



Споры о включении лицензионных платежей в таможенную стоимость

Рамиль Шафигулин

Департамент консультирования по налогообложению и праву, Делойт

Лицензионные платежи и таможенная стоимость: регулирование

Основные источники для разрешения спорных ситуаций по включению лицензионных платежей в таможенную стоимость



Рекомендация Коллегии ЕЭК № 20 от 15.11.2016

- Подробно рассматриваются критерии для включения лицензионных платежей в таможенную стоимость, признаки, указывающие на выполнение критериев
- Приводятся примеры включения платежей за товарный знак в таможенную стоимость



Рекомендация Коллегии ЕЭК № 15 от 28.08.2018 (дополнения к Рекомендации №20)

- Добавлены положения по включению платежей за право на воспроизведение/тиражирование товаров, платежи за ноу-хау
- Расширен перечень примеров, в том числе, по платежам за воспроизведение и ноу-хау



Рекомендации Всемирной таможенной организации (ВТамО)

- Разбираются конкретные спорные примеры (case study) и логика принятия решений по включению лицензионных платежей в таможенную стоимость
- Консультативные заключения, информация и рекомендации ВТамО могут учитываться при определении таможенной стоимости (Постановление Пленума ВС РФ № 18)

Условия включения лицензионных платежей в таможенную стоимость

01

Лицензионные платежи относятся к ввозимым товарам

- Ключевой вопрос – не то, как рассчитывается сумма лицензионных платежей, а почему лицензионные платежи уплачиваются и что именно покупатель получает в обмен на их уплату.
- Как сформулирован предмет договора?
- Товары содержат объект интеллектуальной собственности (например, на оборудование нанесен товарный знак)?

02

Прямая или косвенная уплата лицензионных платежей является условием продажи ввозимых товаров

- Основной критерий – отсутствие у покупателя возможности приобрести оцениваемые товары без уплаты лицензионных платежей
- Наличие во внешнеэкономическом контракте указания на то, что покупатель должен уплатить лицензионные платежи в качестве условия такой продажи или иных положений, касающихся лицензионных платежей. Возможность расторжения внешнеэкономического контракта в случае неуплаты покупателем правообладателю лицензионных платежей
- Наличие в лицензионном договоре условия, позволяющего правообладателю осуществлять контроль за производством товаров или их продажей производителем/продавцом покупателю, который выходил бы за рамки контроля качества.

Ввоз компонентов для производства и перепродажи

Практический пример



- Продавец, Покупатель и Правообладатель являются компаниями одной группы
- Роялти исчисляется как 2% от продаж на территории России готовой продукции
- На все ввозимые компоненты нанесен товарный знак



Какие положения содержат лицензионный договор и внешнеэкономический контракт?
Как определен предмет лицензионного договора?



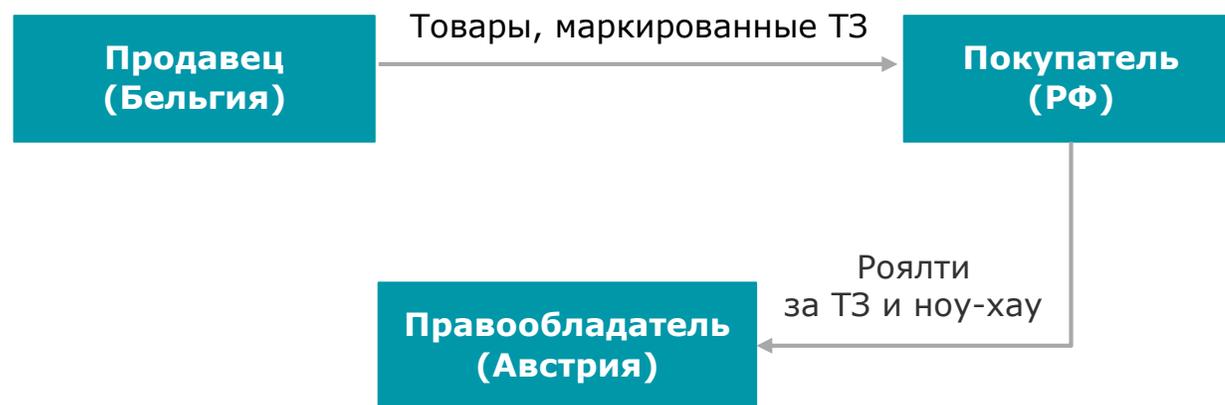
Осуществляет ли правообладатель контроль за производством? Используются ли в производстве иные компоненты, помимо ввезенных с нанесенным товарным знаком?



Если только часть лицензионных платежей подлежит уплате, как включить в таможенную стоимость?

