



ЕВРАЗИЙСКАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КОМИССИЯ КОЛЛЕГИЯ

РЕКОМЕНДАЦИЯ

«15» ноября 2016 г.

№ 20

г. Москва

О Положении о добавлении лицензионных и иных подобных платежей за использование объектов интеллектуальной собственности к цене, фактически уплаченной или подлежащей уплате за ввозимые товары

Коллегия Евразийской экономической комиссии в целях выработки единых подходов к решению вопроса о включении лицензионных и иных подобных платежей за использование объектов интеллектуальной собственности в таможенную стоимость товаров, ввозимых на таможенную территорию Евразийского экономического союза,

рекомендует государствам — членам Евразийского экономического союза с даты опубликования настоящей Рекомендации на официальном сайте Евразийского экономического союза в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» руководствоваться Положением о добавлении лицензионных и иных подобных платежей за использование объектов интеллектуальной собственности к цене, фактически уплаченной или подлежащей уплате за ввозимые товары, согласно приложению.

Председатель Коллегии
Евразийской экономической комиссии



Т. Саркисян

ПРИЛОЖЕНИЕ

к Рекомендации Коллегии
Евразийской экономической комиссии
от 15 ноября 2016 г. № 20

ПОЛОЖЕНИЕ

**о добавлении лицензионных и иных подобных платежей
за использование объектов интеллектуальной собственности
к цене, фактически уплаченной или подлежащей уплате
за ввозимые товары**

I. Общие положения

1. Настоящее Положение разработано на основании Соглашения об определении таможенной стоимости товаров, перемещаемых через таможенную границу Таможенного союза, от 25 января 2008 года (далее – Соглашение), Соглашения по применению статьи VII Генерального соглашения по тарифам и торговле 1994 года, включая Пояснительные примечания к нему, а также Комментария 25.1 и Консультативных заключений Технического комитета по таможенной оценке Всемирной таможенной организации.

2. В соответствии с подпунктом 7 пункта 1 статьи 5 Соглашения при определении таможенной стоимости ввозимых товаров по стоимости сделки с ними (метод 1) к цене, фактически уплаченной или подлежащей уплате за эти товары, добавляются лицензионные и иные подобные платежи за использование объектов интеллектуальной собственности (включая платежи за патенты, товарные знаки, авторские права), которые относятся к оцениваемым (ввозимым) товарам и которые прямо или косвенно произвел или должен произвести покупатель в качестве условия продажи оцениваемых (ввозимых)

товаров в размере, не включенном в цену, фактически уплаченную или подлежащую уплате за эти товары.

При определении таможенной стоимости ввозимых товаров не должны добавляться к цене, фактически уплаченной или подлежащей уплате:

платежи за право воспроизводства (тиражирования) ввозимых товаров на таможенной территории Евразийского экономического союза (далее – Союз);

платежи за право распределения или перепродажи ввозимых товаров, если такие платежи не являются условием продажи ввозимых товаров для вывоза на таможенную территорию Союза.

3. Правоотношения в сфере интеллектуальной собственности регулируются международными договорами, международными договорами и актами, составляющими право Союза, и законодательством государств – членов Союза (далее – государства-члены).

4. В настоящем Положении в качестве лицензионных и иных подобных платежей за использование объектов интеллектуальной собственности рассматриваются любые платежи (в том числе роялти, вознаграждения) за использование результатов интеллектуальной деятельности и приравненных к ним средств индивидуализации, к которым в соответствии с международными договорами, международными договорами и актами, составляющими право Союза, и законодательством государств-членов относятся произведения науки, литературы и искусства, фонограммы, изобретения, полезные модели, промышленные образцы, секреты производства (ноу-хау), товарные знаки, прочие объекты интеллектуальной собственности (далее – лицензионные платежи).

5. Обязанность по уплате лицензионных платежей является частью договорных отношений между лицензиатом и правообладателем (лицензиаром), которые могут быть оформлены лицензионным договором (соглашением), сублицензионным договором (соглашением), договором коммерческой концессии (франчайзинга), договором коммерческой субконцессии (субфранчайзинга) либо иным видом договора (далее – лицензионный договор).

При заключении лицензионного договора правообладатель предоставляет лицензиату определенные права на использование объектов интеллектуальной собственности.

Настоящее Положение не распространяется на случаи уплаты вознаграждения по договорам об отчуждении исключительного права на использование объектов интеллектуальной собственности.

