

**Документация по трансфертному ценообразованию
за 2016 год в отношении агентской сделки по
взысканию задолженности ООО в пользу ПАО**

г. Москва,

Июль 2016 г.

Эпилог от ООО «Помощь в ТЦО»

Общее. Данная сделка касается именно отношений двух конкретных компаний, положения этой документации были разработаны специально под данную ситуацию.

В рамках данной документации мы исследовали конъюнктуру рынка, провели конкурентный анализ, рассмотрели возможность применения 5 методов ТЦО, предусмотренных российским законодательством:

- Метод СРЦ, основанный на «внутренних» показателях ООО;
- Метод СРЦ, основанный на «внутренних» показателях ПАО;
- Затратный метод на основе «внутренних» данных ООО;
- Затратный метод на основе «внутренних» данных ПАО;
- Метод Сопоставимой Рентабельности;

Целью данной документации, было всестороннее исследование ситуации по трансфертному ценообразованию в группе компаний на самой основной сделке.

Документация готовилась до подписания основного соглашения, в рамках налогового и стратегического планирования.

Результат. Данная документация позволила защитить компанию от 20% штрафа в размере 88 млн. руб. и позволила обосновать доходы, с которых не будет доначислений в размере 400 млн. руб.

Компания ООО «Помощь в ТЦО» (т.м. TP-HELP) оказывает полный комплекс консультационных услуг.

Стоимость подготовки данного документа составила 550 т.р. без НДС для клиента.

Мы готовы подготовить подобный документ для Ваших сделок в кратчайшие сроки!

Наш опыт:

- Более 81 обслуженного клиента;
- Более 258 подготовленных документаций.

Наши сотрудники обладают опытом более 4 лет работы в Большой 4-ке, и более 2 лет в индустрии.

Мы знаем Ваши потребности и необходимости в Документации по ТЦО изнутри и готовы поделиться нашими знаниями!

С уважением,

Денис Белкин

Генеральный директор
(Управляющий партнер)



info@tp-help.ru
Denis.Belkin@tp-help.ru
+7 499 394 52 04
+7 909 675 25 67
TP-help.ru
[Наши обзоры в VK;](#)
[Наши обзоры в FaceBook;](#)
[Наши обзоры в Linked IN;](#)

Полное наименование стороны №1 Контролируемой сделки: Общество с ограниченной ответственностью «ООО».

Сокращенное наименование: ООО.

Адрес государственной регистрации: xxxxxxxxxxxxxxxxxxxx.

Предмет Контролируемой сделки: Оказание агентских услуг по взысканию проблемной задолженности.

Полное наименование стороны №2 Контролируемой сделки: Публичное акционерное общество «ПАО».

Сокращенное наименование: ПАО.

Адрес государственной регистрации: xxxxxxxxxxxxxxxxxxxx

Предмет Контролируемой сделки: Получение агентских услуг по взысканию проблемной задолженности.

Список сокращений

Краткое название	Полное название
Принципал	ПАО
Агент, ООО, Общество	ООО
Клиент (ы)	Банки; Компании телеком индустрии; ЖКХ; ТЭК; Компании, оказывающие услуги Микрофинансирования
Контролируемая сделка	Оказание агентских услуг по взыскиванию проблемной задолженности
Услуги, Агентские услуги	Оказание агентских услуг по взысканию проблемной задолженности
СРЦ	Метод сопоставимых рыночных цен
ЦПР	Метод цены последующей реализации
ТЦО	Трансфертное ценообразование
НК РФ	Налоговый кодекс Российской Федерации
Договор, Соглашение	Агентский договор от 13 января 2016 года
Должник	Физическое лицо либо субъект малого предпринимательства, заключившие договор на оказание банковских услуг с Принципалом и имеющие задолженность по такому договору.
Стороны	ООО и ПАО

Содержание

Список сокращений	4
Содержание	5
1. Описание сферы деятельности налогоплательщика	6
1.1. Описание деятельности, являющейся предметом Контролируемой сделки.....	7
1.2. Конкурентная среда.	7
1.3. Анализ факторов, влияющих на отношения между ООО и ПАОом.	16
2. Сведения о Контролируемой сделке	17
2.1. Описание Контролируемой сделки	17
2.2. Основные положения Контролируемой сделки.....	18
3. Анализ функций, рисков и активов.....	21
3.1. Анализ функций	21
3.2. Анализ рисков	24
3.3. Анализ активов.....	27
3.4. Выводы относительно функционального профиля сторон Контролируемой сделки.....	27
4. Выбор метода трансфертного ценообразования.....	30
4.1. Метод сопоставимых рыночных цен	30
4.2. Метод цены последующей реализации.....	45
4.3. Затратный метод.....	45
4.4. Метод сопоставимой рентабельности.....	58
4.5. Метод распределения прибыли	65
4.6. Вывод относительно используемого метода трансфертного ценообразования и источников информации	65
5. Экономическое исследование	66
5.1. Процесс поиска сопоставимых компаний	66
5.2. Стратегия поиска.....	66
5.3. Идентификация потенциально сопоставимых компаний по базе данных СПАРК.....	67
6. Выводы	81
Приложение №1	82
Приложение №2.....	83
Приложение №3.....	84

1. Описание сферы деятельности налогоплательщика

ООО - одно из ведущих коллекторских агентств, оказывающих полный цикл услуг по взысканию просроченной задолженности. Единственным учредителем является ПАО.

На сегодняшний день Общество имеет два собственных высокотехнологичных колл-центра в г. Орел и в г. Красноярск, а также разветвленную сеть региональных представительств. Общество осуществляет свою деятельность во всех федеральных округах страны.

Начиная с лета 2014 года Общество предоставляет свои услуги на внешнем рынке. Клиентами Общества являются крупнейшие розничные банки России. Также ООО предоставляет свои услуги:

- Микрофинансовым организациям;
- Инвестиционным фондам;
- Компаниям сферы жилищно-коммунального хозяйства;
- Телекоммуникационным компаниям.

Технические и методологические решения, внедренные в Обществе, обеспечивают высокие стандарты взыскания. Демонстрируя высокую эффективность взыскания, Обществу удалось минимизировать репутационные риски за счет корректного общения с должниками.

Кроме того, в рамках реализации стратегии развития Общество активно участвует в тендерах на возможность заключения договоров уступки права требования задолженности (цессии). С начала 2015 года ООО принимало участие более чем в 100 тендерах, количеством порядка 3 млн. дел, на общую сумму 200 млрд. рублей, по результатам которых было заключено 10 сделок по приобретению прав требования задолженности.

Основным показателем эффективности для сферы коллекторских услуг является объем собранной просроченной задолженности с привязкой к сроку образования этой задолженности. Общество в течении 2014-2016 гг. демонстрирует высокие результаты, оставаясь в рейтингах в тройке сильнейших поставщиков коллекторских услуг.

С 2013 года Общество вернуло в банковскую систему России более 15 млрд. руб. используя в своей работе собственную современную IT-инфраструктуру, базирующуюся на основе лучших IT-практик коллекторского бизнеса, и укрепила свои позиции на рынке, показывая самые высокие темпы роста.

Осенью 2014 года Общество вступило в Национальную Ассоциацию Профессиональных Коллекторских Агентств. Руководитель ООО – Д.В. Теплицкий возглавляет Контрольный комитет Ассоциации, которому было доверено осуществление надзорной функции за соблюдением этики профессиональными коллекторскими агентствами.

1.1. Описание деятельности, являющейся предметом Контролируемой сделки

Предметом рассматриваемой Контролируемой сделки является оказание агентских услуг взыскания задолженности у физических и юридических лиц в рамках правового поля, другими словами ООО

принимает на себя обязательства по совершению юридических и иных действий от имени клиента, ПАО, по взысканию долгов с должников.

Агент исполняет поручения Принципала на стадии досудебного взыскания и исполнительного производства. При этом взыскание задолженности в судебном порядке в рамках анализируемых договоров не допускается, также агент не имеет права знакомиться с любыми судебными материалами.

Данные услуги в пользу ПАО оказываются с 2013 года на регулярной основе

1.2. Конкурентная среда.

В рамках исследования проведен анализ прямых конкурентов Общества ООО по основной деятельности:

- ООО "Восток"
- ООО "М.Б.А."
- АО "Кредит"
- ООО "Финанс"
- АО "ФАСП"
- ООО "АКФ"
- ООО "Коллект"
- ООО "НСВ"
- ООО "ЭОС"
- ООО "ЦДА"
- ООО "Коллектор"
- НАО "ПКБ"

Финансовые показатели конкурентов за 2014 год¹, упорядочены по выручке и указаны в тысячах рублей.

[Необходимо обновление информации в октябре 2016 года]

							Тыс. руб.
Наименование	ПКБ	НСВ	МБА	ЭОС	Кредит	ООО	Коллектор
Выручка от продажи (за минусом НДС, акцизов ...)	1 817 900	1 582 494	1 237 448	1 113 247	823 702	436 944	294 883
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	532 155	943 910	626 973	874 127	2 520	70 293	0
Валовая прибыль	1 285 745	638 584	610 475	239 120	821 182	366 651	294 883
Коммерческие расходы	0	0	0	0	0	0	0
Управленческие расходы	626 169	386 328	193 624	62 668	593 461	96 275	288 899
Прибыль (убыток) от продажи	659 576	252 256	416 851	176 452	227 721	270 376	5 984
Прибыль (убыток) до налогообложения	500 719	251 429	-219 195	20 247	194 778	270 166	6 262
Текущий налог на прибыль	-105 995	54 148	-186 462	18 588	41 013	54 209	1 510
Отложенные налоговые обязательства	Нет информации	375	Нет информации	164	Нет информации	102	Нет информации
Cost / Income ratio	64%	84%	66%	84%	72%	38%	98%

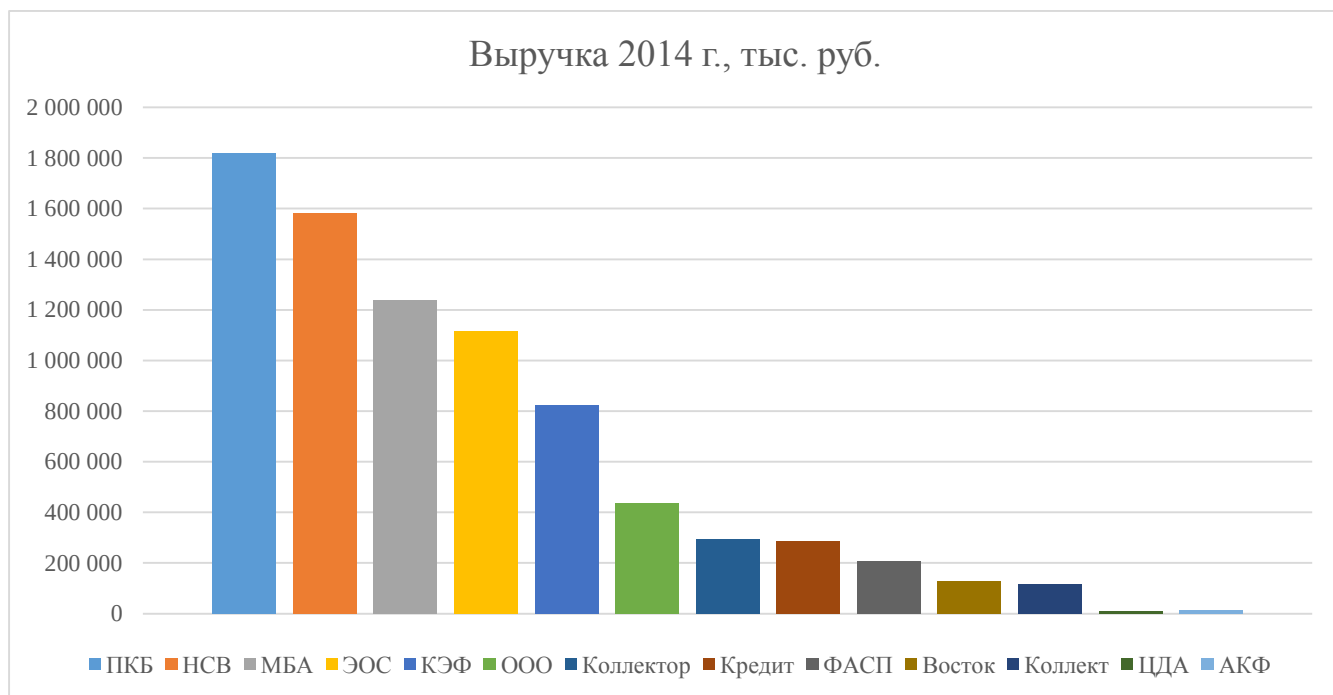
¹ Информация получена из базы данных СПАРК, 2014 год был взят как наиболее актуальный на момент подготовки документации - июнь 2016 года

Тыс. руб.

Наименование	Кредит	ФАСП	Восток	Коллект	ЦДА	АКФ
Выручка от продажи (за минусом НДС, акцизов ...)	286 141	206 935	128 527	116 691	9 793	11 827
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	312 522	108 287	0	64 579	7 980	3 675
Валовая прибыль	-26 381	98 648	128 527	52 112	0	8 152
Коммерческие расходы	20 637	0	0	0	0	0
Управленческие расходы	80 638	138 172	131 741	81 730	Нет информации	6 516
Прибыль (убыток) от продажи	-127 656	-39 524	-3 214	-29 618	1 813	1 636
Прибыль (убыток) до налогообложения	-138 886	1 832	-4 496	-52 532	1 707	1 759
Текущий налог на прибыль	Нет информации	Нет информации	136	Нет информации	322	375
Отложенные налоговые обязательства	1 485	181	Нет информации	Нет информации	Нет информации	Нет информации
Cost / Incom ratio	145%	119%	103%	125%	81%	86%

В анализ не вошли компании в силу отсутствия в базе данных СПАРК финансовой информации:

- ООО "Менеджмент"
- ООО "Эверест"
- ООО "Филберт"



Исходя из представленного анализа, в 2014 году выручка конкурирующих компаний значительно превышала выручку Общества.

Следует отметить, что Общество ООО было организовано в 2013 году.

ooo " "

Регистрационные данные

Код СПАРК	
ОГРН	
ИНН	
КПП	
ОКПО	
ОКАТО	
ОКТМО	
ОКФС	Частная собственность (16)
ОКОПФ	Общества с ограниченной ответственностью (12300)
ОКОГУ	Организации, учрежденные юридическими лицами или гражданами, или юридическими лицами и гражданами совместно (4210014)

Сведения о государственной регистрации

Дата первичной регистрации	
Дата регистрации	
Регистрирующий орган	
Адрес регистрирующего органа	
Регистрирующий орган, в котором находится регистрационное дело	

Соответственно для Общества ООО в рассматриваемом периоде (с 2013 – 2016 г.г.) происходит процесс экстенсивного развития бизнеса, в силу чего в 2013 году компания выручила 52,7 млн. руб., в 2014 году 436,9 млн. руб, в 2015 году – 835,6 млн. руб.²

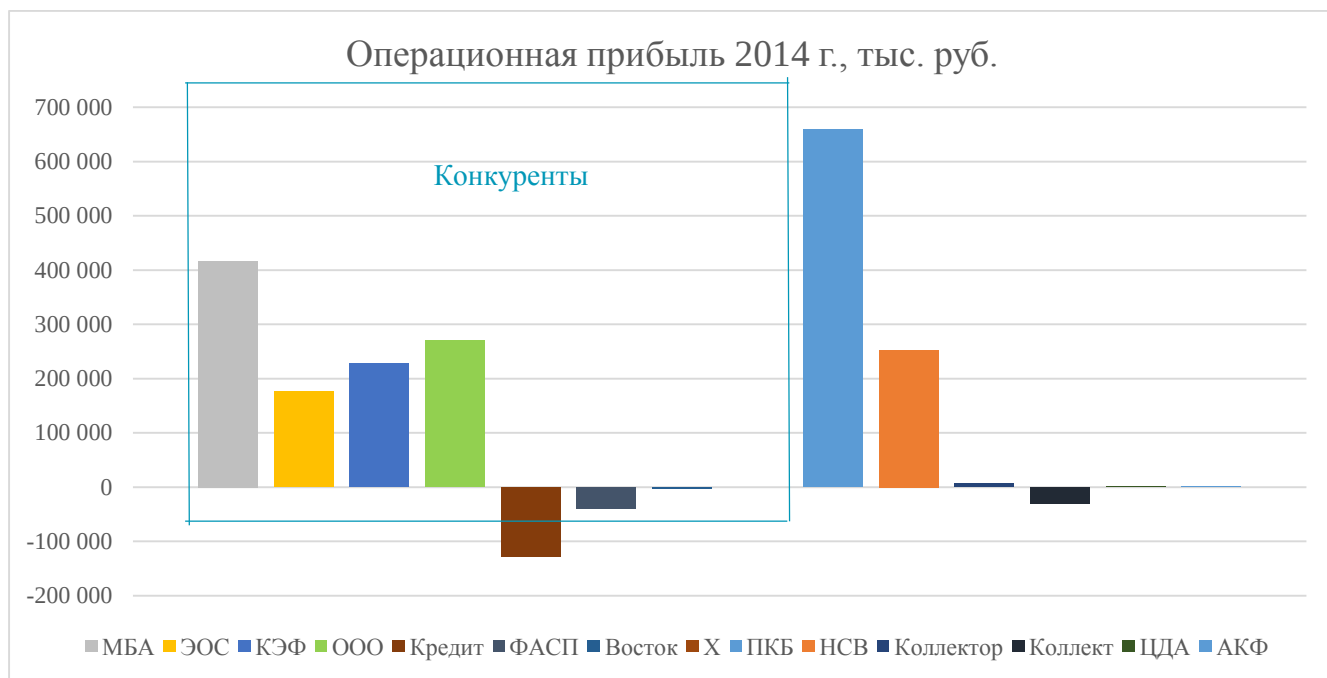
Данная динамика показывает, что на сегодняшний момент ООО является полноценным конкурентом по оказанию агентских услуг по взыскиванию просроченной задолженности таким компаниям как: Кредит, КЭФ, ЭОС, МБА, Восток, Секвойя, ФАСП.