Дело № А56-84883/2017

ООО «Винербергер Кирпич» vs Балтийская таможня

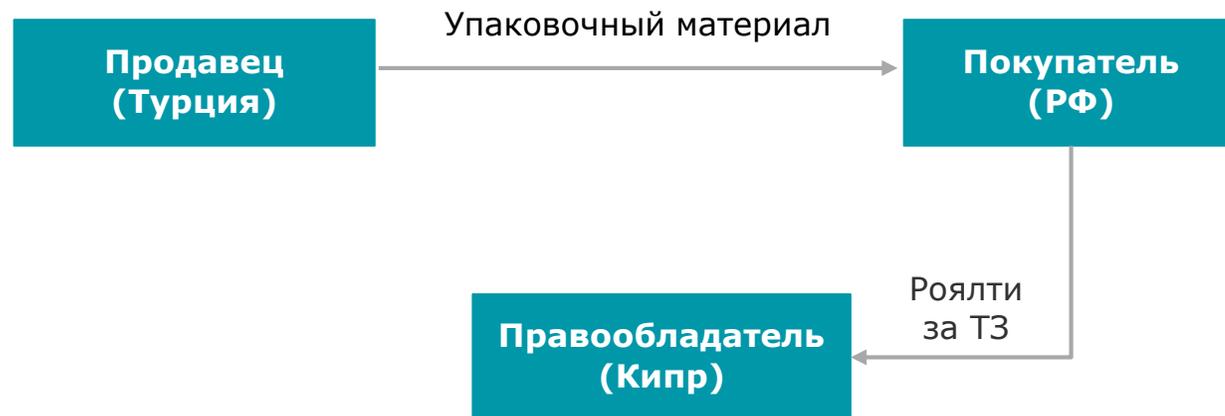


- Роялти уплачивается как за использование товарного знака, так и за ноу-хау
- Основа начисления роялти – поступления от реализации товаров и услуг, обозначенных ТЗ, как собственного производства, так и приобретенных для перепродажи у компаний, не входящих в группу
- Продавец, Покупатель и Правообладатель являются компаниями одной группы

- Стоимость объекта интеллектуальной собственности формирует более высокую коммерческую ценность товара
- Доходы от реализации в России товаров, приобретенных у компаний группы, были исключены из расчета роялти, однако спорные товары были ввезены до подписания изменений в договор
- Правообладатель осуществляет косвенный контроль за процессом производства товара иностранным изготовителем (лицензиар вправе производить проверку качества)

Дело № А36-13517/2017

ООО «Эдельвейс Л» vs Липецкая таможня



- Разрешенное использование ТЗ – на изделиях, упаковке, сопроводительной и деловой документации, в рекламе, в печатных изданиях, на официальных бланках, на вывесках, и т.д.
- Производитель пленки (Продавец) должен согласовать с Покупателем дизайн производимой продукции
- Роялти рассчитывается в зависимости от продаж продукции, маркированной ТЗ

- Спорные товары (упаковочные материалы), с учетом положений лицензионного договора, выполняют роль носителя товарного знака, за пользование которым уплачиваются роялти
- Являются ли лицензионные платежи условием продажи товаров?
 - Аргумент таможенного органа: Правообладатель и Покупатель взаимосвязаны, Правообладатель может осуществлять контроль за деятельностью Покупателя, в том числе, при выборе поставщиков. Судом первой инстанции была детально исследована возможность осуществления контроля с учетом учредительных документов.

Включение лицензионных платежей: рекомендации



Анализ/подготовка лицензионных договоров и внешнеэкономических контрактов для минимизации риска включения лицензионных платежей в таможенную стоимость



Структурирование лицензионных платежей: порядок включения, разделение платежей



Необходимость ретроспективной оговорки в лицензионном договоре и порядок включения лицензионных платежей по прошлым периодам



deloitte.ru

О «Делойте»

Наименование «Делойт» относится к одному либо любому количеству юридических лиц, включая их аффилированные лица, совместно входящих в «Делойт Туш Томацу Лимитед», частную компанию с ответственностью участников в гарантированных ими пределах, зарегистрированную в соответствии с законодательством Великобритании (далее — ДТТЛ). Каждое такое юридическое лицо является самостоятельным и независимым юридическим лицом. ДТТЛ (также именуемая «международная сеть «Делойт») не предоставляет услуги клиентам напрямую. Подробная информация о юридической структуре ДТТЛ и входящих в нее юридических лиц представлена на сайте www.deloitte.com/about.

«Делойт» предоставляет услуги в области аудита, консалтинга, финансового консультирования, управления рисками, налогообложения и иные услуги государственным и частным компаниям, работающим в различных отраслях экономики. «Делойт» — международная сеть компаний, в число клиентов которой входят около четырехсот из пятисот крупнейших компаний мира по версии журнала Fortune. «Делойт» имеет многолетний опыт практической работы при обслуживании клиентов в любых сферах деятельности более чем в 150 странах мира и использует свои обширные отраслевые знания и опыт оказания высококачественных услуг для решения самых сложных бизнес-задач клиентов. Более 286 тысяч специалистов «Делойта» по всему миру привержены идее достижения результатов, которыми мы можем гордиться. Для получения более подробной информации заходите на нашу страницу в [Facebook](#), [LinkedIn](#) или [Twitter](#).

Настоящее сообщение содержит информацию только общего характера. При этом ни компания «Делойт Туш Томацу Лимитед», ни входящие в нее юридические лица, ни их аффилированные лица (далее — «сеть «Делойт») не представляют посредством данного сообщения каких-либо консультаций или услуг профессионального характера. Прежде чем принять какое-либо решение или предпринять какие-либо действия, которые могут отразиться на вашем финансовом положении или состоянии дел, проконсультируйтесь с квалифицированным специалистом. Ни одно из юридических лиц, входящих в сеть «Делойт», не несет ответственности за какие-либо убытки, понесенные любым лицом, использующим настоящее сообщение.