УДК 339

МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ ОБЪЕКТАМИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ И ТРАНСФЕРТНОЕ ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ: В ПОЗИЦИИ РОССИИ НЕОБХОДИМЫ ИЗМЕНЕНИЯ

Чукарин Денис Константинович аспирант, Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова (117997, Россия, г. Москва, Стремянный пер., 36). E-mail: ch91den@mail.ru

Аннотация

В статье рассматриваются особенности международной торговли объектами интеллектуальной собственности в условиях применения трансфертного ценообразования. Подняты проблемные вопросы формирования трансфертной цены объектов интеллектуальной собственности. Критически рассмотрены юридические нормы контроля за трансфертным образованием применяемые на территории РФ и в других странах в отношении объектов интеллектуальной собственности.

***Ключевые слова**: трансфертное ценообразование, налоговый контроль, налоговое администрирование, соглашение по устранению двойного налогообложения, налоговая оптимизация, интеллектуальная собственность.*

Экономическим обоснованием применения контроля за трансфертным ценообразованием является корректировка прибыли в целях налогообложения. Выбор прибыли как объекта налогообложения объясняется тем внешне очевидным фактом, что всякая коммерческая (предпринимательская) деятельность (т.е., ведение «бизнеса», в разных его формах) ведется в целях извлечения прибыли, и потому целевые установки бизнеса – в самом общем смысле – и государства – как «заказчика» налогообложения – в принципе совпадают, или – должны совпадать. Если согласиться с этим предположением, то в фокусе формирования (выявления) реальной прибыли предприятия-налогоплательщика, как объекта налогообложения, интересы государства и бизнеса непротиворечивы и сходятся на стремлении получить как можно более высокую прибыль.

При этом, есть, конечно, разница – между «получить» и «показать», но эта разница переводит нас в сферу налогового администрирования конкретного налога (в данном случае – налога на прибыль) и контроля за формированием налоговой базы по этому налогу. Пока же мы говорим только об экономической мотивации обеих сторон налоговых отношений, и она, эта мотивация, представляется для этих сторон очевидно единой. Пока на этом можно остановиться.

Далее мы должны констатировать, что характер действующих сейчас налоговых отношений между государством и бизнесом существенно отличается от того, что было в прошлом.

Во-первых, сейчас государством применяется многоканальная система налогообложения бизнеса - в отличие от прошлого периода, когда бизнес облагался только одним каким-то конкретным налогом. Например, это был налог на земельную собственность, теоретическим обоснованием которого были взгляды физиократов, считавших «землю» единственным реальным источником дохода, затем, торговые пошлины – когда с развитием торговых отношений операции по перевозке и перепродаже товаров действительно превратились в важнейший источник накопления денежных капиталов.

Позднее, по мере развития ремесел и промышленного производства, были попытки введения единого налога на капитал, но они не имели успеха из-за отсутствия действенной системы контроля за представляемыми предпринимателями

отчетными данными. Кроме того, из применяемой системы контроля за материальными активами предпринимателей (товарные запасы, помещения, транспортные средства, и т.д.) выпадали денежные капиталы и дельцы, занятые в сфере денежно-финансовых отношений и в сфере биржевой торговли, где первоначальное накопление капиталов проявляло себя как раз с наибольшей силой.

При этом не следует забывать, что государства и государи в этот период активно прибегали к финансовым займам у крупных банкиров (на цели ведения военных действий, на выплаты государственных долгов, под залог будущих фискальных доходов, и т.д.), и потому идея равнозначного (с торговым и промышленным капиталом) налогообложения финансовых капиталов не могла получить должной поддержки.

Характерно, что отголоски этого особого отношения к финансово-посредническому сектору предпринимательской деятельности сохранились и до сих пор. Так, в Европе при введении единого налога на добавленную стоимость банки сразу были выведены за пределы действия этого налога.

Сейчас о ранее общераспространенной «одноканальности» налогообложения бизнеса уже успели забыть (хотя идея эта в целом не умерла, и в США, например, финансовыми органами инициирована разработка проекта введения единого «налога на деловую активность»).