Компании ПКБ, НСВ, Коллектор, Коллект, ЦДА, АКФ, Эверест, Филберт не могут быть сопоставимыми конкурентами по своей бизнес модели, так как основные доходы данных компаний состоят из выручки по договорам цессии, либо бизнес модель по функционированию и масштабу не сопоставима с бизнес моделью ООО в силу следующих специфик:

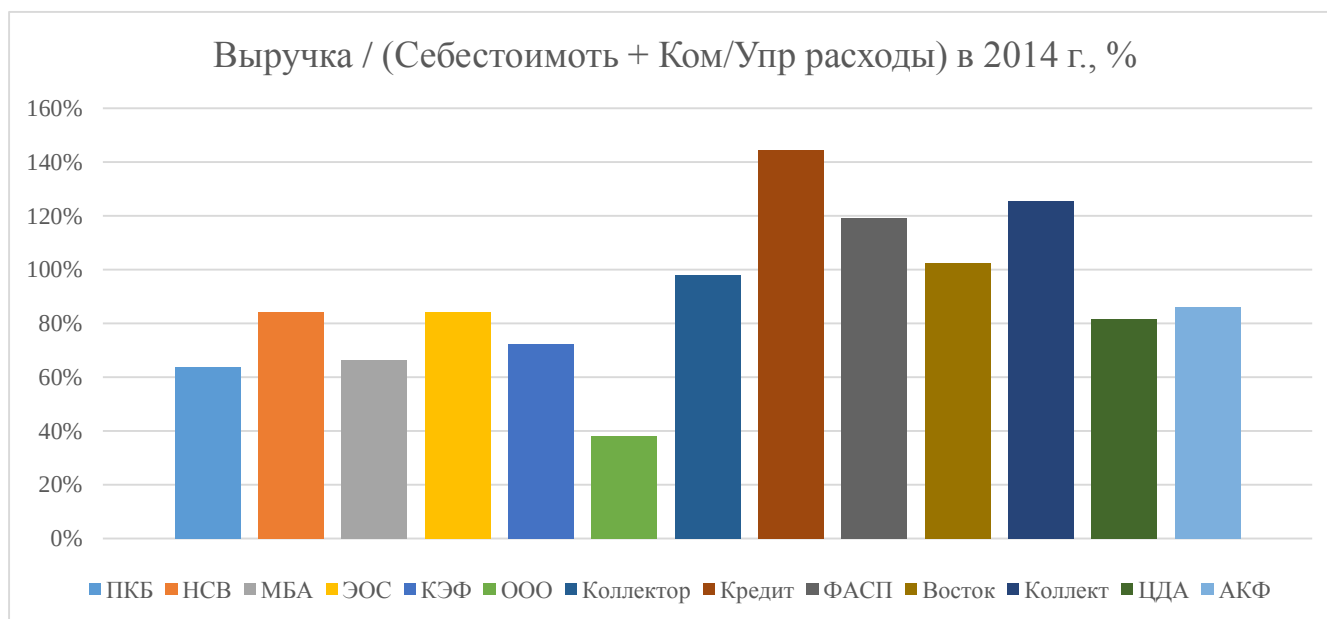
Показатель	Кредит, КЭФ, ЭОС, МБА, Восток, Секвойя, ФАСП	ПКБ, НСВ, Коллектор, Коллект, ЦДА, АКФ, Эверест, Филберт
Период оборачиваемости	Комбинированная, деятельность в части агентских услуг оборачивается за 2-4 месяца и составляет не менее 40% всего объема выручки в год.	Деятельность основана на выкупе задолженности по цессии, период оборачиваемости в данных договорах от 12 до 120 месяцев, составляет более 70-80% всего объема выручки в год
Инвестирование	Отвлечение денежных средств на короткий период в меньших, операционных, объемах	Капитальные вложения до 5 лет, в больших объемах, так как выкупается большой пакет долгов
Риск потери права собственности	При агентской сделке не происходит перехода права собственности, фактически осуществляется аутсорсинг деятельности по досудебной обработке (звонки, смс, почтовая рассылка, и другие инструменты)	В большей степени принимает на себя риски потери права собственности, так как происходит прямой выкуп задолженности.
Риск судебного разбирательства	Зависит от условий договоров на оказание агентских услуг	Все риски лежат на цессионарии
Доходность	Средняя, сопровождаемая низкими рисками	Высокая, сопровождаемая высокими рисками

Таким образом, прямыми конкурентами ООО являются компании Кредит, КЭФ, ЭОС, МБА, Восток, Секвойя, ФАСП. При этом наиболее сопоставимой, является компания Сентинел, так как является дочерней организацией АО АБ, бизнес-модель которой наиболее приближена к ООО.

² Информация о конкурирующих компаниях за 2015 год отсутствует на момент написания данной документации в общедоступных источниках информации и системе СПАРК. **Необходимо обновление информации в октябре 2016 года.**



В силу специфики деятельности компаний для учета эффективности деятельности коллекторского агентства используется показатель удельного веса расходов в выручке компаний (cost to income ratio), исходя из основного фактора, что каждый обработанный договор просроченной задолженности требует затрат на взыскание. По отношению себестоимости к выручке можно провести анализ эффективности каждой компании для сравнительных целей.



Исходя из приведенного анализа за 2014³ г. наиболее эффективной компанией является компания ООО. Компании ПКБ, МБА, КЭФ являются наиболее сопоставимыми с ООО по эффективности.

³ Наиболее актуальная информация доступная в базе данных СПАРК на момент составления документации.

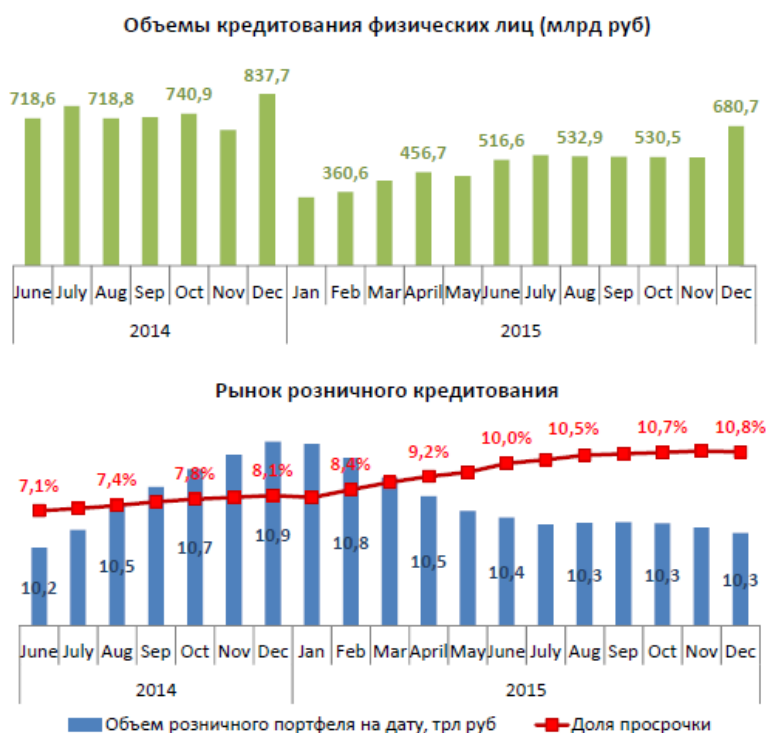
Тенденции на рынке коллекторских услуг

[Запросить актуальную информацию у Евгения Коровина в октябре 2016 года]

Рынок коллекторских услуг напрямую зависит от количества и качества выданных кредитов. Под качеством задолженности понимается оценка платежеспособности заемщика на момент выдачи кредита, величина его кредитной нагрузки, кредитная история и риск невозврата. В течение 2014 - 2015 годов произошло несколько существенных изменений в экономике России, что привело к следующим факторам, влияющим на объемы кредитования и объемы взыскивания просроченной задолженности:

- Резкое повышение ключевой ставки с 8% до 17% за ноябрь-Декабрь 2014 года;
- С 1 января 2016 года ставка рефинансирования приравнена к ключевой ставке и составила 11%;
- Сильное падение цен на нефть с 115 \$ за баррель сырой нефти Brent в июле до 60 \$ за баррель сырой нефти Brent в декабре 2014 года;
- Снижение потребительской активности населения;
- Наложение санкций на государственные компании;
- Стагнация финансового рынка, как следствие потрясений.

Данные потрясения отразились на состоянии задолженности физических лиц. По причине потери работы должниками, задержки заработных плат, ликвидации предприятий и сопровождаемое увольнением сотрудников. Увеличилась численность и объем просрочки, резко возросли отказы по оплате валютных займов. Банкам пришлось пересмотреть собственную позицию кредитов и займов, а также усилить работу по сокращению дебиторской задолженности и просроченным кредитам.



Макропрогноз Правительства РФ *:

-2016 г.: снижение розничного кредитования на 5%,

- 2018-2019 гг. прирост кредитования 7%-9%

ВТБ 24:

-2016 г.: незначительный рост розницы (1-2 п.п.),

- 2017-2019 гг.: рост 10% за год

Сбербанк:

-2016 г.: рост розницы на 3-5%

Бинбанк:

-2016 г.: рост розницы 3%,

-2017-2019 гг.: 11-12% рост розницы

* По материалам газеты «Ведомости», 24.04.2016

Пример документации пакета МАХ, созданной специалистами ООО «Помощь в ТЦО». Документация приведена исключительно для информационных целей, и не может быть использована для целей отчетности перед контролирующими органами или для учебных целей.

Исходя из приведенных рыночных тенденций, объем выданных кредитов сокращался с октября 2014 по январь 2016 года, в то время как увеличивалось количество просроченной задолженности, обрабатываемой коллекторскими агентствами. Стоит отметить, что увеличилось количество безнадежной задолженности, и цены на услуги упали в силу законотворческих вмешательств в деятельность коллекторских агентств, и в целом из-за проседания рынка, что особенно сказалось на рынке цессии, где наиболее четко можно проследить динамику цен на предмет корреляции с экономической конъюнктурой всего рынка в целом.

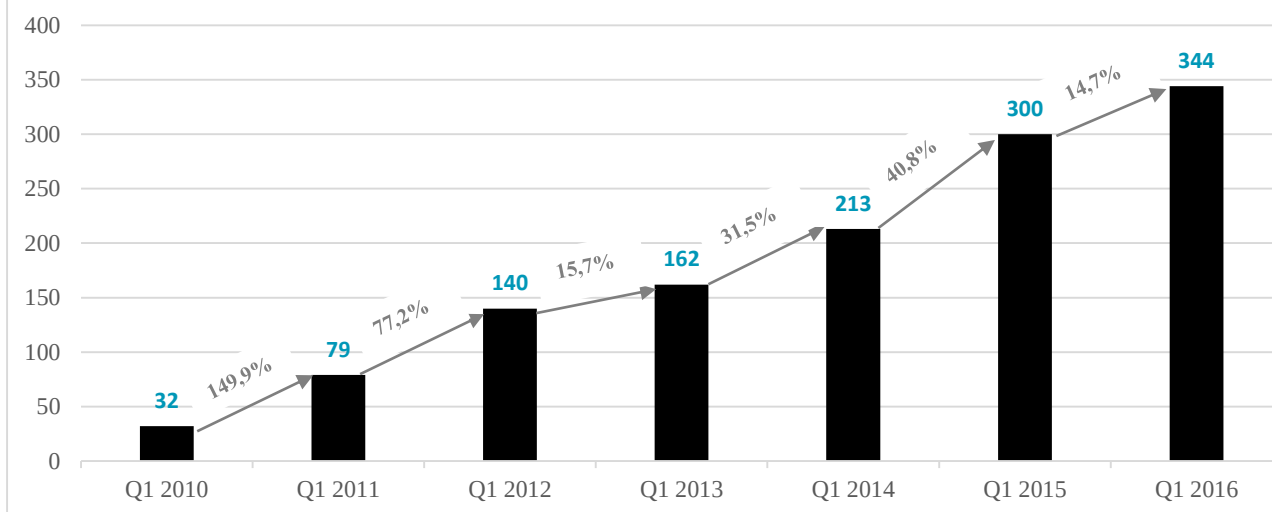
Передаваемые задолженности подразделились по следующим подкатегориям.



Значительная часть (более 50%) передач – кредиты наличными, далее – POS (24%), 21% - кредитные карты. Ипотека, по-прежнему, занимает незначительную часть – менее 1%.

*POS- кредит, полученный при покупке каких-либо товаров, как правило в непосредственной точке продажи.

Тренд объема банковской задолженности, переданной на аутсорсинг за 1 кв. с 2010 по 2016 гг., млрд.руб.
(все размещения)



Рынок аутсорсинга показал рост объема передаваемой задолженности за 1 кв. 2016 г. на 14,7% по сравнению с 1 кв. 2015 г.

Исходя из представленного анализа, рынок до 2014 года (второе полугодие) показывал стабильный рост, как в предложении, так и в спросе. С 2015 года развитие рынка продолжилось, но в гораздо меньшем объеме, сам рост сократился в три раза. Рынок поделен на секторы, больший из которых занимает секторы займов, выданных наличными, который характеризуется наиболее повышенной рискованностью. Данный сегмент рынка является основным для обработки в рамках агентских услуг. Для целей ценообразования ООО осуществляет регулярный мониторинг рыночных цен и тенденций на собственные услуги.

Итоги исследования рынка оказания агентских услуг по взысканию задолженности

Рынок оказания услуг по взысканию просроченной задолженности имеет ограниченное количество участников. Среди участников встречаются как российские предприятия, так и предприятия с иностранным долевым участием. Также, на рынке присутствуют дочерние организации Банков, которые были учреждены для целей вывода коллекторской функции, сокращения репутационных и иных рисков кредитора и привлечения сторонних клиентов для формирования коммерческой эффективности.

Участники рынка формируют высокую конкуренцию на рынке оказания агентских услуг.

Услуги по взысканию задолженности ПАО оказывают как ООО, так и независимые компании, отобранные банком по результатам проведения тендеров. Основным показателем для выбора контрагента являются: безубыточность, показатели по выручке, опыт, репутация и средняя эффективность взыскания предоставленная и подтвержденная в рамках тендера. Таким образом, даже в рамках Контролируемой сделки, конкуренция оказывает высокое влияние на ценообразование.

Рынок агентских услуг является растущим и динамично развивающимся, к чему привела экономическая ситуация 2015-2016 годов в стране. Потребности в услугах разных уровней растут быстрыми темпами, что расширяет возможности Общества по предоставлению своих продуктов на рынок проблемной задолженности и формированию своего существенного присутствия на нем.

1.3. Анализ факторов, влияющих на отношения между ООО и ПАО.

На российском рынке присутствуют как российские, так и дочерние общества иностранных компаний, способные оказать агентские услуги в адрес ПАО. Банк заключает сделки в рамках тендеров и положений 233-ФЗ⁴. Сделки заключаются в рамках рыночных отношений, где, как говорилось ранее, одним из ключевых показателей для выбора контрагента является эффективность взыскания, из-за чего доля в объеме взыскиваемых догов может существенно варьироваться среди участников конкурса, в рамках которых ООО принимает участие наравне с конкурентами. ПАО формирует цену исходя из предложений участников рынка, и эта цена доводится до ООО на идентичных условиях с иными участниками торгов. По результатам торгов выбирается сразу же несколько поставщиков услуг, между которыми распределяется портфель проблемной задолженности. Разница между данными контрактами заключается в сумме сделки, которая регулируется ПАО, по средством запрашивания предложений и двусторонних переговоров.

ООО не влияет на цену и условия договорных отношений. Цена и условия оказания услуг обязательно будут идентичными, с конкурирующими компаниями. Соответственно, основное влияние на цену и условия оказания услуг является конкуренция.

ООО максимизирует свою эффективность, так как от этого зависит вознаграждение, а также и объем задолженности в обработке. ООО уделяет много внимания эффективности, так как по условиям договоров и тендеров объем проблемной задолженности может быть перераспределен в пользу наиболее эффективного участника.

Вознаграждение ООО и прочих поставщиков агентских услуг состоит из суммы обязательного вознаграждения Агента и премиального вознаграждения Агента. Размер обязательного вознаграждения рассчитывается как произведение Ставки вознаграждения Агента и суммы Задолженности, возвращенной Банку, в течение периода, за который осуществляется поручение, и подлежит уплате на ежемесячной основе. Ставка коррелирует со сроком просрочки. Размер премиального вознаграждения Агента определяется как произведение Премии ставки вознаграждения к сумме обязательного вознаграждения Агента, и подлежит уплате Агенту в отношении каждой группы, разбитой по сроку просрочки.

Премии ставка зависит от Процента выполнения Целевого уровня урегулирования проблемной задолженности, который определяется как отношение фактического уровня урегулированного уровня проблемной задолженности к целевому уровню урегулирования проблемной задолженности.

Таким образом, на ценообразование внутри Контролируемой сделки влияют такие факторы как эффективность, конкурентная среда и конъюнктура рынка. Отношения взаимозависимых лиц в рамках рассматриваемой сделки соответствуют рыночным тенденциям и общим деловым принципам.

⁴ Федеральный закон от 18.07.2011 N 223-ФЗ (ред. от 13.07.2015) "О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц"

2. Сведения о Контролируемой сделке

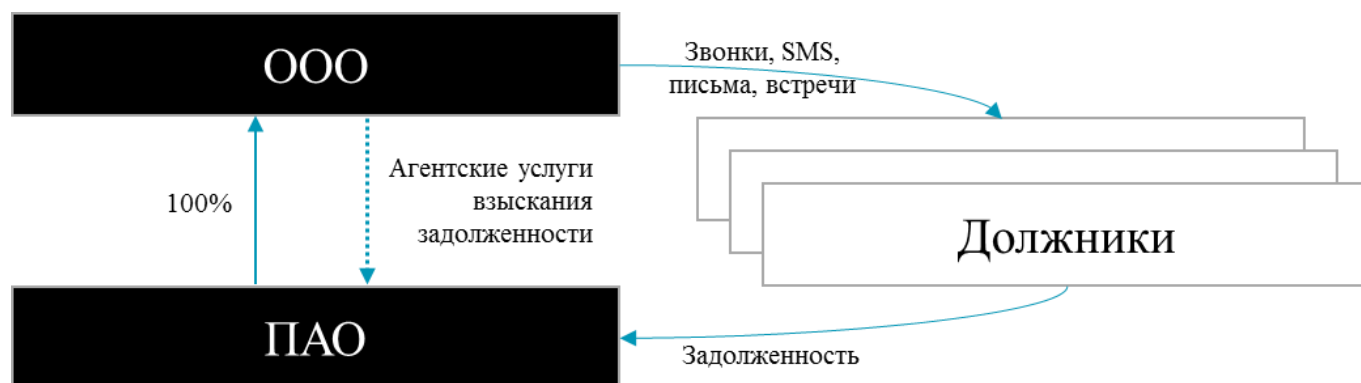
2.1. Описание Контролируемой сделки

Контролируемая сделка представляет собой сделку между ПАО (Принципал) и ООО (Агент), по условиям которой ООО оказывает услуги взыскания задолженности пользу ПАО. Для реализации данной сделки ООО применяет все доступные возможности в рамках действующего правового поля: без применения физической силы и угроз, без причинения вреда здоровью и имуществу, без психологического давления и ввода в заблуждение. Звонки должнику ООО делает не чаще двух раз в неделю, личные встречи проводятся — не чаще одного раза в неделю. ООО не общается с должником ночью — с 22.00 до 8.00 в будни и с 20.00 до 9.00 в выходные и праздничные дни.

Также ООО уделило внимание автоматизации процесса отработки задолженности и максимальной информированности Принципиала о статусе работы путем предоставления онлайн доступа к Отчету.

Схема взаимоотношений сторон Контролируемой сделки

ООО и Сбербанк признаются взаимозависимыми на основании положений пп. 1 п. 2 ст. 105.1 НК РФ, так как доля участия ПАО превышает 25%.



На основании пп. 1 п. 2 ст. 105.14 НК РФ сделка по оказанию агентских услуг взыскания признается Контролируемой, так как сумма доходов по сделкам (сумма цен сделок) между указанными взаимозависимыми лицами за 2016 год **может превысить** 1 млрд. руб.

Следует отметить, что сделки заключаются в рамках открытых тендеров, и условия заключения договора соответствуют условиям заключения договоров с независимыми лицами. ПАО выстроил отношения с ООО не как с единственным Агентом данной сделки, а как со сторонним Агентом, гарантирующим высокое качество оказываемой услуги. При этом в случае неудовлетворительного показателя эффективности часть объема долгов может быть передана более эффективному Агенту.