6. В международной торговле лицензионные платежи могут уплачиваться как продавцу товаров, так и третьему лицу, не являющемуся продавцом товаров.

При принятии решения о включении лицензионных платежей в таможенную стоимость товаров не важно, является правообладатель лицом государства-члена либо иностранным лицом.

7. В целях проверки выполнения условий, предусмотренных абзацем первым подпункта 7 пункта 1 статьи 5 Соглашения, и решения вопроса о том, подлежат ли лицензионные платежи добавлению к цене, фактически уплаченной или подлежащей уплате за ввозимые товары, должны быть проанализированы условия лицензионного договора и внешнеэкономического договора (контракта), в соответствии с которым осуществляется продажа товаров для вывоза на таможенную территорию Союза, а также иные документы, имеющие отношение к продаже товаров и уплате лицензионных платежей.

В случае когда лицензионные платежи не включены в цену, фактически уплаченную или подлежащую уплате за ввозимые товары, и уплачиваются отдельно от счета на оплату оцениваемых (ввозимых) товаров, при решении вопроса о необходимости включения лицензионных платежей в таможенную стоимость этих товаров следует принимать во внимание следующие ключевые факторы:

относятся ли лицензионные платежи к оцениваемым (ввозимым) товарам;

является ли уплата лицензионных платежей условием продажи оцениваемых (ввозимых) товаров.

При анализе указанных факторов необходимо учитывать, что под продажей оцениваемых (ввозимых) товаров понимается их продажа для вывоза на таможенную территорию Союза.

8. При определении того, относятся ли лицензионные платежи к оцениваемым (ввозимым) товарам, ключевым вопросом является не то, как рассчитывается сумма лицензионных платежей, а то, почему они уплачиваются и что именно покупатель (лицензиат) получает в обмен на их уплату.

Наиболее распространенной ситуацией, когда лицензионные платежи могут рассматриваться как относящиеся к оцениваемым (ввозимым) товарам, является ситуация, при которой оцениваемые (ввозимые) товары содержат объект интеллектуальной собственности и (или) произведены с использованием объекта интеллектуальной собственности, в отношении которого предоставлены права по лицензионному договору.

В подобной и иных ситуациях решение о том, относятся ли лицензионные платежи к оцениваемым (ввозимым) товарам, принимается на основе изучения и анализа вопроса, какие права на

использование рассматриваемого объекта интеллектуальной собственности предоставлены лицензиату в соответствии с лицензионным договором и каким образом предоставленные права используются лицензиатом.

9. При определении того, является ли уплата лицензионных платежей условием продажи оцениваемых (ввозимых) товаров, основным критерием является отсутствие у покупателя (лицензиата) возможности приобрести оцениваемые (ввозимые) товары без уплаты лицензионных платежей.

Об отсутствии у покупателя (лицензиата) возможности приобрести оцениваемые (ввозимые) товары без уплаты лицензионных платежей свидетельствует наличие во внешнеэкономическом договоре (контракте), в соответствии с которым товары продаются для вывоза на таможенную территорию Союза, указания на то, что покупатель должен уплатить лицензионные платежи в качестве условия такой продажи. Подобное указание является решающим при определении того, были ли лицензионные платежи уплачены в качестве условия продажи оцениваемых (ввозимых) товаров.

Зависимость продажи оцениваемых (ввозимых) товаров от уплаты лицензионных платежей может иметь место и в случаях, когда внешнеэкономический договор (контракт), в соответствии с которым товары продаются для вывоза на таможенную территорию Союза, не содержит прямого указания об уплате лицензионных платежей как условия продажи оцениваемых (ввозимых) товаров, особенно когда правообладатель и продавец являются разными лицами.

Во всех случаях решение о том, является ли уплата лицензионных платежей условием продажи оцениваемых (ввозимых) товаров, следует принимать с учетом анализа всех факторов и обстоятельств,

сопутствующих продаже и ввозу этих товаров. В качестве таких факторов могут учитываться следующие:

наличие во внешнеэкономическом договоре (контракте), в соответствии с которым оцениваемые (ввозимые) товары продаются для вывоза на таможенную территорию Союза, или в иных документах, связанных с продажей таких товаров, положений, касающихся уплаты лицензионных платежей;

наличие в лицензионном договоре положений, касающихся продажи оцениваемых (ввозимых) товаров;