И, наоборот, общераспространенной стала как раз многоканальность налогообложения, а точнее сказать – налогового регулирования бизнеса, в которой присутствуют такие компоненты, как налогообложение конечного (финансового) результата – прибыли, налогообложение отдельных факторов производства, налогообложение «за третьих лиц» (налоги, уплачиваемые предпринимателями в функции «налогового агента»), стимулируемое налоговыми льготами участие в социальной политике государства (программы борьбы с безработицей, вовлечение в трудовую деятельность инвалидов, и т.д.), борьба с коррупцией, с международным терроризмом, противодействие проникновению в легальный бизнес «грязных денег» (доходов от преступной деятельности), и еще многое другое.

Далее из всей этой «многоканальности» мы рассмотрим только конкурирующее взаимодействие налогообложения по конечному результату (налогообложение прибыли) и налогообложения по факторам производства.

Во-вторых, раньше государство не вмешивалось ни в вопросы ценообразования, ни в вопросы учетной политики предприятия, а сейчас государственные органы предпринимают самые разные регулятивные действия в отношении бизнеса. Кроме действий, обосновываемых чисто фискальными соображениями, это – и регулирование трудовых отношений, и социальная политика, и вмешательство в валютную и внешнеэкономическую деятельность предприятий, и вопросы экологии, и еще многое другое.

Это второе обстоятельство, как мы видим, непосредственно связано с рассмотренной выше многоканальностью современного налогообложения, в результате чего появились разнообразные новые объекты налогового регулирования, которые влекут за собой и растущее разнообразие применяемых государством средств и инструментов такого регулирования.

Отдельно заметим, что в современных условиях разнообразия форм и методов ведения бизнеса понятие «прибыли» также претерпевает столь существенные трансформации, что ранее признаваемое очевидном совпадение в этом вопросе между интересами государства и бизнеса значительно «размывается» - и иногда до такой степени, что превращается в свою противоположность.

Покажем это на конкретных примерах. Начнем с идеальной ситуации, которая сейчас встречается все реже и реже.

Это – крупные корпорации США, акции которых котируются на фондовой бирже. Как известно, капитализация – биржевая оценка «стоимости» капитала – таких корпораций зависит от их отчетности, в которой одним из важнейших показателей успешности деятельности корпорации является отчетная балансовая прибыль. Чем выше прибыль корпорации, тем выше биржевые котировки ее акций, а от котировки акций впрямую зависит ценность фондовых опционов, которые получают управляющие американских корпораций в качестве части их общего вознаграждения за свои услуги.

Поэтому характерной практикой для США являются манипуляции (далеко не всегда законные) высших менеджеров корпораций с целью завышения прибыли в их годовой отчетности. Но, поскольку прибыль, показываемая в отчетном балансе корпораций, одновременно является и базой для исчисления налога на прибыль (есть нюансы в части пересчета балансовой прибыли для целей налогообложения, но сейчас мы не будем в них вдаваться), то в этом завышательном тренде объективно совпадают и материальные интересы руководства корпорации, и фискальные интересы государства.

Опять же надо оговориться, что в этом тренде может быть и конфликт интересов между акционерами и руководством корпорации, но этот вопрос относится уже к сфере конфликта внутри-корпоративных интересов, который государства непосредственно не касается.

Но это – одна частная ситуация. Чаще бывает, что компании, наоборот, стремятся занижать свои прибыли – по разным причинам (не обязательно – фискальным) и разными средствами. Например, есть установившиеся частные практики, при которых максимизация прибыли не является непосредственной целью бизнеса.

Так, в малом семейном бизнеса сохранение предприятия в собственности семей часто является более важным, чем наращивание торговых оборотов и увеличение массы получаемых прибылей. В финансовом бизнесе (банковском или страховом) распространение деятельности на новые рынки или накопление не облагаемых налогами резервов нередко представляется более приоритетным, чем рост показателя прибыли в отчетном балансе предприятия. Деятельность в сфере Интернета также показывает, как учредители компаний «сколачивают» себе многомиллиардные состояния – и это при том, что сами эти компании продолжают годами функционировать, показывая общую убыточность по результатам своей деятельности.

