the *UN Practical Manual on Transfer Pricing*)

Анализ сопоставимости и применение наиболее подходящего метода трансфертного ценообразования могут привести к «набору» финансовых показателей (цен или нормы прибыли), которые являются одинаково надежными. Признавая, что трансфертное ценообразование не является точной наукой, в *OECD Transfer Pricing Guidelines* говорится:

*«[З]десь также найдется много случаев, когда применение наиболее подходящего метода или методов дает ряд показателей, каждый из которых более или менее одинаково надежен. В подобных случаях разницу в цифрах в пределах определенного диапазона можно объяснить тем, что в целом применение принципа приравнивания к конкурентным условиям рынка дает лишь приблизительные значения показателей, которые были бы характерны для сделок между независимыми предприятиями. Также возможно, что различные точки в диапазоне отражают тот факт, что независимые предприятия в сопоставимых сделках при сопоставимых обстоятельствах могут не устанавливать точно такую же цену».*⁷⁶

Поэтому на практике принято получать результаты расчетов в рамках того или иного диапазона значений и определять, находится ли финансовый показатель, относящийся к рассматриваемой сделке, в пределах диапазона, который характеризует конкурентные условия рынка. Если это так, тогда принято считать, что трансфертная цена соответствует принципам рыночного ценообразования. Если же нет, то либо налогоплательщик, либо налоговые органы должны провести корректировку налогооблагаемой прибыли, в результате которой соответствующий показатель будет располагаться в диапазоне полученных значений.

Правила трансфертного ценообразования в некоторых странах могут четко

⁷⁶ Paragraph 3.55 of *OECD Transfer Pricing Guidelines* (2017).

определять диапазон значений, соответствующий принципам рыночного ценообразования и разрешать использование статистического метода в тех случаях, когда этот диапазон для конкретной сделки невозможно определить. Подобная ситуация будет рассмотрена ниже.

6.1 Диапазон значений показателей, соответствующих принципу ценообразования в условиях конкуренции

Диапазон значений показателей, соответствующих принципу ценообразования в условиях конкуренции - это диапазон значений соответствующих финансовых показателей (например, цены, маржи при перепродаже товара, надбавки к затратам, нормы чистой прибыли или распределения прибыли), которые получены путем применения наиболее подходящего метода трансфертного ценообразования для нескольких неконтролируемых сделок, которые все сопоставимы и одинаково сопоставимы с контролируемой сделкой. Если результаты контролируемой сделки (контролируемых сделок) находятся в пределах диапазона значений, соответствующих принципу ценообразования в условиях конкуренции, тогда считается, что налогоплательщик соблюдает рыночный принцип ценообразования, и никакая корректировка не нужна.

Диапазон значений, соответствующих принципу рыночного ценообразования, как правило, достаточно узкий. Маловероятно, что поиск конкурентных материалов, проводимый с использованием коммерческой базы данных, без дополнительной обработки и ручного скрининга, приведет к увеличению диапазона этих значений, поскольку часто придется сталкиваться с качественными различиями, которые могут повлиять на результаты.

Иногда налогоплательщику или налоговым органам бывает сложно определить, включает ли рассматриваемый диапазон значений «показатели, соответствующие принципу рыночного ценообразования» или, на самом деле, он представляет собой набор показателей, которые относятся к сделкам с различной степенью сопоставимости с искомой проверяемой сделкой. У налоговых органов также может вызывать опасение неопределенность, возникающей в тех случаях, когда разброс значений показателей велик. Поэтому, по возможности, следует рассмотреть вопрос о том, можно ли, например, с помощью проверочных финансовых коэффициентов дать объективную оценку полученным показателям, чтобы исключить менее надежные (см. ниже Раздел 6.3.1). В тех случаях, когда невозможно объективно определить относительную достоверность значений показателей в широком диапазоне, в некоторых странах предусмотрена возможность сужения диапазона за счет применения статистических методов расчетов, таких как распределение среднего значения показателей (особенно, при наличии большой выборки). См. Раздел 6.2 ниже.

Может вызывать опасения ситуация, при которой диапазон значений полученных показателей, соответствующих принципу рыночного ценообразования, слишком широк, что может указывать на не выявленные недостатки в сопоставимых данных. Чтобы решить эту проблему, некоторые страны включили положение, ограничивающее, при определенных обстоятельствах разброс показателей, соответствующих принципу рыночного ценообразования. Например, может быть указано, что самое высокое значение показателя в рамках диапазона не может значительно превышать (например, на 25%) самое низкое значение показателя. Если этот предел превышен, тогда предусмотрена возможность применения статистических методов корректировки.

6.2 Статистический подход

Применение наиболее подходящего метода расчета может привести к появлению ряда финансовых показателей, по которым нет ясности, в какой степени они сопоставимы с показателями искомой контролируемой сделкой и друг с другом. Так может получиться, например, при использовании коммерческой базы данных. Такая база данных вряд ли предоставит достаточную информацию, которая позволит провести сравнение сделок с высокой степенью точности. В таких случаях правилами трансфертного ценообразования предусмотрена возможность использования статистических методов расчетов. Наиболее распространенным статистическим методом расчета является межквартильный размах, но существует и множество других методов. О том, как рассчитать межквартильный размах, см. Приложение 14.

Вставка 17. Производитель сахара

В соответствии с приведенными во Вставке 5 фактами, компании А (производителю сахара) дана точная характеристика как производителю, работающему на условиях подряда, при этом наиболее подходящим методом трансфертного ценообразования является метод чистой прибыли, полученной в результате сделки, в котором в качестве показателя нормы прибыли берется отношение операционной прибыли к сумме полных затрат. Поиск в базе данных дал 33 варианта потенциально сопоставимых данных. Соответствующие коэффициенты, определяющие отношение операционной прибыли к полным затратам для каждого из потенциально сопоставимых показателей, извлеченных из базы данных, колеблется в диапазоне от 1,2% до 14,7%.

Оказалось, что в процессе поиска было выявлено относительно большое количество конкурентных материалов, что привело к относительно широкому диапазону потенциально сопоставимых данных. Отмечалось также, что характер поиска привел к некоторой неопределенности в отношении степени сопоставимости данных по каждому из потенциальных вариантов, но эту неопределенность нельзя было ни точно определить, ни скорректировать. Поэтому было решено использовать статистический подход, который учитывает главную тенденцию к сужению диапазона разброса данных в соответствии с внутренним законодательством о трансфертном ценообразовании страны А.

В процессе статистической обработки данных был определен межквартильный размах от 6,1% до 8,8%. Фактически показатель нормы прибыли компании А за рассматриваемый период был отрицательным. Таким образом, было решено скорректировать налогооблагаемую прибыль Компании А таким образом, чтобы отношение операционной прибыли к полным затратам было доведено до соответствующего уровня в пределах диапазона отобранных значений. В данном случае было решено

6.3 Определение диапазона или значения показателя в условиях конкуренции на основании результата, полученного из конкурентных материалов

Альтернативой внесению поправок с целью достижения сопоставимости показателей может быть выбор другой точки в пределах диапазона значений, которая соответствовала бы выполняемым функциям, привлекаемым активам и принимаемым рискам. Например, вполне возможно определить прибыль, получаемую в условиях конкуренции дистрибьютором с относительно ограниченными функциями, активами и рисками, выбрав более низкую точку в диапазоне значений показателей независимых дистрибьюторов. Точно так же можно выбрать более высокую точку для определения прибыли, получаемой в условиях конкуренции дистрибьютором с относительно большим набором функций, активов и рисков.

Вставка 18. Практика, принятая в отдельных странах

Принятые в США правила дают описание концепции «диапазона значений показателей в условиях конкуренции» и «межквартильного размаха». Либо тот, либо иной вариант можно использовать в зависимости от качества конкурентных материалов (т. е. насколько они похожи на исходную контролируруемую сделку) и согласованности сопоставимых данных (т. е. насколько сочетаются сопоставимые элементы друг с другом). Таким образом, там, где можно выстроить диапазон значений с использованием сопоставимых элементов, которые являются высококачественными и четко согласуются друг с другом, можно использовать диапазон значений всех сопоставимых показателей, характерных для условий конкурентного рынка, при этом и результат в пределах этого диапазона будет признан подходящим для конкурентных условий. И наоборот, если берутся сопоставимые значения не очень качественных показателей, или тех, которые в меньшей степени сочетаются друг с другом, они могут использоваться для построения межквартильного диапазона, в котором не учитываются 25% самых низких и самых высоких сопоставимых результатов. Результаты, которые выходят за пределы межквартильного размаха, обычно составляют медианное значение в пределах диапазона. Принятые в США упомянутые понятия диапазона основаны на признании того, что статистические методы (такие как межквартильный размах) могут быть подходящими для повышения надежности анализа в тех случаях, когда сопоставимые данные не самого высокого качества или когда нельзя надлежащим образом учесть ни наилучшую согласованность, ни существенные различия данных в процессе корректировки в целях повышения сопоставимости данных и повышения достоверности сравнения. В Норвегии также прослеживается тенденция к выбору другой точки диапазона значений в качестве альтернативы для улучшения сопоставимости данных.

6.3.1 Коэффициенты (финансовые), принятые для диагностики данных

В некоторых случаях для повышения надежности данных, которые содержатся в конкурентной документации, можно использовать коэффициенты диагностики. Они предназначены для того, чтобы ранжировать конкурентные материалы по степени сопоставимости и, по возможности, «отсеять» из набора готовых для сравнения сделок те из них, которые характеризуются низкой степенью сопоставимости.⁷⁷ Один коэффициент или несколько коэффициентов, взятых для диагностики сделок в определенном сочетании, могут использоваться в качестве инструмента дополнительного скрининга данных, что позволит сузить диапазон вариантов, отобранных для сравнения, если в отобранных вариантах остаются недостатки, которые трудно устранить, а иначе диапазон рассматриваемых вариантов остался бы слишком широким. Как описано в разделе 3.4, коэффициенты для проведения диагностики могут использоваться в качестве альтернативы скринингу возможных конкурентных материалов или как дополнение к скринингу, который проводится на основе типовых кодов классификации отраслей и используется для поиска наиболее надежных доступных конкурентных материалов. Например, коэффициент, рассчитанный как отношение затрат на маркетинг и рекламу к стоимости продаж, может быть показателем интенсивности выполняемой функции маркетинга и рекламы. Это соотношение может затем использоваться для уточнения набора показателей, характерных для работы в рыночных условиях и предназначенных для сопоставления с аналогами, имеющими такие же показатели интенсивности работы в области маркетинга и рекламы. Коэффициенты для целей диагностики могут также использоваться при рассмотрении и других показателей, что позволит проанализировать и интерпретировать данные из потенциального набора конкурентных материалов.

В качестве примера других часто используемых коэффициентов для целей диагностики, можно привести: отношение нематериальных активов к стоимости всех активов, средние сроки оборачиваемости товарных запасов, соотношение периодов оборачиваемости

⁷⁷ См. Paragraph 3.56 of OECD Transfer Pricing Guidelines (2017).

дебиторской и кредиторской задолженности (в среднем), оборот в расчете на одного работника, отношение суммы основных средств к общей стоимости активов, отношение стоимости запасов к стоимости продаж, суммы оборотных средств к стоимости активов, отношение суммы оборотных активов к общей стоимости активов, отношение основных средства в общей стоимости продаж, размер основных средств на одного занятого, отношение суммы оборотных средств к стоимости продаж, отношение затрат на реализуемую продукцию к стоимости продаж и отношение стоимости запасов в общей стоимости активов.

Какой из коэффициентов следует использовать, зависит от различных факторов, связанных с характерными особенностями бизнеса и, в частности, с любыми ключевыми факторами, генерирующими ценность бизнеса. Это также зависит от наличия данных. Надлежащий функциональный анализ и хорошее понимание бизнеса помогают проанализировать, какие коэффициенты могут быть полезны и помогут избежать «тенденциозного подхода» или субъективности при выборе инструментов анализа.⁷⁸ Об используемых на практике финансовых коэффициентах и о принятых сокращениях в терминологии, а также о соотношениях, принятых для измерения выполняемых компаниями функций, активов и рисков см. Приложения 16, 17 и 18.

6.4 Подход к оценке результатов деятельности предприятия на основе анализа ее отдельных элементов

Подход к оценке результатов деятельности предприятия на основе анализа ее отдельных элементов предполагает, что деятельность предприятия разбивается на несколько составных частей и затем определяется или подлежит проверке размер прибыли по каждому из компонентов, исходя из принципа работы в условиях конкурентного рынка. Совокупная прибыль представляет собой сумму прибыли по каждому компоненту.

⁷⁸ Пример того, как рассчитываются коэффициенты для целей диагностики, см. в: Gommers, E., Reyneveld, J. and Lund, H. July/August 2007. *Pan-European Comparables Searches: Enhancing Comparability Using Diagnostic Ratios.*

Вставка 19. Практика, принятая в отдельных странах: подход к оценке результатов деятельности предприятия на основе анализа ее отдельных элементов

В некоторых случаях подход к оценке результатов деятельности предприятия на основе анализа ее отдельных элементов может применяться в Австралии. В подобных случаях он, как правило, применяется в сочетании с другими методами или подходами в сфере трансфертного ценообразования.

Возьмем в качестве примера Компанию X, расположенную в стране X, которая собирает изделия из компонентов, а затем выходит на рынок с готовым продуктом и продает его третьим лицам.

Основные факты:

- Компания X приобретает Компонент А у Компании Y, расположенной в Стране Y. Это наиболее технически сложный компонент, который включает использование нематериальных активов, которые должным образом переданы Компании Y.
- Компания X также закупает различные другие компоненты у зависимых и независимых поставщиков.
- При сборке готовых изделий Компания X не использует ценные нематериальные активы и не принимает на себя значительного риска.
- Компания X продает готовую продукцию независимым клиентам. При этом она осуществляет операцию по реализации продукции, выполняя при этом функции, используя активы и принимая на себя риски, аналогичные тем, которые имеют место у третьих лиц – дистрибьюторов, работающих в аналогичных условиях. Компания по закону является собственником готовой продукции до момента ее продажи.

По итогам анализа сопоставимости данных делается вывод о том, что при выборе Компании X в качестве проверяемой стороны наиболее подходящим является односторонний метод. Однако невозможно найти независимые сопоставимые предприятия, которые выполняли бы такие же функции сборки готовых изделий и их сбыта в одинаковых условиях. Вместе с тем, информация о независимых предприятиях, которые занимаются сборкой готовых изделий, и информация о независимых дистрибьюторах имеется, поэтому оценку результатов деятельности предприятий можно рассматривать как способ определения результатов как для функции готовых изделий сборки, так и для функции их реализации. В таком случае:

- Прибыль, которую генерирует предприятия, выполняя функцию сборки готовых изделий, можно определить, используя сопоставимые данные по независимым сборочным предприятиям или производителям, принимающим на себя незначительный риск. При этом целесообразно применить метод «затраты плюс» или нормы прибыли, рассчитанной по отношению к стоимости активов.
- Прибыль, которую генерирует предприятия, выполняя функцию реализации продукции, можно определить, используя сопоставимые данные по независимым дистрибьюторам, занимающимся куплей – продажей изделий. При этом целесообразно применить либо метод нормы валовой прибыли, либо метод чистой прибыли (рассчитанной как отношение операционной прибыли к стоимости продаж или операционной прибыли к операционным расходам).

Результаты этих расчетов затем будут объединены, чтобы получить общую сумму прибыли, рассчитанной для деятельности Компании X в условиях конкурентной среды. При таком подходе важно обеспечить, чтобы проведения подобного анализа в целом имело смысл. Не всегда бывает так, что сумма частей является надежной мерой целого, особенно тогда, где между двумя сферами деятельности возникает значительный синергетический эффект. Также следует позаботиться о том, чтобы избежать двойного счета при определении прибыли как вознаграждения за выполнение функций, привлечение активов и принятие риска, что может быть общим для обеих сфер деятельности. Необходимо обратить внимание, что там, где подход к оценке результатов деятельности предприятия объединяет результаты для двух звеньев в цепочке создания стоимости, часто возникает необходимость в использовании внутренней трансфертной цены при движении продукции от первого звена ко второму.

Источник: интервью ОЭСР с представителями стран, май 2016 г

7. Краткие итоги

В **Части II** была рассмотрена роль, которую данные, представленные в конкурентных материалах, играют в проведении анализа трансфертного ценообразования и в определении или в проверке цен в сделках между зависимыми предприятиями. В Части II также были предложены действия, которые можно предпринять для того, чтобы сделать более доступными имеющиеся данные и повысить результативность анализа сопоставимости данных.

ЧАСТЬ III: ПОДХОД К ПРИМЕНЕНИЮ МЕЖДУНАРДНО ПРИЗНАННЫХ ПРИНЦИПОВ ПРИ ОТСУТСТВИИ КОНКУРЕНТНЫХ МАТЕРИАЛОВ

1. Введение

Вопросы, которые рассматривались в Части II, и предлагаемые действия вряд ли позволят полностью решить основную проблему, с которой сталкиваются многие развивающиеся страны, – недостаточный объем данных для проведения надежного сравнительного анализа. Развивающиеся страны постоянно сообщают об этой проблеме, которая была особо отмечена в докладе ОЭСР, подготовленном для Рабочей группы по развитию G20 «О влиянии РНБП в странах с низким уровнем дохода» (*Report to G20 Development Working Group on the Impact of BEPS in Low-Income Countries*). Это также нашло отражение в одном из положений *UN Practical Manual on Transfer Pricing*: «На практике зачастую чрезвычайно трудно, особенно в некоторых развивающихся странах, получить адекватную информацию для применения принципа обеспечения конкурентной среды».⁷⁹

В итоге, в Части III обсуждаются действия, которые могут быть предприняты в ситуации, когда данных не хватает. Среди этих действий:

- принятие мер по увеличению числа доступных источников данных; в частности, общедоступной информации, полученной из финансовой отчетности независимых предприятий;
- изучение возможности использования других данных, которые могут свидетельствовать о рыночном характере сделки;
- использование «безопасных гаваней» или других регламентирующих правил;
- использование метода распределения прибыли, полученной в результате сделки;
- принятие мер по предотвращению схем «оптимизации налогообложения».

Следует иметь в виду, что, хотя сопоставимость данных всегда является важным принципом, который неотделим от принципа конкурентной среды, и вся доступная и надежная информация должна использоваться в максимально возможной степени, во многих случаях может оказаться так, что отсутствуют данные, которые могли бы однозначно и определенно послужить показателем того, что цена или результат сделки достигнуты на конкурентной основе. Во многих случаях информация, которая имеется по данным сравнительного анализа свидетельствует о том, что речь идет лишь о приближении к цене, которая формируется на конкурентной основе. Об этом свидетельствует наличие диапазона значений показателей, определенных на конкурентных условиях рынка, о чем говорилось в Части II. В других случаях имеющиеся сравнительные данные могут не более, чем предоставить информацию или дать некоторые пояснения, указывающие на наличие условий конкурентного рынка.

⁷⁹ Paragraph B.1.10.6 of *UN Practical Manual on Transfer Pricing* (2017).

Такова ситуация, и это означает, что все участники процесса должны быть реалистами в отношении использования конкурентных материалов и избегать ошибочного представления о том, что сравнительный анализ данных всегда позволяет получить четко определенный и окончательный ответ на поставленный вопрос. Часто приходится признавать, что сравнительный анализ данных дает только приблизительный ответ и что для принятия принципиальных решений во многих случаях требуется проявить некоторую гибкость.

В некоторых странах, особенно в тех, где накоплен большой опыт работы в области трансфертного ценообразования, стремятся смягчить эту проблему и вступают в переговоры с налогоплательщиками, чтобы достичь разумного результата. В то же время в других, особенно во многих развивающихся, странах предпочитают не вступать в переговоры с целью урегулирования ситуации. Более того, многие развивающиеся страны сообщают, что у них нет возможностей для подобных переговоров.⁸⁰ Однако, в тех случаях, когда налоговые органы вступают в переговоры с налогоплательщиками, имеющиеся данные станут информационной основой для этих переговоров.

2. Как увеличить возможности для получения первичных данных для проведения сопоставлений

Наличие информации о компании в открытом доступе определяется рядом взаимосвязанных факторов, которые определяют состояние макроэкономики, политической сферы и системы управления. Начнем с того, что наиболее очевидным фактором в этом ряду является взаимосвязь между размером экономики страны и количеством работающих в этой стране компаний. Среди других факторов структурного характера можно назвать доминирующее положение нескольких крупных многонациональных предприятий на некоторых рынках или значительную долю государственной собственности в отдельных секторах экономики, а также важное значение мелких, порой неформальных субъектов рынка в экономике многих развивающихся стран. Вместе с тем, помимо упомянутых структурных факторов существует еще ряд нормативно – правовых актов и административных решений, которые влияют на доступность информации.

Нормативно – правовая база страны, определяющая обязательства экономических агентов по подготовке и представлению финансовой отчетности, лежит в основе наличия источников любой информации, к которой обращаются операторы коммерческих баз данных. Несмотря на многочисленные инициативы по совершенствованию системы бухгалтерского учета и аудита, такие как усилия по гармонизации отчетности в ЕС, которые устанавливают общие обязательства компаний по подготовке и подаче финансовой отчетности, которая имела бы в открытом доступе, соответствующая система получения и обмена информацией во многих странах по-прежнему отсутствует. Часто бывает так, что требования по подготовке и публикации финансовой отчетности распространяются только на часть компаний (публичных, финансовых и т. д.).⁸¹ Центральные реестры, которые обеспечивали бы доступ к информации на уровне компаний, вообще может не быть, или они могут иметь ограниченные функциональные возможности, что усложняет усилия по сбору стандартной информации. Например,

⁸⁰ В этой связи поддержка в работе налоговых органов может быть оказана в рамках технической помощи или путем направления в соответствующие страны экспертов в рамках таких программ ОЭСР/ ПРООН как «Налоговые инспекторы без границ».

⁸¹ Более того, исключения в зависимости от размера компаний обычно относятся к мелким и средним предприятиям, которые несут незначительные расходы на мероприятия по соблюдению требований законодательства.

информация может быть недоступна в электронном формате или ее можно получить только в агрегированном виде. Удобный формат и стоимость доступа к информации влияют на то, каким образом операторы коммерческих баз данных могут получить необходимую информацию. Если в некоторых странах плата за доступ к информации не вообще взимается, то в других при получении больших объемов данных операторы дополнительно несут значительные расходы. И, наконец, даже если предусмотрены соответствующие обязательства по представлению отчетности и разумные затраты на приобретение данных, несоблюдение хозяйствующими субъектами действующих требований законодательства и отсутствие эффективных правоприменительных мер могут ограничивать возможности получения информации. Тот факт, что крупные европейские страны недостаточно представлены⁸² в общедоступных базах данных, вероятно, отчасти обусловлен несоблюдением непубличными компаниями требований нормативно – правовых актов и различной правоприменительной практикой, направленной на обеспечение соблюдения требований к представлению отчетности, действующей в разных странах. Даже в странах ЕС различаются суммы штрафов за непредоставление финансовой информации.

Хотя это и не является первостепенной задачей, использование информации по компании для целей налогообложения является важным фактором для текущих и будущих инициатив в реформировании корпоративных финансов. Публичные обсуждения проблем прозрачности, корпоративного управления и раскрытия финансовой информации компаний становятся все более активными. Мнения многочисленных заинтересованных лиц и представителей влиятельных кругов касаются широкого круга целей и ожиданий в области экономической политики. В результате инициативы по совершенствованию системы бухгалтерского учета и аудита, предпринимаемые ЕС и международными финансовыми организациями, направлены на поддержку реформы⁸³ в этой области, но при этом серьезные препятствия еще остаются. Таким образом, важность получения доступа к данным для беспрепятственного внедрения режимов трансфертного ценообразования следует рассматривать как часть введения требований корпоративной отчетности и проведения реформ.⁸⁴ Внедрение в практику компаний стандартной финансовой отчетности также может помочь в сборе и обмене этой информацией на международном уровне.

3. Подходы, которые ориентированы на обеспечение рыночного характера сделки

Проверка рыночного характера сделки может быть особенно полезной в ситуации, когда невозможно найти достаточно надежные конкурентные материалы. В этом разделе рассматривается вопрос о важности четкого описания экономической сущности сделки даже в условиях отсутствия конкурентных материалов.

3.1. Анализ полученной выгоды

Анализ полученной выгоды – представляет собой общее применение на практике принципа взаимодействия независимых участников сделки, но чаще всего встречается в отношении платежей между зависимыми предприятиями за предоставление услуг или права на использование ценного нематериального актива. Что касается услуг и

⁸² См. также OECD (2015), *Measuring and Monitoring BEPS, Action 11 - 2015 Final Report*, OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project, OECD Publishing, Paris.

⁸³ См., например, работу Центра реформ финансовой отчетности Группы Всемирного банка (<http://go.worldbank.org/TJIUDM0870>) и работу Европейской комиссии о гармонизации требований к отчетности в ЕС и содействии внедрению таких же стандартов в третьих странах (http://ec.europa.eu/internal_market/accounting/index_en.htm).

⁸⁴ См. Devereux, M et al (2011) *Transparency in Reporting Financial Data by Multinational Corporations*

времени, когда услуга была оказана, в *OECD Transfer Pricing Guidelines* говорится, что это:

«...должно зависеть от того, обеспечивает ли деятельность предприятия [...] экономическую или коммерческую ценность с точки зрения укрепления или поддержания своей деловой позиции. Это можно определить, если проанализировать, желало ли бы независимое предприятие в сопоставимых обстоятельствах платить за эту работу, если бы она совершалась независимым предприятием, или выполняло бы эту работу для себя самостоятельно.»⁸⁵

Это означает, что сравнительный анализ предоставляемых услуг будет включать в себя вопрос о том, будет ли произведен какой-либо платеж по сделке между независимыми сторонами.

Подобный анализ часто применяется при рассмотрении вопроса о взимании платы за право использования нематериального актива, как правило, в форме роялти.

Применение принципа независимости сторон к сделкам, связанным с нематериальными активами, является сложным (и опять будет рассмотрен ниже), но главный вопрос, который необходимо задать, заключается в том, готова ли (или обязана ли) на самом деле сторона, получившая право на использование нематериальных активов, заплатить другой независимой стороне за это право (полностью или частично). При проведении подобного анализа необходимо ответить на вопросы: Действительно ли лицензиат использует в своей деятельности нематериальный актив? Получает ли он выгоду от использования нематериального актива, и если да, то в каком размере (т.е. в какой степени нематериальный актив создает ценность для лицензиата)? Будет ли лицензиар, исходя из коммерческого характера сделки, иметь право устанавливать роялти за использование рассматриваемого нематериального актива? Ответы на эти вопросы являются важным элементом при определении того, соответствует ли размер платы за роялти принципу рыночного характера сделки и в какой степени.

4. «Безопасные гавани», фиксированная маржа и другие регламентирующие подходы»⁸⁶

«Безопасная гавань» в контексте трансфертного ценообразования – это проявление упрощенного подхода к определенным категориям налогоплательщиков или проводимых операций, в соответствии с которым налогоплательщики освобождаются от исполнения некоторых обязательств, установленных общим правилам трансфертного ценообразования в стране. Одним из достоинств режима хорошо себя зарекомендовавшей «надежной гавани» является то, что налогоплательщик может не заниматься поиском конкурентных материалов и не проводить сравнительный анализ в каждом конкретном случае. Общие рекомендации по «безопасным гаваням» приведены в Section E in Chapter IV of the *OECD Transfer Pricing Guidelines*.

Для целей данного документа «безопасная гавань» касается двух положений:

- Механизма, в соответствии с которым налоговые органы определяют

⁸⁵ Paragraph 7.6 of *OECD Transfer Pricing Guidelines* (2017) и paragraph B.4.2.5 of the *UN Practical Manual on Transfer Pricing* (20

⁸⁶ Обратите внимание на то, что если «безопасные гавани», фиксированная маржа и другие перспективные подходы рассматриваются здесь как потенциальные средства решения проблемы отсутствия конкурентных материалов, их можно применять и для решения других задач, в том числе, для упрощения мер, направленных против злоупотреблений доминирующим положением компаний на рынке.

соответствующий метод трансфертного ценообразования и связанный с ним уровень или диапазон значений финансовых показателей, которые, по их мнению, отвечает требованиям правил трансфертного ценообразования. Такая «безопасная гавань» применима только в отношении определенной категории операций («Безопасная гавань для трансфертного ценообразования»).

- Определения налоговыми органами процедуры, которая, при применении в отношении определенной категории сделок, считается результатом, соответствующим требованиям правил трансфертного ценообразования. («Безопасная гавань в отношении процедуры трансфертного ценообразования»)

Оба типа положений о «безопасной гавани» обеспечивают потенциальные выгоды для налоговых органов и для налогоплательщиков. «Безопасные гавани» для трансфертного ценообразования будут рассматриваться ниже, но следует отметить, что многие из тех же соображений будут также применяться к «безопасным гаваням» в отношении процедуры трансфертного ценообразования.

4.1 «Безопасные гавани» для трансфертного ценообразования

Положения о «безопасных гаванях» для трансфертного ценообразования обычно содержатся в налоговом законодательстве, в нормативно – правовых актах и инструкциях.

«Безопасные гавани», которые закреплены в законодательстве, имеют то преимущество, что они обеспечивают гораздо большую уверенность для налогоплательщиков. Однако, поскольку в законодательные акты не так легко вносить изменения и дополнения, условия безопасных гаваней этого типа должны быть (с самого начала) очень тщательно продуманы.

Напротив, нормативно – правовые акты и инструкции, публикуемые налоговыми органами, как правило, обеспечивают большую гибкость. По мере того, как будут меняться цели экономической политики, налоговые органы могут пожелать рассматривать эти варианты в отношении любых «безопасных гаваней». Например, один из вариантов может предусматривать, что для «безопасной гавани» и применяемого метода трансфертного ценообразования изначально будут определены условия, закрепленные в нормативно – правовом акте (что обеспечит большую уверенность налогоплательщика), но применяемый диапазон значений показателей или трактовка полученных результатов устанавливаются в инструкции, которая будет периодически обновляться, чтобы сохранялась уверенность в том, что полученные результаты расчетов по-прежнему соответствуют принципу ценообразования в условиях конкурентного рынка. (См. Приложение 18 для иллюстрации этого вида постановлений).

В таких нормативно – правовых актах обычно определяют:

- категорию сделки, которая попадает под режим «безопасной гавани»;
- метод трансфертного ценообразования, который предполагается применить к таким сделкам;
- уровень (или диапазон уровней) финансового показателя, который будет использоваться при применении этого метода. Это может быть, например, цена, валовая прибыль или чистая прибыль или диапазон значений этих показателей.

Например, режим «безопасной гавани» может указывать, что должен использоваться метод «затраты плюс», а при определении или тестировании трансфертного ценообразования для предоставления определенного типа услуги и должно применяться допустимое предельное значение равное 5%.

«Безопасные гавани» являются наиболее подходящими для сделок, которые, в принципе, могут быть использованы для сравнительного анализа – они обычно предусматривают функции, которые не требуют привлечения ценных нематериальных активов и не предполагают принятия значительный риск. В принципе, это типичные функции, выполняемые «проверяемым участником сделки» при использовании одностороннего метода.

На практике режим «безопасной гавани» может применяться в отношении широкого спектра операций, в том числе:

- В производственной сфере, особенно в тех случаях, когда производитель не располагает правами на ценные нематериальные активы и не принимает на себя значительный риск. В их число можно включить производителей, работающих на давальческом сырье и на условиях подряда.
- Компании, занимающиеся сбытом и выполняющие дистрибьюторские функции, в том числе торговые агенты, опять же, в тех случаях, когда они выполняют свои функции и не используют при этом ценные нематериальные активы и не принимают на себя значительный риск.
- Компании, занимающиеся предоставлением услуг без привлечения ценных нематериальных активов и не принимая на себя значительного риска.⁸⁷

При разработке режима «безопасной гавани» большое значение придается определению категории приемлемых сделок, поскольку этот режим позволяет рассматривать соответствующие показатели как соответствующие принципу рыночных отношений независимых сторон. Проверка сделок в режиме «безопасной гавани», по-прежнему, может быть необходимой, но она будет сосредоточена на приемлемости самой сделки, а не значений полученных показателей. Поскольку описание соответствующих критериев может представлять некоторую сложность и оказаться субъективным, для определения или подтверждения приемлемости (или неприемлемости) рассматриваемой сделки для режима «безопасной гавани» разработаны объективные пороговые значения в виде конкретных финансовых коэффициентов, описание которых содержится в разделе 6.3.1 Части II.

Режим безопасной гавани может предусматривать возможность «присоединиться» или «отказаться». В первом случае речь идет о режиме, при котором налогоплательщик может выбрать вариант «присоединиться», чтобы извлечь из этого выгоду. При таком режиме налогоплательщик, который решает не присоединяться, должен выполнять правила трансфертного ценообразования и документировать их применение. При режиме «безопасной гавани» с вариантом «отказаться» налогоплательщик обязан применять метод, указанный в режиме «безопасной гавани», к любым сделкам, которые он совершает до тех пор, пока он не решит отказаться от этого режима.

Если налогоплательщик выбирает «безопасную гавань», он должен применять правила трансфертного ценообразования и документировать их применение. Налогоплательщик, который отказывается от режима «безопасной гавани», как правило, несет бремя доказывания того, что выбранный им метод соответствует принципу конкурентного ценообразования. Таким образом, режим «отказа от участия» будет более простым вариантом для многих развивающихся стран, поскольку он потенциально способен сократить административные расходы.

⁸⁷ См. Section D of Chapter VII of *OECD Transfer Pricing Guidelines* (2017) и paragraphs B.4.5.3 to B.4.5.10 of the *UN Practical Manual on Transfer Pricing* (2017).

Если налогоплательщик отказывается от режима «безопасной гавани», он должен выполнять правила трансфертного ценообразования и представлять соответствующие документы, подтверждающие их применение. Налогоплательщик, который отказывается от режима «безопасной гавани», как правило, несет бремя доказывания того, что выбранный им метод соответствует принципу соответствия условиям конкурентного рынка. Таким образом, режим «отказа от участия» будет более простым вариантом для многих развивающихся стран, поскольку он потенциально способен сократить административные расходы.

В контексте данного документа наиболее значительным преимуществом для налогоплательщика метода «безопасной гавани» является отказ от необходимости проводить полный анализ сопоставимости показателей и сравнительный анализ при определении или тестировании трансфертного ценообразования, а также от подготовки документации. Одновременно налоговые органы также освобождаются от необходимости проведения такого же анализа сопоставимости показателей и сравнительного анализа в ходе проверки конкретной сделки. В тех случаях, когда налоговая администрация проводит аудит, она обычно ограничивается проверкой того, что рассматриваемая сделка входит в сферу действия режима «безопасной гавани». Таким образом, «безопасная гавань» обеспечивает механизм для применения правил трансфертного ценообразования без необходимости для налогоплательщика и налоговой администрации идентифицировать данные о сопоставимых транзакциях в каждом конкретном случае.

Кроме того, режим «безопасные гавани» может иметь ряд преимуществ для налогоплательщиков и налоговых органов:

- Налогоплательщики могут снизить затраты на мероприятия в связи с соблюдением требований и необходимостью определенных пояснений по некоторым сделкам;
- Налоговые органы могут снизить затраты на меры по принуждению к исполнению требований законодательства, высвободив ресурсы, которые затрачивались на проверку рядовых ситуаций и сделок с низким уровнем риска. Аудит таких сделок обычно ограничивается проверкой того, что рассматриваемая сделка соответствует режиму «безопасной гавани».

Необходимо проявлять осмотрительность при определении цены или прибыли в режиме «безопасной гавани», чтобы эти показатели соответствовали принципу ценообразования в условиях конкурентного рынка. Если цена или прибыль занижены или диапазон их колебаний не установлен надлежащим образом, сумма налоговых поступлений снизится, и ТНК получат налоговые преимущества по сравнению с независимыми предприятиями. Кроме того, существует риск того, что «безопасные гавани» могут создать для транснациональных корпораций механизм конкуренции между странами в области налогообложения и налогового планирования: если уровень налогообложения в режиме безопасной гавани слишком низкий, это может действовать как режим налоговых льгот, привлекая прибыль (надлежащим образом облагаемую налогом в другом месте), которая может быть «защищена» режимом «безопасной гавани».⁸⁸ Если цена или прибыль завышены и есть возможность отказаться от режима «безопасной гавани», налогоплательщики могут принять решение не принимать этот режим; там, где этот режим действует, это может привести к двойному налогообложению и/или к запросам на введение компенсирующих поправок, поступающих от налоговых органов страны контрагента. Создание «безопасных гаваней», согласованных с партнерами по договору на двусторонней или многосторонней основе, может существенно сократить число этих проблем.

Необходимость определить цену или маржу в режиме «безопасной гавани», которая

⁸⁸ См. также the *OECD Transfer Pricing Guidelines* (2017) at section E.4 of Chapter IV.

приближается к условиям конкурентного ценообразования, означает, что налоговым органам необходимо будет провести в той или иной форме сравнительный анализ показателей с использованием данных о сопоставимых ценах. Такую процедуру обычно не требуется выполнять чаще, чем раз в год (для определения цены или маржи), а в некоторых случаях, возможно, и реже.

Необходимость выполнения указанной процедуры ставит вопрос об источнике данных. В целях выявления сопоставимых показателей, подходящих для режима «безопасной гавани» в условиях, когда данных недостаточно или они недоступны, можно принять решение об использовании данных, уже находящихся в распоряжении налоговых органов, полученных, главным образом, из налоговых деклараций. Эта информация является конфиденциальной, но ее или любую другую потенциальную коммерчески чувствительную информацию можно использовать для определения и установления приемлемой для упомянутых целей цены или диапазона цен без раскрытия идентификации налогоплательщиков, данные которых использованы для проведения анализа.

Для проверки достоверности полученных результатов может оказаться целесообразным предоставить для широкого доступа подробное описание анализа, включая критерии, которыми руководствовались при выборе данных, (например, функции компаний, от которых была получена информация). производные и/или агрегированные результаты без идентификации источника. С этой целью странам и региональным и международным организациям может быть полезно оценить возможности создания международной или региональной базы данных на основе той информации, которая уже находится в распоряжении налоговых органов в агрегированном формате, что позволит сохранить конфиденциальность налогоплательщика и при обеспечить прозрачность процесса.

Чтобы уменьшить риски режима «безопасной гавани», создающего двойное налогообложение или двойное уклонение от налогов, необходимо принять некоторые меры:

- налоговые органы должны обеспечить, чтобы любые значения прибыли, которые рассчитаны для «безопасной гавани», приближались к значениям, которые определены для условий конкурентного рынка;
- правилами должно быть предусмотрено, что налогоплательщики имеют право отказаться от любой обязательной «безопасной гавани», если они могут продемонстрировать, что может быть получен иной альтернативный результат в отношении показателей, рассчитанных для условий конкурентного рынка;⁸⁹
- если (между странами) заключено соглашение, то трансфертное ценообразование, соответствующее режиму «безопасной гавани», должно подпадать под действие условий этого соглашения, обеспечивая доступ к взаимным согласительным процедурам или, если это применимо, к мерам по устранению двойного налогообложения. В идеальном случае режим «безопасной гавани» может быть согласован между участниками соглашения (см. ниже);
- режим «безопасной гавани» должен применяться только к ценам, которые отражены в финансовой отчетности. Он не должен предусматривать возможность «нисходящей корректировки» прибыли по сравнению с теми значениями,

⁸⁹ Механизм отказа от участия в «безопасной гавани» особенно полезен тогда, когда бремя доказывания, как правило, лежит на налоговых органах. В подобных случаях положение о механизме отказа может включать переход бремени доказывания на налогоплательщика, который должен обосновать свою позицию.

которые отражены в финансовой отчетности до показателя налогооблагаемой прибыли. Такая корректировка может привести к двойному уклонению от налогообложения;

- В тех случаях, когда речь идет о регулярных сделках одного и того же типа с зависимыми компаниями, расположенными в одной или в нескольких зарубежных странах, и с этими странами заключены межгосударственные соглашения, режим «безопасной гавани» может быть согласован на двусторонней или многосторонней основе с партнерами по соглашению, чтобы уменьшить риск двойного налогообложения.

Создание режима «безопасной гавани» обеспечивает благоприятные возможности для регионального и международного сотрудничества.

- Первая возможность состоит в создании двусторонних «безопасных гаваней», условия которых согласованы между двумя или, возможно, более чем двумя странами. Такие «безопасные гавани» значительно снижают риск двойного налогообложения. Подобные типы «безопасных гаваней» работают только в тех случаях, когда имеются действующие международные соглашения, например, двусторонние договоры, и, вероятно, они будут иметь смысл только в случае относительно большого числа сделок между ассоциированными предприятиями, расположенными в обеих странах, которые являются участниками двустороннего соглашения.⁹⁰
- Вторая возможность – региональное сотрудничество в создании односторонних «безопасных гаваней». Такое сотрудничество имеет три потенциальных преимущества. Во-первых, согласованный подход к «безопасным гаваням» может быть полезным для бизнеса. Во-вторых, согласованный подход, в том числе установление одинаковых цен и прибыли в режиме «безопасной гавани» снижает риск налоговой конкуренции между странами. В-третьих, при разработке и реализации режима «безопасной гавани» может быть обеспечена взаимная поддержка между странами.

Региональное и международное сотрудничество также открывает большие возможности для создания и регистрации данных, полученных из информации, которой располагают налоговые органы. Как упоминалось выше, финансовые показатели, имеющиеся в распоряжении налоговых органов и полученные, главным образом, из налоговых деклараций, вероятно, будут очень полезны для определения диапазона разброса показателей, имеющихся в «безопасной гавани». Подобная информация из ряда стран, если ее распространять или сделать общедоступной, будет в равной степени полезной для стран, желающих получить иностранные конкурентные материалы, или проверить, какую прибыль получило иностранное предприятие, связанное с местным налогоплательщиком. Последующие действия в этом направлении будут рассмотрены в Части IV данного документа.

⁹⁰ Типовой меморандум о взаимопонимании для уполномоченных органов при создании двухсторонних «безопасных гаваней» представлен в Annex I to Chapter IV of *OECD Transfer Pricing Guidelines* (2017).

Вставка 20. Практика, принятая в отдельных странах:⁹¹ Австралия

В Австралии считают, что «безопасные гавани» могут создать преимущества с точки зрения снижения затрат на мероприятия, направленные на соблюдение требований законодательства как у налогоплательщиков, так и у налоговых органов. Несмотря на то, что всегда будет оставаться риск ненадлежащего использования или манипулирования данными, правильно отстроенная «безопасная гавань» должна принести чистую прибыль для налоговой администрации (снижение затрат на ресурсы более существенное по сравнению с сокращением налоговых поступлений), и одновременно сократить затраты налогоплательщиков – участников «безопасной гавани» на мероприятия по соблюдению требований законодательства.

Налоговое управление Австралии (НАУ) внедрило инициативу «Упрощенное ведение документации по трансфертному ценообразованию», которая позволяет налогоплательщикам – участникам «безопасной гавани», удовлетворяющим установленным критериям, принять решение о применении упрощенных требований к ведению документации по трансфертному ценообразованию. Используя обобщенные данные, предоставленные налогоплательщиками и полученные в результате анализа показателей по отдельным сферам экономики и анализа чувствительности к риску, НАУ рассчитало стоимостные показатели для «безопасной гавани».

Критерии, которым должен соответствовать налогоплательщик для участия в упрощенной системе ведения документации:

- Суммарный оборот международных операций со связанными сторонами (по расходам или доходам) не превышает или равен 2,5% от общего оборота австралийской экономической группы налогоплательщиков;
- Налогоплательщик не имеет отношений с зависимыми компаниями в «странах, перечисленных особо»;⁹²
- У налогоплательщика отсутствуют сделки с зависимыми компаниями, предусматривающие лицензионные платежи, лицензионные сборы или выполнение соглашений о НИОКР;
- Налогоплательщик провел анализ того, в какой мере он выполняет правила трансфертного ценообразования.

Среди других критериев предусмотрены следующие: у налогоплательщика отсутствуют убытки (в течение трех лет подряд), он не вносил изменения в организационную структуру компании в течение года и не имеет каких-либо особых сделок по оказанию услуг, стоимость которых превышает 15% оборота. «Безопасными гаванями» являются следующие:

<i>Дистрибьюторы</i>	Коэффициент ЕВТ составляет минимум 3%
<i>Оказание услуг внутри группы компаний</i>	Надбавка к сумме затрат на оказание соответствующих услуг: либо 7,5% или меньше по услугам полученным либо 7,5% или больше по услугам оказанным
<i>Административные и управленческие услуги</i>	Надбавка к сумме затрат на оказание соответствующих услуг: либо 5% или меньше по услугам полученным либо 5% или больше по услугам оказанным
<i>Техническое обслуживание</i>	Надбавка к сумме затрат на оказание соответствующих услуг: либо 10% или меньше по услугам полученным либо 10% или больше по услугам оказанным
<i>Займы с низкой процентной ставкой (полученные)</i>	Для полученных займов: Уровень процентной ставки не выше индикативной ставки Резервного банка Австралии (РБА) по кредитам, предоставляемым для малого бизнеса; ставка колеблющаяся; зафиксированный срок возврата для резидентов Средства, фактически предоставленные по кредиту, выражены в австралийских долларах и это отражено в кредитных соглашениях Связанные с обслуживанием займов расходы выплачиваются в австралийских долларах

⁹¹ Дополнительная информация о принятой в отдельных странах практике работы с «безопасными гаванями», приводится в Приложении 19.

⁹² В целом, страны рассматривали возможность содействовать заключению агрессивных соглашений в области налогообложения и РНБП.

4.2 «Безопасная гавань» в отношении процедуры трансфертного ценообразования

«Безопасная гавань» в отношении процедуры трансфертного ценообразования предусматривает процедуру, которой должен придерживаться налогоплательщик, чтобы определить цену или прибыль в конкурентных условиях. В тех случаях, когда налогоплательщик придерживается этой процедура, у него формируется определенная уверенность в том, что получаемая в итоге цена или прибыль будут приняты налоговыми органами в качестве минимальной цены или прибыли (или, как минимум, обеспечат налогоплательщику защиту от штрафов), но, в отличие от описанных в предыдущем разделе «безопасных гаваней» для трансфертного ценообразования, «безопасная гавань» в отношении процедуры не определяет конкретный метод трансфертного ценообразования или диапазон результатов, которые должны быть получены. В других случаях опубликованные методические рекомендации относительно соблюдения процедуры и достигнутых параметров позволят налогоплательщикам самостоятельно оценить риск проведения аудита трансфертного ценообразования.

«Безопасная гавань» в отношении процедуры может включать, например:

- характеристику операций, которые попадают в сферу действия «безопасной гавани»;
- этапы процесса сравнительного анализа - например, критерии поиска информации, которые будут использоваться в сопоставимом поиске;
- определение того, как должны использоваться выбранные конкурентные материалы, например, путем определения конкретного диапазона значений, который может рассматриваться как замещение диапазона показателей, рассчитанных на основе конкурентных условий;
- объяснение либо налогоплательщиком, либо налоговыми органами фактически полученного результата, выходящего за пределы диапазона, например, для корректировки результата до точки в пределах диапазона.

4.3 Прочие инструкции и правила

В некоторых странах разработаны также правила рассмотрения определенных сделок, регламентирующие, например, порядок включения в цену фиксированной маржи или способ расчета цены для всех сделок определенного типа. Так же, как и в случае с «безопасными гаванями», в некоторые страны это может рассматриваться как соответствующие меры по упрощению порядка ведения документации по ценообразованию. Они могут также рассматриваться как серьезные меры, например, в области налоговой политики, направленные против схем «налоговой оптимизации». Иногда в той или иной мере подобные правила регламентируют порядок совершения некоторых видов коммерческих операций, например, сделок купли – продажи сырьевых товаров. В большинстве случаев эти правила касаются использования биржевых котировок и им подобных цен, но могут и предписывать выполнение определенных условий. См. обсуждение в Разделе 3.3.1 Части II.

При разработке подобных инструкций и в зависимости от поставленной цели следует

понимать, что они, в конечном итоге, должны приблизить параметры коммерческой сделки к условиям, характерным для конкурентной среды, имея в виду, что может возникнуть опасность двойного налогообложения и/или двойного уклонения от обложения налогом, поэтому, где это необходимо, в этих правилах для предприятия должна быть предусмотрена возможность отказаться от предложенной схемы или аналогичные механизмы, как как это имеет место в рассмотренной выше ситуации с «безопасными гаванями».

Вставка 21. Практика, принятая в отдельных странах: Бразилия

Законодательство о трансфертном ценообразовании в Бразилии позволяет налогоплательщику выбрать любой из установленных в законе методов определения цен, даже если это приводит к уменьшению налогооблагаемой прибыли.

Принятый в Бразилии подход к трансфертному ценообразованию позволяет использовать методы сопоставимой неконтролируемой цены, цены перепродажи и «затраты плюс». Что касается метода сопоставимой неконтролируемой цены, то это единственный обязательный метод, который применяется, когда речь идет о сырьевых товарах. Использование метода чистой прибыли или метода распределения прибыли в Бразилии запрещено.

Импорт и экспорт

Для товаров (кроме сырьевых товаров), услуг и прав (в целом):

Для импортных операций:

- метод сопоставимой неконтролируемой цены
- метод цены перепродажи (валовая прибыль или другой аналогичный показатель, принятый для конкретных секторов экономики – учитывается в размере 20%)
 - 30% для следующих видов продукции: химическая продукция; стекло и изделия из стекла; целлюлоза, бумага и бумажные изделия; продукция металлургической промышленности.
 - 40% для следующих видов продукции: фармацевтическая продукция; табак и табачные изделия; оптическое, фотографическое и кинематографическое оборудование и инструменты; оборудование для стоматологического, медицинского и больничного использования; продукция нефтедобывающей промышленности, природный газ и нефтепродукты.
- Метод «затраты плюс» (учитывается в размере 20%)

Для экспортных операций:

- метод сопоставимой неконтролируемой цены
- оптовая цена в стране назначения за вычетом прибыли (15% валовой прибыли)
- розничная цена в стране назначения за вычетом прибыли (30% валовой прибыли)
- метод «затраты плюс» (учитывается в размере 15%)

Для операций с товарами, импорта и экспорта:

- Метод сопоставимой неконтролируемой цены: стоимость товара в контролируемой сделке можно скорректировать до уровня средней рыночной надбавки с учетом различий между стандартным контрактом товарной (фьючерсной) биржи, взятым в качестве основы для расчета, и условиями сделки, согласованными между связанными сторонами, такими как: условия платежа, согласованное количество товара, влияние климатических условий на характеристики товара, расходы оплату посреднических услуг в сделке купли – продажи товара между несвязанными лицами, затраты на упаковку, на погрузочно-разгрузочные работы в порту, на доставку товара в порт отправления, на хранение и таможенное оформление, включая налоги и импортные пошлины (все расходы, исходя из информации по рынку покупателя).

Режим трансфертного ценообразования в Бразилии более подробно описан в Part D.1 of the *UN Practical Manual on Transfer Pricing* (2017).

5. Метод распределения прибыли, полученной в результате сделки

В целом, метод распределения прибыли построен на определении или проверке результатов сделки между связанными сторонами на основании распределения прибыли между ними. Это распределение должно быть определено в сравнении с тем, что можно было бы ожидать, если бы стороны были бы независимы друг от друга. К подобному анализу имеют отношение данные о распределении прибыли в любых сопоставимых неконтролируемых сделках, однако такие данные либо трудно выявить, либо они не

существуют. По этой причине распределение прибыли можно определить на другой экономически обоснованной базе, например, при анализе экономических процессов и бизнес – процессов, которые проводят с целью определить вклады сторон в прибыль, полученную в результате сделки. При проведении подобного анализа не обязательно необходимы данные из сопоставимых неконтролируемых сделок, да это и не требуется.

Если отсутствуют надежные сопоставимые данные, поскольку обе (или все) стороны вносят уникальный и ценный вклад в реализацию сделки (например, в форме нематериальных активов) и/или операции участников сделки тесно интегрированы, распределение прибыли может быть наиболее подходящим методом ценообразования. Уникальные и ценные вклады, чаще всего, характеризуются тем, что для них не существует конкурентных материалов для сопоставления, в том числе нематериальных активов и принятия ключевых бизнес-рисков (включая осуществление контроля и управление процессами). Однако при выборе метода распределения прибыли исключительно вследствие отсутствия данных (если нет упомянутых выше оснований, при которых метод разделения прибыли является наиболее подходящим методом), возникает риск того, что полученный результат может сильно отклониться от того, который можно было бы получить в условиях конкурентного рынка.

В тех случаях, когда распределение прибыли является наиболее подходящим методом ценообразования и отсутствуют внешние данные о том, каким образом распределили совокупную прибыль, для этой цели могут использоваться внутренние данные. Использование внутренних данных о распределении прибыли требует знаний об операциях налогоплательщика и соответствующих связанных с ним предприятий. Как правило, это предполагает изучение вклада каждой из сторон в цепочку создания стоимости. Опрос сотрудников с целью оценки значительного вклада каждого предприятия в общую цепочку создания стоимости может помочь определить надежные критерии, которые могут быть положены в основу распределения прибыли. Поскольку эти представления о сделках могут быть субъективными, очень важно поддерживать контакт с налогоплательщиком и получать от него пояснения. Учитывая, что применение этого метода требует подробной информации, включая данные о совокупной прибыли предприятий – участников сделки, необходимо получить информацию от других рассматриваемых ассоциированных предприятий. Дополнительные материалы по использованию метода распределения прибыли (полученной в результате сделки) см. в Section C, Chapter II of the *OECD Transfer Pricing Guidelines*.

6. Методы оценки

Методы оценки могут использоваться во многих ситуациях, связанных с трансфертным ценообразованием. Они могут стать полезным инструментом при определении рыночной цены в результате продажи или передачи иным способом, например:

- Материальных ценностей в виде основных средств (например, машин и оборудования);
- Недвижимого имущества;
- Нематериальных активов;
- Акций и долей в компании.

Когда речь идет о передаче нематериальных активов или прав на нематериальные активы, могут быть полезны методы оценки, основанные на доходах, или методы оценки, основанные на дисконтированной стоимости прогнозируемых будущих поступлений доходов или потоков денежных средств (метод дисконтированных денежных потоков), которые можно отнести к рассматриваемому нематериальному активу.

Материал по методам оценки приводится в Section D.2.6.3, Chapter VI of the *OECD Transfer Pricing Guidelines* и в примерах 27, 28 и 29 (а также, в меньшей степени, в Примерах 16 и 17) Приложения к Главе VI.

Что касается крупных объектов недвижимости, рыночная стоимость этих активов может быть определена на основе рыночной информации, по результатам экспертной оценки или методом, основанным на цене, по которой объект был приобретен с учетом последующей амортизации.