Обороты между контрагентами

Наименование	Сумма
Общий оборот между ООО и ПАО за 2016 год	
Доходы ООО от оказания агентских услуг по взысканию просроченной задолженности за 2016 год	

[Необходимо обновить и заполнить недостающую информацию после окончания сведения отчетности за 2016 год (ориентировочно март 2017 года)]

2.2. Основные положения Контролируемой сделки

Основные положения договора

Наименование	Положения «Агентский договор А-3» от 13 января 2016 г.
Предмет договора	Осуществлять от имени ПАО за счет и в пользу ПАО сбор задолженности с должников, указанных в приложенном реестре. Агент осуществляет сбор задолженности на стадии досудебного взыскания задолженности, на стадии исполнительного производства, а также после списания задолженности с баланса ПАО.
Судебные услуги	Агент не осуществляет представление ПАО в суде, в том числе не имеет право знакомиться с материалами судебного разбирательства.
Отчетность	Агент не позднее 15 числа прошедшего месяца оказания услуг, предоставляет обновленную версию Отчета, размещает его на собственном сайте (activebc.ru) в сети интернет. ООО обеспечивает удаленный защищенный доступ ПАО к Отчету. По окончании оказания услуг, все материалы должны быть переданы ПАО, ООО обязано уничтожить все прочие копии. ООО обязано на постоянной основе, не чаще одного раза в 6 месяцев, предоставлять документы, подтверждающие финансовую стабильность Агента.
Права агента	Использовать в своей деятельности телефонные переговоры, письменные уведомления посредством Почты России, электронной почты, СМС сообщений. Инициировать прекращение взыскания задолженности в случае смерти должника, ареста и лишения свободы, нахождения на службе по призыву, выезд должника на постоянное место жительства в иную юрисдикцию. Инициировать процедуру банкротства.

Стоимость услуг	Общая стоимость услуг складывается из обязательного вознаграждения Агента и премиального вознаграждения. Размер обязательного вознаграждения рассчитывается как произведение ставки и суммы задолженности, возвращенной Принципалу, в течение периода, за который составляется соответствующий Акт о выполнении поручения и подлежит уплате на ежемесячной основе. Ставки разбиты на группы просроченной задолженности в корреляции со сроком просрочки. Размер премиального вознаграждения Агента определяется как произведение премиальной ставки в корреляции с группой просроченной задолженности при достижении целевого уровня урегулирования проблемной задолженности. Премиальная ставка вознаграждения Агента зависит от процента выполнения целевого уровня урегулирования проблемной задолженности, который определяется как отношение фактического уровня урегулирования проблемной задолженности к целевому уровню урегулированной проблемной задолженности.
Условия оплаты	Оплата осуществляется Принципалом на счёт Агента в течение 15 (пятнадцати) рабочих дней со дня подписания Сторонами Акта об оказании услуг и получения счёта от Агента. Исполнением обязательства Принципалом по оплате считается дата списания денежных средств со счёта Принципала.
Счет-фактура	Счет-фактура предоставляется в течение 5 календарных дней с момента оказания услуг, подписания Акта.
Условия оказания услуги	После прекращения сбора задолженности по конкретному кредитному договору и/или должнику, Агент обязан в течении 5 рабочих дней актуализировать информацию, содержащуюся в Отчете Агента, а также предоставить подтверждающие документы Принципалу по запросу.
Обязанности Исполнителя	Добросовестно исполнять поручения Принципала. Предоставить доступ к Отчету через один месяц после начала работы над переданным реестром просроченных задолженностей. Осуществлять актуализацию Отчета не реже 1 раза в месяц. Обеспечить сохранность и возврат предоставленных документов. Обеспечить сохранность конфиденциальной информации. После окончания сбора задолженности в отношении конкретного должника агент обязуется передать все материалы принципалу и удалить все сведения со своих носителей информации и серверов.
Обязанности Заказчика	Выплачивать Агенту вознаграждения в сроки и в размере, предусмотренные договором. Предоставлять агенту информацию об исполненных либо частично исполненных обязательствах и суммах задолженности должников. При наличии возможности уведомлять

	должников об агенте и осуществляемых им полномочиях, указанных в реестре, в случае их обращения к принципалу. Не заключать с иными лицами аналогичные договоры, предметом которых является осуществление действий, направленных на взыскание задолженности должников. Оперативно уведомлять Агента об известных Принципалу действиях должников, касающихся возможности должников погасить задолженность, а также способных повлиять на исполнение Агентом поручения. Не уступать право требования к должникам в течение срока осуществления сбора задолженности, не заключать с должником соглашения об отступном или новации долга, не прощать долг, не прекращать иным способом обязательств должника.
Дополнительно	Стороны заключили соглашение о гарантиях по недопущению действий коррупционного характера в рамках которых, отдельным пунктом выделено: «Участник не должен давать обещания и предложения, передавать или получать лично или через представителей или третьих лиц неправомерной выгоды или преимущества в любой форме любому руководителю или работнику Банка/представителю Банка/аффилированному (зависимому) лицу Банка, либо членам семьи работников/представителей Банка либо совершать недобросовестные действия против Банка.»
Валюта	Российский рубль
Иные условия	Положения Договора определяют условия платежа, меру ответственности сторон, порядок разрешения споров и прочие условия. (Подробнее смотрите Приложение №1)

3. Анализ функций, рисков и активов

В данном разделе приводится описание функций, выполняемых сторонами Контролируемой сделки, принимаемых ими рисков и используемых активов в отношении Контролируемой сделки.

Данный функциональный анализ позволяет оценить вклад каждой компании в совокупную прибыль, получаемую компаниями – сторонами Контролируемой сделки, что является необходимым условием для выбора применяемого метода трансфертного ценообразования, а также проведения соответствующего экономического исследования.

3.1. Анализ функций

Осуществление дизайна товаров и их технологической разработки, производство, сборка компонентов, монтаж и установка, НИОКР

В рамках Контролируемой сделки ООО предоставляет онлайн доступ к Отчету. Только данная деятельность относится к данной функции, которая является частью НИОКР и процесса программирования.

Услуги и результаты услуг не выражаются в виде товаров, также нет возможности перепродать или использовать для каких-либо иных работ результаты оказания услуг.

Таким образом, данную функцию в ограниченном объеме осуществляет ООО. е вовлечен в осуществление данной функции.

Приобретение товарно-материальных ценностей

Каждое лицо самостоятельно приобретает ТМЦ для осуществления и принятия услуг, в том числе услуги связи, услуги доступа в Интернет, услуги Почты России, и прочие. ПАО также часть ТМЦ приобретает для обработки проблемной задолженности, как и ООО.

Данная функция осуществляется обеими Сторонами сделки в полном объеме.

Осуществление работ, услуг

Обе организации в рамках основной деятельности осуществляют функции по оказанию услуг. Непосредственно агентские услуги оказываются ООО, что является его основным видом деятельности. ПАО также осуществляет первичную обработку задолженности, и в случае невозможности повлиять на возврат задолженности передает данные функции в рамках договора оказания агентских услуг третьим лицам. Основная деятельность ПАО – оказание финансовых услуг физическим и юридическим лицам.

Таким образом, данную функцию в большем объеме осуществляет ООО, по сравнению со ПАО.

Осуществление функций по ремонту, гарантийному обслуживанию

В соответствии с условиями договора ООО осуществляет поддержку исключительно онлайн ресурса, где расположен Отчет. За функцию предоставления информации и трудности при получении Отчета полностью несет ответственность ООО.

В рамках основной деятельности по агентскому договору, гарантийные функции не подразумеваются. В случае плохой обработки проблемной задолженности, данная задолженность

может быть передана иным исполнителям агентских услуг, либо задолженность в последствии может быть передана в качестве договора цессии.

Таким образом, считаем, что данная функция не осуществляется ни одной из сторон Контролируемой сделки.

Маркетинг и реклама

Обе компании осуществляют функции по маркетингу и рекламе для основных видов деятельности. ООО занимается рекламированием коллекторской деятельности. ПАО – финансовых услуг и банковских продуктов.

Таким образом обе компании осуществляют функцию по маркетингу и рекламе. Однако, именно функция, осуществляемая ООО может иметь влияние на Контролируемую сделку, так как ее предмет – агентские услуги по взысканию проблемной задолженности. Данная деятельность является основной при рассмотрении деятельности коллекторских агентств.

В рамках основной деятельности каждое лицо самостоятельно осуществляет маркетинговую деятельность.

ПАО и ООО в полной мере осуществляют данную функцию.

Страхование

В рамках основной деятельности ПАО осуществляет страхование деятельности ООО от причинения вреда третьим лицам. Деятельность по агентскому взысканию задолженности подвержена репутационным и иным рискам.

Таким образом, данную функцию полностью осуществляет ПАО.

Ведение бухгалтерского учета, юридического обслуживания, документального сопровождения

Каждое лицо самостоятельно ведет бухгалтерский учет, осуществляет юридические проверки и ведет документооборот. У каждой компании имеется собственный штат специалистов по бухгалтерскому учету, юриспруденции, административной функции, которые ведут все операции хозяйственной деятельности, в том числе относительно Контролируемой сделки.

Таким, образом оба лица вовлечены в осуществление данной функции в полном объеме.

Предоставление труда работников (персонала)

Каждая сторона Контролируемой сделки обладает собственным штатом квалифицированных специалистов по взысканию просроченной задолженности.

Ни одно из лиц не предоставляет персонал для осуществления Контролируемой сделки, соответственно данная функция не осуществляется ни одной из Сторон Контролируемой сделки.

Финансирование, осуществление финансовых операций

Основной деятельностью ПАО является оказание финансовых услуг населению и юридическим лицам. ООО, в свою очередь, не вовлечено в данную деятельность. ООО не привлекает заемных средств или дополнительных средств финансирования. Отсрочка платежа предоставляется не более

чем на 10 рабочих дней с момента подписания Акта о выполнении поручения, таким образом скрытого финансирования по договору оказания услуг также нет.

Исходя из вышесказанного, ни одна сторона сделки не осуществляет данную функцию в рамках рассматриваемых отношений.

Осуществление контроля качества

Контроль качества осуществляется ООО, так как Агент заинтересован в максимально эффективной отработке проблемной задолженности. ПАО не имеет возможности осуществить текущий контроль качества, так как не вовлечен в процесс оказания услуги. По факту ПАО получает взыскиваемые суммы задолженностей как результат оказания услуги и не может повлиять на результат. Возврат на доработку не предусмотрен договорными отношениями.

По условиям Договора, ПАО может устроить незапланированную ревизию по отработке проблемной задолженности. Таким образом, на ПАО также возложена функция контроля, однако, ее нельзя считать выполняемой в полном объеме, так как данные проверки осуществляются не на постоянной основе.

Таким образом, контроль качества полностью осуществляется ООО.

Осуществление стратегического управления, в том числе определение ценовой политики, стратегии производства и реализации товаров (работ, услуг), объема продаж, ассортимента товаров (предлагаемых работ, услуг), их потребительских свойств, а также осуществление оперативного управления;

В рамках Контролируемой сделки ПАО разрабатывает ценовую политику путем запроса рыночных предложений, по результатам которого определяются ставки вознаграждения за работу с каждой группой (сегментом) долгов. ПАО принимает решение относительно объема передаваемой задолженности каждому коллекторскому агентству, при этом ООО работает на условиях и ставках, идентичных для всех участников.

Стратегическое планирование в рамках основной деятельности осуществляется каждой стороной сделки самостоятельно. ООО самостоятельно принимает решение относительно объема оказываемых услуг и выхода на новых клиентов, торги, рынки.

Таким, образом, оба лица вовлечены в осуществление данной функции, при этом ПАО в большей степени. Данная функция является ключевой, с точки зрения ценообразования, так как объем и цену определяет ПАО. Потенциально ООО может оспорить объем работы, или отказаться от части, но на практике такого не происходило.

Обучение, повышение квалификации сотрудников

ООО и Банк имеют свой штат сотрудников и осуществляют их обучение. В рамках Контролируемой сделки обе компании на периодической основе организуют дополнительное обучение сотрудников, задействованных для исполнения контракта.

Обе Стороны Контролируемой сделки осуществляют данную функцию.

Организация сбыта и (или) производства товаров с привлечением других лиц, располагающих соответствующими мощностями.

Обе организации в рамках основной деятельности осуществляют предоставление своих услуг и организуют сбыт путем привлечения клиентов различными маркетинговыми инструментами. ООО не осуществляет передачу прав по взысканию по субагентским договорам в рамках договора со ПАО. ООО предлагает агентские услуги не только ПАО, но и независимым банкам. ПАО, в свою очередь не осуществляет реализацию и привлечение агентских услуг по взысканию проблемной задолженности.

Таким образом, обе компании вовлечены в организацию сбыта собственной продукции, результатов оказания услуг, при этом ООО, в рамках Контролируемой сделки, в большей степени.

3.2. Анализ рисков

Производственные риски, включая риск неполной загрузки производственных мощностей, НИОКР

Производственный риск связан с осуществлением любых видов производственной деятельности, в процессе которой могут возникнуть проблемы нерационального использования сырья, увеличения потерь рабочего времени, необходимости использования новых методов производства. Частью производственного риска является технический риск, который определяется степенью организации производства, проведением превентивных мероприятий (регулярной профилактики оборудования, мер безопасности), необходимостью проведения текущего и капитального ремонта производственных мощностей. Реализация данных рисков может привести к росту себестоимости, производимых услуг, что, в свою очередь, может негативно отразиться на рентабельности производственной деятельности.

В рамках Контролируемой сделки ООО занимается оказанием услуг. Общество выполняет для ПАО НИОКР по поддержке онлайн доступа к Отчету, осуществляет работу по взысканию задолженности путем коммуницирования с должниками посредством телефонных переговоров, SMS уведомлений, отправки почтовых отправлений, организации встреч с должниками.

Таким образом, производственный риск ООО состоит в риске сбоя оборудования коммуницирования при телефонных звонках, сбоя компьютерного оборудования, которое оперирует с реестром данных и контактной информацией, что выразится в простаивании сотрудников, непосредственно занимающихся взысканием задолженности.

Таким образом, риск, связанный с выполнением НИОКР и производством, принимается Обществом ООО. ПАО не вовлечен в осуществление данной функции и не несет соответствующий риск.

Риск изменения рыночных цен на приобретаемые материалы и выпускаемую продукцию вследствие изменения экономической конъюнктуры, риск изменения прочих рыночных условий

Подразумеваются риски возникновения убытков вследствие роста входящих цен или роста затрат компании при невозможности компенсировать указанный рост издержек соответствующим увеличением доходов.

ПАО фиксирует цену на весь срок действия договора. Риск есть только у ООО в части того, что могут увеличиться затраты на взыскание проблемной задолженности, а выручка пропорционально не вырастет и стоимость услуг пересматриваться не будет. ООО принимает данный риск

опосредованно, так как себестоимость не может резко вырасти, в силу планирования собственных расходов, и того факта, что основная составляющая данных расходов, является ФОТ исполнителей Общества ООО, и расходы на связь.

Таким образом, риск изменения цен принимается обоими участниками сделки, не в полном объеме.

Риск обесценения запасов, потерь товарами качества и иных потребительских свойств

Данный риск связан с дополнительными расходами и упущенной экономической выгодой в случае оказания услуг ненадлежащего качества.

Оказание услуг ненадлежащего качества угрожает Обществу потерей существенной доли объема портфеля в работе, а также ухудшением деловой репутацией и разбирательствами со стороны должников. Результаты работы потребляются ПАО в кратчайшие сроки, в силу чего устаревание результатов оказания услуг незначительное.

Моральный износ выражается в увеличении задолженности за счет штрафов, процентов, пеней. Также, по статистике, чем большая просрочка платежа по кредиту, тем менее вероятно взыскание данной задолженности. В случае судебного разбирательства ПАО несет риск, того, что суд снимет штрафные санкции, однако проценты и тело кредита обяжет выплатить должника.

ООО несет риск качества оказанных услуг, так как от эффективности взыскания задолженности зависит оплата услуг ООО. Также по условиям тендеров, и по Договору в случае не достижения целевого уровня взыскания, портфель задолженности может быть реструктуризирован и передан иным исполнителям.

Таким образом, моральный износ и качество оказания услуг имеют влияние на ценообразование в сделке.

В случае возникновения данной ситуации больший риск несет ПАО, так как результаты оказания услуг влияют на основную деятельность. ООО принимает данный риск в части эффективности оказания услуг, для целей получения наибольших прибылей, поддержания и повышения репутации в качестве надежного агента.

Риски, связанные с утратой информации

Риск, связанный с утратой информации, сопряжен с несанкционированным распространением результатов работ, принадлежащих налогоплательщику.

Так как исполнителем является ООО, то такой риск принимает на себя, на равне со ПАО, в части ответственности в области конфиденциальной информации. Агент получает конфиденциальную информацию на время обработки проблемной задолженности. По мере завершения работ, Агент передает все данные ПАО, при этом обязуется удалить всю конфиденциальную информацию. Таким образом, риск утраты конфиденциальной информации должников имеет ограниченный характер по времени, на период реализации проекта, в то время как ПАО принимает данный риск в течение всего периода задолженности.

Таким образом, данный риск в полном объеме принимает ПАО, в то время как ООО принимает данный риск опосредованно на время проекта.

Инвестиционные риски, связанные с возможными финансовыми потерями вследствие ошибок, допущенных при осуществлении инвестиций, включая выбор объектов для инвестиций

Каждая компания имеет собственное имущество, однако, наибольшая часть имущества ООО, например, офис, арендуется. ООО в большей степени инвестирует в операционные проекты. ПАО имеет множество собственности, которая требует постоянной поддержки, также, ПАО имеет большое количество направлений для инвестирования от имущества до высокотехнологичных разработок. ПАО инвестировал денежные средства в уставный капитал ООО, что является большим риском для Банка, по сравнению с ООО.

Таким образом, ПАО несет данный риск в наибольшей степени. ООО – инвестирует в свою инфраструктуру и в операционную деятельность.

Предпринимательские (коммерческие) риски, связанные с осуществлением стратегического управления, включая ценовую политику и стратегию реализации товаров (работ, услуг)

Риск изменения рыночных цен и прочих рыночных условий (коммерческий риск) представляет собой риск того, что компания окажется неспособной продать свои услуги или не сможет продать их по той цене, которая позволяет получить прибыль. Такой риск возникает в результате непредвиденного увеличения конкуренции, снижения спроса или иных изменений коммерческих условий на рынке.

Данный риск в полной мере несет ПАО, так как функция по ценообразованию лежит на Принципале. ООО может недооценить затраты на реализацию услуг, однако цены на оказание услуг устанавливаются ПАО на рыночном уровне по итогу конкурса. Другими словами, Принципал устанавливает те же цены и условия, что и сторонним агентам.

Таким образом, оба лица принимают данный риск, при этом в рамках Контролируемой сделки ПАО несет данный риск в большем объеме.

Репутационные риски

Репутационные риски выражаются в том, что из-за некачественной работы Общество может потерять потенциальных и действующих клиентов, ухудшить мнение о своих продуктах и методах.

Риск причинения вреда 3-им лицам застрахован ПАО по всей Группе компаний. При этом в случае некачественной отработки проблемной задолженности ООО возможно ухудшение репутации ПАО, так как должник принимает обращение Агента, за обращение Банка. При этом ООО не будет нести риски перед физическими лицами, так как клиенты Общества — это юридические лица.

ООО будет принимать репутационный риск в том случае, если показатели эффективности по взысканию задолженности будут на низком уровне. Для целей минимизации данного риска Общество прикладывает массу усилий, систематизирует работу, прописывает разговорные скрипты, и оказывает услуги в рамках правового поля и осуществляет непрерывный контроль качества.