Во всех этих случаях государство ясно видит, что его фискальные интересы страдают: бизнес идет свои ходом, кто-то получает свои немаленькие доходы, но в «прибыли», как объекте обложения, все это не находит никакого отражения.

Это последнее обстоятельство как раз и можно считать формальным обоснованием для применения государством налогообложения бизнеса также и другими (кроме налога на прибыль) фискальными инструментами (налогами или специальными налоговыми режимами), или, иначе говоря, реализации модели многоканального налогообложения.

Рассматривая проблематику контроля за трансфертным ценообразованием в этом контексте, мы видим, что вмешательство государства в учетно-ценовую политику компаний объективно создает конфликтную среду в отношении других, применяемых тем же государством, «каналов» налогообложения предприятий. Поскольку эти конфликты создает сама деятельность государства, то и их последствия государство вынуждено принимать на свой счет.

А эти последствия, в их суммарном фискальном выражении, не обязательно могут быть всегда выгодными для государства. Возможны ситуации, когда государ-

ство по итогу своего вмешательства в корректировку прибыли предприятия по избранным отдельно основаниям может получить «минусы» по тем же основаниям, но уже в результате налогообложения этого же предприятия по другим, связанным с его деятельностью, объектам обложения. Эта зависимость на практике пока очевидно игнорируется – хотя некоторые страны, именно имея в виду возможность получения таких нежелательных результатов, продолжают достаточно сдержанно относиться к инкорпорации в их налогово-контрольный арсенал также и инструментов контроля за трансфертным ценообразованием.

Но это – тема для конкретно-аналитических исследований налоговой политики отдельных стран, которые могут выявить, в зависимости от конкретных обстоятельств «времени и места», как «выгодность» (т.е. – позитивный конечный фискальный результат), так и нецелесообразность применения контроля за трансфертным ценообразованием для каждой данной страны.

Вместе с тем, есть, по крайней мере, две неоспоримые зоны «конфликтности», вытекающей из применения корректировок трансфертных цен предприятий, которые имеют непосредственное отношение к нашей стране.

Первая – это отношения со страной-партнером при корректировке цен предприятий и компаний, задействованных во внешнеэкономических отношениях с данной страной. Действительно, если мы производим корректировку цен по сделкам с этой страной в целях получения для себя полезного фискального эффекта, то, как очевидно, для этой нашей «партнерской» страны возникает встречный, но уже «негативный» фискальный эффект.

Отсюда вопрос: какова будет реакция этой страны (а она должна быть, иначе мы будем создавать разрушительный эффект двойного налогообложения для проверяемых компаний и предприятий, что совсем не в интересах нашего сотрудничества с этой страной)?

Предположим, эта страна (ее фискальные органы) с полной готовностью пойдет нам навстречу. Но тогда возникает другой вопрос: а мы уверены, что эта другая страна не сможет найти достаточно других «практик» целенаправленного трансфертного ценообразования, наносящих ущерб уже ее фискальным интересам? В этом случае, как очевидно, мы не сможем отказать в сотрудничестве – в отношении этих «практик» – вышеуказанной «партнерской» стране и тогда должны будем производить встречные корректировки выявленных этой страной случаев трансфертного ценообразования, но уже с неизбежным негативным для нас фискальным результатом.

И здесь возникает интересный вопрос: всегда ли для получения полезного фискального эффекта регулирование по линии контроля за трансфертным ценообразованием должно ориентироваться на повышение – против применяемой трансакционной цены? Оказывается, нет – как мы увидим в приведенном далее конкретном примере.

На самом деле, все эти проблемы – и возможность связанных с ними конфликтных ситуаций - возникают для любой страны, вовлекаемой в той или иной степени в корректировки применяемых корпорациями трансфертных цен. Однако, если взять группу развитых стран, то мы не видим, чтобы они как-то очень беспокоились о возможных последствиях для себя в результате вышерассмотренного межгосударственного сотрудничества.