Что касается последнего из упомянутых методов, то, по крайней мере, в одной стране введены специальные правила, которые предусматривают приобретение налогоплательщиками у связанных лиц новых или бывших в эксплуатации объектов. Цена приобретения активов будет играть существенную роль, например, в случае приобретения активов, в результате которого возникает вопрос о вычетах амортизации из налогооблагаемой базы. Такой подход может потребовать представления счета на приобретение актива, выставленного ранее при покупке объекта у независимой третьей стороны, а в случае использованного актива – сведений о последующей снижении стоимости в результате амортизации с момента покупки объекта. Если состояние рассматриваемого объекта при продаже отличается от его состояния на момент приобретения, за исключением обычного износа, при отсутствии выставленного счета третьей стороны, или в случае, если объект был построен или собран с использованием ряда компонентов и, следовательно, при наличии нескольких счетов, техническая оценка может быть выполнена сторонним экспертом, нанятым третьим лицом.

Хотя методы оценки могут быть очень полезными, их надежность будет зависеть от допущений, используемых при оценке. В дополнение к отчету об оценке, при обосновании метода проведения оценки необходимо также представить аргументацию для выбора того или иного метода оценки, а также основания для принятых допущений (например, предусмотренных в бизнес – планах или в проекте и в прогнозах или тех, которые используются в самом отчете об оценке), а также анализ чувствительности к изменениям, принятой в этих допущениях.

7. Предварительные соглашения о ценообразовании и другие совместные меры, направленные на более полное соблюдение требований законодательства

Понимая, что это непосредственно не решает проблему отсутствия сопоставимой информации, в некоторых странах считают, что Предварительные соглашения о ценообразовании (ПСЦ) или другие совместные подходы к соблюдению требований законодательства,⁹³ такие как предварительные постановления или предварительная проверка, полезны для того, чтобы лучше понять суть коммерческой сделки: например, материалы, представленные в приложении к ПСЦ, и последующие обсуждения

⁹³ Совместные мероприятия по соблюдению требований законодательства направлены на создание атмосферы сотрудничества и доверия между налоговыми органами и налогоплательщиками в целях более полного выполнения требований законодательства. Формальные меры в этом направлении, такие как направление предварительной отчетности или проведение проверок в режиме реального времени, требуют четкой организации и сильной системы управления, поэтому эти меры до настоящего времени применялись только налоговыми органами в некоторых развитых странах. См. OECD (2013), *Co-operative Compliance: A Framework: From Enhanced Relationship to Co-operative Compliance*, OECD Publishing <http://dx.doi.org/10.1787/9789264200852-en>. Более распространенными на практике являются другие меры, преследующие те же цели поощрения и содействия добровольному соблюдению требований законодательства, такие как Предварительные соглашения о ценообразовании или Программы предварительной классификации и оценки товаров.

могут дать налоговым органам возможность получить доступ к полезной информации, включая данные по ценам в конкретном секторе экономики.^{94 95} ПСЦ могут быть особенно полезны в сложных ситуациях, когда отсутствуют конкурентные материалы, в том числе в тех случаях, когда наиболее подходящим методом ценообразования считается распределение прибыли, полученной в результате сделки. Аналогичная информация и данные могут также быть доступны, когда предпринимаются другие инициативы по соблюдению требований законодательства с участием налогоплательщиков, осуществляющих свою деятельность в одной и той же сфере экономики, либо по отдельности, либо в составе группы.

Вместе с тем, ПСЦ и другие совместные меры, направленные на более полное соблюдение требований законодательства, также могут повлечь за собой некоторые риски. Как правило, ПСЦ требуют привлечения больших ресурсов, поэтому у налоговых органов может возникнуть желание сравнить получаемые от ПСЦ преимущества с соответствующими потребностями в ресурсах, особенно, на ранних стадиях существования режима трансфертного ценообразования. В тех случаях, когда риск по компаниям, подающим заявку на ПСЦ, считается не столь значительным, у налоговых органов в странах, наращивающих свой потенциал в области аудита, может возникнуть сомнение в том, нужно ли тратить на подобные меры ограниченные ресурсы, выделяемые на аудит. Более того, ПСЦ вряд ли является подходящим инструментом для всех видов операций: большинство налоговых органов, имеющих опыт работы с ПСЦ, считают, что они лучше всего работают при сложных сделках, проводимых налогоплательщиками, деятельность которых, в целом, соответствует требованиям законодательства.

8. Меры, направленные против «налоговой оптимизации», и другие меры защиты налоговой базы

Во многих странах предусмотрены общие и/или специальные меры, направленные против «налоговой оптимизации». Как правило, общие меры направлены на пресечение формально законных действий, которые, тем не менее, противоречат смыслу закона. Несмотря на то, что тема «налоговой оптимизации» очень обширна и, соответственно, выходит за рамки данного документа, ниже будут вкратце рассмотрены некоторые конкретные положения по данному вопросу, которые могут иметь отношение к внутрикорпоративным сделкам.⁹⁶

Специальные меры, направленные против «налоговой оптимизации», как правило, являются ответом на конкретные системные проблемы, связанные с высоким риском, например, в ситуациях, когда асимметрия в получении информации между налогоплательщиками и налоговыми органами создает большие трудности или когда речь идет о конкретной лазейке (в законодательстве) или проблеме. В некоторых случаях специальные меры могут применяться только тогда, когда существует высокий риск, что у налогоплательщика есть мотив для уклонения от уплаты налогов; в других случаях это могут быть механически используемые правила, которые применяют определенный налоговый режим ко всем операциям, отвечающим определенным объективным

⁹⁴ Обсуждение вопросов, связанных с ПСЦ, в целом, см. Section F of Chapter IV of the *OECD Transfer Pricing Guidelines* (2017) и Section B.8.10. of *UN Practical Manual on Transfer Pricing* (2017).

⁹⁵ См. Paragraph 4.144 of *OECD Transfer Pricing Guidelines* (2017) или paragraph C.4.4.2.4. of the *UN Practical Manual on Transfer Pricing* (2017).

⁹⁶ Обсуждение вопросов, связанных с разработкой мер противодействия «налоговой оптимизации» см. Waerzeggers, C and Hillier (2016) *Introducing a general anti-avoidance rule (GAAR)—Ensuring that a GAAR achieves its purpose*, Tax Law IMF Technical Note 2016/1, IMF Legal Department, available at www.imf.org/external/pubs/ft/tltn/2016/tltn1601.pdf.

критериям.⁹⁷ В последнем случае эти меры могут напоминать регламентирующие правила, о которых шла речь в Разделе 4.3.

В качестве примера можно привести ситуацию, когда, в целях преодоления трудностей, с которыми часто сталкиваются при анализе операций внутригруппового финансирования, многие страны ввели меры противодействия чрезмерным вычетам из налоговой базы процентов по кредиту. В некоторых странах (например, в Великобритании) используется подход, который опирается, по крайней мере, в некоторой степени, на принцип соблюдения рыночных условий сделки и который в некоторых случаях может быть дополнен более целенаправленными мерами, направленными против «налоговой оптимизации». Однако в большинстве стран в большей степени полагаются на более формальные подходы к решению проблемы чрезмерных вычетов процентов, признавая практические трудности и административный потенциал, необходимые для реализации подхода, в полной мере основанном на конкурентных условиях. Это отражено в рекомендуемом подходе, вытекающем из Отчета о Действии 4 по борьбе с размыванием налоговой базы и перемещением прибыли (РНБиП).⁹⁸ В этом документе содержится рекомендация о применении подхода, основанного на ограничении процентов, вычитаемых из налоговой базы, руководствуясь показателем отношения чистой суммы процентов к EBITDA.

Дополнительно к этим правилам могут быть предусмотрены и другие меры, направленные на достижение этих же целей. Например, в 2009 г. в Великобритании было введено правило, согласно которому вводились ограничения на вычет процентов по кредитам и займам, и общая сумма вычетов для британских компаний, входящих в крупные корпоративные группы, не должна была превышать сумму расходов на выплату всеми предприятиями группы процентов по внешним кредитам и займам.⁹⁹

Учитывая, что вычет других расходов также представляет собой системную проблему,¹⁰⁰ (например, выплату зависимыми сторонами роялти, комиссии за оказанные услуги и т. д.), представляется целесообразным рассмотреть специальные правила или ориентиры для оценки риска. Например, применение принципа конкурентной среды для определения роялти, выплачиваемого в соответствии с лицензионным соглашением за использование нематериальных активов, может быть сложным, а достоверные сопоставимые данные и другая информация вообще редко встречаются. В такой ситуации страны могут рассмотреть вопрос о специальных мерах, направленных на пресечение злоупотреблений. Такие меры могут основываться на подходе, предложенном для выплат процентов в рамках Действия 4 РНБиП. Методы решения проблем, связанных с платежами подобного рода будут рассмотрены в разделе, посвященном платежам, подрывающим налоговую базу.

Другой распространенный тип специальных правил, направленных против «оптимизации налогообложения», касается контролируемых иностранных компаний (КИК). Эти правила устраняют риск переноса прибыли в иностранные дочерние компании по некоторым схемам, предусматривая, что налогом облагается прибыль материнской

⁹⁷ Эти виды специальных мер, направленных против «налоговой оптимизации» могут иметь сходство с регламентирующими правилами, которые рассмотрены в Разделе 4.3.

⁹⁸ OECD (2015) *Limiting Base Erosion Involving Interest Deductions and Other Financial Payments*, Action 4—2015 Final Report.

⁹⁹ Положение об ограничении долговых обязательств (для английских компаний) по всему миру содержится в Part 7 of the Taxation (International and Other Provisions) Act 2010.

¹⁰⁰ В рамках проекта «Платформа по сотрудничеству в области налогообложения» в 2018 г. предполагается выпустить рекомендации по вычетам расходов, размывающим налоговую базу.

компании. Как правило, упомянутый порядок налогообложения применяется в тех случаях, когда иностранная дочерняя компания не облагается налогом в том же размере, что и в стране, где осуществляет свою деятельность материнская компания. Поскольку правила налогообложения КИК нацелены на риск размывания базы в стране, где осуществляет свою деятельность материнская компания (в которой она является резидентом), они, как правило, менее актуальны для развивающихся стран и поэтому далее в этом документе рассматриваться не будут ¹⁰¹.

¹⁰¹ Материалы, посвященные разработке правил КИК см. OECD (2015), *Designing Effective Controlled Foreign Company Rules, Action 3—2015 Final Report*, OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project, OECD Publishing, Paris.
<http://dx.doi.org/10.1787/9789264241152-en>.

ЧАСТЬ IV: КРАТКИЕ ИТОГИ, ВЫВОДЫ И РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ДАЛЬНЕЙШЕЙ РАБОТЕ

1. Краткие итоги

Представленный документ был разработан в связи с обеспокоенностью, высказанную развивающимися странами в отношении проблем, с которыми они сталкиваются при определении данных, необходимых для проведения анализа трансфертного ценообразования в рамках налоговой проверки. Результаты исследования, описанные в этом документе, свидетельствуют о том, что это действительно серьезная проблема. Во многих развивающихся странах соответствующая информация о местных конкурентных материалах либо отсутствует (либо является очень скудной), либо недоступна для использования. В данной работе рассмотрены способы, которые позволяют увеличить объем информации о потенциальных конкурентных материалах, и подходы, которые страны могут использовать для улучшения доступа к существующим данным.

Особенно примечательно, что точное определение экономической сущности сделки (приоритет сути операции над ее формой) и – отсюда – выбор наиболее подходящего метода трансфертного ценообразования (и, при необходимости, выбор подходящей проверяемого участника сделки) часто оказывается гораздо важнее при определении цены в условиях конкурентной среды и противодействии злоупотреблениям, чем определение значения выбранного финансового показателя, поскольку первое является необходимой основой для анализа и будет определять базу для расчета конкурентной цены (часто определяя того участника сделки, который имеет право на любые остаточные доходы).

В представленном документе детально рассмотрен процесс сопоставления данных или проверки их сопоставимости, включая выполнение или проверку поиска информации с использованием коммерческих баз данных там, где это возможно. В нем также описываются меры, которые могут быть приняты для наиболее эффективного использования имеющихся данных, в том числе, тех, которые относятся к зарубежным рынкам или получены в результате формулирования расширенных критериев поиска, а также рассмотрены вопросы внесения поправок с целью повышения степени сопоставимости данных.

Вместе с тем, признавая, что подлинная проблема часто состоит в отсутствии или в нехватке данных, особенно для развивающихся стран, в этом исследовании большое внимание уделяется выработке таких подходов к выполнению правил трансфертного ценообразования, которые снижают зависимость от общедоступных конкурентных материалов. В частности, в этом документе рассматривается использование «безопасных гаваней», анализ полученной выгоды, распределение прибыли и защитные меры.

Трансфертное ценообразование не является точной наукой, и по самой своей природе анализ трансфертного ценообразования призван указать, что такое деятельность на коммерческих началах, и определить ориентир рыночной цены (например, диапазон разброса рыночных цен) в условиях конкуренции, а не дать окончательный ответ. Анализ трансфертного ценообразования – это, по сути, применение принципа к конкретному набору фактов, а не процесс, состоящий из серии последовательных шагов. Во многих случаях, для выработки принципиального решения необходимо проявить гибкость и рассудительность.

2. Выводы

Несмотря на потенциал упомянутых выше мер, авторы признают, что они не предлагают полного и всеобъемлющего решения проблем. В этом исследовании делается вывод о том, что есть три ключевых направления, которые развивающиеся страны могли бы рассматривать как особенно эффективные, и которые заслуживают того, чтобы работа по этим направлениям была продолжена.

2.1. «Безопасные гавани»

В некоторых случаях «безопасные гавани» можно использовать для того, чтобы смягчить негативные последствия недостатка данных. В представленном материале поднят ряд актуальных вопросов для стран, которые рассматривают возможность использования режима «безопасных гаваней» в своих правилах трансфертного ценообразования, в том числе, и вопроса о том, как наилучшим образом выработать такие подходы, чтобы минимизировать вероятность вредных последствий, таких как двойное налогообложение или конкуренция в сфере налогообложения между странами. К ним относятся: определение цены или прибыли в «безопасной гавани», которые соответствовали бы принципу конкурентного ценообразования (возможно, на основе «секретных» данных или совместно с другими налоговыми органами); разрешение налогоплательщикам отказаться от режима «безопасной гавани» (хотя взамен налогоплательщик будет сам нести бремя доказывания); и принятие мер для того, чтобы на сделки, совершаемые согласно режиму «безопасной гавани», распространялось действие международных соглашений, включая освобождение от двойного налогообложения в соответствии с процедурой, предусмотренной этими соглашениями. В данном исследовании также отмечается, что разработка режима таких «безопасных гаваней» в сотрудничестве с основными торговыми партнерами может дать дополнительные преимущества.

2.2. Данные, которые имеются в распоряжении налоговых органов

Вполне вероятно, что среди данных, которые используются при сравнительном анализе, будут и те, которые представляются налоговым органам, в частности, которые содержатся в налоговых декларациях. Такую информацию налоговые органы, проводящие проверки, как правило, не могут использовать, поскольку она является конфиденциальной и не может быть раскрыта другим налогоплательщикам. В представленном документе предлагается провести работу по выяснению возможности использования этой информации таким образом, чтобы сохранить конфиденциальность налогоплательщиков. Предложение о том, как продвинуться в этой работе, содержится в приведенном ниже пункте 1 Раздела 3.

2.3. Основы выбора и применения наиболее подходящего метода ценообразования

Во многих случаях точное определение сущности сделки и, следовательно, выбор наиболее подходящего метода ценообразования окажут очень большое влияние на распределение прибыли между странами и на противодействие «налоговой оптимизации», возможно, в большей степени, чем определение значения соответствующего финансового показателя. Авторы полагают, что развивающиеся страны могут выиграть, если будут уделять особое внимание анализу сделок и выбору наиболее подходящего метода ценообразования. В этой связи определены следующие ключевые моменты:

1. **Для сделок по купле – продаже сырьевых товаров или другого имущества, по которым на основании сравнительного анализа сделан вывод о том, что наиболее подходящим методом ценообразования является метод сопоставимой неконтролируемой цены, искомую рыночную цену можно определить на основе цены предложения, если таковая имеется.** Для того, чтобы сделать вывод о том, как применить указанную цену предложения (например, какую цену использовать) и внести любые необходимые поправки в цену с целью повышения сопоставимости, было бы полезно обладать знанием специфики работы на конкретном отраслевом рынке. Эффективному использованию полученной информации может способствовать упрощенный подход к ценообразованию. Предлагается провести дальнейшую работу по разработке таких методов, известных, например, как «шестой метод» или «метод, основанный на справочных ценах».
2. **Для коммерческих операций, по которым в результате анализа делается вывод о том, что односторонний метод является наиболее подходящим, оценка экономически значимых характеристик сделки поможет наилучшим образом использовать любые доступные конкурентные материалы (в том числе, и информацию с зарубежных рынков) для определения показателей, соответствующих принципу конкурентного ценообразования.** Далее, помимо того, что тщательно разработанный режим безопасных гаваней является инструментом, упрощающим процедуру сопоставления данных, он может быть особенно полезен для оказания помощи странам в реализации сделок в условиях, когда налицо – недостаток сопоставимой информации, что представляет собой системную проблему. Поэтому страны, возможно, пожелают рассмотреть вопрос о разработке методов использования режима «безопасной гавани» для определения уровня конкурентных цен в сделках тестируемого участника сделки для соответствующего вида коммерческих операций.
3. **Для сделок, в отношении которых анализ позволяет сделать вывод о том, что метод ценообразования, основанный на разделении прибыли, является наиболее подходящим, конкурентные материалы могут не потребоваться.**
4. **При анализе ситуаций, когда имеется значительный системный риск потери налоговых поступлений, в условиях отсутствия данных или возможности эффективного применения одного из вышеуказанных методов, страны могут рассмотреть вопрос о введении мер, направленных против «налоговой оптимизации», или защитных мер в соответствии с рекомендациями, которые изложены в Действии 4 РНБП, предусматривающие ограничения на вычет процентов по кредитам и займам, или предусмотренных другими регламентирующими правилами.**

3. Рекомендации по дальнейшей работе¹⁰²

В представленном документе содержится ряд предложений относительно направлений дальнейшей работы по анализу набора инструментов применяемых в сфере ценообразования, начатой в ходе подготовки этого исследования. Эти действия которую развивающиеся страны при поддержке доноров, а также региональных и международных организаций могут предпринять.

¹⁰² Дальнейшая работа по этим вопросам в рамках проекта Платформы для сотрудничества в области налогообложения зависит от выделения дополнительных ресурсов.

А. Расширение массива используемых данных

1. Рассмотреть возможность создания международной базы данных на основе информации, имеющейся в распоряжении налоговых органов, которая в агрегированном виде будет находиться в открытом доступе, что обеспечит конфиденциальность информации в отношении налогоплательщика при условии прозрачности процесса создания этой базы данных. Эта информация может быть использована для определения уровня или диапазона колебаний показателей прибыли в рамках «безопасной гавани» и может быть полезна для проверки обоснованности данных, которые содержатся в конкурентных материалах и относятся к тому или иному зарубежному рынку, или применяется для проверки иностранного участника сделки. В частности:

- Отдельные страны могут попытаться определить уровень прибыли, которую получают в конкурентных условиях предприятия налогоплательщиков, работающих в этих странах. Анализ будет ограничен рассмотрением показателей уровня прибыли (ПУП) независимых предприятий, занимающихся определенными видами бизнеса.
- Необходимо определить механизм проверки точности и релевантности информации - например, будет ли это происходить в ходе независимого внутреннего аудита и/или при описании процессов, используемых при сборе данных.
- Кроме того, для формирования централизованной базы данных, доступной для налоговых органов и, возможно, налогоплательщиков можно было бы использовать данные по отдельным странам. В базе данных будут содержаться финансовые данные, взятые из информации, имеющейся в распоряжении налоговых органов (в том числе, те, которые содержатся в налоговых декларациях), агрегированные на уровне отдельных видов сделок в каждой стране.

2. Проанализировать действия, которые могут быть предприняты для увеличения числа стран, которые заинтересованы в централизованной обработке финансовой отчетности частных и государственных компаний, что позволит получить данные для включения в коммерческие и иные базы данных.

В. Расширить возможности для доступа к коммерческим базам данных

3. Рассмотреть способы поддержки усилий развивающихся стран, направленных на формирование коммерческих баз данных и в выработке навыков их эффективного использования. Например, можно содействовать наращиванию профессиональных навыков и поделиться передовым опытом по эффективному и действенному использованию баз данных в рамках общих инициатив по оказанию технической помощи в области администрирования процессов трансфертного ценообразования с использованием механизмов регионального сотрудничества и путем направления экспертов в эти страны.

4. Воспользоваться возможностями регионального и международного сотрудничества в целях формирования и использования коммерческих баз данных.

С. Эффективное использование существующих данных

5. Провести дальнейшие исследования и распространить передовой опыт в отношении мер, которые могут быть приняты для более эффективного использования существующих данных. Эта методическая помощь могла бы касаться решения проблем и поиска вариантов, связанных с использованием конкурентных материалов с зарубежных

рынков, обработки данных, полученных в результате расширенных критериев при поиске информации, и внесения поправок с целью обеспечения сопоставимости показателей. Имеются некоторые сведения о влиянии географических различий на прибыльность. Это та область знаний, в которой полезно было бы провести дальнейшие исследования, и предлагаемый механизм увеличения массива данных, описанный выше в пункте 1, может предоставить информацию для поддержки таких исследований.

Выбор и применение наиболее подходящего метода

6. Разработать дальнейшие методические рекомендации и организовать обучение для сотрудников из развивающихся стран по проблемам выбора и применения наиболее подходящего метода ценообразования.

«Безопасные гавани»

7. Дальнейшая разработка методических рекомендаций и обмен передовым опытом в области использования «безопасных гаваней» при применении односторонних методов ценообразования.

Минеральные ресурсы и другие сырьевые товары

8. Учитывая важность минеральных ресурсов и других сырьевых товаров для многих развивающихся стран, необходимо продолжить работу по уточнению показателей, в частности, основанных на ценах предложений (например, в рамках «шестого метода»). Это также позволит изучить вопрос о разработке системы корректировки показателей, в том числе, основанных на методе «нетбэк». Такая работа будет направлена на разработку подходов, при которых реализация принципа конкурентной среды будет действенной и эффективной.

Регламентирующие и защитные меры, а также меры, направленные против «налоговой оптимизации»

9. Рассмотреть возможности, преимущества и недостатки мер, направленных на защиту налоговой базы развивающихся стран, в ситуации, когда существует системный высокий риск потерь налоговых поступлений и, одновременно, отсутствует возможность применить трансфертное ценообразование и предпринять другие действия из-за отсутствия информации или квалифицированного персонала. Примером таких мер может быть предлагаемое ограничение на сумму вычитаемых из налоговой базы затрат на уплату процентов по кредитам и займам. Это ограничение, устанавливаемое на основе отношения чистой суммы процентов к EBITDA, изложено в Действии 4 РНБиП. Подобные же меры, целесообразность которых еще предстоит исследовать, могут касаться ограничения на вычеты роялти или других платежей, по которым существует высокий риск размывание налоговой базы.

ТЕМАТИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ¹⁰³

Тематическое исследование 1: Энергетический уголь

Часть А: Комплексный анализ обстоятельств, характеризующих деятельность налогоплательщика (см. Раздел 2.1)

Принятая в отрасли коммерческая практика

Энергетический уголь является массовым товаром, который используется преимущественно в качестве источника энергии при выработке электроэнергии. Качество энергетического угля варьирует в зависимости от сорта, энергоемкости и содержания примесей (подробнее см. в соответствующем исследовании ценообразования на минеральное сырье). Уголь, добываемый в разных шахтах, может смешиваться, например, чтобы в итоге получить определенный показатель энергоемкости, при этом этот товар продается либо напрямую конечным потребителям (например, производителям электроэнергии или цемента), либо через торговые фирмы.

Налоговая проверка

Фирма «А Со» является совместным предприятием двух многонациональных корпораций, зарегистрированным в стране А. Она добывает уголь и отвечает за все этапы подготовки угля для отправки потребителям, включая его добычу, очистку, обезвоживание и сушку. Фирма занимается добычей угля в течение шести лет. Налоговые органы страны А проводят выборочную проверку фирмы «А Со». Анализируя налоговые декларации фирмы и ее годовые отчеты за последние пять лет, налоговый инспектор-контролер обнаружил, что: Фирма «А Со» обычно приносила небольшую прибыль, но иногда получала небольшие убытки; и фирма «А Со» имеет дочернюю фирму «В Со.» в стране с низким уровнем налогообложения. В ходе предварительного изучения документов налоговый инспектор-контролер также обратил внимание на опубликованное недавно сообщение в финансовой газете, которая выходит в стране А, в которой описывается важный визит клиентов фирмы «А Со.» для встречи с представителями фирмы (в стране А), и, в том числе, публикуются фотографии посещения шахты фирмы «А Со.».

Условия контракта, заключенного между Сторонами

Фирма «В Со.» приобретает уголь у Фирмы «А Со.» и получает право собственности на товары, как только они готовы к отгрузке. Фирма «В Со.» сразу же продает уголь напрямую сторонним покупателям, организуя отгрузки из страны А. Уголь отгружается напрямую из страны А покупателю, то есть в адрес Фирмы «В Со.» физически отгрузка товара не производится.

В контракте между фирмами «А Со.» и «В Со.» установлено, что Фирма «В Со.» отвечает за маркетинг угля. Фирма «В Со.» согласно условиям контракта обязана закупать 100% угля, произведенного Фирмой «А Со.», отвечающего принятым на рынке стандартам. В

¹⁰³ Все тематические исследования, использованные в настоящем документе, приведены исключительно в иллюстративных целях и специально представлены с ограниченным числом фактов. Тематические исследования не могут применяться иначе как для целей иллюстрации некоторых тем, обсуждаемых в представленном документе, и не должны использоваться налогоплательщиками или налоговыми администрациями для интерпретации внешне похожих случаев.

документации по трансфертному ценообразованию налогоплательщика указано, что Фирма «В Со.» принимает на себя стратегический риск / рыночный риск, риск обесценения товарно-материальных запасов, финансовые и коммерческие риски по сделке купли – продажи угля, каждый из которых, как указано, является экономически значимым, в то время как Фирма «А Со.» принимает на себя другие инфраструктурные и операционные риски.

В контракте предусмотрено, что Фирма «В Со.» получает от Фирмы «А Со.» комиссионное вознаграждение за оказанные услуги в размере 7% от стоимости продаж. Если судить по финансовой отчетности, Фирма «В Со.» является очень прибыльной, но имеет очень низкие расходы на заработную плату (оплату персонала).

На основании предоставленных Фирмой «А Со.» налоговому инспектору-контролеру контрактов и счетов-фактур, выставленных Фирмой «В Со.» конечным потребителям, налогоплательщик охарактеризовал «В Со.» как компанию, продающую уголь третьим лицам. Чтобы убедиться в этом, налоговый инспектор-контролер решил провести беседу с директором Фирмы «А Со.» по организации бизнеса в Стране А.

Part B: Точное описание экономической сущности фактической контролируемой сделки – основное внимание уделить экономически значимым характеристикам (см. Раздел 2.2)

Доказательства, основанные на фактических действиях Сторон

Представители налоговой службы страны А провели беседу с директором Фирмы «А Со.» по организации бизнеса в Стране А, в ходе которой тот сообщил следующее:

- Благодаря профессиональным знаниям и опыту сотрудников Фирмы «А Со.» в области производства энергетического угля и их непосредственному участию в процессе производства угля, фирма заключила контракт на оказание помощи Фирме «В Со.» в поиске клиентов.
- Фирма приглашает клиентов в страну А не реже одного раза в год для рассмотрения и обсуждения технических параметров угля, добываемого в текущем году и планируемого к добыче в следующем году, а также для обмена мнениями относительно ожидаемого спроса клиентов на предстоящий период. Эти обсуждения проводятся с участием сотрудников фирмы.
- Во время этих визитов Фирма «А Со.» также ведет переговоры с клиентами от имени Фирмы «В Со.» с целью окончательного согласования условий купли – продажи товара.
- Сотрудники Фирм «А Со.» и «В Со.» не очень часто контактируют друг с другом. Иногда Фирма «В Со.» консультирует Фирму «А Со.» по конъюнктуре рынка в странах – потребителях угля и организует встречи с клиентами от имени Фирмы «А Со.».
- Фирма «В Со.» оплачивает услуги Фирмы «А Со.» (на основе компенсации затрат плюс надбавка 8%) за маркетинговую поддержку.
- В соответствии с соглашением о продаже между Фирмами «А Со.» и «В Со.», Фирма «В Со.» фактически закупает у Фирмы «А Со.» весь добываемый ею уголь. В большинстве случаев Фирма «В Со.» покупает уголь и сразу же продает его сторонним покупателям.
- Окончательные контракты по купле – продаже угля всегда заключаются между третьими лицами и Фирмой «В Со.».

Определение функций, активов и рисков

Функции:

- Фирма «А Со.» – это горнодобывающая компания, которая отвечает за все этапы в процессе добычи угля. Кроме того, фирма находит клиентов, поддерживает рынок, принимает стратегические решения о том, какие на каких рынках работать и как, ведет с клиентами переговоры по всем контрактам, осуществляет текущее обслуживание контрактов и эффективно управляет запасами, решает вопросы недопоставки и излишков в поставляемой партии груза.
- Фирма «В Со.» выполняет ограниченные функции, связанные с продажами и маркетингом продукции. Ее деятельность включает подготовку обзоров рынка, организацию встреч для Фирмы «А Со.», посещение собраний клиентов с целью оказания услуг по письменному и устному переводу, решение других административных задач или проведение координационных мероприятий, таких как составление графика отгрузки угля и подготовка соответствующей документации. Исходя из этого, деятельность Фирмы «В Со.» можно рассматривать как вполне рутинную, и ее может легко осуществлять любая другая фирма.

Активы

- В собственности Фирмы «А Со.» находится все оборудование, необходимое для добычи угля. Фирма «В Со.» не владеет никакими активами, за исключением запасов угля, которые обычно тут же отгружаются клиентам. Фирма «В Со.» арендует офисное помещение.
- Долгосрочные контракты и отношения с клиентами могли бы считаться нематериальными активами в области маркетинга. Однако в этих контрактах не указывается фиксированная цена на поставляемый уголь (вместо этого цены регулярно пересматриваются с учетом преобладающих рыночных цен). Учитывая деление товарных характеристик угля по маркам и особенности мирового рынка энергетического угля, стоимость этих нематериальных активов, вероятно, будет ниже, чем в других отраслях. Фирма «В Со.» юридически владеет этими нематериальными активами, но необходимо принять во внимание, что Фирма «А Со.» внесла значительный вклад в их разработку, совершенствование, обслуживание, защиту и эксплуатацию («ДЕМРЕ»).

Экономически значимые риски, связанные с добычей и реализацией энергетического угля, включают в себя:

- Стратегические / рыночные риски
 - Сокращение объема продаж вследствие замены угля другими источниками энергии (такими как природный газ или возобновляемые источники энергии).
 - Поиск постоянного спроса со стороны потребителей на международных рынках.
- Инфраструктурные / операционные риски (включая риск обесценения товарных запасов)
 - Задержки или ошибки в поставке продукции, включая те, которые приводят к получению угля, который теряет товарное качество.
 - Дополнительные расходы, связанные с производственным процессом.
 - Отказ потребителей от покупки товара или колебания спроса и предложения,

что приводит к затовариванию продукции, которая требует особого режима хранения (из-за его воспламеняемости) или быстрой продажи.

- Финансовые риски
 - Колебания цен.
- Транзакционные риски
 - Курсовые риски.
 - Кредитный риск потребителей – третьих лиц.

Основываясь на фактах, установленных в ходе проверки, большинство этих рисков контролирует Фирма «А Со.», а не Фирма «В Со.». Фирма «А Со.» также должна располагать финансовыми ресурсами, чтобы контролировать эти риски. Исходя из этого, для целей анализа трансфертного ценообразования именно Фирму «А Со.», а не Фирму «В Со.», следует рассматривать как компанию, которая приняла эти риски.

Точное описание экономической сущности фактической сделки

С учетом всех перечисленных фактов, выявленных при описании экономической сущности фактической сделки для целей трансфертного ценообразования, все риски, которые, согласно контракту, были отнесены на Фирму «В Со.», должны фактически быть отнесены на Фирму «А Со.». Диапазон и характер риска, принятого Фирмой «В Со.», на самом деле, очень ограничен: эта компания не ведет предпринимательской деятельности с использованием своего собственного опыта. Скорее всего, Фирма «В Со.» похожа на поставщика услуг с низким уровнем риска (или комиссионера) по отношению к Фирме «А Со.» и, в основном, действует в соответствии с инструкциями, получаемыми от Фирмы «А Со.», которая принимает все ключевые решения, влияющие на бизнес.

Сопоставимость

Чтобы скорректировать прибыль, получаемую Фирмой «А Со.», налоговый инспектор-контролер выбирает Фирму «В Со.» в качестве проверяемого участника сделки. С учетом функционального профиля Фирмы «В Со.», который характеризует ее как поставщика услуг или комиссионера, выполняется поиск конкурентных материалов, чтобы найти данные, пригодные для сравнения с показателем прибыли, получаемой Фирмой «В Со.». Поскольку для данного случая в качестве наиболее подходящего метода трансфертного ценообразования был выбран метод «чистой прибыли», то в качестве сравниваемого показателя берется ПУП – показатель уровня прибыли, отнесенный к сумме полных затрат. В связи с этим большая часть работы при проведении сравнительного анализа связана с определением подходящей базы затрат в Фирме «В Со.», поскольку это гораздо больше повлияет на расчетную трансфертную цену, чем надбавка к затратам.¹⁰⁴ Размер поправки в Стране А к сумме вычитаемых расходов на оплату комиссионного вознаграждения за продажу А Со будет равен разнице между результатом, полученным по итогам сравнительного анализа, и размером фактической прибыли Фирмы «В Со.».

¹⁰⁴ Иллюстрация в сноске 29 к разделу о методе «затраты плюс» (Часть II, 2.4.1) в равной степени относится к применению метода «чистой прибыли» с показателем ПУП, отнесенному к сумме полных затрат. Для удобства приводим текст этой сноски, который гласит: «В качестве иллюстрации: если надбавка к затратам, рассчитанная на основе конкурентных условий сделки, и полученная в процессе сравнительного анализа, составляет 5%, а затратная база определена как 600 единиц, тогда трансфертная цена будет рассчитана как $600 * 1,05 = 630$ единиц. В этом случае на затратную базу приходится 95.2% трансфертной цены ($600/630$), а надбавка к затратам составит всего лишь 4,8% ($30/630$).

Тематическое исследование 1А: Энергетический уголь

Тематические исследования 1А и 1В призваны проиллюстрировать процесс точного описания экономической сущности сделки практически в том же ключе, что и Тематическое исследование 1. Однако, в Тематических исследованиях 1А и 1В описание сделки, данное налогоплательщиком, совпадает с четким описанием сделки, подтвержденным налоговыми органами.

Часть А: Комплексный анализ обстоятельств, характеризующих деятельность налогоплательщика (см. Раздел 2.1)

Принятая в отрасли коммерческая практика

Энергетический уголь является массовым товаром, который используется преимущественно в качестве источника энергии при выработке электроэнергии. Качество энергетического угля варьирует в зависимости от сорта, энергоемкости и содержания примесей (подробнее см. в соответствующем исследовании ценообразования на минеральное сырье). Уголь, добываемый в разных шахтах, может смешиваться, например, чтобы в итоге получить определенный показатель энергоемкости, при этом этот товар продается либо напрямую конечным потребителям (например, производителям электроэнергии или цемента), либо через торговые фирмы.

Налоговая проверка

Фирма «А Со.» является совместным предприятием двух многонациональных корпораций, зарегистрированным в стране А. Она добывает уголь и отвечает за все этапы подготовки угля для отправки потребителям, включая его добычу, очистку, обезвоживание и сушку. Фирма занимается добычей угля в течение шести лет. Налоговые органы страны А проводят выборочную проверку фирмы «А Со.» Анализируя налоговые декларации фирмы и ее годовые отчеты за последние пять лет, налоговый инспектор-контролер обнаружил, что динамика прибыли Фирмы «А Со.», в целом, имеет ту же тенденцию, что и динамика цен на мировом рынке – в периоды роста цен Фирма «А Со.» получала большую прибыль, когда цены снижались, это негативно сказывалось на получаемой прибыли. Фирма «А Со.» имеет дочернюю фирму «В Со.» в стране с низким уровнем налогообложения. В ходе предварительного изучения документов налоговый инспектор- контролер также обратил внимание на опубликованное недавно сообщение в финансовой газете, которая выходит в стране А и в которой описывается важный визит клиентов фирмы «А Со.» для встречи с представителями фирмы (в стране А), и, в том числе, публикуются фотографии посещения шахты фирмы «А Со.».

Условия контракта, заключенного между Сторонами

Фирма «В Со.» оказывает Фирме «А Со.» услуги по маркетинговой и логистической поддержке. В зависимости от предпочтений потребителя Фирма «В Со.» может получить право собственности на товары, как только они готовы к отгрузке (реализация товара по облегченной схеме), либо просто оказывать услуги (по организации отгрузки товара), при этом право собственности на товар перейдет непосредственно от Фирмы «А Со.» к покупателю (прямая продажа»). Прямые продажи обычно осуществляются на условиях FOB («свободно на борту»), а это означает, что ответственность за организацию отгрузки угля несет покупатель.

В случае реализации угля по упрощенной схеме сделка заключается на условиях СФ

(стоимость в порту плюс фрахт) или СИФ (стоимость в порту плюс расходы на страхование и фрахт), что означает, что Фирма «В Со.» организует отгрузку угля покупателю. В этом случае Фирма «В Со.» как независимая компания оказывает, в случае необходимости, услуги по отгрузке и страхованию товара.

В контракте между фирмами «А Со.» и «В Со.» установлено, что Фирма «В Со.» оказывает Фирме «А Со.» маркетинговые услуги. В этом смысле Фирма «В Со.» оказывает помощь Фирме «А Со.» в поиске потенциальных покупателей тех марок угля, которые производит Фирма «А Со.» Фирма «В Со.» также представляет Фирме «А Со.» отчеты о состоянии спроса и ценах на уголь о и тенденциях в развитии мирового рынка угля. Отчеты представляются на регулярной основе и по запросам.

В документации по трансфертному ценообразованию, представленной налогоплательщиком, указано, что Фирма «А Со.» принимает на себя стратегический риск / рыночный риск, риск обесценения товарно-материальных запасов, финансовые и коммерческие риски по сделки купли – продажи угля, каждый из которых, как указано, является экономически значимым. Фирма «В Со.» принимает на себя ограниченные транзакционные риски и риски, связанные с отгрузкой товара (например, демеридж).

В контракте предусмотрено, что Фирма «В Со.» получает от Фирмы «А Со.» вознаграждение за оказанные маркетинговые услуги в размере надбавки к стоимости оказанных услуг, а также комиссию за реализацию товара по облегченной схеме в сумме 2,50 долл. США за тонну.

Налогоплательщик охарактеризовал Фирму «В Со.» как компанию, оказывающую услуги Фирмы «А Со.». Чтобы убедиться в этом, налоговый инспектор-контролер решил провести беседу с директором Фирмы «А Со.» по организации бизнеса в Стране А.

Часть В: Точное описание экономической сущности фактической контролируемой сделки – основное внимание уделяется экономически значимым характеристикам (см. Раздел 2.2)

Доказательства, основанные на фактических действиях Сторон

Представители налоговой службы страны А проводят беседу с директором А Фирмы «А Со.» по организации бизнеса в Стране, в ходе которой тот сообщил следующее:

- Руководство Фирмы «А Со.» и Фирмы «В Со.» изначально отвечало за принятие решений об инвестициях, связанных с приобретением и разработкой угольного месторождения Фирмы «А Со.» в Стране А, вело переговоры в соответствующих правительственных учреждениях о приобретении лицензии на добычу угля.
- Примерно 80% угля Фирмы «А Со.» продается по долгосрочным контрактам с покупателями.
- Сотрудники Фирмы «А Со.» обладают профессиональными знаниями и опытом работы в сфере добычи и реализации энергетического угля и, как правило, имеют прямые контакты с покупателями по техническим и коммерческим вопросам. В этой связи фирма приглашает клиентов в страну А не реже одного раза в год для рассмотрения и обсуждения технических параметров угля, добываемого в текущем году и планируемого к добыче в следующем году, а также для обмена мнениями относительно ожидаемого спроса клиентов на предстоящий период. Эти обсуждения проводятся с участием сотрудников фирмы «А Со.».

- Сотрудники Фирмы «А Со.» установили тесные контакты с компаниями, которые оказывают услуги по доставке и страхованию грузов на рыночных условиях. Фирма «В Со.» готовит для Фирмы «А Со.» справки по конъюнктуре рынка в странах – потребителях угля и оказывает ей услуги по маркетингу и продвижению товара на рынках. Фирма «В Со.» также регулярно оказывает содействие в организации встреч клиентов с сотрудниками Фирмы «А Со.».
- В соответствии с соглашением между Фирмами «А Со.» и «В Со.», Фирма «В Со.» в целях содействия реализации угля на рынках принимает на себя право собственности на товар и сразу же продает его сторонним покупателям.

Определение функций, активов и рисков

Функции:

- Фирма «А Со» – это горнодобывающая компания, которая отвечает за все этапы в процессе добычи угля. Кроме того, фирма находит клиентов, поддерживает рынок, принимает стратегические решения о том, какие на каких рынках работать и как, ведет с клиентами переговоры по всем контрактам, осуществляет текущее обслуживание контрактов и эффективно управляет запасами, решает вопросы недопоставки и излишков в поставляемой партии груза.
- Фирма «В Со.» выполняет ограниченные функции, связанные с продажами и маркетингом продукции. Ее деятельность включает подготовку обзоров рынка, организацию встреч для Фирмы «А Со.», посещение собраний клиентов с целью оказания услуг по письменному и устному переводу, решение других административных задач.
- Фирма «В Со.» осуществляет координацию деятельности на рынке, ведет соответствующую документацию и, в тех случаях, когда продажа угля проходит по упрощенной схеме, оказывает услуги по организации отправки и страхования грузов, которые осуществляют (специализированные) компании на рыночных условиях. Исходя из этого, деятельность Фирмы «В Со.» можно рассматривать как вполне рутинную, и ее может легко осуществлять любая другая фирма.

Активы:

- В собственности Фирмы «А Со.» находится все оборудование, необходимое для добычи угля. Фирма «В Со.» не владеет никакими активами, за исключением запасов угля, которые обычно тут же отгружаются клиентам. Фирма «В Со.» арендует офисное помещение.
- Долгосрочные контракты и отношения с клиентами могли бы считаться нематериальными активами в области маркетинга. Однако в этих контрактах не указывается фиксированная цена на поставляемый уголь (вместо этого цены регулярно пересматриваются с учетом преобладающих рыночных цен). Учитывая деление товарных характеристик угля по маркам и особенности мирового рынка энергетического угля, стоимость этих нематериальных активов, вероятно, будет ниже, чем в других отраслях. Фирма «В Со.» юридически владеет этими нематериальными активами, но необходимо принять во внимание, что Фирма «А Со.» внесла значительный вклад в их разработку, совершенствование, обслуживание, защиту и эксплуатацию («ДЕМРЕ»).

Экономически значимые риски, связанные с добычей и реализацией энергетического угля, включают в себя:

- Стратегические / рыночные риски
 - Сокращение спроса со стороны покупателей вследствие замены угля другими источниками энергии (такими как природный газ или возобновляемые источники энергии).
- Инфраструктурные / операционные риски (включая риск обесценения товарных запасов)
 - Снижение объемов продаж, выплата компенсаций из-за задержки или ошибки в поставке продукции, включая те, которые приводят к получению угля, который теряет товарное качество.
 - Дополнительные расходы, связанные с производственным процессом.
 - Отказ потребителей от покупки товара или колебания спроса и предложения, что приводит к затовариванию продукции, которая требует особого режима хранения (из-за его воспламеняемости) или быстрой продажи.
- Финансовые риски
 - Колебания цен.
- Транзакционные риски
 - Курсовые риски.
 - Кредитные риски покупателей – третьих лиц
- Операционные риски
 - Демеридж
 - Повышение затрат, связанных с отгрузкой и страхованием грузов

Основываясь на фактах, установленных в ходе проверки, каждая из компаний – Фирма «А Со.», и «В Со.» контролирует те риски, которые они на себя приняли в соответствии с обязательствами по контракту. Каждая из этих компаний располагает финансовыми возможностями принять на себя эти риски.

Точное описание экономической сущности фактической сделки

С учетом всех перечисленных фактов, все риски, которые, согласно контракту, были отнесены на Фирму «А Со.» и на Фирму «В Со.», по сути, соответствуют контрактным обязательствам. В этом смысле Фирма «А Со.», подвержена существенным рискам как компания, добывающая и реализующая уголь, тогда как Фирма «В Со.» подвержена значительно меньшим рискам с точки зрения маркетинга продукции, а также услуг по организации доставки и страхования груза.

Сопоставимость данных

Налоговый инспектор-контролер подтвердил, что налогоплательщик выбрал правильный метод трансфертного ценообразования, при котором Фирма «В Со.» была выбрана в качестве проверяемого участника сделки. С учетом функционального профиля Фирмы «В Со.», который характеризует ее как компанию, которая оказывает услуги по маркетингу, а также транспортно – экспедиторские и страховые услуги поставщика, был выполнен поиск двух типов конкурентных материалов, чтобы найти данные, пригодные для сравнения с

показателем прибыли, получаемой Firmой «В Со.». Было подтверждено, что для маркетинговых услуг в качестве наиболее подходящего метода трансфертного ценообразования был правильно выбран метод «чистой прибыли», полученной в результате сделки, а в качестве сравниваемого показателя – уровень прибыли, отнесенный к сумме полных затрат. В связи с этим большая часть работы при проведении сравнительного анализа связана с определением подходящей базы затрат в Firmе «В Со.», поскольку это гораздо больше повлияет на расчетную трансфертную цену, чем надбавка к затратам. Более высокий риск и большая самостоятельность действий при оказании услуг по упрощенной схеме реализации товара – такова причина для того, чтобы в качестве наиболее подходящего метода ценообразования выбрать сумму вознаграждения, выплачиваемого фирме с учетом объема реализации.

Тематическое исследование 1В: Энергетический уголь

Часть А: Комплексный анализ обстоятельств, характеризующих деятельность налогоплательщика (см. Раздел 2.1)

Принятая в отрасли коммерческая практика

Энергетический уголь является массовым товаром, который используется преимущественно в качестве источника энергии при выработке электроэнергии. Качество энергетического угля варьирует в зависимости от сорта, энергоемкости и содержания примесей (подробнее см. в соответствующем исследовании ценообразования на минеральное сырье). Уголь, добываемый в разных шахтах, может смешиваться, например, чтобы в итоге получить определенный показатель энергоемкости, при этом этот товар продается либо напрямую конечным потребителям (например, производителям электроэнергии или цемента), либо через торговые фирмы.

Налоговая проверка

Fирма «А Со.» зарегистрирована в стране А. Она добывает уголь и отвечает за все этапы подготовки угля для отправки потребителям, включая его добычу, очистку, обезвоживание и сушку. Фирма занимается добычей угля в течение шести лет. Налоговые органы страны А проводят выборочную проверку фирмы «А Со.» анализируя налоговые декларации фирмы и ее годовые отчеты за последние пять лет, налоговый инспектор-контролер обнаружил, что динамика прибыли Фирмы «А Со.», в целом, имеет ту же тенденцию, что и динамика цен на мировом рынке – в периоды роста цен Фирма «А Со.» получала большую прибыль, когда цены снижались, это негативно сказывалось на получаемой прибыли. Вместе с тем, оказалось, что в краткосрочном плане динамика прибыли Фирмы в какой-то мере не совпадает с колебаниями мировых цен на уголь. Фирма «А Со.» имеет дочернюю фирму «В Со.» в стране с низким уровнем налогообложения. В ходе предварительного изучения документов налоговый инспектор-контролер также обратил внимание на опубликованное недавно сообщение в финансовой газете, которая выходит в стране А и в которой описывается важный визит клиентов фирмы «А Со.» для встречи с представителями фирмы (в стране А), и, в том числе, публикуются фотографии посещения шахты фирмы «А Со.».

Условия контракта, заключенного между Сторонами

Согласно условиям контракта Фирма «В Со.» обязана закупать 100% угля, добываемого ежегодно Firmой «А Со.» с применением существующих производственных процессов в

Стране А. Фирма «А Со.» обязана производить уголь определенного качества. Любые дополнительные объемы продукции (например, полученные в результате совершенствования старых или появления новых производственных процессов) не подпадают под действие заключенного контракта. Фирма «В Со.» закупает весь имеющийся у Фирмы «А Со.» уголь, готовит складские помещения к началу каждого месяца, производит оплату Фирме «А Со.» за уголь, рассчитанной исходя из преобладающей рыночной цены «спот» на уголь соответствующей марки. Оплата за уголь производится немедленно или включает процент за отсрочку платежа, рассчитанный на условиях конкурентного рынка в случае, если Фирмы «В Со.» потребуются отсрочка платежа. Фирма «В Со.» получает право собственности на произведенный Фирмой «А Со.» товар, каждый месяц до начала его отгрузки покупателям.

Фирмы «В Со.» отвечает за поиск на рынке покупателей для перепродажи угля и за ведение с ними переговоров с тем, чтобы весь уголь, добытый Фирмой «А Со.» и впоследствии закупленный Фирмой «В Со.» был своевременно продан покупателям.

В контракте между Фирмой «А Со.» и Фирмой «В Со.» предусмотрено, что Фирма «А Со.» предоставляет Фирме «В Со.» всю необходимую информацию, оказывает ей необходимую помощь и передает ей отчеты с целью оказать содействие в маркетинге продукции.

В случае реализации угля по упрощенной схеме сделка заключается на условиях СФ (стоимость в порту плюс фрахт) или СИФ (стоимость в порту плюс расходы на страхование и фрахт), что означает, что Фирма «В Со.» организует отгрузку угля покупателю. В этом случае Фирма «В Со.» как независимая компания оказывает, в случае необходимости, услуги по отгрузке и страхованию товара.

В документации по трансфертному ценообразованию, представленной налогоплательщиком, указано, что Фирмы «А Со.» и «В Со.» делят между собой, определенной мере, стратегический / рыночный риск, риск обесценения товарно-материальных запасов и финансовые риски. Фирма «В Со.» принимает на себя инфраструктурные и операционные риски. Каждый из этих рисков, как указано, является экономически значимым.

В контракте предусмотрено, что Фирма «В Со.» получает от Фирмы «А Со.» вознаграждение за оказанные маркетинговые услуги в размере надбавки к стоимости оказанных услуг, а также комиссию за реализацию товара по облегченной схеме в сумме 2,50 долл. США за тонну.

Налогоплательщик охарактеризовал Фирму «В Со.» как торговую компанию / трейдера на рынке угля, а Фирму «А Со.» как производителя угля. Чтобы убедиться в этом, налоговый инспектор-контролер решил провести беседу с директором Фирмы «А Со.» по организации бизнеса в Стране А.

Часть В: Точное описание экономической сущности фактической контролируемой сделки – основное внимание уделяется экономически значимым характеристикам (см. Раздел 2.2)

Доказательства, основанные на фактических действиях Сторон

Представители налоговой службы страны А проводят беседу с директором по организации бизнеса в Стране А Фирмы «А Со.», в ходе которой тот сообщил следующее:

- Руководство Фирмы «А Со.» и Фирмы «В Со.» изначально отвечало за принятие решений об инвестициях, связанных с приобретением и разработкой угольного

месторождения Фирмы «А Со.» в Стране А, вело переговоры в соответствующих правительственных учреждениях о приобретении лицензии на добычу угля.

- Фирма «В Со.» получает право собственности на все имеющиеся в наличии запасы добытого Фирмой «А Со.» угля, производя расчет с Фирмой «А Со.» по действующей цене «спот», независимо от того, есть ли у Фирмы «В Со.» покупатели, готовые приобрести уголь, или нет. Фирма «В Со.» торгует углем и финансовыми инструментами на основе угля, чтобы обеспечить соответствие между физической поставкой угля и предъявляемым спросом. В то время как основная деятельность компании заключается в продаже угля, добываемого Фирмой «А Со.», Фирма «В Со.» также занимается продажей угля, добываемого на других шахтах, в частности, чтобы обеспечить бесперебойные поставки для ключевых клиентов.
- Сотрудники Фирмы «А Со.» обладают профессиональными знаниями и опытом работы в сфере добычи и реализации энергетического угля и, как правило, имеют прямые контакты с покупателями по техническим и коммерческим вопросам. В этой связи фирма приглашает клиентов в страну А не реже одного раза в год для рассмотрения и обсуждения технических параметров угля, добываемого в текущем году и планируемого к добыче в следующем году, а также для обмена мнениями относительно ожидаемого спроса клиентов на предстоящий период. Эти обсуждения проводятся с участием сотрудников фирмы «А Со.».
- Фирма «В Со.» часто может продавать уголь с премией к ценам «спот», в частности, благодаря своей репутации как трейдера, обеспечивающего бесперебойные поставки угля в соответствии со спецификациями потребителей, а также осуществляющего продажи на рынке «спот».
- Фирма «В Со.» своевременно производит оплату Фирме «А Со.» за поставленный уголь или выплачивает ей (дополнительно) процентную ставку, определенную на рыночных условиях, при более длительных условиях оплаты, если она еще не продала уголь или предоставила клиенту отсрочку оплаты за уголь. Фирма «В Со.» несет полную ответственность за оценку кредитоспособности (потенциальных) клиентов.
- Благодаря профессиональным знаниям и опыту работы сотрудников Фирмы «А Со.» в области добычи и реализации энергетического угля, а также из-за их непосредственного участия в процессе производства угля, клиенты часто хотят иметь прямой контакт с персоналом Фирмы «А Со.». В этой связи фирма приглашает сотрудников и клиентов Фирмы «В Со.» в Страну А не реже одного раза в год для рассмотрения и обсуждения технических параметров угля, добываемого в текущем году и планируемого к добыче в следующем году, а также ожидаемого спроса потребителей на предстоящий период.
- Среди сотрудников Фирмы «В Со.» также имеются эксперты в области производства и реализации энергетического угля, которые могут оценить текущие и ожидаемые тенденции рынка, потребности клиентов и условия предложения на мировом рынке.

Определение функций, активов и рисков

Функции:

- Фирма «А Со.» – это горнодобывающая компания, которая отвечает за все этапы в процессе добычи угля.

- Фирма «В Со.» осуществляет поиск покупателей, поддерживает рынок, принимает стратегические решения о том, какие на каких рынках работать и как, ведет с клиентами переговоры по всем контрактам, осуществляет текущее обслуживание контрактов и эффективно управляет запасами, решает вопросы недопоставки и излишков в поставляемой партии груза.

Активы:

- В собственности Фирмы «А Со.» находится все оборудование, необходимое для процесса добычи угля. Фирма «В Со.» владеет запасами угля, закупленного у Фирмы «А Со.» в начале каждого месяца и реализуемого сразу же покупателям.
- Долгосрочные контракты и отношения с клиентами могли бы считаться нематериальными активами в области маркетинга. Однако в этих контрактах не указывается фиксированная цена на поставляемый уголь (вместо этого цены регулярно пересматриваются с учетом преобладающих рыночных цен). Учитывая деление товарных характеристик угля по маркам и особенности мирового рынка энергетического угля, стоимость этих нематериальных активов, вероятно, будет ниже, чем в других отраслях.