наличие во внешнеэкономическом договоре (контракте), в соответствии с которым оцениваемые (ввозимые) товары продаются для вывоза на таможенную территорию Союза, и (или) в лицензионном договоре положения о возможности расторжения внешнеэкономического договора (контракта) в случае неуплаты покупателем (лицензиатом) правообладателю лицензионных платежей;

наличие в лицензионном договоре условия, запрещающего производителю (продавцу) изготавливать и (или) продавать покупателю товары, созданные с использованием объектов интеллектуальной собственности правообладателя, в случае неуплаты последнему соответствующего вознаграждения;

наличие в лицензионном договоре условия, позволяющего правообладателю осуществлять контроль за производством товаров или их продажей производителем (продавцом) покупателю (продажей товаров для вывоза на таможенную территорию Союза), который выходил бы за рамки контроля качества.

10. Примеры, содержащие описание отдельных ситуаций по предоставлению правообладателем прав на использование конкретных объектов интеллектуальной собственности, анализ условий

лицензионных договоров, предоставляющих право использования объектов интеллектуальной собственности, условий внешнеэкономических договоров (контрактов), в соответствии с которыми товары продаются для вывоза на таможенную территорию Союза, а также иных факторов, влияние которых учитывается при принятии решения о том, подлежат ли лицензионные платежи добавлению к цене, фактически уплаченной или подлежащей уплате за ввозимые товары, приведены в приложении.

(В рассматриваемых примерах наименования товаров приведены исключительно для удобства пользования. Содержащиеся в примерах выводы о включении или невключении лицензионных платежей в таможенную стоимость товаров могут быть применимы к любым видам товаров при условии соответствия факторов и обстоятельств, описанных в примере, факторам и обстоятельствам конкретной ситуации.

Приведенные в приложении к настоящему Положению примеры не охватывают все возможные ситуации, которые могут возникнуть в правоприменительной практике. Если какие-либо факторы или обстоятельства конкретной ситуации не соответствуют описанным в примере, необходимо провести анализ различий и их влияния на выводы.)

II. Лицензионные платежи за право использования товарного знака

11. В соответствии с пунктом 11 Протокола об охране и защите прав на объекты интеллектуальной собственности (приложение № 26 к Договору о Евразийском экономическом союзе от 29 мая 2014 года) товарным знаком является обозначение, охраняемое в соответствии с

законодательством государств-членов и международными договорами, участниками которых являются государства-члены, и служащее для индивидуализации товаров одних участников гражданского оборота от товаров других участников гражданского оборота. В качестве товарного знака в соответствии с законодательными актами государств-членов могут быть зарегистрированы словесные, изобразительные, объемные и другие обозначения или их комбинации.

Примеры с описанием ситуаций, касающихся лицензионных платежей за право использования товарного знака, приведены в приложении.



ПРИЛОЖЕНИЕ

к Положению о добавлении
лицензионных и иных подобных
платежей за использование
объектов интеллектуальной
собственности к цене, фактически
уплаченной или подлежащей
уплате за ввозимые товары

ПРИМЕРЫ

**с описанием ситуаций, касающихся лицензионных платежей
за право использования товарного знака**

Пример 1. Правообладатель (далее – материнская компания) прямо владеет более чем 50 процентами выпущенных в обращение голосующих акций покупателя товаров (далее – организация) и голосующих акций производителя товаров (далее – производитель).

Организация осуществляет ввоз и продажу одежды на таможенной территории государств – членов Евразийского экономического союза (далее – государства-члены, Союз). Организация и материнская компания заключили лицензионный договор, в соответствии с которым организации предоставлено право использования принадлежащего материнской компании товарного знака в связи с ввозом и введением в гражданский оборот на территории одного из государств-членов одежды с нанесенным товарным знаком. Согласно лицензионному договору организация выплачивает материнской компании лицензионные платежи в размере 1,5 процента от суммы выручки, полученной организацией от реализации одежды.

Одежда с нанесенным на нее товарным знаком приобретается организацией у иностранного производителя. В договоре купли-продажи, заключенном между производителем и организацией,

не предусмотрено обязательств по уплате организацией лицензионных платежей в пользу материнской компании.

Поскольку организации предоставлено право использования товарного знака в связи с ввозом одежды с нанесенным товарным знаком, лицензионные платежи за использование товарного знака относятся к ввозимым товарам.

Лицензионные платежи являются условием продажи товаров, так как материнская компания, контролируя как организацию, так и производителя, может устанавливать условия продажи одежды производителем организации.