Причина этого лежит на поверхности: в целом, по основным статьям внешнеэкономических и финансовых связей их отношения более-менее сбалансированы, и, соответственно, встречные «фискальные эффекты», получаемые в результате корректировки трансфертных цен по сделкам между этими странами, в конечном счете обычно уравновешиваются. Самое главное, как они считают, это – несомнен-

ный дисциплинирующий эффект в отношении налогоплательщиков, который не позволяет им расслабляться и заходить слишком далеко в своих манипуляциях с ценами (разумеется, для тех немногих транснациональных компаний, кому вообще такие «манипуляции» доступны и выгодны).

Однако ситуация в корне меняется, когда речь идет о «неравновесных» отношениях между странами, например, между странами – нетто заемщиками и нетто – экспортерами капитала, между странами – экспортерами сырья и покупателями готовой продукции, между странами – поставщиками на мировой рынок простейших видов продуктов, но покупающих в других странах продукцию с высоко-интеллектуальным «содержанием», вообще – страны, имеющие серьезные торговые и технологические дисбалансы в отношениях со странами - своими основными торговыми партнерами. А это, разумеется, как раз случай нашей страны.

И как мы должны себя вести в этих случаях? Рассмотрим этот вопрос на примере ситуации с оборотом так называемой «промышленной собственности» (или, более широко – объектов «интеллектуальной собственности») в торговле с развитыми странами.

Статистика таких оборотов очень красноречива: по статьям движения «интеллектуального капитала» мы только покупаем, но практически ничего не продаем.

Иначе говоря, поток денег по таким статьям идет практически целиком из России, и ничего – во встречном направлении. Это – один факт.

Второй факт – что нас по этим платежам явно обманывают. Хорошо известны, по крайней мере, две такие «практики». Первая – это когда крупные корпорации, пользуясь своим монопольным положением на рынке, продают нам по завышенным ценам права на различного рода «интеллектуальные продукты»: компьютерные программы, игры, телесериалы, мюзиклы, кинофильмы, франшизы на теле программы, права на футболистов и хоккеистов, и т.д.

Вторая – когда собственники российских предприятий регистрируют товарные бренды, торговые марки, патенты, и т.п. на номинальных владельцев в какой-либо зарубежной стране, с тем, чтобы потом, по договорам, заключенным с этими номинальными владельцами, переводить в их пользу непомерно завышенные платежи в виде так называемых «роялти» (выплат за пользование авторским правами, патентами). В обеих этих «практиках» фактическая сторона вопроса не вызывает сомнений, но в части противодействия им возникают следующие основные вопросы.

Первый – как вообще работать с завышением трансфертных цен – нашей налоговой практике пока привычнее борьба с занижением цен? Второй вопрос: где искать сравнимые «рыночные» цены для такого рода специфической деятельности? Далее - третий вопрос: если даже решиться на такое противодействие, то как получить от него ожидаемый фискальный эффект? И, наконец, еще один важный вопрос: как добиться тесного и плодотворного сотрудничества между странами при разрешении таких ситуаций?

Посмотрим, какова практика действий в этой ситуации в отдельных развитых странах. Возьмем для примера такие страны, как Великобритания, США, Германия и Бельгия.

Вначале напомним, что разногласия в сфере трансфертного ценообразования имеют двоякую природу: а) разногласия между налоговыми органами и налогоплательщиками, б) разногласия между налоговыми органами разных стран. При этом, разрешение этих разногласий возможно различными путями: или через нахождение компромисса путем переговоров между налоговым органом и налогоплательщиком; или избежание спора путем применения «предварительного соглашения о ценах» (APA); или через апелляцию к суду; или используя процедуру MAP -

«взаимного согласия» (если между конфликтующими странами существует налоговое соглашение, в котором присутствует статья о МАР); или в порядке международного арбитража (опять же, только для стран, которые имеют между собой соответствующую международно-договорную база).

Для стран-членов Евросоюза такую договорную базу представляет так называемая «Конвенция ЕС об арбитраже» (полное название – Конвенция 90/436/EEC (от 23.07.1990) об устранении двойного налогообложения в связи с корректировкой прибылей взаимозависимых предприятий).