Экономически значимые риски, связанные с добычей и реализацией энергетического угля, включают в себя:

- Стратегические / рыночные риски
 - Сокращение объема продаж вследствие замены угля другими источниками энергии (такими как природный газ или возобновляемые источники энергии).
 - Поиск постоянного спроса со стороны потребителей на международных рынках.
- Инфраструктурные / операционные риски (включая риск обесценения товарных запасов)
 - Задержки или ошибки в поставке продукции, включая те, которые приводят к поставкам угля, который теряет товарное качество.
 - Дополнительные расходы, связанные с производственным процессом.
 - Отказ потребителей от покупки товара или колебания спроса и предложения, что приводит к затовариванию продукции, которая требует особого режима хранения (из-за его воспламеняемости) или быстрой продажи.
- Финансовые риски
 - Колебания цен.
- Транзакционные риски
 - Курсовые риски.
 - Кредитные риски покупателей – третьих лиц

На основании установленных в ходе проверки фактов Фирма «А Со.» и Фирма «В Со.» контролируют риски, которые определены в соответствии с договоренностями, зафиксированными в контракте. Фирма «А Со.» и Фирма «В Со.» обладают финансовыми возможностями для принятия на себя указанных рисков.

Точное описание экономической сущности фактической сделки

Принимая во внимание все факторы, риски, распределенные по контракту между Фирмами «А Со.» и «В Со.», подтверждаются самой сутью достигнутого между ними соглашения. В этом отношении Фирма «А Со.» подвержена значительным рискам как производитель и продавец угля, в то время как Фирма «В Со.» подвержена рискам как маркетинговая компания в отношении краткосрочных колебаний цен, а также рисков, связанных с выполнением контрактных обязательств перед клиентами и с кредитованием.

Сопоставимость

Налоговый инспектор-контролер подтверждает правильность выбранного налогоплательщиком метода трансфертного ценообразования, согласно которому для определения цены продажи угля между Фирмами «А Со.» и «В Со.» берется метод «составимой неконтролируемой цены». Скидки или премии к составимой неконтролируемой цене «спот» учитываются в трансфертной цене в связи с различиями в условиях контракта, если это необходимо (например, если предусмотрены иные условия оплаты).

Тематическое исследование 2: Строительство

Часть А: Комплексный анализ обстоятельств, характеризующих деятельность налогоплательщика (см. Раздел 2.1)

Организационная структура

Группа «XYZ» представляет собой транснациональную группу компаний («Группу»), которая оказывает консультационные услуги силами экспертов, а также услуги по проектированию и управлению строительством крупных промышленных объектов. Головная материнская компания группы и головной офис расположены в Стране F.

В 2012 г. Группа заключила контракт на оказание полного спектра инжиниринговых услуг в связи с реализацией проекта по строительству нефтеперерабатывающего завода в Стране M. Строительство завода вела фирма «MNO Ltd.» – нефтяная компания, которая осуществляет свою деятельность в Стране M. В 2012 г. Группа зарегистрировала местную дочернюю компанию «XYZ (M)» в Стране M, чьи функции состояли в осуществлении надзора и управление процессом оказания инжиниринговых услуг фирме «MNO Ltd.» в период строительства нефтеперерабатывающего завода. Предполагалось, что строительство продлится четыре года, и проект будет завершен в 2016 г.

Часть В: Тщательный анализ экономической сущности фактической контролируемой сделки – основное внимание уделяется экономически значимым характеристикам (см. Раздел 2.2)

Договоренности Сторон, зафиксированные в контракте

Компания «XYZ (M)» оказывала услуги непосредственно фирме «MNO Ltd.», как это было предусмотрено контрактом, согласованном и подписанным в 2012 г. Согласно условиям контракта, оплата услуг производится непосредственно компании «XYZ (M)», которая отвечает за успешное выполнение контракта. В компании «XYZ (M)» в стране M работает примерно 15 сотрудников, которые располагаются в офисах компании рядом со строительной площадкой. Для реализации проекта компания «XYZ (M)» привлекает ряд технических экспертов, инженеров и менеджеров, которых нанимает дочерняя компания «XYZ (S)», расположенная в Стране S. Расходы по найму специалистов возмещаются компании «XYZ (S)» с учетом ставки каждого специалиста по оказанию соответствующих услуг плюс надбавка в размере 40%.

В течение всего срока действия контракта доходы компании «XYZ (M)» формировались за счет поступлений от фирмы «MNO Ltd.», а расходы состояли из затрат на содержание местного офиса с работающим там персоналом, а также платежей в пользу компании «XYZ (S)» за привлечение технических специалистов. В процессе реализации проекта срок завершения строительства перенесли, в результате чего договор с фирмой «MNO Ltd.» в 2014 г. был пересмотрен. Финансовая отчетность компании «XYZ (M)» свидетельствует о том, что компания за весь период с 2012 г. по 2016 г. год терпела значительные убытки.

Налоговая проверка

Налоговые органы страны M решили провести налоговую проверку компании «XYZ (M)», в т. ч. проанализировать трансфертное ценообразование в расчетах с компанией «XYZ (S)» за предоставление технических специалистов. Налоговые органы провели детальный анализ с целью дать подробное описание сделки между компаниями. Анализ показал, что главными факторами, которые определяют коммерческий успех или неудачу в реализации контракта с фирмой «MNO Ltd.», являются следующие:

- условия и ценообразование на услуги, оказываемые компанией в соответствии с первоначальным и пересмотренным контрактами с фирмой «MNO», и
- контроль над расходами Группы, который выражался в привлечении технических специалистов и в том, как их использовали при реализации проекта.

Доказательства, основанные на фактических действиях Сторон

Проверка показала, что контракт с фирмой «MNO Ltd.» был фактически заключен в 2012 г. сотрудниками головного офиса в Стране F, хотя и был подписан управляющим директором компании «XYZ (M)». Пересмотр контракта в 2014 г. проводился представителями головного офиса Страны F, хотя сотрудники компании «XYZ (M)» присутствовали на переговорах. Анализ также показал, что руководство процессом привлечения технических специалистов (инженеров, консультантов и т. д.) осуществлялось менеджерами проектов, нанятых компанией «XYZ (S)». В ходе проверки был сделан вывод о том, что сотрудники компании «XYZ (M)» не имели соответствующей квалификации для управления проектом, не имели для этого полномочий и фактически не делали этого. Далее было установлено, что реальная роль компании «XYZ (M)» заключалась в материально – техническом обеспечении деятельности специалистов, которые оказывали инжиниринговые услуги (включая содержание офиса, информационное обеспечение и оказание коммунальных услуг). Итоги налоговой проверки также показали, что компания «XYZ (S)» обладает достаточными финансовыми возможностями, чтобы принять на себя риски, связанные с проектом.

Тщательный анализ экономической сущности фактической сделки

Применение действующих в Стране M правил трансфертного ценообразования (в соответствии с общепризнанными в мире принципами) требует, чтобы при определении фактической сделки принятие риска сопровождалось возможностью осуществлять над ними контроль и наличием финансовых ресурсов для принятия таких рисков. Таким образом, в случае с компанией «XYZ (M)» был сделан вывод о том, что она в соответствии с контрактом приняла на себя предпринимательские риски, но контроль над ними не осуществляла. Вместо нее эти риски контролировала компания «XYZ (S)». Поскольку компания «XYZ (S)» располагала также соответствующими финансовыми ресурсами для принятия на себя этих рисков, при тщательном анализе экономической сущности сделки эти риски были отнесены на эту компанию. Компания «XYZ (M)» просто предоставляла услуги с низким уровнем риска. Далее, по итогам тщательного анализа экономической сущности сделки были определен и применен наиболее подходящий метод трансфертного ценообразования, а также произведен поиск конкурентных материалов, которые содержат данные для определения показателей, характерных для рыночных условий.

В итоге налоговые органы пришли к выводу, что метод «затраты плюс» является наиболее подходящим для трансфертного ценообразования, а в качестве проверяемого участника сделки можно выбрать компанию «XYZ (M)». Было проведен сравнительный анализ фактических показателей с соответствующими показателями, взятыми для сопоставления. Результатом применения указанного выше метода ценообразования стало то, что в качестве сравниваемого показателя была выбрана прибыль компании «XYZ (M)», объявленная для целей налогообложения в течение всего срока действия договора. Корректировка показателя в Стране M производилась за счет уменьшения суммы платежа компании «XYZ (M)» в пользу компании «XYZ (S)».

Тематическое исследование 3: Добыча и продажа золота

Часть А: Комплексный анализ обстоятельств, характеризующих деятельность налогоплательщика (см. Раздел 2.1)

Принятая в отрасли коммерческая практика

Многие прииски, занимающиеся промышленной добычей золота, работают, извлекая крошечные частицы металла из руды с помощью выщелачивания или с использованием других методов. После первоначального выщелачивания, при котором золото растворяется в растворе, оно извлекается из раствора и, в конечном счете, идет на переплавку, чтобы превратиться в слитки нерафинированного золота («сплава Доре»). Эти слитки затем отправляются с рудника на аффинажный завод, где производится его очистка, после чего очищенное золото продается на мировых рынках (подробнее см. соответствующее исследование цен на минеральное сырье).

Организационная структура

Фирма «А Со.» в Стране А – транснациональная компания, занимающаяся добычей золота и продажей неочищенного золота зависимой компании в Стране В (Фирме «В Со.») в Европе. Фирма «В Со.» имеет действующий аффинажный завод, который работает уже более 10 лет и продает аффинажное золото третьим лицам на международных рынках. Страна В предоставляет компаниям, занимающимся торговлей золотом, освобождение от уплаты корпоративного налога на прибыль. Годовой валовой доход Фирмы «А Со.» составляет около 400 млн долл. США, а Фирмы «В Со.» – около 425 млн долл. США. Фирмы «А Со.» и «В Со.» являются частью транснациональной группы, осуществляющей добычу в нескольких странах. Штаб-квартира головной компании расположена в Стране С.

Часть В: Тщательный анализ экономической сущности фактической контролируемой сделки – основное внимание уделяется экономически значимым характеристикам (см. Раздел 2.2)

Договоренности Сторон, зафиксированные в контракте

Между Фирмой «А Со.» и Фирмой «В Со.» заключен контракт купли – продажи, в котором предусматривается, что Фирма «В Со.» будет покупать все неочищенное золото у Фирмы «А Со.» Фирма «В Со.» также несет ответственность за аффинаж золота и продажу очищенного продукта, приобретая право собственности на слитки «сплава Доре», когда Фирма «А Со.» доставляет его на аффинажный завод.

Фирма «В Со.» приобретает и обслуживает все оборудование, необходимое для аффинажа, и несет все расходы по оплате труда, связанные с этим процессом. Кроме того, Фирма «В Со.» управляет всеми операциями, связанными с аффинажем золота. Это отражено в ее финансовой отчетности.

В соответствии с контрактом купли – продажи с Фирмой «А Со.» производится расчет на основе веса чистого золота в каждом слитке «сплава Доре» на базе ежедневной котировки золота Лондонской ассоциации рынка цветных металлов (LBMA) на день доставки слитка Фирме «В Со.» Фирма «А Со.» производит оплату за переработку каждого слитка, а также компенсирует Фирме «В Со.» расходы по уплате экологических налогов (например, за утилизацию отходов) на использованные материалы, а также стоимость доставки товара.

Фирма «А Со.» получает доход, рассчитанные на основе цены при продаже каждого слитка «сплава Доре», за вычетом «платы за обработку», которая определена в размере 5,4% от стоимости каждого слитка. Эту плату Фирма «В Со.» удерживает в качестве вознаграждения за перепродажу аффинажного золота в слитках. Фирма «В Со.» получает всю выручку от продажи аффинированного золота. Таким образом, чистая выручка Фирмы «В Со.» от продажи золота формируется за счет платы за переработку золота, о которой говорилось выше; любого чистого прироста цены на золото в период между покупкой неочищенного золота («сплава Доре») у Фирмы «А Со.» и продажей аффинированного золота, а также небольшой маржи к цене на золото, которая образуется при продаже памятных золотых монет коллекционерам.

Налоговая проверка

Налоговые органы в стране А провели налоговую проверку в Фирме «А Со.». Проверка подтвердила, что Фирма «В Со.» покупает неочищенное золото у Фирмы «А Со.», выставляет счета-фактуры и продает чистое золото в слитках клиентам – третьим лицам. Согласно финансовой отчетности Фирмы «В Со.» в последние годы она получала существенную прибыль, в основном благодаря контракту с Фирмой «А Со.».

Оценка функций, активов и рисков

Фирмы «В Со.»:

Функции:

- Аффинаж золота, серебра и металлов платиновой группы;
- Продажа аффинированных драгоценных металлов покупателям путем заключения двухсторонних контрактов во внебиржевой торговле;
- Управление ценовым риском за счет быстрого выполнения операций по аффинажу, который обычно занимает всего несколько часов, должного планирования поставки товара с целью минимизации задержек и хеджирования при покупке каждого слитка неочищенного золота («сплава Доре»);
- Проверка и проведение анализа неочищенных драгоценных металлов с целью определения процентного содержания металлов в слитках, а аффинированных драгоценных металлов – с целью гарантирования их качества перед продажей;
- Утилизация всех отходов, полученных в результате аффинажного процесса;
- Изготовление памятных изделий из драгоценных металлов для розничной продажи (например, памятных монет).

Активы:

- Все активы, задействованные в аффинажном процессе, в том числе, здания и оборудование;
- Все лабораторное оборудование для проверки и анализа чистоты металлов.

Риски:

- Риски, связанные с аффинажем драгоценных металлов (например, риски потерь при аффинаже);
- Риски, связанные с поиском покупателей на очищенный металл, с ведением

переговоров о продаже и доставкой аффинированного металла;

- Риски, связанные с колебанием цен на драгоценные металлы в период между моментом покупки неочищенных металлов и перепродажей драгоценных металлов на рынке;
- Кредитные риски и риски контрагента.

Функции и активы Фирмы «А Со.»

Фирма «А Со.» владеет всеми активами рудника. Она эксплуатирует рудник и добывает золотоносную руду для производства слитков неочищенного золота («сплава Доре») в соответствии с согласованным годовым производственным заданием. Она обеспечивает привлечение всех необходимых ресурсов для добычи руды и получения «сплава Доре». Кроме того, она организует (и оплачивает) доставку «сплава Доре» Фирме «В Со.» в Европе. Компания также поддерживает все активы рудника в рабочем состоянии.

Метод трансфертного ценообразования

Аффинажное золото пользуется широким спросом и реализуется на международном рынке, имеющем высокую ликвидность. Основываясь на функциях, активах и рисках, подтверждается, что основной сферой деятельности Фирмы «В Со.» является аффинаж металлов. Продажи золота важны, но у Фирмы «В Со.» нет необходимости в поиске покупателей или поддержании базы данных по постоянным клиентам. По этой причине осуществляемые этой фирмой продажи золота рассматриваются как вполне рутинная функция и поэтому ее выполнение должно оплачиваться с использованием метода «чистой прибыли», получаемой в результате сделки с показателем, рассчитанным как отношение чистой прибыли к стоимости продаж.

Сравнение показателей

Исходя из финансовой отчетности Фирмы «В Со.» и по итогам сравнительного анализа, описание которого приведено ниже, получается, что Фирма «А Со.» переплачивает Фирме «В Со.» за исполнение последней функций по аффинажу «сплава Доре» и перепродаже аффинажного золота. Налоговые органы Страны А определили исходный показатель прибыли Фирмы «А Со.» по итогам сопоставления его с аналогичными показателями других аффинажных компаний, осуществляющих свою деятельности в Европе (см. процесс сопоставления).

Итоги сопоставления свидетельствуют о том, что прибыльность бизнеса у Фирмы «В Со.» значительно превышает диапазон соответствующих показателей по другим сопоставимым аффинажным компаниям.

Часть С: Выбор потенциальных конкурентных материалов (см. Часть II, Раздел 3.4)

Работа с конкурентными материалами

	Пошаговый процесс определения сопоставимых фирм	Причины для подобного шага
1	Выбор базы данных См. список баз данных в Приложении 3	Любая база данных приемлема, если ее использование приведет к имеющейся надежной финансовой информации. Фактор региона тестируемого участника сделки может сказаться на выборе базы данных.

2	Скрининг базы данных по географическому признаку: регион/страна/ район в стране	Все европейские страны	Поскольку Фирма «В Со.» расположена в Европе, имеет смысл искать европейские конкурентные материалы.
3	Скрининг по коду отраслевой классификации	Код ЕКВЭД 2441 – Производство драгоценных металлов (см. ниже)	Это основано на функциональном анализе. Цель данного шага – не только в том, чтобы включить в рассмотрение компании, которые работают в таких же условиях и выполняют те же функции. ЕКВЭД (Единый классификатор видов экономической деятельности) – это Европейская классификация экономической деятельности для целей статистики.
4	Выбор размера компании	Очень крупная, крупная, средняя компания	Цель данного шага – исключить из рассмотрения очень мелкие фирмы и стартапы, которые нельзя сравнить с крупными, устоявшимися на рынке тестируемыми фирмами. Это позволяет также исключить из рассмотрения фирмы, которые фактически не ведут коммерческой или производственной деятельности.
5	Скрининг по ключевым словам	Например: золото, аффинаж, производство, цветные, драгоценные, металлы	Цель этого шага – включить в рассмотрение компании, которые работают в таких же условиях и выполняют те же функции.
6	Наличие финансовых данных по прибыли от основной деятельности или по обороту	Компании, по которым в базах данных отсутствуют данные по прибыли или убыткам от основной деятельности и по обороту минимум за последние два года с 2013 г. по 2015 г. исключаются из рассмотрения. Компании, по которым в базах данных приводятся показатели оборота, не превышающие EUR 5 млн по крайней мере за один год в период с 2013 г. по 2015 г., исключаются из рассмотрения.	Цель этого шага – повысить надежность данных путем исключения из рассмотрения компаний, по которым имеется финансовая отчетность только за один год, и тем самым обеспечить возможность рассчитать коэффициенты. Этим шагом также исключаются из рассмотрения компании, которые реализуют проекты на начальной стадии или на стадии прекращения своей деятельности, что ведет к дополнительным затратам, связанным с их деятельностью.
7	Скрининг для определения степени независимости компаний	A+, A, A-, B+, B, B-, U	Категория A (<25%) обычно принимается. Категория B (<50%) и Категория U (неизвестно) принимаются только при условии наличия дополнительных доказательств независимости этих компаний. Категории C и D (собственный капитал >50%) как правило, не принимается. См. Приложение 7.
8	Скрининг для определения степени независимости компаний	Выборка без применения автоматизированного поиска	Предприятия, имеющие дочерние фирмы, которые не включены в консолидированную отчетность для проведения аудита, также должны рассматриваться.
9	Выбор типов финансовой отчетности	Неконсолидированная отчетность	Сопоставляемые документы по финансовой отчетности не должны испытывать влияние обстоятельств, определяющих их взаимозависимость. В случае наличия зависимости, это отражается только в консолидированной отчетности. Поэтому необходимо проявлять осторожность при использовании консолидированной отчетности.

10	Разделение компаний, осуществляющих активную или не активную деятельность	Активные и неизвестные компании	Для сопоставления необходимо отбирать только компании, которые осуществляют активную деятельность. Неизвестные компании нужно проверять на предмет активной или не активной деятельности.
11	Функциональный анализ сопоставимости	Выборка без применения автоматизированного поиска	После предварительных шагов наступает черед ручной выборки по оставшимся конкурентным материалам. Цель этого шага – выбрать фирмы, которые выполняют аналогичные функции, имеющие те же характеристики в отношении собственности и оказываемых услуг, а также владеющие такими же активами и принимающие те же риски, имеющие такую же бизнес стратегию и экономические условия в той мере, в какой эта информация находится в публичном доступе.

Коды классификации для аффинажа золота¹⁰⁵

Европа:

Описание		Код NACE 2441	
Цифры	Цель	Цифры	Применение
	Сегмент	C	Производство
1 и 2	Укрупненная группа	24	Производство основных металлов
3	Группа отраслей	4	Производство основных драгоценных и прочих цветных металлов
4	Отрасль	1	Производство драгоценных металлов

Северная Америка:

Описание		Код SIC 3339	
Цифры	Цель	Цифры	Применение
	Сегмент	20-39	Производство
1 и 2	Укрупненная группа	33	Производство первичных металлов
3	Группа отраслей	3	Выплавка и аффинаж первичных цветных металлов
4	Отрасль	9	Выплавка и аффинаж первичных цветных металлов, за исключением меди и алюминия

Описание		Код NAICS 331419	
Цифры	Цель	Цифры	Применение
1 и 2	Определяет укрупненный сектор деловой активности	33	Производство

¹⁰⁵ Источники:

<http://siccode.com/en/pages/what-is-a-classification-system>

<http://unstats.un.org/unsd/cr/registry/regso2.asp?Cl=17&Co=2720&Lg=1&prn=yes>

<http://www.cso.ie/px/u/NACECoder/NACEItems/2441.asp>

3	Определяет подсектор	1	Производство первичных металлов
4	Определяет группу отраслей	4	Производство и обработка цветных металлов (за исключением алюминия)
5	Определяет отрасль по коду NAICS	1	Выплавка и аффинаж цветных металлов (за исключением алюминия)
6	Определяет отрасль национальной промышленности	9	Выплавка и аффинаж первичных цветных металлов, за исключением алюминия и меди

ПРИЛОЖЕНИЕ 1

Вопросник: Функциональный анализ

Приводимый ниже вопросник (Налоговой службы США) служит примером типичных вопросов, которые могут возникнуть при проведении функционального анализа. Как будет показано ниже, этот перечень вопросов не следует расценивать как исчерпывающий; кроме того, не все вопросы подходят во всех без исключения случаях. Например, в вопроснике есть разделы, посвященные рассмотрению функций, рисков и нематериальных активов, но не рассматриваются другие активы, которые могут оказаться важными в том или ином конкретном случае.

Данный вопросник приводится здесь просто как возможная отправная точка при составлении списка вопросов для проведения функционального анализа, адаптированных с учетом особенностей конкретных случаев. Кроме того, не исключено, что налогоплательщиком уже подготовлена документация по трансфертному ценообразованию, например, мастер-файл и локальный файл, и в ней могут содержаться ответы на приведенные ниже вопросы. Поэтому анализ такой уже имеющейся информации поможет уточнить список вопросов и сделать их более адресными. Имеющаяся доступная информация и понимание отрасли, в которой действуют налогоплательщики, поможет сосредоточить функциональный анализ на наиболее экономически значимых функциях, активах и рисках, характерных для конкретных анализируемых сделок.

Форма 4.61.3-4 (05-01-2006)¹⁰⁶

Вопросник для проведения функционального анализа при трансфертном ценообразовании

В качестве руководства по проведению функционального анализа предприятия в данном вопроснике приводится список общих вопросов, которые помогут разобраться в различных функциях, рисках и нематериальных активах. Этот перечень не претендует на то, чтобы быть исчерпывающим, и его надлежит адаптировать с учетом потребностей каждого конкретного анализируемого хозяйствующего субъекта.

АНАЛИЗ ФУНКЦИЙ

I. Промышленное производство

A. Закупка материалов

1. Какие закупаются материалы или полуфабрикаты?
2. У кого осуществляется закупка?
3. Осуществляются ли закупки у связанных компаний?
4. Где и как приобретается сырье?
5. Кто выполняет функцию по закупке материалов?
6. Кто планирует график закупок?
7. Кто ведет переговоры по соглашениям о закупке?
8. Кто утверждает поставщика как удовлетворяющего требованиям приемлемого качества?
9. Требуют ли решения о закупке утверждения головным подразделением?

¹⁰⁶ Источник: IRS (2006), доступно по адресу: https://www.irs.gov/irm/part4/irm_04-061-003.html#d0e2784

10. Какие иные разрешения требуются? Кто их дает?
11. Осуществляется ли какая-либо закупка на условиях консигнации?
12. Каковы ваши основные риски?

В. Товарно-материальные запасы

1. Где хранятся товарно-материальные запасы?
2. Кто контролирует уровень товарно-материальных запасов?
3. Как осуществляется контроль за уровнем товарно-материальных запасов?
4. Существует ли компьютерная система?
5. Осуществляются ли какие-либо закупки на условиях консигнации?
6. Какой объем товарно-материальных запасов в днях имеется в наличии?
7. Бывали ли случаи, когда по тем или иным причинам у вас оказывался излишки товарно-материальных запасов?
8. Кто несет расходы, связанные с хранением залежалых товаров?
9. Каковы ваши основные риски?

С. Производственное оборудование

1. Кто определяет бюджет по закупкам производственного оборудования?
2. Кто ведет переговоры о закупках?
3. Кто занимается обслуживанием производственного оборудования?
4. Кто обладает полномочиями по утверждению расходов на производственное оборудование?
5. Кто составляет спецификации по производственное оборудование?
6. У кого закупается производственное оборудование?
7. Осуществляется ли закупка у связанных компаний?
8. Есть ли у вас право свободно выбирать используемое оборудование?
9. Может ли вы модифицировать оборудование?
10. Какие решения требуют утверждения головным подразделением?
11. Какие требуются согласования?

Д. Производственный график

1. Кто отвечает за решения по производственному графику?
2. Какие факторы учитываются в решениях?
3. Когда принимаются решения?
4. Используется ли компьютерная система?
5. Какие решения требуют утверждения головным подразделением?
6. Какие требуются согласования?
7. Каковы ваши основные риски?
8. Приобретает ли ваш дистрибьютор все, что вы производите?

Е. Организация производства и технологии

1. Какая продукция производится?
2. Кто проектирует продукцию и кому принадлежит технология?
3. В чем состоит производственный процесс?
4. Кто разработал оригинальный процесс?
5. Много ли усовершенствований было внесено на месте?
6. Можно ли сравнить дочерние компании группы по производительности?
7. Привлекали ли вы когда-либо сторонние организации для производства вашей продукции?

Ф. Упаковка и маркировка

1. Какая предусмотрена упаковка и маркировка?
2. Где это делается?
3. Кто принимает решения в отношении упаковки и маркировки?
4. Обладаете ли вы полной независимостью в принятии такого рода решений?

Г. Контроль за качеством

1. В какой форме осуществляется контроль за качеством?
2. Кто устанавливает стандарты качества готовой продукции и процедуру контроля?
3. Кто осуществляет контроль за качеством, и кто несет соответствующие затраты?
4. Кто предоставляет оборудование и разрабатывает методы контроля за качеством?
5. Какое количество продукции отбраковывается как не прошедшее проверку и контроль качества?
6. Каковы ваши основные риски?
7. Какие решения требуют утверждения головным офисом?
8. Какие требуются согласования?

Н. Отгрузка продукции

1. Кто оплачивает расходы по доставке и отправке продукции?
2. Кто занимается отгрузкой продукции?
3. Кто перевозит вашу продукцию?
4. Куда отгружается продукция?
5. Как она перевозится?
6. Кто отвечает за подбор транспортно-экспедиторской компании?
7. Кто отвечает за соблюдение сроков отгрузки?
8. Каковы ваши основные риски?
9. Какие решения требуют утверждения головным офисом?
10. Какие требуются согласования?

II. Научные исследования и разработки

1. Какие научные исследования и разработки вы проводите?
2. Проводятся ли какие-либо научные исследования или разработки от вашего имени связанными компаниями?
3. Привлекаете ли вы сторонние организации к проведению научных исследований и разработок от вашего имени?
4. Где проектируется продукция?
5. Какое участие играют дистрибьюторы в производстве и проектировании продукции или в ее модификации?
6. Какую роль играет регистрация патентов в отрасли?
7. Какими патентами владеете вы? Опишите уникальные продукты, созданные по каждому из патентов.
8. Какое незапатентованное техническое ноу-хау, разработанное вами, может отличать вашу продукцию от продукции конкурентов, снизить затраты по сравнению с импортной продукцией или создать для вас преимущество в наращивании своей доли на рынке?
9. Какие решения требуют утверждения головным офисом компании?
10. Какие требуются согласования?
11. Кто разрабатывает бюджет?
12. Существуют ли какие-либо лицензионные соглашения между вами и связанными компаниями или третьими лицами?
13. Имеются ли у вас действующее соглашение об участии в расходах; если да, то каковы его положения?
14. Предоставьте копию соглашения об участии в расходах и соответствующие сведения.

III. Маркетинг

A. Стратегия

1. Занимаетесь ли вы маркетингом самостоятельно?
2. Проводятся ли обзоры рынка? Отслеживаете ли вы рыночный спрос?
3. Какие решения требуют утверждения головным офисом компании?
4. Какие требуются согласования?
5. Кто ваши конкуренты?
6. Кто оценивает спрос на внешних рынках?
7. Каковы риски, связанные со спросом на вашу продукцию?
8. Кто составляет бюджет на маркетинг?
9. Всегда ли ваш дистрибьютор приобретает то, что выпускает ваш производитель?
10. Бывали ли случаи, чтобы ли ваш производитель отказался выполнить заказ?
11. Ведут ли связанные компании маркетинг от вашего имени?
12. Привлекаются ли сторонние дистрибьюторы?
13. Кто выбирает, утверждает сторонние дистрибьюторские организации и контролирует их деятельность?

B. Реклама, торговые выставки, т. п.

1. Какие формы маркетинга вы используете?
2. Какие используются формы рекламы? Кто ее оплачивает?
3. Проводятся ли торговые выставки, и, если да, то кто их организует и оплачивает?
4. Предоставляются ли образцы дистрибьюторам?
5. Кто изготавливает каталоги изделий, ведомости спецификаций и т.п.?
6. Какого рода маркетинговую помощь вы получаете?
7. Какие решения требуют утверждения головным офисом?
8. Какие требуются согласования?

IV. Продажи и реализация

A. Продажи

1. Как осуществляются продажи, и кто в этом принимает участие?
2. Кто выставляет счет-фактуру заказчику?
3. Кто выставляет счет-фактуру вам?
4. Кто составляет прогнозы и устанавливает план продаж?
5. Куда поступают наряды на поставку?
6. Кто отвечает за выполнение плана продаж?
7. Кто ведет переговоры по договорам купли-продажи? Действуют ли они независимо?
8. Всегда ли ваши дистрибьютор закупает то, что выпускает ваш производитель?
9. Какой объем продукции реализуется связанным компаниям?
10. Отгружаются ли отсюда только готовые изделия?
11. Кто ваши конкуренты?
12. Каковы риски, связанные со спросом на вашу продукцию?
13. Какие решения требуют утверждения головным офисом?
14. Какие требуются согласования?
15. Экспортируется ли продукция? Если да, кто отвечает за экспорт?
16. Каковы основные риски при продаже продукции в за рубежом?

B. Контроль качества

1. В какой форму осуществляется контроль качества?
2. Кто устанавливает стандарты качества готовой продукции и процедуры проверки?

3. Кто осуществляет контроль за качеством продукции, и кто несет соответствующие затраты?
4. Кто осуществляет контроль за качеством продукции, и кто несет соответствующие затраты?
5. Какой объем продукции отбраковывается заказчиками по причине несоответствия стандарту?
6. Кто несет убытки за допущенный брак?
7. Каковы ваши основные риски?
8. Какие решения требуют утверждения головным офисом?
9. Какие требуются согласования?

С. Перевозка

1. Кто оплачивает расходы по доставке и отправке продукции?
2. Кто занимается отгрузкой продукции?
3. Кто перевозит вашу продукцию? Куда? Как?
4. Кто отвечает за подбор транспортно-экспедиторской компании?
5. Кто отвечает за соблюдение сроков отгрузки?
6. Каковы ваши основные риски?
7. Какие решения требуют утверждения головным офисом?
8. Какие требуются согласования?

Д. Товарно-материальные запасы

1. Действительно ли вы получаете товары и осуществляете их хранение?
2. Где хранятся запасы?
3. Кто контролирует уровень товарно-материальных запасов?
4. Как осуществляется контроль за уровнем товарно-материальных запасов? Есть ли компьютерная система?
5. Осуществляются ли какие-либо закупки на условиях консигнации?
6. Какой объем товарно-материальных запасов в днях имеется в наличии?
7. Бывали ли случаи, когда по тем или иным причинам у вас оказывались излишки товарно-материальных запасов?
8. Кто несет затраты, связанные с хранением залежалых товаров?
9. Каковы ваши основные риски?

Е. Установка, монтаж и послепродажное обслуживание

1. Занимаетесь ли вы установкой и монтажом своих изделий?
2. Предоставляете ли вы услуги послепродажного обслуживания? Если да, опишите их.
3. Существует ли компания, которая проводит ремонт ваших изделий, и кто оплачивает соответствующие расходы?
4. Кто несет затраты на установку, монтаж и послепродажное обслуживание?
5. Предоставляете ли гарантии на ваши изделия?
6. Кто несет затраты на гарантийное обслуживание?

V. Административные и иные службы

А. Общая административная служба

1. Существует ли полноценная управленческая функция?
2. Исполняют ли связанные компании какие-либо управленческие функции для вас?
3. Какие решения требуют утверждения головным офисом?
4. Какие требуются согласования?
5. Кто отвечает за административные нормы и правила?

В. Ценовая политика

1. Кто определяет цены на продукцию?

2. Какова ценовая политика для различных товаров и услуг?
3. Каковы ваши основные риски?
4. Какие решения требуют утверждения головным офисом?
5. Какие требуются согласования?

С. Бухгалтерский учет

1. Какие учетные функции осуществляются? Кем?
2. Где готовится финансовая отчетность?
3. Какие решения требуют утверждения головным офисом?
4. Какие требуются согласования?
5. Ведется ли банковский счет? С какой целью?
6. У кого есть право подписывать чеки? Каковы ограничения по данному праву подписи?
7. Несете ли вы кредитный риск при продажах клиентам?
8. Кто делает страховые взносы по страхованию ответственности за качество выпускаемой продукции?
9. Кто заключает и оплачивает другие виды страхования?

Д. Юридические вопросы

1. Кто отвечает за юридические дела?
2. Какие решения требуют утверждения головным офисом?
3. Какие требуются согласования?

Е. Компьютерная обработка данных

1. Производится ли у вас здесь компьютерная обработка данных и разработка программного обеспечения? Если нет, то кто и где этим занимается?
2. Кто разработал программное обеспечение и оплачивались ли эти услуги?
3. Кто имеет право санкционировать расходы на оборудование?
4. Какие решения требуют утверждения головным офисом?
5. Какие требуются согласования?

Ф. Финансы/займы/кредиты

1. Существуют ли внутрифирменные займы или долгосрочная дебиторская задолженность, и, если да, взимаются ли по ним проценты?
2. Каковы условия предоставления и получения товарного кредита?
3. Выплачиваются или взимаются ли проценты в случае превышения сроков возврата средств?
4. Кто отвечает за потребности в заимствовании средств?
5. Каковы ваши основные риски?
6. Какие решения требуют утверждения головным офисом?
7. Какие требуются согласования?

Г. Персонал

1. Выплачивается ли вознаграждение зарубежным взаимозависимым лицам или получаете ли вы вознаграждение от них?
2. Какие должности они занимают в компании?
3. Какую подготовку вы обеспечиваете своим работникам?
4. Какова продолжительность обучения?
5. Существует ли обучение без отрыва от производства?
6. Где проводится обучение управленческого персонала?
7. Каков уровень текучести кадров?
8. Все ли сотрудники находятся у вас в штате?
9. Кто отвечает за наем персонала?
10. Какие решения требуют утверждения головным офисом?
11. Какие требуются согласования?

Н. Использование недвижимого имущества / аренда

1. Находится ли недвижимое имущество в собственности или арендуется у взаимозависимых лиц?
2. Сдаете ли вы недвижимое имущество взаимозависимым лицам?
3. Кто отвечает за эту функцию?

VI. Руководство

1. Перед кем отчитывается генеральный директор?
2. Есть ли кто-нибудь, помимо генерального директора, кто отчитывается перед материнской компанией?
3. Кто отвечает за работу с государственными ведомствами?
4. Какие нормативные требования существуют?
5. Требовала ли когда-нибудь материнская компания применять больше процедур, чем было разработано у вас?
6. Как происходит выбор места для организации производства?
7. Откуда поступает инициатива в принятии корпоративных решений?
8. Какие решения требуют утверждения головным офисом?
9. Какие требуются согласования?

АНАЛИЗ РИСКОВ

I. Рыночный риск

1. Какие существуют рыночные риски?
2. Принимаете ли вы на себя рыночные риски? Если нет, то кто их несет?
3. Насколько значительны рыночные риски?

II. Риск обесценения запасов

1. Обесцениваются ли товарно-материальные запасы?
2. Кто несет издержки по обесценению товарно-материальных запасов?
3. Предоставляете ли вы технические гарантии по готовым изделиям?
4. Кто несет затраты, связанные с возвратом изделий по технической гарантии?

III. Кредитный риск и риск безнадежной задолженности

1. Каковы условия по предоставляемым или получаемым кредитам?
2. Несете ли вы затраты по безнадежной задолженности? Если нет, то кто?
3. Насколько значителен этот риск?

IV. Валютный риск

1. Подвержены ли вы валютному риску? Если да, поясните, в чем риски.
2. Насколько значителен этот риск?
3. Какие шаги предпринимаются для минимизации валютного риска?
4. Есть ли у вас инструкция, в которой изложены процедуры/методы работы с валютным риском? Если да, предоставьте экземпляр.
5. Занимаетесь ли вы хеджированием валютного риска? Если да, дайте пояснения по своей деятельности по хеджированию.

АНАЛИЗ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ

I. Промышленное производство

A. Научные исследования и разработки

1. Сами ли вы разработали производимые вами изделия? Являются ли они уникальными?
2. Разрабатывали ли вы производственные процессы?
3. Насколько эти процессы важны для вашей деятельности? Являются ли они

уникальными?

В. Промышленная обработка/технологическое ноу-хау

1. Владаете ли вы технологическим ноу-хау?
2. Если да, то каков его характер?
3. Насколько важно это ноу-хау для вашей хозяйственной деятельности?
4. Является ли ноу-хау уникальным?

С. Товарные знаки/патенты, т.п.

1. Владаете ли вы какими-либо товарными знаками/патентами?
2. Насколько важны они для вашей хозяйственной деятельности?

Д. Качество продукции

1. Как бы оценили, в своей отрасли, качество своей продукции по сравнению со своими конкурентами?

Е. Прочее

1. Есть ли какие-либо иные производственные нематериальные активы?
2. Предоставьте копии всех лицензионных соглашений.

II. Маркетинг

А. Товарные знаки/торговые наименования

1. Владаете ли вы какими-либо товарными знаками/торговыми наименованиями?
2. Насколько важны они для вашей хозяйственной деятельности?

В. Репутация фирмы

1. Как вы считаете, если ли у вашей фирмы репутация?
2. Каков характер этой репутации?
3. Важна ли репутация фирмы в вашей хозяйственной деятельности?

С. Развитая организация маркетинга

1. Есть ли у вас развитая организация маркетинга?

Д. Возможности по обслуживанию клиентов

1. Как бы оценили, в своей отрасли, качество предоставляемых вами услуг клиентам по сравнению со своими конкурентами?

ПРИЛОЖЕНИЕ 2

Характеристика на основе типовых бизнес-моделей

Функциональный анализ рассматриваемой стороны обычно сводится к ее характеристике исходя из типовых бизнес-моделей. Например, если взять два крайних случая, лицо, осуществляющее функции продажи, можно «охарактеризовать» как:

- полнофункциональный дистрибьютор, осуществляющий в полном объеме все функции по закупке, хранению и продаже продукции, обладающий соответствующими связанными с этим активами, как то склад, товарно-материальные запасы и логистическая система, а также принимающий на себя соответствующие риски, связанные с этими функциями и активами; или
- агент по сбыту, продающий товар на условиях консигнации, осуществляющий ограниченные функции по продаже от имени другого лица, имеющий ограниченные активы или не имеющий их, так как не получает права собственности на товары, и принимающий на себя ограниченный набор рисков.

Структуры, занимающиеся промышленным производством, можно было бы охарактеризовать как:

- полнофункциональное промышленное предприятие, осуществляющее все производственные функции; обладающее соответствующими активами, включая имущество, станки и оборудование, а также товарно-материальные запасы, и берущее на себя все связанные с этим риски. Среди видов деятельности потенциально могут быть научные исследования и разработки (особенно касающиеся производственного процесса); они обычно включают в себя прогнозирование спроса, закупку сырья и иных факторов производства, производственное планирование и т.д.
- предприятие-подрядчик, занимающееся изготовлением продукции по заказу, либо
- производитель, работающий на давальческом сырье, который, в целом, выполняет услуги по изготовлению продукции, так как выпускает ее по заказу, но не приобретает сам необходимые для производства сырье и материалы, незаконченную или готовую продукцию и не владеет ими.

При том что такие «скупые» характеристики могут оказаться очень полезными при рассмотрении наиболее подходящего метода или показателя уровня прибыли, а также при определении направления поиска конкурентных материалов, характеристика, основанная на расплывчатом функциональном анализе, может давать некорректные результаты. Такая характеристика – это ни что иное, как ярлык для удобства применения, и ее не следует воспринимать как замену функциональному анализу.

ПРИЛОЖЕНИЕ 3

Примеры коммерческих баз данных, используемых для целей трансфертного ценообразования

Приложение взято из публикации группы Всемирного банка (2016 г.):
«Трансфертное ценообразование и страны с развивающейся экономикой:
справочник для директивных органов и специалистов-практиков»

Примечание: Список не является исчерпывающим. Есть целый ряд других провайдеров баз данных. Более того, этот список не должен восприниматься как обязательный к использованию или рекомендация воспользоваться любыми из приводимых в нем баз данных или их провайдерами.

Провайдер	База данных	Географический охват	Содержание
Bloomberg ¹⁰⁷	Службы справочных данных Bloomberg	Весь мир	Данные финансовых рынков
Bureau van Dijk ¹⁰⁸	Osiris	Весь мир	Финансовые сведения о компаниях (публичных)
	Orbis	Весь мир	Финансовые сведения о компаниях (частных и публичных)
	Amadeus	Европа	То же
	Oriana	Азия-Тихий океан	То же
	Aida	Италия	То же
	Bel-First	Бельгия-Люксембург	То же
	Dafne	Германия	То же
	Diane	Франция	То же
	Fame	Великобритания и Ирландия	То же
	Icarus	США и Канада	То же
	Odin	Скандинавия и Балтия	То же
	Mint Korea	Korea	То же
	Reach	Нидерланды	То же
	Ruslana	Россия, Украина и Казахстан	То же
	Sabi	Испания и Португалия	То же
Sabina	Австрия	То же	
Zephyr	Весь мир	Сделки по слиянию и поглощению	
Издательство по рынкам капитала,	Capitaline TP ¹⁰⁹	Индия	Финансовые сведения о компаниях (частных и публичных)

¹⁰⁷ www.bloomberg.com/eprofessional/

¹⁰⁸ www.bvdinfo.com/en-gb/products/product-selector/product-recommendations

¹⁰⁹ www.capitaline.com/demo/tp.asp

Индия			
Центр мониторинга индийской экономики ¹¹⁰	Prowess ¹¹¹	Индия	Финансовые сведения о компаниях (частных и публичных)
Dun & Bradstreet	Company360 ¹¹² Mergent Million Dollar Directory ¹¹³	Австралия США	Финансовые сведения о компаниях (частных и публичных)
Исследования фондов хеджирования	База данных исследований фондов хеджирования	США	Сведения о фондах хеджирования
IBISWorld	IBISWorld	Австралия	Финансовые сведения о компаниях (частных и публичных)
InfoCredit	Teigil	Польша	Финансовые сведения о компаниях (частных и публичных)
Intangible Spring ¹¹⁴	Intangible Spring	Весь мир (США и Канада)	Invotex Group ¹¹⁵
Интерфакс	СПАРК	Россия, Украина и Казахстан	Финансовые сведения о компаниях (частных и публичных)
Invotex Group ¹¹⁶	Royalty Connection	Весь мир (США)	Лицензионные соглашения по нематериальным активам (по сведениям Комиссии по ценным бумагам США)
KIS-Line ¹¹⁷	KIS-Line	Южная Корея	Финансовые сведения о компаниях (частных и публичных)
Kompass ¹¹⁸	Kompass	Весь мир	Финансовые сведения о компаниях (частных и публичных)
ktMine ¹¹⁹	ktMine IP ¹²⁰	Весь мир (США)	Лицензионные соглашения по нематериальным активам и ставке роялти
Moody's Analytics ¹²¹	RiskCalc Plus	Весь мир (29 моделей)	Модели риска дефолта (кредитный скоринг)
Rimes ¹²²	Rimes	Весь мир	Данные финансовых рынков, сырьевые товары, фонды хеджирования и недвижимость /ипотечные инвестиционные фонды недвижимости
RoyaltyRange ¹²³	RoyaltyRange	Европа	Соглашения о лицензировании нематериальных активов и ставки роялти
Onecle ¹²⁴	Хозяйственные контракты	США	Отчетность по хозяйственным контрактам (Комиссия США по ценным бумагам)

¹¹⁰ www.cmie.com/

¹¹¹ www.cmie.com/kommon/bin/sr.php?kall=wcontact&page=prowess

¹¹² www.company360.com.au/

¹¹³ www.intangiblespring.com/pages/data

¹¹⁴ [www.mergent.com/solutions/private-company-solutions/million-dollar-directory-\(mddi\)](http://www.mergent.com/solutions/private-company-solutions/million-dollar-directory-(mddi))

¹¹⁵ www.royaltyconnection.com

¹¹⁶ www.royaltyconnection.com/

¹¹⁷ www.en.kisline.com/

¹¹⁸ <http://rs3.kompass.com/en>

¹¹⁹ www.ktmine.com/

¹²⁰ www.ktmine.com/ip-data/

¹²¹ www.moodyanalytics.com/riskcalc2013

¹²² www.rimes.com/

¹²³ www.rangeroyalty.com/

¹²⁴ www.onecle.com/

Royaltystat ¹²⁵	База данных лицензионных соглашений	Весь мир (США)	Лицензионные соглашения по нематериальным активам (по сведениям Комиссии по ценным бумагам США)
RoyaltySource	RoyaltySource	Весь мир (США)	Лицензионные соглашения по нематериальным активам (по сведениям Комиссии по ценным бумагам США)
Standard and Poor's	Capital IQ Financials ¹²⁶	Весь мир	Финансовые сведения о компаниях (частных и публичных)
	Compustat – Северная Америка	Северная Америка	Финансовые сведения о компаниях (публичных)
	Compustat Global	Весь мир	Финансовые сведения о компаниях (публичных)
	Кредитная аналитика	Весь мир	Модели риска дефолта (кредитный скоринг)
Thompson Reuters ¹²⁸	Dealscan ¹²⁷	Весь мир	Данные по финансовым сделкам (займы)
	Eikon	Весь мир	Данные финансовых рынков
	Lipper	США	Данные управляющих фондами
	Данные публичных компаний мира	Весь мир	Финансовые сведения о компаниях (публичных)
	Данные частных компаний мира	Весь мир	Финансовые сведения о компаниях (частных и публичных)
Данные по нематериальным активам, весь мир	Весь мир	Лицензионные соглашения по нематериальным активам и величина роялти	

¹²⁵ <https://www.royaltystat.com/>

¹²⁶ <https://www.capitaliq.com/home/what-we-offer/information-you-need/financials-valuation/financials.aspx>

¹²⁷ www.loanconnector.com/dealscan/LPC_WEB_DS_SecurID.html

¹²⁸ www.tax.thomsonreuters.com/products/brands/onesource/onesource-transfer-pricing/comparable-databases

ПРИЛОЖЕНИЕ 4

Страны, имеющие данные по потенциально сопоставимым компаниям или сделкам, соответствующие минимальному требованию для применения принципа конкурентной цены¹²⁹

Кол-во независимых записей со сведениями о доходах и чистой марже	Страны	Количество
= < 10	Афганистан (AF), Албания (AL), Алжир (DZ), Андорра (AD), Ангола (AO), Ангилья (AI), Антигуа и Барбуда (AG), Армения (AM), Аруба (AW), Багамы (BS), Барбадос (BB), Белиз (BZ), Бенин (BJ), Бутан (BT), Бруней-Даруссалам (BN), Буркина-Фасо (BF), Бурунди (BI), Камбоджа (KH), Камерун (CM), Кабо-Верде (CV), Центральная Африканская Республика (CF), Чад (TD), Коморы (KM), Конго (CG), Демократическая Республика Конго (CD), Коста-Рика (CR), Кот-д'Ивуар (CI), Куба (CU), Кюрасао (CW), Джибути (DJ), Доминика (DM), Доминиканская Республика (DO), Восточный Тимор (TL), Сальвадор (SV), Экваториальная Гвинея (GQ), Эритрея (ER), Эфиопия (ET), Фиджи (FJ), Габон (GA), Гамбия (GM), Грузия (GE), Гибралтар (GI), Гренада (GD), Гватемала (GT), Гвинея (GN), Гвинея-Биссау (GW), Гайана (GY), Гаити (HT), Гондурас (HN), Кирибати (KI), Демократическая Народная Республика Корея (KP), Косово (KV), Кыргызстан (KG), Лаосская Народная Демократическая Республика (LA), Лесото (LS), Либерия (LR), Ливия (LY), Лихтенштейн (LI), Макао (MO), Мадагаскар (MG), Малави (MW), Мальдивы (MV), Мали (ML), Мавритания (MR), Микронезия, Федеративные штаты (FM), Монако (MC), Монголия (MN), Мозамбик (MZ), Мьянма/Бирма (MM), Намибия (NA), Науру (NR), Никарагуа (NI), Нигер (NE), Палау (PW), Папуа-Новая Гвинея (PG), Парагвай (PY), Руанда (RW), Сент-Китс и Невис (KN), Сент-Люсия (LC), Сент-Винсент и Гренадины (VC), Самоа (WS), Сан-Марино (SM), Сан-Томе и Принсипи (ST), Сенегал (SN), Сейшелы (SC), Сьерра-Леоне (SL), Синт-Мартен (SX), Соломоновы острова (SB), Сомали (SO), Южный Судан (SS), Судан (SD), Суринам (SR), Свазиленд (SZ), Таджикистан (TJ), Объединенная Республика Танзания (TZ), Того (TG), Тонга (TO), Туркменистан (TM), Тувалу (TV), Уганда (UG), Узбекистан (UZ), Вануату (VU), Город-государство Ватикан (VA), Йемен (YE), Замбия (ZM)	106
10-100	Азербайджан (AZ), Бахрейн (BH), Беларусь (BY), Боливия (BO), Ботсвана (BW), Эквадор (EC), Гана (GH), Исламская Республика Иран (IR), Ирак (IQ), Ямайка (JM), Кения (KE), Ливан (LB), Маршалловы Острова (MH), Маврикий (MU), Республика Молдова (MD), Черногория (ME), Марокко (MA), Непал (NP), Нигерия (NG), Палестинские территории (PS), Панама (PA), Катар (QA), Сирийская Арабская Республика (SY), Тринидад и Тобаго (TT), Тунис (TN), Объединенные Арабские Эмираты (AE), Уругвай (UY), Венесуэла (VE), Виргинские острова (Британские) (VG), Зимбабве (ZW)	30
100-1000	Аргентина (AR), Бангладеш (BD), Бермудские острова (BM), Бразилия (BR), Каймановы острова (KY), Чили (CL), Кипр (CY), Египет (EG), Гонконг (HK), Индонезия (ID), Израиль (IL), Иордания (JO), Казахстан (KZ), Кувейт (KW), Македония (БЮР) (MK), Мальта (MT), Мексика (MX), Новая Зеландия (NZ), Оман (OM), Пакистан (PK), Перу (PE), Филиппины (PH), Саудовская Аравия (SA), Сингапур (SG), ЮАР (ZA), Шри-Ланка (LK), Швейцария (CH), Вьетнам (VN)	28
1000-10,000	Австралия (AU), Австрия (AT), Канада (CA), Дания (DK), Исландия (IS), Индия (IN), Ирландия (IE), Литва (LT), Люксембург (LU), Нидерланды (NL), Словения (SI), Тайвань (TW), Таиланд (TH)	13
10,000-100,000	Бельгия (BE), Босния и Герцеговина (BA), Китай (CN), Колумбия (CO), Хорватия (HR), Чешская Республика (CZ), Эстония (EE), Финляндия (FI), Германия (DE), Греция (GR), Япония (JP), Республика Корея (KR), Латвия (LV), Малайзия (MY), Польша (PL), Сербия (RS), Швеция (SE), Турция (TR), Великобритания (GB), Соединенные Штаты Америки (US)	20

¹²⁹ Обратите внимание, что в этой таблице собрана информация, предоставленная на добровольных началах несколькими частными провайдерами баз данных за 2013 г. Поэтому это может быть неполный свод всей имеющейся в мире информации.

> = 100,000	Болгария (BG), Франция (FR), Венгрия (HU), Италия (IT), Норвегия (NO), Португалия (PT), Румыния (RO), Российская Федерация (RU), Словакия (SK), Испания (ES), Украина (UA)	11
-------------	--	----

ПРИЛОЖЕНИЕ 5

Наиболее распространенные виды кодов классификации

Система	Код	Описание	Веб-сайт
Стандартная отраслевая классификация	SIC	Создана в 1930-е гг. с целью стандартизации данных в США. Это наиболее широко применяемое справочное руководство для целей сопоставимости.	www.sec.gov/info/edgar/siccodes.htm
Североамериканская система классификации отраслей экономики	NAICS	Система шестизначных кодов отраслевых групп, разработанная совместно США, Канадой и Мексикой.	www.census.gov/eos/www/naics/index.html
Европейский классификатор видов экономической деятельности	NACE (ЕКВЭД)	Четырехзначная статистическая классификация видов экономической деятельности в Европейском союзе. Сокращение от французского наименования: <i>Nomenclature statistique des activités économiques dans la Communauté européenne.</i>	http://ec.europa.eu/competition/mergers/cases/index/nace_all.html
Международная стандартная отраслевая классификация всех видов экономической деятельности	ISIC (МСОК)	Выпускается Статистическим отделом ООН.	http://unstats.un.org/unsd/cr/registry/r_egcst.asp?CI=27

ПРИЛОЖЕНИЕ 6

Некоторые другие виды кодов классификации

В представленной ниже таблице предлагается подборка, включающая некоторые другие виды кодов классификации, которые действуют в различных странах. Обратите внимание: включение этих кодов в список не следует воспринимать как указание на то, что налоговые органы или налогоплательщики соответствующей страны пользуются только указанной классификационной системой или вообще пользуются ею в каждом конкретном случае. Так, например, Налоговая служба ЮАР при анализе трансфертного ценообразования регулярно использует одновременно и код Стандартной отраслевой классификации (SIC), и код Европейского классификатора видов экономической деятельности (ЕКВЭД/NACE).