Таким образом, оба лица принимают репутационный риск, однако при по сравнению с ООО ПАО несет данный риск в большем объеме, в рамках Контролируемой сделки.

3.3. Анализ активов

Материальные активы

Материальные активы (рабочие станции, серверы, персональные компьютеры, телефоны и др.), которые используют ПАО и ООО в рамках Контролируемой сделки, принадлежат Принциалу и Агенту соответственно. Материальных активов, которые делали бы значимый вклад в ценообразование в Контролируемой сделке, нет.

Нематериальные активы

Квалифицированный персонал

В рамках Контролируемой сделки услуги оказываются непосредственно силами сотрудников ООО, имеющими необходимую профессиональную квалификацию. У ПАО также имеются квалифицированные сотрудники по обработке проблемной задолженности, однако их количество не сопоставимо с ООО, у которого данные сотрудники исполняют основную работу.

Программное обеспечение

Права на программное обеспечение, используемое ООО и ПАО в процессе оказания услуг, принадлежат им самим (программное обеспечение для компьютеров, программное обеспечение для учета, учета времени и затрат и пр.). ООО имеет все необходимое программное обеспечение (2collect) для обработки проблемной задолженности и выполнения Контролируемой сделки, в то время как у ПАО нет необходимости в специализированном программном обеспечении.

3.4. Выводы относительно функционального профиля сторон Контролируемой сделки

В таблице ниже обобщено распределение функций, рисков и используемых активов между Агентом и Принциалом:

Распределение функций и рисков

Функции риски активы	ПАО	ООО
<i>Функции</i>		
Осуществление дизайна товаров и их технологической разработки, производство, сборка компонентов, монтаж и установка, НИОКР	-	✓
Приобретение товарно-материальных ценностей	✓	✓
Осуществление работ, услуг	(✓)	✓
Осуществление функций по ремонту, гарантийному обслуживанию	-	-
Маркетинг и реклама	✓	✓
Страхование	✓	-

Ведение бухгалтерского учета, юридического обслуживания, документального сопровождения	✓	✓
Предоставление труда работников (персонала)	-	-
Финансирование, осуществление финансовых операций	-	-
Осуществление контроля качества	(✓)	✓
Осуществление стратегического управления, в том числе определение ценовой политики, стратегии производства и реализации товаров (работ, услуг), объема продаж, ассортимента товаров (предлагаемых работ, услуг), их потребительских свойств, а также осуществление оперативного управления;	✓	(✓)
Обучение, повышение квалификации сотрудников	✓	✓
Организация сбыта и (или) производства товаров с привлечением других лиц, располагающих соответствующими мощностями.	(✓)	✓
<i>Риски</i>		
Производственные риски, включая риск неполной загрузки производственных мощностей, НИОКР	-	✓
Риск изменения рыночных цен на приобретаемые материалы и выпускаемую продукцию вследствие изменения экономической конъюнктуры, риск изменения прочих рыночных условий	(✓)	(✓)
Риск обесценения запасов, потерь товарами качества и иных потребительских свойств	✓	(✓)
Риски, связанные с утратой информации	✓	(✓)
Инвестиционные риски, связанные с возможными финансовыми потерями вследствие ошибок, допущенных при осуществлении инвестиций, включая выбор объектов для инвестиций	✓	(✓)
Предпринимательские (коммерческие) риски, связанные с осуществлением стратегического управления, включая ценовую политику и стратегию реализации товаров (работ, услуг)	✓	(✓)
Репутационные риски	✓	(✓)
<i>Активы</i>		
Материальные активы	✓	✓
Нематериальные активы	(✓)	✓
<i>Квалифицированный персонал</i>	(✓)	✓
<i>Программное обеспечение</i>	(✓)	✓

- ✓ - функции выполняются стороной сделки в полном объеме/сторона сделки полностью несет риски/ сторона сделки полностью контролирует активы
- (✓) - ограниченные функции/ограниченные риски/использование активов в ограниченном объеме
- - сторона сделки не имеет данных функций/рисков/активов

На основании проведенного функционального анализа можно сделать вывод, что в рамках Контролируемой сделки ООО является стороной в совокупности с более широким набором функций и рисков поскольку:

- несет все ключевые функции, связанные с услугами;
- принимает часть существенных рисков в полном объеме.

ПАО в рамках Контролируемой сделки обладает в совокупности более ограниченным набором функций, рисков и активов, в частности:

- несет меньшее количество ключевых функций, связанных с оказанием услуг,
- принимает меньшее количество рисков.

Таким образом, ПАО можно охарактеризовать как сторону Контролируемой сделки с меньшим совокупным объемом функций и рисков, следовательно, ПАО является стороной, осуществляющей менее значимый вклад в полученную прибыль, чем ООО.

Однако, в соответствии с Письмом ФНС России от 30.08.2012 N ОА-4-13/14433@ "О подготовке и представлении документации в целях налогового контроля", для целей выбора метода одновременно рекомендуется классифицировать Стороны анализируемой сделки как организации, которые осуществляют основные функции либо несут ключевые риски, и организации, которые осуществляют "рутинные" функции.

Стороной сделки, осуществляющей "рутинные" функции, является ООО, которое не принимает существенных рисков. Важность определения стороны сделки, выполняющей "рутинные" и "нерутинные" функции, заключается в том, что поиск сопоставимых независимых организаций, осуществляющих рутинные функции, является менее сложным и не требует проведения существенных корректировок, соответственно, финансовые показатели стороны, выполняющей «рутинные» функции будут более приемлемыми («чистыми») для расчета рентабельности Контролируемой сделки.

Следует так же отметить, что исходя из специфики деятельности в рамках Контролируемой сделки, оказание агентских услуг, тестировать ПАО было бы не правильно, так как его основная деятельность – оказание финансовых услуг физическим и юридическим лицам, и поиск компаний для сопоставления, нуждающихся в агентских услугах, не целесообразен, так как данная информация не находится в общедоступных источниках информации. В силу чего, более релевантным будет сопоставление финансовых показателей компаний, осуществляющих схожую деятельность и оказывающих схожие, аналогичные агентские услуги по взысканию задолженности, по сравнению с ООО.

4. Выбор метода трансфертного ценообразования

Для проведения мероприятий налогового контроля сделок между взаимозависимыми лицами налоговое законодательство РФ предусматривает возможность применения пяти методов⁵:

- 1) Метода сопоставимых рыночных цен (СРЦ);
- 2) Метода цены последующей реализации (ЦПР);
- 3) Затратного метода;
- 4) Метода сопоставимой рентабельности;
- 5) Метода распределения прибыли.

В соответствии с положениями НК РФ допускается применение комбинации двух и более методов.

Ниже приводится описание и обоснование применимости каждого метода определения рыночной цены для анализируемой сделки.

4.1. Метод сопоставимых рыночных цен

Описание метода

Метод СРЦ является приоритетным методом и требует выявления сопоставимых сделок. Сопоставимыми могут быть признаны только сделки, совершенные между независимыми лицами⁶. Для Контролируемой сделки сопоставимыми могли бы быть сделки, следующих двух видов:

- налогоплательщик оказывает (приобретает) идентичные или однородные услуги независимым компаниям («внутренние сопоставимые сделки»); или
- третьи лица оказывают (приобретают) идентичные или однородные товары независимым контрагентам («внешние сопоставимые сделки»).

При этом коммерческие и (или) финансовые условия указанных сделок должны быть полностью сопоставимы с коммерческими и (или) финансовыми условиями анализируемых сделок (либо полная сопоставимость таких условий должна быть обеспечена с помощью соответствующих корректировок).

Для применения метода СРЦ достаточно информации об одной сопоставимой сделке, предметом которой являются идентичные (однородные) услуги, а также при наличии достаточной информации о такой сделке. При определении сопоставимости сделок, а также для осуществления корректировок коммерческих и (или) финансовых условий сделок, в случае их необходимости, производится анализ следующих характеристик Контролируемой и сопоставляемых сделок, которые могут

⁵ п.1, ст. 105.7 НК РФ
⁶ п. 3 ст.105. 7 НК РФ.

оказывать существенное влияние на коммерческие и (или) финансовые условия сделок, сторонами которых не являются лица, признаваемые взаимозависимыми⁷:

- 1) характеристик и род услуг, являющихся предметом сделки;
- 2) характеристик функций, выполняемых сторонами сделки в соответствии с обычаями делового оборота, включая характеристики активов, используемых сторонами сделки, принимаемых ими рисков, а также распределение ответственности между сторонами сделки и прочие условия сделки;
- 3) условий договоров (контрактов), заключенных между сторонами сделки, оказывающих влияние на цены услуг;
- 4) характеристик экономических условий деятельности сторон сделки, включая характеристики соответствующих рынков услуг, оказывающих влияние на цены оказываемых услуг;
- 5) характеристик рыночных (коммерческих) стратегий сторон сделки, оказывающих влияние на цены услуг.

Применимость метода

Метод СРЦ является приоритетным для определения для целей налогообложения соответствия цен, используемых в Контролируемой сделке, рыночным ценам. Применение иных методов допускается в случае, если применение метода СРЦ невозможно, либо если его применение не позволяет обоснованно сделать вывод о соответствии или несоответствии цен, примененных в сделках, рыночным ценам для целей налогообложения⁸. Однако метод СРЦ не может применяться для целей определения рыночной цены Контролируемой сделки по следующим причинам:

Анализ возможности использования «внутренних» сопоставимых сделок

ПАО приобретает идентичные (аналогичные) услуги у третьих лиц в сопоставимых коммерческих и финансовых условиях. Для целей выбора наиболее качественного поставщика ПАО организует тендер на оказание агентских услуг, по результатам, которого определяются конкуренты Общества. При этом условия оказания услуг для ООО устанавливаются идентичные, как по цене, так и по эффективности, по сравнению с прочими исполнителями⁹.

В рамках принципов коммерческой тайны ООО не имеет доступа к информации о иных поставщиках агентских услуг для ПАО. ПАО заверил компанию ООО, что в случае официального запроса налоговых органов, ПАО предоставит тексты подписанных договоров с сторонними поставщиками агентских услуг. Также, информация о заключенных контрактах находится в общедоступном доступе на портале государственных закупок zakupki.gov.ru.

Далее приводится сводная таблица сопоставления договоров ПАО с независимыми агентами.

⁷ п.4, ст.105.5 НК РФ

⁸ п. 3 ст.105.7 НК РФ

⁹ Смотрите описание деятельности в разделе №1

№	Критерий сопоставления	Порядок сопоставления в рамках критерия	Вес показателя	АКФ	АФПБ	Востокфинанс	Кредитэкспресс	МБА	НСБ	ПКБ	Русколлектор	САВД	Севоя	Сентинел	ФАСП	Центр ЮСБ	ЭОС
1	Продукт взыскания	Прописанные в рамках агентских договоров продукты взыскания должны быть идентичны. Под продуктами взыскания понимается: 1. pre-collection - процесс предотвращения возникновения просроченной задолженности путем заблаговременного напоминания рисковым клиентам о предстоящем платеже 2. soft-collection - процесс удаленной работы по взысканию задолженности 3. hard-collection - процесс выездного взыскания, направленного на установление прямого контакта с должником 4. legal-collection - процесс взыскания задолженности посредством судебного разбирательства и возбуждения исполнительного производства 5. executive collection – процесс сопровождения исполнительного производства с целью максимального возврата задолженности в минимальный срок. Наименование продуктов может отличаться от представленных, но должно соответствовать их описанию.	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
2	Срок сбора задолжен	Сделки могут быть признаны сопоставимыми по критерию "срок сбора задолженности" в случае если отклонение установленного договором срока от эталонного составляет не более 30 дней в ту или иную сторону	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
3	Стадия взыскания	Под стадией взыскания понимается следующее: 1. Досудебная стадия 2. Судебная стадия 3. Исполнительное производство Сопоставимыми считаются сделки, в рамках которых прописаны идентичные стадии взыскания.	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1

4	Вид кредита	Под видом кредита понимается следующее: 1. Потребительский кредит 2. Кредитная карта 3. Внебалансовая задолженность 4. Кредиты, выданные юридическим лицам Сделка или ее часть может быть признана сопоставимой, если ставки вознаграждения возможно сравнить по идентичным продуктам.	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
5	Наличие дополнительного денежного	Сопоставимыми признаются сделки, в рамках которых предусмотрено наличие/отсутствие дополнительного (бонусного) денежного вознаграждения, размер и выплата которого зависит от результатов работы с пулом долгов на идентичных условиях.	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
6	Размер дополнительного денежного	Сопоставимыми считаются сделки, в рамках которых при наличии дополнительного денежного вознаграждения предусмотрены идентичные критерии при порядке выплаты и идентичный или отличающийся не более чем на 1% в ту или иную сторону размер.	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1

7	Наличие специальных мероприятий для должников, позволяющих	Сопоставимыми признаются сделки, по которым прописаны идентичные условия по возможности проведения специальных мероприятий для должников, позволяющих погашать задолженность по льготным условиям (реструктуризация, прощение части долга, прощение штрафов и т.д.). Дополнительные мероприятия, предложенные в процессе работы с портфелем заказчиком, при анализе сопоставимости не учитываются	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
8	Учет расходов, понесен	Сопоставимыми признаются сделки, по которым в рамках договора прописан одинаковый учет расходов, понесенных в рамках сбора задолженности (расходы включены в размер вознаграждения/расходы оплачиваются заказчиком дополнительно)	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
9	Параметры расчета ставки вознаграждения	Сопоставимыми признаются сделки, по которым в соответствии с договором верно одно из следующих условий: 1. Предусмотрена единая ставка вознаграждения ко всем передаваемым делам в рамках договора, вне зависимости от вида кредита/продукта взыскания/стадии взыскания 2. Предусмотрены дифференцированные ставки вознаграждения в зависимости от вида кредита/продукт взыскания/стадии взыскания. При этом разделение по параметрам идентично - разделение происходит по одинаковым группировкам с одинаковыми значениями.	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
10	Ставки вознаграждения по	Сопоставимыми признаются сделки (либо части сделок), ставки вознаграждения по которым определяются по идентичным (или отличным не более, чем на 5% по верхнему и нижнему порогу) интервалам кол-ва дней просроченной задолженности.	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2

11	Банк-эмитент кредитов	Сопоставимыми признаются сделки, заключенные с банком-эмитентом имеющим высокий уровень проверки Должника при выдаче кредита.	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
12	Наличие поручителей	Сопоставимыми признаются сделки, в рамках которых прописаны идентичные условия по наличию или отсутствию информации о поручителях, в соответствии с формой реестра, приложенного к договору	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
13	Система налогообложения	Сопоставимыми считаются сделки, в рамках которых между контрагентами предусмотрена идентичная система налогообложения	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
ВЫВОД: Сделка признается сопоставимой для сравнения рыночных цен при выполнении не менее 80% указанных критериев			20	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Стоит отметить, что ООО оказывает идентичные (аналогичные) услуги независимым лицам, соответственно, со стороны ООО могут присутствовать внутренние сопоставимые цены. Для целей применения метода СРЦ необходимо обеспечить сопоставимость функций и рисков по сделкам с анализируемой сделкой.

Для данных целей нами были проанализированы все агентские сделки по взысканию проблемной задолженности, действующие в 2016 году.

В таблице представлена сводная информация о потенциально сопоставимых договорах и основных критериях сопоставимости.¹⁰

Выборка сложилась из 2 типов договоров:

- Оставшиеся в работе с 2015 года;
- Подписанные и взятые в работу в 2016 году.

Контрагенты, которым ООО продолжило оказывать агентские услуги в 2016 году в рамках договора 2015 года¹¹:

Наименование контрагента	Минимальная дата размещения реестра	Максимальная дата размещения реестра	Максимальная дата выхода реестра из работы
ПАО	01.06.2013	29.06.2016	01.01.2100
ОТП	26.02.2015	24.06.2016	24.10.2016
ББКК	16.03.2015	21.06.2016	19.09.2016
СБ	02.07.2015	30.12.2015	29.03.2016
МКБ	14.07.2015	24.06.2016	22.09.2016
СКМ	19.06.2015	01.07.2016	01.10.2016
АТБ	06.07.2015	30.10.2015	02.01.2016
ББ	11.08.2015	21.06.2016	19.09.2016
МТС	20.11.2015	22.04.2016	19.10.2016
РК	15.10.2015	29.06.2016	26.12.2016
УБРР	10.11.2015	10.11.2015	08.02.2016
СКБ	27.08.2015	03.06.2016	04.09.2016

¹⁰ Смотрите подробнее в Приложении №2.

¹¹ Информация была взята из основного рабочего ПО для коллекторских агентств 2collect.

Феникс	10.09.2015	01.04.2016	27.09.2016
Амант	01.10.2015	11.12.2015	09.03.2016
Восто	27.11.2015	27.11.2015	25.02.2016
АКФ	01.12.2015	01.12.2015	29.02.2016

№ п/п	Критерий сопоставления	Порядок сопоставления в рамках критерия	Вес показателя	ВБК	БИНБАНК	МДМ	РОСТ БАНК	Ренессанс Кредит	Банк Русский	Финансовый советник	Феникс	Тинькофф КС	МКБ	Амант	АТБ	Совкомбанк	УБРР	МТС-БАНК	ОТП Банк
1	Продукт взыскания	Прописанные в рамках агентских договоров продукты взыскания должны быть идентичны. Под продуктами взыскания понимается: 1. pre-collection - процесс предотвращения возникновения просроченной задолженности путем заблаговременного напоминания рисковому клиенту о предстоящем платеже 2. soft-collection - процесс удаленной работы по взысканию задолженности 3. hard-collection - процесс выездного взыскания, направленного на установление прямого контакта с должником 4. legal-collection - процесс взыскания задолженности посредством судебного разбирательства и возбуждения исполнительного производства 5. executive collection – процесс сопровождения исполнительного производства с целью максимального возврата задолженности в минимальный срок. Наименование продуктов может отличаться от представленных, но должно соответствовать их описанию.	2	2	2	2	2	2	0	0	2	2	2	2	2	2	0	2	2

2	Срок сбора	Сделки могут быть признаны сопоставимыми по критерию "срок сбора задолженности" в случае если отклонение установленного договором срока от эталонного составляет не более 30 дней в ту или иную сторону	2	0	0	0	0	2	2	0	0	0	2	2	0	2	2	0
3	Стадия взыскания	Под стадией взыскания понимается следующее: 1. Досудебная стадия 2. Судебная стадия 3. Исполнительное производство Сопоставимыми считаются сделки, в рамках которых прописаны идентичные стадии взыскания.	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0
4	Вид кредита	Под видом кредита понимается следующее: 1. Потребительский кредит 2. Кредитная карта 3. Вне балансовая задолженность 4. Кредиты, выданные юридическим лицам Сделка или ее часть может быть признана сопоставимой, если ставки вознаграждения возможно сравнить по идентичным продуктам.	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
5	Доп. вознаграждение по результатам	Сопоставимыми признаются сделки, в рамках которых предусмотрено наличие/отсутствие дополнительного (бонусного) денежного вознаграждения, размер и выплата которого зависит от результатов работы с пулом долгов на идентичных условиях.	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1

6	Доп. денежное вознаграждение	Сопоставимыми считаются сделки, в рамках которых при наличии дополнительного денежного вознаграждения предусмотрены идентичные критерии при порядке выплаты и идентичный или отличающийся не более чем на 1% в ту или иную сторону размер.	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
7	Специальные мероприятия, льготы	Сопоставимыми признаются сделки, по которым прописаны идентичные условия по возможности проведения специальных мероприятий для должников, позволяющих погашать задолженность по льготным условиям (реструктуризация, прощение части долга, прощение штрафов и т.д.). Дополнительные мероприятия, предложенные в процессе работы с портфелем заказчиком, при анализе сопоставимости не учитываются	1	1	0	0	0	0	1	0	1	0	0	1	1	1	1	1	1
8	Учет расходов,	Сопоставимыми признаются сделки, по которым в рамках договора прописан одинаковый учет расходов, понесенных в рамках сбора задолженности (расходы включены в размер вознаграждения/расходы оплачиваются заказчиком дополнительно)	1	1	1	1	1	1	0	0	1	0	1	0	0	0			0

9	Параметры расчета ставки вознаграждения	Сопоставимыми признаются сделки, по которым в соответствии с договором верно одно из следующих условий: 1. Предусмотрена единая ставка вознаграждения ко всем передаваемым делам в рамках договора, вне зависимости от вида кредита/продукта взыскания/стадии взыскания 2. Предусмотрены дифференцированные ставки вознаграждения в зависимости от вида кредита/продукт взыскания/стадии взыскания. При этом разделение по параметрам идентично - разделение происходит по одинаковым группировкам с одинаковыми значениями.	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
10	Ставки вознагражде	Сопоставимыми признаются сделки (либо части сделок), ставки вознаграждения по которым определяются по идентичным (или отличным не более, чем на 5% по верхнему и нижнему порогу) интервалам кол-ва дней просроченной задолженности.	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
11	Банк-эмитент	Сопоставимыми признаются сделки, заключенные с банком-эмитентом имеющим высокий уровень проверки Должника при выдаче кредита.	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
12	поручите льство	Сопоставимыми признаются сделки, в рамках которых прописаны идентичные условия по наличию или отсутствию информации о поручителях, в соответствии с формой реестра, приложенного к договору	1	0	0	0	0	0	0	0	2	0	0	0	0	0	0	0	
13	Система Н/О	Сопоставимыми считаются сделки, в рамках которых между контрагентами предусмотрена идентичная система налогообложения	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	
Сделка признается сопоставимой для сравнения рыночных цен при выполнении не менее 80% указанных критериев			2	3	3	4	4	4	4	2	4	4	4	5	3	4	4	5	3
			2	5	5	5	0	5	0	0	5	0	5	0	5	5	0	0	5
			0	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%

Из выборки были исключены договоры с Ростелеком, ЭОС, Сентинел, АКФ, Восток, так как данные компании не относятся к банкам. Также был исключен контракт с банком Сетелем, так как данный банк является взаимозависимым лицом с ООО и ПАО.

