

**Костякова Ю.В.**

кандидат экономических наук, доцент, Институт экономики и управления НИУ «БелГУ»,  
Россия, г. Белгород, e-mail: yul\_kos@mail.ru

**СОГЛАСОВАННОСТЬ ДЕЙСТВИЙ ГРУППЫ КОМПАНИЙ  
В СФЕРЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ  
КАК ФАКТОР РИСКА ДЛЯ ЭКОНОМИКИ ГОСУДАРСТВА**

Сфера торговли объектами интеллектуальной собственности вызывает большой интерес внутри группы компаний, особенно, если в данный механизм подключается международная составляющая. Это обусловлено теми преимуществами, которые открываются перед ними в части рационализации своей деятельности и диверсификации рисков. Однако, данный фактор, а также связанный с ним большой поток перетекания денежных средств, является объектом пристального контроля со стороны государства, направленного на противодействие теневым схемам по легализации и выводу денежных средств за границу либо занижению налогооблагаемой базы внутри страны. Цель статьи – выявление потенциальных рисков для государства от согласованных действий внутри группы компаний. Методологию исследования составили формально-юридический, сравнительный, аналитический методы, системный подход. Сделан вывод, что система отношений во внешнеэкономической торговле объектами интеллектуальной собственности является сложнейшим механизмом, в основу которого положена большая совокупность различных нормативов. Однако, учитывая многогранность и постоянное развитие данных отношений, возникают ситуации, не урегулированные на законодательном уровне. Поэтому судам отводится особая роль, которая может быть либо дополнительным инструментом по защите экономической безопасности государства, либо фактором, способствующим развитию теневого сектора экономики. Ценность исследования заключается в аккумулировании актуальной информации о состоянии данной сферы, в том числе с учетом судебной практики, и выявлении проблемных вопросов, требующих решения.

**Ключевые слова:** согласованность действий, группа компаний, интеллектуальная собственность, международная торговля.

Kostyakova Yu.V.

candidate of economic sciences, Associate Professor,  
Institute of Economics and Management of National Research University "BelSU",  
Russia, Belgorod, e-mail: yul\_kos@mail.ru

**Coordination of actions of a group of companies in the field  
of intellectual property as a risk factor for the state economy**

The sphere of trade in intellectual property is of great interest within the group of companies, especially if the international component is involved in this mechanism. This is due to the advantages offered to them in terms of rationalization of their activities and diversification of risks. However, this factor, as well as the associated large flow of cash flows, is the object of close control by the state, aimed at countering shadow schemes for legalization and withdrawal of funds abroad or understatement of the tax base within the country. The purpose of the article is to identify potential risks for the state from concerted actions within the group of companies. The methodology of the research consists of formal-legal, comparative, analytical methods, system approach. It is concluded that the system of relations in foreign trade in intellectual property is a complex mechanism, which is based on a large set of different standards. However, given the versatility and continuous development of these relations, there are situations that are not regulated at the legislative level. Therefore, the courts have a special role, which can be either an additional tool to protect the economic security of the state, or a factor contributing to the development of the shadow sector of the economy. The value of the study lies in the accumulation of relevant information about the state of this sphere, including taking into account judicial practice, and identifying problematic issues that need to be addressed.

**Key words:** coordination of actions, group of companies, intellectual property, international trade.

Костякова Ю.В.

экономика ғылымдарының кандидаты, доцент,  
Экономика және басқару институты «БелМУ» Ұлттық зерттеу университеті,  
Ресей, Белгород қ., e-mail: yul\_kos@mail.ru

### **Зияткерлік меншік саласындағы компаниялар тобы қызметтерінің келісімі мемлекет экономикасы үшін тәуекел факторы ретінде**

Интеллектуалдық меншік саудасы, әсіресе бұл механизм халықаралық деңгейде болса, компаниялар тобы арасында үлкен қызығушылыққа ие. Себебі, олардың қызметті оңтайландыру және тәуекелдерді әртараптандыру тұрғысынан артықшылықтары бар. Алайда, бұл фактор, сондай-ақ оған байланысты ақша ағындарының үлкен ағымы, мемлекеттің шетелде ақшаны заңдастыруға және алуға арналған көлеңкелі схемаларға қарсы тұруға немесе ел ішіндегі салық базасын төмендетуге бағытталған тығыз бақылау объектісі болып табылады. Мақаланың мақсаты – компаниялар тобындағы келісілген іс-әрекеттерінен туындайтын мемлекет үшін ықтимал қауіптерді анықтау. Зерттеу әдістемесі ресми құқықтық, салыстырмалы, аналитикалық әдістерден, жүйелік тәсілден тұрады. Зияткерлік меншіктің сыртқы экономикалық саудасындағы қатынастар жүйесі әртүрлі заңнамалардың үлкен жиынтығына негізделген күрделі механизм екені анықталды. Алайда, осы қатынастардың жан-жақты және тұрақты дамуы жағдайында заңнамалық деңгейде реттелмейтін жағдайлар туындайды. Сондықтан, бұл жағдайларда соттардың ролі ерекше, олар мемлекеттің экономикалық қауіпсіздігін қорғаудың қосымша құралы немесе экономиканың көлеңкелі секторының дамуына ықпал ететін фактор бола алады. Зерттеудің маңызы саланың жай-күйі туралы, оның ішінде сот практикасын ескере отырып, ақпараттарды жинауда және шешілуі қажет мәселелерді анықтауда жатыр.