Система	Страна	Сокращение (при наличии)	Веб-сайт
Стандартная отраслевая классификация	Австралия и Новая Зеландия	ANZSIC	www.abs.gov.au/ausstats/abs@.nsf/mf/1292_0
Классификация отраслей	Канада		www.statcan.gc.ca/eng/concepts/industry
Стандартные отраслевые классификаторы	ЮАР		www.statssa.gov.za/classifications/codelists/Web_SIC7a/SIC_7_Final_Manual_Errata.pdf
Стандартная отраслевая классификация видов экономической деятельности	Великобритания	UK SIC	http://webarchive.nationalarchives.gov.uk/20160105160709/http://www.ons.gov.uk/ons/guide-method/classifications/current-standard-classifications/standard-industrial-classification/index.html
Стандартная отраслевая классификация	Сингапур	SSIC	www.singstat.gov.sg/methodologies-standards/statistical-standards-and-classifications/SSIC
Отраслевой классификатор хозяйственной деятельности	Новая Зеландия		http://businessdescription.co.nz/#/home
Отраслевые классификаторы хозяйственной деятельности	Австралия		www.ato.gov.au/uploadedFiles/Content/MEI/downloads/TP39938NAT18272014(2).pdf
Единая отраслевая классификация	Колумбия	CIU верс. 4 A C	www.dian.gov.co/descargas/normatividad/2012/Resoluciones/Resolucion_000139_21_Noviembre_2012_Actividades_Economicas.pdf
Коды видов экономической деятельности	Чили		http://www.sii.cl/catastro/codigos.htm
Кодификация видов экономической деятельности	Мексика	SCIAN-México	www.inegi.gob.mx/inegi/contenidos/espanol/classificadores/classificador%20de%20actividad%20economica.pdf
	Гватемала		http://portal.sat.gob.gt/sitio/static/actividades.html

Национальная классификация видов экономической деятельности	Испания	CNAE-2009	www.ine.es/jaxi/menu.do?type=pcaxis&path=/t40/clasrev&file=inebase
---	---------	-----------	--

ПРИЛОЖЕНИЕ 7

Критерии независимости компаний¹³⁰

Показатели независимости компаний «Bureau van Dijk» обозначены как **A**, **B**, **C**, **D** и **U** с рядом дополнительных подгрупп. Следует отметить, что в этом приложении дается лишь краткое обобщенное изложение показателей независимости, которые применяются исследовательской группой «Bureau van Dijk». Имеется более подробная информация о значении и применимости всех этих показателей. Например, юридический статус установленного акционера (акционеров), являются ли акционеры физическими лицами или корпорациями, может быть важен для вынесения суждения о приемлемости выбора той или иной конкретной потенциально сопоставимой сделки или компании.

Показатель А

Определение: Присваивается компаниям с известными зарегистрированными акционерами, среди которых ни у кого нет более 25-процентной доли в прямом или суммарном владении.

Этот показатель далее разбивается на А+, А или А-:

- А+:** Компании с шестью или большим числом установленных акционеров (любого типа), чья процентная доля владения известна
- А:** То же, что выше приведенное, но включает компании с четырьмя или пятью установленными акционерами,
- А-:** То же, что выше приведенное, но включает компании с числом установленных акционеров от одного до трех.

Логика в основе этих квалификаторов заключается в том, что вероятность не пропустить долю владения акциями свыше 25% оказывается минимальной в том случае, когда известно максимальное количество акционеров, таким образом степень независимости компании становится более определенной.

Квалификатор **А+** также присваивается тем компаниям **А**, в которых сумма связанных прямых долей владения (включаются все категории акционеров) превышает 75%. Это означает, что эти компании не могут иметь неизвестного акционера с долей в 25% или более и поэтому не могут быть идентифицированы иным показателем независимости, кроме **А**.

Обратите внимание, что «Bureau van Dijk» также присваивает определитель **А-** компании, которая в том или ином источнике (*годовая отчетность, неофициальное сообщение или информационный провайдер*) определена как конечный собственник другой компании, даже если ее акционеры не упомянуты.

Как следует из приведенных выше определений, квалификаторы "+" или "-" относятся не к более высокой или более низкой степени независимости, а к *степени надежности* присвоенного показателя.

В терминологии «Bureau van Dijk» компании "**А**" именуются «*независимыми компаниями*».

¹³⁰ Источник: Bureau Van Dijk

https://webhelp.bvdep.com/Robo/BIN/Robo.dll?project=amadeusneo_EN&newsess=1

Показатель В

Определение: Присваивается компаниям с известным зарегистрированным акционером, у которого доля владения (прямого, полного или расчетного полного) не превышает 50%, и имеется один акционер или более с долей владения более 25%.

Дополнительные значения – **В+**, **В** and **В-** – присваиваются в соответствии с теми же критериями относительно количества зарегистрированных акционеров, как и в случае с показателем **А**.

Значение **В+** также присваивается компаниям **В**, в которых суммирование процентных долей общего владения (включаются все категории акционеров) дает 50.01% и более. На самом деле, это означает, что такую компанию никак нельзя квалифицировать с показателем независимости **С** (так как в ней не может быть неизвестного акционера с долей 50.01% и более).

Показатель С

Определение: Присваивается компаниями с зарегистрированным акционером с совокупной долей полного или расчетного полного владения свыше 50%.

Значение **С+** присваивается компаниям **С**, в которых суммирование процентных долей прямого владения (включаются все категории акционеров) дает 50.01% и более. На самом деле, это означает, что такую компанию никак нельзя квалифицировать с показателем независимости **Д** (так как в ней не может быть неизвестного прямого акционера с долей 50.01% и более).

Показатель также присваивается компании, когда из того или иного источника ясно, что у компании есть конечный владелец, хотя процентная доля его владения неизвестна.

Показатель D

Определение: Присваивается компаниями с зарегистрированным акционером с прямой долей владения свыше 50%.

Показатель U

Определение: Присваивается компаниям, не попадающим в категории **А**, **В**, **С** или **Д**, что говорит о *неизвестной* степени независимости компании.

ПРИЛОЖЕНИЕ 8

Факторы, которые следует учитывать при анализе процесса поиска конкурентных материалов

- **Выбор метода трансфертного ценообразования:** Выбор метода трансфертного ценообразования (и, если необходимо, выбор рассматриваемого участника сделки) чрезвычайно важен. Этот выбор должен соответствовать требованиям к проведению сравнительного анализа (в том числе и функционального анализа) и требует четкого обоснования. Необходимо располагать данными о рассматриваемом участнике сделки (особенно полученными в результате функционального анализа). Эти данные можно получить из мастер-файла и локального файла, из отчета по странам, информации из внешних открытых источников (в интернете), из внутренней информации, которой располагают налоговые органы и т.п.
- **Метод сопоставимой рентабельности:** Сопоставление нередко исходит из метода сопоставимой рентабельности (доли чистой прибыли в цене). Выбор нормы прибыли (относительно доходов, операционных затрат, стоимости активов и т. д.) должен соответствовать результатам функционального анализа, а также характеру и особенностям сделки.
- **Внутренние аналоги:** Там, где есть информация о потенциально сопоставимых сделках между налогоплательщиком или его взаимозависимым предприятием и независимыми лицами, их следует проанализировать, чтобы установить, не являются ли они внутренними сопоставимыми сделками. Для этого также нужна более общая картина всей группы, в составе которой ведет свою деятельность рассматриваемая компания.
- **Выбор базы данных или иного источника потенциально сопоставимых сделок или компаний:** Следует учесть, насколько подходит объем и содержание данных, включенных в базу данных или в иной источник информации.
- **Этапы при поиске конкурентных материалов:** Необходимо рассмотреть этапы при поиске конкурентных материалов (например, определение кодов отраслевой классификации или выбор ключевых слов), полученные результаты оценить на предмет сопоставимости и, при необходимости, повторить эти действия, чтобы понять, дают ли они те же результаты в отношении потенциально сопоставимых сделок. В случае возникновения вопросов или сомнений относительно предпринятых шагов, эти вопросы следует обсудить с налогоплательщиком.
- **Ручная выборка:** Ручная выборка – это часть анализа, в наибольшей степени чреватая субъективизмом или личными предпочтениями. Необходимо хорошее понимание характера деятельности рассматриваемого участника сделки и самой сделки, чтобы судить об их сопоставимости с показателями по другим компаниями.
- Для хорошего понимания результатов анализа на предмет сопоставимости можно провести ориентировочную выгрузку данных в базе данных. Это число не должно отличаться от конечного результата анализа на предмет сопоставимости. В случае значительных расхождений, которые вызывают сомнения относительно надежности ориентира, их необходимо обсудить с налогоплательщиком.

- Помимо окончательного набора конкурентных материалов, необходимо также проанализировать те данные, которые были исключены из рассмотрения [если их слишком много, можно составить (статистическую) выборку], чтобы сделать вывод, правильно ли они были исключены.
- **Убыточные сопоставимые компании:** У этих компаний может быть, например, средний убыток по результатам трех/пяти лет или убытки в трех годах из пяти. Если деятельность компании убыточно на протяжении длительного периода времени (или, наоборот, она показывает в высшей степени положительные результаты), это может указывать на наличие особых экономических условий, бизнес-стратегии или более высокие риски, что может означать, что убыточное предприятие не сопоставимо с рассматриваемым участником сделки. Обычно, убыточные компании исключаются из числа сопоставимых, кроме случаев, когда налогоплательщик может доказать, что они на самом деле сопоставимы (например, находятся на аналогичном этапе в бизнес-цикле, ведут сходную бизнес-стратегию или на их деятельности проявляются аналогичные экономически значимые рисков, т. п.).
- **Количество конкурентных материалов:** Количество конкурентных материалов может влиять на межквартильный размах. Если в результате первоначального отбора получено большое количество потенциально сопоставимых сделок или компаний, в некоторых случаях может быть целесообразно включить критерии количественного отбора. Если число сопоставимых компаний или сделок невелико, применение статистического межквартильного размаха может оказаться бессмысленным.
- **Поправки для повышения степени сопоставимости и диагностические показатели:** Такие корректировки следует вносить только для повышения степени сопоставимости и надежности данных, а не для создания сопоставимости. Рекомендуется особая осторожность в применении корректировок или диагностических показателей.

ПРИЛОЖЕНИЕ 9

Пример корректировки оборотного капитала

В приведенном ниже примере установлено, что у компании «TestCo» (рассматриваемого участника сделки) значительно более высокий уровень оборотных средств по сравнению с компанией «Comp Co» (в остальном – вполне сопоставимой компании). Чтобы внести соответствующую поправку, сначала устанавливается разница в уровне оборотного капитала между рассматриваемым участником сделки и сопоставимыми компаниями (в данном случае только одной – «CompCo») и соотносится с соответствующей базой. В данном примере берется дебиторская задолженность по торговым операциям, расчеты с поставщиками и товарно-материальные запасы, и разница в них соотносится со стоимостью продаж, который и есть соответствующая база (исходя из того, что в данном случае в качестве финансового показателя по продажам применяется метод сопоставимой рентабельности).

Пример взят из «Методических рекомендаций ОЭСР по трансфертному ценообразованию» (Приложение к Главе III, с. 329):

Процесс расчета поправок к оборотному капиталу:

- a) Установить разницу в уровне оборотного капитала. Обычно рассматриваются три счета – торговая дебиторская задолженность, товарно-материальные запасы и расчеты с поставщиками. Метод сопоставимой рентабельности применяется относительно соответствующей базы, например, затрат, стоимости продаж или активов (см. п. 2.64 Руководства). Если соответствующей базой являются, например, стоимость продаж, тогда все различия в оборотном капитале следует измерять относительно стоимости продаж.
- b) Рассчитать величину разницы в уровнях оборотного капитала между рассматриваемым участником сделки и сопоставимой компанией относительно соответствующей базы и с учетом стоимости денег во времени, применив соответствующую процентную ставку.
- c) Скорректировать результат так, чтобы он отражал разницу в уровнях оборотного капитала. В приводимом примере корректируется результат сопоставимой компании, чтобы отразить уровни оборотного капитала рассматриваемого участника сделки. В качестве альтернативного расчета можно скорректировать результаты рассматриваемого участника сделки, чтобы отразить уровень оборотного капитала сопоставимой компании, или скорректировать результаты как рассматриваемого участника сделки, так и сопоставимой компании, отразив «нулевой» оборотный капитал.

Практический пример расчета корректировок оборотного капитала:

Приводимые ниже расчеты гипотетические. Они приводятся только для того, чтобы продемонстрировать, как рассчитывать корректировки оборотного капитала.

Компания «TestCo»	Год 1	Год 2	Год 3	Год 4	Год 5
Продажи	\$179,5 млн	\$182,5 млн	\$187 млн	\$195 млн	\$198 млн
Доходы до уплаты процентов и налогов (ЕБИТ)	\$1,5 млн	\$1,83 млн	\$2,43 млн	\$2,54 млн	\$1,78 млн

EBIT/продажи (%)	0,80%	1%	1,30%	1,30%	0,90%
Оборотный капитал (на конец года)					
Дебиторская задолженность (R)	\$30 млн	\$32 млн	\$33 млн	\$35 млн	\$37 млн
Товарно-материальные запасы (I)	\$36 млн	\$36 млн	\$38 млн	\$40 млн	\$45 млн
Кредиторская задолженность (P)	\$20 млн	\$21 млн	\$26 млн	\$23 млн	\$24 млн
Дебиторская (R) + Запасы (I) - Кредиторская (P)	\$47 млн	\$45 млн	\$52 млн	\$58 млн	\$46 млн
(R + I - P) / продажи	25,60%	25,80%	24,10%	26,70%	29,30%

Компания «CompCo»	Год 1	Год 2	Год 3	Год 4	Год 5
Продажи	\$120,4 млн	\$121,2 млн	\$121,8 млн	\$126,3 млн	\$130,2 млн
Доходы до уплаты процентов и налогов (EBIT)	\$1,59 млн	\$3,59 млн	\$.15 млн	\$4,18 млн	\$6,44 млн
EBIT/продажи (%)	1,32%	2,96%	2,59%	3,31%	4,95%
Оборотный капитал (на конец года)					
Дебиторская задолженность (R)	\$17 млн	\$18 млн	\$20 млн	\$22 млн	\$23 млн
Товарно-материальные запасы (I)	\$18 млн	\$20 млн	\$26 млн	\$24 млн	\$25 млн
Кредиторская задолженность (P)	\$11 млн	\$13 млн	\$11 млн	\$15 млн	\$16 млн
Дебиторская (R) + Запасы (I) - Кредиторская (P)	\$24 млн	\$25 млн	\$35 млн	\$31 млн	\$32m
(R + I - P) / продажи	19,90%	20,60%	28,70%	24,50%	24,60%

Затем рассчитываются разница между показателями компаний «TestCo» и «CompCo», а изменение стоимости денег с учетом времени отражается путем умножения разницы на соответствующую процентную ставку - с целью повышения сопоставимости. Затем эта корректировка применяется к показателю нормы операционной прибыли компании «CompCo» (EBIT/продажи), и получается норма операционной прибыли со скорректированным оборотным капиталом.

Корректировка оборотного капитала	Год 1	Год 2	Год 3	Год 4	Год 5
TestCo: (R + I - P) / продажи	25,60%	25,80%	24,10%	26,70%	29,30%
CompCo: (R + I - P) / продажи	19,90%	20,60%	28,70%	24,50%	24,60%
Разница (D)	5,70%	5,10%	-4,70%	2,10%	4,70%
Процентная ставка (i)	4,80%	5,40%	5,00%	5,50%	4,50%
Корректировка (D * i)	0,27%	0,28%	-0,23%	0,12%	0,21%
CompCo: EBIT / продажи (%)	1,32%	2,96%	2,59%	3,31%	4,95%
EBIT с учетом корректировки оборотных средств / продажи – в отношении CompCo	1,59%	3,24%	2,35%	3,43%	5,16%

В данном случае норма операционной прибыли компании «CompCo» будет выше за 1-й, 2-й, 4-й и 5-й годы и ниже за 3-й год. Данные показатели операционной прибыли отражают более интенсивную функцию финансовой деятельности компании «TestCo».

Некоторые наблюдения:

- Проблема с корректировкой оборотного капитала заключается в том конкретном моменте времени, когда сравниваются дебиторская задолженность, товарно-материальные запасы и кредиторская задолженность между рассматриваемым участником сделки и сопоставимыми компаниями. В приведенном выше примере эти уровни сравниваются на последний день финансового года. Однако это может

оказаться неправильным, если этот момент во времени не отражает репрезентативный уровень оборотного капитала в течение года. В таком случае можно использовать средние значения, если они лучше отражают уровень оборотных средств в течение года.

- Немаловажным соображением при корректировке оборотного капитала является выбор соответствующей процентной ставки (или ставок). Ставка (ставки) обычно должна определяться по процентной ставке (ставкам), применимой к коммерческому предприятию, действующему на том же рынке, что и рассматриваемый участник сделки. В большинстве случаев годится ставка коммерческого кредитования. В случае, когда оборотный капитал рассматриваемой стороны оказывается величиной отрицательной (т.е. кредиторская задолженность > дебиторская задолженность + товарно-материальные запасы), можно применить иную ставку. Ставка, использованная в приведенном выше примере, отражает ставку, по которой компания «TestCo» может заимствовать средства на своем местном рынке. В примере также делается предположение, что в отношении кредиторской, дебиторской задолженности и товарно-материальных запасов действует одна и та же процентная ставка, но на практике это не всегда бывает так.

В случаях, когда к конкретным классам активов или пассивов скорее применимы разные процентные ставки, расчет может оказаться существенно более сложным.

- Цель корректировки оборотного капитала – повысить надежность сопоставления. Встает вопрос, следует ли корректировать оборотный капитал, когда результаты некоторых сопоставимых компаний можно скорректировать без особого труда, тогда как результаты других нельзя.

Есть альтернативные подходы к проведению корректировок оборотного капитала. Одним из вариантов является приведение результатов рассматриваемого участника сделки к результатам сопоставимых компаний и корректировка одновременно результатов рассматриваемой стороны и результатов сопоставимых компаний для отражения нулевого оборотного капитала.

ПРИЛОЖЕНИЕ 10

Пример корректировки для отражения различий в порядке бухгалтерского учета отдельных статей

Корректировка для учета компенсации работникам в виде опционов на акции¹³¹¹³¹

Основная предпосылка проведения корректировки для учета компенсационных выплат заключается в том, что выплаты работникам в виде опционов на акции является видом вознаграждения работников (т.е. аналогично заработной плате или премии). Выплаты работникам в виде опционов на акции в бухгалтерии иногда учитываются по-разному, и это ведет к искажениям в финансовой отчетности компаний, которые могут иметь существенные последствия при анализе конкретных позиций (например, чистой нормы прибыли), что может потребовать корректировки, как это видно из приведенного ниже примера.

Сравнение проводится между чистой нормой прибыли, полученной в контролируемых сделках, заключенных предприятием А (рассматриваемый участник сделки), и чистой нормой прибыли, полученной в неконтролируемых сделках, заключенных предприятием Б.

- Предприятие А провело опционы работникам как расходы.
- Предприятие Б показало, что им была выплачена компенсация работникам в виде опционов на акции в течение соответствующего года в размере \$3,25 млн после уплаты налогов, но расходы по компенсациям работников в виде опционов в учетной документации показаны не были.

Такая разница в учетной политике имеет существенные последствия для определения величины чистой нормы прибыли, показанной предприятием Б, так как расходы по сравнению с предприятием А занижены. Чтобы скорректировать результаты на эту существенную разницу, если принять, что применимая ставка налогообложения 35%, показанная компенсация в размере \$ 3,25 млн после налогообложения сначала приводится к валовому показателю до налогообложения – \$ 5 млн ($\$ 3,25 / (1 - 0,35)$), и чистая норма прибыли предприятия Б соответствующим образом корректируется:

	Предприятие Б (до корректировки)	Предприятие Б (после корректировки)
Доходы	100	100
Себестоимость реализованной продукции	-65	-65
Валовая прибыль	35	35
Торговые, общие и административные расходы	-19	-24
Амортизация	-5	-5
Операционная прибыль	11	6
Норма операционной прибыли	11%	6%

¹³¹ World Bank Group (2016), *Transfer Pricing and Developing Economies: A handbook for policy makers and practitioners*, Annex 4E.

ПРИЛОЖЕНИЕ 11

Ограниченная эмпирическая поддержка тезиса о надежности нескорректированных данных зарубежных рынков

1. История вопроса

Как показал анализ, проведенный авторами настоящей публикации, надежность использования конкурентных материалов по зарубежным рынкам для трансфертного ценообразования непосредственного научного подтверждения не получило, однако в работе Минана и других авторов (Meenan et al. (2004)¹³² проведен анализ того, насколько диапазон результатов, полученных из конкурентных материалов европейских стран отличаются от результатов выборки данных по стране, где совершена рассматриваемая сделка, и делается вывод о том, что «интервалы значений в конкурентных условиях для Европы в целом практически во всех случаях статистически не отличаются от интервалов значений в конкурентных условиях для конкретной рассматриваемой страны». В более поздней работа Питерса и других авторов (Peeters et al. (2016) сделан тот же вывод для периода 2010 – 2014 гг.

В данном приложении рассматривается вопрос о том, зависит ли межквартильный размах для конкретной отрасли от специфических факторов, действующих в отдельной стране. На основе выборки данных по компаниям за 2006 – 2014 гг. были применены два варианта непараметрической проверки по критерию корреляции Пирсона (хи-квадрат). Сначала была проведена совмещенная проверка с одновременным анализом равенства отраслевых межквартильных размахов в пределах Европы. Эта проверка отклоняет однородность распределений рентабельности для всех исследованных отраслей и временных периодов. Затем, чтобы выяснить, действует ли равенство межквартильных размахов для стран, которые вошли в статистическую выборку, были проведены расчеты по отдельным странам. Результаты, в целом, подтверждают вывод, полученный в результате расчета по группе стран в целом.

При проведении данного анализа авторы тщательно следовали предшествующей работе при определении ряда ключевых параметров, в том числе при определении отраслей и зависимых переменных. Однако, проведенный авторами анализ отличался тем, что полагался на более агрегированные статистические данные, используемые в расчетах, в результате чего росла вероятность того, что нужно отказаться от гипотезы нулевого значения общих межквартильных размахов.

2. Эмпирическая стратегия

Для более подробного разъяснения эмпирической методологии была предложена следующая система представления. Интегральная функция распределения рентабельности предприятия в стране i обозначена как $F(r)$. Эта функция дает долю предприятий в стране i , у которых коэффициент рентабельности меньше или равен r . Пусть более широкий регион включает в себя всего N -ное число стран. Агрегированная интегральная функция распределения, $F(r)$, отражающая долю предприятий с коэффициентом рентабельности менее r среди всех стран, тогда определяется как

$$F(r) = \sum_{i=1}^N w_i F_i(r),$$

¹³² http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/form7/europe_one_market_white_paper_feb18.pdf

где w_i – доля предприятий, действующих в стране i .

Межквартильный размах i страны i является разницей между двумя коэффициентами рентабельности, обозначенными r^* and r_i , которые удовлетворяют следующим условиям: $F(r^*) = 0,25$ и $F_i(r^{**}) = 0,75$. Другими словами, 25% популяции предприятий в стране i менее рентабельны, чем r^* , а 75% менее рентабельны, чем r_i . Соответственно, межквартильный размах, $r_i^{**} - r_i^*$, определяет границы, в которых «серединовые» 50% предприятий страны находятся в состоянии рентабельности. Анализ должен установить, является ли межквартильный размах неизменным во всех анализируемых странах. Нулевая гипотеза гласит:

$$(1) F(r^*) = 0,25 \text{ и } F_i(r^{**}) = 0,75. \text{ для всего } i$$

Если эти условия $2N$ (по два на каждую страну) действуют одновременно, агрегированная интегральная функция распределения также удовлетворяет тем же равенствам с теми же коэффициентами рентабельности r^* и r^{**} .

Для проверки нулевой гипотезы были использованы две самостоятельные стратегии. Для первой проверки была построена одна переменная с распределением хи-квадрата с $2N$ степенями свободы. А именно, для каждой отрасли были сначала записаны критические значения, определяющие первую и третью квартиль распределения кумулятивных вероятностей:

$$(2) (r^*) = 0,25 \text{ и } F(r^{**}) = 0,75.$$

С учетом значений r^* и r^{**} было записано число предприятий в каждой стране с коэффициентами рентабельности ниже и выше этой базовой рентабельности. Формально, в анализе определяется $o_{i1} = F(r^*)N_i$, $o_{i2} = [F_i(r^{**}) - F_i(r^*)]N_i$, $o_{i3} = [1 - F_i(r^{**})]N_i$, где N_i – общее количество предприятий, действующих в стране i . Согласно нулевой гипотезе, можно ожидать, что в o_{i1} и o_{i3} находятся по 25% страновой популяции предприятий, а в средней группе o_{i2} – 50%. Соответственно, статистика совмещенной проверки определяет переменную

$$(3) X^2 = \sum_{j=1}^3 \sum_{n=1}^N \frac{jn}{e_{jn}}$$

где e_{jn} обозначает ожидаемое число предприятий в каждой группе стран. Эта переменная находится в хи-квадрат-распределении с $2N$ степенями свободы, ввиду N независимых стран, каждая из которых описывается 2 независимыми подгруппами. Статистика хи-квадрата X^2 увеличивается по мере роста отклонений по конкретным странам между наблюдаемыми и ожидаемыми величинами в любой из групп, указывая на то, что наблюдаемое распределение является менее вероятным результатом при нулевой гипотезе.

Вторая проверка построена на данных выше определениях, но разделяет статистику проверки на N независимых переменных, каждая из которых следует распределению хи-квадрата с 2 степенями свободы. Более конкретно, специфически проверка по конкретным странам теперь выглядит так:

$$(4) X_i^2 = \sum_{j=1}^3 \frac{(e_{jn} - o_{jn})^2}{e_{jn}}$$

Для достижения единообразия между проверкой по отдельным странам и агрегированной проверкой базовые коэффициенты рентабельности r^* и r^{**} в статистических анализах рассматриваются как данные, а не как расчетные величины¹³³.

Обращаем внимание на то, что база, относительно которой проверяется распределение значений по странам, сама является взвешенным средним значением распределений по странам. Для стран с большими весами проверка таким образом с меньшей вероятностью отклонит предполагаемое гипотезой равенство¹³⁴.

Таким образом, данный подход отходит от позиции Минана (Meenan et al. (2004)) и Питерса (Peeters et al. (2016)) в том, что применяется совмещенная проверка. Однако были приведены также и результаты по странам для более детальной картины и большей сравнимости с результатами предшествующего анализа.

3. Построение выборки и описательная статистика

Проведенный авторами анализ основывался на базе данных ORBIS (принадлежащей на коммерческих условиях группе «Bureau van Dijk»), в которой приводятся данные консолидированной и неконсолидированной финансовой отчетности по компаниям всего мира. Были отобраны компании, которые осуществляют свою деятельность промышленности или в сфере розничной торговли (ЕКВЭД/Nace Rev 2. Основные разделы С и G), и выбраны данные за 2006 – 2014 гг. по рентабельности, а также характеризующие размер компаний. Для того чтобы основные зависимые переменные не были искажены в результате стратегических решений транснациональных компаний по ценообразованию, мы следовали подходу, который был применен Минаном (Meenan et al. (2004)) и заключался в том, чтобы ограничить выборку только независимыми предприятиями¹³⁵.

Базовая выборка содержит примерно 600 000 европейских компаний, занятых в промышленности и в сфере розничной торговли. Для того, чтобы усилить однородность выборки, базовое число предприятий было ограничено путем выполнения серии из шести шагов, описываемых в приведенной ниже Таблице 1.

Во-первых, были исключены предприятия, для которых наблюдения по основной зависимой переменной имелись за период менее шести лет. Следуя Минану (Meenan et al. (2014)), зависимая переменная была дифференцирована по отраслям: для предприятий, занятых в промышленности, использовалась доходность активов, а для предприятий в сфере розничной торговли – норма операционной прибыли.

Во-вторых, были исключены мелкие предприятия с объемом продаж менее 2 млн евро. Для сопоставимости с предшествующей работой массив данных был ограничен предприятиями, действующими в одной из четырех более детально определяемых отраслей (подробно см. ниже) и исключены стартапы. После исключения предприятий с необычно высокими

¹³³ Строго говоря, мы рассчитываем коэффициенты r^* и r^{**} на основе данных по конкретным странам. Агрегированная проверка таким образом полагается на $2(N-1)$ независимых наблюдений, а не на $2N$. Тем не менее, мы берем базовый коэффициент как данность и используем $2N$ степеней свободы в совмещенной проверке, (i) так как меньше степеней свободы сделают наблюдаемые результаты еще менее вероятными при нулевой гипотезе, а также (ii) для того, чтобы обеспечить единый порядок проведения с проверками по отдельным странам.

¹³⁴ В альтернативном подходе исключается проверка распределения по странам при определении критических значений r^* и r^{**} . Для простоты и сопоставимости наших результатов с предшествующей работой мы использовали (2) для установления критических значений, и полагаем, что другие тестовые подходы с еще большей вероятностью отклонили бы нулевую гипотезу.

¹³⁵ А именно, выборка была ограничена предприятиями с показателями независимости В или выше (эти компании не принадлежат другим корпорациям, имеющим контрольный пакет) и исключает предприятия, которые владеют дочерними компаниями, прямо или опосредовано, с долей более 50%.

коэффициентами рентабельности (шаг 3)¹³⁶, чтобы сделать статистические проверки осмысленными, были исключены те предприятия, которые расположены в странах с менее чем 10 предприятиями в той же отрасли.

Шаг	Описание	Предприятие	% первоначальной выборки
0	Первоначальная выборка	592 069	100
1	Не менее 6 наблюдений рентабельности на предприятие	300 453	51
2	Продажи > 2 000 000 евро	66 009	11
3	Узкое определение отрасли	5 795	1
4	Учреждено до 2005 г.	5 265	1
5	Исключение компаний, имеющих филиалы	5 037	1
6	Минимум 10 наблюдений	4 880	1

Минан (Meenan et al. (2004)) анализирует четыре укрупненные категории отраслей: автомобилестроение, производство электроники, торговлю продукцией химической промышленности и торговля электроникой. Авторы для определения групп пользуются четырехзначными кодами NACE Rev 1.

В целях сопоставимости результатов мы близко следовали этому определению и пользовались таблицами соответствия, чтобы привести данное ранее определение к действующей в настоящее время классификационной системе NACE Rev. 2 (см. Таблицу 2 ниже)¹³⁷.

Таблица 2: Определение отраслевых групп в системе кодов NACE Rev. 2				
Отрасль	Автомобилестроение	Выпуск электроники	Торговля в химической отрасли	Торговля электроникой
Коды NACE Rev. 2	3091, 3099, 2910, 2892, 2920, 3311, 2932, 2822, 3101, 3317	3320, 2823, 2620, 6209	4612, 4675, 4676	4651, 4665, 4666, 4652
Количество предприятий	1 390	621	1 562	1 307

Основными зависимыми переменными являются рентабельность активов (ПРА) для предприятий в промышленном секторе и норма операционной прибыли (НОП) для предприятий в секторе торговли. Обе эти переменные являются коэффициентами с

¹³⁶ Были записаны перцентили 2,5 и 97,5 обоих коэффициентов рентабельности. Для промышленного сектора и сектора розничной торговли эти границы были установлены, соответственно, по доходности активов (RoA): (-0.09,0.21) и норме операционной прибыли (OPM): (-0.02,0.21). Предприятия, чьи коэффициенты рентабельности не попали в эти рамки, были исключены.

¹³⁷ Некоторые из отраслей, определенных Минаном, не получается перевести в коды Nace Rev.2. Например код Nace Rev.2 3320 включает в себя прежние коды 32 и 30 по Nace Rev.1. Однако в определении, использованном Минаном код 30 входит в выпуск электроники, а 32 – в автомобилестроение. Чтобы получить группы более-менее одного размера, мы отнесли отрасль 3320 по Nace Rev.2 к электронике.

доходами до выплаты процентов и налогообложения в числителе.

Мера рентабельности, ROA, стандартизирует прибыль, относя ее к общему объему активов, тогда как в марже операционной прибыли, OPM, в знаменателе используется оборот. Распределение этих показателей рентабельности было дополнительно сглажено использованием среднего значения за три года.

В Таблице 3 ниже сведена основная статика распределения показателей для отобранных отраслей, агрегированная для всех стран в выборке. В 2008 г. межквартильный размах рентабельности в секторе автомобилестроения составил (0.025, 0.081).¹³⁸

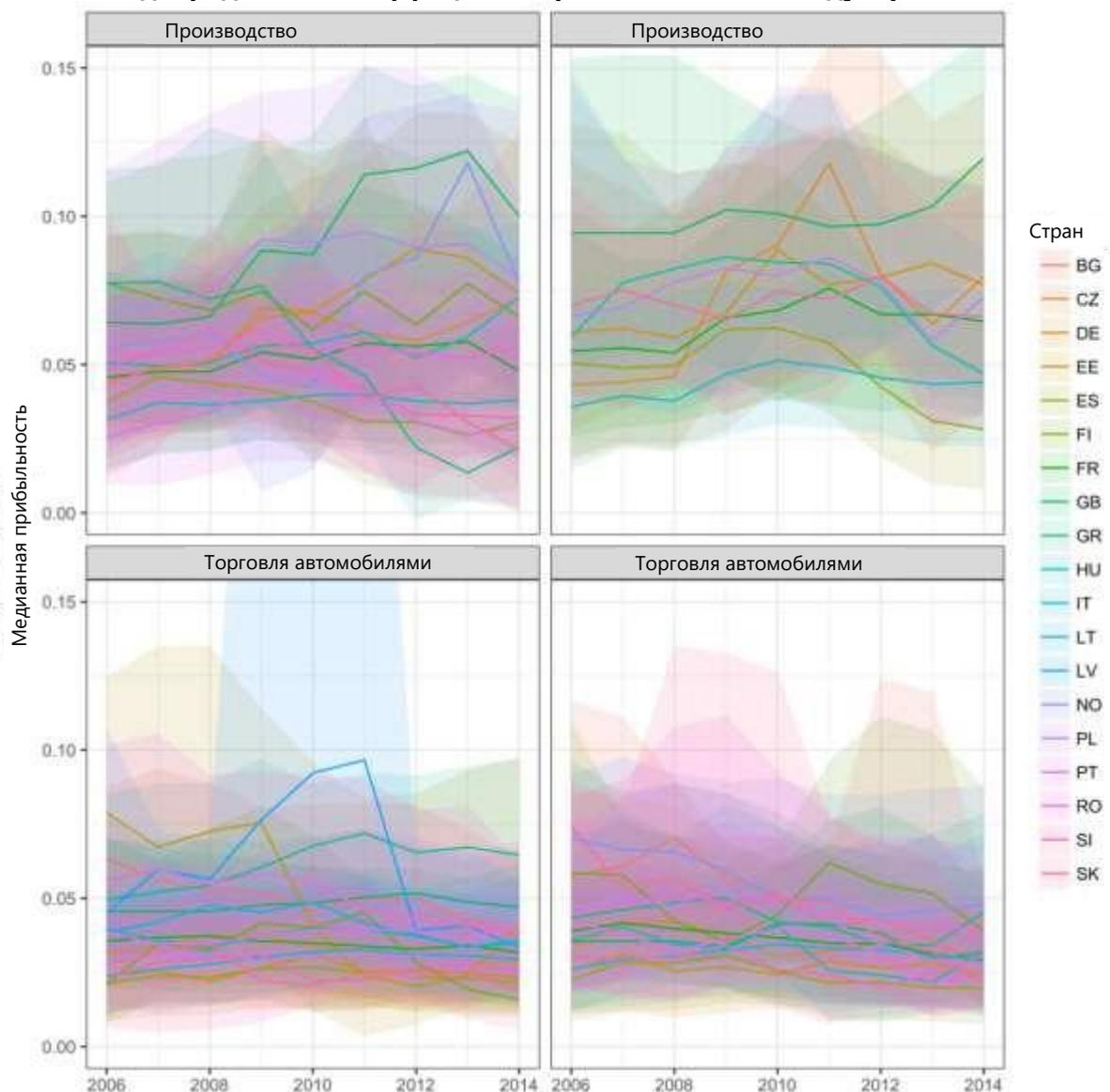
При медианном значении показателя отношения прибыли к стоимости активов (ПРА) равном 5% в 2008 г. этот показатель в производстве электроники в Европе также несколько понизился по сравнению с показателем рентабельности в 2004 г. Предприятия торговли, при межквартильном размахе в 2008 г., соответственно, (0.016, 0.064) и (0.018, 0.070) были несколько более прибыльными. При сопоставлении межквартильных размахов за 2008 г. и 2014 г. проявляются иные тенденции. Если промышленность становится более неоднородной и межквартильные размахи расширяются (см. последний ряд в Таблице 3), то распределение значений рентабельности в торговом секторе слегка сужается.

Таблица 3: Распределение рентабельности в 2008 и 2014 гг.								
Отрасль	Автомобилестроение		Производство электроники		Торговля химической продукцией		Торговля электроникой	
	2008	2014	2008	2014	2008	2014	2008	2014
1-й квартиль	0,025	0,019	0,026	0,028	0,016	0,016	0,018	0,012
Медиана	0,046	0,047	0,050	0,057	0,032	0,031	0,037	0,028
3-й квартиль	0,081	0,087	0,087	0,099	0,064	0,056	0,070	0,054
Межквартильный размах (30-й – 1-й)	0,053	0,069	0,061	0,071	0,048	0,040	0,052	0,042
	Примечание: Рентабельность измеряется для промышленных отраслей через ROA, а для торговли – через OPM. Используются средние значения за три года.							

На Рис. 1 ниже видны первые признаки неоднородности в коэффициентах рентабельности между странами. Кривые на панелях описывают медианные коэффициенты рентабельности (ПРА для промышленной отрасли и НОП для торговли), а «облака» характеризуют межквартильный размах по странам.

¹³⁸ Межквартильный размах в автомобилестроении, приведенный в Meenan et al. (2004), составлял (0.036, 0.118) с медианой в 0.069.

Рис. 1: Неоднородность в коэффициентах рентабельности между странами



4. Результаты

В Таблице 4 представлены результаты теста по критерию корреляции Пирсона (хи-квадрат). Сначала была проверена совмещенная гипотеза о том, что все распределения рентабельности по странам соответствуют агрегированному распределению. Для получения более детальных результатов затем были изучены отдельно для каждой страны (и отрасли) соответствия между квантилями по отдельным странами и агрегированными квантилями.

В первых трех рядах представлены результаты совмещенной проверки и исследуется, являются ли постоянными между странами характерные для отраслей квантили рентабельности. Первый и второй ряд дают, соответственно, χ^2 - статистику и степени свободы. В третьей строке описывается вероятность того, что наблюдаемые межквантильные распределения происходят из одного исходного распределения, неизменного для всех стран. Процедура проверки отсекает нулевую гипотезу во всех отраслях и периодах времени на уровне 1%.

В то же время в квартилях электронной промышленности наблюдается чуть больше сходства: здесь остаточная вероятность, которую распределения по странам получают из того же исходного распределения, составляет 0,3% и 0,4%.

Ниже в рядах таблицы обобщается сопоставимость специфических для стран распределений с агрегатом на уровне отдельных стран. Как и ожидалось, критерий корреляции Пирсона (хи-квадрат) отсекает нулевую гипотезу равных первого и третьего квартиля для ряда стран в каждой отрасли на уровне значимости в 10%.

Таблица 4: Критерии хи-квадрата для равенства межквартильных размахов									
Отрасль		Автомобилестроение		Электронная промышленность		Торговля химической продукцией		Торговля электроникой	
		2008 г.	2014 г.	2008 г.	2014 г.	2008 г.	2014 г.	2008 г.	2014 г.
Совмещенный тест	χ^2 статистика	83,40	135,3	38,54	38,17	102,36	124,83	86,74	61,43
	DF	30	30	18	18	36	36	32	32
	p-величина	<0,001	<0,001	0,003	0,004	<0,001	<0,001	<0,001	0,001
Отдельный тест	H0 не отклоняется, страны	DE-ES-GR-HU-NO-SI-SK-RO	FI-FR-NO-PT-SI-SK-RO	CZ-DE-ES-HU-SK	DE-FR-HU-PL-SK	CZ-DE-FI-GB-PL-PT-SI-SK-LT-LV	CZ-DE-EE-FI-FR-GB-HU-PL-SI-BG-LT-LV-RO	CZ-DE-FI-FR-GB-HU-PT-SI-SK	CZ-DE-FI-FR-GB-HU-IT-PL-PT-SI-SK-BG
	H0 не отклоняется, доля стран	53	47	56	75	56	72	56	56
	H0 Отклоняется, страны	CZ-FI-FR-GB-IT-PL-PT	CZ-DE-ES-GB-GR-HU-IT-PL	FR-GB-IT-PL	e	EE-ES-FR-GR-HU-IT-BG-RO	ES-GR-IT-PT-SK	ES-GR-IT-NO-PL-BG-RO	ES-GR-NO-RO
	H0 Отклоняется, доля стран	47	53	44	25	44	28	44	44

ПРИЛОЖЕНИЕ 12

Примеры корректировок для учета странового риска

Как отмечалось в Части II, раздел 5.5, нет какого-то установившегося способа надежной корректировки для учета различий в географическом рынке. В примерах ниже предлагаются два возможных способа таких корректировок, и необходимо подчеркнуть, что в каждом конкретном случае надо оценивать их целесообразность и надежность.

Как также отмечалось в Части II, раздел 5.5, в принципе, повышение риска должно вести к расширению потенциального интервала выборки, а не к систематическому увеличению количества сравниваемых вариантов.

Пример 1¹³⁹

Упрощенная процедура корректировки на страновой риск

Рассматриваемый участник сделки (компания «TestCo») – предприятие-подрядчик, работающий в Стране А, и единственная сопоставимая компания («CompCo») – предприятие-подрядчик в Стране В.

	Компания «TestCo», Страна А	Компания «CompCo», Страна В
Доход	100	120
Совокупные затраты	80	90
Операционная прибыль	20	30
Краткосрочные активы	80	100

Поскольку, как считается, страновой риск в Стране А выше, чем в Стране В, посчитали, что необходимо провести корректировку для учета странового риска. Поправка рассчитывается путем корректировки операционной прибыли компании «CompCo» для отражения дополнительного дохода на краткосрочные активы в соответствии с характерной для страны надбавки за риск. В качестве показателя страновой надбавки за риск используется доходность долгосрочных государственных облигаций.

Средняя доходность долгосрочных государственных облигаций в Стране А составляет 9%, а в Стране В она 5%. Таким образом, разница в доходности государственных облигаций составляет 4%. Тогда корректировка на страновой риск рассчитывается следующим образом:

$$[\text{краткосрочные активы компании «CompCo»}] * [\text{премия за страновой риск}] = [100] * [4\%] = 4$$

Эти дополнительные 4 единицы прибыли, отражающие для целей анализа сопоставимости повышение дохода для учета номинального странового риска, приходящегося на компанию «CompCo», затем добавляются к марже операционной прибыли компании «CompCo».

¹³⁹ Всемирный банк (2016), *Transfer Pricing and Developing Economies: A handbook for policy makers and practitioners*, [Трансфертное ценообразование и развивающиеся страны: справочник для директивных органов и специалистов-практиков], Приложение 4Е (пример основан на презентации Büttner (2010); "Use of Foreign Comparables and Comparability Adjustments for Economic (Market) Differences." [«Использование иностранных сопоставимых компаний и корректировки с целью улучшения сопоставимости для учета экономических (рыночных) отличий»]. Представлена на семинаре по трансфертному ценообразованию и обмену информацией, ОЭСР, Квито, Эквадор, 24 – 27 августа.

Прибыль этой компании вырастет с 30 до 34.

Пример 2

Практика, принятая в Канаде

Компания А – предприятие с ограниченным риском, действующее в Стране А. Единственные имеющиеся (надежные) сопоставимые компании есть в Стране С. По итогам функционального анализа установлено, что наиболее подходящим методом трансфертного ценообразования в отношении сделок рассматриваемой стороны является метод сопоставимой рентабельности, а наиболее подходящим ПУП для установления ориентира для совокупности сопоставимых компаний является доходность активов (ПРА), где компания А является рассматриваемым участником сделки.

Окончательная совокупность нескорректированных сопоставимых значений						
	ПРА 2011 г.	ПРА 2012 г.	ПРА 2013 г.	ПРА 2014 г.	ПРА 2015 г.	Среднее значение
Минимум	1,06%	-0,34%	0,75%	0,56%	-10,06%	-1,61%
Нижний квартиль	10,16%	5,21%	5,60%	5,05%	2,21%	5,65%
Медиана	13,52%	12,21%	10,18%	7,59%	6,72%	10,04%
Верхний квартиль	16,60%	19,18%	18,67%	13,70%	10,58%	15,75%
Максимальное значение	36,37%	28,98%	22,19%	21,83%	27,04%	27,28%
Среднее	13,67%	13,25%	11,66%	9,56%	6,86%	11,00%
ПРА рассматриваемого участника сделки	3,45%	-6,21%	3,12%	1,25%	-4,17%	-0,51%

Для корректировки различий между двумя рынками целесообразно и практически возможно применить надбавку за страновой риск к совокупности сопоставимых компаний. Чтобы применить гипотетические надбавки за страновой риск к совокупности сопоставимых компаний в отношении исследуемых лет, рассчитывается надбавка за страновой риск и применяется к ПРА всех сопоставимых компаний. Простое сравнение при помощи показателей уровня нескорректированных сопоставимых компаний было бы некорректным, так как не будет включен установленный риск, связанный с инвестированием капитала в иностранном государстве.

Ставка доходности по 5-10-летним государственным облигациям дает неплохой ориентир ставки инвестиций практически без учета риска. Процентные риски, риски ставки реинвестирования и риски дефолта все включены в цену облигации на протяжении срока обращения облигации. Для проведения корректировки с целью учета странового риска необходимо рассчитать разницу между ставкой доходности 10-летней государственной облигации в собственной стране компании и в иностранном государстве.

Расчет разницы в доходности облигаций					
	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Государственные 10-летние облигации страны компании					
Годовая ставка доходности государственных 10-летние облигаций в стране компании	4,05%	4,09%	2,69%	3,60%	3,16%
Облигации иностранного государства	7,55%	5,11%	4,16%	7,53%	11,79%
Разница в доходности облигаций	3,50%	1,02%	1,47%	3,93%	8,63%

Чтобы применить надбавки за страновой риск по отношению к совокупности сопоставимых компаний за исследуемые годы, разница в доходности облигаций добавляется к доходности активов всех сопоставимых компаний.

Окончательная совокупность сопоставимых компаний, скорректированных с учетом странового риска

	ПРА 2011 г.	ПРА 2012 г.	ПРА 2013 г.	ПРА 2014 г.	ПРА 2015 г.	Среднее значение
Минимум	4,56%	0,68%	2,22%	4,49%	-1,43%	2,10%
Нижний квартиль	13,66%	6,23%	7,07%	8,98%	10,84%	9,36%
Медиана	17,02%	13,23%	11,65%	11,52%	15,35%	13,75%
Верхний квартиль	20,10%	20,20%	20,14%	17,63%	19,21%	19,46%
Максимум	39,87%	30,00%	23,66%	25,76%	35,67%	30,99%
Среднее	17,17%	14,27%	13,13%	13,49%	15,49%	14,71%
ПРА рассматриваемого участника сделки	3,45%	-6,21%	3,12%	1,25%	-4,17%	-0,51%

В результате корректировки вырос результат для доходности активов сопоставимых компаний. Рекомендуется приводить доходность активов рассматриваемой стороны к медианному значению для каждого исследуемого года.

ПРИЛОЖЕНИЕ 13

Формулы для определения странового риска в два этапа¹⁴⁰

Преведенная здесь формула – просто один из способов, который некоторые специалисты практикуют в качестве подхода к корректировке странового риска. Как отмечалось выше, в каждом случае нужно взвешивать целесообразность и надежность такого подхода.

Уравнение 1 – Корректировка баланса

$$\Delta AR_T = (0 - \text{Comparables Days AR}) * \frac{\text{Sales}}{365}$$

Где:

ΔAR_T = изменение в дебиторской задолженности при сведении к нулю срока дебиторской задолженности в днях (T)

Comparables Days AR = срок дебиторской задолженности европейских сопоставимых компаний в днях, 0 = установленный уровень задолженности в днях для устранения влияния срока дебиторской задолженности

Уравнение 2 – Корректировка счета прибылей и убытков

$$\Delta Sales_T = \Delta AR_T * \frac{i_{non-domestic}}{1 + (\zeta_{non-domestic} * \frac{\text{Comparables Days AR}}{365})}$$

Где:

$\Delta Sales_T$ = корректировка к продажам после устранения воздействия дебиторской задолженности

ΔAR_T = воздействие на дебиторскую задолженность, рассчитанное как часть корректировки баланса

$i_{non-domestic}$ = краткосрочная процентная ставка, отражающая присущий кредитный риск

После уравнений 1 + 2 устраняется оборотный капитал. Следующим шагом вводится воздействие деятельности на более рискованном развивающемся рынке, имеющее отношение к оборотному капиталу.

Уравнение 3 – Корректировка баланса

$$\Delta AR_{LT} = (\text{Target Comparables Days AR} - 0) * \frac{\text{Adjusted Sales}}{365}$$

Где:

ΔAR_{LT} = изменение в дебиторской задолженности при уравнивании срока дебиторской задолженности в днях с таковыми у рассматриваемой стороны

Target Comparables Days AR = срок дебиторской задолженности рассматриваемой стороны в днях

0 = дебиторская задолженность сопоставимых компаний после вышеописанного первого шага корректировки

¹⁴⁰ Starkov et al (2014), *Comparability adjustments* cc. 9-10

Уравнение 4 – Корректировка счета прибылей и убытков

$$\Delta Sales_{LT} = \Delta AR_{LT} * i_{local}$$

Где:

$\Delta Sales_{LT}$ = корректировка в продажах, когда дебиторская задолженность корректируется с учетом местной компании-объекта

ΔAR_{LT} = воздействие на дебиторскую задолженность, рассчитанное как часть корректировки баланса

i_{local} = краткосрочная процентная ставка на местном рынке, на котором действует компания-объект.

ПРИЛОЖЕНИЕ 14

Межквартильный размах

Межквартильный размах определяется как «вариативное расстояние между верхней и нижней квартилью. Это размах содержит в себе половину совокупной частоты и дает простую меру разброса, полезную в описательной статистике».¹⁴¹

Межквартильный размах, как мера центральной тенденции, имеет статистическую значимость только в случае выборки достаточно крупного размера.

Существует несколько способов вычисления межквартильного размаха. В большинстве баз данных имеются инструменты для вычисления межквартильного размаха.

В MS Excel также есть инструмент для расчета межквартильного размаха, который на практике часто и используется. Применить его можно следующим образом:

Шаг 1: Введите свои данные в одну колонку рабочей таблицы Excel. К примеру, введите данные в клетки с A2 по A10. Данные вводятся без пробелов.

Шаг 2: Нажмите на пустую клетку (например, мышкой кликните на клетку B2) и введите **=QUARTILE(A2:A10,1)**. Вам потребуется заменить A2:A10 на соответствующие клетки вашей рабочей таблицы. Например, если вы завели данные в клетки с B2 по B50, уравнение будет иметь вид **=QUARTILE(B2:B50,1)**. Цифра "1" в этой формуле Excel - (A2:A10,1) – означает первую квартиль (т.е. точку, лежащую на 25% набора данных).

Шаг 3: Нажмите на вторую пустую клетку (например, нажмите на клетку B3), а затем введите **=QUARTILE(A2:A10,3)**. Замените A2:A10 на соответствующие номера клеток вашего набора данных. Цифра "3" в этой формуле Excel - (A2:A10,3) – соответствует третьей квартиле (т.е. точке 75% набора данных).

Шаг 4: Нажмите на третью пустую клетку (например, нажмите на клетку B4) и введите **=B3-B2**. Если ваши квартильные функции из шага 2 и 3 находятся в других клетках, измените их номера.

Шаг 5: Нажмите клавишу "Enter". Excel даст вам IQR («межквартильный размах») в клетке, на которую вы нажали в Шаге 4.

¹⁴¹ Согласно определению на Статистическом портале ОЭСР в глоссарии статистических терминов, см.: <http://stats.oecd.org/glossary/>

ПРИЛОЖЕНИЕ 15

Финансовые коэффициенты и сокращения

Описание	Формула
Налоговый левиредж («рычаг»)	$TLev = \frac{NP}{EBT}$
Финансовый левиредж	$FLev = \frac{EBT}{EBIT}$
Норма операционной прибыли	$OM = \frac{EBIT}{Sales}$
Оборот совокупных активов	$TAT = \frac{Sales}{TA}$
Структура активов	$AS = \frac{TA}{EBT}$
Оборачиваемость дебиторской задолженности	$RecTO = \frac{Rec}{Inv}$
Оборачиваемость товарно-материальных запасов	$ITO = \frac{Inv}{Sales}$
Кассовая позиция	$CP = \frac{Sales}{CA}$
Краткосрочная ликвидность	$STLiq = \frac{CA}{CL}$
Структура пассивов	$LiabSt = \frac{CL}{Debt}$
Долгосрочная платежеспособность	$LTSol = \frac{Debt}{Capital}$
Финансовая структура и управление рисками	$\frac{Capital}{Equity}$

ПРИЛОЖЕНИЕ 16

Наиболее распространенные сокращения

Статьи в финансовой отчетности	Сокращение (на английском)
Отчет о прибылях и убытках	
Продажи (оборот)	TO
Себестоимость реализованной продукции	COGS
Валовая прибыль	GP
Операционные расходы (включая торговые, общие и административные расходы и расходы на амортизацию, которые нередко сокращенно обозначают «SG&A»)	OPEX
Доходы до уплаты процентов и налогообложения	EBIT
Процентные расходы	Int
Доходы до налогообложения	EBT
Чистая прибыль	NP
Баланс	
Активы	
Наличные и их эквиваленты	Cash
Дебиторская задолженность	Rec
Товарно-материальные запасы	Inv
Прочие оборотные активы	OCA
Оборотные активы	CA
Основные средства (после амортизации)	FA
Имущество, станки и оборудование	PPE
Нематериальные активы	IA
Всего активов	TA
Пассивы	
Начисленные расходы	AE
Кредиторская задолженность	Pay
Прочие краткосрочные обязательства	OCL
Краткосрочные обязательства	CL
Долгосрочные долговые обязательства	Debt
Собственный капитал	eQ

ПРИЛОЖЕНИЕ 17

Коэффициенты, измеряющие функции, активы и риски

Конкретное значение	Классификация для целей трансфертного ценообразования (в зависимости от функциональности)	Коэффициент	Описание
Операционная способность	Определяется выполняемой функцией	$OM = \frac{EBIT}{Sales}$	Норма операционной прибыли, широко используется в анализе трансфертного ценообразования в качестве ПУП в методе сопоставимой рентабельности
Использование источников финансирования для получения выгоды от леввериджа	Определяется выполняемой функцией	$FLev = \frac{EBT}{EBIT}$	Финансовый левверидж
Использование налогообложения (сроки, отнесение на будущий период) для получения выгоды от леввериджа	Определяется выполняемой функцией	$TLev = \frac{NP}{EBT}$	Налоговый левверидж
Состояние денежной наличности	Определяется выполняемой функцией	$CP = \frac{Sales}{CA}$	Кассовая позиция определяется как отношение продаж к оборотным активам, генерирует денежный поток
Структура финансирования и фондирование	Определяется выполняемой функцией	$OM = \frac{EBIT}{Sales}$	Финансовая структура и управление рисками. Решение компаний о финансировании определяет соотношение собственных средств и долговых обязательств, необходимых для финансирования оперативной деятельности. Важен с точки зрения трансфертного ценообразования, особенно в условиях правил недостаточной капитализации (3:1 - долг к собственным средствам).
Деятельность	Активы	$FLev = \frac{EBT}{EBIT}$	Оборот совокупных активов
Дебиторская задолженность	Риск, связанный с дебиторской задолженностью	$RecTO = \frac{Rec}{Inv}$	Оборачиваемость дебиторской задолженности
Товарно-материальные запасы	Риск, связанный с товарно-материальными запасами	$ITO = \frac{Inventory}{Sales}$	Оборачиваемость товарно-материальных запасов
Ликвидность	Риск, связанный с краткосрочной ликвидностью	$STLiq = \frac{CA}{CL}$	Краткосрочная ликвидность

Платежеспособность	Долгосрочная платежеспособность	$LTSol = \frac{Debt}{Capital}$	Долгосрочная платежеспособность
Обязательства	Пассивы	$LiabSt = \frac{CL}{Debt}$	Структура пассивов

ПРИЛОЖЕНИЕ 18

Положения законодательных или нормативно – правовых актов, определяющих статус «безопасного убежища» в отношении международных сделок, предполагающих обычную производственную деятельность с низкой степенью риска (Приводятся для целей иллюстрации)

Примечание: Эта иллюстрация изложена в виде норм законодательных или нормативно – правовых актов, однако аналогичные положения можно задействовать в рамках административных рекомендаций или практического руководства.