Более детальная информация представлена в Приложении №1 «Матрица определения договоров сопоставимыми» и Приложении №2 «Договоры для сопоставления».

Анализ возможности использования «внешних» сопоставимых сделок

В соответствии с п. 1 ст. 105.6 НК РФ при проведении налогового контроля в связи с совершением сделок, сторонами которых являются взаимозависимые лица (в том числе при сопоставлении коммерческих и (или) финансовых условий анализируемой сделки с коммерческими и (или) финансовыми условиями сопоставимых сделок), используется следующая информация:

- 1) Сведения о ценах и котировках российских и иностранных бирж.
- 2) Таможенная статистика внешней торговли РФ, публикуемая или представляемая по запросу федеральным органом исполнительной власти, уполномоченным в области таможенного дела.
- 3) Сведения о ценах (пределах колебаний цен) и биржевых котировках, содержащиеся в официальных источниках информации уполномоченных органов государственной власти и органов местного самоуправления в соответствии с законодательством РФ, законодательством субъектов РФ и муниципальными правовыми актами (в частности, в области регулирования ценообразования и статистики), официальных источниках информации иностранных государств или международных организаций либо в иных опубликованных и (или) общедоступных изданиях и информационных системах.
- 4) Данные информационно-ценовых агентств.
- 5) Информация о сделках, совершенных налогоплательщиком.

В соответствии с п. 2 ст. 105.6 НК РФ при отсутствии (недостаточности) информации, указанной в п. 1 ст. 105.6 НК РФ, может использоваться следующая информация:

- 1) Сведения о ценах (пределах колебаний цен) и котировках, содержащиеся в опубликованных и (или) общедоступных изданиях и информационных системах.
- 2) Сведения, полученные из бухгалтерской (финансовой) и статистической отчетности организаций, в т.ч. указанные сведения, опубликованные в общедоступных российских или иностранных изданиях и (или) содержащиеся в общедоступных информационных системах, а также на официальных сайтах российских и (или) иностранных организаций.
- 3) Сведения о рыночной стоимости объектов оценки, определенной в соответствии с законодательством РФ или иностранных государств об оценочной деятельности;
- 4) Иная информация, используемая в соответствии с главой 14.3 НК РФ.

Услуги, являющиеся предметом Контролируемой сделки, не являются биржевыми товарами, отсутствует информация о биржевых котировках на данные виды услуг. Кроме того, информационно-ценовые агентства также не осуществляют сбор информации о рыночных ценах на данные услуги.

Использование информации о ценах, содержащейся в официальных источниках информации уполномоченных органов государственной власти и органов местного самоуправления в соответствии с законодательством РФ, законодательством субъектов РФ и муниципальными правовыми актами, в частности, в области регулирования ценообразования, невозможно, так как услуги, являющиеся предметом Контролируемой сделки, не подлежат регулированию органами государственной власти.

Для целей анализа применимости метода СРЦ мы также проверили информацию о ценах на услуги, оказываемые в рамках Контролируемой сделки, в общедоступных источниках информации. Однако информация о ценах на данные услуги, содержащаяся в общедоступных источниках, является ограниченной (в большинстве случаев предоставляется информация о цене предложения, а не о цене совершенной сделки) и не позволяет сделать вывод о сопоставимости или несопоставимости условий сделок по оказанию аналогичных услуг между независимыми лицами с условиями Контролируемой сделки.

Анализ результатов исследования возможности применения метода СРЦ

Таким образом, метод сопоставимых рыночных цен применим для анализа цен в Контролируемой сделке, поскольку имеются внутренние сопоставимые данные. В соответствии с требованиями ст. 105.9 НК РФ сделка заключена на рыночном уровне цен, так как сопоставляется с 14 независимыми сделками, где все ставки идентичные.

Пример.

Допустим мы рассматриваем ставку 1,5%.

В таком случае расчет рыночных ставок будет исходить из 14 ставок 1,5%, так как мы имеем 15 сопоставимых договоров, содержащих данную ставку по соответствующей группе и продукту.

№	Показатель
1	1,5%
2	1,5%
3	1,5%
4	1,5%
5	1,5%
6	1,5%
7	1,5%
8	1,5%
9	1,5%
10	1,5%
11	1,5%
12	1,5%
13	1,5%
14	1,5%
15	1,5%

В соответствии с требованиями ст. 105.9 НК РФ был рассчитан интервал рыночных ставок.

Таким образом интервал составит от 1,5% до 1,5%. Ставка, применённая в примере будет признана рыночной.

Таким образом, все ставки, по каждой группе, примененные в контрактах ПАО с исполнителями агентских услуг по взыскиванию проблемной задолженности будут признаны рыночными, так как во всех контрактах данные ставки идентичные, как по распределению по видам и группам задолженности, так и по размеру.

Сегмент	Вид Задолженности	Группа Задолженности, дни	Ставка вознаграждения Агента (%), включая НДС	Целевой уровень урегулирования Проблемного ОД Агентом ¹ , %
Физические лица	Кредиты	Для Целей конфиденциальности информации, данные не предоставляются		
	Кредитные банковские карты			
Сегмент "Микро бизнес" и "Малый бизнес"	Кредиты			

Исходя из положений ст. 105.9 НК РФ, в случае если цена, примененная в анализируемой сделке, находится в пределах интервала рыночных цен, то для целей налогообложения признается, что такая цена соответствует рыночной цене.

Исходя из положений ст. 105.7 НК РФ применение иных методов возможно, в случае если метод СРЦ не позволяет обоснованно сделать вывод о соответствии или несоответствии цен, примененных в сделках, рыночным ценам для целей налогообложения.

Следует отметить, что в соответствии с 105.6 НК РФ, в случае, если при проведении проверки полноты исчисления и уплаты налогов в связи с совершением сделок между взаимозависимыми лицами федеральный орган исполнительной власти, уполномоченный по контролю и надзору в области налогов и сборов, располагает информацией о сопоставимых сделках, совершенных налогоплательщиком, в отношении которого производится такая проверка, другими сторонами

которых являются лица, не признаваемые взаимозависимыми с указанным налогоплательщиком, то при сопоставлении таких сделок с анализируемой сделкой федеральный орган исполнительной власти, уполномоченный по контролю и надзору в области налогов и сборов, не вправе использовать иную информацию для определения интервала рыночных цен. Таким образом, применение иных методов для целей трансфертного ценообразования является не целесообразным.

Иные методы в данной документации приведены для информационных целей.

4.2. Метод цены последующей реализации

Описание метода

Метод цены последующей реализации является методом определения рыночной цены в анализируемой сделке путем сопоставления валовой рентабельности перепродавца по сделке с рыночным интервалом валовой рентабельности¹². Валовая рентабельность – показатель, который определяется как соотношение валовой прибыли от продаж к выручке от продаж реализуемых товаров, исчисленной без учета акцизов и налога на добавленную стоимость¹³. Показатели валовой прибыли от продаж и показатель выручки от продаж реализуемых товаров соответствуют показателям «Выручка от реализации товаров, работ, услуг» и «Валовая прибыль» в Отчете о прибылях и убытках¹⁴.

Указанный метод является приоритетным для определения соответствия цен рыночному уровню в сделках, в которых товары/работы/услуги приобретаются в рамках анализируемой сделки и перепродаются без переработки в рамках сделки, сторонами которой являются лица, не признаваемые взаимозависимыми¹⁵.

В частности, метод цены последующей реализации используется в случае, если лицо, осуществляющее перепродажу, не владеет нематериальными активами, оказывающими существенное влияние на уровень валовой рентабельности¹⁶.

Применимость метода

Поскольку предметом Контролируемой сделки является оказание услуг, и ПАО не осуществляет дальнейшую перепродажу результатов услуг (т.е. услуги потребляются ПАО полностью), метод ЦПР не может быть применен для подтверждения рыночного уровня цен по Контролируемой сделке.

4.3. Затратный метод

Описание метода

Затратный метод является методом определения соответствия цены в Контролируемой сделке рыночной цене на основании сопоставления валовой рентабельности затрат лица, являющегося стороной Контролируемой сделки (группы контролируемых однородных сделок), с рыночным интервалом валовой рентабельности затрат в сопоставимых сделках.

12 п. 1 ст. 105.10 НК РФ

13 пп. 1 п. 1 ст. 105.8 НК РФ

14 п. 2 ст. 105.8 НК РФ

15 п. 2 ст. 105.10 НК РФ

16 п. 2 ст. 105.10 НК РФ

Затратный метод может применяться, в частности, в следующих случаях:

- при выполнении работ (оказании услуг) лицами, являющимися взаимозависимыми с продавцом (за исключением случаев, когда при выполнении работ (оказании услуг) используются нематериальные активы, оказывающие существенное влияние на уровень рентабельности затрат продавца);
- при оказании услуг по управлению денежными средствами, включая осуществление торговых операций на рынке ценных бумаг и (или) валютном рынке;
- при оказании услуг по исполнению функций единоличного исполнительного органа организации;
- при продаже сырья или полуфабрикатов лицам, являющимся взаимозависимыми с продавцом;
- при реализации товаров (работ, услуг) по долгосрочным договорам между взаимозависимыми лицами.

Для Контролируемой сделки сопоставимыми могли бы быть сделки, следующих двух видов:

- налогоплательщик оказывает (приобретает) идентичные или однородные услуги независимым компаниям («внутренние сопоставимые сделки»); или
- третьи лица оказывают (приобретают) идентичные или однородные товары независимым контрагентам («внешние сопоставимые сделки»).

Применимость метода

Таким образом ценообразование соответствует параметрам и принципам формирования затратного метода. Также, исходя из функционального профиля, ООО обладает широким набором осуществляемых функций, соответственно для целей наиболее релевантного процесса сопоставления валовые показатели будут подходящими, так как будут также включать в себя финансовые данные по прочим функциям и рискам, нежели на операционном уровне.

Однако, следует отметить, что есть ряд причин, по которым затратный метод может быть признан не достоверным для подтверждения рыночного уровня цен в Контролируемой сделке:

- Для целей применения затратного метода требуется сравнение валовой рентабельности ООО с рыночным интервалом валовой рентабельности сопоставимых компаний, оказывающих аналогичные услуги. Однако использование данного показателя может привести к некорректным результатам по следующим причинам:
 - в соответствии с НК РФ применение затратного метода требует приведения данных бухгалтерской отчетности анализируемых компаний в сопоставимый вид, обеспечивающий несущественность влияния отклонений в порядке учета расходов на показатели рентабельности / интервал рентабельности;
 - при этом данные бухгалтерской отчетности ООО и отчетностей сопоставимых независимых компаний, на основании которых осуществляется расчет интервала

рентабельности, могут иметь несопоставимый вид в силу различий в порядке учета затрат;

- поскольку общедоступные источники информации не содержат данных о порядке распределения затрат между различными показателями отчетности иностранных компаний, не представляется возможным осуществить корректировки, позволяющие снизить влияние различий в порядке / правилах бухгалтерского учета на показатели валовой рентабельности потенциально сопоставимых иностранных компаний и привести данные их бухгалтерской отчетности в сопоставимый вид с данными отчетности ООО.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что указанный метод позволяет сделать вывод о соответствии или несоответствии цен по Контролируемой сделке рыночному уровню, однако в силу указанных выше допущений считаем, что данный метод необходимо применить для анализа Контролируемой сделки в комбинации с методом сопоставимой рентабельности, для целей подтверждения финансовых показателей ООО и рыночного уровня рентабельности.

Анализ возможности использования «внутренних» сопоставимых сделок со стороны ПАО

ПАО приобретает идентичные (аналогичные) услуги у третьих лиц в сопоставимых коммерческих и финансовых условиях. Для целей выбора наиболее качественного поставщика ПАО организует тендер на оказание агентских услуг, по результатам, которого определяются конкуренты Общества. При этом условия оказания услуг для ООО устанавливаются идентичные, как по цене, так и по эффективности, по сравнению с прочими исполнителями.¹⁷ В рамках прицепов коммерческой тайны ООО не имеет доступа к информации о иных поставщиках агентских услуг для ПАО. ПАО заверил компанию ООО, что в случае официального запроса налоговых органов, ПАО предоставит тексты подписанных договоров с сторонними поставщиками агентских услуг. Также, информация о заключенных контрактах находится в общедоступном доступе на портале государственных закупок zakupki.gov.ru.

В соответствии с требованиями ст. 105.11 НК РФ и принципами, описанными в ст. 105.9 НК РФ, мы можем сопоставить Валовую рентабельность затрат ООО с интервалом валовой рентабельности затрат конкурентов.

В тендере победили следующие компании, помимо ООО¹⁸:

Название компании	АКФ		
	2012	2013	2014
Период			
Выручка от продажи (за минусом НДС, акцизов ...)			
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг			
Валовая прибыль			
Коммерческие расходы			
Управленческие расходы			
Прибыль (убыток) от продажи			
Рентабельность затрат	n/a	n/a	16,05%

¹⁷ Смотрите описание деятельности в разделе №1

¹⁸ Все финансовые данные были взяты из базы данных СПАРК и указаны в тыс. рублей, информация актуальна на июль 2016 года, **ориентировочно в октябре 2016 года необходимо обновление информации.**

Валовая рентабельность затрат	n/a	n/a	221,82%
ЧА (раздел 3 баланса)			

*компания не может быть взята для анализа, из-за недостатка финансовой информации, в соответствии с положениями ст. 105.8 НК

Название компании	АФПБ		
Период	2012	2013	2014
Выручка от продажи (за минусом НДС, акцизов ...)			
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг			
Валовая прибыль			
Коммерческие расходы			
Управленческие расходы			
Прибыль (убыток) от продажи			
Рентабельность затрат	n/a	n/a	n/a
Валовая рентабельность затрат	n/a	n/a	n/a
ЧА (раздел 3 баланса)			

*компания не может быть взята для анализа, из-за недостатка финансовой информации, в соответствии с положениями ст. 105.8 НК РФ

Название компании	ВОСТОК		
Период	2012	2013	2014
Выручка от продажи (за минусом НДС, акцизов ...)			
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг			
Валовая прибыль			
Коммерческие расходы			
Управленческие расходы			
Прибыль (убыток) от продажи			
Рентабельность затрат	3,35%	-3,39%	-2,44%
Валовая рентабельность затрат	n/a	n/a	n/a
ЧА (раздел 3 баланса)			

*компания не может быть взята для анализа, так как была убыточна на операционном уровне в двух годах из трехлетнего исследуемого периода 2012-2014 г.г., в соответствии с положениями ст. 105.8 НК РФ

Название компании	Кредит		
Период	2012	2013	2014
Выручка от продажи (за минусом НДС, акцизов ...)			
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг			
Валовая прибыль			
Коммерческие расходы			
Управленческие расходы			
Прибыль (убыток) от продажи			
Рентабельность затрат	n/a	11,75%	38,21%

Валовая рентабельность затрат	n/a	n/a	32586,59%
ЧА (раздел 3 баланса)			

*компания не может быть взята для анализа, так как нет возможности рассчитать валовый показатель рентабельности затрат за 2 года из исследуемого периода – в базе данных не содержится информация за 2012 год по данной компании, также компания не отобразила себестоимость в 2013 году, которая является обязательным показателем для расчета.

Название компании	МБА		
Период	2012	2013	2014
Выручка от продажи (за минусом НДС, акцизов ...)			
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг			
Валовая прибыль			
Коммерческие расходы			
Управленческие расходы			
Прибыль (убыток) от продажи			
Рентабельность затрат	14,23%	28,22%	50,80%
Валовая рентабельность затрат	77,62%	82,05%	97,37%
ЧА (раздел 3 баланса)			

*компания не может быть взята для анализа, так как чистые активы (ЧА) были отрицательны на последний год исследуемого трехлетнего периода 2012-2014 г.г., в соответствии с положениями ст. 105.8 НК РФ

Название компании	НСВ		
Период	2012	2013	2014
Выручка от продажи (за минусом НДС, акцизов ...)			
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг			
Валовая прибыль			
Коммерческие расходы			
Управленческие расходы			
Прибыль (убыток) от продажи			
Рентабельность затрат	31,54%	13,98%	18,96%
Валовая рентабельность затрат	94,97%	68,09%	67,65%
ЧА (раздел 3 баланса)			

*компания может быть взята для анализа, так как соответствует основным положениям требований ст. 105.8 НК РФ, однако компания НСВ находится в Группе компаний, ЭЙ.ДЖЕЙ. ПРОСПЕКТ КЭПИТАЛ ЛИМИТЕД - 100% мать, Кипр. Но при этом является независимым агентом по отношению к Группе ПАО.

Название компании	ПКБ		
Период	2012	2013	2014
Выручка от продажи (за минусом НДС, акцизов ...)			
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг			
Валовая прибыль			

Коммерческие расходы			
Управленческие расходы			
Прибыль (убыток) от продажи			
Рентабельность затрат	143,40%	79,20%	56,94%
Валовая рентабельность затрат	324,83%	184,80%	241,61%
ЧА (раздел 3 баланса)			

*компания может быть взята для анализа, так как соответствует основным положениям требований ст. 105.8 НК РФ и является независимым агентом по отношению к Группе ПАО.