**Түйін сөздер:** іс-әрекет келісімі, компаниялар тобы, зияткерлік меншік, халықаралық сауда.

#### **Введение**

Современные международные экономические отношения нужно рассматривать сквозь призму таких понятий как глобализация и интеграция. На корпоративном уровне создаются транснациональные финансово-промышленные группы и иные объединения, которые в Российской Федерации (в зависимости от отрасли права) могут подпадать под критерии «аффилированных», «взаимосвязанных» или «взаимозависимых» лиц.

Понятие «аффилированное лицо», которые было введено в российский гражданский оборот еще в начале 90-х годов XX века в связи с принятием Закона РСФСР от 22 марта 1991 года № 948-1 «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках», действует и в настоящее время. При этом впоследствии в рамках налогового законодательства в 1998 году, в связи с принятием Налогового кодекса Российской Федерации, было закреплено понятие «взаимозависимые лица». Современное таможенное законодательство на уровне Евразийского экономического союза закрепляет понятие «взаимосвязанных лиц». Указанные лица, обладающие дифференцированными критериями отнесения к той или иной категории, объединяет то, что все они имеют возможность влиять на принятие тех или иных управленческих решений по договоренности.

Соответственно, данные сложившиеся тренды свидетельствуют об усложнении системы управления внутри корпоративных объединений, а также расширении их коммуникационных связей. Как следствие, создаются условия для диверсификации их рисков, что, несомненно, является одним из основополагающих факторов их создания. Перед предприятиями, входящими в данные объединения, открывается целый спектр возможностей рационализации своей деятельности, в том числе посредством трансфертного ценообразования и принятия решений, позволяющих осуществлять согласованную политику с целью уменьшения финансового бремени по уплате налогов и таможенных пошлин.

Как отмечается в публичном отчете организации экономического сотрудничества и развития, посвященном размыванию налоговой базы и выводе прибыли из-под налогообложения, опубликованном в 2013 году (OECD Report), одной из проблем, является то, что налоговая нагрузка в ряде случаев снижается за счет формального соблюдения закона, что стало возможно благодаря тому, что многие стандарты налогового администрирования, разработанные в те годы, когда границы были не так открыты для движения товаров, капитала и прочих активов, продолжают применяться в настоящее время на глобально интегрированном рынке и не способны противостоять новым бизнес-структурам.

Учитывая указанные обстоятельства, Российская Федерация планомерно адаптирует свое законодательство под складывающиеся реалии, что продиктовано необходимостью создания понятных правил и нормативов, позволяющих упорядочить взаимодействие бизнеса и государства, а значит минимизировать возможность возникновения конфликтных ситуаций. Ведь в противном случае «пробелы» в законодательстве могут способствовать разработке различных схем уклонения от уплаты налогов и таможенных платежей в рамках корпоративных объединений, что создает определенные угрозы экономической безопасности государства (Идрис, 2016).

Как уже отмечалось, внешнеэкономические внутригрупповые сделки регулируются различными отраслями правовых отношений. И устранение существующих противоречий между критериями отнесения к той или иной категории может способствовать снижению конфликтных ситуаций, а принятые государством решения будут более предсказуемыми для бизнеса, что позволит повысить степень доверия между ними и снизить количество судебных разбирательств.

В данной статье будут рассмотрены различные аспекты и особенности «согласованности» в действиях взаимосвязанных лиц, осложненных иностранным «элементом», на примере контрольного мероприятия, проведенного таможенным органом, в отношении внешнеторговой сделки, совершенной данной категорией лиц, а также проанализированы противоречия, возникающие в рамках механизма администрирования налоговых и неналоговых доходов федерального бюджета, с учетом принятых судебных решений (Городникова и др., 2016).

### Обзор литературы

Актуальность анализа отдельной таможенной проверки обусловлена, с одной стороны, необходимостью выработки современных механизмов предотвращения и минимизации негативных последствий для государства от возможного применения «схем» уклонения от уплаты таможенных платежей недобросовестными участниками внешнеэкономической деятельности, а с другой – выявлением противоречий в позициях контролирующих органов и судов, которые могут способствовать проведению фиктивных операций, в том числе, с целью вывода капитала из страны.