Великобритания является участником этой Конвенции, эта страна вообще очень активна в сфере разработки и развития идеи контроля за трансфертным ценообразованием – что, как мы увидим, не всегда дает ей ощутимые фискальные выгоды.

США, с другой стороны, не проявляют никакого желания участвовать в подобного рода региональных соглашениях. Они, хотя и признают в принципе, как норму, модель арбитража на двусторонней основе (на основе положений, включенных в налоговые соглашения США с Канадой, Мексикой и Германией), но на практике прибегают к ее применению крайне редко. При этом надо заметить, что США вообще крайне редко принимают международные рекомендации по налоговым вопросам как таковые – они готовы к ним обращаться и готовы их использовать, но легко «отбрасывают» их, как только усматривают невыгоду для себя от их применения. И эти расхождения оказывали и оказывают свое влияние на поведение США в вполне конкретных ситуациях.

Великобритания, при всем своем опыте «разрулирования» международных споров, считает вопросы межстранового урегулирования трансфертных цен вообще одними из самых трудных, но и среди них выделяет особую сложность контроля трансфертного ценообразования в сфере оборота объектов интеллектуальной собственности. На практике Великобритания руководствуется в этой сфере известными «Директивами ОЭСР в сфере трансфертного ценообразования для транснациональных предприятий и для налоговых администраций». В соответствии с этими «Директивами» сформулированы и положения Раздела 28АА законодательства о подоходных налогах Великобритании.

Конкретно же в отношении общих подходов к вопросам трансфертного ценообразования в сфере оборота объектов интеллектуальной собственности действует специальная Инструкция (INTM 467160), подготовленная Налоговой службой Великобритании. Правила учета и отчетности по таким операциям установлены Разделом 29 «Прибыли и убытки компаний от операций с объектами интеллектуальной собственности» Закона о финансах 2002 года.

При этом отметим, что в качестве объекта регулирования налоговое законодательство Великобритании выделяет два вида операций: продажа объектов интеллектуальной собственности и предоставление их в пользование на лицензионной основе. В отношении титула собственности на такие объекты различается «правовое владение» – когда объект интеллектуальной собственности легально приобретен собственником и зарегистрирован им на свое имя, и «экономическое владение» – когда такой объект создан усилиями лица или компании, которые на этом основании обладают правами его оперативного использования.

При реализации прав на контроль за трансфертным ценообразованием налоговые органы могут оспаривать как само наличие объекта интеллектуальной собственность или право на пользование им, так и отдельные положения договоров на передачу или на пользование объектами интеллектуальной собственности, включая и вопросы ценообразования.

При этом предполагается, что использование рекомендательных документов международных организаций и наличие между сторонами налогового соглашения, предусматривающего применение МАР, позволяет удовлетворительно разрешать вопросы, связанные с взаимными корректировками цен по договорам, определяющим режим передачи или пользования объектами интеллектуальной собственности.

Однако на практике случается иное. Так, к примеру, из-за позиции США не удалось договориться о применении процедуры «взаимного согласия» (МАР), предусмотренной налоговым соглашением между США и Великобританией, в отношения знакового дела британской компании «Глаксо».

В конечном счете вопрос был все же урегулирован, но в порядке частного соглашения между «ГлаксоСмитКлайн» и Службой внутренних доходов (СВД) США, по которому компания внесла в американскую казну дополнительные налоговые платежи на сумму в 3,4 млрд. дол. (крупнейшая в истории доплата по делам, связанным с трансфертным ценообразованием).

Основной причиной провала МАР для разрешения этого спора стали различия в понимании «неосязаемых активов» для целей трансфертного ценообразования между налоговыми органами Великобритании, которые в этом отношении руководствовались «Дириективами» ОЭСР, и США, которые эту позицию не приняли. В результате Великобритания вышла из МАР, а США «додавили» налогоплательщика до урегулирования в частном порядке (объявление о закрытия спора обнародовано компанией 11 сентября 2006 года). При этом США не остановила и угроза возникновения двойного налогообложения для компании «Глаксо» – в случае непризнания Великобританией условий достигнутого компромисса между американским филиалом «Глаксо» и СВД и не внесения соответствующих корректировок в налоговую отчетность головной британской компании.