Тот факт, что между производителем и материнской компанией отсутствует договор, заключенный в письменной форме, не отменяет обязанность организации производить уплату лицензионных платежей в соответствии с установленными в лицензионном договоре требованиями материнской компании.

Таким образом, лицензионные платежи относятся к ввозимым товарам, их уплата является условием продажи ввозимых товаров и, следовательно, такие платежи подлежат добавлению к цене, фактически уплаченной или подлежащей уплате за ввозимые товары.

Пример 2. Организация заключила лицензионный договор с иностранным правообладателем, согласно которому организация уплачивает правообладателю лицензионные платежи за право использования товарного знака в связи с ввозом и производством товаров.

Лицензионные платежи рассчитываются исходя из установленного в лицензионном договоре фиксированного процента от суммы выручки,

полученной организацией от реализации товаров с товарным знаком на территории государства-члена.

В случае неуплаты организацией лицензионных платежей правообладатель имеет право расторгнуть лицензионный договор.

Организация и правообладатель являются взаимосвязанными лицами в значении, установленном пунктом 1 статьи 3 Соглашения об определении таможенной стоимости товаров, перемещаемых через таможенную границу Таможенного союза, от 25 января 2008 года (далее – Соглашение).

Правообладатель также заключил договор с иностранным производителем в целях предоставления ему права производить товары с товарным знаком и продавать их организации. Согласно этому договору производитель обязан соблюдать требования в отношении качества, дизайна и технологии, установленные правообладателем. В договоре, в частности, указано, что производитель обязуется производить и продавать товары с товарным знаком исключительно организации или компаниям, определенным правообладателем.

Производитель не является взаимосвязанным лицом в значении, установленном пунктом 1 статьи 3 Соглашения, ни с правообладателем, ни с организацией.

Организация заключила с производителем договор купли-продажи, согласно которому производитель продает организации товары с товарным знаком правообладателя. В договоре купли-продажи отсутствует требование об уплате лицензионных платежей за право использования товарного знака. Цена, фактически уплаченная или подлежащая уплате организацией производителю за товары, не включает лицензионные платежи.

Поскольку организации предоставлены права на использование товарного знака в связи с ввозом и производством товаров, на которые нанесен товарный знак, и организация ввозит такие товары с нанесенным товарным знаком, то лицензионные платежи относятся к оцениваемым (ввозимым) товарам.

При этом в рассматриваемом случае согласно договору между производителем и правообладателем последний контролирует производство товаров, маркированных товарным знаком, предоставляя разрешение на производство лицензионных товаров, определяя, каким компаниям производитель может продавать товары, и обеспечивая образцами и технологиями непосредственно производителя.

Таким образом, правообладатель, с одной стороны, предоставляет право организации использовать товарный знак в связи с ввозом и производством товаров в соответствии с положениями лицензионного договора, а с другой стороны, влияет на сделку между организацией и производителем и контролирует эту сделку, определяя, какие компании могут использовать товарный знак и приобретать товары, маркированные товарным знаком.

Договор купли-продажи между производителем и организацией не содержит условия о необходимости уплаты лицензионных платежей. Однако уплата лицензионных платежей является условием продажи товаров, поскольку организация не сможет приобрести их, не произведя оплату правообладателю. Неуплата организацией лицензионных платежей правообладателю повлечет за собой не только расторжение лицензионного договора, но также отзыв разрешения, предоставленного производителю, производить и продавать организации товары с товарным знаком.

Таким образом, в рассматриваемом случае лицензионные платежи относятся к ввозимым товарам, их уплата является условием продажи ввозимых товаров и, следовательно, они подлежат добавлению к цене, фактически уплаченной или подлежащей уплате за ввозимые товары.

Пример 3. Покупатель приобретает по договорам купли-продажи у двух иностранных производителей пленку из полиэтилена для упаковки продукции, производимой покупателем на территории государства-члена. В целях производства продукции покупатель заключил с иностранным правообладателем лицензионный договор, предусматривающий предоставление покупателю прав на использование технологии производства продукции, а также товарного знака путем его размещения на производимой покупателем продукции.

В соответствии с лицензионным договором термин «продукция» означает минеральную вату и (или) продукцию, содержащую более 30 % минеральной ваты по весу. Пленка из полиэтилена для упаковки продукции изготавливается по заказу покупателя с нанесением на нее товарного знака, что является одним из способов размещения товарного знака на лицензионной продукции. Какие-либо специальные требования к упаковке, в которую может быть упакована продукция, производимая покупателем, со стороны правообладателя отсутствуют. Таким образом, вопрос об упаковке продукции и материале, используемом для ее упаковки, решается по усмотрению покупателя с учетом требований технического регулирования.