Итак, рассмотрим один из конкретных примеров: российская фирма – импортер «А» ввозит на территорию Российской Федерации товар,

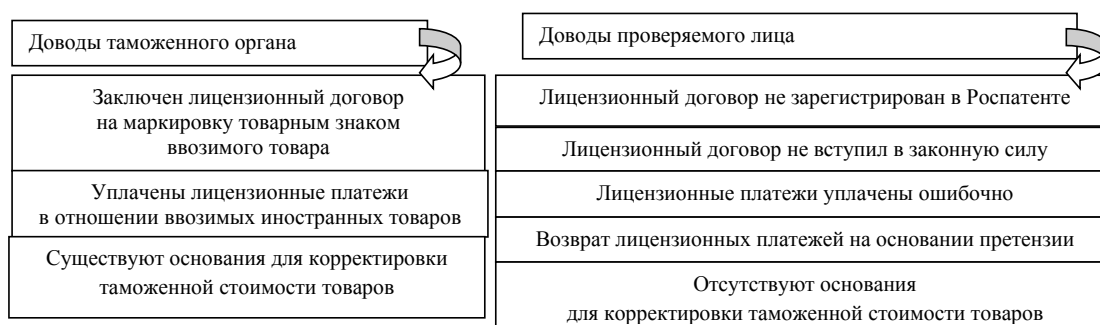
маркированный товарным знаком, с территории иностранного государства на основании внешнеторгового контракта, заключенного с фирмой «Б» (иностранным резидентом). Правообладателем товарного знака, зарегистрированного в Федеральной службе по интеллектуальной собственности России (Роспатенте), является российская фирма «В». При таможенном декларировании фирма «А» указывает на отсутствие взаимосвязи между продавцом и покупателем ввозимого товара, в структуру таможенной стоимости заявляет фактурную стоимость товара и транспортные расходы (согласно условиям поставки), а право на использование товарного знака подтверждает письменным согласием правообладателя. На этапе таможенного контроля после выпуска товаров назначена выездная таможенная проверка, в ходе которой выявлены признаки взаимосвязи между фирмами «А», «Б» и «В», а также путем анализа и изучения банковских выписок установлено наличие лицензионного договора за использование товарного знака между фирмами «А» и «В», не зарегистрированного в Роспатенте, но по которому на протяжении нескольких лет перечислялись денежные средства (Мовчан, 2017).

Учитывая факт наличия лицензионных платежей по товарным знакам на ввозимых товарах, которые в соответствии с Соглашением между Правительством Российской Федерации, Правительством Республики Беларусь и Правительством Республики Казахстан от 25 января 2008 года «Об определении таможенной стоимости товаров, перемещаемых через таможенную границу Таможенного союза» подлежат включению в структуру таможенной стоимости товаров, таможенным органом вынесены решения о корректировке таможенной стоимости, выставлены требования об уплате таможенных платежей (Лебедева, 2016).

Однако, в ходе проведения таможенной проверки фирмой «В» вся сумма платежей за несколько предыдущих лет по лицензионному договору была возвращена фирме «А» по претензии – «как ошибочно перечисленные». А затем фирмой «А» решения таможенного органа были оспорены в судебном порядке с доводом, что операции по лицензионному договору без его регистрации в Роспатенте являются ничтожными. И суд поддержал позицию заявителя, а также акцентировал внимание на то, что поскольку оплата лицензионных платежей правообладателю является условием самостоятельного лицензионного договора и фактически не влияет на возникновение обязательств ино-

странного продавца – производителя и российской фирмы-покупателя товара, оснований для включения спорных платежей в таможенную стоимость не имелось.

С точки зрения норм закона претензии фирмы «А» к корректировке таможенной стоимости таможенным органом, указанные на рисунке 1, логичны:



**Рисунок 1** – Доводы проверяемого лица об отсутствии оснований для корректировки таможенной стоимости товара  
Примечание – составлено автором

Однако, с точки зрения экономической безопасности страны и полноты администрируемых таможенным органом доходов данная ситуация может иметь долгосрочные негативные перспективы и трансформироваться в отработанные «схемы» уклонения от уплаты таможенных платежей. Взаимосвязанные лица путем согласованных действий, в том числе через созданные ими фирмы, могут осуществлять переводы денежных средств по лицензионным договорам, в том числе за границу. Учитывая, что предмет договора является нематериальным, а стоимость является договорной (при этом ее сложно сопоставить со среднерыночной, которая обычно рассчитывается по отношению к «материальным» товарам в рамках налогового и таможенного контроля), размер перечисляемых денежных средств может быть весьма значительным. Отсутствие регистрации лицензионного договора в государственном органе не является основанием для отказа банком операций по перечислению денег, при этом в случае вынесения таможенным органом решения о необходимости уплаты таможенных платежей с перечисленной суммы лицензионных платежей – может явиться основанием для оспаривания решения с ссылкой на его ничтожность, а в совокупности с согласованностью действий внутри группы компаний по созданию формального документооборота и оформлению первичных оправдательных документов, с целью обратного перевода денежных средств по договорам, стать «схемой» уклонения

от уплаты таможенных платежей. Данная ситуация для контролирующих органов осложняется процессом доказывания «согласованности действий взаимосвязанных лиц» с целью уклонения от уплаты таможенных платежей. А учитывая, что бремя доказывания в рамках судебного заседания лежит на государственном органе, любые сомнения трактуются в пользу бизнеса.