В Германии вопросы контроля за трансфертным ценообразованием регулируются особым разделом налогового законодательства (Секция 90, Параграф 3 Налогового кодекса ФРГ, Секция 1 Закона «О международном налогообложении», и другие), административными указаниями (инструкциями), выпущенными финансовыми органами по отдельным вопросам регулирования применения трансфертных цен, решениями судов, а также положениями соответствующих статей налоговых соглашений (конвенций), которые Германия имеет со многими странами мира.

В Германии, так же как и в других странах, предусмотрено использование договорных «начал» для разрешения спорных вопросов между налогоплательщиками и налоговыми органами по вопросам применения трансфертных цен – таких, как МАР и АРА, но, в отличие от других стран, властями установлены строгие административные правила и процедуры (в основном, в форме циркуляров и инструктивных писем Министерства финансов ФРГ) и для составления и применения таких соглашений (при этом следует оговориться, что формально эти правила имеют обязывающую силу только для налоговых органов, но на практике с ними вынуждены считаться и налогоплательщики – если только они не горят желанием перенести разбирательство своего спора с налоговым органом непосредственно в суд).

Бельгия «присоединилась» к «Директивам» ОЭСР – что означает, что в этой стране выпущен специальный Административный циркуляр (в 1999 г.), в котором прямо упомянут указанный документ ОЭСР, а в Приложении к Циркуляру – текстуально воспроизведены первые пять глав из этого документа. Но это – именно «присоединение», поскольку «административный циркуляр» по своему статусу в этой стране имеет характер «направляющих рекомендаций для государственных служащих», которые они должны иметь в виду при исполнении ими своих функций, но не рассматривать их как нормы закона.

Более того, в случае споров с налогоплательщиками этот циркуляр не может быть использован как основание для конкретных действий или решений налоговых органов, он может быть применен только как объясняющий мотивацию налогового органа при трактовке каждой конкретной ситуации; сами же действия и решения налогового органа должны основываться на четко обозначенной норме закона. И суд при рассмотрении внесенного в него спора должен принимать во внимание только нормы закона, и в случае расхождения между нормой закона и положениями данного циркуляра последние судом просто игнорируются.

И даже если прямого такого расхождения между законом и административным циркуляром нет, то и в этом случае ссылки на положения циркуляра принимаются судом только как объясняющие мотивацию действий налогового органа, как аргумент в споре, против которого налогоплательщик вправе выдвигать свои объяснения – как аргументы, поддерживающие его позицию по данному вопросу.

Таким образом, никакой особой «нормативной силой», как мы видим, рекомендации ОЭСР, воспроизведенные в данном циркуляре, не обладают, и налоговые органы в каждом отдельном случае обязаны доказывать свою правоту, исходя из обстоятельств данной ситуации, и приводя аргументы и доказательства, которым на абсолютно равной основе могут быть противопоставлены аргументы и доказательства, приводимые налогоплательщиком.

Таким образом, практика регулирования трансфертного ценообразования в рассмотренных странах заметно различается, но есть главное, что необходимо выделить. Это – выраженно прагматичный подход всех рассмотренных стран к этим вопросам. Дает фискальный эффект, окупаются затраты на такой контроль – налоговые органы вступают в действие; усилий и действий требуется много, конечный фискальный эффект сомнителен – налоговые органы занимают сдержанную позицию.

Какие отсюда можно сделать выводы для РФ?

Как уже отмечалось, в сфере оборота объектов интеллектуальной собственности у России особое положение: мы много покупаем и почти ничего не продаем.

Отсюда вывод: нам не о чем договариваться со странами-продавцами таких объектов и мы вправе самостоятельно определять условия налогообложения переводимых в эти страны соответствующих доходов, не опасаясь каких-либо ответных действий с их стороны.

В этой ситуации напрашивается самое простое: отменить (приостановить) действия тех положений налоговых соглашений с развитыми странами, которые ограничивают наши права в отношении удержания налогов с переводимых в эти страны платежей по авторским правам и роялти. Сейчас эти ставки – льготные, 5 %, 10 %, Пора эти льготы отменить.