Лицензионным договором предусмотрена выплата покупателем лицензионных платежей в пользу правообладателя в размере 1,5 процента от суммы выручки, полученной покупателем от реализации произведенной продукции.

Покупатель и правообладатель являются взаимосвязанными лицами в значении, установленном пунктом 1 статьи 3 Соглашения.

Производители пленки не являются взаимосвязанными лицами ни с покупателем, ни с правообладателем. Между производителями пленки и правообладателем лицензионные договоры на использование товарного знака не заключались. В соответствии с договорами купли-продажи, заключенными между покупателем и производителями, права на использование товарного знака производителям не предоставляются. Вся пленка с нанесенным на нее товарным знаком поставляется покупателю.

Таким образом, поскольку действие лицензионного договора не распространяется на упаковку продукции, производимой покупателем на территории государства-члена, и со стороны правообладателя отсутствуют требования к упаковке продукции, и вопрос об упаковке решается по усмотрению покупателя с учетом требований технического регулирования, лицензионные платежи не относятся к ввозимому товару и не подлежат включению в таможенную стоимость ввозимой пленки из полиэтилена.

Пример 4. Организация осуществляет деятельность по установке аксессуаров на автомобили, а также по розничной продаже автомобильных аксессуаров и запасных частей. Для осуществления указанной деятельности организация закупает в третьих странах и ввозит автомобильные аксессуары на территорию государства-члена.

Организацией также заключен лицензионный договор с иностранным правообладателем, который является взаимосвязанным с организацией в значении, установленном пунктом 1 статьи 3 Соглашения. Согласно лицензионному договору организации

предоставлены следующие права на использование товарного знака на территории государства-члена:

в связи с осуществлением предпринимательской деятельности (в фирменном наименовании организации, в коммерческих обозначениях, в доменном имени в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», на бланках, документах);

в связи с импортом лицензионных товаров, введением лицензионных товаров в гражданский оборот, их рекламой и маркетингом.

По лицензионному договору за право использования товарного знака в связи с осуществлением предпринимательской деятельности организацией уплачиваются лицензионные платежи (роялти) в виде фиксированной суммы в размере X миллионов рублей в год. Данная сумма разделена на 4 равных ежеквартальных платежа, которые включаются в ежеквартальный счет на уплату лицензионных платежей (роялти).

За право использования товарного знака в связи с импортом лицензионных товаров, введением лицензионных товаров в гражданский оборот, их рекламой и маркетингом организацией уплачиваются лицензионные платежи в размере 3 процентов от суммы выручки, полученной в результате продажи лицензионных товаров. Размер выручки, полученной в результате продажи лицензионных товаров, определяется организацией ежеквартально не позднее последнего числа месяца, следующего за отчетным кварталом. На основе данных о выручке, полученной в результате продажи лицензионных товаров, организация производит расчет лицензионных платежей (роялти) и направляет его правообладателю, который ежеквартально выставляет счет организации.

В выставляемых ежеквартальных счетах всегда отдельно указаны фиксированная величина в размере $\frac{1}{4}$ от X миллионов рублей и сумма лицензионных платежей (роялти), рассчитанная по результатам продаж лицензионных товаров в прошедшем квартале.

В соответствии с лицензионным договором к лицензионным товарам относятся товары, на которые нанесен товарный знак и которые приобретаются организацией у взаимосвязанных с ней иностранных поставщиков. В договорах поставки между организацией и взаимосвязанными иностранными поставщиками в значении, установленном пунктом 1 статьи 3 Соглашения, не содержатся ссылки на лицензионный договор, заключенный организацией.

Кроме товаров с нанесенным товарным знаком организация также покупает у иностранных как взаимосвязанных поставщиков, так и независимых поставщиков другие аналогичные товары, на которые товарный знак не нанесен, то есть товары, не относящиеся к лицензионным товарам.