Кроме того, учитывая тот факт, что фирмы обладают признаками взаимосвязанности, существует вероятность, что лицензионные платежи по ранее везенному товару (уплаченные и возвращенные) будут вновь перечислены после завершения судебных разбирательств либо по истечении трехлетнего срока (максимального срока проведения таможенного контроля после выпуска товаров). Проблема очевидна.

Одним из основных доводов при оспаривании решений таможенного органа фирмой «А» является то, что право пользования товарными знаками является несостоявшимся, так как лицензионный договор не зарегистрирован в установленном порядке, а значит все обязательства по нему – ничтожны. Позиция фирмы «А» поддержана судом, в том числе кассационной инстанции, несмотря на контрдовод таможенников о том, что в соответствии с пунктом 3 Информационного письма Президиума Высшего арбитражного суда Российской Федерации от 25 февраля 2014 г. № 165: «сторона договора, не прошедшего необходимую государственную регистрацию не вправе на этом основании ссылаться на его

незаключенность», а также то, что воля юридических лиц на совершение сделки выразилась на момент подписания договора и подтверждена фактом оплаты лицензионных платежей, рассчитанных за каждую единицу ввезенного товара, маркированного товарным знаком.

Вообще, система отношений во внешнеэкономической торговле является сложнейшим механизмом, затрагивающим различные сферы. Так как в основу положена большая совокупность различных нормативов, регулирующих ту или иную сферу. А так как одной из наиболее динамично развивающихся сфер международной торговли является торговля объектами интеллектуальной собственности – регулирование всё новых и новых аспектов ее деятельности должно являться процессом непрерывным.

### Методология

В основу методологии исследования положен системный подход, включающий в себя взаимодополняющие методы изучения рассматриваемой проблемы и с экономической точки зрения (аналитический и сравнительный методы), и с юридической (формально-юридический метод). Такое сочетание методов исследования объясняется следующими тезисами. Во-первых, учитывая, что Российская Федерация является неотъемлемой частью мировой экономики, процессы глобализации и интеграции влияют на ее развитие, а значит многоаспектный сравнительный анализ национального законодательства (налогового, таможенного, антимонопольного) в отношении деятельности групп компаний определяет их правовой статус и позволяет идентифицировать. Во-вторых, необходимо отметить, что многие вопросы регулирования в отношении объектов интеллектуальной собственности для государств-членов Евразийского экономического союза отнесены на наднациональный уровень. Поэтому исследования экономических процессов с помощью формально-юридического и аналитического метода (с учетом судебной практики, межгосударственных соглашений и их исторической ретроспективой, а также результатов конкретных проверочных мероприятий контролирующих органов государства) позволяют создавать логические конструкции для получения выводов об их состоянии. В-третьих, учитывая рост стоимостных показателей международного оборота объектов интеллектуальной собственности, а также все потенциальные риски, связанные с теневыми схемами по легализации и выводу денежных средств за границу либо

занижению налогооблагаемой базы внутри страны, аналитический метод (в том числе на базе статистических данных) позволяет выявлять причины, которые находятся в основе изучаемых экономических отношений.

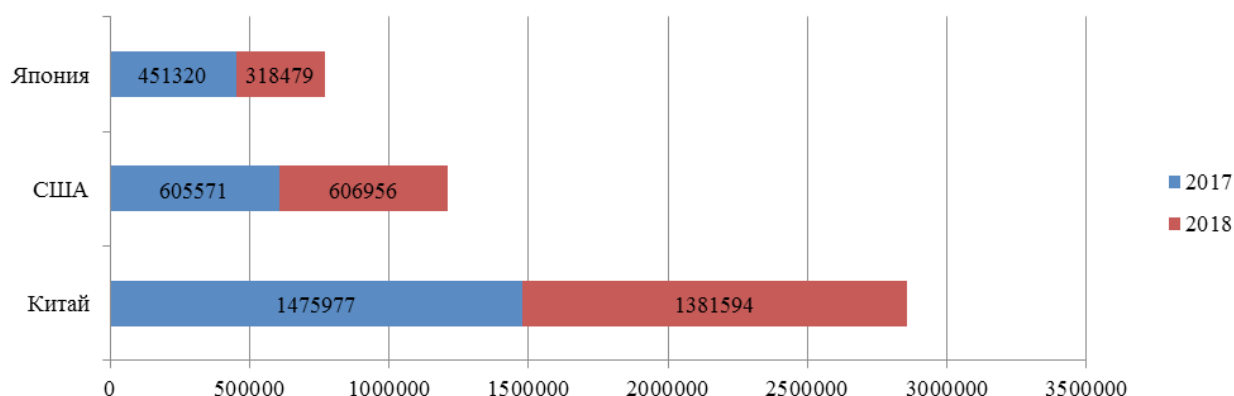
### Результаты и обсуждение

Все объекты интеллектуальной собственности можно разделить на две группы, к одной из которых относятся авторские и смежные права, распространяющиеся на литературные и художественные произведения, а к другой – промышленная собственность, включающая товарные знаки, изобретения, промышленные образцы, географические указания, интегральные микросхемы, базы данных и прочее (Пострелова, 2013).