Налоговым агентом при этом следует назначить непосредственно сами предприятия, выплачивающие такие доходы, а дополнительно (альтернативно) – это могут делать и банки. Наши банки уже удерживают налоги с процентов в пользу американской казны (по закону ФАТКА), почему бы не поручить исполнять те же функции и в пользу российской бюджетной системы.

Следующий вывод: надо провести ревизию размеров переводимых за рубеж платежей по авторским правам и роялти на предмет их соответствия реальным рыночным нормам и тарифам, и если такие расхождения будут выявлены (а они видны даже «невооруженным глазом») – потребовать снижения их до нормальных размеров, с соответствующим затем пересмотром налоговой базы предприятий-налогоплательщиков по налогу на прибыль за истекшие годы.

Далее мы видим, что после реализации этих мер возникает некоторое фискальное противоречие: уменьшение размеров трансфертов за рубеж дает увеличе-

ние налоговой базы по налогу по прибыль, т.е., позитивный фискальный эффект для сбора этого налога, однако это же уменьшение размеров платежей снижает сборы налогов «у источника», взимаемых при переводе доходов за рубеж.

Предварительные расчеты показывают, что баланс, в общем, будет в пользу российской казны (плюс в десятки и, возможно, в сотни миллионов долларов США ежегодно), но чтобы решить эту проблему – и избавить налогоплательщиков от искушения налоговой оптимизации в этой сфере – надо просто уравнять ставки налога на прибыль и налогов, удерживаемых у источника доходов. На уровне, например, 25 %, или 30 %.

Заметим, что некоторые развивающиеся страны устанавливают налогообложение роялти, переводимых за рубеж, на уровне 50 %, и даже выше. А для России, находящейся под режимом санкций со стороны ведущих развитых стран, совершенно неоправданно продолжать предоставлять им льготы в отношении переводимых в них доходов.

Литература

1. Налоговый кодекс РФ.
2. Международные соглашения, заключенные РФ с зарубежными странами по вопросам налогообложения.
3. Рекомендации ОЭСР относительно ТЦ для транснациональных компаний и налоговых служб (OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations, Paris, 22 July 2010)
4. Модульная (типовая) конвенция ОЭСР относительно налогов на доходы и капитал (Model Tax Convention on Income and on Capital: Condensed Version, OECD, Paris, 22 July 2010; Model Tax Convention on Income and on Capital: Full Version (as it read on 22 July 2010). OECD (2012), Paris);
5. Методические рекомендации по разработке законодательства в сфере ТЦ, направленные на гармонизацию используемого подхода (OECD Transfer Pricing Legaslation -– A Suggested Approach, Paris, June 2011);
6. Арбитражная конвенция ЕС об избежании двойного налогообложения в связи с корректировкой прибыли ассоциированных предприятий (Convention on the Elimination of Double Taxation in Connection with the Abjustment of Prifits Beetween Associated Enterprises, 90/436/ECC, Brussels, 23 July 1990);
7. Cahiers de droit fiscal international, IFA, Volume 92a, “Transfer pricing and intangibles, p. 160, 275-277, 605-606, 610, 627
8. UK Income and Corporation Taxes Act, Schedule 28AA,

Chukarin Denis Konstantinovich, *the Postgraduate student of full-time tuition of Plekhanov Russian University of Economics (36, Stremyanny Lane, Moscow, 117997, Russian Federation). E-mail: ch91den@mail.ru*

INTERNATIONAL TRADING OF INTELLECTUAL PROPERTY AND TRANSFER PRICING: IN THE POSITION OF THE RUSSIAN FEDERATION SHOULD BE MADE CHANGES

Abstract

In the article, the author examines the peculiarities of international trading in the sphere of intellectual property in case of transfer pricing application. The author brings up the problematic issues of the intellectual property transfer pricing formation. Moreover, the legal norms of control of transfer pricing applied in the territory of the Russian Federation and in other countries in relation to intellectual property are critically considered.

Keywords: *transfer pricing, tax control, tax administration, agreement on elimination of the double taxation, tax optimization, intellectual property.*