



ІФА Україна

## “Налогообложение интеллектуальной собственности в Украине: внешнеэкономические аспекты”

*Семинар “ИФА Украина”, 19 ноября 2008 года*

### **Объекты права интеллектуальной собственности в комплексных договорах :**

Налоговые последствия

Игорь Чуфаров, Старший менеджер

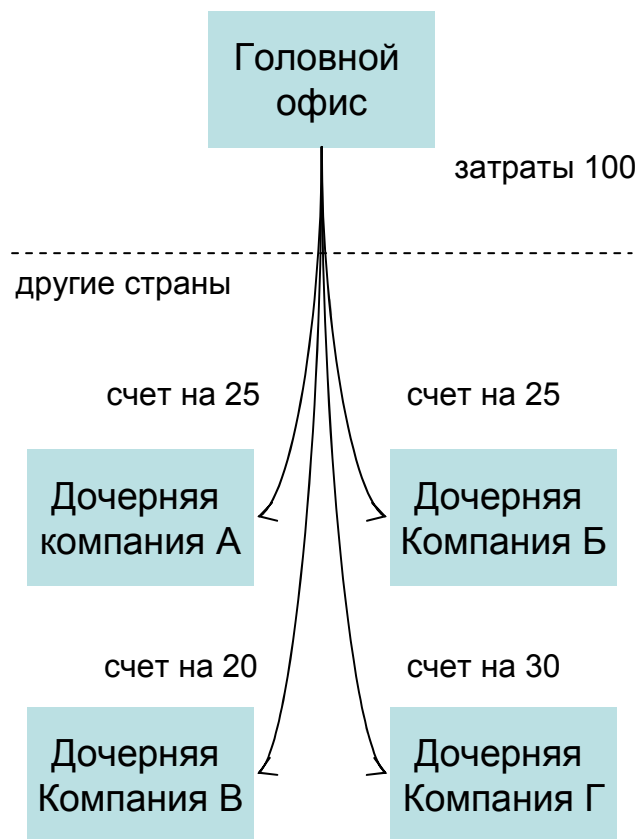
Ernst & Young

# Комплексные договоры: что имеется в виду?



- Договоры, которые объединяют более одного вида гражданско-правовых обязательств
- Примеры комплексных договоров, которые мы рассматриваем:
  - Cost sharing/cost recharge agreements
  - Договори франчайзингу (комерційної концесії)
  - Договори дистрибуції товарів (робот, послуг)
- Этот перечень не исчерпывающий и на практике можно выделить многие другие виды комплексных договоров

## Cost Sharing/Recharge: определение



- Предмет: перевыставление дочерним компаниям группы расходов, понесенных головным офисом за рубежом
- Обоснование: деятельность ГО создает полезный результат для дочерних компаний
- Примеры перевыставляемых расходов:
  - постоянные затраты ГО (legal, IT, admin, marketing)
  - расходы на создание технологий, на научные разработки, на разработку программных продуктов
  - расходы по конкретным проектам дочерних компаний, в которых участвуют специалисты ГО
- В Украине Cost Sharing/Recharge в “чистом виде” не применяются; как правило, используется договор о предоставлении услуг

## Cost Sharing/Recharge: объекты интеллектуальной собственности



- Примеры объектов права интеллектуальной собственности, права на использования которых предоставляются дочерним компаниям:
  - право на использование программных продуктов, разработанных (приобретенных) головным офисом
  - право на использование ноу-хау (лучшие практики, руководства по производству, продажам и т.д.)
  - права на использование изобретений и полезных моделей, разработанных (приобретенных ГО)
- Зачастую, предоставление прав на использование перечисленных объектов не оформляется соответствующим образом (т.е. отдельная лицензия, разрешение не предоставляется дочерней компании)



## Cost Sharing/Recharge: проблемы и риски

- Стоимость услуг головного офиса относится в состав валовых затрат только при условии подтверждения использования этих услуг в хозяйственной деятельности дочерней компании
- На практике налоговые органы предъявляют жесткие требования по наличию подтверждающих документов
- Предоставление услуг нерезидентом с местом предоставления на территории Украины облагается НДС по ставке 20%
- Прохождение процедуры ценовой экспертизы для договоров о предоставлении подобных услуг (Держзовнішінформ) может быть осложнено (почасовые ставки?)