В подтверждение тезиса о росте и развитии рынка объектов интеллектуальной собственности можно представить динамический ряд прироста патентных заявок в ряде ведущих экономик мира. Так, согласно статистике Всемирной организации интеллектуальной собственности (ВОИС) (World Intellectual Property Organization (WIPO) (Бюллетень социально-экономического кризиса в России, 2016)) можно выделить тройку лидеров данного рейтинга в 2017 – 2018 годах, представленных на рисунке 2:

Таким образом, количество патентов, полученных за последние два года всего тремя экономикими мира, составило чуть менее 5 миллионов заявок. При этом Российская Федерация в 2017 году заняла пятое место данного рейтинга (11112 заявок), а в 2018 году – 8 место (36883 заявки). Кроме того, важно подчеркнуть, что основными игроками данного рынка выступают крупные компании, как правило, относящиеся к транснациональным корпорациям (по данным организации экономического сотрудничества и развития их доля в стоимостном объеме составляет порядка 65%).

Соответственно, стоимостные показатели международного оборота объектов интеллектуальной собственности являются весьма значительными. И роль государства как гаранта заключается в обеспечении прав их правообладателей. Первым международным документом по защите правообладателей промышленных образцов была Парижская конвенция, принятая еще в 1883 году, которая заложила принципы национального режима и недискриминации (резиденты и нерезиденты страны обладают равными возможностями по регистрации и защите своих прав) (Скобарев и др., 2012).



**Рисунок 2** – Государства-лидеры по количеству патентных заявок в 2017-2018 года

Примечание – составлено автором на основе источника <http://nonews.co/directory/lists/countries/number-patents>

А при перемещении товаров, маркированных товарными знаками через границу той или иной страны, действуют международные реестры объектов интеллектуальной собственности, и таможенные органы обеспечивают их защиту. Однако, это одно из направлений деятельности таможенных органов в данной сфере. Другое – связано с вопросами включения лицензионных и иных подобных платежей за использование объектов интеллектуальной собственности в таможенную стоимость товаров. Ведь от полноты их включения зависят перечисления денежных средств таможенным органом в бюджет государства, а значит, и обеспечение экономической безопасности страны.

В рамках Евразийского экономического союза в таможенной сфере определены основные ориентиры развития, которые направлены на снижение административной нагрузки на участников внешнеэкономической деятельности путем переноса акцентов с этапа таможенного декларирования товаров на этап после их выпуска, а с другой – на совершенствование таможенного контроля за счет качественного повышения его эффективности. Поиск данного баланса должен способствовать развитию торговой активности при одновременном неукоснительном исполнении законодательных норм (Петросян, 2017).

Как уже отмечалось, сфера международной торговли объектами интеллектуальной собственностью является особенной. В практической деятельности в рамках международной торговли при таможенном декларировании товаров таможенным органом изучаются цены конкурентов на аналогичные / идентичные товары, при этом делаются поправки на возможные отклонения

их уровня, то есть определяются средние рыночные цены, сопоставляются индексы таможенной стоимости. В основу расчета закладывается совокупность публикуемых цен в открытых источниках информации, биржевые котировки, статистические данные и прочее.

Сложность контроля стоимости нематериальных активов состоит в том, что она определяется не из совокупности различных затрат, калькуляцию которых можно составить, а такими параметрами, как его узнаваемость на рынке и репутация. А значит, добавочная стоимость в цене ввозимого на таможенную территорию иностранного товара, маркированного тем или иным товарным знаком, трудно просчитывается государственными органами (The Global Innovation Index, 2018).

Обобщая сказанное, можно сделать вывод, что данная сфера международной торговли может быть платформой для перетекания больших денежных потоков, а значит, с одной стороны, являться фактором роста экономик мира и повышения инвестиций, а с другой – теневым сектором экономики по легализации и выводу денежных средств за границу либо инструментом занижения налогооблагаемой базы внутри страны. Как закономерное следствие, те организации (особенно транснациональные), которые активно в своей деятельности используют расчеты по перечислению денежных средств за нематериальные активы, должны осознавать риски «особо пристального» надзора за своей деятельностью со стороны различных государственных структур, а также банковского сектора. Важно подчеркнуть, что специфика контроля у каждого контролирующего органа своя.

Так, если говорить о налоговых органах, то для них вознаграждения по лицензионным и подобного рода договорам являются расходами организации, завышение которых может снижать налогооблагаемую базу для налога на прибыль, а значит является критерием риска, дающим основание для контроля.