Название компании	РУССКОЛЛЕКТОР		
Период	2012	2013	2014
Выручка от продажи (за минусом НДС, акцизов ...)			
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг			
Валовая прибыль			
Коммерческие расходы			
Управленческие расходы			
Прибыль (убыток) от продажи			
Рентабельность затрат	54,99%	-3,48%	2,07%
Валовая рентабельность затрат	n/a	n/a	n/a
ЧА (раздел 3 баланса)			

*компания не может быть взята для анализа, из-за недостатка финансовой информации - отсутствует информация по себестоимости, в соответствии с положениями ст. 105.8 НК РФ

Название компании	Секвойя		
Период	2012	2013	2014
Выручка от продажи (за минусом НДС, акцизов ...)			
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг			
Валовая прибыль			
Коммерческие расходы			
Управленческие расходы			
Прибыль (убыток) от продажи			
Рентабельность затрат	n/a	-17,77%	-30,85%
Валовая рентабельность затрат	n/a	24,88%	-8,44%
ЧА (раздел 3 баланса)			

*компания не может быть взята для анализа, так как была убыточна на операционном уровне в двух годах из трехлетнего исследуемого периода 2012-2014 г.г., в соответствии с положениями ст. 105.8 НК РФ

Название компании	Сентинел		
Период	2012	2013	2014
Выручка от продажи (за минусом НДС, акцизов ...)			
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг			
Валовая прибыль			

Коммерческие расходы			
Управленческие расходы			
Прибыль (убыток) от продажи			
Рентабельность затрат	n/a	n/a	n/a
Валовая рентабельность затрат	n/a	n/a	n/a
ЧА (раздел 3 баланса)			

*компания не может быть взята для анализа, из-за недостатка финансовой информации, в соответствии с положениями ст. 105.8 НК

Название компании	ФАСП		
Период	2012	2013	2014
Выручка от продажи (за минусом НДС, акцизов ...)			
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг			
Валовая прибыль			
Коммерческие расходы			
Управленческие расходы			
Прибыль (убыток) от продажи			
Рентабельность затрат	-20,56%	-22,05%	-16,04%
Валовая рентабельность затрат	84,66%	97,94%	91,10%
ЧА (раздел 3 баланса)			

*компания не может быть взята для анализа, так как была убыточна на операционном уровне в двух годах из трехлетнего исследуемого периода 2012-2014 г.г., в соответствии с положениями ст. 105.8 НК РФ

Название компании	ЮСБ		
Период	2012	2013	2014
Выручка от продажи (за минусом НДС, акцизов)			
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг			
Валовая прибыль			
Коммерческие расходы			
Управленческие расходы			
Прибыль (убыток) от продажи			
Рентабельность затрат	54,97%	55,93%	43,75%
Валовая рентабельность затрат	54,97%	55,93%	43,75%
ЧА (раздел 3 баланса)			

*компания может быть взята для анализа, так как соответствует основным положениям требований ст. 105.8 НК РФ и является независимым агентом по отношению к Группе ПАО.

Название компании	ЭОС		
Период	2012	2013	2014
Выручка от продажи (за минусом НДС, акцизов)			
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг			
Валовая прибыль			

Коммерческие расходы			
Управленческие расходы			
Прибыль (убыток) от продажи			
Рентабельность затрат	40,47%	52,34%	18,84%
Валовая рентабельность затрат	56,54%	68,01%	27,36%
ЧА (раздел 3 баланса)			

*компания может быть взята для анализа, так как соответствует основным положениям требований ст. 105.8 НК РФ, однако компания ЭОС находится в Группе компаний, ЭОС САЙПРЕС ЛИМИТЕД - 100% мать, Кипр. Но при этом является независимым агентом по отношению к Группе ПАО.

Исходя из представленного анализа в выборку попали 3 компании: НСВ, ЮСБ, ЭОС, деятельность которых полностью сопоставима с деятельностью ООО в рамках Контролируемой сделки. В соответствии с выбранным методом и показателем рентабельности, для данных компаний были рассчитаны показатели валовой рентабельности затрат и операционной рентабельности затрат за каждый из исследуемых годов анализируемого периода (2011-2014).

Мы рассчитали показатель валовой рентабельности затрат для каждой компании в финальной выборке по следующей формуле:

$$\text{Валовая рентабельность затрат} = \frac{\text{Валовая прибыль (убыток) от оказания информационных услуг}}{\text{Себестоимость оказанных информационных услуг}}$$

Так как из общедоступной информации нет возможности сделать распределение финансовой информации по определенным сделкам, то для целей расчетов мы использовали информацию по всей деятельности сопоставимых компаний, так и по ООО.

Показатели валовой рентабельности затрат сопоставимых компаний

Наименование компании	Показатель валовой рентабельности затрат		
	2012г.	2013г.	2014г.
НСВ	94,97%	68,09%	67,65%
ЮСБ	54,97%	55,93%	43,75%
ЭОС	56,54%	68,01%	27,36%

Мы исходили из допущения, того, что сопоставление происходит по внутренним сделкам ПАО с независимыми лицами, поэтому критерии ст. 105.8 НК РФ не были соблюдены в полной мере.

Для окончательного представления результатов поиска, мы рассчитали рыночный интервал валовой/операционной рентабельности затрат¹⁹ в соответствии с российскими правилами трансфертного ценообразования²⁰.

¹⁹ Более детальная информация представлена в Приложении №3

²⁰ п.4 ст. 105.8 НК РФ

Интервал валовой рентабельности затрат сопоставимых компаний, рассчитанный на основе всех показателей (сплошной метод), в соответствии со статьей 105.8 НК РФ

Минимальный показатель	Минимальное значение интервала рентабельности	Медиана	Максимальное значение интервала рентабельности	Максимальный показатель
27,36%	54,97%	56,54%	68,01%	94,97%

Рентабельность затрат ООО:

Название компании	ООО	
Период	2014 (для информации)	2015
Выручка от продажи (за минусом НДС, акцизов)		
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг		
Валовая прибыль		
Коммерческие расходы		
Управленческие расходы		
Прибыль (убыток) от продажи		
Рентабельность затрат	161,99%	94,45%
Валовая рентабельность затрат	521,60%	214,01%
ЧА (раздел 3 баланса)		

Выводы

Результаты анализа, представленные в данном сравнительном исследовании, показали, что рыночный интервал коэффициента валовой рентабельности затрат, применяемый в рамках Затратного метода, основанного на внутренних сопоставимых сделках ПАО, рассчитанный сплошным методом за трехлетний период по основной деятельности сопоставимых компаний составляет **54,97% - 68,01%**.

Валовая рентабельность затрат ООО, рассчитанная за 2015 г. по данной Контролируемой сделке, составляет **214,01%**.

Результаты анализа, представленные в данном сравнительном исследовании, показали, что рассчитанный коэффициент валовой рентабельности затрат ООО находятся выше верхней границы рыночного интервала рентабельности затрат. В соответствии с НК РФ²¹, в случае, если валовая рентабельность затрат продавца превышает максимальное значение интервала рентабельности, определенного в порядке, предусмотренном статьей 105.8 НК РФ, для целей налогообложения принимается цена, примененная в анализируемой сделке, определяемая исходя из фактической себестоимости реализованных товаров (работ, услуг) и валовой рентабельности затрат, которая соответствует максимальному значению интервала рентабельности.

При этом следует учесть, что применение для целей налогообложения максимального значения интервала рентабельности производится при условии, что это не приводит к уменьшению суммы

²¹ п. 4 ст. 105.11 НК РФ

налога, подлежащего уплате в бюджетную систему Российской Федерации, или увеличению суммы убытка, определяемого в соответствии с главой 25 настоящего Кодекса.

Применение максимального значения интервала рентабельности приведет к уменьшению суммы налога, подлежащего уплате в бюджетную систему РФ.

В соответствии с выявленной ситуацией по трансфертному ценообразованию, ПАО будет вынужден доплатить налог на прибыль, при этом ООО произведет симметричные корректировки, что в общей совокупности не повлияет на доходы бюджетной системы РФ, так как обе компании зарегистрированы в одном субъекте РФ, и факт того, что у обеих компаний имеются обособленные подразделения, не повлияет на перераспределение налоговых отчислений по регионам.

Анализ возможности использования «внутренних» сопоставимых сделок со стороны ООО

ООО оказывает идентичные (аналогичные) услуги независимым лицам, соответственно, со стороны ООО могут присутствовать внутренние сопоставимые сделки. Для целей применения затратного метода на основе внутренних сопоставимых сделок необходимо обеспечить сопоставимость функций и рисков по сделкам с анализируемой сделкой.

Для данных целей нами были проанализированы все агентские сделки по взысканию проблемной задолженности, по которым производились работы в 2016 году.

Функционально сопоставимыми сделками признаны все сделки с независимыми лицами, так как для применения затратного метода, не требуется полная идентичность условий сделок. Мы исходили из того, что сделки были однородными, по предмету и по функциональному исполнению.

Также, как и при применении метода СРЦ, из выборки были исключены договоры с Ростелеком, ЭОС, Сентинел, АКФ, Восток, так как данные компании не относятся к банкам. Был исключен контракт с банком Сетелем, так как данный банк является взаимозависимым лицом с ООО и ПАО.

Для целей применения Затратного метода, нами были рассчитаны рентабельности ООО от оказания услуг каждому контрагенту. Применение Затратного метода на основе «внутренних» данных со стороны ООО заключается в сопоставлении рентабельности ООО по сделке с ПАО со сделками ООО с независимыми лицами.

Таким образом, для целей применения Затратного метода, на основе «внутренних» данных ООО нами были распределены затраты по каждому контрагенту путем применения перераспределения расходов. Следует отметить, что ERP система 1С применяемая в ООО для ведения учета, не позволяет автоматически перераспределить расходы по каждому контрагенту, в том числе по каждой сделке (группе сделок).

Расчет был осуществлен в соответствии с Методикой распределения выручки и затрат ООО «ООО» от проведения мероприятий по взысканию, принятой обществом 30 июня 2015 года.

Источником информации о размере прямых затрат являются данные счета 20 «Основное производство».

Распределение прямых затрат по реестрам договоров осуществляется на основании сумм фактически произведенных затрат по делам, относящимся к данному реестру, в т.ч. для реестров, приобретенных по сделкам цессии.

Распределение прямых затрат по Клиентам складывается из суммы прямых затрат по реестрам, переданным клиентами.

Источником информации о размере косвенных затрат являются данные счета 26 «Общехозяйственные расходы».

Распределение косвенных затрат по реестрам договоров осуществляется пропорционально сумме прямых затрат по данному реестру.

Распределение косвенных затрат по Клиентам осуществляется на основании суммы косвенных затрат по реестрам данного Клиента.

Список расходов на оказание агентских услуг вошли следующие статьи:

Прямые расходы	Косвенные расходы
Исходящие вызовы call-центра	Аренда офиса
Входящие вызовы call-центра	Заработная плата управленческого персонала
Автоинформатор	Заработная плата административного персонала
СМС	Электричество и прочие хозяйственные расходы
Письма Почты России	Представительские расходы
ФОТ выездников к должнику	
ФОТ операторов	

В соответствии с методикой косвенные расходы распределяются в той же пропорции, что и прямые, в силу чего нами был произведен расчет распределения расходов по количеству потраченных минут на каждого клиента. Данный критерий был взят нами в качестве ключа распределения расходов, так как является наиболее достоверным источником информации, влияющим на себестоимость оказанных услуг. В рамках агентской деятельности по взысканию проблемной задолженности наибольший объем работ осуществляется колл-центром.

Каждый сотрудник в среднем проводит 6 часов разговоров в день, общаясь с должником и напоминая ему о возврате займа. Также активно влияет Автоинформатор (автоматическое голосовое сообщение). Выездные работы являются закрывающими действиями коллекторов, которые осуществляются только по результатам анализа вероятности взыскания, и неопределенности получения информации: на выезды влияют такие факторы как отсутствие фактического адреса должника, неработающий номер телефона и прочие факторы, не позволяющие установить прямую связь с должником.

Контрагент	Сумма по полю Кол-во частей смс связной	Сумма по полю Кол-во писем	Сумма по полю Кол-во минут входящей связи	Сумма по полю Кол-во минут исходящей связи (АИ)	Сумма по полю Кол-во минут исходящей связи (звонки)
КЕБ					
Амант					
РБ					

БРК					
ББ					
ББКК					
МДМ					
МТС					
МКБ»					
ОТП					
СБ					
ПАО	15 272 506	946 388	1 753 444	2 546 038	8 916 388
РК					
РС					
ТБ					
УБРР					
Общий итог	18 725 910	1 084 706	2 015 524	3 165 567	11 154 438
Доля расходов на ПАО во всех расходах	82%	87%	87%	80%	80%

Выбор тестируемой стороны и показателя рентабельности

Применение Затратного метода подразумевает применение Валовой рентабельности затрат, на основании которого будет произведен расчет интервала рыночной рентабельности в сопоставимых сделках. Выбор показателя рентабельности зависит от функций, в отношении которых проводится сравнительный анализ.

В связи с тем, что ООО в рамках Контролируемой сделки оказывает агентские услуги по взысканию проблемной задолженности, данная компания была выбрана нами в качестве тестируемой стороны Контролируемой сделки.

Согласно пп.2 п.1 ст. 105.8 НК РФ валовая рентабельность затрат рассчитывается по следующей формуле:

$$\text{Валовая рентабельность затрат} = \frac{\text{Валовая прибыль}}{\text{Себестоимость оказанных услуг}}$$

Выбор временного промежутка для сравнения

В соответствии с НК РФ при расчете интервала рентабельности используются данные бухгалтерской отчетности за три календарных года, непосредственно предшествующие календарному году, в котором была совершена Контролируемая сделка²². В связи с тем, что Контролируемая сделка была совершена в 2016 году, считаем, что для целей применения метода сопоставимой рентабельности должны использоваться данные бухгалтерской отчетности потенциально сопоставимых компаний за 2012-2014 гг., так как на момент создания данной документации именно они были доступны и наиболее релевантны требованиям законодательства.

²² п.7, ст.105.8 НК РФ

По мере поступления информации в базы данных за 2015 год необходимо будет обновить экономическое исследование для данной сделки на основе данных за 2013-2015 гг.

Расчет интервала

	ПАО	Амант	ТБ	ББ	ББКК	МТС	МКБ	ОТП
ВСЕГО МИНУТ, ПОТРАЧЕННЫХ НА ЗВОНКИ								
ВСЕГО ЧЕЛОВЕК ЗАДЕЙСТВОВАННЫХ В КОЛЛ ЦЕНТРЕ								
ПРИМЕРНЫЙ ФОТ (из расчета средней з/п 16 000 тр)								
ПРЕМИЯ (15%)								
РАСХОДЫ НА ФОТ								
Расходы на соц взносы 30% от ФОТ								
ВСЕГО ПРЯМЫХ РАСХОДОВ								
ВСЕГО ПРЯМЫХ РАСХОДОВ с общехозяйскими								
ВСЕ ПРЯМЫЕ РАСХОДЫ ООО (форма 2 РСБУ)								
Доля прямых расходов ООО на агентскую сделку								
Все косвенные расходы ООО (Форма 2 РСБУ)								
Косвенные расходы на агентскую сделку								
всего расходов по агентской сделке								

Собранная выручка по агентской сделке без НДС								
Выручка без НДС								
Себестоимость								
Валовая прибыль								
Валовая рентабельность затрат	1120,55%	178,70%	323,07%	206,90%	193,76%	54,23%	430,17%	4525,13%
Ком / Упр								
Операционная прибыль								
Операционная рентабельность затрат	655,81%	72,58%	161,98%	90,04%	81,91%	-4,49%	228,30%	2764,06%

	АТБ	СБ	РК	РСБ	СВБ	УБРР
ВСЕГО МИНУТ, ПОТРАЧЕННЫХ НА ЗВОНКИ						
ВСЕГО ЧЕЛОВЕК ЗАДЕЙСТВОВАННЫХ В КОЛЛ ЦЕНТРЕ						
ПРИМЕРНЫЙ ФОТ (из расчета средней з/п 16 000 тр)						
ПРЕМИЯ (15%)						
РАСХОДЫ НА ФОТ						
Расходы на соц взносы 30% от ФОТ						

ВСЕГО ПРЯМЫХ РАСХОДОВ						
ВСЕГО ПРЯМЫХ РАСХОДОВ с общехозяйскими						
ВСЕ ПРЯМЫЕ РАСХОДЫ ООО (форма 2 РСБУ)						
Доля прямых расходов ООО на агентскую сделку						
Все косвенные расходы ООО (Форма 2 РСБУ)						
Косвенные расходы на агентскую сделку						
всего расходов по агентской сделке						
Собранная выручка по агентской сделке без НДС						
Выручка без НДС						
Себестоимость						
Валовая прибыль						
Валовая рентабельность затрат	111,05%	26,22%	57,28%	-100,00%	-29,26%	-78,65%
Ком / Упр						
Операционная прибыль						
Операционная рентабельность затрат	30,69%	-21,84%	-2,60%	-100,00%	-56,19%	-86,78%

Интервал валовой рентабельности затрат	от 26,22% до 206,90%
Интервал Операционной рентабельности затрат	от -27,84% до 90,04%

Вывод:

Результаты анализа, представленные в данном сравнительном исследовании, показали, что рыночный интервал коэффициента валовой рентабельности затрат, применяемый в рамках Затратного метода, основанного на внутренних сопоставимых сделках ООО, рассчитанный сплошным методом за трехлетний период по основной деятельности сопоставимых компаний составляет 26,22% до 206,90%.

Валовая рентабельность затрат ООО, рассчитанная за 2015 г. по данной Контролируемой сделке, составляет 1120,55%.

Результаты анализа, представленные в данном сравнительном исследовании, показали, что рассчитанный коэффициент валовой рентабельности затрат ООО находятся выше верхней границы рыночного интервала рентабельности затрат.

В соответствии с НК РФ, в случае, если валовая рентабельность затрат продавца превышает максимальное значение интервала рентабельности, определенного в порядке, предусмотренном статьей 105.8 НК РФ, для целей налогообложения принимается цена, примененная в анализируемой сделке, определяемая исходя из фактической себестоимости реализованных товаров (работ, услуг) и валовой рентабельности затрат, которая соответствует максимальному значению интервала рентабельности.

При этом следует учесть, что применение для целей налогообложения максимального значения интервала рентабельности производится при условии, что это не приводит к уменьшению суммы налога, подлежащего уплате в бюджетную систему Российской Федерации, или увеличению суммы убытка, определяемого в соответствии с главой 25 настоящего Кодекса.

Применение максимального значения интервала рентабельности приведет к уменьшению суммы налога, подлежащего уплате в бюджетную систему РФ.

В соответствии с выявленной ситуацией по трансфертному ценообразованию, ПАО будет вынужден доплатить налог на прибыль, при этом ООО произведет симметричные корректировки, что в общей совокупности не повлияет на доходы бюджетной системы РФ, так как обе компании зарегистрированы в одном субъекте РФ, и факт того, что у обеих компаний имеются обособленные подразделения, не повлияет на перераспределение налоговых отчислений по регионам.

4.4. Метод сопоставимой рентабельности

Описание метода

Метод сопоставимой рентабельности заключается в сопоставлении операционной рентабельности, сложившейся у лица, являющегося стороной Контролируемой сделки, с рыночным интервалом операционной рентабельности в сопоставимых сделках. При применении данного метода могут использоваться следующие показатели операционной рентабельности:

- рентабельность продаж;
- рентабельность затрат;
- рентабельность коммерческих и управленческих расходов;
- рентабельность активов;
- иной показатель.