1. Настоящая статья применяется в случаях, когда:
 - a. Налогоплательщик является стороной в одной или нескольких контролируемых сделках, в которых предусматривается плата налогоплательщику за «производственную деятельность, соответствующую установленным требованиям», которую он осуществляет в [название страны], а также
 - b. выполняются условия в подпунктах 5 и 6 настоящей статьи;
2. В случаях, когда данная статья применяется в отношении одной или нескольких контролируемых сделок:
 - a. в данных контролируемых сделках не проводится корректировки согласно [раздел №]; [а также
 - b. не действуют требования положений о регулировании трансфертного ценообразования]
3. Налогоплательщик осуществляет «производственную деятельность, соответствующую установленным требованиям» при условии, что:
 - a. Эта деятельность состоит только из:
 - i. выполнения производственных услуг от имени зависимого лица или ряда таких лиц («производство на давальческом сырье») или
 - ii. выпуска промышленной продукции на заказ для продажи только зависимому лицу или ряду таких лиц («производство по контракту») и
 - b. налогоплательщик не выполняет производственных услуг для каких-либо независимых лиц и не продает произведенные товары каким-либо независимым лицам, а также
 - c. налогоплательщик достиг договоренности с зависимым лицом или лицами, по которой зависимое лицо или лица берут на себя основные хозяйственные риски, связанные с производственной деятельностью, и соглашаются выплатить налогоплательщику компенсацию за его производственную деятельность в размере, не противоречащем подпункту 5 настоящей статьи, а также
 - d. налогоплательщик не занимается рекламой, продажами, маркетингом и оптовой реализацией продукции, деятельностью по выдаче и возврату кредитов, не выполняет функции администрирования при гарантийном обслуживании в отношении своей производственной деятельности и/или выпускаемой им продукции, а выполняет функции, использует активы и берет на себя риски, которые ожидаемо способствуют увеличению стоимости нематериальных активов, как то занимается деятельностью по разработке, улучшению, поддержанию, охране и использованию данных нематериальных активов;
 - e. в случае производства по контракту, он:
 - i. не сохраняет права собственности на готовую продукцию после того, как она покидает его завод;
 - ii. не несет никаких расходов по доставке или отгрузке данной готовой продукции и
 - iii. не несет никакого риска убытка в случае повреждения или потери готовой продукции при доставке, а также
 - f. налогоплательщик не выполняет управленческую, юридическую, учетную или кадровую

функцию помимо тех, которые непосредственно связаны с выполнением им производственной деятельности, а также

- g. налогоплательщик:
- i. не владеет и не участвует на долевой основе в собственности
 - ii. не имеет прав или обоснованных прав требования собственности или доли в собственности
 - iii. не несет затрат или частичных затрат по разработке или улучшению продукции
 - iv. не выплачивает роялти за право использования в отношении любого ценного продукта, процесса или маркетинговых нематериальных активов (например, промышленных образцов, патентов, формул, товарных знаков, фирменных названий), включая ценный ноу-хау.
4. Для целей подпункта 1(а) настоящей статьи, сделками в счет компенсации налогоплательщику за выполнение производственной деятельности, соответствующей установленным требованиям, являются:
- a. в случае производства по контракту, продажа изготовленной продукции
 - b. в случае работы на давальческом сырье – вознаграждение за услуги, полученное за квалифицируемую производственную деятельность
5. Условие 1 – Полученное налогоплательщиком вознаграждение за сделки, связанные с этой деятельностью (но не за какие-либо иные сделки, проведенные налогоплательщиком), не может быть менее соответствующей минимальной суммы:
- a. В случаях, когда налогоплательщик осуществляет производственную деятельность, соответствующую предъявляемым требованиям, при выполнении своих обязанностей по договору подряда, минимальная сумма совокупного вознаграждения от продажи продукции, относящейся к этой производственной деятельности, равна совокупным затратам на эту производственную деятельность, за исключением только чистых процентных расходов, прибыли или убытка от колебаний валютного курса и любых разовых или непредвиденных затрат, плюс надбавка в XXX процентов.
 - b. В случаях, когда налогоплательщик осуществляет указанную производственную деятельность на давальческом сырье, минимальной суммой чистого дохода от услуги по производству, выполненной налогоплательщиком, являются совокупные затраты на эту производственную деятельность, за исключением только чистых процентных расходов, прибыли или убытка от колебаний валютного курса и любых разовых или непредвиденных затрат, плюс надбавка в XXX процентов.
6. Условие 2 – Документация налогоплательщиком ведется и направляется [название налогового органа] не позднее [45] дней с письменного запроса, направленного [название налогового органа]. Документация должна включать в себя:
- a. описание деятельности налогоплательщика и, в частности, подтверждение соответствия деятельности подпункту 3 настоящей статьи, а также
 - b. расчеты, демонстрирующие, что сделки, компенсирующие налогоплательщика за производственную деятельность, соответствующую установленным требованиям, произведены согласно подпункту 5 настоящей статьи.
7. В случаях, когда настоящая статья не применима к контролируемой сделке, действуют общие правила, описываемые в настоящем Положении.

Применение настоящей статьи не означает отказ от выполнения обязательств [название страны] по соответствующему международному договору.

Надбавки, упомянутые в подпункте 6 настоящей статьи, могут время от времени пересматриваться Министерством финансов [или налоговым органом] с учетом Статьи 3 настоящего Положения.

ПРИЛОЖЕНИЕ 19

Практика стран по применению «безопасного убежища» в отношении сделок с невысокой добавочной стоимостью

Страна	Маржа/надбавка «безопасного убежища»	Определение сделок с невысокой добавленной стоимостью	Сделки, которые не включены в рассмотрение
ОЭСР	5%	Вспомогательный характер, не является основной деятельностью транснациональной группы, не требует использования и не ведет к созданию уникальных и ценных нематериальных активов. Дается неисчерпывающий список примеров. Также не могут быть оказаны членами транснациональной группы несвязанным клиентам	Основная деятельность; услуги НИОКР; услуги по изготовлению и производству; продажи, услуги по маркетингу и оптовой реализации; финансовые сделки; добыча, разведка или переработка природных ресурсов; страхование /перестрахование; услуги корпоративного управления высшего звена.
Совместный форум ЕС по трансфертному ценообразованию (JTRF)	3-10% (часто около 5%)	Основной характер услуги заключается в том, что при всей своей необходимости она должна иметь рутинный характер и не создавать высокой добавленной стоимости ни тому, кто ее предоставляет, ни тому, кто получает. Включает услуги, которые дают большой оборот, но при условии создания невысокой добавленной стоимости	Исключаются, с большой долей вероятности, услуги, имеющие природу инновационных исследований и разработок, интеллектуальной собственности, финансовых сделок и иных услуг, являющихся значимым коммерческим фактором, а также те виды деятельности, которые потенциально могут создавать высокие выгоды, связанные с высоким риском.
Австралия	7,5% (+/- 2,5%) ¹⁴²	Неосновные виды услуг, например, вспомогательные, в целом рутинные услуги, являющиеся неотъемлемой частью связанной с получением прибыли деятельности транснациональной группы, и случаи <i>de minimis</i> (в совокупности менее 500 000 австр. долл. в год)	Суммы, идущие на оплату неосновных услуг, не превышают 15% совокупных учетных расходов приобретающего лица
Австрия	Маржа 5 – 15% (5% надбавка если только прямые затраты) или по себестоимости (без надбавки)	Маржа применяется к рутинным услугам, т.е. услугам, связанным с рутинными функциями, в которых активы задействованы минимально и где сопутствующий риск невелик. «Безопасное убежище» только в отношении затрат распространяется на вспомогательные услуги, а именно, межфирменные услуги внутри группы, которые не относятся к основной деятельности предприятия.	Четко не определено.
Венгрия	3-10%	Обычно услуги с низкой добавленной стоимостью, относящиеся к деятельности бэк-офиса, бухгалтерии, юрисконсульта, ИТ или кадрового отдела.	Четко не определено.

¹⁴² Может быть затребована дополнительная документация для обоснования более высокой/низкой надбавки. Обратите внимание, что эти «безопасные убежища» подпадают под действие двусторонних соглашений между Австралией и Новой Зеландией.

Нидерланды	По себестоимости (без надбавки)	Относится к «вспомогательным услугам» – обычно такими вспомогательными считаются услуги в области бухучета, юридических вопросов, налоговых дел и кадровых ресурсов.	В целом, к основным бизнес-процессам относятся следующие виды деятельности: производство, закупки, продажи, маркетинг, конструирование изделия и исследования и разработка.
		Однако корректировка требуется в случае, если: i) включены виды деятельности, относящиеся к основным бизнес-процессам группы или создающие для них более чем минимальную добавочную стоимость либо ii) соответствующие услуги, которые чаще, чем от раз к разу, предоставляются независимым предприятиям.	
Новая Зеландия	7.5% (+/- 2.5%) ¹⁴³	Услуги, которые не являются неотъемлемой частью генерирования прибыли или экономически значимых видов деятельности группы. К ним относятся виды деятельности, сопровождающие основную хозяйственную деятельность группы и в целом являющиеся рутинными, но не сходными с видами деятельности, с помощью которых группа извлекает свой доход. Прим.: также относится к случаям <i>de minimis</i> . ¹⁴⁴	Четко не определено.
Сингапур	5%	Характеризуются как «рутинные услуги». Обычно обладают следующими характеристиками: связаны с видами деятельности, сопровождающими основную бизнес-деятельность, не предназначены для осуществления с целью получения прибыли, но могут требоваться для эффективного функционирования группы, централизованы в рамках материнской компании или сервисной компании группы для удобства ведения бизнеса и эффективности. Исчерпывающего перечня рутинных услуг не предусмотрено. Также они не оказываются несвязанным сторонам.	Четко не определено.
США	Себестоимость (надбавки нет)	Услуги должны квалифицироваться либо как «установленные включенные услуги», либо как «низкомаржинальные включенные услуги» и не могут быть услугами, которые по мнению налогоплательщика, вносят значимый вклад в главные конкурентные преимущества, основные возможности или основополагающие риски успеха или провала в торговой/хозяйственной деятельности того, кто их оказывает, кто их получает или же и тех и других. Установленные включенные услуги	Исключены сделки: изготовление и производство; разведка, добыча или переработка природных ресурсов; строительство; перепродажа, оптовая реализация, деятельность в качестве агента по продажам или закупке либо деятельность на условиях комиссии или иной аналогичной договоренности; НИОКР или

¹⁴³ Погрешность в 2,5% возможна в отношении другой страны, в которой действует политика надбавок. Направление погрешности зависит от того, оказываются ли услуги связанному новозеландскому предприятию (возможно только увеличение) или поставляются таким предприятием (возможно только уменьшение).

¹⁴⁴ Маржа применяется не только к неосновной деятельности, но и в ситуациях, когда затраты на поставку/приобретение услуг относительно невелики, а именно, 600 000 новозеландских долларов. Обратите внимание, что на эти «безопасные убежища» распространяется двухстороннее соглашение между Новой Зеландией и Австралией.

		<p>перечислены в публикации Налоговой службы США; в настоящее время в перечне 101 услуга. К низко маржинальным относятся услуги, у которых медианная сопоставимая конкурентная надбавка к совокупной себестоимости услуг составляет не более 7%.</p>	<p>экспериментирование; конструирование или научные исследования; финансовые сделки, включая гарантирование, а также страхование и перестрахование.</p>
--	--	--	---

БИБЛИОГРАФИЯ

Литература:

- Andrus, J. 2008. IBFD Transfer Pricing Database United States chapter.
- Baluchová, D. November-December 2013. Determination of the Arm's Length Profitability for Commissionaires—Use of Working Capital Adjustments.
- Büttner, W. 2012. Use of Foreign Comparables and Comparability Adjustments for Economic (Market) Differences at a Workshop on Transfer Pricing and Exchange of Information, Quito, Ecuador, August 24-27, 2010.

Можно ознакомиться здесь:

www.google.co.uk/url?sa=t&rct=j&q=foreign+comparables&source=web&cd=5&ved=0CDsQFjAE&url=http%3A%2F%2Fwebdms.ciat.org%2Faction.php%3Fkt_path_info%3Dktcore.actions.document.view%26fDocumentId%3D6168&ei=8QRQT4mQGomc0AW1w-nGCw&usq=AFQjCNFSSfwcp3d07SxPrb_Za8Mo9O4EwQ&cad=rja

- Daniel, Philip (eds) et al 2016. International Taxation and the Extractive Industries. Routledge

Devereux, Michael et al 2011. Transparency in Reporting Financial Data by Multinational Corporations. Oxford University Centre for Business Taxation. Можно ознакомиться здесь:

www.sbs.ox.ac.uk/sites/default/files/Business_Taxation/Docs/Publications/Policy_Papers/transparency-in-reporting-financial-data-by-multinational-corporations-july-2011.pdf

EuropeAid & PwC. 2011. Transfer pricing and developing countries. Appendix D: Country Case Study Kenya. Можно ознакомиться здесь:

http://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/resources/documents/common/publications/studies/transfer_pricing_dev_countries.pdf

- Gommers, E.; Reyneveld, J.; and Lund, H. July/August 2007. Pan-European Comparables Searches: Enhancing Comparability Using Diagnostic Ratios.
- Gonnet, S., Starkov, V. and Maitra, M. 2014. Comparability adjustments in the absence of suitable local comparables in emerging and developing countries, Transfer Pricing International Journal.

Meenan et al. 2004. Is Europe One Market? A Transfer Pricing Economic Analysis of Pan-European Comparables Sets. Можно ознакомиться здесь:

http://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/resources/documents/forum7/europe_one_market_white_paper_feb18.pdf

- Muyaа, E. September/October 2014. Transfer Pricing Comparability Adjustments: The Pursuit of “Exact” Comparables.
- OECD. 2015. Aligning Transfer Pricing Outcomes with Value Creation, Actions 8-10—2015 Final Reports.
- OECD. 2015. Designing Effective Controlled Foreign Company Rules, Action 3—2015 Final Reports.
- OECD. 2015. Limiting Base Erosion Involving Interest Deductions and Other Financial Payments, Action 4—2015 Final Reports.
- OECD. 2017. Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations.
- OECD. July 2014. Part 1 of a report to G20 development working group on the impact of BEPS in low income countries.
- Özlem G.A. and Mehmet D.A. 2011. IBFD Transfer Pricing Database Turkey Chapter
- SAT. January 2009. Gui Shui Fa [2009] No 2. (Circular 2), the ‘Implementation Measures of Special Tax Adjustments
- Schnorberger, S. and Schneider, M. January 2011. Interest Rates of Working Capital Adjustments in Comparables Analysis: Small Cause, Big Effect.
- Starkov, V; Gonnet, S; Pletz, A; Maitra, M. 2014. Comparability adjustments in the absence of suitable local comparables in emerging and developing economies - Case Studies, Transfer Pricing International Journal
- United Nations. 2017. Practical Manual on Transfer Pricing for Developing Countries. [ООН. 2017. Практическое руководство по трансфертному ценообразованию для развивающихся стран].

Можно ознакомиться здесь: <https://www.un.org/esa/ffd/wp-content/uploads/2017/04/Manual-TP-2017.pdf>
- World Bank Group. 2016. Transfer Pricing and Developing Economies: A handbook for policy makers and practitioners.

Веб-сайты:

- <http://register.consilium.europa.eu/doc/srv?l=EN&f=ST%209738%202006%20INIT>
- <http://rs3.kompass.com/en>
- <http://siccode.com/en/pages/what-is-a-classification-system>
- <http://unstats.un.org/unsd/cr/registry/regso2.asp?Cl=17&Co=2720&Lg=1&prn=yes>

- www.bloomberg.com/enterprise/data/reference-data-services/
- www.bvdinfo.com/en-gb/products/product-selector/product-recommendations
- www.capitaline.com/new/tp.asp
- www.cmie.com/
- www.cmie.com/kommon/bin/sr.php?kall=wcontact&page=prowess
- www.company360.com.au/
- www.cso.ie/px/u/NACECoder/NACEItems/2441.asp
- www.intangiblespring.com/pages/data
- www.kisline.com/
- www.ktmine.com/
- www.ktmine.com/products/ktmine-ip/
- www.loanconnector.com/dealscan/LPC_WEB_DS_SecurID.html
- [www.mergent.com/solutions/private-company-solutions/million-dollar-directory-\(mddi\)](http://www.mergent.com/solutions/private-company-solutions/million-dollar-directory-(mddi))
- www.moodyanalytics.com/riskcalc2013
- www.onecle.com/
- www.rangeroyalty.com/
- www.rimes.com/
- <https://tax.thomsonreuters.com/products/brands/onesource/onesource-transfer-pricing/comparable-databases/>
- <https://www.ato.gov.au/business/international-tax-for-business/in-detail/transfer-pricing/simplifying-transfer-pricing-record-keeping/>
- <https://www.capitaliq.com/home/what-we-offer/information-you-need/financials-valuation/financials.aspx>
- <https://www.royaltyconnection.com/>
- <https://www.royaltystat.com/>

Дополнительный доклад

Как решать проблемы недостаточной информации по ценам на минеральное сырье, которое реализуется в виде полуфабрикатов

КРАТКОЕ СОДЕРЖАНИЕ

Настоящий дополнительный доклад также подготовлен по просьбе Рабочей группы G20 по вопросам развития (DWG), учитывая первостепенное значение создания эффективных национальных систем налогообложения и важности внешней поддержки в их формировании.

Горнодобывающая промышленность является движущей силой экономики многих развивающихся стран, однако получение доходов от торговли сырьем минерального происхождения может быть сопряжено со значительными трудностями. Сделки купли – продажи минерального сырья между зависимыми компаниями в международной торговле создают риски размывания налоговой базы и перемещения прибыли (РНБиП). Одной из относительно простых форм эрозии налоговой базы является продажа транснациональными компаниями минерального сырья зависимым структурам за границу по ценам ниже, чем в аналогичных сделках между независимыми сторонами, что приводит к перемещению выручки от продаж и прибыли в другие страны. С точки зрения доходов государства это означает, что продажа товаров по заниженным ценам может быстро привести к потерям миллионов долларов в виде недополученных налогов. Эти потери могут быть вызваны заниженными ценами, неправильно выбранными представительными ценами, чрезмерными неустойками и штрафами или налоговыми корректировками и комиссионными сборами, или просто сокрытием доходов, получаемых от реализации дорогостоящих сопутствующих товаров.

Решение проблемы рисков размывания налоговой базы предполагает поддержку развивающихся стран по нескольким направлениям, включая содействие в разработке нормативно – правовых актов, обеспечение доступа к информации/данным и оказание помощи в приобретении профессиональных знаний и опыта работы в конкретных сферах экономики. С учетом этого представленный доклад представляет собой часть исследования, направленной на разработку комплекса инструментов, который поможет этим странам в решении стоящих перед ними проблем.

Систематическое наращивание профессиональных знаний в отрасли

Для того, чтобы уяснить суть налоговых рисков и приобрести навыки в области анализа трансфертного ценообразования необходимо лучше понимать особенности горнодобывающего сектора экономики. Ключевая задача состоит в том, чтобы накапливать такие знания на систематической основе. Чем лучше вооружены знаниями сотрудники налоговых органов, тем меньше риски размывания налоговой базы и тем меньше оснований для возникновения споров с налогоплательщиками из-за неправильного понимания общепринятой отраслевой практики.

Чтобы налоговые органы развивающихся стран смогли лучше понять специфику работы в горнодобывающей промышленности, авторы доклада разработали методические рекомендации, которыми можно руководствоваться в процессе совершенствования знаний и приобретения опыта в этой сфере. Согласно этой мет. методическим рекомендациям:

- Первым шагом является анализ работы каждого рудника или шахты для того, чтобы получить представление о том, как минералы добываются и превращаются в товар, который можно реализовать на рынке.
- В качестве второго шага необходимо детально определить, какую продукцию на

самом деле производит и продает каждый рудник или шахта, а также то, используют ли третьи лица перерабатывающие мощности рассматриваемого горнодобывающего предприятия в рамках толлинговых соглашений.

- Третий шаг – необходимо понять, для чего используются эти продукты, что определяет их цены и как они продаются на международном рынке.
- Четвертый шаг – необходимо выяснить, имеют ли место сделки по продаже продукции того или иного горнодобывающего предприятия зависимым компаниям, и понять, каков экономический смысл этих операций (включая функции, активы и риски зависимых сторон).
- Пятый шаг – следует определить доступную информацию, исследования и данные, которые могут быть использованы для проверки сделок купли – продажи продукции между зависимыми сторонами.
- Последний шаг заключается в разработке подходов или методов, которые могут устранить как можно больше пробелов в получении или использовании этой информации.

В рамках проекта «Платформа для сотрудничества в сфере налогообложения» (ПСН) подготовлено несколько тематических исследований по основным видам минерального сырья, производимого на разных рудниках и шахтах, чтобы проиллюстрировать этот процесс. Исследования касаются производства меди, железной руды, энергетического угля, добычи и переработки золота, а также торговли этими товарами в виде полуфабрикатов. В тематических исследованиях рассматриваются вопросы добычи полезных ископаемых и их переработки в реализуемые на рынке полуфабрикаты, проблемы торговли этими продуктами, а также факторы, влияющие на рыночные цены этих полуфабрикатов.

Проблемы, связанные с ценообразованием, в более широком контексте

В докладе также освещаются некоторые вопросы, связанные с ценообразованием на сырье минерального происхождения, которые обычно возникают у налоговых органов, в частности, о роли долгосрочных соглашений, используемых транснациональными компаниями для продажи сырьевых товаров в рамках группы зависимых предприятий. Эти долгосрочные соглашения могут осложнить использование текущих цен «спот» в качестве потенциально сопоставимых цен для анализа трансфертного ценообразования. В докладе подчеркивается, что долгосрочные соглашения должны рассматриваться в контексте любых других соглашений между сторонами, мотивации договоренностей и фактических действий сторон. Налоговым органам также необходимо проверить, действительно ли практика, заявленная как стандартная, применяется в отношении рассматриваемых товаров.

Выводы и перспективы дальнейшей работы

Представленное исследование проблем ценообразования на сырье минерального происхождения заполняет имеющийся информационный пробел, и некоторые развивающиеся страны уже начинают использовать и применять положения, приведенные в тематических исследованиях. Но не всегда возможно экстраполировать выводы, сделанные на одном сырьевом рынке, на другой, учитывая, что каждый вид минерального сырья имеет свои уникальные характеристики и структуру рынка. По этой причине было бы полезно провести дополнительные тематические исследования, которые могут быть распространены на смежные области, включая такие вопросы, как установление цен на рынках грузовых

перевозок; определение затрат на основные ресурсы, задействованные в процессе добычи, выплавки или переработки металлов (так как они определяют отчисления в виде налога на прибыль и роялти); вознаграждение торговых и маркетинговых центров; налоговые вычеты из затрат, связанных с управлением ценовым риском; поощрение большей прозрачности рыночных цен на некоторые виды сырья; и продолжение наращивания возможностей налоговых органов и обучения сотрудников.

ВВЕДЕНИЕ

Документ подготовлен ОЭСР в рамках проекта «Платформа для сотрудничества в сфере налогообложения» («ПСН») при участии других международных организаций (МВФ, группы Всемирного Банка и ООН), которым поручена подготовка этого материала. Доклад отражает широкий консенсус между сотрудниками проводившими это исследование, но его не следует рассматривать как официальную позицию этих организаций или входящих в эти организации стран.

Доклад подготовлен по поручению Рабочей группой G20 по развитию (DWG), которая направила соответствующую заявку в ОЭСР в ноябре 2014 г.:

«...начать исследование в области устранения пробела в информации по ценам на некоторые природные минералы, продаваемые в форме полуфабрикатов, например, концентрата минерального сырья ...»

Запрос возник в контексте более широкого признания значения централизованного подхода для развития эффективных налоговых систем и важности внешней поддержки в их создании, а также возросшей готовности стран с развитой экономикой предоставить для этого значительно большее финансирование и оказывать другую поддержку. В нем признается, что, хотя за последние два десятилетия был достигнут реальный прогресс в увеличении налоговых поступлений в странах с низкими доходами, для многих государств поступления от продаж природных ископаемых остаются значительно ниже уровней, которые, вероятно, необходимы для достижения Цели устойчивого развития (ЦУР) и обеспечения устойчивого и стабильного роста.

Доклад касается конкретных отраслей экономики, при этом основное внимание уделяется сырью минерального происхождения и рынка соответствующих товаров (за исключением рынков углеводородов или продукции сельского хозяйства). Это соответствует задачам исследования, и позволяет также целенаправленно изучить уникальные характеристики добычи, переработки и продажи этих продуктов. Работа ведется по нескольким направлениям, сочетая конкретные меры экономической политики в отношении отдельных отраслей, а также административные меры (такие как новые рекомендации по трансфертному ценообразованию) с основными направлениями технической помощи, приспособленной к потребностям отдельных стран.

Наращивание внутренних ресурсов благодаря добыче полезных ископаемых

Горнодобывающая промышленность движет экономикой многих развивающихся стран. Добыча полезных ископаемых и продажа сырья минерального происхождения способствуют росту доходов, поступлений в иностранной валюте и занятости. Кроме того, правительства используют эту продукцию для получения дохода, что может повысить уровень жизни и помочь в достижении Цели устойчивого развития (ЦУР).

Однако увеличение доходов от сделок по продаже минерального сырья может оказаться сложной задачей. Для стран, которые используют эти товары в качестве ключевого элемента для наращивания налоговой базы, цены, по которым эти товары реализуются, являются решающим фактором, определяющим потенциальный доход,

особенно когда речь идет о налоге на прибыль компаний (НПК) и роялти, взимаемой с объявленной цены товара.

Сделки купли – продажи полезных ископаемых между зависимыми компаниями в сфере международной торговли создает базовые риски размывания налоговой базы и перемещения прибыли (РНБиП). При этих операциях (между дочерними фирмами одной и той же транснациональной компании) существует риск отделения реальной экономической деятельности от того, где отражается прибыль и уплачиваются налоги. Одна из относительно простых форм размывания налоговой базы заключается в том, что ТНК продают сырье минерального происхождения зависимой компании за границу по более низким ценам по сравнению с ценами при продаже такого же товара независимым компаниям, тем самым перемещая выручку от продаж и прибыль за границу, чтобы воспользоваться преимуществами более низких налоговых ставок за рубежом (см. условный пример во Вставке 1). В других случаях компании могут участвовать в прямом уклонении от уплаты налогов, предоставляя ложную информацию о стоимости реализованной продукции.

Вставка 1. Потенциальное влияние на размер доходов от налогообложения – Пример продаж меди

В приведенном ниже примере показана гипотетическая ситуация, в которой экспортер минерального сырья - в данном случае концентрата - может сообщить в налоговые органы заниженную стоимость поставляемого товара по сравнению с реальной. Как показано в таблице, влияние недооцененных поставок на размер дохода может быстро возрасти. Уменьшение налогов может быть достигнуто, среди прочего, путём занижения цен, неправильного указания справочных цен, чрезмерных вычетов из-за корректировок цен, стоимости переработки или других сборов, или просто путем сокрытия информации о наличии ценных сопутствующих продуктов (например, золота и серебра в медном концентрате).

Поставки медного концентрата	Рыночная стоимость	Заниженная на 10% цена меди	Занижение цены и не декларированное золото
	млн. долл.	млн. долл.	млн. долл.
Стоимость поставленных товаров FOB брутто [A]	39.5	35.1	32.7
Затраты на производство [B]	22.5	22.5	22.5
Роялти [C]	1.7	1.5	1.4
База для исчисления налога на прибыль [A-B-C]	15.4	11.1	8.8
Уплаченный налог [D]	4.6	3.3	2.6
Общие налоговые поступления [C+D]	6.3	4.8	4.0
Потенциальные потери налогов за одну поставку		-1.4	-2.2
Потенциальные потери налогов за год		-71.4	-112.3

Источник: расчеты ОЭСР, основанные на данных о ценах Группы Всемирного банка (Pink Sheets), Данные о затратах Thompson Reuters. Примечания: все цифры в долларах США. Предполагается, что функции, активы и риски сторон в каждом конкретном случае сопоставимы. Эта поставка представляет собой партию медного концентрата в 20 000 метрических тонн, экспортируемого из развивающейся страны. 50 поставок в год. Каждая партия содержит 31% Меди и 4 грамма золота на тонну. Корректировка валовой стоимости груза производится с учетом потерь при выплавке (1 процентный пункт меди, 1 грамм золота). Предполагается, что себестоимость составляет 1,70 долл. США за фунт меди – приблизительно среднюю среди производителей меди. Ставки роялти: медь - 3,5% от стоимости меди; золото - 5% от стоимости золота. Ставка налога на прибыль: 30%.

Странам-экспортерам минеральных ресурсов, особенно развивающимся странам, часто трудно оценить, имеет ли в данном случае место уклонение от уплаты налогов, предусмотренное в РНБиП. Как отмечается в отчете за 2014 г. для Рабочей группы G20 по

развитию о влиянии размывания налоговой базы и перемещения прибыли (РНБП) в странах с низким уровнем дохода (Часть 2):

"...странам часто трудно применять критерии, содержащиеся в действующих признанных на международном уровне правилах налогообложения, для оценки того, соответствуют ли операции в рамках ТНК общепринятой практике и, следовательно, являются ли условия в контролируемых транзакциях чрезмерными или необоснованными."

Существуют различные причины, по которым развивающиеся страны могут быть уязвимы для размывания налоговой базы в этой форме. В том числе:

- **Налоговые органы могут наращивать свои знания специфики отдельных отраслей и административные возможности.** В большинстве случаев налоговые органы могут не располагать достаточным количеством квалифицированных сотрудников для того, чтобы обеспечить соблюдение правил налогообложения. Кроме того, они могут быть не уверены в том, как оцениваются конкретные полезные ископаемые, что означает, что они могут испытывать трудности при проверке обоснованности заявлений, например, указывающих на то, что какие-то поставки продукта в некотором роде являются «уникальными» и поэтому их нельзя сравнивать с другими торговыми сделками. Кроме того, налоговым органам может понадобиться помощь в приобретении опыта проведения анализа сопоставимости трансфертного ценообразования. Это может произойти, когда, например, горнодобывающая промышленность в стране находится в стадии становления или просто требуется дополнительное обучение сотрудников налоговых органов методам проведения анализа трансфертного ценообразования (например, как систематически и надежно вносить коррективы в показатели при трансфертном ценообразовании).
- **Страны могут не знать, какая информация им может потребоваться или где ее искать.** Налоговые и таможенные органы могут иметь ограниченные ресурсы для поиска сопоставимых неконтролируемых сделок или могут не знать о публикациях, которые могут помочь им в этом вопросе.
- **Возможно, получение информации будет связано с трудностями или высокими затратами.** Это может быть особенно сложным в тех случаях, когда формальные и неформальные связи с коллегами из налоговых органов других стран ограничены или когда налогоплательщики намеренно размещают информацию о сделках в других странах, что затрудняет их получение. Правила получения информации и/или нехватка средств также могут ограничивать закупки информации налоговыми органами.
- **Информации, необходимой для проверки сделок, может просто не существовать.** Например, для некоторых редкоземельных элементов сделки могут быть настолько редкими и непрозрачными, что найти международную представительную цену мирового рынка или сопоставимую сделку может оказаться практически невозможным.

Для того, чтобы преодолеть подобные трудности, и написан этот доклад, который окажет практическую помощь развивающимся странам в том, чтобы лучше понять, как устанавливаются цены на полезные ископаемые. Этот доклад также является важным шагом в анализе трансфертного ценообразования при определении доходов ТНК, в нем подчеркивается важность наращивания знаний о практике работы в отдельных секторах

экономики, которые страны могут затем распространять и при необходимости применять к своим отечественным добывающим предприятиям (см. Вставку 2).

Вставка 2. Для анализа трансфертного ценообразования необходимы комплексные инструменты и всеобъемлющая информация

Правила трансфертного ценообразования (ТЦ) являются сложной областью налогового законодательства, требующей специальных знаний у должностных лиц. Применение правил трансфертного ценообразования к продажам полезных ископаемых часто требует информации из нескольких источников, которая применяется в первую очередь для оценки того, какие транзакции представляют значительный риск размывания налоговой базы посредством трансфертного ценообразования, а затем для подробного анализа этих сделок. Корректировки ТЦ могут потребоваться, если операции между зависимыми сторонами оцениваются как несовместимые с аналогичными операциями для определения конкурентной цены.



В этом докладе не рассматриваются все вопросы, связанные с анализом трансфертного ценообразования ТНК, занимающихся разработкой полезных ископаемых. Устранение основных рисков размывания налоговой базы требует поддержки по нескольким направлениям, включая законодательство, разработку соответствующих процедур, обеспечение доступа к информации и отраслевым знаниям. В связи с этим в представленном докладе рассматривается лишь часть вопросов, связанных с использованием специальных инструментов анализа трансфертного ценообразования и с проведением соответствующих

Структура представленного документа

Структура представленного документа следующая: он начинается с описания процедуры, которая должна проводиться на систематической основе и которая поможет развивающимся странам составить карту последовательных действий при добыче и переработке минерального сырья; определить основные продукты, получаемые на всех этапах процесса переработки сырья и предназначенные для реализации; и установить общие правила ценообразования. Чтобы продемонстрировать, как работает эта процедура, эксперты ОЭСР продемонстрировали ее в ходе проведения детальных тематических исследований по меди, золоту, энергетическому углю и железной руде. По каждому из рассмотренных видов минерального сырья в докладе также приводится список источников данных, которыми пользуются налоговые и таможенные органы. В заключительной части доклада приводятся комментарии о возможных направлениях дальнейшей работы по этой тематике и о том, как это будет способствовать удовлетворению потребностей развивающихся стран.¹⁴⁵

¹⁴⁵ Выбор метода для анализа трансфертного ценообразования в этом отчете не обсуждается. Скорее, целью данного

ФОРМИРОВАНИЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЙ О ГОРНОДОБЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ – МЕТОДОЛОГИЯ

Введение

Формирование представлений о горнодобывающей промышленности страны может оказаться сложной задачей. Но, как отмечалось ранее, это важный компонент для понимания основных потенциальных рисков размывания налоговой базы и для использования анализа трансфертного ценообразования. Ключ к решению этой задачи заключается в том, чтобы систематически наращивать знания в этой области.

ОЭСР разработала процедуру, которая должна проводиться на систематически, и которая поможет налоговым органам сформировать представление о том, как происходит добыча и переработка полезных ископаемых и каковы методы ценообразования на этих рынках. Процедура состоит из 6 шагов, которые помогают должностным лицам составить «карту горнодобывающего сектора», т. е. получить информацию о состоянии горнодобывающей промышленности страны, о ее структуре, о действующих рудниках и шахтах и о том, что они производят. После составления «карты горнодобывающего сектора» налоговые органы могут определить основные виды минерального сырья, которые необходимо изучить, а также информацию, которая может понадобиться для понимания экономических процессов в этой отрасли.

По мере пополнения знаний о производстве и продаже полезных ископаемых пробелы в информации должны сократиться, и налоговые органы будут иметь возможность более эффективно использовать данные о рыночных ценах. Естественно, различные налоговые органы обладают неодинаковыми знаниями о добыче полезных ископаемых и о рынках сырья минерального происхождения, и это будет влиять на затраты времени, необходимого для каждого шага в этом процессе. Впоследствии налоговые органы могут использовать эту информацию для анализа трансфертных цен. Кроме того, эти знания должны помочь налоговым органам сократить вероятность споров с налогоплательщиками, возникающих на основе недопонимания общепринятой отраслевой практики.

Этапы работы с информацией

Первым этапом является изучение каждого рудника или шахты с целью получить представление о том, как добываются полезные ископаемые и как они превращаются в товарные продукты. Это важно для понимания того, какие методы извлечения и переработки могут быть применены (например, процессы выщелачивания или процессы гравитационного разделения), какова степень возможного увеличения добавленной стоимости на месте и какие машины и оборудование будут использованы в производственных процессах.

исследования является предоставление отраслевой информации, которая поможет налоговым чиновникам лучше понять добычу и продажу полезных ископаемых.

Шаги	Главные вопросы для расширения знаний об отрасли
Шаг 1: Определить тип рудника (шахты) и методы производства.	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Каков тип данного рудника? <input type="checkbox"/> Какой вид руды добывается? <input type="checkbox"/> Какие продукты могут быть произведены из этой руды? <input type="checkbox"/> Кто проверяет произведенную продукцию? (<i>например, является ли тестирование/анализ надежным?</i>) <input type="checkbox"/> Какой метод переработки используется для производства этих продуктов? <input type="checkbox"/> Где это происходит? <input type="checkbox"/> Имеет ли этот рудник (шахта) что-то общее с другими рудниками внутри страны? (<i>Это сходство может заключаться, например, в используемых ресурсах; видах производимой продукции; используемых методах транспортировки; и/или в круге заказчиков.</i>) <input type="checkbox"/> Какие предприятия задействованы при переработке и каковы их важнейшие функции?

Вторым шагом является детальное изучение вопросов о том, что производит и продает каждое горнодобывающее предприятие, а также используются ли его перерабатывающие мощности третьими сторонами в рамках толлинговых соглашений. Это предполагает четкое знание продукции, которую выпускает рудник (например, железорудный концентрат или руда, отгружаемая без обогащения) и экономической сущности этого производства. Необходимо также определить, какие побочные сопутствующие элементы могут содержаться в добываемой руде. Могут быть случаи, когда рудник предлагает свои перерабатывающие мощности другим рудникам на платной основе.

Шаг 2. Определение вида минерального сырья, которое производится на руднике	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Каковы объемы продукции, производимой в месяц/год? <input type="checkbox"/> Используется ли обогатительное оборудование рудника для переработки руды с других рудников (например, на базе толлинга)? <input type="checkbox"/> Кто проверяет такую продукцию и надежна ли эта проверка? <input type="checkbox"/> Как будет перевозиться эта продукция после того, как она продана? <input type="checkbox"/> Каким образом продукция будет поставлена на экспорт? <input type="checkbox"/> Кому будет продавать свою продукцию горнодобывающая компания? <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Являются ли поставщик и покупатель зависимыми сторонами? <input type="checkbox"/> В частности, если да, то где они находятся? <input type="checkbox"/> Продается ли эта продукция независимым сторонам (т.е. возможно ли определить конкурентную цену)? <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Если да, то на каких условиях?
--	---

Третий шаг заключается в том, чтобы понять, для чего используются эти продукты, что определяет их цены и как они продаются на международном рынке. Это предполагает понимание того, кем могут быть потенциальные покупатели продукции (например, основным покупателем медных концентратов являются медеплавильные заводы, а также трейдеры, стремящиеся закупить товар для арбитражных сделок и получения прибыли) и какие функции ожидают покупатели от продукта (например, ожидают ли они низкого уровня примесей).

<p>Шаг 3: Понимание факторов, которые влияют на цены производимой продукции на то, как она продается на международном рынке.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Каковы главные характеристики рынка продукции? <i>Например, это глобальный рынок или региональный?</i> <input type="checkbox"/> Каковы рыночные условия и концентрация покупателей и продавцов? Изменяются ли они? <input type="checkbox"/> Какие корректировки вносят для учета физических характеристик продукции и какие из них оказывают наибольшее потенциальное влияние на цену? <input type="checkbox"/> Продается ли продукт на открытой бирже? <i>Например, на Лондонской бирже металлов?</i> <input type="checkbox"/> Если да, то на каких условиях? <input type="checkbox"/> Существуют ли другие физические характеристики, которые могут повлиять на цену, такие, например, как размер кусков руды? <input type="checkbox"/> Оказывает ли существенное влияние на цену местоположение товара или дата доставки? <input type="checkbox"/> Является ли сделка одноразовой или частью долгосрочного соглашения между сторонами?
---	---

Четвертый шаг состоит в том, чтобы идентифицировать продажи между зависимыми сторонами и понять экономический контекст этих операций (включая их функции, активы и риски зависимых сторон). Это означает достижение понимания сути экономической модели ТНК и того, как они структурировали свои международные коммерческие связи (в том числе, например, где принимаются производственные решения и какой субъект в ТНК будет управлять ключевыми бизнес-рисками и находить покупателей). Это также означает понимание эволюции торговли этой продукцией и ключевых терминов, которые станут частью контракта (например, уместны ли статьи о «ценовом участии»).

<p>Шаг 4: Понимание экономической сущности сделок.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Заключил ли налогоплательщик контролируруемую сделку на этом этапе? <input type="checkbox"/> Если это так, получите подробную информацию о: <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> том, кто продал товар <input type="checkbox"/> том, где продавец является налоговым резидентом <input type="checkbox"/> документации по сделке, включая состав продаваемого товара, детали перевозки, детали оплаты <input type="checkbox"/> Продавался ли товар третьей стороне? Если это так, то: <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> кому был продан товар и где покупатель зарегистрирован как налоговый резидент? <input type="checkbox"/> какая документация (например, договор купли-продажи) описывает ключевые условия сделки, в т. ч. состав продаваемого продукта, использование справочных цен, детали транспортировки, детали оплаты? <input type="checkbox"/> Есть ли у налогоплательщика уникальный производственный процесс или все процессы одинаковы? Известны ли они публично? <input type="checkbox"/> Были ли активы (связанные с производственным процессом) и, в основном, ценные уникальные активы приобретены налогоплательщиком у зависимой стороны?
---	--

Пятый шаг состоит в том, чтобы определить доступную информацию, аналитические материалы и данные, которые можно использовать для проверки сделок по продаже продукции между зависимыми сторонами. Это означает поиск опубликованных данных, баз данных и другой информации, которая могла бы помочь должностным лицам установить, соответствуют ли транзакции МНК общепринятым отраслевым подходам и торговле в определенный момент времени).

Шаг 5: Определение данных и другой информации, которая может способствовать проверке сделок.

- Существуют ли данные, которые могут быть использованы для сравнения сделок (в публичном доступе или за плату)?
- Насколько надежной является эта информация?
(например, сможет ли она быть представлена в виде доказательства при судебном разбирательстве? Используют ли другие добывающие компании эти данные?)
- Необходимо ли скорректировать эту информацию для обеспечения сопоставимости с проверяемой сделкой?
(например, провести корректировку из-за разницы в местоположении или качестве)?
 - Может ли это быть сделано надежно?
- Сколько стоит закупка информации?
- Легко ли использовать эту информацию?
 - Если нет, то оказывается ли помощь в использовании этих данных?
- Какие налоговые доходы подвергаются риску?
 - Как это можно сравнить с другими рисками недополучения налоговых доходов?

Последний шаг состоит в разработке подходов или методов, которые могут устранить как можно больше таких информационных пробелов. Эта проблема подробно рассматривается в Разделе, посвященном сопоставимости данных «Набора инструментов», где дается рассказывается о том, где искать дополнительные данные и какие методы трансфертного ценообразования могут быть наиболее подходящими с учетом фактов и обстоятельств налогоплательщика.

<p>Шаг 6: Определение дальнейших шагов в случае наличия пробелов в информации.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Существуют ли альтернативные источники информации? <i>(например, может ли информация о затратах на выплавку и переработку быть получена из других источников?)</i> <input type="checkbox"/> Существуют ли общепринятые методики получения цены от другого продукта? <input type="checkbox"/> Достаточно ли они для разрешения споров? <input type="checkbox"/> Стоит ли инвестировать в дополнительные данные или консультационные услуги? <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Если да, то сколько это будет стоить? <input type="checkbox"/> Сколько времени займет получение информации? <input type="checkbox"/> Какие меры воздействия юридически возможны, если налогоплательщик отказывается предоставить информацию? <input type="checkbox"/> Какие другие страны могли бы помочь? <input type="checkbox"/> Могут ли неформальные сети стран помочь улучшить понимание ключевых методов определения цен для этого продукта? <input type="checkbox"/> Может ли информация быть получена через формальные механизмы обмена информацией? <input type="checkbox"/> Достаточно ли требования к документации налогоплательщика для удовлетворительного анализа операций?
---	---

ПРОБЛЕМЫ, СВЯЗАННЫЕ С ФОРМИРОВАНИЕМ ЦЕН НА МИНЕРАЛЬНОЕ СЫРЬЕ В БОЛЕЕ ШИРОКОМ КОНТЕКСТЕ

Соотношение между ценами при взимании налога на прибыль и роялти

Общей проблемой, с которой сталкиваются страны-производители, является то, как действующие в этих странах системы взимания роялти и налога на прибыль (НП) подходят к оценке стоимости минерального сырья в контрактах купли - продажи. Часто цены, используемые для взимания этих налогов, не одинаковы, хотя на первый взгляд может показаться, что они должны быть таковыми.

Одним из ключевых вопросов является то, как определить точку в общей технологической цепочке переработки минерального сырья, в которой взимается каждый их упомянутых платежей.

- Роялти, как правило, применяются к продуктам на ранних этапах переработки, например, они могут взиматься в тот момент, когда минералы покидают рудник (так называемая база «франко – ворота шахты»). Этот подход используется для взимания налога на стоимость добытых полезных ископаемых, а не на добавленную стоимость, связанную с обогащением добытой руды.¹⁴⁶
- С другой стороны, налог на прибыль, как правило, направлен на налогообложение прибыли от деятельности в расчете на добавленную стоимость. Обычно он применяется к чистой прибыли от продажи продукции (что равняется выручке от продаж за минусом предусмотренных законом вычетов). В рамках ТНК эта продажа может происходить в любой точке технологической цепочки переработки, в том числе и в тех случаях, когда минерал находится в таком товарном виде, который обычно является предметом купли – продажи в контрактах между третьими лицами (например, в форме черновой меди - см. [Тематическое исследование по меди](#)).

Еще одна проблема - действие правил трансфертного ценообразования при взимании налога на прибыль. Если используются международные стандарты трансфертного ценообразования, при вычислении конкурентной цены для целей налогообложения прибыли принимается во внимание более широкий круг факторов, определяющих специфику и коммерческий смысл торговой операции, такие как экономическая сущность сделки, функции, активы и риски участников сделки,¹⁴⁷ а также условия контракта. Чаще всего подходящим способом для определения минимальной цены при сделках купли – продажи товаров между зависимыми сторонами является метод

¹⁴⁶ В некоторых странах пытаются сблизить базу для взимания этих двух платежей путем снижения ставок роялти, если получение прибыли происходит до продажи продукции.

¹⁴⁷ А также с учетом функций, активов и рисков любых сопоставимых операций между независимыми сторонами.

сопоставимой неконтролируемой цены. В тех случаях, когда это имеет место, и указанный выше момент взимания налогов одинаков для роялти и для налога на прибыль, существует, вероятно, высокая степень соответствия между ценой, используемой для определения роялти, и ценой, используемой для расчета налога на прибыль.

В некоторых странах попытались упростить эту процедуру путем определения механизмов ценообразования. Это может касаться расчета роялти или налога на прибыль, особенно в тех случаях, когда страны обеспокоены в принципе неправильной оценкой сделок или не уверены в своей способности анализировать трансфертные цены. Эти механизмы ценообразования могут быть указаны в законодательстве или в нормативно – правовых актах или согласованы с компаниями в предварительных соглашениях о ценообразовании. Такие вопросы трансфертного ценообразования подробно рассматриваются в документе под названием «Как решать сложные проблемы оценки конкурентных материалов при анализе трансфертного ценообразования»

Долгосрочные соглашения о поставках

Группы компаний, входящие в ТНК, обычно формализуют роли различных участников группы путем заключения договоров между ними. Для компаний, занимающихся добычей полезных ископаемых, в договорных соглашениях часто может быть указано, что горнодобывающая компания будет сосредоточена на добыче, тогда как другие компании отвечают за выполнение других функций, таких как закупки и финансирование. Это часто приводит к тому, что добывающая организация соглашается продать все минеральные продукты рудника в первую очередь зависимой компании (как правило, находящейся за границей), которая, в свою очередь, затем продает продукт либо другому предприятию в пределах группы компаний, либо сторонним компаниям по конкурентной цене.

Эти соглашения часто охватывают добычу руды в течение всего (оставшегося) срока до исчерпания месторождения. Стороны могут согласовать фиксированную цену для всех поставок в период, когда качество продукции соответствует определенным спецификациям, или они могут заранее прописать формулу ценообразования, основанную на прозрачной справочной цене.

Это может усложнить использование операций на «спотовом» рынке в качестве потенциально сопоставимых сделок для анализа трансфертного ценообразования, поскольку эти соглашения строятся на других экономических отношениях между сторонами.¹⁴⁸ В результате соглашение о долгосрочных поставках должно рассматриваться в контексте других соглашений, которые могут существовать между сторонами (и могут также зависеть от фактических действий сторон).

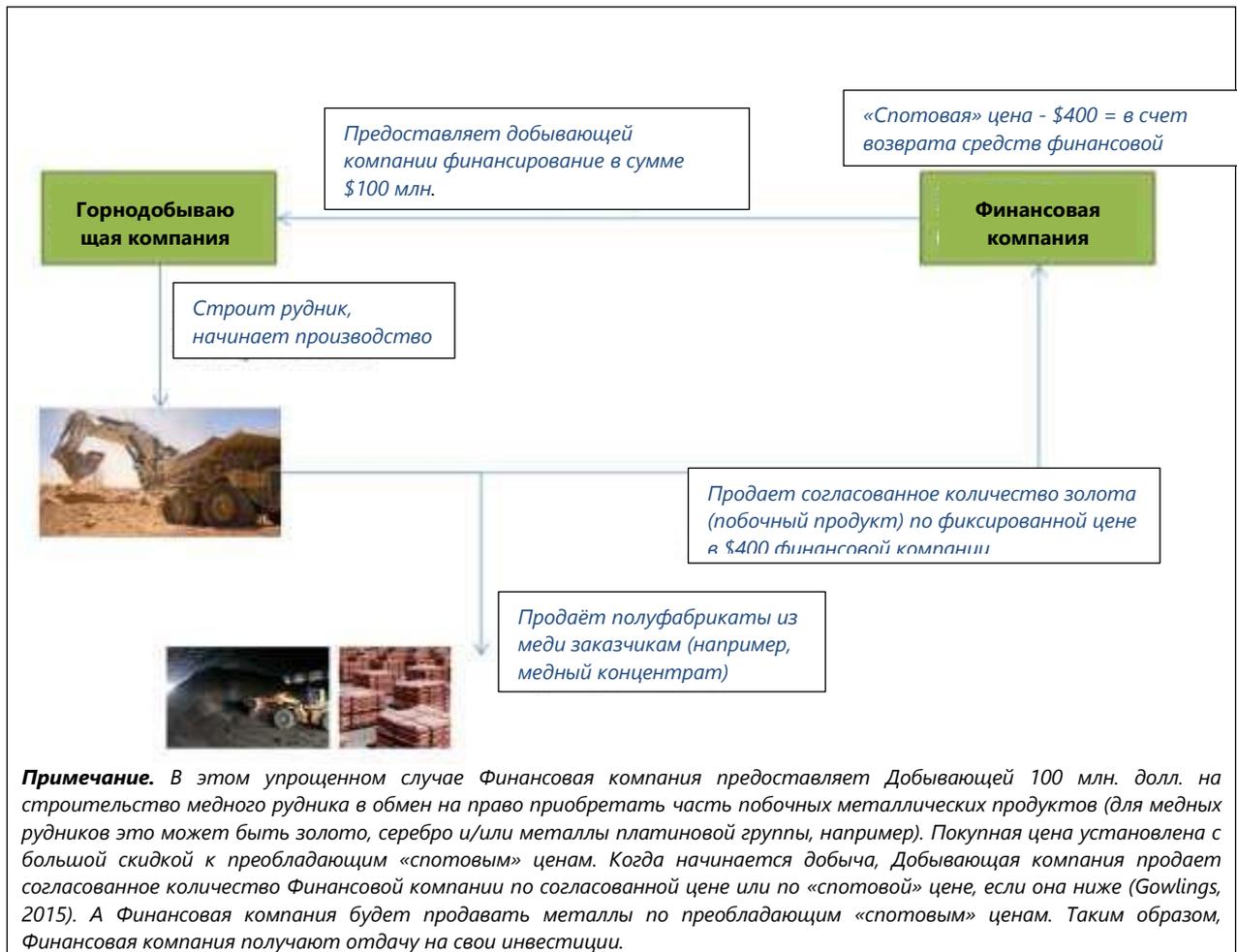
¹⁴⁸ Это также может иметь место, когда существует значительная вертикальная интеграция при добыче и переработке минерала, такого как боксит или глинозем. Это ситуация будет рассмотрена дополнительно в 2017 г.

У этих соглашений могут быть различные цели, поэтому важно изучить фактические действия сторон, а также их намерения при заключении соглашения и получаемые в результате выгоды. Обе стороны должны получить выгоду от такого соглашения, даже если распределение выгод будет зависеть от ряда факторов. Например, эти соглашения могут формализовать:

- Передачу бизнес-функции, такой как продажи и маркетинг, покупателю, который затем принимает на себя ответственность за действия, которые могут включать поиск независимых покупателей товара, ведение переговоров о продажах, получение платежей и организацию поставок. Целью покупателя при такой организации закупок минерального сырья будет перепродажа товара.
- Передачу производственных рисков покупателю, который затем имеет право на все добываемое сырье. В таком соглашении указывается, что продавец платит своему контрагенту за то, что он больше не несет рисков, связанных с необходимостью поиска покупателей или с управлением товарно-материальными запасами, которые могут возникнуть из-за изменений рыночных условий.
- Соглашение, предусматривающее стимулы для продавца к возобновлению коммерческих отношений с покупателем для ведения бизнеса, выходящего за рамки первоначального контракта, например, путем предоставления начальной «пробной» цены на продукт для демонстрации его характеристик или просто для того, чтобы добиться доброжелательности покупателя.
- Механизмы погашения или иного вознаграждения покупателя за предварительное предоставление капитала, например, для строительства или расширения рудника (см., например, Вставку 3, касающуюся соглашений о стриминге).