В качестве примера вывода капитала из страны (для наглядности взят пример всемирно известного бренда – Microsoft) можно привести следующие данные: в докладе сенатора Левина указывается, что Microsoft передала патент своим дочерним структурам в Ирландии и Сингапуре за 4 миллиарда долларов США, при том, что эти структуры получили прибыль от сдачи патентов в пользование в размере 12 миллиарда долларов США. Таким образом, разница в 8 миллиарда долларов США (или 85% стоимости патента) не попали под налогообложение США, а значит, имел место вывод прибыли в иные юрисдикции (Statement of Senator Carl Levin)

Анализ судебной практики налоговых органов в России по проверкам, в которых предметом контроля являлись лицензионные платежи, свидетельствует, что налоговые инспекторы в рамках судебных разбирательств делали акценты на экономическую / деловую целесообразность налоговой оптимизации того или иного лица при установлении их размера, доказывая, что сделка была рыночной, а в ряде случаев – связывали этот факт с доказательствами взаимозависимости лиц, выступающих контрагентами. В качестве примера можно привести ситуацию, в которой при заключении внешнеторгового импортного договора с взаимозависимым / взаимосвязанным лицом отражено условие выплаты лицензионного вознаграждения в виде процента от выручки российской компании. При этом российская компания в годовой бухгалтерской отчетности отразила низкую прибыльность (стала убыточной). Следовательно, сделан вывод, что компания перечисляет проценты от несуществующей выручки. В этом случае при совокупности этих элементов возникнет вероятность ее признания фактическим представителем иностранной компании со всеми вытекающими последствиями. Однако, суд также должен установить, что убыточная компания ведет деятельность в пользу иностранной фирмы (Волкова, 2014).

Что касается таможенных органов, то ситуация иная: к сомнительным операциям, связанным с маркировкой товаров товарным знаком, будут отнесены сделки, которые напротив, совершены на безвозмездной основе или по за-

ниженной стоимости, потому что лицензионные платежи должны включаться в структуру таможенной стоимости товаров, которая в свою очередь, является основой для начисления таможенных пошлин, налогов. В рамках, выносимых таможенными органами решений по результатам контроля о корректировке таможенной стоимости, они принимают во внимание два основных обстоятельства: во-первых, лицензионные платежи относятся к ввозимым товарам, а во-вторых, их уплата является условием их ввоза.

Для принятия утвердительного ответа на вопрос: является ли уплата лицензионных платежей условием ввоза иностранных товаров, таможенному органу нужно проанализировать обстоятельства, которые сопутствуют внешне-торговой сделке, а именно: наличие ссылки во внешне-торговом контракте на уплату лицензионных платежей или обратной ситуации, наличие возможности расторжения одного или другого договора при неисполнении условий какого-то из них, наличие условий, позволяющих правообладателю контролировать производство товаров, которые будут маркированы товарным знаком и прочее (Багратуни, 2017).

Таким образом, два основных фискальных органа государства (Федеральная налоговая и Федеральная таможенная службы), обладая различными критериями риска нарушения законодательства, имеют некий общий ориентир – сделка должна быть совершена на рыночных условиях.

Однако, важно, чтобы в подобных проверках со стороны контролирующих органов не были нарушены принципы, установленные Гражданским кодексом, а именно принцип свободы договора, принцип равенства участников договорных отношений, то есть вопросы по условиям заключенного договора должны решаться только сторонами этого договора.

Пример таможенной проверки, рассмотренный нами в данной статье, и вынесенные по ней судебные решения свидетельствуют о наличии законодательных пробелов в регулировании данной сферы. Однако, важно подчеркнуть, что работа государства по их устранению ведется, что несомненно отвечает не только интересам государства, но и законопослушных участников мировой торговли, ведь именно недостаточная регламентация тех или иных нюансов может трактоваться по-разному, а значит в ряде случаев те или иные действия бизнеса будут подпадать не только под фискальные аспекты, но и рассматриваться под призмой административного или уголовного расследования (Волкова, 2014).

Как уже отмечалось ранее в данной статье, в период существования и функционирования Таможенного союза основным документом в таможенной сфере, регулирующим вопросы взимания лицензионных платежей при перемещении товаров через таможенную границу, выступало Соглашение между Правительством Российской Федерации, Правительством Республики Беларусь и Правительством Республики Казахстан от 25 января 2008 года. На смену данному соглашению пришел Таможенный кодекс Евразийского экономического союза (вступил в силу с 1 января 2018 г.), который вобрал в себя указанные ранее в Соглашении нормы (глава 5 указанного Кодекса). Кроме того, в Договоре о Евразийском экономическом союзе, который был подписан в Астане 29 мая 2014 года, имеется отдельное приложение (№ 26) в виде протокола по охране и защите прав на объекты интеллектуальной собственности. При этом важнейшим документом в этой сфере, принятым с целью уточнения отдельных аспектов и разработке единых подходов для всех стран-участниц Союза, являются разработанные Коллегией Евразийской экономической комиссии рекомендации о включении лицензионных и подобных платежей в структуру стоимости товара (утверждены 15 ноября 2016 года №20). Особый интерес вызывает практическая часть данного документа, затрагивающая конкретные ситуации, рассмотренные в качестве примеров за право использования товарного знака, его воспроизведения (тиражирования) на ввозимых товарах, а также использования секретов производства (ноу-хау) (Амирова и др., 2014).