На основе изложенного можно сделать следующие выводы в отношении лицензионных платежей, уплачиваемых за право использования товарного знака:

в связи с осуществлением предпринимательской деятельности:

поскольку согласно лицензионному договору лицензионные платежи уплачиваются организацией за право использования товарного знака в связи с осуществлением предпринимательской деятельности независимо от приобретения и использования лицензионных товаров, то данные лицензионные платежи не относятся к ввозимым лицензионным товарам и поэтому не подлежат включению в их таможенную стоимость;

в связи с импортом лицензионных товаров, введением лицензионных товаров в гражданский оборот, их рекламой и маркетингом:

поскольку согласно лицензионному договору к лицензионным товарам относятся товары с нанесенным на них товарным знаком и лицензионные платежи уплачиваются за право, связанное с импортом именно таких товаров, то данные лицензионные платежи относятся к ввозимым лицензионным товарам.

В лицензионном договоре и в договорах поставки не указано, что уплата лицензионных платежей является условием продажи товаров. Однако согласно лицензионному договору лицензионные товары приобретаются у взаимосвязанных иностранных поставщиков. В этой связи необходимо учитывать, что иностранные поставщики контролируются правообладателем и осуществляют производство лицензионных товаров не только для продажи организации, но и для других покупателей по всему миру. При этом организация предоставила в таможенный орган информацию, что правообладатель может контролировать, каким лицам и на каких условиях иностранные поставщики реализуют производимые лицензионные товары. Таким образом, правообладатель фактически устанавливает требование по уплате лицензионных платежей как условие продажи организации лицензионных товаров контролируемые иностранными поставщиками.

Следовательно, такие лицензионные платежи подлежат включению в таможенную стоимость ввозимых лицензионных товаров.

Пример 5. Импортер осуществляет на территории государства-члена деятельность по обработке и продаже кофе. Для осуществления указанной деятельности импортер заключил лицензионный договор с

иностранной компанией, которая владеет товарным знаком «А» (далее – правообладатель).

В соответствии с лицензионным договором импортеру предоставлены права на использование товарного знака «А» в связи с производством, продажей, реализацией в иной форме, рекламой для стимулирования сбыта готовой продукции, произведенной из кофейного сырья (кофе в зернах), на территории государства-члена.

Импортёр и правообладатель не являются взаимосвязанными лицами в значении, установленном пунктом 1 статьи 3 Соглашения.

Правообладателем не установлено, что для производства готовой продукции может быть использовано только кофейное сырье под товарным знаком «А», а также ограничений по закупке кофейного сырья у конкретных поставщиков или других требований к такому сырью. Однако лицензионным договором предусмотрено, что импортер обязан обеспечить такое качество производимой им готовой продукции, на которую он будет наносить товарный знак «А», которое должно быть не ниже качества соответствующей продукции правообладателя. Правообладатель будет осуществлять надлежащий контроль за качеством готовой продукции, производимой импортером с нанесением на нее товарного знака «А», путем проверки ее образцов. Таким образом, вопрос о приобретении кофейного сырья решается по усмотрению импортера.

Импортёр выплачивает правообладателю лицензионные платежи, исчисляемые в размере 4 процентов от выручки, полученной от продажи готовой продукции, на которую нанесен товарный знак «А». Правообладатель вправе потребовать у импортера для проверки все бухгалтерские документы, подтверждающие сумму выручки, включая

счета и отчеты о прибылях и убытках в той форме, в которой указанные документы были поданы в налоговые органы.

Импортёр по своему усмотрению приобретает кофейное сырьё, используемое для производства готовой продукции, как у правообладателя (в этом случае кофейное сырьё поставляется в упаковке, на которую нанесен товарный знак «А»), так и у независимых поставщиков (в этом случае кофейное сырьё поставляется в упаковке, без товарных знаков или с товарными знаками, принадлежащими иным правообладателям).

На территории государства-члена с ввезенным кофейным сырьём импортёром совершается ряд технологических операций, включая обжарку, добавление различных ароматизаторов и других компонентов, расфасовку в розничную упаковку. Элементы розничной упаковки, в частности банки, крышки, этикетки, используемые для расфасовки готовой продукции, закупаются импортёром у поставщиков на территории государства-члена. На розничную упаковку готовой продукции наносится товарный знак «А».

В рассматриваемом примере уплата лицензионных платежей осуществляется в отношении готовой продукции с нанесенным товарным знаком «А», изготовленной из кофейного сырья, и не зависит от приобретения и использования кофейного сырья с нанесенным товарным знаком «А», поскольку выбор поставщиков кофейного сырья осуществляется импортёром самостоятельно.

Следовательно, лицензионные платежи не относятся к ввозимому кофейному сырью.