## Cost Sharing/Recharge: что можно сделать?



- Выделение/обособление в предмете договора - предоставления прав на использование объектов интеллектуальной собственности
- Ожидаемый результат: платежи должны квалифицироваться в качестве роялти для целей налогообложения
- Что это может дать:
  - менее жесткие требования(потенциально)к документальному подтверждению затрат
  - исключение платежей из объекта обложения НДС
  - упрощение процедуры ценовой экспертизы (существуют ценовые ориентиры)
  - ? налог на доходы нерезидентов
- Необходим детальный анализ возможности передачи по каждому отдельному объекту права интеллектуальной собственности

# Франчайзинг (коммерческая концессия)



- Франчайзинг — вид отношений между предприятиями, когда одна сторона (*франчайзер*) передаёт другой стороне (*франчайзи*) за плату (*роялти*) право на определённый вид бизнеса, используя разработанную систему его ведения.
- ГК Украины: по договору коммерческой концессии одна сторона (правообладатель) обязуется передать другой стороне (пользователю) за плату право использования в соответствии с ее требованиями комплекса принадлежащих этой стороне прав с целью изготовления и (или) продажи определенного вида товара и (или) предоставления услуг.
- Объекты права интеллектуальной собственности, право на использование которых передается по договору франчайзинга:
  - Торговые марки
  - Промышленные образцы
  - Изобретения
  - Произведения
  - Коммерческие тайны
  - Коммерческий опыт (ноу-хау)



Для целей налогообложения:

Платежи по договору франчайзинга = Роялти?



## Франчайзинг: риски и проблемы

- На практике, помимо передачи прав на использование объектов права интеллектуальной собственности договор франчайзинга объединяет :
  - элементы передачи прав на использование объектов;
  - предоставление услуг (консультационных, информационных, юридических и т.д) франчайзером
- Платеж по договору, как правило, определен в единой сумме в размере определенного процента от оборота (по иным критериям)
- Существует риск непризнания платежа по договору франчайзинга роялти из-за наличия прочих услуг (несоответствие определению «роялти»)
- Последствия:
  - неясно, какая часть платежа по договору облагается налогом на доходы нерезидентов (если ставка не 0%)
  - что является базой для обложения НДС



- В целях квалификации платежей по договору франчайзинга в качестве роялти следует:
  - Четко выделить стоимость предоставления объектов права интеллектуальной собственности по договору франчайзинга и стоимость предоставления прочих услуг
  - Соответственно разделить единый платеж по договору на два элемента:
    - Роялти
    - Плату за сопутствующие услуги, предоставляемые франчайзером



## Договор дистрибуции

- Не предусмотрен ГК Украины
- Предметом договора является закрепление условий реализации дистрибутором продукции на определенной территории
- Договор может предоставлять дистрибутору право использовать следующие объекты интеллектуальной собственности в целях реализации продукции на закрепленной территории:
  - торговую марку
  - промышленные образцы
  - авторские права (реклама)
  - ноу-хау и т.д.



## Договор дистрибуции: проблемы и риски

- Договор дистрибуции, во многих случаях, не устанавливает отдельной платы за использование дистрибутором объектов права интеллектуальной собственности
- В целях налогообложения это может рассматриваться в качестве бесплатного предоставления услуг правообладателем дистрибутору
- Риск начисления валового дохода к обычной стоимости предоставления таких объектов (а как определить обычную стоимость?)

## Выводы:



- Выделение/обособление платежей за предоставление прав на использование объектов интеллектуальной собственности в комплексных договорах может иметь позитивный результат для целей налогообложения
- Операциям с объектами интеллектуальной собственности присущи «собственные» налоговые риски, поэтому этот вариант не является универсальным средством
- В каждом случае необходимо проводить детальный анализ всех «за» и «против» исходя из всех практических обстоятельств.



**СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ !**