



Андрей Тё,  
менеджер Департамента  
консультирования по налогообложению  
и праву, «Делойт» Узбекистан

Казалось бы, если размер оплаты услуг консультантов устанавливается пропорционально положительному результату их консультаций — это самая оптимальная схема всегда и для всех.

Но это не всегда так. В особенности, если консультации касаются налогообложения.

Условное вознаграждение в международной практике (success fee, или contingent fee) — это премия, выплачиваемая по результатам сделки или консалтинга

Результат дороже денег

Одним из главных условий любого контракта является определение его стоимости. Естественно, что в вопросе финансовых и юридических консультаций клиента в первую очередь интересует достижение целей. Поэтому логично его желание поставить размер его оплаты в прямую зависимость от достигнутых результатов. В этом случае наиболее распространенным является использование условного вознаграждения, или, так скажем, «премии за успех».

В международной практике **условное вознаграждение (success fee, или contingent fee)** — это размер премии, рассчитываемой на заранее оговоренной основе, зависящей от результата сделки или оказанных услуг. Вознаграждение может не признаваться условным, если было установлено судом или иным государственным учреждением.

Зачастую условное вознаграждение применяется при оплате услуг адвоката. В этом случае имеет место соглашение между адвокатом и клиентом, закрепленное в договоре, в соответствии с которым вознаграждение адвоката зависит от исхода дела. Условное вознаграждение адвокатов традиционно служит предметом споров. В США подобные контракты обычно используются адвокатами истцов, реже — адвокатами ответчиков. Однако во многих других странах с общим правом, а также в странах с континен-

тальным правом они запрещены или серьезно ограничены. До последнего времени Германия и Испания были единственными странами континентальной правовой семьи, где было разрешено условное вознаграждение адвокатов. В 1995 году разновидность условного вознаграждения была разрешена в Англии.

Во многих европейских странах «премия за успех» адвокатам запрещена или серьезно ограничена

В случаях финансового консалтинга условное вознаграждение позволяет клиенту переложить на консультанта часть рисков, связанных с неопределенностью результатов оказываемых услуг. Риск консультанта заключается в том, что если результат не будет достигнут или величина сделки окажется меньше ожидаемой, то вознаграждение консультанта не полностью компенсирует затраты его времени.

Оплата по схеме

Условное вознаграждение может принимать различные формы, каждая из которых определенным образом распределяет риск, связанный с результатом. Наиболее распространена **линейная схема вознаграждения** — клиент соглашается оплатить консультанту фиксированную долю (процент) любой денежной

выгоды, которую он получит в результате. При использовании большинства подобных схем клиент в обязательном порядке оплачивает расходы консультанта, понесенные при оказании

## Законодательство ограничивает определение размера оплаты услуг консультанта в зависимости от финансовых результатов

услуг. Поэтому эту схему вознаграждения можно рассматривать следующим образом: это фиксированный денежный платеж плюс доля денежной выгоды, которая будет получена впоследствии. **Нелинейные схемы вознаграждения** также довольно распространены. Обычно в этих схемах процент условного вознаграждения уменьшается с увеличением денежной выгоды.

Все вышесказанное полностью относится и к услугам по налоговому консультированию. Так, оплату услуг по оптимизации системы налоговых платежей компании можно поставить в зависимость от достигнутого объема экономии. Однако задача консультанта в этом случае заключается в независимой оценке существующей системы и выработке рекомендаций. Дальнейшие шаги по принятию решений и их практической реализации остаются на усмотрение клиента. Поэтому при оказании услуг консультант обязательно должен придерживаться профессиональных требований и ограничений.

### Аудитор или консультант?

В Узбекистане услуги по налоговому консультированию оказывают как организации

налоговых консультантов, так и аудиторские компании.

Национальный стандарт налогового консультирования однозначно указывает: **«размер оплаты не может быть установлен в зависимости от финансовых результатов (размера выгоды, получаемой клиентом (доверителем)) налогового консультирования»** («Порядок составления договора об оказании услуг по налоговому консультированию»). Следовательно, организации налоговых консультантов не могут использовать условное вознаграждение при оказании своих услуг.

В то же время аналогичные услуги могут оказываться аудиторскими организациями. Закон «Об аудиторской деятельности» определяет консалтинг по налогообложению как один из видов профессиональных услуг аудиторских организаций. Однако возможности использования условного вознаграждения четко не регламентированы.

Специальные требования, предъявляемые к аудиторам при оказании услуг в области налогообложения, отражены в Кодексе профессиональной этики аудиторов Узбекистана: «профессиональные услуги (аудит финансовой отчетности, операционный аудит, аудит на соответствие) не должны предлагаться или предоставляться заказчику по соглашению, в соответствии с которым оплата будет выплачена только в случае достижения какого-либо определенного результата или обусловлена какими-либо другими обстоятельствами. **На консалтинговые услуги по аудиту данный пункт не распространяется**» (п. 8.8 «Оплата по договору, зависящая от непредвиденных факторов»). Следовательно, аудиторские организации

вправе использовать условное вознаграждение при оказании услуг по налоговому консультированию.

Отдельно стоит отметить, что сама схема условного вознаграждения ставит под угрозу принципы независимости и объективности консультантов. При всей кажущейся привлекательности «премии за успех» использование альтернативных способов оплаты подразумевает наименьшие риски как для клиента, так и для консультанта.

Учитывая недостаточно четкое разграничение в нынешней практике требований к порядку оказания услуг, наиболее эффективной и логичной может быть рекомендация к повсеместному использованию Кодекса профессиональной этики Международной федерацией бухгалтеров, которая однозначно ограничивает условное вознаграждение в аудиторском и налоговом консультировании. Подобные условия позволяют обеспечить принципы независимости и объективности. При этом адвокатские услуги не несут в себе риска пристрастности и могут быть вознаграждены по результатам дела.