Положения лицензионного договора, наделяющие правообладателя правом проверки образцов, относятся к контролю качества производимой готовой продукции, а право проверки

бухгалтерской документации импортера – к контролю правильности расчета суммы лицензионных платежей.

Продажа кофейного сырья, на которое нанесены товарные знаки, осуществляется независимо от уплаты импортером лицензионных платежей. Следовательно, уплата лицензионных платежей не является условием продажи кофейного сырья.

Таким образом, при определении таможенной стоимости ввозимого кофейного сырья лицензионные платежи не должны добавляться к цене, фактически уплаченной или подлежащей уплате.

Пример 6. Компания, зарегистрированная в государстве-члене, ввозит на территорию данного государства следующие товары:

готовые изделия для последующей перепродажи;

сырье и компоненты, которые используются:

для производства продукции;

для гарантийного и постгарантийного сервисного обслуживания (ремонта) реализованных продукции и готовых изделий.

При производстве продукции помимо ввозимых компонентов используются компоненты, произведенные на территориях государств-членов и приобретенные компанией у поставщиков, зарегистрированных на территориях этих государств.

Для получения права на производство продукции с нанесением на нее товарного знака «А» компания заключила лицензионный договор с иностранным правообладателем, который является взаимосвязанным с компанией в значении, установленном пунктом 1 статьи 3 Соглашения. Согласно лицензионному договору компании предоставлено право на использование товарного знака «А» путем его размещения на производимой на территориях государств-членов

продукции (включая размещение товарного знака на ее упаковке) и при реализации произведенной продукции на территориях этих государств. В лицензионном договоре установлен перечень категорий (видов) товаров, в отношении которых по рассматриваемому договору предоставлено право на использование товарного знака «А» (далее – лицензионная продукция).

Лицензионный договор не распространяется на готовые изделия, закупаемые компанией и ввозимые на таможенную территорию Союза для последующей перепродажи, а также на сырье и компоненты, ввозимые компанией на таможенную территорию Союза для производства лицензионной продукции и для гарантийного и постгарантийного сервисного обслуживания (ремонта) реализованных лицензионной продукции и готовых изделий.

Согласно лицензионному договору компания уплачивает лицензионные платежи (роялти) в размере 5 процентов от выручки, полученной от продажи лицензионной продукции. Выручка от реализации готовых изделий, а также сырья и компонентов для ремонта, ввозимых компанией на таможенную территорию Союза, не включается в расчет лицензионных платежей (роялти).

Лицензионный договор не содержит ссылок на договоры поставки. Правообладателем не установлены требования по выбору компанией производителей и поставщиков сырья и компонентов, а также требования к таким поставщикам или к производству либо продаже сырья и компонентов, используемых для производства лицензионной продукции, которые выходили бы за рамки контроля качества лицензионной продукции. Таким образом, вопрос о приобретении сырья и компонентов решается по усмотрению компании.

Для производства лицензионной продукции компания закупает разные виды сырья и компонентов у следующих поставщиков:

сырье и компоненты с нанесенным на них товарным знаком «А» – у иностранных поставщиков, являющихся взаимосвязанными с компанией в значении, установленном пунктом 1 статьи 3 Соглашения;

сырье и компоненты с другими товарными знаками – у независимых иностранных поставщиков. При этом могут закупаться такие же виды сырья и компонентов, как и те, что закупаются у взаимосвязанных поставщиков с нанесенным на них товарным знаком «А». Так, компания использует в производстве лицензионной продукции два вида двигателей: одни производятся взаимосвязанными с компанией поставщиками, а другие – независимыми лицами;

сырье и компоненты, не содержащие каких-либо товарных знаков, – у независимых иностранных поставщиков и поставщиков, зарегистрированных на территориях государств-членов.

Компания не заключала лицензионные договоры на использование других товарных знаков, размещенных на ввозимых сырье и компонентах.

В договорах поставки, заключенных компанией, отсутствуют ссылки на лицензионный договор, положения, которые устанавливали бы ограничения прав компании на дальнейшее использование или распоряжение приобретенными сырьем и компонентами, а также положения о расторжении таких договоров поставки в случае неуплаты компанией лицензионных платежей правообладателю.