Вставка 3. Механизмы финансирования, влияющие на цены продукции в сделке - «Стриминг по металлам»

В последние годы получают широкое распространение механизмы финансирования обустройства рудников, которые увязаны с последующей добычей руды. Они могут восполнить пробел в финансировании горнодобывающих компаний, для которых не доступны средства из таких традиционных источников, таких как банки. Однако, указанные механизмы финансирования могут уменьшить налоговую базу в странах – производителях полезных ископаемых и перевести прибыль за границу. Это объясняется тем, что рудники подобных случаях продают часть добытого минерального сырья или побочных продуктов добычи по сильно сниженным ценам (см. Пример ниже).



Соглашения о «стриминге» могут заключаться между зависимыми или независимыми сторонами на условиях, которые кажутся относительно выгодными для финансистов. Например, горнодобывающая компания несет значительные риски, такие как: риск того, что рудник не будет доведен до стадии производства (учитывается финансовой компанией, получившим право собственности на долю доказанных запасов рудника), риск перерасхода средств при строительстве рудника. Кроме того, во многих из этих соглашений обязательство по продаже продукции рудника действует в течение всего срока его эксплуатации, а это означает, что обязательство по продаже относится также к вновь открываемым месторождениям полезных ископаемых.

Соглашения о «стриминге» сокращают налоговую базу стран-производителей ресурсов, так как для расчета налогов (таких как адвалорные роялти и налог на прибыль) используется показатель выручки от продаж. Кроме того, поскольку объем предоставляемого финансирования связан с заниженной ценой, у рудников есть серьезные стимулы соглашаться на снижение фиксированных цен, поскольку это увеличивает предоставляемое им авансовое финансирование. Соглашения о «стриминге» также создают проблемы для налоговых органов, поскольку в них содержатся характеристики как долга, так и капитала, что может усложнить задачу для развивающихся стран и привести к несоответствию в подходах к налогообложению, если разные налоговые органы по-разному будут трактовать одни и те же платежи.

Кроме того, реализация продукции требует тщательного анализа трансфертного ценообразования, когда она проводится между зависимыми сторонами, чтобы выявить возможное размывание налоговой базы посредством трансфертного ценообразования. С целью увеличить трудности для налоговых органов развивающихся стран, компании могут заключить соглашение в стране, где трудно установить характер отношений между сторонами.

Эти экономические соглашения могут иметь разные механизмы вознаграждения.

Например, вознаграждение для покупателя может быть установлено в форме процента от стоимости каждой партии, или в форме фиксированной суммы. В том случае, если используются льготная цена или относительно выгодные (то есть более длительные) условия оплаты,¹⁴⁹ установить размер вознаграждения может быть сложнее. Подробная информация о вознаграждении и другие имеющие к этому отношение сведения могут быть добавлены позже, например, в виде приложений или даже посредством переписки за пределами официального соглашения.

Методы и уровни вознаграждения при этих сделках могут относиться к конкретным видам или к группам минерального сырья. Это означает, что налоговые органы должны проверить, действительно ли применима заявленная практика к рассматриваемым полезным ископаемым. Некоторые методы могут обычно использоваться для одного вида минерального сырья и, в редких случаях, для других (если вообще использоваться). Например:¹⁵⁰

- Вознаграждение за выполнение функций по продаже продукции, вероятно, будет более оправданным, если существует постоянная потребность в поиске заказчиков и поддержании клиентской базы, как, например, в случае с массовыми товарами. Напротив, это обычно не относится к продажам полуфабрикатов из золота (Сплава «Доре»), когда обогатительные фабрики расплачиваются за неочищенные драгоценные металлы, используя представительные «спотовые» цены. В этом последнем случае необходимость поддержания базы данных по покупателям аффинажного золота было бы неоправданным, учитывая однородность аффинированных драгоценных металлов. Однако даже в тех случаях, когда такое вознаграждение может быть оправдано, необходимо тщательно рассмотреть соответствующую сумму вознаграждения с учетом всех других экономически значимых характеристик сделки, включая функции, активы и риски каждой из сторон.
- Во многих отраслях используются скидки с цены для привлечения новых клиентов, но их следует рассматривать в контексте спроса и предложения. Например, в отношении дефицитного сырьевого товара существует меньше причин - если таковые вообще имеются - предлагать скидки, чтобы стимулировать повторяющиеся закупки. В случае поощрения лояльности покупателя, чем дольше продолжаются экономические отношения между сторонами, тем меньший смысл имеет этот стимул.
- Также получили широкое распространение соглашения, которые направлены на передачу определенных рисков зависимому покупателю, однако необходимо изучить смысл подобной передачи. Например, существуют ситуации, когда в соответствии с соглашением фактическая передача права собственности на производимый продукт осуществляется на очень короткий период времени (например, доли секунды или несколько часов); в этом случае право собственности

¹⁴⁹ Часто наличие скидки в контракте не объясняется.

¹⁵⁰ Однако нельзя сказать, что никогда не бывает обстоятельств, когда налогоплательщик мог бы продемонстрировать сопоставимость своих действий с действиями независимых сторон, но, как всегда, налогоплательщику потребуются доказательства для обоснования своей позиции.

не передается до тех пор, пока не будет согласована третья сторона - заказчик, а цена продукта зависит от рыночных условий, что может вызвать вопросы о том, кто на самом деле несет соответствующие риски. Аналогичным образом, соглашение с широким кругом условий, при которых покупатель может фактически отказаться от поставок, может вызвать вопрос о том, действительно ли он примет на себя риск в трудных обстоятельствах.

Наличие долгосрочного контракта не обязательно означает, что для анализа трансфертного ценообразования нельзя применять метод «сопоставимой неконтролируемой цены». В контракте, тем не менее, будет часто использоваться какая-либо формула ценообразования для поставляемых товаров, и ее можно будет сравнить с общепринятой отраслевой практикой, если по таким товарам регулярно совершаются сделки купли – продажи между независимыми сторонами. В некоторых случаях может быть доступен диапазон цен на товары, в том числе с учетом различий во времени заключения сделок, что можно использовать в качестве конкурентных материалов при определении цен в долгосрочных контрактах. Вознаграждение за другие виды деятельности (такие как выполнение функций или принятие рисков), возможно, потребует проанализировать с использованием других методов трансфертного ценообразования.

Фиксированные цены в долгосрочных контрактах

Анализ обмена экономическими выгодами, когда зависимые стороны используют фиксированные цены в долгосрочных контрактах, может оказаться сложной задачей. Это связано с тем, в частности, что между независимыми сторонами редко совершаются (или вообще не совершаются) сделки, которые непосредственно сопоставимы без необходимости внесения поправок.

Налоговые органы при оценке приемлемости таких цен и других условий контракта должны основываться на информации, разумно доступной для бизнеса на момент заключения соглашения, а не на том, что фактически происходило с ценами *ex post*. При подаче документов в налоговые органы ТНК как налогоплательщик должна будет предоставить обоснование того, как была установлена эта цена. Это обоснование может включать прогноз цен, подготовленный независимыми экспертами, или ретроспективный анализ колебаний цен. Концептуально, нижним пределом для фиксированной цены может быть цена, которая возместит затраты на строительство и эксплуатацию рудника в течение ожидаемого срока его эксплуатации, а также обеспечит прибыль на капитал, соразмерную этому капиталу и рискам, связанным с реализацией проекта. Налоговые органы также должны убедиться в том, что решения о фиксированной цене фактически были приняты в указанное время и не были придуманы позднее, чтобы выбрать наиболее выгодную цену.

Действия сторон в ходе исполнения соглашения важны для понимания того, что предусмотренное в соглашении распределение рисков фактически соответствует действительности. Это касается соответствия действий обеих сторон распределению рисков и ответственности между ними. Например, события, которые дезорганизуют рынки (такие как резкое падение спроса), могут пролить свет на то, действительно ли продавец передал риски покупателю. В такой ситуации будет проверена способность покупателя принимать поставку данного товара, и тот факт, что он в действительности не принял право собственности на эту

продукцию, в этой ситуации может быть свидетельством того, что риск на самом деле остался за производителем. Например, соглашение о долгосрочных закупках, охватывающих всю добычу, должно предусматривать только очень ограниченные обстоятельства, при которых покупатель может отказаться от приема продукции, соответствующей показателям качества, указанным в контракте.

ТЕМАТИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ ПО ОТДЕЛЬНЫМ ВИДАМ МИНЕРАЛЬНОГО СЫРЬЯ

Эксперты ОЭСР подготовили несколько тематических исследований по ключевым видам полезных ископаемых, добываемых на разных рудниках. Эти тематические исследования предназначены для того, чтобы предоставить развивающимся странам подробную отраслевую информацию и способствовать расширению знаний о горнодобывающем секторе в налоговых органах.

Тематические исследования по продуктам из меди, железной руды, энергетического угля и рудного золота. Эти минералы были выбраны потому, что по каждому из них есть продукты, которые обычно продаются в форме полуфабрикатов, и потому, что каждый из них представляет особую важность для многих развивающихся стран. Эти исследования сосредоточены на средних и крупных рудниках, поскольку они в основном эксплуатируются транснациональными компаниями (ТНК).

Медь

Медь является важным металлом во многих отраслях промышленности благодаря своей тепло- и электропроводности. Ее часто используют в строительстве и в сфере телекоммуникаций. Она также устойчива к бактериям и грибкам, что делает ее пригодной для использования в таких областях, как производство кухонного оборудования и водоочистка. Процесс превращения медной руды в чистый металл зависит от типа руды (содержащей оксиды или сульфиды меди).

Многие развивающиеся страны, такие как Перу, Замбия и Казахстан, экспортируют медь в виде концентрата, который представляет собой порошок, который после первоначального обогащения обычно содержит около 30% меди. Некоторые страны, такие как Замбия, также экспортируют медные аноды, а другие, такие как Демократическая Республика Конго, экспортируют очищенные медные катоды.

Железная руда

Железная руда является массовым товаром, который обеспечивает железо для производства стали. Термин «железная руда» относится к различным типам месторождений, которые можно разделить на две категории: с рудой «высокого качества» и рудой «низкого качества». Руды высокого качества, содержащие примерно от 50% до 65% железа, в основном состоят из гематита, тогда как руды низкого качества в основном состоят из магнетита (содержит до 30% железа) и таконита (как правило, менее 30% железа).

Основными видами железной руды, которую развивающиеся страны поставляют на экспорт, являются сыпучая железная руда, а также железная руда в виде кусков, концентрата, окатышей и агломерата. Руды с более высоким содержанием железа с большей вероятностью будут экспортироваться в сыпучем виде или в виде кусков, тогда как для руд с более низким содержанием обычно требуется дополнительные процессы по обогащению для производства концентратов, окатышей или кусков. Наряду с традиционными

экспортерами, такими как Бразилия и Южная Африка, на рынок железной руды выходят Сьерра-Леоне, Либерия и Мавритания.

Энергетический уголь Энергетический уголь является массовым товаром, который используется, в основном, в качестве источника энергии (для выработки электроэнергии). Энергетический уголь различается в зависимости от сорта, калорийности и уровня примесей. Уголь из разных шахт может быть смешан, например, для достижения определенной калорийности, при этом он продается либо напрямую конечным пользователям (таким как поставщики электроэнергии и производители цемента), либо через трейдеров.

Энергетический уголь преимущественно продается в необработанном виде как порода или очищается для производства концентрата. Основные экспортеры из развивающихся стран включают Южную Африку, Индонезию и Колумбию.

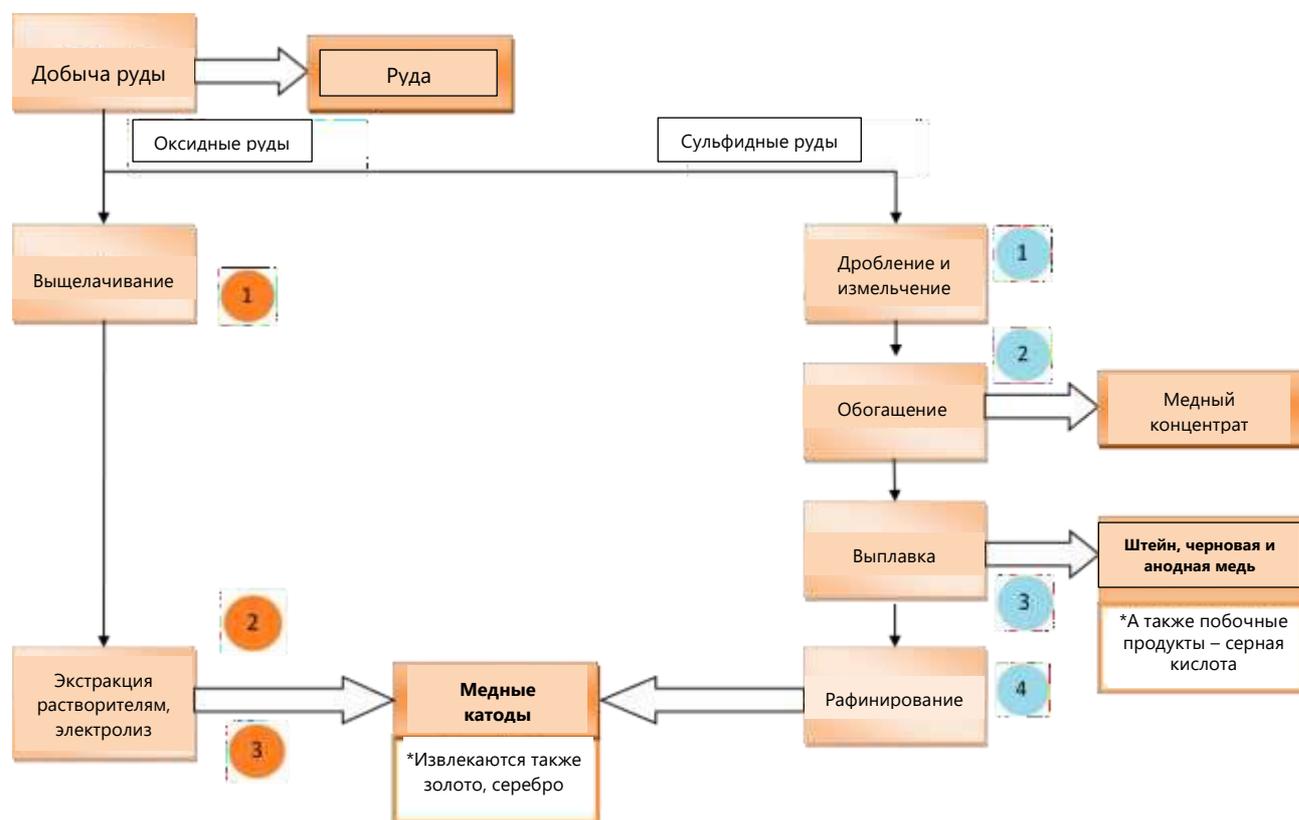
Золото

Золото – это драгоценный металл с сильной устойчивостью к химическому воздействию и ухудшению окружающей среды; широко используется в ювелирном деле; и используется как финансовый актив. Золото добывается само по себе, но оно, наряду с другими драгоценными металлами, также может добываться как побочный продукт других месторождений полезных ископаемых (таких как медь).

В развивающихся странах золото обычно экспортируется с рудников среднего и крупного размера в виде необогащенных слитков Доре для дальнейшей переработки.

Тематическое исследование: Медь

Производство меди и основные виды продукции



Добыча меди

Для отделения медной руды от окружающей породы используются процессы бурения и взрывных работ. Добытая руда затем направляется на склад для дальнейшей переработки. В этот момент содержание меди в руде обычно составляет 1 – 2% или менее (по массе). В ней также могут присутствовать другие ценные металлы, такие как золото, серебро, никель и кобальт - на самом деле, многие рудники являются «полиметаллическими».

Руда может быть однородной или, если она неоднородна, то ее разделяют по сортам и складывают отдельно. Затем на мельнице ее дробят на более мелкие кусочки примерно одинакового размера. Этот процесс либо осуществляется на руднике, либо руда транспортируется на сторонний завод автомобильным или железнодорожным транспортом.

Дробление и сортировка являются первыми шагами в переработке медной руды. Руда на основе сульфида подвергнется дополнительному измельчению для подготовки к процессам обогащения. Куски оксидных руд будут складываться для подготовки к процессам выщелачивания.

ОКСИДНАЯ МЕДНАЯ РУДА

1 Оксидные медные руды обычно подвергаются **выщелачиванию**.

Руда накапливается в кучах на специальных участках для выщелачивания и над ними распыляется раствор серной кислоты чтобы постепенно растворить медь, отделяя ее от окружающей породы. Обогащенную медью жидкость собирают в бассейнах и перекачивают в установку для очистки.

2 К раствору добавляют органический растворитель, который связывает медь.

Богатый медью электролит всплывает на поверхность жидкости, отделяется и перекачивается на следующую стадию процесса. Этот процесс известен как **«экстракция растворителем»** или **выщелачивание**.

3 Затем добавляют кислый раствор, чтобы увеличить концентрацию меди и позволить жидкости проводить электричество. Жидкость перемещается в резервуары, содержащие тонкие листы из меди («стартовые листы») или из нержавеющей стали («заготовки»). Электрический заряд подводится к жидкости, заставляя медь прикрепляться к листам. Через примерно 10 дней стартовые листы утолщаются до ширины 2,5 сантиметра, образуя катоды с содержанием 99,9% меди. Этот процесс известен как **«электролиз»**.

СУЛЬФИДНЫЕ РУДЫ

1 **Руды на основе сульфида** подвергаются процессу разделения – выплавки – трафинирования.

Руда измельчается до консистенции песка, а затем смешивается с водой и химикатами для отделения частиц сульфида меди вместе со вспенивающимся веществом.

2 Эта суспензия перемещается во **флотационные** резервуары, где воздух прокачивается через нее, образуя пузырьки, которые притягивают химически покрытый сульфид меди. Пузырьки всплывают на поверхность и удаляются, фильтруются и затем высушиваются, образуя порошок (медный концентрат). Путем этого процесса обычно извлекают 85 – 95% меди в руде.

На этот момент сухой концентрат содержит приблизительно 20 – 30% меди по массе, около 30% железа, 30% серы, а остальное – это небольшое количество золота, серебра и нежелательных элементов, таких как мышьяк и ртуть.

Экспортируемые медные **концентраты** транспортируются морским путем как сыпучий товар, либо в бочках, либо в мешках или в виде рассыпного порошка.

3 **Выплавка** удаляет большую часть железа, серы и других нежелательных материалов из концентрата. Концентрат может быть первоначально обжарен для удаления серы и влаги.

Концентрат смешивают с кварцевым песком и известняком и переносят в печь. По мере плавления составные части смеси разделяются, причем более тяжелая медь опускается на дно печи, а кремнезем, который удаляет примеси, всплывает и сливается в виде шлака.

После этого процесса медь находится в стадии «штейн» с концентрацией меди

от 50 до 70%. В большинстве случаев штейн переносится непосредственно в виде расплавленной жидкости в конвертер, но его также можно разливать в слитки, охлаждать и перемещать на отдельную установку.

В конвертере к штейну добавляется больше кремнезема, и через печь продувается воздух, чтобы снова расплавить материалы и отделить медь от другого шлага, содержащего железо. После этого процесса получается так называемая «**черновая**» медь, и ее чистота обычно составляет около 99%. Небольшие примеси, включая кислород, серу и железо, все еще присутствуют, что требует дальнейшей переработки. В зависимости от типа плавильного завода, черновая медь может быть охлаждена и сформована в слитки для транспортировки на другое предприятие или загружена непосредственно в анодную печь для литья.

В процессе литья природный газ вдувается в расплав, чтобы сжечь избыток кислорода. В конце процесса расплавленную медь с чистотой приблизительно 99,4% разливают в формы и охлаждают. Эти формы называются «**анодами**».

4

Рафинирование (очистка) является заключительным этапом в производстве чистой меди. Аноды очищают с помощью электролитического процесса, при этом их помещают в емкости с раствором серной кислоты вместе с тонкими «стартовыми» листами чистой меди. К раствору подводят электрический ток, что приводит к растворению анодов и присоединению меди к «стартовым» листам, в результате чего образуются катоды меди с чистотой 99,9%. Драгоценные металлы не растворяются в растворе, а падают на основание рафинирующей ячейки и образуют «**анодный шлам**». Этот шлам собирают и в процессе выщелачивания извлекают из него драгоценные металлы.

Практика ценообразования

Чаще всего продаются по конкурентным ценам такие изделия из меди, как медные концентраты и рафинированные медные катоды. Торговля медной рудой неэффективна, потому что большая часть рудного материала является пустой породой (то есть бесполезной с коммерческой точки зрения)¹⁵¹. Блистерная и анодная медная продукция продается, но эти рынки не так прозрачны, потому что сделки по этим продуктам происходят гораздо реже.

Цены на медный концентрат и рыночные условия

Медь в виде концентрата часто продается между независимыми сторонами, и окончательные условия контракта зависят от характера отношений между покупателем и продавцом, а также от преобладающих рыночных условий. Кроме того, условия сделок могут меняться со временем по мере изменения конъюнктуры (см. Вставку 4 ниже).

Вставка 4: Конъюнктура на рынке медного концентрата

При рассмотрении вопроса о том, может ли та или иная торговая операция отражать конкурентные условия рынка, важным элементом является анализ экономической сущности сделки. На цену сделки влияют следующие факторы:

- **Кто является покупателем:** значительная часть потребления концентрата меди приходится на медеплавильные или перерабатывающие заводы, но на рынке заключаются контракты с торговыми компаниями, которые действуют как независимые посредники или работают в рамках корпоративных групп.
- **Характер сделки:** в частности, является ли она краткосрочной или представляет собой часть долгосрочного соглашения о поставке товара. Долгосрочные соглашения больше подходят для мелких и средних горнорудных компаний, которые не обладают опытом маркетинга и продаж. Кроме того, горнорудные компании могут платить заводам за переработку концентрата без передачи права собственности («толлинг»).
- **Конъюнктура рынка:** на цены концентрата напрямую влияют спрос и предложение на рынке медного концентрата, а также условия рынка как в начале цепочки переработки (включая объемы производства на руднике, наличие сырья), так и в ее финальной части (в том числе наличие на рынке рафинированной меди и лома).
- **Потребности заказчиков:** медеплавильные заводы ищут на рынке концентраты, наиболее подходящие для конкретного завода. Например, они часто стремятся закупать смесь чистых и не полностью очищенных концентратов в зависимости от устойчивости оборудования к примесям (некоторые заводы могут использовать смеси с содержанием более грязных концентратов без потери производительности). Кроме того, металлургические заводы стремятся работать с максимальной производительностью, поэтому учитывают надежность поставок и предпочитают покупать продукцию у рудников, имеющих репутацию стабильных и надежных поставщиков.

¹⁵¹ На некоторых рудниках могут быть участки, которые производят медную руду «прямой доставки» с содержанием меди около 25% или выше, например, медно-золотой рудник DeGrussa в Западной Австралии, принадлежащий компании «Sandfire Resources».

Содержание соглашения

Согласованная цена на концентраты обычно основывается на формуле, которая представляет собой сумму стоимости содержащихся в них металлов («подлежащих оплате металлов») за минусом суммы вычетов и наложенных штрафов. Типовой контракт может содержать следующие положения:

- расчет стоимости подлежащих оплате металлов;
- расчет вычетов и штрафов (как правило, таковыми являются сборы за обработку и очистку металла, а также штрафы за наличие примеси и/или штрафы за избыточную влажность, если это необходимо);
- другие уступки, которые могут быть получены покупателем, такие как «участие в цене»;
- распределение сопутствующих расходов, такие как страхование, морские перевозки, налоги и пошлины; и¹⁵²
- изложение условий оплаты.

Анализ концентрата имеет важное значение для расчета цены, потому что физические характеристики концентрата напрямую влияют на его цену. Чем дальше характеристики товара от стандартных спецификаций, тем больше корректировок можно ожидать для достижения окончательной согласованной цены.

Металл, подлежащий оплате – представительная цена на медь

Согласованная сторонами цена меди по контракту будет рассчитана с учетом процентного содержания меди в концентрате, которое оценивается путем сравнения с ценой рафинированной меди на одной из основных товарных бирж: Лондонской бирже металлов (ЛБМ); Шанхайской фьючерсной бирже (ШФБ) или в Отделе сырьевых товаров Нью-Йоркской товарной биржи (COMEX). Если взять в качестве примера ЛБМ, в контрактах в качестве справочной цены для подлежащей оплате меди обычно указывается «расчетная котировочная цена ЛБМ на медь класса А», усредненная за некоторый период времени («период котировки»).

Для продуктов в начале стоимостной цепочки, таких как концентраты, в контрактах обычно непосредственно указывается такая биржевая цена. Например, период котировки может быть средней ценой в течение третьего месяца после месяца запланированной отгрузки, отражая ожидаемое время доставки продукции на металлургический завод. Тем не менее, для медных изделий, находящихся на более высоких стадиях создания стоимости, конкретные детали представительной цены, в частности, физическое местоположение металла, приобретают большее значение (см. ниже - раздел о медных катодах).

Металл, подлежащий оплате - потери

Для обычных сортов концентрата, содержащих около 30% меди, процент подлежащего оплате металла обычно совпадает с фактическим процентом содержащейся в концентрате

¹⁵² Контракты между зависимыми сторонами могут также предусматривать комиссионные за продажу концентрата третьим лицам. Дальнейшие исследования этих сборов продолжаются, но в целом можно утверждать, что они касаются функций, выполняемых посредником, что влияет на принятую структуру вознаграждения. Комиссионные могут быть включены в договор путем непосредственного уменьшения суммы подлежащих оплате металлов.

меди. Тем не менее, корректировка также производится с учетом того факта, что покупатель (например, медеплавильный завод) не может извлечь всю медь во время процессов плавки и рафинирования металла. Коэффициенты извлечения варьируют в зависимости от медеплавильного завода, но сумма платежа обычно меняется линейно, при этом более эффективные медеплавильные заводы получают по существу «бесплатный металл». Для концентратов, содержащих около 30%, медеплавильные заводы обычно платят 96 – 97% от стоимости содержащейся в концентрате меди, поэтому концентрат с 30%-ным содержанием меди может фактически оплачиваться как имеющий примерно 29%-ное содержание металла¹⁵³, т. е. оплата уменьшается на 1 единицу (100 базисных пунктов). По концентрату с содержанием меди менее 22% вычет увеличивается до 1,1% (Boliden, 2008). И наоборот, если процент содержания меди превышает 30%, медеплавильный завод может уменьшить вычет из цены.¹⁵⁴

Подлежащий оплате металл - драгоценные металлы (золото и серебро)

Содержание золота менее 1 грамма на тонну сухого концентрата, как правило, не оплачивается, потому что извлечение его не имеет экономического смысла для плавильных заводов. За золото свыше одного грамма за тонну покупатель концентрата обычно платит на основе «спотовой» цены на золото, публикуемой Лондонской ассоциацией участников рынка драгоценных металлов – LBMA (см. информацию о ценах в главе «Золото»), при этом оплачивается только около 97,5% с учетом потерь металла в процессе извлечения.¹⁵⁵

По серебру обычно плата не взимается, если на тонну сухого концентрата приходится менее 30 граммов серебра. Выше этого количества вес серебра умножается на цену «спот» публикуемую Лондонской ассоциацией участников рынка драгоценных металлов. Котировочный период для обоих драгоценных металлов может совпадать с котировочным периодом для меди. Продавцы обычно получают около 90% стоимости серебра с учетом потерь в процессе извлечения (Теск, 2013).

Сборы и пени - обработка и рафинирование

Плата за обработку и рафинирование (TC/RC) обычно производится при продажах концентрата, что снижает платежи продавцу. Размер этой платы определяется на базе и «спотового» рынка, и долгосрочных контрактов. При определении платы за обработку и рафинирование на базе цен «спот» следует учитывать, что рудники, например, могут произвести в течение года больше концентрата, чем ожидали, и эти излишки они будут продавать на «спотовых» рынках независимым трейдерам или металлургическим заводам, располагающим избытком мощностей.

В долгосрочных контрактах на поставку обычно используются годовые платежи за обработку и рафинирование металла. Они основаны на ежегодных переговорах между многими крупнейшими мировыми горнодобывающими компаниями и крупными азиатскими перерабатывающими заводами по ключевым условиям, применяемым для

¹⁵³ 97% от 30% составляет 29,1%.

¹⁵⁴ Однако, эти проценты могут изменяться в зависимости от времени и от региона. Например, одна канадская компания отмечает, что за концентрат с содержанием меди выше 32% медеплавильные заводы будут платить 96,65%, а за содержание меди выше 38% будет оплачиваться 96,75%.

¹⁵⁵ Однако, как представляется, существует широкий диапазон корректировок, приемлемых для налоговых органов - например, австралийский штат Квинсленд допускает удержание 1 грамма золота на тонну концентрата при применении роялти, а затем скорректированное количество будет дополнительно уменьшено на 10 процентов. Корректировка для золота, продаваемого в любой другой форме, не производится.

поставок концентрата в течение ближайшего года (Boliden, 2008). Переговоры обычно завершаются к декабрю каждого года, и условия часто включаются в аналогичные соглашения о поставках между сторонами, не участвующими в соглашении.¹⁵⁶

Плата за обработку и рафинирование металла обычно исчисляется в долларах США за тонну концентрата. Например, в 2015 г. плата за обработку составляла около 107 долл. США за т. Плата может увеличиться для концентратов с содержанием меди выше 40%, но это зависит от конъюнктуры на рынке концентратов (т. е., если трудно получить концентраты, плавильные заводы могут снизить эту плату). Плата за рафинирование обычно выражается в долларах США за фунт подлежащей оплате меди в концентрате. Например, в 2015 г. плата за рафинирование металла составляла около 10,7 центов США за фунт (23,6 центов США за кг).

Сборы и штрафы - вредные примеси

Покупатели концентрата также будут требовать вычетов из подлежащих оплате металлов для удаления вредных примесей, которые превышают уровни, обычно встречающиеся в концентратах (см. краткое изложение в разделе «Дополнительная информация»). Штрафы могут также применяться к концентратам с избыточной влажностью.

Эти вычеты варьируют в зависимости от процесса, используемого для плавки и рафинирования концентрата, но, как правило, штраф определяется как сумма в долларах США за тонну при содержании примесей в процентах выше указанного порогового значения. Если содержание примесей слишком высоко, избыточные концентрации некоторых элементов приведут к тому, что концентрат будет забракован, как правило, потому, что содержание вредных примесей превышает пределы, допустимые пределы с точки зрения охраны окружающей среды или безопасности; или из-за того, что извлечение этих примесей неоправданно трудоемко (и, следовательно, дорого); или если их утилизация (например, ртути) обходится слишком дорого.

Также может быть наложен штраф за «сложные концентраты», но это опять же будет зависеть от рыночных условий. Например, в зависимости от заинтересованности металлургических заводов в получении необходимого количества или вида концентрата, эта плата может быть увеличена или уменьшена.

Другие условия

Дополнительные условия также могут быть согласованы в зависимости от рыночной конъюнктуры. Например, примерно до 2007 г. металлургические заводы могли договариваться о дополнительных платежах от продавцов концентрата, известных как «участие в ценах», чтобы получить свою долю от повышения цен на металлы. Другим ключевым фактором, влияющим на конечную цену, могут быть расходы на страхование и транспортировку концентрата покупателю. Концентраты продаются с использованием разных условий Инкотермс (см. Приложение 1 к настоящему докладу) в зависимости от переговорной силы каждой из сторон.

¹⁵⁶ Новости о таких переговорах обычно широко освещаются в финансовых изданиях.

Черновая (блистерная) и анодная медь

Как уже отмечалось, торговля черновой медью встречается реже, и, следовательно, практика ценообразования менее прозрачна. Черновая и анодная продукция чаще продается между медеплавильными и перерабатывающими заводами, но это нередко происходит внутри групп компаний.¹⁵⁷ Следовательно, и информации о ценах при таких продажах намного меньше.

Как и в случае концентратов, ценообразование основано на расчете стоимости подлежащих оплате металлов за минусом сборов и вычетов. Как отмечалось ранее, на стадии блистерной обработки продукт содержит от 98% до 99% меди, и оплата производится в зависимости от процента содержания меди. Выплаты также производятся за содержащиеся в меди драгоценные металлы, с корректировкой (снижением цены), учитывающей потери металла в ходе последующих процессов переработки. Расходы на рафинирование применяются также из-за необходимости окончательного удаления примесей, но они ниже, чем аналогичные расходы, применяемые к концентратам, что объясняется меньшим объемом операций по обработке металла. Черновая и анодная медь обычно поставляются на условиях СИФ.

Рафинированная катодная медь

Очищенная катодная медь торгуется во всем мире, как обычно, на биржевых площадках, таких как ЛБМ и Нью-Йоркская товарная биржа. Например, «спотовая» цена на катодную медь, котируемая на ЛБМ, имеет несколько особенностей:

- Она публикуется в долларах США за тонну меди вместе с соответствующими обменными курсами;
- Она основана на последней цене предложения наличными за партию меди, которая будет «погашена» (то есть оплачена и на нее выдан warrant – документ о переходе права собственности) в течение двух рабочих дней;
- «Марка А» – это катодная медь, которая соответствует определенному стандарту химического состава (по существу, это чистая медь с содержанием металла 99,9935%).

В цене на катодную медь отражаются ключевые факторы, такие как физические характеристики металла (в частности, соответствует ли он стандартам химического состава, установленным на товарных биржах);¹⁵⁸ находится ли он на основных складах биржи или за ее пределами; а также место расположения металла; и условия доставки (в частности, насколько быстро может быть доставлена медь - см. Вставку 5 о надбавках к цене на катодную медь).¹⁵⁹ Затраты, связанные с доставкой, обычно включают в себя арендную плату за использование складских площадей, расходы на выгрузку со склада и расходы по доставке до указанного места (LME, 2013).

¹⁵⁷ Внутри корпоративных групп компании часто используют соглашения о платежах за определенные виды переработки (например, рафинирования) и не передают право собственности на промежуточный продукт.

¹⁵⁸ См., например, Спецификации физического состояния товара в контракте, установленные на ЛБМ для меди.

¹⁵⁹ Рассмотрение сроков поставки выходит за рамки данного документа, но их влияние на надбавки к цене обсуждается в разделе «Биржевые цены и надбавки к цене»

Вставка 5: Котировки товарной биржи и надбавки к цене катодной меди

Биржевые котировки, такие как цена «спот» на Лондонской бирже металлов (ЛБМ), обычно используются в качестве базы цены для расчета подлежащей оплате меди в отношении продуктов, находящихся на более ранних стадиях переработки (например, концентратов и блистерных/анодных продуктов). Эти биржевые котировки также положены в основу сделок с поставкой товара по рафинированной катодной меди, но точная цена в конкретной сделке является результатом нескольких факторов, таких как качество металла и предполагаемое время доставки по сравнению с другими вариантами на рынке. Это означает, что цена «спот» на ЛБМ для катодной меди может быть не единственной информацией о ценах, необходимой налоговым органам, желающим проверить цену, используемую в сделке с зависимой стороной.

Биржевые котировки относятся к документу о владении («варранту») для стандартизированной единицы металла («партии»), расположенной на одной из сетевых складов, авторизованных биржей. Например, медный варрант на ЛБМ выдается на медь, физически находящуюся на определенном складе - скажем, в Роттердаме, Нидерланды. Медь, которая продается на биржах, таких как ЛБМ, может использоваться для физической поставки продукции, но тогда, когда нет серьезных проблем с поставками, это происходит редко (например, за четыре месяца 2015 г. со складов ЛБМ было доставлено 73 375 тонн меди, а тот же период на этой бирже было продано 373,4 млн. тонн меди [LME, 2015a]).

При определенных рыночных условиях производители катодной меди могут предлагать свою продукцию по ценам, превышающим биржевые котировки, получая, таким образом, надбавку или «премию»¹⁶⁰. Обычно это происходит потому, что они предлагают товары, которые физически будут доставлены покупателю быстрее, чем покупатель может их получить от поставщиков в другом месте. Премией обычно пользуются все продавцы, предлагающие продукт на рынке на этих условиях, хотя размер премий может отличаться у разных продавцов в зависимости от их конкретной стратегии продаж. Такие поставки отличаются от изолированной продажи между двумя сторонами, которая может осуществляться по ценам, более выгодным, чем сделки на рынке в данный момент.¹⁶¹

Следовательно, ответ на вопрос о том, является ли премия частью сделки по катодной меди с зависимой стороной, будет определяться конкретными обстоятельствами этой сделки. Соответствующие факторы включают физическое местоположение продаваемого металла относительно местоположения покупателя и условий поставки, доступных покупателю от других поставщиков (то есть, может ли доставка быть осуществлена быстрее, чем у других продавцов на рынке). Например, катодная медь, отправленная из Австралии покупателю в Европе, может продаваться с премией, если время доставки сопоставимо с поставкой европейскими поставщиками (при прочих равных условиях, таких как качество катода).

¹⁶⁰ Например, в 2015 г. поставщики катодной меди на европейский рынок смогли получить надбавки в размере около 1% – 2% по сравнению с ценой с оплатой наличными на ЛБМ при срочной доставке (обычно 8 – 10 рабочих дней).

¹⁶¹ В рамках авторизованных систем складирования основных бирж при определенных обстоятельствах покупателя катодной меди, требующие физической доставки металла, могут также платить премию. В частности, если количество металла, которое необходимо доставить со склада, увеличивается, то время ожидания также увеличивается, поэтому держатели варрантов, желающие получить катодную медь быстрее, могут вместо этого приобрести партию, которая находится ближе в очереди на доставку, заплатив продавцу надбавку к цене с оплатой наличными.

Дополнительная информация: вредные примеси в медном концентрате

В приведенной ниже таблице представлены обычные штрафы за вредные примеси, которые можно найти в контрактах на поставку медного концентрата. Обратите внимание - эти данные являются ориентировочными.

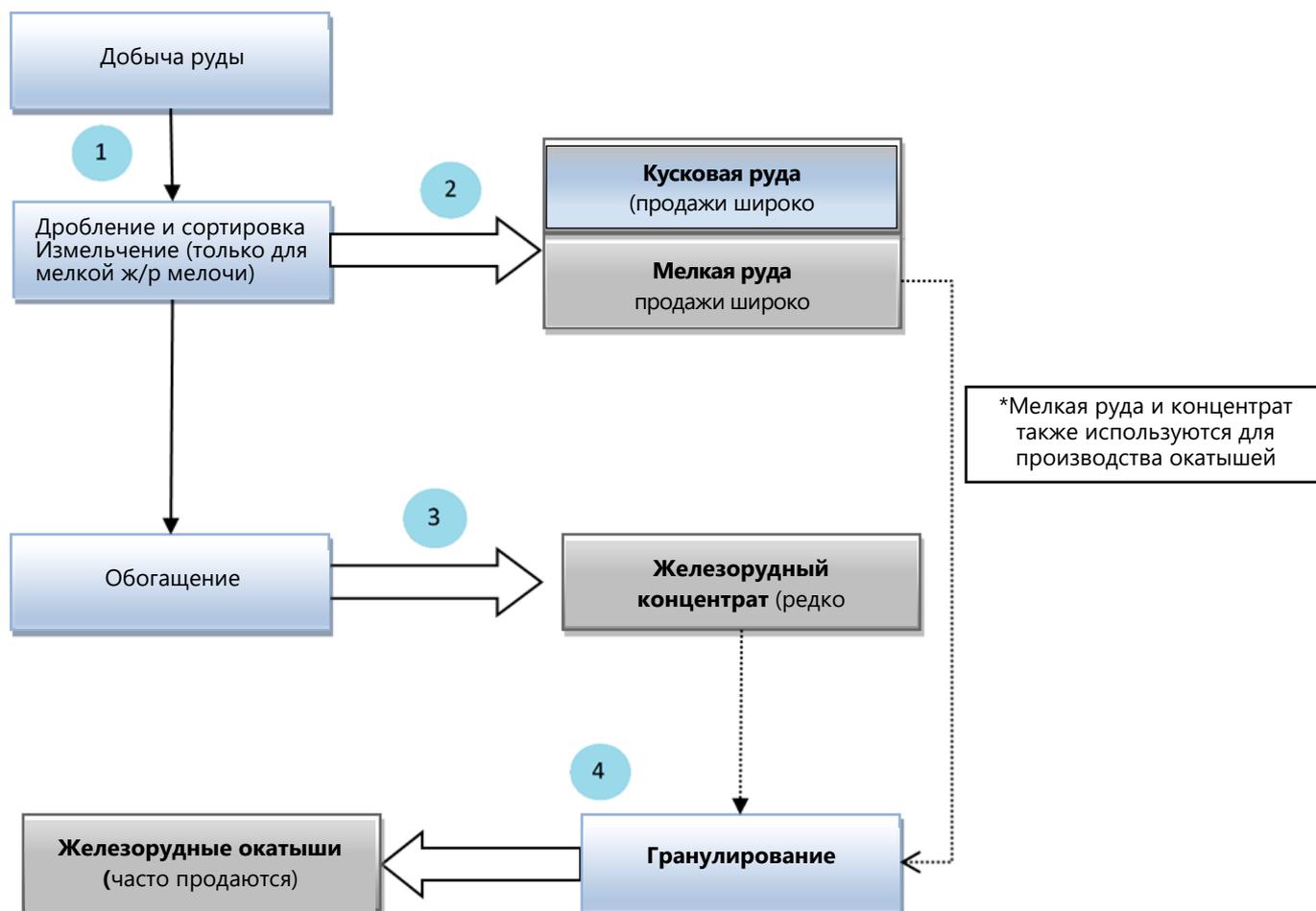
Вид примеси	Причина штрафа	За % содержания	За превышение нормы на %
Мышьяк	Снижает проводимость меди, повышает температуру рекристаллизации меди, вызывает растрескивание на границах зерен меди. Также известен как канцероген для человека, требующий мер по предотвращению его воздействия на окружающую среду. Дорог в утилизации.	0.1	0.2
Сурьма	Снижает проводимость катодной меди, отжигаемость (способность меди укрепляться в процессе отжига), способность к вытяжке (способность вытягивать медные стержни в тонкую проволоку). Также возможно является канцерогеном для человека.	0.01	0.1
Висмут	Вызывает растрескивание медных стержней, плохую способность к вытяжке даже при очень низких концентрациях. По мере увеличения концентрации висмута, медь будет быстрее затвердевать (в целом, медь затвердевает при изгибе или деформации).	0.01	0.05
Селен	Делает катодную медь более склонной к растрескиванию во время волочения проволоки. Токсичен для человека в более высоких концентрациях. Связывается с медью во время рафинирования, уменьшая количество извлекаемой меди.		
Теллур	Увеличивает хрупкость меди, вызывая растрескивание стержней и плохую способность к вытяжке. Связывается с медью при электролитическом рафинировании уменьшая количество извлекаемой меди		
Свинец	Токсичен для человека, требует мер по ограничению его воздействия на окружающую среду.	1.0	1.0
Никель	Никель в анодах снижает растворимость меди в жидкости электролита на стадии рафинирования. Он также должен быть удален из электролита. Никель также является канцерогеном для человека и требует мер по ограничению воздействия на окружающую среду. Но восстановленный сульфат никеля можно продать.	0.1	0.5
Кобальт	Токсичен для человека при высоких концентрациях. Но может быть извлечен и продан, если концентрации достаточно высоки.	0.1	0.5
Хлор	Вызывает коррозию плавильных печей, если конденсируется в виде соляной кислоты. Требуется мероприятий по защите окружающей среды.	0.01	0.05
Фтор	Значительные трудности при выплавке, если смешивается с водой и образует разъедающую плавиковую кислоту, которая в высоких концентрациях вызывает проблемы со здоровьем. Металлургические заводы не хотят принимать концентраты с высоким содержанием фтора или взимают значительные штрафы за обработку.	10 г/т	330 г/т
Кадмий	Токсичный тяжелый металл, канцероген для людей, что требует мероприятий по защите окружающей среды.	п.а.	п.а.
Ртуть	Высоко токсична, что увеличивает стоимость утилизации отходов и может повредить оборудование для плавки. Может оставаться в расплавленных газах, требуя охлаждения газа ниже нуля градусов по Цельсию для снижения концентрации. Удаление ртути увеличивает капитальные и эксплуатационные расходы. Требуется утилизации.	1 г/т	10 г/т
Цинк	В высоких концентрациях увеличивает вязкость шлака во время выплавки, что приводит к потерям меди.	1.0	3.0
Кремне - и глинозем, магнезия	При достаточно высоком процентном содержании температура плавления в плавильной печи повышается, что требует более высоких рабочих температур (следовательно, большей энергии) для ограничения потерь меди.	1.0	5.0

Источник: C. Fountain. *The Whys and Wherefores of Penalty Elements in Copper Concentrates*.
п.а. – нет данных.

Примечание: уран также является проблемным элементом при высоких концентрациях, что затрудняет продажу концентрата.

Тематическое исследование: железная руда

Железная руда и основные продукты



Примечание: мелкая руда и концентраты также используются для производства агломератов, которые похожи на окатыши железной руды. Тем не менее, агломерат трудно транспортировать и, следовательно, им не часто торгуют.

Добыча железной руды

За исключением гематита (см. ниже), большинство начальных операций по обогащению приводит к получению трех продуктов: обычного концентрата, концентрата среднего или концентрата очень низкого качества (который либо перерабатывается, либо складывается); а также хвостов, которые сбрасываются в отвалы.

Руды разных марок могут быть отделены друг от друга для разных способов переработки, и для разных видов руды характерно разное использование.

Производство железной руды

1 Железные руды добываются с использованием процессов бурения и взрывных работ. Разработка железорудных месторождений обычно осуществляется в открытых карьерах. После того, как руда разрыхляется при помощи взрывных работ, она транспортируется большими грузовиками непосредственно на первичные дробильные машины, которые разбивают ее на более мелкие куски. Решета задерживают слишком большие фрагменты, которые отправляются обратно для дальнейшего дробления. Измельченная руда затем либо доставляется конвейерными лентами на участок хранения, либо перемещается для дальнейшего дробления, просеивания и измельчения.

2 **Руды прямой доставки в необработанном виде (гематит и небольшое количество магнетита):** гематит может потребовать лишь минимального обогащения, прежде чем его можно будет продать, особенно если по физическим свойствам он может использоваться в качестве исходного материала для производства чугуна и стали (например, руда может быть засыпана непосредственно в печь). По этой причине высококачественные руды, такие как гематит, часто называют «рудами, не требующими обогащения» (РНТБ) или «природными рудами». Гематитовая руда, как правило, подается на мельницу для дробления и сортировки, которая производит такие продукты, как «кусовая руда» (куски более 5 миллиметров) и «мелкая руда» или «мелочь» (куски меньше 5 миллиметров). Когда железная руда достигает заданного размера, ее обычно перевозят на грузовиках или по железной дороге в порт для подготовки к экспорту. Смешивание руд может также происходить недалеко от рудника или в порту.

3 **Дальнейшая обработка (большинство магнетита, низкосортного гематита и таконита):** магнетитовые руды требуют первоначального дробления и просеивания и, кроме того, проходят несколько дополнительных процессов по обогащению и отделению от пустой породы. Этими процессами обычно являются магнитное и гравитационное разделение, а также флотация.

Магнитная сепарация использует более сильные магнитные свойства магнетита по сравнению с менее магнитными (или немагнитными) материалами. Разделение на фракции может быть выполнено в несколько этапов, причем каждый последующий этап применяется к более мелким частицам. Это можно сделать, используя сухой исходный материал или смешивая его с водой до превращения в суспензию. После магнитной сепарации может потребоваться дальнейшее разделение посредством флотации.

Пенная флотация проводится для руд среднего и низкого качества в целях удаления пустой породы и примесей. Существует 5 основных процессов флотации («маршрутов»), направленных на отделение богатых кремнеземом материалов, таких как кварц и, в меньшей степени, на отсеивание других примесей, в частности фосфора и глинозема. Процесс, по существу, включает в себя смешивание железорудного материала с водой и покрытие минералов железа химическими веществами, чтобы они отталкивали воду (становясь «гидрофобными»). В большом резервуаре воздух прокачивается через смесь и перемешивается с образованием пузырьков. Минералы железа в смеси прикрепляются к поверхности пузырьков (адсорбируются) и всплывают на

поверхность. Это позволяет отделить пену, а кремнезем остается в резервуаре и откачивается в виде хвостов с некоторым количеством железа, которое невозможно извлечь. Пена высушивается с образованием порошка или может транспортироваться в «мокрое» состоянии.

В процессе обогащения производятся железорудные продукты, содержащие, как правило, от 57% до 65% железа. Полученный концентрат продается или будет использован для производства железорудных окатышей или агломерата.

4

Гранулирование: железорудные окатыши используются в доменных печах и на сталеплавильных заводах прямого восстановления. Чтобы произвести окатыши, более мелкие зерна железной руды связываются вместе и термически обрабатываются. Это делается на заводе по гранулированию. Концентрат железной руды измельчают до тонкого порошка и смешивают с необходимыми связующими веществами, такими как бентонитовая глина, флюсовые материалы, в том числе известняк, и другие материалы – например, гематитовая руда может быть смешана с коксом или антрацитом в качестве внутреннего топлива. Затем смесь фильтруют для удаления воды и раскатывают в шарики («зеленые шарики») размером примерно от 9 до 16 миллиметров. Эти шарики просеивают, чтобы убедиться, что они соответствуют целевому размеру, и делают твердыми путем сушки и постепенного нагревания до 1200 – 1350 градусов по Цельсию. Наконец, окатыши охлаждают и готовят к транспортировке. На этой стадии гранулы, как правило, содержат 65-70% железа с низким содержанием примесей.

Методы ценообразования

Продукты на базе железной руды разнообразны и удовлетворяют целый ряд потребностей заказчиков. Наиболее продаваемыми продуктами является железорудная мелочь, за которой следуют окатыши и кусковая руда. Железорудные концентраты также продаются, но составляют лишь небольшую часть международной торговли (CRU, 2014).

Значительный рост сталелитейной промышленности в Китае привел к тому, что сделки с китайскими фирмами стали играть важную роль в формировании спроса на железную руду и в установлении цен. Например, на Китай в 2012 г. приходилось 55,8% видимого потребления железной руды, за ним следуют: Япония - 7,1% и Индия - 6,2% (World Steel Organization, 2015). Поэтому во многих публикациях по ценам основное внимание уделяется операциям с доставкой товара в китайские порты или регионы, так как они определяют основные направления развития международного рынка.¹⁶²

За последнее десятилетие цены на железную руду претерпели значительные структурные изменения. До 2010 г. большинство цен в сделках купли – продажи железной руды определяли на ежегодных переговорах между крупными поставщиками железной руды и производителями стали. Эти согласованные цены затем становились основой для других рыночных сделок между сторонами, не связанными с первоначальными переговорами.

Однако, начиная с 2010 г., о по мере того, как сроки действия контрактов истекали, а условия пересматривались, новые соглашения все больше стали заключаться на срок от квартала до месяца, при этом все больше использовалась цена «спот» на железную руду (RBA, 2012).¹⁶³ В настоящее время процесс установления цен в контрактах на поставку железной руды эволюционировал в направлении широкого использования индексов цен, которые будут рассмотрены ниже.

Торговля железной рудой все чаще осуществляется с использованием электронных торговых платформ, которые ориентированы на торговлю физическим товаром между участниками. Например, платформа GlobalORE и платформа Китайско-Пекинской международной горнодобывающей биржи (CBMX) все чаще используются для сделок¹⁶⁴ между крупными поставщиками и покупателями железной руды по стандартизированной железорудной продукции, связанных с физической доставкой продукции, хотя компании отмечают, что доля таких сделок все еще мала по сравнению с общим количеством транзакций, связанных с физической доставкой.

Факторы ценообразования в сделках купли – продажи железной руды

Цены на железную руду определяются, в основном, текущим состоянием рынка (и

¹⁶² На Австралию и Бразилию приходится около 78% китайского импорта железной руды.

¹⁶³ Это изменение сопровождалось растущим использованием централизованных маркетинговых организаций для управления такими функциями, как отношения с заказчиками, переговоры по контрактам, доставка и логистика, а также для управления некоторыми финансовыми рисками.

¹⁶⁴ GlobalORE также опирается на стандартизированный набор условий контракта – «Стандартное соглашение о торговле железной рудой (SIOTA)».

ожидаемыми тенденциями его развития). Это касается и предложения железорудной продукции, так и текущего и ожидаемого спроса со стороны мировой сталелитейной промышленности. Для конкретных железорудных продуктов цены определяются в основном количеством железа («fe») в продукте.

Другие факторы, которые влияют на окончательную согласованную цену, также включают:

- физическое состояние продаваемого продукта (например, мелочь, кусковая руда и окатыши) и его пригодность к использованию в качестве сырья для производства стали;
- наличие примесей в продукте; и
- условия поставки и платежа.

Кроме того, на окончательные согласованные цены, хотя и незначительно, влияют и другие факторы, такие как срок действия соглашения и навыки сторон по ведению переговоров.¹⁶⁵ Рыночные условия могут различаться по регионам и изменяться со временем – даже сезонно – но, в целом, стоимость железорудных продуктов по-прежнему связана с их использованием в качестве сырья для производства стали.

Ориентиры для цен на железную руду

Поскольку контракты на железную руду эволюционировали в сторону более коротких сроков действия и большей прозрачности цен, появились индексы цен, которые все чаще используются для установления цен на железорудную продукцию. Это – существенное изменение порядка установления цен по сравнению тем, как это было ранее при заключении контрактов, когда согласовывались фиксированные цены на весь срок их действия (The Steel Index, 2013).

В частности, в настоящее время основой для формирования цены на железорудные продукты является цена железной руды с 62%-ным содержанием железа (в сухом состоянии), хотя в текущих сделках могут быть использованы различные индикаторы цен (см. Вставку). Несколько ценовых индексов были разработаны для отслеживания цен на продукцию с 62%-ным содержанием железа, в том числе:

- IODEX (публикуемый компанией Platts’);
- Mysteel (публикуемый онлайн порталом Mysteel.com);
- Metal Bulletin (публикуемый изданием Metal Bulletin Ltd.);
- TSI (публикуемый организацией The Steel Index);
- Argus Steel Feedstocks (ICM, публикуемый компанией Argus Media Ltd); и
- China Iron Ore Price Index (CIOPI, публикуемый Китайской ассоциацией производителей железа и стали - China Iron and Steel Association).

Эти эталонные спецификации также используются многими участниками рынка для определения цены на другие марки железной руды.