Несмотря на существующие проблемы в сфере интеллектуальной собственности, важно отметить, что существует и активно развивается международное сотрудничество через призму административных, правовых, технических основ. Более 191 государства являются членами Всемирной организации интеллектуальной собственности, что составляет более 90 % от всех существующих стран (OECD). На уровне Евразийского экономического союза также проводится работа по выработке единых подходов в этой сфере, а также ведется единый реестр объ-

ектов интеллектуальной собственности. На государственном уровне в Российской Федерации осуществляется тесное сотрудничество между правоохранительными органами государства, заинтересованными в снижении потока контрафактной продукции и минимизации рисков непоступления денежных средств в виде налогов и таможенных сборов в федеральный бюджет.

### Заключение

Подводя итог данному исследованию, необходимо отметить, что торговля в сфере нематериальных активов внутри группы объединенных интересов принятия согласованных управленческих решений компаний, осложненная международной составляющей, является очень сложной и многогранной. Поэтому вызывает особый интерес как у участников внешнеэкономической деятельности (благодаря большому спектру возможностей налоговой оптимизации), так и контролирующих структур большинства государств мира. Исключением не является и Евразийский экономический союз, который поэтапно разрабатывает и конкретизирует нормативы в данной сфере. Однако, складывающаяся судебная практика внутри каждой из стран-участниц союза имеет особое значение, так как зачастую принимаются решения по тем направлениям, которые или не в полном объеме урегулированы нормативами, или являются специфическими / нетипичными, а значит, предусмотреть их законодательно просто невозможно. Соответственно, судебная практика может стать либо «дополнительным барьером в противодействии», либо «спусковым механизмом» в применении «схем» ухода от уплаты налогов и таможенных платежей в бюджет страны, в том числе, посредством согласованности действий между аффилированными / взаимосвязанными / взаимозависимыми лицами. Особенно остро вопрос может стоять, если лицензиатом является лицо, зарегистрированное на территории иностранного государства, а значит, существует вероятность проведения фиктивных операций с целью вывода капитала из страны и легализации доходов, полученных преступным путем.

### Литература

OECD Report Addressing Base Erosion and Profit Shifting (BEPS). – 2013, [http://keeppeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/taxation/addressing-base-erosion-and-profit-shifting\\_9789264192744-en#page1](http://keeppeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/taxation/addressing-base-erosion-and-profit-shifting_9789264192744-en#page1)

Statement of Senator Carl Levin before U.S. Senate Permanent Subcommittee on Investigations on Offshore Profit Shifting and the U.S. Tax Code (Part 1), p. 2, [https://www.hsgac.senate.gov/imo/media/doc/OPENING%20-%20LEVINCarl%20\(September%2020%202012\)1.pdf](https://www.hsgac.senate.gov/imo/media/doc/OPENING%20-%20LEVINCarl%20(September%2020%202012)1.pdf)



Opportunities and risks of Nanotechnologies. Report in co-operation with the OECD International Futures Programme. Allianz Center for Technology; The OECD International Futures Programme. – Paris, München: OECD, Allianz AG. – 2016, 45 p., <http://www.oecd.org/science/nanosafety/44108334.pdf>.

The Global Innovation Index. Stronger Innovation Linkage for Global Growth. – 2018, <https://www.wipo.int/publications/ru/details.jsp?id=4330>

Амирова Д.Р., Гудкова В.С. Современные особенности внешнеэкономической деятельности Российской Федерации // Гуманитарные научные исследования. – 2014. – № 12, С. 24-49.

Багратуни К.Ю. Акценты бюджетной политики в системе мер по обеспечению темпов экономического роста // Экономика и предпринимательство. – 2017. – № 3-1, С. 109-111.

Волкова И.А. Особенности институциональной структуры рынка технологий / Институциональное развитие: экономика, управление, социальная сфера, образование: материалы IV Междунар. науч.-практ. конф. – Омск, 2014. – С. 67-72.

Идрис К. Интеллектуальная собственность: мощный инструмент экономического роста // ВОИС. – 2016, 35 с.

Городникова Н.В., Гохберг Л.М., Дитковский К.А. Индикаторы инновационной деятельности. – М.: НИУ ВШЭ, 2016. – 320 с.

Лебедева Я.О. Формирование системы управления интеллектуальной собственностью наукоемких предприятий в условиях открытых инноваций. – М.: Наука, 2016. – 190 с.

Мовчан А. Российская Экономика // Рабочие материалы Карнеги. Коротко о главном. 2017. – т. 2. – С. 272-321.

Петросян Д. Социальная справедливость в экономических отношениях: институциональные аспекты // Вопросы экономики. – 2017. – № 2, С. 27-42.

