

# Соглашение о взносах на покрытие расходов: чтобы отделить ресурсы или замаскировать перенаправление прибыли? (2/18/20)

Международная группа предприятий использует в своих внутренних сделках не только товары и услуги. Участники группы также могут заключать сделки с нематериальными активами ("НА"), например, передавать НА за вознаграждение (смена собственника), наделять правом пользования НА (полностью или частично) или использовать различные соглашения о компенсации расходов на НА. В данной статье мы в общем рассмотрим НА и соответствующие договоры, а также исследуем концепцию соглашения о взносах на покрытие расходов и цели его заключения.

## НА и соответствующие договоры

Нематериальные активы – это права на бестелесные вещи. Толковый экономический словарь, изданный в 2000 году, определяет нематериальную собственность как «право владения, пользования и распоряжения нематериальными благами, долгосрочными нематериальными капиталовложениями. Физическое или юридическое лицо может их получить, создавая самостоятельно своим трудом или покупая».

В повседневной работе мы сталкиваемся с различными лицензиями, договорами и соглашениями, которые относятся к НА и возможное деление которых зависит от принципа образования расходов, например:

- лицензионные договоры;
- договоры о научно-исследовательской деятельности;
- соглашения о разделении расходов (*cost sharing arrangement*);
- соглашения о взносах на покрытие расходов (*cost contribution arrangement* или "CCA").

В продолжении – подробнее о концепции CCA и цели его заключения.

## CCA или услуга в рамках группы?

Стороны CCA договариваются между собой объединить свои финансовые или иные ресурсы в общем проекте. Все участники извлекают из CCA выгоду, поэтому средства (расходы), затраченные на реализацию проекта, распределяются между бенефициарами в соответствии с ожидаемой долей выгоды каждого, без наценки. Здесь важно различать, о чем именно идет речь: о CCA или взаимном предоставлении услуг.

На рисунке представлен обзор основных признаков, отличающих CCA от традиционных услуг в пределах группы, на основании проекта доклада о CCA и услугах, которые не создают НА, подготовленного [Объединенным форумом трансфертного ценообразования ЕС](#):

CCA



Услуга в рамках группы



- |    |   |  |
|----|---|--|
| 1. | Существует соглашение о распределении расходов, рисков и выгод, в рамках которого все участники вносят денежный или натуральный вклад (в виде услуг).   | Услуга в рамках группы ограничивается тем, что ее участники предоставляют или получают услугу.<br>Риск неудачного или некачественного оказания услуги обычно несет тот, кто ее предоставляет.  |
| 2. | В случае присоединения или выбывания участников ССА доли необходимо уравновесить согласно принципу сделки несвязанных между собой сторон.<br>В целях внедрения и исполнения ССА важно наличие письменного соглашения или другой соответствующей документации. | Расторжение или продление договора об оказании услуг с кем-либо из его участников, как правило, не затрагивает других получателей услуги.  |
| 3. | Чтобы налоговая администрация могла признать ССА, рекомендуется представить письменное соглашение. Согласно требованиям национальных нормативно-правовых актов отдельных стран – участниц ОЭСР, наличие письменного соглашения является обязательным.         | На практике письменное соглашение доступно не всегда. Зачастую соглашение ограничивается прямыми отношениями между поставщиком и получателем услуги. Однако поставщик услуги должен суметь доказать, что услуга предоставлена, в свою очередь, получатель – что услуга несет экономическое благо и улучшает коммерческое положение получателя. |
| 4. | Поскольку все участники ССА вносят вклад в совместную деятельность и делят между собой расходы, а также вложение отражает ожидаемую выгоду участников, вложение обычно оценивается после расходов.  | Поставщик не использует данную услугу и для своих нужд, однако ведет хозяйственную деятельность, за которую должен получать вознаграждение на рыночном уровне, чтобы она была прибыльной.  |
| 5. | Распределение расходов основывается на планируемой выгоде каждого участника ССА.  | Принцип соотнесения затрат на услугу основывается на том, в какой степени каждое предприятие запрашивало или получало либо имеет право получить услугу.  |

Основное отличие в том, что поставщик услуги не использует данную услугу и для своих нужд, однако ведет хозяйственную деятельность, за которую должен получать рыночное вознаграждение, т.е. прибыль.

#### Цель заключения ССА

Несмотря на то что концепция ССА в мире известна и используется на протяжении уже нескольких десятков лет, важно отметить, что в ее применении может существовать риск трансфертного ценообразования. В 2018 году у налоговой администрации возник особый интерес к существенным договорам о НА, поэтому налогоплательщик обязан включать информацию о них в свою глобальную документацию трансфертного ценообразования согласно подпункту 2.3.3 правил [КМ № 802](#), а также документировать данные договоры в своей местной документации трансфертного ценообразования согласно подпункту 3.2 правил КМ.

В главе VI Руководства ОЭСР по трансфертному ценообразованию как самого влиятельного источника указаний по трансфертному ценообразованию (с поправками от 2016 года) приводятся ссылки на особые аргументы при оценке сделок с НА и риски трансфертного ценообразования ввиду вероятности случаев перенаправления прибыли.

Поэтому налогоплательщику необходимо особенно тщательно оценивать, не является ли ССА средством, позволяющим международной группе предприятий замаскировать перенаправление прибыли из одного государства в другое. Для уменьшения данного риска ССА должно соответствовать определенным критериям, одним из которых является способность доказать, что такая форма сотрудничества является взаимовыгодной, а именно, что пропорция участника ССА в общей планируемой выгоде соответствует пропорции общего вложения.

Планируемые выгоды включают в себя как развитие деятельности, так и результат. Данный критерий является превентивным средством предотвращения возможного злоупотребления ССА, поскольку не позволяет участникам использовать ССА в качестве механизма для направления прибыли от одного участника (инвестора) другому (бенефициару).

В следующей статье мы подробнее расскажем о преимуществах ССА и вопросах оценки соответствия трансфертного ценообразования рыночной цене, использовании ССА в Латвии и его допустимости для налоговой администрации.