Условия контракта

¹⁶⁵ Например, сделка по железной руде может содержать набор товаров, таких как куски и мелочь, с предложением скидки за объем.

Условия контракта обычно основываются на представительной цене товара, который в наибольшей степени соответствует товару, по которому ведутся переговоры. Затем эта цена корректируется с учетом физических различий между эталонным и фактическим продуктом.¹⁶⁶ Например, для железорудного продукта с содержанием железа около 62% цена на идентичные продукты с содержанием железа от 60% до 63,5% корректируется пропорционально, исходя из фактического содержания железа (в процентах). Например, отгрузка железорудной мелочи с содержанием железа 61% будет скорректирована (дисконтирована) пропорционально исходной цене 62%.¹⁶⁷ Эта пропорциональная корректировка, однако, применяется только к железорудным продуктам, содержание железа в которых находится в близком к этому значению диапазоне.¹⁶⁸

В дополнение к показателю 62%-ного содержания железа существуют также механизмы ценообразования на железную руду более высокого качества (с содержанием железа 65% и выше) и руду низкого качества (58% и ниже), что соответствует различным сегментам рынка железорудной продукции. Для более высоких марок цены, естественно, выше, что отражает как более высокое содержание железа, так и пониженный уровень влаги и примесей. Соответственно, более низкие сорта имеют более низкие цены и обычно допускают большее количество примесей и влаги (Platts, 2015).

Для каждого сегмента рынка могут быть характерны уникальные изменения цен, особенно в течение коротких периодов времени, поскольку каждый продукт не может быть легко заменен другими из-за времени, необходимого для перенастройки процесса обогащения или использования нового оборудования. Однако в течение более длительных периодов времени цены на железорудную продукцию обычно движутся взаимосвязанным образом. Как следствие, налоговые органы должны быть осторожны при поиске информации о ценах для проверки конкретной сделки.

¹⁶⁶ Согласно исследованию Metal Bulletin Research, в 2011-12 гг. Этот показатель представительной цены доминировал среди всех возможных источников информации, около 70% цен были основаны на этом показателе, за ним следовали MBIO и IODEX - около 12% каждый. TSI теперь принадлежит компании Platts (McGraw Hill).

¹⁶⁷ Для этого цена на железную руду с 62%-ным содержанием железа будет дисконтирована путем умножения на 61/62, или на 0.983.

¹⁶⁸ Platts считает, что корректировка цен на руду с содержанием железа ниже 60 процентов или выше 63,5 процентов происходит не линейно и поэтому более разнообразно.

Вставка 6. Публикуемые и контрактные цены

В финансовой прессе цена на железную руду часто указывается как относящаяся к сухой тонне железной руды, содержащей 62% железа («fe»), доставленной морем в порт Циндао на севере Китая.

Однако контракты часто заключаются с использованием других ценовых показателей, таких как центы США за метрическую тонну (Мт) содержания железа. На этой основе, например, часто определяются цены на концентраты. Это означает, что для сравнения таких контрактов с опубликованными «ценами на железную руду» могут потребоваться определенные корректировки.

Возьмем, к примеру, контракт на поставку 50 000 тонн концентрата с 64%-ным содержанием железа по цене 70,31 ц/Мт, который также будет отправлен в Циндао на аналогичных условиях поставки.

После пересчета цены в доллары США цена корректируется по содержанию Fe: $0,7031 * 64 = 45$ долл. США за тонну (поскольку в этом случае на каждые 100 единиц концентрата приходится 64 единицы железа). В зависимости от того, как это выражено в контракте, это может быть цена за тонну, включая содержание влаги («влажная» тонна). Для сравнения с опубликованной ценой сухой метрической тонны цену необходимо скорректировать, чтобы убрать вес влаги. Продолжая пример, если в партии было 8% влаги, цена корректируется следующим образом: $45 \text{ долл. США} * 0,92 = 41,4$ долл. США за сухую тонну.¹⁶⁹

Корректировки, связанные с физическим состоянием продукции

После того, как уровень железа в законтрактованном продукте был установлен, цены могут быть скорректированы в зависимости от физического состояния продукта – в сторону как повышения, так и понижения – которое может изменяться со временем в соответствии с конъюнктурой рынка. Например, в отношении продукции в форме кусков руды или гранул могут применяться ценовые надбавки по сравнению с железорудной мелочью, потому что эти продукты предназначены для немедленного использования в печах, но эта надбавка для поставок в Китай может возрасти в течение года, если холодная погода в Китае ограничивает альтернативные местные поставки мелкокусковой руды (Рио Тинто, 2015).¹⁷⁰

Обычно применяются следующие корректировки:

- для железорудной мелочи: корректировка в сторону снижения цены может применяться тогда, когда кусочки поставляемой руды очень маленькие (иногда их называют «сверхтонкими»), что связано с дополнительной переработкой, которая может для этого потребоваться;¹⁷¹
- для кусковой руды: надбавка за необычно большие куски, если удельный вес их в партии выше установленного порога, может быть снижена из-за необходимости дополнительной обработки, которая может потребоваться;¹⁷²
- для окатышей: надбавки к цене по сравнению с мелкокусковой рудой могут выплачиваться в зависимости от качества окатышей. В частности, для окатышей, изготовленных для использования в сталеплавильных процессах прямого восстановления, обычно устанавливается большая надбавка, чем для окатышей,

¹⁶⁹ Источник: составлено на основе Garbracht (2010).

¹⁷⁰ Таким образом, расчет надбавки может состоять из двух частей: корректировки в зависимости от содержания железа по сравнению с мелкокусковой рудой стандартного качества, а затем надбавки за форму окатышей.

¹⁷¹ Концентраты обычно продаются с надбавкой по сравнению с мелкокусковой рудой, в основном, потому что в них больше содержание железа и ниже содержание примесей, а не из-за физической формы.

¹⁷² Но это не часто встречается, так как дробление и просеивание обычно предшествует продаже.

изготовленных для применения в доменных печах.

Корректировки цен, основанные на размере кусков руды, как правило, согласовываются сторонами в зависимости от условий сделки, но некоторые данные о надбавках к ценам на кусковую руду и окатыши также публикуются (см. Приложение об источниках данных).

Штрафы и вычеты - примеси

Уровень примесей в железорудной продукции напрямую влияет на цены в контрактах. Более высокий уровень содержания некоторых примесей обычно влечет за собой штрафы по сравнению со стандартизированными марками из-за нежелательного воздействия, которое эти примеси оказывают на свойства железа (и, следовательно, стали – об этом говорится в общих чертах в Дополнительной информации). Наиболее важными примесями, влияющими на цены железорудных продуктов, являются кремнезем, глинозем, фосфор, сера и примеси, приводящие к «потерям при выплавке», что в основном относится к содержанию влаги.

Контракты обычно определяют пределы для каждой из этих примесей, а фактические корректировки вносятся на основании результатов испытаний (анализа). Кроме того, на цены может влиять наличие щелочных металлов, таких как литий, натрий и калий, если они превышают минимальные количества, но это встречается реже.

- Что касается глинозема и кремнезема, то имеются некоторые рыночные данные о корректировках для каждого дополнительного процентного пункта примеси в определенном диапазоне. Кроме того, железорудные продукты с низким содержанием глинозема (ниже 4 процентов) могут иметь собственную представительную цену, более высокую, чем цена на стандартные сорта.
- Уровень влажности не оказывает существенного влияния на цены, поскольку железорудные продукты, такие как мелочь и кусковая руда, оцениваются в пересчете на сухую метрическую тонну. Для окатышей вряд ли будут устанавливаться вычеты за влажность, так как процесс уплотнения обычно означает, что они имеют влажность не более двух процентов.
- Что касается других примесей, информацию о корректировке цен найти трудно, и условия их поставки обычно согласовываются на двусторонней основе.

Количество примесей в железорудных продуктах ограничено вследствие нескольких факторов. В частности, рудники, как правило, стремятся производить продукты, в которых содержание примесей не превышает обычно принятый уровень, чтобы обеспечить возможность для предложения продукции большему числу покупателей и продавцов¹⁷³. Кроме того, содержание некоторых примесей ограничено правилами морских перевозок. Например, правила безопасности морских перевозок ограничивают содержание влаги в железорудных продуктах (ИМО, 2009). Если в продукции существенно превышен уровень примесей, обычно встречающиеся на рынках, компании, если они решатся продать этот товар, могут столкнуться с более значительными вычетами с цены, но это дает сильные стимулы для смешивания руды с другими марками, если рудник может это себе позволить, или, по крайней мере, для инвестиций в оборудование, чтобы обеспечить дальнейшее обогащение руды.

¹⁷³ Это привело к разработке «брендов» железорудной продукции, которые предполагают предложение продукта со стандартными характеристиками, включая содержание железа, размер частиц, наличие примесей и влажность.

Другие факторы, влияющие на цены

Корректировки, связанные с местоположением товара и сроками его поставки

Как отмечалось выше, спрос на железную руду со стороны китайских сталелитейных заводов предполагает, что значительная часть информации о ценах сфокусирована на китайских портах, куда поставляется эта продукция.

Источники по ценообразованию обычно публикуют цены на товары, расположенные в китайских портах, на условиях «стоимость и фрахт». В результате налоговые органы обычно должны корректировать цены с учетом различий в условиях доставки. В частности, для того, чтобы определить цену, которая была бы заплачена в другом географическом районе, необходимо сделать поправку на стоимость фрахта. Чтобы сделать эту корректировку к цене, договаривающимися сторонами и налоговыми органами часто используются «нетбэки»¹⁷⁴ (касательно ценообразования с использованием «нетбэка» см. соответствующий раздел по сопоставимости цен в настоящем документе).

Цены, применяемые в сделках с железной рудой, также зависят от ожидаемой продолжительности поставки и даты отгрузки товара. На рынках, где ожидается падение цен на железную руду,¹⁷⁵ продавцы могут получить премию по сравнению с представительной ценой, если они смогут поставлять товар быстрее, чем другие поставщики. И наоборот, для поставщиков продукции, предлагающих более длительные сроки поставки по сравнению с общедоступными, могут применяться вычеты путем добавления скидки к представительной цене.

Срок действия контракта («спотовые» и срочные контракты)

На цену продукции из железной руды влияет характер взаимоотношений между сторонами, в частности, будет ли сделка единовременной или будет ли она являться частью долгосрочного соглашения («срочный контракт» или «долгосрочный договор о закупке по фиксированным ценам»).

В последнем случае продавец продукта может либо предлагать более низкую цену или вносить коррективы в другие условия в качестве стимула для поставки большего объема продукта, либо действовать иным образом для создания стабильных долгосрочных соглашений о поставках (о срочных контрактах см. Приложение 1).

По мнению экспертов, мелкая железная руда с большей вероятностью будет продаваться на «спотовых» условиях, особенно китайским покупателям (Platts, 2015), тогда как кусковая руда и окатыши с большей вероятностью будут продаваться по контрактам на фиксированный срок – на месяц, квартал или год (Metal Bulletin Research, 2015). Как отмечалось ранее, в

¹⁷⁴ Этот подход используют, например, при заключении контрактов на торговой платформе GlobalORE.

¹⁷⁵ О чем свидетельствует понижательный вектор кривой цен на фьючерсы, широко трактуемый как «движение вниз».

срочных контрактах обычно используются индексы цен на железную руду, а не фиксированные цены.

Железная руда – основные примеси

Основные примеси в железной руде, которые должны содержаться в допустимых пределах:

- Кремнезем - увеличивает ломкость железа. Если кремнезем остается в железной руде, во время выплавки он может сплавиться с железом. Кремнезем обычно относительно легко удалить из-за разницы в плотности минералов, богатых кремнеземом, и минералов, богатых железом (Reed, 2013).
- Фосфор - также делает железо более хрупким, допускаются только очень низкие проценты содержания фосфора (Reed, 2013). Однако, фосфор также увеличивает твердость, прочность и текучесть стали.
- Сера - также делает железо более ломким, склонным к растрескиванию и разрушению (Reed, 2013).
- Глинозем - усложняет и удорожает работу доменных печей и агломерационных установок. Наличие глинозема требует работы оборудования при более высоких температурах, чтобы предотвратить чрезмерное образование шлака (Lu, 2007).

Процессы выплавки стали

Железорудные продукты сначала используются для производства чугуна, а затем для выплавки стали. Используемый процесс производства стали («маршрут») и типы производимой стальной продукции влияют на то, какие виды железорудной продукции для этого необходимы, и на их количество. Двумя основными путями производства стали являются обычный маршрут кислородной печи и маршрут электродуговой печи.

Базовая кислородная печь: смесь железной руды, кокса, угля и лома загружается в доменную печь и расплавляется с образованием расплавленного чугуна. Гранулы или железорудные комки обычно включаются в загрузку доменной печи вместе с мелкой железной рудой, чтобы обеспечить большую циркуляцию нагретого газа в печи и реакцию с рудой (по сравнению с загрузкой с более высокой долей мелких фракций). Жидкий чугун, обычно содержащий около 92% железа, затем передается в основную кислородную печь сталелитейного завода в виде «горячего металла» или охлаждается и передается для производства стали в виде чугунных слитков. Эти слитки могут быть проданы в качестве сырья другим производителям (Metal Bulletin Research, 2015).

Электродуговая печь: первичные материалы – это железный лом и сталь, но они дополняются «металлическими» продуктами, полученными из железной руды, такими как металлические окатыши, железо прямого восстановления, горячее брикетированное железо и чугун.

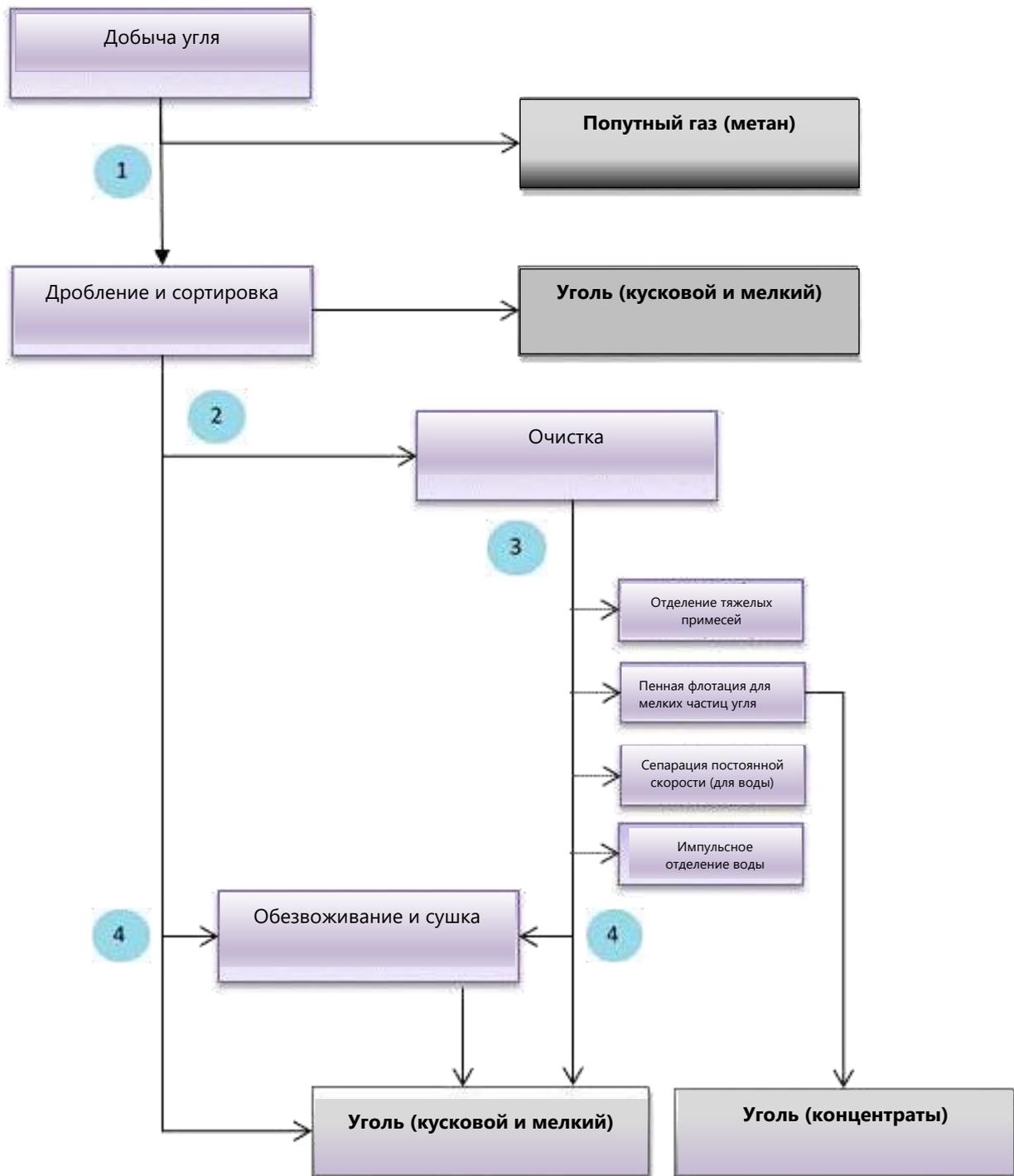
- Металлические окатыши – это шарики, обычно содержащие около 96% – 98% железа, изготовленные с использованием железорудных окатышей.
- Железо прямого восстановления представляет собой окатыши или брикеты,

изготовленные из мелкозернистой или кусковой железной руды.

- Горячее брикетированное железо представляет собой высококачественную форму восстановленного железа с большей плотностью (что облегчает транспортировку) и меньшим количеством примесей.
- В этих печах также используется горячий металл/чугун (Metal Bulletin Research, 2015).

Тематическое исследование:
Энергетический уголь

Добыча угля и продукты его переработки



Примечание: метан угольных пластов (МУП), а не уголь как таковой, также может быть основной целью добычи ресурсов. МУП образуется естественным путем по мере того, как органический материал со временем становится углем. Газ хранится во многих слоях угля и удерживается на месте под давлением (Lennon, n.d.). В шахте можно извлекать метан из угольного пласта, выводя его на поверхность путем прокачки воды через угольный пласт. Ценообразование на СВМ выходит за рамки данного исследования.

Добыча энергетического угля

Уголь добывается из земли с помощью механического процесса выкапывания. Добыча угля производится открытым способом в карьерах с применением экскаваторов-драглайнов или закрытым способом в подземных шахтах, где части угольного пласта используются в качестве опор для удержания контура шахтных туннелей при проведении проходческих работ (Shaw, 2016).

Уголь перемещается в исходный склад («рудный склад»), а затем с помощью процессов обогащения начинает превращаться в товарный продукт.

1 Дробление и сортировка: уголь транспортируется через ряд связанных между собой дробилок, чтобы уменьшить размер кусков до более однородного. Решета используются для удаления кусков больше установленного размера (например, 50 миллиметров), и эти куски отправляются обратно для дальнейшего дробления.

2 Как только куски угля достигают установленного размера, уголь можно отправлять заказчикам (или торговцам), если наличие примесей и качество угля находятся в допустимых пределах.

В другом случае могут потребоваться дополнительные процессы очистки для удаления пустой породы и уменьшения содержания примесей (особенно золы, серы и азота).

3 Очистка: частицы угля разных размеров могут быть разделены и отправлены для различных процессов отмывки. Для очистки угля применяются многочисленные процессы, основанные на использовании различий в плотности угля относительно окружающей породы (уголь обычно легче, МЭА, 2014). Например, уголь может помещаться в резервуары и смешиваться с жидкостью, при этом уголь всплывает, в то время как более тяжелая порода тонет и удаляется (OTC Journal, 2011).

Очень мелкие частицы могут быть отделены путем **процесса флотации**, в котором суспензия, содержащая мелкие частицы угля, смешивается с пузырьками воздуха, при этом уголь прикрепляется к поверхности пузырьков и всплывает к верхней части резервуара в виде пены, где их удаляют и сушат для образования концентрата (Huynh, n.d).

Очистка может также включать удаление серы, особенно диоксида серы. Это может потребовать использования **химических процессов**, при которых сера химически связывается с углеродом.

4 Сушка/обезвоживание: Уголь часто требует сушки для подготовки к морской транспортировке. Сушка снижает транспортные расходы и повышает эффективность использования угля при производстве электроэнергии.

Процесс **обезвоживания** зависит от типа удаляемой воды (внутренней, поверхностной или свободной воды, удерживаемой в зазорах между частицами угля) и типа угля (Speight, 2013). Поверхностная вода (особенно в углях более высокого качества) часто удаляется с помощью сит, которые просеивают воду, в то время как для очистки мелкокускового угля могут потребоваться центрифуги или циклонные сепараторы. Затем уголь **сушат** в печах.

Применение и рынок энергетического угля

Термический или энергетический уголь¹⁷⁶ является источником энергии, состоящим в основном из углерода. Существует целый ряд углей с различным энергетическим потенциалом, сгруппированных в четыре сорта или «ранга», в зависимости от содержания углерода и энергии, выделяемой при сгорании. Угли более высокого ранга содержат больше энергии.¹⁷⁷ Различают следующие виды углей (от низко- до высококалорийных):

- лигнит (также известный как бурый уголь);
- полу-битумный уголь;
- битумный уголь (также известный как черный уголь); и
- уголь-антрацит.

Коммунальные службы используют большую часть энергетического угля для выработки электроэнергии и коммерческого тепла - таким образом используется около двух третей всего энергетического угля¹⁷⁸. Энергетический уголь также используется в производстве, где промышленные предприятия имеют свои собственные мощности для производства электроэнергии или нуждаются в паре (например, на целлюлозно-бумажных комбинатах), а также для производства бетона и на транспорте.¹⁷⁹

Энергетические установки, работающие на угле, различаются по размеру и конструкции, но, проще говоря, коммунальные предприятия преимущественно сжигают уголь.¹⁸⁰ Это включает в себя измельчение угля и выдувание его в котел, где он горит при высоких температурах, производя пар.¹⁸¹ Этот пар затем приводит в действие турбину для выработки электроэнергии.

Рынки энергетического угля и торговля этим товаром

Экономический контекст

Энергетический уголь остается основным источником энергии, уступая только нефти по доле в потреблении первичной энергии (в 2014 г. на уголь приходилось примерно 30% потребления энергии).

¹⁷⁶ Это исследование касается только энергетического угля. В нем не рассматриваются вопросы, связанные с металлургическим или коксующимся углем, которые используются для производства кокса (и, соответственно, чугуна и стали), а также с производством метана, торфа и разработкой сланцев и нефтеносных песков.

¹⁷⁷ С научной точки зрения уголь различается по степени изменений, которые он претерпел со стадии первичного органического материала. Угли более высокого ранга - это те, которые подверглись наибольшей трансформации (ABARE, 1997).

¹⁷⁸ Страны ОЭСР используют это в большей степени, чем страны, не входящие в эту организацию.

¹⁷⁹ В Китае и Южной Африке есть также небольшое производство жидкого топлива из угля.

¹⁸⁰ Небольшая часть (менее 1%) производственных мощностей в мире применяет процесс газификации угля, при котором уголь превращается в газ для производства синтетического водорода и монооксида углерода, используемых в качестве топлива.

¹⁸¹ В качестве альтернативы, уголь можно сжигать в псевдо-сжиженном слое для образования пара.

Рынки угля в международном плане вполне конкурентоспособны; арбитраж (выравнивание прибыли) происходит при продаже топлива в разных регионах, а также путем смешивания сортов угля для удовлетворения особых требований заказчика. Но, как и рынки других видов сырья минерального происхождения, рынок энергетического угля имеет свои уникальные особенности и экономический контекст. В частности, на рынок угля, помимо международного спроса и предложения, влияют и факторы внешней политики. Например:

- Политика энергетической безопасности и экологическая политика (особенно политика ограничения выбросов углерода) основных импортеров и экспортеров влияют на структуру и динамику рынков угля.
- Ужесточение экологических требований в Китае изменило структуру импорта угля в Китай в сторону снижения доли углей с высоким содержанием примесей.
- Правительство Индии недавно отказалось от своей роли единственного торговца углем (через компанию «Coal India Ltd.») и разрешило региональным правительствам и частным компаниям добывать уголь и продавать его непосредственно конечным пользователям (IEA, 2016).

Торговля углем

В 2014 г. общий объем торговли энергетическим углем составил 1,05 млрд тонн, из которых около 945 млн тонн было доставлено к потребителям морским путем (IEA, 2015). Таким образом, внешняя торговля углем является крупным международным рынком, но на эту международную торговлю приходилось лишь около 17% от общего объема добычи угля (остальная часть приходится на внутреннее производство и потребление).

Страны Тихоокеанского бассейна доминируют в международной торговле углем, поскольку именно там расположены крупнейшие импортеры и экспортеры; а другим основным международным рынком являются страны Атлантического бассейна.¹⁸²

Что касается **экспорта**, то крупнейшими экспортерами по общему тоннажу в 2014 г. были: Индонезия (приблизительно 421 млн т), за которой следуют Австралия (196 млн т), Российская Федерация (127 млн т), Колумбия (85 млн т) и Южная Африка (74 млн т). Что касается **импорта**, то азиатские покупатели составляют большинство импортеров угля (по весу). Китай является крупнейшим импортером энергетического угля; в 2014 г. эта страна импортировала, согласно оценкам, 219 млн т, что составляет более 20% импорта угля в мире. Далее следуют Индия (175 млн т), Япония (137 млн т), Республика Корея (96 млн т) и Тайвань (58 млн т). Страны Европы и Средиземноморья, в частности, Германия, Великобритания и Турция также являются крупными покупателями этого товара.

Колебания цен в Китае очень сильно влияют на ценообразование в международной торговле, что объясняется большой долей этой страны в общем потреблении угля.¹⁸³ Международное Энергетическое Агентство (IEA) отмечает, что «... прибрежный Южный

¹⁸² Российская Федерация и Южная Африка способны поставлять уголь на оба этих рынка в зависимости от уровня цен.

¹⁸³ Уникальной особенностью торговли углем является то, что продажи угля на внутреннем рынке обычно не связаны с представительными ценами мирового рынка. Дополнительную информацию о внутренней торговле углем, в частности, в Китае, можно получить в Международном Энергетическом Агентстве.

Китай по-прежнему является клиринговым рынком (уравновешивающим спрос и предложение), то есть основным регионом, где формируется цена, особенно низкокалорийного угля, в Тихоокеанском бассейне. Импортный уголь, в основном, из Индонезии и Австралии конкурирует с внутренней прибрежной торговлей (Китая) и продается по преобладающей «спотовой» цене на день, когда была заключена сделка, или даже по преобладающей «спотовой» цене на день, когда уголь прибывает в порт назначения». (IEA, 2015)

В последнее время несколько факторов, в том числе снижение фрахтовых ставок, способствовали усилению интеграции между Тихоокеанским и Атлантическим бассейнами, увеличивая возможности трейдеров осуществлять арбитраж между этими двумя рынками. Это означает, что цены на двух основных рынках движутся в соответствии друг с другом, а краткосрочные различия уравновешиваются изменениями торговых потоков.

Ценообразование и контракты

Требования клиентов

Важнейшее значение для понимания того, какой уголь покупают и какие требования предъявляют к поставке конечные потребители угля, имеет знание экономической ситуации, в которой работают потребители (Shaw, 2016). Например, если существует постоянная потребность в угле, например, со стороны генерирующих компаний, вырабатывающих электроэнергию для удовлетворения базовых потребностей региона, или со стороны металлургических или других непрерывных производств, то это, как правило, требует постоянных поставок угля и обеспечения бесперебойности поставок (некоторые угледобывающие предприятия располагаются в непосредственной близости от потребителя, что позволяет свести к минимуму транспортные расходы). В других случаях потребности в энергии могут колебаться: например, электростанция может работать только в определенное время суток, что дает потребителю большую гибкость в планировании закупок и использовании различных поставщиков.

Энергоемкость и качество угля

Основным фактором формирования цен на уголь является его энергоемкость (количество содержащейся в нем тепловой энергии), рассчитанная на единицу массы угля при сжигании. Для этого измеряют теплотворную способность или калорийность - способность угля генерировать тепло.¹⁸⁴ Энергоемкость измеряется в тысячах калорий (килокалориях, или ккал) на килограмм угля или в Британских тепловых единицах (BTU) в расчете на фунт угля. Энергоемкость варьируется от приблизительно 3 400 ккал/кг до 6 700 ккал/кг.

Конечные потребители покупают уголь, в первую очередь, ориентируясь на показатели его качества. Это необходимо для того, чтобы обеспечить совместимость угля с оборудованием

¹⁸⁴ Существует два способа выражения теплотворной способности: валовая теплотворная способность (GCV) и чистая теплотворная способность (NCV). GCV - это количество тепла, высвобожденное во время испытания в лаборатории, где уголь сжигается в стандартных условиях в постоянном объеме так, чтобы вся вода оставалась в жидком виде. NCV - это максимально достижимое теплоотдача в котле, так как часть энергии теряется, преобразуя воду в пар. (Источник: Thomas). NCV таким образом ниже, чем GCV - это более "реальная" теплотворная способность. См. вставку, где приведена информация о пересчете GCV в NCV.

(котлами). Существуют различные сегменты рынка угольной продукции, в зависимости, в первую очередь, от типа угля и его энергоемкости; при этом следует отметить, что уголь более низкого класса, как правило, не поставляется на дальние расстояния, вследствие более высоких транспортных расходов на единицу энергии.

Участники сделки по продаже угля либо договариваются о фиксированной цене, либо в качестве базы используют ту представительную цену на уголь, которая наиболее точно отражает вид продаваемого угля и место его отгрузки. Контракты с фиксированной ценой, как правило, имеют небольшой срок действия – от продажи товара с немедленной поставкой (спот) до поставки согласованного объема угля в течение года.

Для поставок угля с теплотворной способностью, близкой к установленной эталонной спецификации (например, с небольшими изменениями в различных поставках), производится арифметическая корректировка цены пропорционально разнице в энергоемкости между данной партией и установленным эталонным показателем качества угля. Например, если в контракте в качестве представительной цены указана цена на уголь с содержанием энергии 6000 ккал/кг, то цена партии угля с 5 900 ккал/кг может быть снижена на 1,6 процента.¹⁸⁵

Представительные цены

Представительные цены установлены для нескольких видов угля, отгружаемого из основных портов-поставщиков, включая уголь из Южной Африки, Австралии, Индонезии, Колумбии и Российской Федерации. Эти представительные цены имеют сокращенные названия, обычно используемые трейдерами, со ссылкой на конкретные публикации, которые представляют информацию по таким сделкам.

- "API2" - самая распространенная представительная цена в мире. Это базовая цена на уголь, импортируемый в Северо-Западную Европу (6000 ккал/кг на условиях NAR). Объем контрактов на основе API2 составляет более 2,5 млрд. тонн.
- Другими популярными представительными ценами являются API4 и API6. API4 – это базовая цена для угля, экспортируемого из Ричардс-Бей в ЮАР (6000 ккал/г на условиях NAR). API6 - базовая цена на уголь, экспортируемый из Ньюкасла в Новом Южном Уэльсе, Австралия (6000 ккал/кг NAR).
- Что касается Северной и Южной Америки, то «спотовые» цены Central Appalachian Coal Price Benchmark (CAPP) являются наиболее распространенными для энергетического угля на востоке США. «Спотовые» цены на уголь CAPP обычно используются для установления цен в контрактах, предусматривающих поставку реального товара, а также и для финансовых операций по краткосрочным и долгосрочным контрактам. «Спотовые» цены CAPP отражают стоимость угля в зоне поставки CAPP. Эти цены не отражают как стоимость доставки из этой зоны в другие регионы, так и затраты на борьбу с выбросами, а также любые другие затраты на погрузочно-разгрузочные

¹⁸⁵ То есть, цена будет равна $(5900/6000) \times (\text{эталонная цена})$. Стандартные контракты на торговлю углем, такие как Генеральное соглашение о купле-продаже угля 2010 г., также предписывают пересчет по содержанию BTU за фунт угля (см. Coal Trading Association в списке ссылок, приведенном в Приложении 1 к данному Дополнительному докладу).

работы (Tradition, 2013 г.)

С учетом разнообразных характеристик угля, продаваемого на международном рынке, существуют различные представительные цены для разных сортов. Например, IC11-IC15 – это пять представительных цен, публикуемых службой Argus для угля, экспортируемого из Индонезии, с теплотворной способностью от 3000 до 6200 ккал/кг NAR.

Влажность

Влажность -- это просто содержание воды в угле. Как отмечалось выше, угольные компании стараются удалять из угля как можно больше воды, так как влажность увеличивает транспортные расходы и, если этот показатель достаточно высок, это может создать риск для устойчивости судна.¹⁸⁶

Влажность измеряется как процент от "высушенного воздухом" угля (т.е. по содержанию влаги в угле после достижения равновесия с окружающей атмосферой). В соглашениях обычно указывается процент влажности с ценовым штрафом за небольшие отклонения, превышающие согласованный уровень, и с указанием максимума, свыше которого в отгрузке угля может быть отказано. Например, общая влажность может быть указана на уровне 13%, при этом делается вычет из цены в размере 0,20 доллара США/тонну за каждые 0,1% свыше 13% до отметки 14%, при котором отгрузка может быть отменена.

Примеси/Загрязнения

Примеси в угле могут повредить оборудование и/или необходимо принять меры для того, чтобы процесс сжигания угля производился в соответствии с экологическими нормами, что приводит к увеличению затрат. Примеси, такие как зола и сера, обычно приводят к штрафным санкциям (при превышении обычно допустимого рыночного уровня).

- **Содержание золы:** Зола остается после полного сгорания всего органического вещества и окисления содержащихся в угле минеральных веществ, поэтому зола является несгораемым элементом, который содержится в угле. Зольность измеряется в процентах от эталонного объема высушенного на воздухе угля. Поскольку зола не вносит вклад в теплотворную способность угля, ее присутствие увеличивает затраты. В частности, более высокое содержание золы увеличивает затраты на транспортировку и обработку на единицу энергии, содержащейся в угле, а также затраты на утилизацию отходов, поскольку зола требует утилизации после сжигания угля (ABARE, 1997 г.). Следовательно, содержание золы в угле, превышающее стандартную спецификацию контракта, приведет к вычетам из цены на уголь.

¹⁸⁶ Кроме того, низкосортные угли с высоким содержанием влаги могут самопроизвольно нагреваться, создавая риск выбросов углерода, самовозгорания или повреждения оборудования. По этой причине эти сорта угля не хранятся на электростанциях в течение длительного времени, и график их поставок должен быть тщательно продуман (Osborne, 2013).

- **Содержание серы:** Сера, в широком смысле этого слова,¹⁸⁷ является загрязнителем, который выделяется, главным образом, в виде сернистого газа в процессе сгорания угля (если только коммунальные предприятия не принимают меры, которые этого не допускают). Она также может повредить оборудование, например, вследствие коррозии металлических поверхностей. В результате электростанции, как правило, предпочитают угли с более низким естественным содержанием серы или покупают угли с содержанием серы не выше максимального порога, либо смешивают угли разных сортов.¹⁸⁸ Поставка угля с содержанием серы, превышающим стандартные контрактные требования, вызывает штрафные санкции.

В других отраслях, помимо производства электроэнергии, покупателям угля, использующим уголь в качестве источника энергии, необходимы угли, соответствующие очень точным требованиям. Вместе с тем, при производстве цемента границы допустимого содержания золы может быть выше, так как она может быть включена в клинкер, что означает, что эта отрасль может работать с более широким спектром качественных показателей угля (IEA, 2015 г.).

Другие факторы

- **Летучие вещества:** Это доля высушенного на воздухе угля, высвобожденного в виде газа или пара во время стандартного теста на нагревание (Skompska, 1993 г.). Эта доля имеет тенденцию уменьшаться по мере повышения сорта угля (ABARE, 1997). Более высокое содержание летучих веществ указывает на то, что уголь легче воспламеняется и будет гореть с большим, устойчивым пламенем.¹⁸⁹ Однако, если содержание летучих веществ слишком велико (более 30% от высушенного в воздухе угля), это увеличивает потенциальный риск самопроизвольного возгорания (ABARE, 1997).
- **Измельчаемость:** Угли с высокой степенью измельчаемости – относительно мягкие и легко поддаются подготовке для сжигания в котлах. Измельчаемость варьирует в зависимости от сорта угля: для антрацитов (очень твердые куски) она, как правило, относительно низкая, она улучшается для битуминозных углей (наиболее измельчаемых), а для суббитуминозных и бурых углей она снова падает (Thomas, 2002). Индекс измельчаемости Хардгроува (HGI) является признанным измерителем этого качества углей. Корректировки цен обычно не производятся в случае колебаний HGI – скорее, в договорах обычно указывается типичное значение HGI для каждой партии и (меньшее) значение HGI, которое давало бы покупателю право отклонить партию товара.
- **Распределение размера угольных кусков:** размер угольных кусков обычно не влияет на цену, так как электростанции измельчают уголь до мелкого порошка непосредственно перед его использованием. Более вероятно, что товар не будет допущен к отгрузке в

¹⁸⁷ Сера может встречаться в виде элементарной серы, в виде сульфатов, сульфидов или в органической смеси в угле (Speight 2013, в справочнике по углю).

¹⁸⁸ В качестве альтернативы, заводы могут закупать угли с более высоким содержанием серы и удалять серу либо во время сжигания, либо после него (но за свой счет). Например, у коммунальных предприятий Японии обычно имеется оборудование для удаления серы.

¹⁸⁹ По этой причине для расчета индексов горючести часто используются расчеты по летучим веществам, которые определяют реакционную способность угля.

случае, если разброс угольных кусков по размеру будет слишком большим. Но в контрактах обычно указываются характеристики частиц: максимальный процент крупных (более 50 мм) и очень мелких (менее 6 мм) кусков.

Сроки действия контрактов

В международной торговле энергетическим углем доминируют «спотовые» сделки. Но при покупке энергетического угля заказчиками используется и ряд других вариантов. В контракте на уголь может быть указана фиксированная цена за тонну или использована согласованная представительная цена. Обычно контракт с фиксированной ценой заключается на короткий срок, не превышающий 12 месяцев. Контракты могут быть заключены на определенное количество угля, поставляемое либо одной партией, либо несколькими партиями в течение определенного периода времени.

Дополнительная информация: используемые в контрактах единицы измерения и принятые на рынке условия контрактов

Метрические и «короткие» тонны: Количество угля, на которое устанавливается цена, будет четко указано в контрактах либо в метрических тоннах (1000 килограммов), либо - в сделках с участием американских фирм - в коротких тоннах (2000 фунтов, что равно около 0.907 метрической тонны).

Британские тепловые единицы (BTUs): примерно 1055 джоулей энергии (1 БТЕ/фунт = 0,556 Ккал/кг).

Сухой базис: Аналитический показатель, при котором вес угля рассчитывается, исходя из нулевой влажности.

Сухой беззольный базис: Аналитическая величина, рассчитанная на основе нулевой влажности и нулевого содержания золы (т. е. первое приближение к «чистому углю»), позволяющая сравнивать различные сорта угля. Это сугубо гипотетическая величина, так как зола образуется только при сжигании угля, но этот показатель часто используется из-за удобства. Величина, не содержащая сухих минеральных веществ, более точна, но ее труднее рассчитать.

Брутто при получении (GAR) и нетто при получении (NAR): в контрактах в качестве стандартного измерителя может использоваться либо валовой, либо чистый объем полученного товара. Как отмечалось выше, разница между GAR и NAR равна скрытому теплу¹⁹⁰ кислорода и водорода, что снижает эффективную теплотворную способность котла (Knowledge Infrastructure Systems, n.d.). Приблизительное преобразование из GAR в NAR: NAR = GAR минус 260 ккал/кг (Томас, 2002).

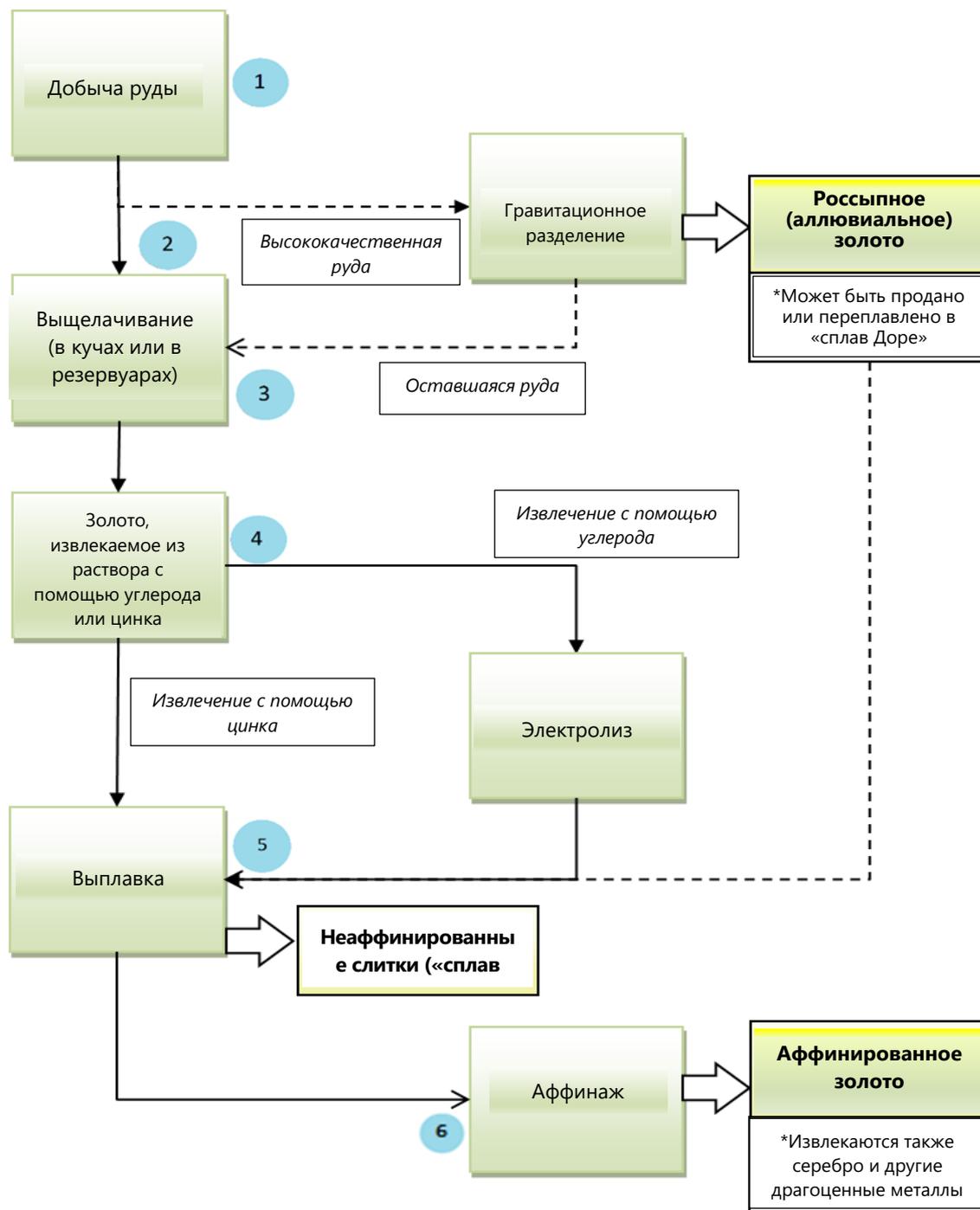
Фиксированное содержание углерода: измеряется в процентах от высушенного на воздухе образца угля, приблизительно определяется путем взятия разницы между 100 процентами объема угля и суммой предполагаемой внутренней влажности, содержания летучих веществ и золы, также измеренных на основе образца, высушенного на воздухе.

„Долгосрочный“ контракт: Для большинства стран это означает контракт со сроком действия не более 1 года (включительно). Однако в США это относится к контрактам со сроком действия не более 3 лет (включительно).

¹⁹⁰ Скрытое тепло - это количество энергии, поглощенное или высвобожденное веществом при изменении его физического состояния (например, из твердого вещества в жидкое или из жидкого в газообразное), измеренное в единицах энергии на "моль или единицу массы, претерпевающую изменение состояния" (источник: <https://global.britannica.com/science/latent-heat>).

Тематическое Исследование: Золото

Добыча золота и основные виды продукции



Добыча золота

Золото обычно находится в руде в виде мельчайших частиц, и из каждой тонны руды обычно извлекается только небольшое количество золота. Крупные рудники могут извлекать руду со средним содержанием золота до 1 грамма на тонну.

Производство золота

- 1 Процесс добычи руды зависит от содержания и геометрии рудного тела, в частности, от его близости к поверхности. Бурение и взрывные работы, как правило, используются для добычи месторождений твердых пород, но значительное количество золота также добывается из легко извлекаемых россыпных месторождений.

Первоначально руда доставляется автотранспортом на фабрику для дробления и измельчения на все более мелкие куски. Первичные дробильные установки используются для дробления самых крупных камней до размера, который может быть более удобным для дальнейшего использования. Конвейерные ленты перемещают дробленую руду к последующим дробильным установкам, используемым для отсеивания кусков, которые все еще слишком велики.

- 2 Различные части или «блоки» руды могут быть классифицированы как руды «с низким содержанием золота» (до 5 – 6 граммов золота на тонну) или «с высоким содержанием золота» (7 и более граммов), и могут использоваться в различных процессах обогащения.

Гравитационное разделение: Там, где золото находится в виде более крупных частиц, могут быть использованы различные процессы, которые используют физические отличия золота по отношению к окружающей пустой породе для их разделения. Как только более крупные частицы золота извлекаются, оставшаяся руда переносится обратно, чтобы извлечь оставшееся золото.

- 3 **Выщелачивание руды:** В настоящее время основным методом извлечения золота из руды считается цианидное выщелачивание, которое в мировой практике применяется преимущественно на средних и крупных месторождениях. Существует несколько процессов, используемых для извлечения золота, растворенного в цианиде, которые идут аналогичным путем, в том числе широко применяются процессы кучного и резервуарного выщелачивания.

Низкосортная руда сначала сваливается в кучи, а цианистый раствор распыляется над верхней частью кучи. По мере того, как жидкость проходит через руду, она постепенно растворяет золото в раствор, накапливаясь в прудах в течение нескольких недель. Этот метод является относительно дешевым и, следовательно, используется для руд с низким содержанием золота. Этот процесс повторяется в течение нескольких месяцев для увеличения максимального количества извлекаемого золота.

Для руды более высокого сорта выщелачивание обычно производится в специализированных резервуарах, что делает этот процесс более дорогостоящим, так как необходимо обеспечивать извлечение золота на основе углерода или цинка, а этого требуются различные сооружения и оборудование.

Восстановление золота: углеродный или цинковый методы

Восстановление на основе углерода: Существует два общих метода по восстановлению золота на основе углерода – это процессы "углерод в пульпе" и "углерод в щелоче", в которых углерод используется для связывания с золотом, что облегчает его извлечение. В обоих процессах измельченная руда смешивается с водой для образования пульпы и подготавливается для адсорбционного контура. Этот цикл обычно включает ряд последовательных резервуаров, где углерод и пульпа смешиваются, двигаясь в противоположных направлениях.

Этот процесс постепенно переносит золото на поверхность углерода. Основное различие между процессами заключается в том, что углерод может применяться последовательно после выщелачивания цианида (этот процесс называется CIL) или одновременно с цианидом (CIP). CIP широко используется, в то время как процесс CIL в основном применяется для обработки руд, содержащих органическое вещество и другие составляющие на основе углерода.

После того, как золото абсорбируется в порах углерода, необходимо использовать дополнительный цианидный раствор для того, чтобы отделить его от углерода и снова растворить в уже «насыщенном» (богатом золотом) растворе, готовым к электролизу. Для извлечения золота из этой жидкости используется процесс электролиза. В раствор помещают "стартовые листы" из нержавеющей стали и через жидкость пропускают электрический ток. Это приводит к тому, что драгоценные металлы связываются со стартовыми листами, постепенно образуя катоды золота. Золотые катоды переплавляются для отделения золота от нержавеющей стали.

Восстановление на основе цинка: Альтернативой процессам восстановления на основе углерода является «процесс Меррилл-Кроу». Раствор из выщелачивающих резервуаров первоначально осветляется с помощью фильтров, а кислород удаляется из раствора в вакуумной башне, чтобы цинк более эффективно притягивал драгоценные металлы.

Затем цинковая пыль смешивается с раствором, в результате чего драгоценные металлы оседают. Затем эти твердые частицы отлавливаются с помощью фильтров, а избыточная влага удаляется путем продувки воздухом над твердыми частицами (часто называемыми «цементирующим пирогом»). В этот момент, возможно, может потребоваться удалить ртуть, которая может присутствовать в «пироге». Это делается в ретортной печи, которая нагревает твердые частицы, в результате чего ртуть испаряется и удаляется. Твердые частицы затем готовы к переплавке.

Выплавка: в «процессе Меррилл-Кроу» сухой осадок смешивается с флюсом и плавится в печи. При этом расплавляются металлы, а флюсы естественным образом отделяются (золото оседает). Флюс вытягивает цинк и примеси, а расплавленный (жидкий) материал в конце концов выливается. Так как золото опустилось на дно, сначала выливается флюс, а затем золото сливается в формы для изготовления слитков.

В результате электролизного процесса золото отделяется от катодов из нержавеющей стали либо в процессе промывки, либо в процессе плавки. При промывке смывтый осадок прессуется и высушивается, смешивается с флюсами и помещается в печь. Частицы загрязняющих примесей «вытягиваются», и золото, в конце концов, сливается в формы для изготовления слитков (как описано выше). В процессе плавки катоды нагреваются примерно до 1100 градусов Цельсия, при этом золото плавится, а нержавеющая сталь нет, что обеспечивает отделение одного от другого.

В процессе плавки может также добавляться золото, полученное в результате других процессов, например, гравитационного разделения.

Слитки охлаждаются. На данном этапе они все еще являются амальгамой золота, а также, возможно, и других металлов, таких как серебро. Эти нерафинированные слитки известны как «сплавы Доре» (doré). Слитки, как правило, содержат около 80 – 85% золота, а оставшаяся часть состоит из серебра, меди, других цветных металлов и металлов платиновой группы, а также примесей. В некоторых странах «слитки Доре» содержат больше серебра, чем золота.

6

Рафинирование: Рудники отправляют свои слитки доре на аффинажный завод, чтобы отделить золото, серебро и другие металлы и удалить оставшиеся примеси. Существует несколько различных процессов очистки, применяемых в зависимости от состава продукта, подлежащего рафинированию, и масштаба операций.

С помощью «процесса Миллера» золото расплавляется, а газообразный хлор вдувается через расплавленный металл, вытягивая примеси, которые поднимаются на поверхность. При таком подходе, как правило, получается золото с чистотой 99,5%. Если этой чистоты достаточно, расплавленный металл обычно отливают в слитки весом в 400 унций, готовые для оптовой торговли.

Для более высокой степени чистоты (99,95%) используется последующий электрохимический процесс («процесс Волвилла»), при котором золото с чистотой 99,5% отливается в аноды и помещается в раствор соляной кислоты и хлорида золота для растворения. Катоды помещаются в жидкость, затем через нее пропускается электрический ток, в результате чего золото присоединяется к катодам.

Затем эти катоды переплавляются и превращаются в мелкие гранулы, когда расплавленный металл пропускают через мелкое сито, а затем быстро охлаждают. Это позволяет очень точно измерять вес золота. Взвешенные таким образом частицы золота затем заливаются в формы и плавятся, или наоборот, сначала плавятся, а потом разливаются в формы. Формы имеют стандартные размеры для слитков весом от 1 килограмма до половины унции.

Полуфабрикаты золота¹⁹¹

В зависимости от методов переработки, используемых на рудниках, главными полуфабрикатами из золота, которыми торгуют по конкурентным ценам являются бруски «сплава Доре» и концентраты.¹⁹² Международная торговля золотой рудой – это редкое явление, и там, где она существует, торговля происходит в масштабах одного региона, поскольку большая часть руды направляется в отходы, что делает транспортировку руды на дальние расстояния экономически невыгодной.

Большинство золотодобывающих предприятий извлекают, перерабатывают и переплавляют золото, серебро и другие металлы в «сплав Доре», а затем направляют металл на другие предприятия для окончательной аффинажной обработки. Многие рудники не имеют возможности самостоятельно получать «сплав Доре», и привлечение внешних аффинажных предприятий упрощает продажу золота.¹⁹³ В развивающихся странах золото обычно экспортируется в виде «сплава Доре» и рафинируется за рубежом.

При работе в конкурентных условиях с независимыми лицами, наиболее часто встречающаяся сделка для рудников состоит в том, чтобы оплатить услугу по рафинированию «сплава Доре» до 99,5%-ного содержания золота (это называется «толлинговым аффинажем», т. е. аффинажем на давальческих условиях). Золото, подлежащее аффинажу, зачисляется на счет клиента (рудника) в аффинажном заводе, и после аффинажа клиент принимает решение о продаже золота на аффинажный завод по преобладающей «спотовой» цене или о переводе золота на свой счет за рубежом (о сделках «своп» на золото см. Дополнительную информацию).¹⁹⁴

Аффинажный завод сначала проведет анализ (проверит) слитка, расплавив его, чтобы убедиться в отсутствии частей (карманов) с несоответствующей чистотой. На основании этого анализа, аффинажный завод сообщит количество золота и серебра, укажет стоимость аффинажа и цену, которую аффинажный завод готов заплатить за металлы. Эти данные обычно содержатся в товарной ведомости или в Отчете о результатах анализа. (см. пример в Дополнительной информации).

Ценообразование и оплата за металл в «сплаве Доре» будет зависеть от физических свойств слитков и конкурентных позиций покупателя и продавца. Выплата горнорудной компании по условиям сделки в первую очередь основывается на стоимости содержащегося золота и серебра («подлежащих оплате металлов»), за вычетом платы за хранение, платы за аффинаж металла и, в некоторых случаях, других сборов и налогов, таких как плата за охрану

¹⁹¹ Существует целый ряд процессов добычи золота, которые применяются на различных мелких и крупных рудниках. В центре внимания данного исследования – средние и крупные рудники.

¹⁹² Потеря доходов в результате отсутствия или занижения данных о продаже золотодобывающей продукции кустарными добытчиками или посредниками выходит за рамки данного исследования.

¹⁹³ Например, на руднике нет необходимости иметь точное количество золота, необходимое для стандартизированной международной торговли, так как поставки с данного рудника могут смешиваться с поставками других рудников (Suchecki, 2015).

¹⁹⁴ Этот подход также используется, когда речь идет о рассыпном золоте, хотя при кустарной добыче золото, как правило, сначала продается трейдерам.

окружающей среды.

Оплачиваемые металлы и ориентировочная цена

Цена на «сплав Доре» рассчитывается исходя из измеренного количества золота и серебра, которое содержится в каждом слитке. Цена за тройскую унцию определяется, исходя из преобладающих «спотовых» цен на аффинажное золото (и серебро). Прочие драгоценные металлы, содержащиеся в слитках, такие как платина, как правило, не оплачиваются (хотя они могут быть извлечены с прибылью для аффинажных заводов).