Метод сопоставимой рентабельности может быть применен при невозможности обеспечения сопоставимости данных бухгалтерской отчетности²³, так как использование метода сопоставимой рентабельности предусматривает использование показателей операционной рентабельности. Показатели операционной рентабельности менее чувствительны к отличиям и классификации тех или иных расходов (например, себестоимость или коммерческие расходы), что позволяет нивелировать различия в учете, а также влияние дополнительных функций. Так, например, операционная прибыль, используемая как один из ключевых показателей при расчете рентабельности, рассчитывается уже с учетом не только показателей себестоимости, но и с учетом коммерческих и управленческих расходов, различия в учете которых могли повлиять на расчет валовой рентабельности.

Применимость метода сопоставимой рентабельности

На основании вышеизложенных аргументов, в качестве метода трансфертного ценообразования для анализа соответствия цены в сделке по оказанию агентских услуг Обществом в адрес ПАО рыночным ценам является возможным применение метода сопоставимой рентабельности. Использование данного метода позволит наиболее обоснованно сделать вывод о соответствии или несоответствии цен в анализируемых сделках рыночным ценам.

Применение метода сопоставимой рентабельности требует выполнения следующих действий:

- Выбор тестируемой стороны Контролируемой сделки;
- Выбор показателя рентабельности, согласно которому будет произведен расчет интервала рыночной рентабельности сопоставимых компаний;
- Выбор временного промежутка для сравнения;
- Поиск компаний, сопоставимых по функциям и рискам с тестируемой стороной Контролируемой сделки (сравнительный анализ);

²³ п.8 ст. 105.7 НК РФ

- Определение рыночного интервала рентабельности и сопоставление такого интервала с величиной операционной рентабельности тестируемой стороны Контролируемой сделки.

Таким образом, для анализируемой сделки применение данного метода позволит наиболее обоснованно сделать вывод о соответствии или несоответствии цены Контролируемой сделки требованиям налогового законодательства.

Выбор тестируемой стороны и показателя рентабельности

Применение метода сопоставимой рентабельности предусматривает необходимость выбора показателя рентабельности, на основании которого будет произведен расчет интервала рыночной рентабельности в сопоставимых сделках. Выбор показателя рентабельности зависит от функций, в отношении которых проводится сравнительный анализ.

При выборе определенного показателя рентабельности учитывается вид деятельности, осуществляемый лицом, являющимся стороной анализируемой сделки, а также осуществляемые им функции, используемые активы и принимаемые экономические (коммерческие риски), в отношении которых проводится сравнительный анализ.

Для анализа деятельности по оказанию агентских услуг наиболее обоснованным является применение метода сопоставимой рентабельности на основе анализа показателя рентабельности затрат, использование которого в сделках по оказанию услуг предусмотрено законом²⁴. Данный показатель позволит наиболее обоснованно сделать вывод о соответствии цены, примененной в сделке, рыночным ценам.

В связи с тем, что ООО в рамках Контролируемой сделки оказывает агентские услуги, и осуществляет «рутинные» функции данное Общество было выбрано в качестве тестируемой стороны Контролируемой сделки.

Согласно пп.4 п.1 ст. 105.8 НК РФ рентабельность затрат рассчитывается по следующей формуле:

$$\text{Рентабельность затрат} = \frac{\text{Прибыль (убыток) от продаж}}{\text{Себестоимость оказанных услуг + Коммерческие и управленческие расходы}}$$

Выбор временного промежутка для сравнения

В соответствии с НК РФ при расчете интервала рентабельности используются данные бухгалтерской отчетности за три календарных года, непосредственно предшествующие календарному году, в котором была совершена Контролируемая сделка²⁵. В связи с тем, что Контролируемая сделка была совершена в 2016 году, считаем, что для целей применения метода сопоставимой рентабельности должны использоваться данные бухгалтерской отчетности потенциально сопоставимых компаний за 2012-2014 гг., так как на момент создания данной документации именно они были доступными и наиболее релевантными по требованиям законодательства.

²⁴ пп.1 п. 5 ст.105.12 НК РФ

²⁵ п.7, ст.105.8 НК РФ

По мере поступления информации в базы данных за 2015 год необходимо будет обновить экономическое исследование для данной сделки на основе данных за 2013-2015 гг., ориентировочно октябрь 2016 года.

Используемые источники информации

В соответствии с положениями ст. 105.6 НК РФ в качестве официальных источников информации для определения рыночного уровня цен по Контролируемой сделке могут быть использованы следующие источники информации:

- сведения о ценах и котировках российских и иностранных бирж;
- таможенная статистика внешней торговли РФ;
- сведения о ценах и биржевых котировках, содержащиеся в официальных источниках информации уполномоченных органов в РФ и иностранных государствах либо в иных опубликованных и (или) общедоступных изданиях и информационных системах;
- данные информационно-ценовых агентств;
- сведения о сделках, совершенных налогоплательщиком.

В соответствии с положениями НК РФ²⁶ в случае отсутствия (недостаточности) информации указанной выше, может быть использована следующая информация:

- сведения о ценах (пределах колебаний цен) и котировках, содержащиеся в опубликованных и (или) общедоступных изданиях и информационных системах;
- сведения, полученные из бухгалтерской (финансовой) и статистической отчетности организаций, в том числе указанные сведения, опубликованные в общедоступных российских или иностранных изданиях и (или) содержащиеся в общедоступных информационных системах, а также на официальных сайтах российских и (или) иностранных организаций.

В связи с тем, что для целей применения метода сопоставимой рентабельности необходимы данные бухгалтерской отчетности сопоставимых компаний в качестве источников информации были использованы сведения, содержащиеся в следующей общедоступной информационной системе:

- Система профессионального анализа рынков и компаний (СПАРК) - является коммерческой базой данных, разработанной компанией Интерфакс. СПАРК содержит финансовые данные примерно 2,2 млн. российских компаний.

Кроме того, были использованы иные общедоступные источники информации, в том числе официальные сайты российских и иностранных организаций.

²⁶ п. 2 ст. 105.7, НК РФ

4.5. Метод распределения прибыли

Описание метода

Данный метод заключается в сопоставлении фактического распределения между сторонами анализируемой сделки совокупной прибыли, полученной всеми сторонами этой сделки, с распределением прибыли между сторонами сопоставимых сделок. Распределение прибыли также может быть определено на основе анализа вклада каждой из сторон Контролируемой сделки в совокупную прибыль. Особенности процесса распределения прибыли между сторонами Контролируемой сделки регулируются ст.105.13 НК РФ.

Применимость метода

Метод распределения прибыли может использоваться только в случае невозможности применения всех перечисленных выше методов, а также в случае наличия в собственности сторон анализируемой сделки прав на объекты нематериальных активов, оказывающих существенное влияние на уровень рентабельности. В связи с тем, что ранее была установлена возможность применения метода сопоставимой рентабельности, применения метода распределения прибыли считаем необоснованным.

4.6. Вывод относительно используемого метода трансфертного ценообразования и источников информации

В результате проведенного в настоящем разделе анализа мы пришли к выводу, что для анализируемой сделки применение метода СРЦ, является приоритетным и наиболее достоверным. При этом Затратный метод и метод сопоставимой рентабельности мы приводим для информационных целей, что позволит наиболее обоснованно сделать вывод о соответствии или несоответствии цены Контролируемой сделки рыночному уровню цен.

Применение методов СРЦ и затратного метода мы рассмотрели в данном разделе. Для целей метода сопоставимой рентабельности, нами было проведено экономическое исследование. При применении данных методов нами будет использоваться информация, содержащаяся в базе данных СПАРК, а также информация, полученная из иных общедоступных источников.

5. Экономическое исследование

5.1. Процесс поиска сопоставимых компаний

Целью экономического анализа является поиск сопоставимых компаний, который включает:

- Поиск компаний, осуществляющих сопоставимые функции;
- Анализ финансовой отчетности сопоставимых компаний;
- Расчет рыночного интервала рентабельности;
- Сопоставление рассчитанного интервала с рентабельностью в анализируемой сделке.

Описание основных этапов экономического анализа и результатов каждого из этапов приведено ниже²⁷.

5.2. Стратегия поиска

Данный раздел включает в себя сравнительный анализ, проведенный с целью идентификации потенциально сопоставимых компаний, деятельность которых функционально сопоставима с деятельностью ООО по оказанию агентских услуг на территории России, а также определения уровня рентабельности этих сопоставимых компаний. Результат данного сравнительного анализа позволит провести сравнение рентабельности тестируемой стороны с рыночным интервалом рентабельности, рассчитанным на основании финансовых данных сопоставимых компаний. Этапы сравнительного анализа представлены ниже:

Идентификация потенциально сопоставимых компаний – разработка стратегии поиска и применение ее в базе данных, чтобы определить список потенциально сопоставимых компаний и уточнить данный список в ходе проверки сопоставимости деятельности; и

Финансовый анализ – анализ финансовых данных сопоставимых компаний и расчет показателей рентабельности. Данные этапы описаны более подробно ниже.

Следует отметить, что исходя из рыночной действительности нам не удастся найти полностью сопоставимые компании по деятельности. Данная информация не указывается в полном объеме в общедоступных источниках, или может быть описана в более широком понимании для маркетинговых целей. Таким образом, для целей поиска наиболее сопоставимых компаний было учтено допущение в соответствии с п.4 ст. 105.4 НК РФ, в силу которого будет осуществлен поиск компаний занимающихся схожей деятельностью: разработкой ПО и предоставлением Информации с сопоставимыми функциями, рисками и активами, при этом приоритет при выявлении

²⁷ Более детальная информация представлена в Приложении №2.

сопоставимости будет отдаваться функциональному профилю потенциально сопоставимых компаний.

5.3. Идентификация потенциально сопоставимых компаний по базе данных СПАРК

В базе данных была построена следующая стратегия поиска сопоставимых компаний:

Стратегия поиска компаний

22.06.2016

Трансфертное ценообразование

Трансфертное ценообразование

Рентабельность компаний Банковские кредиты Банковские депозиты Банковские гарантии

Построение выборки организаций

	Количество *
Всего организаций, по которым доступны данные за период: 2012-201	1 066 699
Регион:	1 066 699
Отрасль: 65.23. Финансовое посредничество, не включенное в другие группировки (2561) 67.11.13. Деятельность по обеспечению эффективности функционирования финансовых рынков (16) 67.11.19. Прочая деятельность, связанная с управлением финансовыми рынками, не включенная в другие группировки (16) 67.12.3. Деятельность по определению взаимных обязательств (клиринг) (3)	18 343
Организаций с бухгалтерской отчетностью за 3 года ☒ (Включить организации с наличием отчетности за два последних года или за 1 и 3 года в выбранном периоде)	17 968
Совокупная величина чистых активов организации не является отрицательной по данным бухгалтерской отчетности за последний год	16 443
Организация не имеет убытков от продаж более чем в одном году	10 533
Организация не имеет владельцев-юридических лиц с долей участия более (в %) ** 25	9 358
Организация не имеет дочерних компаний с долей участия более (в %) ** 25	8 729
выручка среднее за п6 от 60000 до (x 1000 РУБ.)	449

Проведем более подробный анализ шагов поиска сопоставимых компаний, предусмотренных ст. 105.8 НК РФ.

Проверка сопоставимости товарных рынков

В соответствии с требованиями российского налогового законодательства²⁸ при определении сопоставимости компаний, учитывается сопоставимость товарных рынков, которые характеризуются рядом факторов, оказывающих влияние на цену сделки или на рентабельность деятельности компаний.

Данные факторы были проанализированы в разделе «Описание рынка, на котором осуществляется деятельность налогоплательщика» настоящей Документации. Опираясь на выводы, сделанные по результатам анализа, проведенного в разделе 1.2 «Описание рынка, на котором осуществляется деятельность налогоплательщика», в силу чего в качестве рынка оказания услуг был выбран следующий географический регион для проведения дальнейших этапов экономического анализа:

– Российская Федерация.

Таким образом, на данном этапе в выборке остались только компании, зарегистрированные в России.

Сопоставимая деятельность

В соответствии с пп. 1 п. 5 ст. 105.8 Налогового кодекса Российской Федерации, в процессе выявления потенциально сопоставимых компаний по базе данных СПАРК были использованы коды ОКВЭД²⁹, под которыми потенциально сопоставимые компании могли зарегистрировать свою основную деятельность. Данные коды были выявлены путем анализа описания и включаемых/исключаемых перечней деятельности под основными кодами ОКВЭД, а также путем анализа регистрационных документов ООО и наиболее схожих конкурентов Общества (раздел «Конкурентная среда» настоящей Документации):

Коды ОКВЭД отобранных конкурентных компаний

Компания	ОКВЭД
ООО	74.11
Кредит	74.84
КЭФ	65.23
ЭОС	74.11
МБА	67.12.3 67.13.4 67.13
Восток	74.84
Менеджмент	74.84 74.87.8
ФАСП	67.11.13 67.13.4 67.11.19

²⁸ п. 8 ст. 105.5 НК РФ

²⁹ Приказ Росстандарта от 31.01.2014 N 14-ст (ред. от 17.02.2016) "О принятии и введении в действие Общероссийского классификатора видов экономической деятельности (ОКВЭД2) ОК 029-2014 (КДЕС Ред. 2) и Общероссийского классификатора продукции по видам экономической деятельности (ОКПД2) ОК 034-2014 (КПЕС 2008)"

Финансовые данные и операционная прибыль

Согласно налоговому законодательству, сопоставимые компании не должны иметь убытков от продаж более чем в одном году из трех исследуемых (в нашем случае, исследуемый период - с 2012 по 2014 гг.)³⁰. Для соблюдения данного правила в базе данных был применен соответствующий критерий. Компании, имеющие убытки от продаж более чем в одном году из тестируемого периода, были исключены из выборки.

Положения ст. 105.8 НК РФ не раскрывают требования по наличию финансовой информации за все годы в исследуемом периоде, в силу чего при построении стратегии поиска сопоставимых компаний для целей нахождения наиболее сопоставимых компаний в наибольшем количестве. Было учтено допущение, что при наличии информации хотя бы за два года из исследуемого периода, компания может быть признана сопоставимой, если ее операционная прибыль за хотя бы два года была положительная, для целей соблюдения требований пп. 3 п. 5 ст. 105.8 НК РФ.

Проверка чистых активов

Согласно требованиям законодательства в области трансфертного ценообразования, совокупная величина чистых активов сопоставимых компаний не должна быть отрицательной по состоянию на 31 декабря последнего года из исследуемого периода, в нашем случае 2014 года³¹. Данный шаг был применен ко всем компаниям с помощью использования функционала базы данных³².

Проверка независимости

В соответствии с пп. 4. п.5. ст. 105.8 Налогового кодекса Российской Федерации компании со следующими характеристиками были исключены из выборки:

- Если компания участвует прямо или косвенно в другой организации с долей такого участия более 25 процентов; или
- Если компания имеет в качестве участника (акционера) организацию с долей прямого участия более 25 процентов.

Дополнительный шаг по средней выручке компаний для поиска наиболее сопоставимых компаний

На данном этапе из выборки исключались компании, у которых среднегодовая выручка за анализируемый период составила менее 60 млн. рублей. Данный критерий отбора использовался для обеспечения сопоставимости анализируемой и сопоставляемых сделок, так как компании с незначительным объемом выручки могут осуществлять свою деятельность в несопоставимых коммерческих и (или) финансовых условиях что, соответственно, может отразиться на показателях рентабельности. Компании, которые не выручают в год более 60 млн руб. могут находиться на упрощенной системе налогообложения, в связи с чем, у них понижено бремя документальной отчетности и уплаты ряда налогов, присущих компаниям на основной системе налогообложения, что является существенным критерием несопоставимости.

³⁰ пп. 3 п. 5 ст. 105.8 НК РФ

³¹ пп. 2, п. 5, ст. 105.8 НК РФ

³² Нами не проводилась проверка функционала базы данных. Мы исходили из допущения, что функционал базы данных работает корректно и в соответствии с правилами РСБУ и НК РФ.

Таким образом, в результате применения данного этапа исследования из выборки были исключены микропредприятия.

Проверка достаточности данных, опубликованных на веб-сайте компаний или других открытых источниках

На данном этапе из выборки были исключены компании, для которых не удалось вывести информацию, достаточную для сопоставления осуществляемой ими деятельности с деятельностью анализируемой компании. При проведении данного исследования была использована поисковая система Google, путем поиска компаний с применением следующего алгоритма:

Алгоритм поиска информации о компаниях



Проверка функционального профиля сопоставимых компаний

На данном этапе из выборки исключались компании, на веб-сайтах которых были указаны виды деятельности, функционально несопоставимые с деятельностью тестируемой компании, осуществляемой в рамках Контролируемой сделки, а также функции, которые не сопоставимы с функциями тестируемой компании и могли повлиять на итоговые результаты деятельности в анализируемом периоде.

Исключались следующие компании:

- компании, занимающиеся предоставлением займов и микрофинансированием, так как это иная деятельность, не относящаяся к агентской деятельности по взысканию задолженности;
- Компании, занимающиеся распространением стороннего ПО, так как данная деятельность функционально не сопоставима с ООО;
- Компании, не вовлеченные в агентские услуги и не относящиеся к финансовому сектору экономики, вовлеченные в абсолютно другие виды деятельности, например, строительство, реализация оборудования.

- Прочие критерии, указанные в Приложении №2 к данной документации.

Итоговый список сопоставимых компаний

По итогам проведенного исследования не было найдено ни одной сопоставимой компании, занимающейся агентскими услугами по взысканию просроченной задолженности.

Для целей осуществления экономического исследования был использован список ассоциации коллекторских агентств, куда входят наиболее крупные представители рынка. Было использовано допущение, что маленькие и локальные агентства, не входящие в ассоциацию, не могут быть сопоставимыми с ООО, по оборотам, составу расходов и обслуживаемым клиентам.