Некоторые виды сырья и компонентов с товарным знаком «А» используются компанией как для производства лицензионной

продукции на территории государства-члена, так и для последующего ремонта такой продукции, а также готовых изделий, ввозимых компанией. При этом на момент закупки сырья и компонентов компания не располагает информацией о том, какая доля будет использована для производства компанией лицензионной продукции, а какая доля будет использована при ремонте. Цена закупки сырья и компонентов у иностранных поставщиков не зависит от того, будет компания использовать ввозимые сырье и компоненты для производства лицензионной продукции или для ремонта. После ввоза конкретной партии сырья и компонентов компания в зависимости от текущих потребностей определяет, будут они полностью использованы для производства лицензионной продукции либо какая-то часть будет продана для ремонта. В последнем случае одна часть сырья и компонентов, ввезенных в одной товарной партии и приобретенных по одинаковым ценам, используется для производства лицензионной продукции, а другая часть такого же сырья и компонентов перепродается для ремонта.

Ремонт производится либо на производственных площадках самой компании, либо партнерами – техническими сервисами. Во втором случае ввозимые сырье и компоненты реализуются партнерам по соответствующим договорам поставки.

В рассматриваемом примере уплата лицензионных платежей осуществляется в отношении лицензионной продукции, произведенной из ввозимых сырья и компонентов. При этом требования по использованию сырья и компонентов с товарным знаком «А» при производстве либо при последующем ремонте лицензионной продукции со стороны правообладателя отсутствуют.

В связи с изложенным, несмотря на то что товарный знак «А» нанесен на некоторые сырье и компоненты, ввозимые на таможенную территорию Союза, лицензионные платежи, уплачиваемые компанией, не относятся к ввозимым товарам.

Кроме того, цена закупки сырья и компонентов с товарным знаком «А» у иностранных поставщиков не зависит от того, будет компания использовать ввозимые товары для производства лицензионной продукции или для ремонта. В отношении сырья и компонентов, которые компании проданы для ремонта, лицензионные платежи не уплачиваются, следовательно, компания вправе приобрести сырье и компоненты с товарным знаком «А» вне зависимости от уплаты лицензионных платежей.

Таким образом, уплата лицензионных платежей не является условием продажи сырья и компонентов с товарным знаком «А». Соответственно, лицензионные платежи не подлежат включению в таможенную стоимость ввозимых сырья и компонентов, содержащих товарный знак «А».

Пример 7. Компания, зарегистрированная в государстве-члене, на территории этого государства производит продукцию под товарными знаками «А» и «Б».

Компанией заключен лицензионный договор с иностранным правообладателем о предоставлении компании права на использование товарных знаков «А» и «Б» при производстве и реализации продукции в соответствии с условиями, изложенными в данном лицензионном договоре.

За пользование товарными знаками «А» и «Б» компания выплачивает правообладателю лицензионные платежи, исчисляемые

в виде фиксированного процента от выручки, полученной от продажи готовой продукции под товарными знаками «А» и «Б».

В соответствии с лицензионным договором условием предоставления права производства продукции под товарными знаками «А» и «Б» является использование компанией для производства продукции исключительно сырья, указанного правообладателем и поставленного правообладателем или поставщиками, являющимися взаимосвязанными с правообладателем в значении, установленном пунктом 1 статьи 3 Соглашения, или независимыми поставщиками по ценам, согласованным компанией и правообладателем.

Кроме того, условиями лицензионного договора предусматривается, что компания должна использовать сырье, поставляемое либо правообладателем, либо поставщиками, предварительно одобренными правообладателем в письменном виде, исключительно для производства продукции под товарными знаками «А» и «Б» и не должна продавать или поставлять это сырье третьим лицам, а также использовать это сырье для производства иной продукции под иными товарными знаками.

Во всех договорах на поставку сырья, включая договоры поставки с независимыми поставщиками, содержатся положения о том, что сырье поставляется исключительно для производства продукции под товарными знаками «А» и «Б» согласно лицензионному договору и компания не будет использовать ввозимое сырье для производства иных товаров, а также продавать или поставлять это сырье третьим лицам.

Учитывая положения лицензионного договора, устанавливающего условия, при соблюдении которых компании предоставляется право производства и реализации продукции под товарными знаками «А» и «Б», а также связь между договорами поставки и лицензионным

договором, можно сделать вывод о том, что лицензионные платежи относятся к оцениваемым (ввозимым) товарам (сырью) и их уплата является условием продажи этих товаров (сырья) и, соответственно, лицензионные платежи подлежат включению в таможенную стоимость оцениваемых (ввозимых) товаров (сырья).