Представительная цена чаще всего основывается на данных Лондонской ассоциации рынка драгоценных металлов (LBMA), которая проводит электронные торги дважды в день. Результаты утреннего и послеполуденного аукционов (AM и PM) публикуются в виде официальной «цены на золото LBMA» за тройскую тройную унцию в долларах США, евро и британских фунтах стерлингов. Затем такие службы рыночной информации, как Bloomberg и Reuters, повторно публикуют эту информацию, а также изменения цен в режиме реального времени на основе информации, полученной от ключевых трейдеров, торгующих аффинажным золотом.

Аффинажные заводы могут использовать представительную текущую цену LBMA непосредственно в день получения слитков¹⁹⁵, или же могут слегка скорректировать эту «спотовую» цену, чтобы рассчитать размер комиссионного вознаграждения (т. е. аффинажный завод возьмет себе разницу между ценой, которую он платит за неочищенное золото, и ценой, которую он получает за продажу очищенного золота). Это означает, что рудник может получить выручку примерно равную «спотовой» цене LBMA, но не обязательно полностью совпадающую с ней. В некоторых сделках может использоваться среднее значение цены LBMA за оговоренный период времени (период котировки), но это бывает редко.¹⁹⁶

Способности сторон профессионально вести переговоры могут в некоторой степени повлиять на окончательную согласованную цену, а это означает, что в контрактах малых и средних рудников, которые располагают меньшими возможностями диктовать свои условия, цены могут быть ниже, чем у крупных добывающих компаний.¹⁹⁷

Корректировки цен и плата за рафинирование

«Спотовая» цена - корректировки по местоположению

Для клиентов, которые решают зачислить золото на «нераспределенный» золотой счет в Лондоне,¹⁹⁸ «спотовая» цена может быть скорректирована, чтобы приблизительно

¹⁹⁵ Например, Rand Refinery в ЮАР использует лондонские цены PM.

¹⁹⁶ При расчете роялти налоговые органы могут установить определенный период котировки для оценки металлов. Например, средняя цена LBMA на золото за календарный месяц, в котором продавался «сплав Доре».

¹⁹⁷ Аффинажный завод может предложить иную цену, основываясь на своих представлениях о рыночной осведомленности заказчика и потенциале для будущего бизнеса.

¹⁹⁸ Нераспределенные счета – это счета в золоте, которые работают как банковские валютные счета. Количество

определить стоимость транспортировки золота (см. Приложение 1 о сделках «Локо Своп»).

Эти корректировки отражают баланс спроса и предложения как в местах покупки, так и в местах продажи. Например, аффинажный завод, расположенный на рынке с избытком предложения золота по отношению к внутреннему спросу, обычно продает свой товар со скидкой к золоту, физически находящемуся в Лондоне. Например, скидка (на наличный товар на месте) Локо Перт (Австралия) составляет примерно 30 – 40 центов США за унцию к «спотовой» цене Локо Лондон. В другом случае в местах с избыточным местным спросом на золото по сравнению с предложением аффинажных заводов слитки продавались бы по цене выше «спотовой» лондонской цены, чтобы привлечь поставки золота.¹⁹⁹ Однако, когда физические потоки золота стабильны, такие корректировки невелики.

Металлы, потерянные во время рафинирования - комиссия за хранение

Платежи за металл обычно корректируются с учетом потерь в процессе переработки, иногда это называют «платой за удержание». Корректировки эти заводами не публикуются. Однако, по сведениям, полученным с аффинажных заводов, они небольшие: в случае крупных аффинажных заводов - около 0,1% для золота и 1% для серебра.²⁰⁰ Корректировка варьирует в зависимости от аффинажных заводов (для некоторых заводов она стандартизирована, у других она зависит от заказчика), но она применяется без ссылки на фактические убытки, понесенные по конкретному «слитку Доре».²⁰¹²⁰²

Плата за аффинаж

Для удаления примесей и отделения драгоценных металлов взимается плата за рафинирование. Аффинажные заводы могут также взимать плату за экологические издержки и за аналитические услуги, но они невелики по отношению к стоимости металла.

Плата за аффинаж устанавливается за валовую – не тройскую – унцию драгоценного металла, и размер этой платы часто согласовывается для каждого конкретного поставщика золота. Переговоры по плате за аффинаж основываются на следующих факторах:

- количество золота, подлежащего переработке, и важность заказчика (большее количество подразумевает более низкую плату);
- ожидаемая периодичность аффинажа (т. е. является ли сделка «разовой» или представляет собой часть более долгосрочной договоренности, причем последняя

золота может быть зачислено или списано с такого счета, остаток по которому представляет собой задолженность между двумя сторонами. На этих счетах не указываются никакие требования по конкретной партии товара, в отличие от выделенных счетов, на которых зарезервированы конкретные слитки.

¹⁹⁹ Другими словами, там, где есть избыток предложения, поставщик возьмет на себя расходы по доставке золота в другие регионы. В обратном случае, в местах с высоким спросом, стоимость доставки будет оплачивать покупатель.

²⁰⁰ Эта небольшая корректировка существенно отличается от той, которая характерна для подлежащего оплате золота в концентратах, последняя обычно больше, так как концентраты должны проходить больше этапов переработки. На каждом из этапов возможны потери металла (см. Тематическое исследование по меди).

²⁰¹ Любая разница между корректировкой и фактическими убытками представляет собой прибыль для аффинажного завода, что создает стимул для обеспечения максимально эффективной работы завода.

²⁰² По данным одного из заводов, содержание каждого слитка влияет на размер платы за хранение.

обычно предусматривает более низкую плату); и

- чистота очищаемого товара (плата за аффинаж «сплава Доре» с высоким процентом золота обычно ниже в расчете за унцию по сравнению со «сплавом Доре» с большим количеством серебра, так как процесс разделения металлов может быть более легким).

Тем не менее, индивидуальные расходы на аффинаж не разглашаются публично - они являются строго охраняемым коммерческим секретом. На момент составления настоящего документа они оценивались в размере 1 – 3 долл. США за валовую унцию. Учитывая вышеизложенное, было бы также разумно предположить, что более крупные горнорудные компании, особенно работающие по долгосрочным соглашениям с аффинажным заводом, будут иметь более низкие ставки за переработку. Платежи по значительно более высоким ставкам требуют более тщательного изучения.

Дополнительная информация

Золото – Показатели, используемые в торговой практике

Торговой единицей золота является чистая тройская унция (для серебра - просто тройская унция). Тройская унция равна около 31,1 г, по сравнению со стандартной унцией (около 28,3 г).

Различие между золотом и серебром заключается в том, что единица измерения для золота представляет собой чистое золото, независимо от чистоты конкретного слитка. Напротив, для серебра она означает одну унцию материала, из которой минимум 999 частей на 1000 будет серебром.

Чистота металла или «проба» – это мера содержания золота или серебра в слитках, выраженная в содержании чистого металла в доле от 1000 ед. (слиток чистого золота (bullion) означает чистое золото, которое находится в форме стандартного слитка или отливки). Следовательно, это показатель чистоты металла. Розничные рынки, такие как ювелирная промышленность, обычно выражают чистоту золота в "каратах", которые являются долями чистого золота из 24. Например, в ювелирных изделиях из 18-каратного золота содержится 18 частей чистого золота из 24 - на рынке слитков это называется «750-я проба» (LBMA, 2015).

Оптовая торговля золотом

Существуют два ключевых оптовых рынка, которые определяют «спотовые» цены на аффинажное золото (и серебро). Это "внебиржевой" (OTC) рынок и фьючерсные биржи.

Внебиржевой рынок представляет собой международную сеть сделок, заключаемых непосредственно между трейдерами, которые обычно являются физическими лицами или компаниями, торгующими золотыми слитками на стандартных условиях, таких как:

- определенная чистота (99,5% или «995-я проба» –объяснение см. выше);
- партии золота от 350 до 430 унций (со слитками весом, как правило, около 200 унций);
- заключение контракта в Лондоне в течение двух рабочих дней (LBMA, 2015).

Фьючерсные рынки регулируются биржами, где цена на поставку металла котируется на определенные даты в будущем. Самым крупным рынком является американский рынок COMEX. Дата поставки фьючерсов иногда используется в качестве ориентира для «спотовой» цены, хотя цена LBMA является наиболее часто используемой представительной ценой.

Внебиржевые сделки с золотом проводятся на двухсторонних согласованных условиях, привязанных к «спотовым» ценам на золото.

Золото - Свопы между различными локациями («Локо»)

Для того, чтобы упростить транспортировку золота по всему миру и эффективно управлять транспортными потоками на рынках золота, была разработана система, благодаря которой сократилось количество золота, которое необходимо перевозить физически.

«Локо» свопы – это связанные между собой закупки и продажи одного и того же количества золота, которые взаимно компенсируют друг друга, когда две части сделки заключаются на одинаковое количество золота в разных местах. Например, «локо» своп может быть использован для перевода 100 унций золота с аффинажного завода в Гонконге («loco Hong Kong») в Лондон. В этом случае аффинажный завод будет:

- покупать золото у добывающей компании в Гонконге, сняв 100 унций с ее счета в Гонконге, и
- продавать золото обратно добывающей компании в Лондоне, положив 100 унций на ее счет в Лондоне.

Эти две сделки совершаются одновременно в одной и той же валюте, по преобладающим ценам на золото в каждом из мест нахождения сторон. В этом гипотетическом примере предположим, что цена «локо» в Лондоне составляет \$1002 за унцию, цена локо в Гонконге - \$1000, скидка - \$2 за унцию. В этом случае добывающая компания выплатит аффинажному заводу скидку на местоположение, в данном случае \$200 (100 унций со скидкой \$2 за унцию).

Источник: Перт Минт (Perth Mint.)

ВЫВОДЫ И ВОЗМОЖНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ДАЛЬНЕЙШЕЙ РАБОТЫ

Как отмечается в Дополнительном докладе и в документе под названием «Как решить сложные проблемы получения конкурентных материалов для анализа трансфертного ценообразования», применение правил трансфертного ценообразования к торговым операциям по сырьевым товарам – минеральному и углеводородному сырью и сельскохозяйственной продукции – остается сложной задачей для налоговых органов как в развитых, так и в развивающихся странах.

Для того чтобы развивающиеся страны были уверены в том, что сделки между зависимыми сторонами по полезным ископаемым отражают обычную рыночную практику, необходимо решить множество задач. В частности, опираясь на понимание специфики отрасли и хорошо развитые международные сети обмена информацией, налоговые органы должны четко сформулировать и эффективно применять правила трансфертного ценообразования. Для развивающихся стран решение всех этих вопросов остается серьезнейшей задачей.

Данная работа по ценообразованию на сырье минерального происхождения заполняет информационный пробел и должна принести пользу развивающимся странам. Некоторые развивающиеся страны уже начинают применять эту методологию и тематические исследования, создавая основу для дальнейших исследований и более глубокого изучения этих проблем. Компании также положительно отреагировали на тематические исследования, поскольку это помогает и правительствам, и компаниям быстрее преодолеть споры о структуре и деятельности местных горнорудных предприятий при продаже их продукции и перейти к единому подходу к организации этих продаж в соответствии с правилами трансфертного ценообразования.

Но тематические исследования показали, что каждый вид минерального сырья имеет свои уникальные характеристики и своеобразную структуру рынка. Несмотря на то, что разные полезные ископаемые обладают общими чертами, когда, например, речь идет о методах добычи и обогащения руды, часто невозможно распространить выводы, сделанные относительно одного рынка, применительно к другому - каждый из этих рынков нуждается в подробном изучении.

Исключительно важное значение имеют постоянные усилия по оказанию помощи странам, сталкивающимся с этими проблемами. С учетом основных «структурных элементов», изложенных во введении (Вставка 2), можно было бы предпринять дополнительные действия по нескольким направлениям:

Практические знания, касающиеся той или иной отрасли

- **Дополнительные тематические исследования:** Отзывы и комментарии, полученные в отношении предварительных тематических исследований, показала, что многие страны высоко оценили проведенные исследования, но нуждаются в помощи по другим видам минерального сырья или по нефти и природному газу, а также продуктам их переработки. Следовательно, предварительную работу по подготовке тематических исследований можно было бы с пользой для дела расширить в

соответствии с приоритетами развивающихся стран и Рабочей группы G20 по вопросам развития, что дало бы странам дополнительные возможности для лучшего понимания ситуации на товарных рынках. Методологию, разработанную в процессе подготовки представленных в данном докладе тематических исследований, можно было бы без особых сложностей использовать при рассмотрении других видов продукции горнодобывающей промышленности, а затем и углеводородов (нефти и газа), а также, возможно, и сельскохозяйственных товаров. Основываясь на растущем спросе на тематические исследования, проведенные на сегодняшний день, Организация экономического сотрудничества и развития проводит дополнительную работу по расширению исследований в этом направлении. В частности, проводятся дополнительные исследования по проблемам рынка необработанных алмазов, а также дополнительное тематическое исследование по рынку бокситов/оксидов алюминия, в котором изучаются проблемы, возникающие при высокой степени вертикальной интеграции производства и реализации продукции. Соответствующие документы по итогам этих исследований будут представлены в 2017 г.

- **Расширение области исследований:** Основываясь на отзывах, полученных от развивающихся стран, можно продолжить работу по исследованию более широкого спектра проблем, например, более глубокого изучения ценообразования на рынках транспортных услуг (при перевозках грузом наземным и морским транспортом); а также более конкретных вопросов, таких как себестоимость основных видов сырья, производимого в добывающей промышленности, в плавильном или аффинажном производстве, поскольку эти отрасли определяют поступления от налога на прибыль компаний и отчислений роялти. Некоторые организации выразили заинтересованность в продолжении этой работы. Можно было бы также провести дополнительную работу по сопоставлению опыта разных стран в области установления цен для целей налогообложения и определения роялти с помощью законов или предварительных соглашений о ценообразовании.

Более широкие проблемы

- **Внедрение эффективных правил трансфертного ценообразования:** Внедрение правил трансфертного ценообразования в развивающихся странах и их применение по-прежнему имеет важное значение. В материалах, которые касаются набора инструментов для решения проблем сопоставимости данных будут рассмотрены некоторые из этих проблем, а другие работы, в частности, исследование Всемирного банка по вопросам трансфертного ценообразования в горнодобывающей промышленности, будут выпущены в ближайшее время. В дальнейшем работе над инструментарием, который необходимо применять при анализе ситуации в добывающей промышленности будет также по-прежнему уделяться, по мере возможности, особое внимание.
- **Центры торговых операций:** Вопросы, связанные с определением размера вознаграждения за услуги торговых и логистических компаний, входящих в структуру транснациональных корпораций, и с важной ролью этих компаний в международной торговле постоянно является предметом спора между налогоплательщиками и

налоговыми органами в контексте о трансфертного ценообразования. Дальнейшая работа по изучению функций, активов и рисков этих компаний в горнодобывающей промышленности также может оказаться полезной. В частности, эти проблемы могут быть рассмотрены в предстоящей публикации Всемирного банка. При необходимости дальнейшая работа в этом направлении может быть проведена партнерами по реализации проекта «Платформа для сотрудничества в области налогообложения», международными региональными организациями или в рамках соглашений о сотрудничестве, например, между ОЭСР и Межправительственным форумом по горному делу (IGF).

- **Управление ценовыми рисками (хеджирование):** Понимание роли хеджирования ценовых рисков в сделках с сырьевыми товарами является для развивающихся стран вопросом особой сложности. Можно было бы провести дополнительную работу для изучения того, как компании управляют своими ценовыми рисками, особенно в тех случаях, когда хеджирование осуществляется между зависимыми сторонами в транснациональной компании, а также для исследования вопроса о том, существуют ли базовые риски размывания налоговой базы в результате хеджирования от ценовых рисков.
- **Стимулирование большей прозрачности рыночных цен на некоторые виды минерального сырья:** Для тех видов минерального сырья, рынки которых являются непрозрачными и не имеют представительных цен международной торговли, можно было бы провести дополнительную работу по изучению того, каким образом сформировались прозрачные рынки для других товаров; какие направления политики могут быть эффективными в плане обеспечения большей прозрачности на конкретных рынках там, где это необходимо.
- **Постоянное совершенствование знаний и профессиональное обучение:** По-прежнему важное значение имеет поддержка в этом вопросе на национальном и региональном уровнях. Эта помощь по-прежнему необходима в разработке и применении правил трансфертного ценообразования, а также в повышении уровня отраслевых знаний и в обеспечении доступа к информации, получаемой от налогоплательщиков на основе обмена информацией.

ПРИЛОЖЕНИЕ 1 - ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ О ГОРНОДОБЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ И СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

Дополнительная информация о горнодобывающей промышленности

Составление смесей минерального сырья

Производимая продукция на разных рудниках значительно различается как внутри страны, так и на международном рынке. Рудникам нередко приходится смешивать продукцию разных шахт для создания рыночного продукта, т. е. минерального сырья, которое соответствует спецификациям представительного рынка с большим количеством покупателей и продавцов, либо конкретного покупателя, особенно при наличии соглашения о поставках на длительный срок.

Кроме того, горнорудные компании могут смешивать продукцию для оптимизации цен для всех предприятий, находящихся под их контролем, например, минеральный концентрат с более стандартизированной смесью может приносить более высокие доходы, чем несмешанные продукты, которые могут быть привлекательны для меньшего количества покупателей.

В конечном счете, смешанная продукция должна соответствовать требованиям клиентов. Концентрат с аномальными техническими характеристиками может быть непригоден для плавильного производства, так как это может снизить эффективность процесса плавки (т. е. процесс занимает больше времени; требует дополнительных процессов; требует больших затрат, например, энергии или химических веществ; уменьшает количество металла, которое может быть восстановлено). Кроме того, подготовленный для реализации продукт должен соответствовать экологическим стандартам (например, в Китае запрещен ввоз медных концентратов с содержанием мышьяка свыше 0,5% (Platts, 2014)). Минеральный продукт также должен быть безопасен для транспортировки и соответствовать морским стандартам (например, медный концентрат может разжижаться во время транспортировки морем при слишком высоком содержании влаги).

- Для **меди** смешивание происходит в основном на стадии обогащения, но также может происходить на более ранних этапах переработки. На стадии смешивания руды это предполагает использование специализированного оборудования, такого как укладчики, которые равномерно распределяют материалы по существующим складам до тех пор, пока не будет достигнут заданный набор показателей (АТО, 1998). Для плавильных заводов смешивание может осуществляться для эффективного разбавления «грязных» концентратов (т. е. концентратов с более высоким, чем допустимо, уровнем вредных элементов), поскольку завод обычно имеет дело с относительно «чистыми» концентратами (Wellmer et. al, 2008).
- Для **железной руды**, смешивание, как правило, происходит на руднике, чтобы обеспечить максимально возможное соответствие содержания реализуемой железной руды наиболее распространенным на рынке эталонным продуктам.

- Для **энергетического угля**, смешивание может происходить на руднике. Конечные потребители также могут смешивать сорта угля, чтобы убедиться, что уголь подходит для их котла (котлов).

Доставка – основные международные стандартные условия поставки («Инкотермс»)

Для минерального сырья, перевозимого морем, еще одним ключевым фактором, влияющим на конечную цену, являются затраты на транспортировку. В зависимости от рыночных условий и переговорных позиций сторон, используется несколько видов базовых условий поставки. Наиболее распространенными являются FOB, CFR и CIF.²⁰³

- **FOB:** Термин «Free On Board» - «Свободно на борту» означает, что продавец доставит товар на борт судна, указанного покупателем, в указанном порту отгрузки или обеспечит такую доставку. Риск потери или повреждения товара переходит на покупателя, когда товар находится на борту судна. С этого момента все расходы несет покупатель.
- **CFR:** Термин «Cost and Freight» - «Стоимость и фрахт» означает, что продавец доставит товар на борт судна в порту отгрузки или обеспечит такую доставку. Риск потери или повреждения товара переходит на покупателя, когда товар находится на борту судна. Продавец обязан заключить договор и оплатить все расходы и фрахт, необходимые для доставки товара в указанный порт назначения.
- **CIF:** Термин «Cost, Insurance and Freight» - «Стоимость, страхование и фрахт» означает, что продавец доставит товар на борт судна в порту назначения или обеспечит его поставку. Риск потери или повреждения товара переходит на покупателя, когда товар находится на борту судна. Продавец обязан заключить договор и оплатить все расходы и фрахт, необходимые для доставки товара в указанный порт назначения. Продавец также заключает договор страхования от рисков потери или повреждения товара во время перевозки. Покупатель должен принимать во внимание, что по условиям CIF от продавца требуется обеспечение страхования только с минимальным покрытием. В случае, если покупатель желает иметь больше страховой защиты, он должен либо специально договориться об этом с продавцом, либо заключить договор дополнительного страхования.

Еще один используемый термин – «франко-завод», означает, что стороны договорились о том, что поставщик предоставит товар в том месте, где он был создан, а не, например, в выходном порту для экспортных грузов. Это означает, что покупатель должен оплатить расходы по транспортировке продукта с завода или места производства и берет на себя все риски по доставке.

Доставка - основные термины

Массовая перевозка – методы

- **Сыпучий груз** - руда свободная/сыпучая, не находится в упаковке любого вида (и не в грузовом контейнере). Продукт обычно поступает прямо в трюм судна.

²⁰³ Источник: Текст «Инкотермс» цитируется непосредственно из документа: «Инкотермс 2010» Международной торговой палаты (ICC) в соответствии с правилами ICC. Полный текст условий можно найти в книжном магазине ICC.

- **Штучные и тарные грузы** - товар находится в мешках, тюках, бочках и т.д. Это может сделать погрузку/разгрузку более дорогой.

Условия платежа

В публикациях по ценам упоминается несколько условий платежа, которые имеют различные последствия для сроков оплаты. Некоторые термины определены ниже.

- **По предъявлении:** покупатель должен заплатить по получении счета-фактуры от продавца.
- **Аккредитив:** указание банка покупателя о том, что он финансово поддерживает сделку (т. е. если покупатель отказывается платить, продавец обращается в банк за платежом).
- **Наличные против документов:** продавец сохраняет за собой право собственности на товар до тех пор, пока не будет произведена оплата. Взаимосогласованный посредник (например, банк) хранит доказательства поставки, которые предоставляются покупателю после получения оплаты этим посредником.
- **Документы против акцепта (Д/А):** отгрузочные документы и права на собственность передаются покупателю посредником (например, банком) только в том случае, если покупатель принимает прилагаемый вексель или тратту путем его подписания.

Документы и уведомления

- **Товарно-транспортная накладная или коносамент** - главный документ, используемый при перевозке товаров и описывающий содержание груза (вид и количество) и место доставки перевозимого товара. Это документ, заключенный между продавцом и перевозчиком/ транспортной компанией.

Источник: Investopedia.com

- **Уведомление о готовности (NOR)** - сообщение от капитана судна, которое информирует отправителя или получателя груза о том, что судно прибыло в порт и готово к погрузке или разгрузке.

Источник: Businessdirectory.com

Список использованной литературы

ABARE (1997), Quality adjusted prices for Australia's black coal exports - ABARE report to the Department of Primary Industries and Energy, Australian Government, стр. 12.

ABN Amro Morgans (n.d), веб-сайт «Mining Definitions»
<https://www.scribd.com/document/92096800/Mining-Glossary> (доступен с апреля 2015 г.)

ArcelorMittal (2016), "Comments on OECD Pricing Methodology and Data Survey Iron Ore" (конфиденциальный документ, представленный в ОЭСР).

ATO (1998), "Income tax: miscellaneous trading stock issues affecting the general mining, petroleum mining and quarrying industries", *Постановление Австралийского налогового управления TR98/2*, правительство Австралии, Канберра.

Barrick Gold Corporation (2013), "Annual Report for FY12/31 (Form 40F)", Торонто

Browne, F. (2013), "Iron Ore Price Benchmarking – Presentation to Americas Iron Ore Conference November 2013", Platts, см. www.slideshare.net/informa/oz/francis-browne-platts?qid=a4e2a8af-84cb-4c62-8271-c1cb78d83770&v=default&b=&from_search=11 (доступен с мая 2015 г.)

Business dictionary (n.d.), "Notice of Readiness Definition", website,
www.businessdictionary.com/definition/notice-of-readiness-NOR.html (доступен с июня 2015 г.)

CESL Ltd (n.d.) "The CESL Gold Process", веб-страница:
www.cesl.com/Generic.aspx?PAGE=CESL%20Limited/CESL%20Processes%20Pages/Gold&portalName=tc (доступен с апреля 2015 г.)

Christie, V., et.al. (2011), "The Iron Ore, Coal and Gas Sectors", *RBA Bulletin, March Quarter 2011*, Резервный Банк Австралии, Сидней

Coal Trading Association: Download 2010 Master Coal Purchase and Sale Agreement, см.:
<https://www.coaltrade.org/industry-standards/> . Загрузка с сайта бесплатная.

Denver Mineral Engineers (n.d.), "The Basic Processes of Gold Recovery", webpage,
www.denvermineral.com/gold-mining-process-development/ (доступен с апреля 2015 г.)

Department of State Development (n.d.), веб-сайт "Iron Ore",
www.minerals.dmitre.sa.gov.au/geological_survey_of_sa/commodities/iron_ore, Правительство Южной Австралии (доступен с мая 2015 г.)

Drouven, B., and Faust, E. (2015) "Aurubis AG The Leading Integrated Copper Producer", презентация инвесторов, https://www.aurubis.com/binaries/content/assets/aurubis-en/dateien/presentations/2015_02_13_presentation_dvfa_analysts_call.pdf (доступен с апреля 2015 г.)

Fountain, C. (2013). "The Whys and Wherefores of Penalty Elements in Copper Concentrates". В публикации: David Pollard and Geoff Dunlop, *MetPlant 2013: Metallurgical Plant Design and Operating Strategies. Proceedings*. MetPlant 2013: Metallurgical Plant Design and Operating Strategies, Perth.

Garbracht, C. (2010), "D: Dry Metric Tonne Unit", website, <http://www.stahl-lexikon.info/pdf.php?cat=4&id=158&artlang=en> (доступен с января 2016 г.)

Gazprom (n.d.), <http://www.gazprom.com/about/production/extraction/metan/>, (доступен с февраля 2016 г.)

Geoscience Australia (n.d.), веб-сайт "Iron Ore", www.australianminesatlas.gov.au/aimr/commodity/iron_ore.html, *Australian Atlas of Minerals Resources, Mines and Processing Centres*, Australian Government (доступен с мая 2015 г.)

GlobalCoal SCoTA: Register см.:

<https://www.globalcoal.com/Brochureware/standardTradingContract/>. Загрузка с сайта бесплатна (плата взимается, если SCoTA используется для торговли углем или для рынка угля и получения информации о ценах).

GlobalORE (n.d.), "Pricing Index Definitions", веб-сайт: <https://www.globalore.net/SIOTA/Indices> (доступен с мая 2015 г.)

Hiscock, I. (2014), "Long Term Iron Ore Market Outlook – Presentation to 9th Annual EU Iron Ore Conference", CRU Consulting, см.: www.slideshare.net/informaoz/ian-hiscock-cru-anal (доступен с мая 2015 г.)

Iamgold Corporation (n.d.), "Essakane Gold Mine, Burkina Faso", веб-сайт: www.iamgold.com/English/Operations/Operating-Mines/Essakane/Mining-Processing/default.aspx (доступен с апреля 2015 г.)

International Chamber of Commerce (n.d.), "The Incoterms Rules", веб-сайт: www.iccwbo.org/products-and-services/trade-facilitation/incoterms-2010/the-incoterms-rules/ (доступен с июня 2015 г.)

International Energy Agency (2015), Medium-Term Coal Market Report 2015, Paris Источник можно купить на: www.iea.org

Investopedia (n.d.), "Trade Finance", website, www.investopedia.com/terms/t/tradefinance.asp (доступен с июня 2015 г.)

Kario, K.P.A. (n.d.), "How Iron Ore Market Works: Supply and Market Share", Investopedia, веб-сайт: www.investopedia.com/articles/investing/030215/how-iron-ore-market-works-supply-market-share.asp (доступен с мая 2015 г.)

Knowledge Infrastructure Systems (n.d.), www.knowledgeispower.in/calculator.asp

Lankford Jr, W.T., et. al., eds. (1985), *The Making, Shaping and Treating of Steel*, 10th Edition,

U.S. Association of Iron and Steel Engineers, Warrendale

LBMA (n.d.), "A Guide to the London Precious Metals Markets" на веб-сайте:

<http://www.lbma.org.uk/assets/market/OTCguide20081117.pdf> (доступен с апреля 2015 г), LBMA and London Platinum and Palladium Market

Lennon, L. (n.d.), Coalbed Methane, Carleton College, Minnesota, ,

http://serc.carleton.edu/research_education/cretaceous/coalbed.html (доступен с 19.02.2016 г.)

Lloyds Register, 2013 - <http://www.ukpandi.com/fileadmin/uploads/uk-pi/LP%20Documents/IMSBC%20Code%20pocket%20guide.pdf>

LME (2013), "London Metal Exchange, Summary Public Report of the LME Warehousing Consultation", November 2013.

LME (2015a), "LME Copper Monthly Review, April 2015", report, <http://lme.com/en-gb/metals/non-ferrous/copper/monthly-overview/> (доступен с мая 2015 г., требуется регистрация на сайте).

LME (2015b), "Copper Physical Contract Specifications", <http://lme.com/metals/non-ferrous/copper/contract-specifications/physical/> (доступен с мая 2015 г.)

Lu, L., Holmes, R.J., and Manuel, J.R. (2007), "Effects of Alumina on Sintering Performance of Hematite Iron Ores", *ISIJ International*, Vol. 47 (2007), No. 3, pp. 349–358, Японский институт Чугуна и Стали, Токио

Ma, M (2012), "Froth Flotation of Iron Ores", *International Journal of Mining Engineering and Mineral Processing*, 2012 1(2): 56-61, Scientific and Academic Publishing Co, Rosemead

Makoba, M (2013), "Zinc Precipitation on Gold Recovery", Researchgate GmbH, Берлин

Metal Bulletin Research (n.d., a), "Trading Iron Ore", краткое содержание исследования:

www.metalbulletinstore.com/images/covers/MBR%E2%80%99sTradingIronOreAnin-depthandindependentanalysisoftheironoretradingmarketandhowitwillevolve/sample.pdf, Metal Bulletin Research (доступен с мая 2015 г.)

Metal bulletin research (n.d., b), "Steel Raw Materials", веб-сайт:

www.metalbulletinresearch.com/Publication/199460/Steel-Raw-Materials.html (доступен с мая 2015 г.)

Metso (n.d.), "Iron Ore Pelletizing", website, www.metso.com/products/iron-ore-pelletizing/ (доступен с мая 2015 г.)

Mikesell, R. (2011), *The World Copper Industry: Structure and Economic Analysis*, Routledge

Mine Engineer (n.d.), "Carbon Adsorption in Recovery of Gold from Cyanide Leach Solutions" website, http://mine-engineer.com/mining/minproc/carbon_ad.htm (доступен с апреля 2015 г.)

Mlodziejewski, J. (2013), "Steel Raw Materials Update – Presentation to LME Week, October 2013", The Steel Index, London, www.slideshare.net/JarekMlodziejewski1/lme-week?next_slideshow=1

(доступен с мая 2015 г.)

New Boliden (n.d.), веб-страница: www.boliden.com/Products/Concentrates/Copper-Concentrates/ (доступна с мая 2015 г.)

OECD (2014), *Transfer Pricing Comparability Data and Developing Countries*, OECD Publishing, Paris, <http://www.oecd.org/ctp/transfer-pricing/transfer-pricing-comparability-data-developing-countries.pdf>

OECD (2012), *Steelmaking Raw Materials: Market and Policy Developments*, OECD Publishing, Paris, www.oecd.org/sti/ind/steelmaking-raw-materials.pdf

Platts (2014), "Copper Concentrate Market Seen Splitting Into Three-Tier System: Citibank", веб-сайт: McGraw Hill Financial, London, www.platts.com/latest-news/metals/london/copper-concentrate-market-seen-splitting-into-26942552 (доступен с мая 2015 г.)

Platts (2015), "Iron Ore Methodology and Specifications Guide, May 2015", McGraw Hill Financial, London

Platts (n.d.), "The Price of Iron Ore Index – Iodex", веб-сайт: www.platts.com/price-assessments/metals/iodex-iron-ore (доступен с мая 2015 г.)

Perth Mint (n.d. a), website, "Precious Metal Refining Process", веб-сайт: www.perthmint.com.au/refining-process.aspx (доступен с апреля 2015 г.)

Perth Mint (n.d. b), "Loco", вебсайт: www.perthmint.com.au/education-loco.aspx (доступен с апреля 2015 г.)

Perth Mint (n.d. c), "Loco Swap", веб-сайт: www.perthmint.com.au/education-locoswaps.aspx (доступен с апреля 2015 г.)

Queensland Treasury (2010), "Payable Metal and Revenue Issues in Relation to Royalty Applying to Prescribed and Particular Minerals", <https://www.osr.qld.gov.au/royalties/royalty-policy-min-1-payable-metal-revenue-issues.pdf>, Правительство Штата Квинсленд (Австралия), Брисбен.

Reed, A. (n.d.), "Iron Ore Impurities", веб-сайт: www.mineralresource.info/2013/01/31/iron-ore-impurities/, The Independent Geologist (доступен с мая 2015 г.)

Sievers, H., and Tercero, L., "European Dependence on and Concentration Tendencies of the Material Production, Working Paper no. 40", *Polinares*, March 2012

Söderström, U. (2008), "Copper Smelter Revenue Stream", New Boliden presentation, http://investors.boliden.com/afw/files/press/boliden/Kokkola-2008-6_Smelters_Copper_US.pdf (доступен с марта 2015 г.)

Suchecky, B. (2008), "The Gold Value Chain Part 2 – Refining", веб-сайт: <http://goldchat.blogspot.fr/2008/06/gold-value-chain-part-ii-refining.html> (доступен с апреля 2015 г.)

Teck (2012), "Modelling Workshop",
<https://www.teck.com/DocumentViewer.aspx?elementId=201905&portalName=tc> (доступен с марта 2015 г.)

Thomas, L. (2002), "Coal Geology", John Wiley and Sons, Chichester, England

Tradition, 2013, US Coal Market Primer, 2013, см.:
<http://tradition.com/CoalPrimer/CoalPrimer.html>

UNCTAD (n.d.), "Copper Alloys", веб-страница:
www.unctad.info/en/Infocomm/Metals_Minerals/Copper/Uses/Copper-Alloys/ (доступна с мая 2015 г.)

U.S. Environmental Protection Agency (1986), "Metallurgical Industry", *AP-42, Compilation of Air Pollutant Emission Factors, 5th Edition*: Правительство США, Вашингтон, О.К.

U.S. Environmental Protection Agency (1994), "Extraction and Beneficiation of Ores and Minerals, Iron, Volume 3", Правительство США, Вашингтон, О.К.

Weiss, N.L., (editor). 1985. *SME Mineral Processing Handbook, Volumes 1 and 2*. Society of Mining Engineers of the American Institute of Mining, Metallurgical, and Petroleum Engineers, Inc. New York

Wellmer, F.W., Dalheimer, M., Wagner, M. (1989), *Economic Evaluations in Exploration*, 2nd Edition, Springer, Берлин

World Gold Council (1997), "The Assaying and Refining of Gold - A Guide for the Gold Jewellery Producer", www.gold.org/download/file/3244/WOR8294_Assaying_and_refining_of_gold.pdf, (доступен с апреля 2015 г.)

World Steel Association (2015), "World Steel in Figures 2014", World Steel Association, Brussels, www.worldsteel.org/dms/internetDocumentList/bookshop/World-Steel-in-Figures-2014/document/World%20Steel%20in%20Figures%202014%20Final.pdf (доступен с мая 2015 г.)

ПРИЛОЖЕНИЕ 2 - ИСТОЧНИКИ ДАННЫХ, ИСПОЛЬЗОВАННЫХ В ТЕМАТИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЯХ

Пожалуйста, обратите внимание – Приведенные ниже данные получены с веб-сайтов издательских служб и из обсуждений с представителями фирм. Они являются источником информации для налоговых и таможенных органов, однако РСТ не может подтвердить информацию, содержащуюся в этих публикациях.

Источники данных и информации

Медь

Раздел	КОМПАНИЯ И ПРОДУКТ	ПРИМЕЧАНИЯ	Источник
Общая информация о рудниках по странам	<p>Международная исследовательская группа по меди (ICSG) - Directory of Copper Mines and Plants</p> <p>Содержит информацию о производстве медной продукции и основных странах-производителях. Она включает информацию о действующих, планируемых к открытию и недавно закрытых рудниках, в том числе о собственниках и основной производимой продукции.</p>	<p>Из документа ICSG: "Стоимость подписки на годовое обслуживание (2 выпуска) составляет 500 евро для организаций, расположенных в странах-членах ICSG*, и 750 евро для стран, не являющихся членами ICSG. Одиночные экземпляры доступны за 400 евро в год (страны-члены ICSG*), 600 евро в год (страны, не являющиеся членами ICSG)".</p> <p>Бесплатный образец доступен на сайте ICSG (www.icsg.org).</p>	ICSG
Концентраты	<p>Исследовательская компания CRU: Copper Concentrates Market Outlook</p> <p>Включает анализ качества концентрата, в том числе таблицы и графики с указанием содержания меди, а также спецификации размеров оплаты и штрафных санкций.</p>	Обзоры выходят два раза в год (октябрь, апрель) плюс обновления. Имеется также доступ к аналитическим материалам CRU.	CRU Concentrates
Концентраты - Китай	<p>Asian Metal</p> <p>Данные о ценах на китайские медные концентраты, в том числе по регионам.</p>	<p>Концентрат должен содержать минимум 20% меди.</p> <p>Все цены "франко-завод". Цены на концентрат, производимый в Цзянси, Внутренней Монголии, Юньнани и Тибете.</p>	Asian Metal

Плата за обработку и рафинирование - Япония	<p>Обзоры Platts Metals Daily, Platts Metals Alert и внутренняя база данных Platts</p> <p>Публикуют ежеквартальную информацию о стоимости/плате за обогащение медного концентрата.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Стоимость обработки (CIF Япония, код: AAFGC00). • Плата за рафинирование (CIF Япония, код: MMCCJ00). 	CIF Япония, ежеквартально.	Platts
Плата за обработку и рафинирование	<p>CRU Copper Report</p> <p>Предоставляет две оценки:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Рудник/трейдер • Китайский плавильный завод 	Ежемесячно. Оба - CIF «Азиатский порт».	CRU
Плата за обработку и рафинирование - Китай	<p>Шанхайский рынок металлов (SMM) - China Copper Market report</p> <p>Включает данные по стоимости/плате за обогащение руды для импортных медных концентратов в Китае.</p> <p>SMM публикуют годовой отчет, а также еженедельные обновления.</p>	Также охватывает общие рыночные условия.	SMM
Стоимость обогащения руды - Китай	<p>Веб-сайт Asian Metal</p> <p>Предоставляет данные о затратах на переработку для:</p> <ul style="list-style-type: none"> • CIF Китай (с содержанием 30% меди) • FOB Чили (с содержанием 30% меди) 	Ежедневная информация	Asian Metal
Катоды: надбавки к цене	<p>CRU Copper Report</p> <p>Предоставляет три оценки:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Европа - CIF северо-западный европейский порт - Надбавка выше официальной цены наличных расчетов LME на медь на момент подтверждения контракта. 	<p>Ежемесячно, отражая сделки, заключенные на предыдущей неделе.</p> <p>Европа означает: CIF Роттердам</p> <p>США означает: поставлено на восточное побережье</p>	CRU

	<ul style="list-style-type: none"> США - Поставка на восточное побережье – Надбавка выше официальной первой позиции цены COMEX на медь на момент подтверждения контракта Дальний Восток - CIF Дальневосточный порт - Надбавка выше официальной цены наличных расчетов LME на медь на момент подтверждения контракта 	Дальний Восток означает: CIF Шанхай	
Катоды: надбавки к цене	<p>Веб-сайт Asian Metal</p> <p>Данные доступны по:</p> <ul style="list-style-type: none"> Китайским катодам Катодам европейского класса А Катодам США 	<p>Все данные - "франко-завод" (цена на месте рафинирования).</p> <p>Asian Metal предоставляет информацию о региональных китайских ценах для Цзянси, Шанхая, Чжэцзяна, Тяньцзиня и Гуанчжоу.</p>	Asian Metal
Катоды: надбавки к цене	<p>Издание Platts Metals Daily</p> <p>Оценки доступны для:</p> <ul style="list-style-type: none"> Европа - Класс А CIF Италия (еженедельное обновление) Европа - Стандарт CIF Роттердам: Еженедельная расчетная надбавка \$/тонну за медь российского стандарта на основе CIF Роттердам (еженедельное обновление) Медь C&F Китай - Ежедневная расчетная надбавка за катодную медь класса А, в основном чилийского происхождения, по сравнению с ценами за наличные LME для поставок меди C&F Китай. (ежедневное обновление) Надбавка по катодной меди дилеров в Нью-Йорке, США, центов за фунт (еженедельное обновление) Надбавка по товару на складе в Сингапуре - Ежедневная расчетная надбавка за материал класса А, любого происхождения, на складе в Сингапуре (ежедневное обновление). 	Оценки надбавок обычно представляются в определенном диапазоне.	Platts Metals Daily

Катоды: надбавки к цене	<p>Исследование Metal Bulletin Research- Base Metals Weekly Market Tracker</p> <p>Предоставляет информацию о надбавках к «спотовым» ценам на медь для Шанхая, Сингапура, Роттердама и США.</p>	<p>Публикация также содержит информацию о балансе спроса и предложения на рынке меди и прогнозы цен.</p> <p>Бесплатный образец доступен на сайте.</p>	<p>Metal Bulletin Research</p>
Штрафы (вычеты)	<p>CRU: Обзор рынка концентратов меди</p> <p>Содержит анализ качества концентрата, включая таблицы и графики с указанием содержания меди, а также спецификации для выплат и штрафных санкций.</p>	<p>Выходит два раза в год (октябрь, апрель) плюс обновления. Имеется также доступ к аналитическим материалам CRU.</p>	<p>CRU Concentrates</p>

Другие проверенные источники: Asian Metal не имеет информации о штрафных санкциях. Публикация CRU Copper Raw Materials также содержит информацию о ценах на серную кислоту, полученных плавильными заводами.
(доступно по ссылке: [CRU Concentrates](#))

Золото

Раздел	КОМПАНИЯ И ПРОДУКТ	ПРИМЕЧАНИЯ	Источник
Цена золота за унцию – средняя цена за день	London Bullion Market Association Публикует ежедневные лондонские фиксированные «спотовые» цены в долларах США. Данные на сайте только за 2015 год.	Нет возможности экспорта данных. Также предоставляются ориентировочные (неофициальные) цены в евро и фунтах стерлингов. Бесплатная публикация.	LBMA
Цена золота за унцию – средняя цена за день	Газета Wall Street Journal Публикует ежедневные «спотовые» цены на основе лондонских торгов PM. Цена в долларах США. Приводится базовая цена Handy and Harman на золотой слиток.	Данные могут быть экспортированы в MS Excel (XLS), CSV, XML, JSON. Бесплатная публикация.	WSJ
Цена золота за унцию - Средняя цена за месяц	Western Australian Department of Mines and Petroleum (Департамент добывающей и нефтяной промышленности Западной Австралии) Предоставляет график среднемесячных спотовых цен (для использования для оценки роялти).	Средняя «спотовая» цена за месяц, котируемая в долларах США и австралийских долларах. Основано на лондонском фиксинге. Нет ежедневных данных. По состоянию на апрель 2015 г. диапазон данных варьирует в период от 1996 г. до конца 2014 г. Бесплатная публикация.	WA Department of Mining and Petroleum
Цена золота за унцию	World Bank «Pink Sheets» Публикует ежемесячную среднюю «спотовую» цену на золото, основанную на лондонских торгах PM.	Цены котируются в долларах США. Обновляется ежемесячно. Данные доступны с 1960 года. Бесплатная публикация.	World Bank
Platts	Газета Platts Metals Daily Информация сторонних организаций о драгоценных металлах (например, LBMA AM и PM цены на золото, «спотовые» цены COMEX).	Публикация доступна по подписке. Нет уникальных данных. Содержит рыночный комментарий к движению цен.	Platts

Другие проверенные источники: Asian Metal - на сайте нет информации о золоте. Perth Mint - на сайте нет информации о ценах. CRU - нет данных о драгоценных металлах, но есть информация о действующих рудниках и данные о сопутствующих производственных затратах за 2010 г. Bloomberg и Thompson Reuters также предлагают информацию по сырьевым товарам, в т. ч. данные о ценах на «спотовом» рынке в режиме реального времени.

Железная руда

Раздел	Компания и продукт	Примечания	Источник
Железная руда - база данных по ценам	Minerals Valuation Service (Служба по оценке рынка металлов) Предоставляет аналитический инструмент для сравнения ценовой информации по сделкам с обычными железорудными продуктами, используя базы данных Platts по сделкам и исследования соответствующих компонентов цены, таких как местные транспортные расходы.	MVS принадлежит Platts.	Platts.com
Железная руда - рыночные данные и прогноз	UNCTAD Iron Ore Market Report (доклад ЮНКТАД о рынке железной руды) В выпуске за 2015 г. содержится информация о развитии рынка железной руды и стали в 2014 г., прогноз на 2015 – 2016 гг., а также информация о странах, компаниях и проектах.	Отчет о состоянии рынка подготовлен совместно с компанией SNL.	UNCTAD
Железная руда - рыночные данные и прогноз	UNCTAD Iron Ore Statistics Database (Статистическая база данных ЮНКТАД по железной руде) Статистика доступна по подписке. Данные охватывают основные страны-импортеры и страны-экспортеры с 1970 года. Последние данные за октябрь 2015 года охватывают 119 стран и более 150 готовых к использованию аналитических записок по странам.	Статистика составляется совместно с аналитической компанией SNL.	UNCTAD
Железорудная мелочь	Издательство Argus Media – публикация Steel Feedstocks Publication Публикация содержит данные о поставках: <ul style="list-style-type: none"> • мелкокусковой железной руды 58% Fe cfr Циндао • мелкокусковой железной руды 62% Fe cfr Циндао (ICX) • мелкокусковой железной руды 65% Fe cfr Циндао 	Срок доставки 2 – 6 недель.	Argusmedia.com

Мелкокусковая железная руда	<p>The Steel Index</p> <p>Предоставляет справочные цены на мелкокусковую железную руду, импортируемую в Китай.</p> <p>Железнорудная мелочь, импорт Китая (CFR порт Тяньцзинь):</p> <ul style="list-style-type: none"> • 62% Fe (долларов США/сухая тонна) • 58% Fe (долларов США/сухая тонна) • 62% Fe, 2% Al (долларов США/сухая тонна) • 63.5/63% Fe (долларов США/сухая тонна) • 65% Fe (долларов США/сухая тонна) 	<p>TSI принадлежит Platts.</p> <p>Также предоставляется ежемесячная публикация Iron Ore Review, в которой подводятся итоги движения цен и рыночной конъюнктуры. Образец доступен по ссылке: TSI.</p>	<p>TSI</p>
Кусковая железная руда	<p>Издательство Argus Media – Steel Feedstocks</p> <p>Публикация содержит данные о:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Кусковой железной руде 63% Fe, cfr Циндао • Кусковой железной руде премиум 63% Fe, cfr Циндао 	<p>Срок доставки 2-6 недель.</p>	<p>Argusmedia.com</p>
Железная руда - основные продукты	<p>Бюллетень Metal Bulletin Research - Steel Raw Materials Weekly Market Tracker</p> <p>Содержит информацию о нескольких железнорудных товарах:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Циндао, Китай Мелкая руда 62% Fe, CFR доллар/тонна • Циндао, Китай окатыши 65% Fe CFR доллар/тонна • Индия Мелкая руда 63.5% Fe, FOB доллар/тонна • Импортная мелкая руда, Китай CFR доллар/тонна • Импортные окатыши Китай 65-66% CFR доллар/тонна • Средние цены на концентрат, Китай доллар/тонна • Средний цены окатышей в Китае 	<p>Обновляется еженедельно.</p> <p>Бесплатный образец доступен на сайте.</p>	<p>Metal Bulletin Research</p>

<p>Премиальная кусковая железная руда и окатыши</p>	<p>Platts – Metals market data package</p> <p>Содержит:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Оценку надбавки к цене за кусковую руду (\$USD/дмт) при продаже китайским сталелитейным заводам, публикуемая ежеквартально. • Оценку надбавки к цене на окатыши в странах Атлантического бассейна (бразильского происхождения), превышающей надбавку к цене на мелкую железную руду (доллар США/дмт). 	<p>Премиальная кусковая железная руда по стоимости, а не в балльной оценке.</p> <p>Оценка надбавок за премиальные окатыши, основанная на срочных контрактах по продажам европейским сталелитейным заводам. На основе содержания 65% железа. Надбавка рассчитывается по бразильскому индексу мелкой руды FOB, который был скорректирован до 65% железа.</p>	<p>Platts</p>
<p>Железная руда – корректировка по содержанию железа и примесей</p>	<p>The Steel Index</p> <ul style="list-style-type: none"> • Оценивает разницу в цене по содержанию железа и примесей (средняя цена спот для китайского импорта). Доступен как для высококачественной эталонной железной руды (в диапазоне 60-66% Fe), так и для низкосортной железной руды (в диапазоне 55-60% Fe). <ul style="list-style-type: none"> • железо (на 1% Fe при содержании 60-64% Fe) • глинозем (на 1% Al до 4% Al) • кремнезем (на 1% Si при содержании 4-9% Si) 	<p>Обновляется еженедельно.</p>	<p>TSI</p>
<p>Железная руда - разное</p>	<p>Tex Report – ежедневный отчёт</p> <p>Ежедневные отчеты содержат новости о последних ценах и торговой деятельности, включая торговую статистику по ключевым рынкам железной руды.</p> <p>Содержит изменения цен на китайскую железную руду (CIOPI).</p>	<p>Стоимость годовой подписки до 1850 долларов США.</p> <p>Доступ к отчетам с 2004 года.</p> <p>Бесплатная пробная версия доступна на сайте (www.texreport.co.jp)</p>	<p>Tex Report - Daily</p>

Железная руда - разное	<p>Tex Report – Iron Ore Manual (Справочник по железной руде)</p> <p>Содержит подробное описание рынков железной руды и экономических событий, влияющих на эти рынки.</p>	Стоимость публикации составляет 210-220 долларов США в зависимости от региона.	Tex Report
Железная руда - географические корректировки - ки	<p>Platts – metals market data package</p> <p>Содержит "нетбэки", которые корректируют цену индекса IODEX, чтобы вычесть стоимость доставки из нескольких источников поставки. Обозначен в долларах США/DMT. Нетбэки доступны для:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Австралии (FOB порт Hedland, судно типа Capesize) • Бразилии (FOB Tubarao, судно типа Capesize) • Восточной Индии (FOB Haldia/Paradip, судно типа Handymax) • Западной Индии (FOB Mormugao, доступны суда типа Handymax, Panamax) • Южной Африки (FOB Saldanha Bay, судно типа Capesize) 	<p>Более подробная информация о технических характеристиках доступна по адресу Platts Methodology and Specifications Guide.</p> <p>Вычитает оценку стоимости фрахта сухих массовых грузов из IODEX 62% Циндао. Учитывает обычный уровень влажности руды в месте добычи.</p>	Platts
Железная руда - географические корректировки - ки	<p>The Steel Index – Daily Edition (email) – Ежедневный выпуск (по емейл)</p> <p>Содержит оценку стоимости фрахта, позволяющую корректировать CFR-индексы в соответствии с условиями FOB. Также содержит оценку цены CFR Europe для индекса 62% Fe. Все оценки в долларах США за сухую тонну. Имеется в наличии для Бразилии, Западной Австралии и Индии.</p>	<p>TSI принадлежит Platts.</p> <p>Вероятно, те же данные, что и в пакете данных Platts по рынку металлов (см. источники данных по поставкам).</p>	TSI
Железная руда – концентраты	<p>The Steel Index – Daily Edition (email) – Ежедневный выпуск (по емейл)</p> <p>Предоставляет цену на концентрат с 65% Fe, франко-завод, рудник Шаньдун (RMB/дмт с учетом НДС). Оплата по D/A. Цены обновляются еженедельно.</p>	<p>TSI принадлежит Platts.</p> <p>Образец доступен на сайте TSI.</p>	TSI

Другие проверенные источники: The Steel Index - нет информации о корректировке цен на влажность. Platts - нет информации о корректировке цен на влажность.

Энергетический уголь

РАЗДЕЛ	КОМПАНИЯ И ПРОДУКТ	ПРИМЕЧАНИЯ	ИСТОЧНИК
Информация о ценах на уголь, о ситуации на рынке	<p>Публикация Argus Coal Daily International</p> <p>Публикация, содержащая информацию о последних событиях на угольном рынке, новости и данные.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Своп-цены API 2 и API 4 • Спотовые оценки угля Argus cif ARA (Амстердам Роттердам Антверпен) • Цены Ричард Бэй (Южная Африка) • Цены Ньюкасл (Австралия) • Оценка по Азии - cfr южный Китай, cfr Восточная Индия • Оценки по Турции - cif Мармара, cif Искендерун • Оценки по России - fob Балтийские порты, fob порт Восточный 	<p>Северная и Южная Америка рассматривается в отдельной публикации.</p> <p>Включает оценку форвардных цен и деривативов.</p>	Argus Media
Информация о ценах на уголь и о ситуации на рынке	<p>Argus Coal Daily Market Service</p> <p>Предоставляет информацию о рынке угля и ценообразовании, а также анализ угольных рынков США. Argus оценивает цены на традиционном «спотовом» рынке на физический и внебиржевой (ОТС) уголь.</p>	Включает в себя "выполненные сделки", фрахтовые ставки и анализ цен.	Argus Media
Информация о ценах на уголь и о ситуации на рынке	<p>Справочник Platts Coal Trader International</p> <p>Включает оценки Platts по ценам на уголь для торговли на атлантическом и тихоокеанском рынках, в том числе независимые и редакционные оценки по ценам на энергетический уголь для китайского рынка.</p>	<p>Имеется возможность персонализировать предоставляемые данные</p> <p>Также имеется база данных по электростанциям во всем мире.</p> <p>Включает прогноз цен.</p>	Platts

Стандартное торговое соглашение по углю	<p>GlobalCOAL Standard Coal Trading Agreement (SCoTA)</p> <p>Представляет стандартный набор условий для международной торговли углем.</p>	Просмотр стандартного договора является бесплатным, но его использование требует подписания лицензионного договора.	GlobalCOAL
Экономическое развитие и анализ рынков угля	<p>Доклад Международного Энергетического Агентства</p> <p>IEA Medium Term Coal Market Report 2016</p> <p>Крупная публикация, освещающая развитие рынка угля в более широком контексте энергетического рынка. Включает:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Тенденции спроса и предложения на уголь • Развитие торговли угольной продукцией по всему миру • Прогнозы спроса и предложения • Анализ инвестиций в поставки угля • Информация о торговле угольной продукцией по странам 	Авторитетный источник информации о развитии рынка угля, торговле и перспективах (включая экономические условия торговли углем).	International Energy Agency