Таким образом были исследованы следующие компании³³:

Наименование	ИНН	Адрес	Сайт	Взаимозависимость
НАЦИОНАЛЬНАЯ СЛУЖБА ВЗЫСКАНИЯ	7727551797	Россия, Москва 117393, ул. Профсоюзная, д. 56 +7 (495) 363 13 30	http://www.nrservice.ru/	ЭЙ.ДЖЕЙ. ПРОСПЕКТ КЭПИТАЛ ЛИМИТЕД - 100% мать, Кипр
СЕКВОЙЯ КРЕДИТ КОНСОЛИДЕЙШН	7705618889	127473, г. Москва, ул. Краснопролетарская, д. 16 стр. 2 Подъезд 5 этаж 2 +7 (495) 2230210	http://sequoia.ru/	SCC SEQUOIA CREDIT CONSOLIDATION LIMITED -100% мать, Кипр
ФИНАНСОВОЕ АГЕНТСТВО ПО СБОРУ ПЛАТЕЖЕЙ	7704527702	109044, г. Москва, ул. Крутицкий Вал, д. 14 +7 (800) 3338555	http://www.fasp.ru/	Fasp SA - 100% мать, Люксембург
ФИЛБЕРТ	7841430420	198095, г. Санкт- Петербург, ул. Маршала Говорова, д. 35 корп. 5 литера. Ж Бизнес-центр «Терминал» +7 (812) 9612138	https://filbert.pro	Физики учредители
АГЕНТСТВО КРЕДИТ ФИНАНС	9715005807	127576, г. Москва, ул. Илимская, д. 5 корп. 2 +7 (499) 2777972	https://credfinagency.ru/	КЕЙСЧЕТТ ИНВЕСТМЕНТС ЛИМИТЕД - 100% мать, Кипр
АГЕНТСТВО ПО СБОРУ ДОЛГОВ	7705411362	105318, г. Москва, ул. Ибрагимова, д. 31 +7 (495) 7481516	http://www.asd-dca.com/	VASMO HOLDINGS LIMITED - 99% мать, Кипр
АГЕНТСТВО ФИНАНСОВОЙ И ПРАВОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ	7842355430	191123, г. Санкт- Петербург, ул. Чайковского, д. 46 корп. 48 помещение 9Н	http://www.afpb.ru/	Физики учредители

³³ <http://www.napca.ru/ob-assotsiatsii/uchastniki/>

		+7 (812) 7770668		
ВОСТОКФИНАНС	7714841604	127055, г. Москва, ул. Новослободская, д. 24 корп. С 1	http://www.vostokfinance.ru/	СВИЦЦА ХОЛДИНГС ЛИМИТЕД - 100% мать, Кипр
ДИДЖИ ФИНАНС РУС	7802560095	194044, г. Санкт- Петербург, проспект Финляндский, д. 4 литера А офис 340 Бизнес-центр «Петровский Форт»	http://dgfinance.com.ua/ru/	ФИНАНСОВАЯ КОМПАНИЯ ДОВЕРИЕ И ГАРАНТИЯ - 99% мать, Украина
ИНТЕР-ПРАЙМ	7715831246	127015, г. Москва, ул. Новодмитровская Б., д. 23 стр. 3 Бизнес-центр «Z- Plaza» +7 (903) 9669270	https://www.interprime.org/#!/page_splash	В 2012 году - VRESASPIN HOLDINGS LIMITED 100% мать, Кипр
КИТ ФИНАНС КАПИТАЛ	7840417963	191119, г. Санкт- Петербург, ул. Марата, д. 69-71 литера А	http://www.kitkvartira.ru/catalog/capital/	96%- ТРИНФИКО ПРОПЕТИ МЕНЕДЖМЕНТ, ООО мать, Россия
КРЕДИТ ИНКАСО РУС	5032094681	129226, г. Москва, ул. Докукина, д. 8 стр. 2 +7 (903) 0199210	http://www.kredytinkaso.ru/	КРЕДИТ ИНКАСО ПОРТФОЛИО ИНВЕСТМЕНТС (ЛЮКСЕМБУРГ)) -99% мать, Люксембург
КРЕДИТЭКСПРЕСС ФИНАНС	7707790885	127055, г. Москва, ул. Бутырский Вал, д. 68/70 стр. 1 Бизнес- центр «BakerPlaza» +7 (495) 7265653	http://www.creditexpress.ru/	Credit Express Group B.V. - 99% мать, Нидерланды
М.Б.А. ФИНАНСЫ	7726626680	115191, г. Москва, пер. Староданиловский Б, д. 2 стр.7 этаж 3	http://www.mbafin.ru	М.Б.А.ЭМПАЙР ЛТД - 100% мать, Великобритания
ГК Финансовые услуги	7707778366	610017, Кировская обл, г. Киров, ул. Горбачева, д. 62 пом. 29 Торгово-офисный центр	http://gk-fin.ru/	Физики учредители
ПЕРВОЕ КОЛЛЕКТОРСКОЕ БЮРО	6685084419	620100, Свердловская обл., г. Екатеринбург, тракт Сибирский, д. 12 корп. 3 кв. 327	https://www.collector.ru/	Физики учредители
ПЕРМСКИЙ ДОЛГОВОЙ ДОМ	5904144541	614016, Пермский край, г. Пермь, ул. Краснофлотская, д. 28-6 7 +7 (342) 2495120	http://www.pdd.perm.ru/	Физики учредители

ПРИМОКОЛЛЕКТ	7715936506	117420, г. Москва, ул. Профсоюзная, д. 57 оф. 500 Бизнес- центр «Нииполиграфмаш»	http://www.primocollect.ru/	ПРИМО-РУ ЛИМИТЕД- 99% мать, кипр
СЛУЖБА ВЫСКАНИА РЕДУТ	1655218105	420021, Татарстан респ., г. Казань, ул. Ахтямова, д. 1 +7 (843) 2734069	https://svredut.ru/	АБ1, ООО - 100% мать, Россия
Агентство РОС долгЪ	7704724468	119034, г. Москва, пер. Турчанинов, д. 6 стр. 2 помещение III, КОМН 53-66 Офисное здание +7 (495) 7771989	http://xn--c1abvk bj0f.xn--p1ai/	Геворкян Роман Левонович - 100% учредитель
РУССКОЛЛЕКТОР	7714634848	127220, г. Москва, ул. Квесисская 2-я, д. 24 К 1 +7 (495) 5891504	http://russcolle ctor.ru/	Физики учредители
Сентинел Кредит Менеджмент	6315626402	129090, г. Москва, ул. Спасская Б., д. 20 стр. 3 +7 (495) 6601501	http://sentinelc redit.ru/	Альфа-Банк, 100% мать, Россия
Траст	3801084488	665841, Иркутская обл., г. Ангарск, микрорайон 18-й, д. 7 помещение 283 +7 (395) 5511909		Физики учредители
Финколлект	7325135420	432071, Ульяновская обл., г. Ульяновск, ул. Карла Маркса, д. 13А корп. 1 +7 (842) 2240557		Быстровеньги - 99% мать, Россия
КОЛЛЕКТОРСКОЕ АГЕНТСТВО ФОРТИС	9701025056	109004, г. Москва, ул. Земляной Вал, д. 59 стр. 2 этаж 5 ком. 11 +7 (965) 3182408	http://www.cafo rtis.com/	Физики учредители
Центр ЮСБ	7727237125	117335, г. Москва, ул. Вавилова, д. 79 корп. 1 офис 4 +7 (499) 1347888	http://usbcollector.ru/	Физики учредители
ЦЗ Инвест	3255054921	241037, Брянская обл., г. Брянск, ул. Красноармейская, д. 103 +7 (4832) 370396	http://czfinance.ru/	ФЭИРДИП ИНВЕСТМЕНТС РУ, -99%, мать, Россия
ДОЛГОВОЕ АГЕНТСТВО "ЦЕНТР КРЕДИТНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ	5042094666	141371, Московская обл., Сергиево- Посадский район, г. Хотьково, ул. Майолик, д. 19 +7 (495) 2217783	http://dackb.ru/	Физики учредители

ЭОС	7714704125	125009, г. Москва, ул. Тверская, д. 12 стр. 9 +7 (800) 5551710	http://ru.eos-solutions.com/	ЭОС САЙПРЕС ЛИМИТЕД - 100% мать, Кипр
ООО "ЭТАП"			http://oooetap.ru/	Нет информации
DDM Group AG			http://ddm-group.ch/	Нет информации
Федеральное Коллекторское Агентство «Everest»			http://everestcollect.ru/	Нет информации

Финансовые показатели отобранных компаний в тыс. руб., соответствующих требованиям ст. 105.8 НК РФ

Название компании	Филберт		
	2012	2013	2014
Период			
Выручка от продажи (за минусом НДС, акцизов ...)			
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг			
Валовая прибыль			
Коммерческие расходы			
Управленческие расходы			
Прибыль (убыток) от продажи			
Рентабельность затрат	198,56%	39,34%	-100,00%
Валовая рентабельность затрат			
ЧА (раздел 3 баланса)			

*компания может быть взята для анализа без учета 2014 года, так как соответствует основным положениям требований ст. 105.8 НК РФ и является независимым агентом по отношению к Группе ПАО.

Название компании	АФПБ		
	2012	2013	2014
Период			
Выручка от продажи (за минусом НДС, акцизов ...)			
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг			
Валовая прибыль			
Коммерческие расходы			
Управленческие расходы			
Прибыль (убыток) от продажи			
Рентабельность затрат	n/a	n/a	n/a
Валовая рентабельность затрат			
ЧА (раздел 3 баланса)			

*компания не может быть взята для анализа, так как отсутствует необходимая финансовая информация.

Название компании	Финансовые услуги		
	2012	2013	2014
Период			
Выручка от продажи (за минусом НДС, акцизов ...)			
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг			

Валовая прибыль			
Коммерческие расходы			
Управленческие расходы			
Прибыль (убыток) от продажи			
Рентабельность затрат	n/a	183,49%	73,69%
Валовая рентабельность затрат			
ЧА (раздел 3 баланса)	0	0	0

*компания может быть взята для анализа без учета 2012 года, так как соответствует основным положениям требований ст. 105.8 НК РФ и является независимым агентом по отношению к Группе ПАО.

Название компании	ПКБ		
Период	2012	2013	2014
Выручка от продажи (за минусом НДС, акцизов ...)			
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг			
Валовая прибыль			
Коммерческие расходы			
Управленческие расходы			
Прибыль (убыток) от продажи			
Рентабельность затрат	143,40%	79,20%	56,94%
Валовая рентабельность затрат			
ЧА (раздел 3 баланса)			

*компания может быть взята для анализа, так как соответствует основным положениям требований ст. 105.8 НК РФ и является независимым агентом по отношению к Группе ПАО.

Название компании	ПДД		
Период	2012	2013	2014
Выручка от продажи (за минусом НДС, акцизов ...)			
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг			
Валовая прибыль			
Коммерческие расходы			
Управленческие расходы			
Прибыль (убыток) от продажи			
Рентабельность затрат	67,89%	129,43%	147,49%
Валовая рентабельность затрат			
ЧА (раздел 3 баланса)			

*компания может быть взята для анализа, так как соответствует основным положениям требований ст. 105.8 НК РФ и является независимым агентом по отношению к Группе ПАО.

Название компании	РосДолг		
Период	2012	2013	2014
Выручка от продажи (за минусом НДС, акцизов ...)			
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг			

Валовая прибыль			
Коммерческие расходы			
Управленческие расходы			
Прибыль (убыток) от продажи			
Рентабельность затрат	n/a	n/a	0,00%
Валовая рентабельность затрат			
ЧА (раздел 3 баланса)			

*компания не может быть взята для анализа, так как отсутствует необходимая финансовая информация.

Название компании	КОЛЛЕКТОР		
Период	2012	2013	2014
Выручка от продажи (за минусом НДС, акцизов ...)			
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг			
Валовая прибыль			
Коммерческие расходы			
Управленческие расходы			
Прибыль (убыток) от продажи			
Рентабельность затрат	54,99%	-3,48%	2,07%
Валовая рентабельность затрат			
ЧА (раздел 3 баланса)			

*компания может быть взята для анализа, так как соответствует основным положениям требований ст. 105.8 НК РФ и является независимым агентом по отношению к Группе ПАО.

Название компании	ТРАСТ		
Период	2012	2013	2014
Выручка от продажи (за минусом НДС, акцизов ...)			
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг			
Валовая прибыль			
Коммерческие расходы			
Управленческие расходы			
Прибыль (убыток) от продажи			
Рентабельность затрат	n/a	-77,70%	-98,50%
Валовая рентабельность затрат			
ЧА (раздел 3 баланса)			

*компания не может быть взята для анализа, так как не соответствует основным положениям требований ст. 105.8 НК РФ – убыточная в 2 годах из исследуемого трехлетнего периода.

Название компании	Фортис		
Период	2012	2013	2014
Выручка от продажи (за минусом НДС, акцизов ...)			
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг			
Валовая прибыль			

Коммерческие расходы			
Управленческие расходы			
Прибыль (убыток) от продажи			
Рентабельность затрат	n/a	n/a	n/a
Валовая рентабельность затрат			
ЧА (раздел 3 баланса)			

*компания не может быть взята для анализа, так как отсутствует необходимая финансовая информация.

Название компании	ЮСБ		
	2012	2013	2014
Период			
Выручка от продажи (за минусом НДС, акцизов ...)			
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг			
Валовая прибыль			
Коммерческие расходы			
Управленческие расходы			
Прибыль (убыток) от продажи			
Рентабельность затрат	54,97%	55,93%	43,75%
Валовая рентабельность затрат			
ЧА (раздел 3 баланса)			

*компания может быть взята для анализа, так как соответствует основным положениям требований ст. 105.8 НК РФ и является независимым агентом по отношению к Группе ПАО.

Название компании	ДА-ЦКБ		
	2012	2013	2014
Период			
Выручка от продажи (за минусом НДС, акцизов ...)			
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг			
Валовая прибыль			
Коммерческие расходы			
Управленческие расходы			
Прибыль (убыток) от продажи			
Рентабельность затрат	n/a	-17,60%	-28,89%
Валовая рентабельность затрат			
ЧА (раздел 3 баланса)			

*компания не может быть взята для анализа, так как не соответствует основным положениям требований ст. 105.8 НК РФ – убыточная в 2 годах из исследуемого трехлетнего периода.

Определение рыночного интервала рентабельности

В результате проведенного поиска с помощью базы данных СПАРК, было выявлено 6 компаний, деятельность которых сопоставима с деятельностью ООО в рамках Контролируемой сделки. В соответствии с выбранным методом и показателем рентабельности. Для данных компаний были рассчитаны показатели рентабельности затрат за каждый из исследуемых годов анализируемого периода (2012-2014).

Был рассчитан показатель рентабельности затрат для каждой компании в финальной выборке по следующей формуле³⁴:

$$\text{Операционная рентабельность затрат} = \frac{\text{Прибыль (убыток) от оказания информационных услуг}}{\text{Себестоимость оказанных информационных услуг + Коммерческие и управленческие расходы на оказание информационных услуг}}$$

Показатели рентабельности затрат сопоставимых компаний

Наименование компании	Показатель рентабельности затрат		
	2012г.	2013г.	2014г.
Филберт	198,56%	39,34%	-100,00%
Финансовые услуги	n/a	183,49%	73,69%
ПКБ	143,40%	79,20%	56,94%
ПДД	67,89%	129,43%	147,49%
КОЛЛЕКТОР	54,99%	-3,48%	2,07%
ЮСБ	54,97%	55,93%	43,75%

Для окончательного представления результатов поиска, был рассчитан рыночный интервал рентабельности затрат³⁵ в соответствии с российскими правилами трансфертного ценообразования³⁶.

Рыночный и интервал рентабельности в соответствии с Налоговым кодексом³⁷ определяется следующим образом:

1. Совокупность значений рентабельности, которые используются для определения интервала рентабельности, упорядочивается по возрастанию, образуя выборку, используемую для определения этого интервала. При этом каждому значению рентабельности, начиная с минимального, присваивается порядковый номер. В случае, если выборка содержит два и более одинаковых значений рентабельности, в выборку включаются все такие значения. При определении интервала рентабельности не учитывается рентабельность анализируемой сделки.
2. Минимальное значение интервала рентабельности определяется в следующем порядке:
 - если частное от деления на четыре числа значений рентабельности в выборке является целым числом, то минимальным значением интервала рентабельности признается среднее арифметическое значения рентабельности, имеющего в выборке порядковый номер, равный этому целому числу, и значения рентабельности, имеющего следующий по возрастанию порядковый номер в этой выборке;

³⁴ Более детальная информация представлена в Приложении №2.

³⁵ Более детальная информация представлена в Приложении №2

³⁶ п.4 ст. 105.8 НК РФ

³⁷ п. 4 ст. 105.8. НК РФ

- если частное от деления на четыре числа значений рентабельности в выборке, образованной в соответствии с подпунктом 1 настоящего пункта, не является целым числом, то минимальным значением интервала рентабельности признается значение рентабельности, имеющее в выборке порядковый номер, равный целой части этого дробного числа, увеличенной на единицу.

3. Максимальное значение интервала рентабельности определяется в следующем порядке:

- если произведение 0,75 и числа значений рентабельности в выборке является целым числом, то максимальным значением интервала рентабельности признается среднее арифметическое значения рентабельности, имеющего в выборке порядковый номер, равный этому целому числу, и значения рентабельности, имеющего следующий по возрастанию порядковый номер в этой выборке;
- если произведение 0,75 и числа значений рентабельности в выборке, не является целым числом, то максимальным значением интервала рентабельности признается значение рентабельности, имеющее в выборке порядковый номер, равный целой части этого дробного числа, увеличенной на единицу.

Интервал рентабельности затрат сопоставимых компаний, рассчитанный на основе всех показателей (сплошной метод), в соответствии со статьей 105.8 НК РФ

Минимальный показатель	Минимальное значение интервала рентабельности	Медиана	Максимальное значение интервала рентабельности	Максимальный показатель
-100,00%	43,75%	56,94%	129,43%	198,56%

Рентабельность тестируемой стороны сделки, ООО

Название компании	ООО	
Период	2014 (для информации)	2015
Выручка от продажи (за минусом НДС, акцизов)		
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг		
Валовая прибыль		
Коммерческие расходы		
Управленческие расходы		
Прибыль (убыток) от продажи		
Рентабельность затрат	161,99%	94,45%
Валовая рентабельность затрат	521,60%	214,01%
ЧА (раздел 3 баланса)		

Вывод относительно применения метода сопоставимой рентабельности

Результаты анализа, представленные в данном сравнительном исследовании, показали, что рыночный интервал коэффициента рентабельности затрат, применяемый в рамках Метода сопоставимой рентабельности, рассчитанный сплошным методом за трехлетний период составляет 43,75% - 129,43%.

Рентабельность затрат ООО, рассчитанная за 2015 г. по данной Контролируемой сделке, составляет **94,45%**.

Результаты анализа, представленные в данном сравнительном исследовании, показали, что рассчитанный коэффициент рентабельности затрат ООО находятся в пределах рыночного интервала рентабельности затрат. В соответствии с НК РФ, в случае, если рентабельность по Контролируемой сделке находится в пределах интервала рентабельности, для целей налогообложения признается, что цена, примененная в этой сделке, соответствует рыночным ценам³⁸.

38 п.8 ст. 105.12 НК РФ

6. Выводы

В результате проведенной работы можно сказать, что цены, применённые в Контролируемой сделке, полностью соответствуют рыночному уровню, так как:

- Сделка заключена в рамках тендера;
- Условия осуществления услуг ООО идентичные по сравнению с независимыми агентами;
- В соответствии с методом СРЦ сделка осуществлена на рыночном уровне цен;
- В соответствии с затратным методом на основе внутренних данных, ООО генерирует по Контролируемой сделке высокую маржинальность, превышающую интервал валовой рентабельности, рассчитанной на основе финансовых показателей независимых поставщиков ПАО;
- В соответствии с затратным методом на основе внешних данных Показатели ООО превышают рассчитанный интервал рентабельности сопоставимых договоров;
- В соответствии с Методом сопоставимой рентабельности цена, примененная в Контролируемой сделке, соответствует рыночным ценам.

Приложение №1

Договор между ПАО и ООО на оказание агентских услуг по взысканию проблемной задолженности.

Данный договор представлен в PDF файле и является неотъемлемой частью данной документации.

Название файла:

[название]- Приложение №1. Агентский договор от 13.01.2016

Приложение №2

Договоры, вошедшие в выборку сопоставимых договоров.

Данный перечень договоров представлена в RAR файле и является неотъемлемой частью данной документации.

Название файла:

[название]- Приложение №2. Договоры, вошедшие в выборку сопоставимых договоров

Приложение №3

Матрица отбора сопоставимых компаний и расчет рыночного интервала рентабельности.

Данная матрица представлена в MS Excel файле и является неотъемлемой частью данной документации.

Название файлов:

[название]- Матрица поиска сопоставимых компаний по оказанию информационных услуг на территории России