Пострелова А.В., Донскова М.В. Оценка интеллектуального капитала предприятия / Проблемы и перспективы экономики и управления: материалы II Междунар. науч. конф. – СПб.: Реноме, 2013. – С. 53-56.

Скобарев А.А., Лячин В.И. Двойственность и противоречия интеллектуальной собственности в развитой рыночной экономике // Молодой ученый. – 2012. – № 2, С. 139-144.

Структура российской внешней торговли // Бюллетень социально-экономического кризиса в России. Внешняя торговля: изменение структуры и динамики. – 2016. – № 12, С. 8-12, <http://ac.gov.ru/files/publication/a/8884.pdf>.

## References

Amirova D.R., Gudkova V.S. (2014) Sovremennyye osobennosti vneshneekonomicheskoy deyatel'nosti Rossiyskoy Federatsii [Modern features of foreign economic activity of the Russian Federation]. Gumanitarnyye nauchnyye issledovaniya, № 12, pp. 24-49.

Bagratuni K.YU. (2017) Aktsenty byudzhethnoy politiki v sisteme mer po obespecheniyu tempov ekonomicheskogo rosta [The emphasis of fiscal policy in the system of measures to ensure the pace of economic growth]. Ekonomika i predprinimatel'stvo, №3-1, pp. 109-111.

Gorodnikova N.V., Gokhberg L.M., Ditkovskiy K.A. (2016) Indikatory innovatsionnoy deyatel'nosti [Indicators of innovation activity]. Moscow: NIU VSHE, 320 p.

Idris K. (2016) Intellektual'naya sobstvennost': moshchnyy instrument ekonomicheskogo rosta [Intellectual property: a powerful tool for economic growth]. WIPO, 35 p.

Lebedeva YA.O. (2016) Formirovaniye sistemy upravleniya intellektual'noy sobstvennost'yu naukoymkikh predpriyatiy v usloviyakh otkrytykh innovatsiy [Formation of the intellectual property management system of science-intensive enterprises in the context of open innovation]. Moscow: Nauka, 190 p.

Movchan A. (2017) Rossiyskaya Ekonomika [Russian Economy]. Rabochiye materialy Karnegi. Korotko o glavnom, vol. 2, pp. 272-321.

OECD Report Addressing Base Erosion and Profit Shifting (BEPS) (2013) [http://keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/taxation/addressing-base-erosion-and-profit-shifting\\_9789264192744-en#page1](http://keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/taxation/addressing-base-erosion-and-profit-shifting_9789264192744-en#page1)

Opportunities and risks of Nanotechnologies. Report in co-operation with the OECD International Futures Programme (2016) Allianz Center for Technology; The OECD International Futures Programme. Paris, München: OECD, Allianz AG, 45 p., <http://www.oecd.org/science/nanosafety/44108334.pdf>.

Petrosyan D. (2017) Sotsial'naya spravedlivost' v ekonomicheskikh otnosheniyakh: institutsional'nyye aspekty [Social justice in economic relations: institutional aspects]. Voprosy ekonomiki, № 2, pp. 27-42.

Postrelova A.V., Donskova M.V. (2013) Otsenka intellektual'nogo kapitala predpriyatiya [Assessment of the intellectual capital of an enterprise]. Problemy i perspektivy ekonomiki i upravleniya: materialy II Mezhdunar. nauch. konf., SPb.: Rénome, pp. 53-56.

Skobarev A.A., Lyachin V.I. (2012) Dvoystvennost' i protivorechiya intellektual'noy sobstvennosti v razvitoy rynochnoy ekonomike [Duality and contradictions of intellectual property in a developed market economy]. Molodoy uchenyy, № 2, pp. 139-144.

Statement of Senator Carl Levin before U.S. Senate Permanent Subcommittee on Investigations on Offshore Profit Shifting and the U.S. Tax Code (Part 1), p. 2, [https://www.hsgac.senate.gov/imo/media/doc/OPENING%20-%20LEVINCarl%20\(September%20%202012\)1.pdf](https://www.hsgac.senate.gov/imo/media/doc/OPENING%20-%20LEVINCarl%20(September%20%202012)1.pdf)

Struktura rossiyskoy vneshney torgovli (2016). Byulleten' sotsial'no-ekonomicheskogo krizi-sa v Rossii. Vneshnyaya torgovlya: izmeneniye struktury i dinamiki, № 12, pp. 8-12, <http://ac.gov.ru/files/publication/a/8884.pdf>.

The Global Innovation Index (2018) Stronger Innovation Linkage for Global Growth, <https://www.wipo.int/publications/ru/details.jsp?id=4330>

Volkova I.A. (2014) Osobennosti institutsional'noy struktury rynka tekhnologiy [Features of the institutional structure of the technology market]. Institutsonal'noye razvitiye: ekonomika, upravleniye, sotsial'naya sfera, obrazovaniye: materialy IV Mezhdunar. nauch.-prakt. konf, Omsk, pp. 67-72.