

20
years



Association
of European
Businesses

TAX RELATED ASPECTS OF INTELLECTUAL PROPERTY TRANACTIONS

**3 April 2015
AEB OFFICE**

BAKER & MCKENZIE



Association
of European
Businesses

Denis Voevodin

Deputy Chairman of the AEB Intellectual Property Committee, Partner, Dentons

Welcome Addresses



Association
of European
Businesses

Alina Lavrentieva

**Chairperson of the AEB
Taxation Committee,
Partner, PwC**

Welcome Addresses



Association
of European
Businesses

Arseny Seidov

Partner, Baker & McKenzie

Borderline between Saas and licensing relationships (in the context of the Russian Civil Code and court practice).

Borderline between SaaS and licensing relationships

Context of the Russian Civil Code and court practice

Arseny Seidov, Partner, Baker & McKenzie
April 3, 2015



Baker & McKenzie – CIS, Limited is a member firm of Baker & McKenzie International, a Swiss Verein with member law firms around the world. In accordance with the common terminology used in professional service organisations, reference to a "partner" means a person who is a partner, or equivalent, in such a law firm. Similarly, reference to an "office" means an office of any such law firm.

© 2015 Baker & McKenzie – CIS, Limited

Tax aspects of SaaS vs. licenses

Why is differentiation critical?

- ✓ VAT implications:
 - VAT exemption for software license agreements
 - no VAT exemption for software-related services
 - data processing services (likely to encompass SaaS) – VAT-able at the location of the customer
- ✓ Withholding tax implications:
 - Default 20% withholding tax rate for license fees
 - Treaty exemptions often available, but require tax residency confirmation (may be practically burdensome in case of numerous customers)
 - No withholding tax for service fees

Tax aspects of SaaS vs. licenses (2)

- ✓ Practical tax withholding issues
 - Payment agents often needed as intermediaries between the software owner and an individual customer
 - Formally, not required to act as tax withholding agents (confirmed by isolated letters of the Russian Ministry of Finance), but could take an alternative conservative position
 - Corporate customers – always tax agents
 - Hence, clear legal characterization of relations with the customers required to avoid excessive / incorrect withholdings

Tax aspects of SaaS vs. licenses (3)

✓ Tax practice undeveloped

- No tax cases on differentiation between SaaS and licenses yet
- Mail.ru case (Ruling of the 9th Arbitrazh Appellate Court No. 09АП-2062/2015 dated March 6, 2015):
 - SaaS concept not used directly;
 - service nature of relations between the parties evidenced mainly by the fact that no additional source code was transferred to the players to activate additional game features
- Minfin Letter No. 03-08-05/41649 dated August 20, 2014:
 - “fees for cloud solutions are not subject to Russian withholding tax” (that said, are not regarded as license fees)
 - No detailed analysis provided

SaaS vs. licenses – civil law issues

- ✓ No unanimous approach yet
- ✓ License approach:
 - Subject matter – provision of a right to use software, which is the core nature of a license agreement (Art. 1286 of the Russian Civil Code)
 - The software owner may use its software in any manner not restricted by law (Art. 1270 of the Russian Civil Code) – including by placing this software on its own servers and by providing remote access to it to its licensees
 - Technical means of delivering the software to the customer (remote access vs. provision of a copy) should not determine the legal treatment of the agreement

SaaS vs. licenses – civil law issues (2)

✓ Services approach:

- No copy provided to the customer – hence, no license relations, which are normally linked to a copy of a copyrighted item
- When the software is located and operated on the vendor's servers, the customer does not use it (which is needed for a license). Rather, it sends a request to the vendor, which processes this request and returns to the customer a finished result (which is typical for services)
- Other contractual features typical for a service agreement:
 - quality obligations of the vendor (e.g., sustainability of a 24/7 access to the cloud software)
 - flexible payment options (e.g., based on number of accesses / requests, on traffic used, etc.)
 - supplementary services – e.g., data storage, channel provision...

SaaS vs. licenses – civil law issues (3)

- ✓ “Mixed” cases and practical issues
 - special software (“client”) may need to be downloaded in order to access the core cloud-based software
 - license element obviously present
 - value and role of the downloaded software needs to be analyzed on a case-by-case basis (mere access functions or separate commercial value)
 - tax aspects need to be carefully analyzed and agreement worded respectively in each particular case

Questions?



BAKER & MCKENZIE

Arseny Seidov

Partner

Baker & McKenzie – CIS, Limited

Tel.: + 7 495 787 27 00

arseny.seidov@bakermckenzie.com

Baker & McKenzie – CIS, Limited is a member firm of Baker & McKenzie International, a Swiss Verein with member law firms around the world. In accordance with the common terminology used in professional service organisations, reference to a "partner" means a person who is a partner, or equivalent, in such a law firm. Similarly, reference to an "office" means an office of any such law firm.

© 2015 Baker & McKenzie – CIS, Limited



Association
of European
Businesses

Kirill Roubalsky

**Senior associate, Russian Tax
and Customs practice, Dentons**

***Specific features of VAT
exemption applicable to
license contracts.***



Association
of European
Businesses

Inna Elisanova

**Senior associate, Russian Tax
and Customs practice, Dentons**

***License payments inclusion
into customs value of
imported goods.***

VAT Exemption for license contracts

Kirill Roubalsky
Dentons

Main rule

Tax exempt are:

- Assignment of exclusive rights for inventions, utility models, industrial design, software, databases, know-how;
- Licensing of the same IP under a license agreement



Software updates & technical support

- Updates are exempt (Case No. A40-130312/12-140-876)
- If the cost of technical support is not singled out in the contract, it is deemed included in royalties and, as such, exempt (clarifications of the Ministry of Finance)



Mail.Ru Games case - № A40-91072/2014

Is exemption applicable to end user license agreement (art. 1263 of the RF Civil Code)???

Are “virtual goods” software or services???

What courts said (as yet):

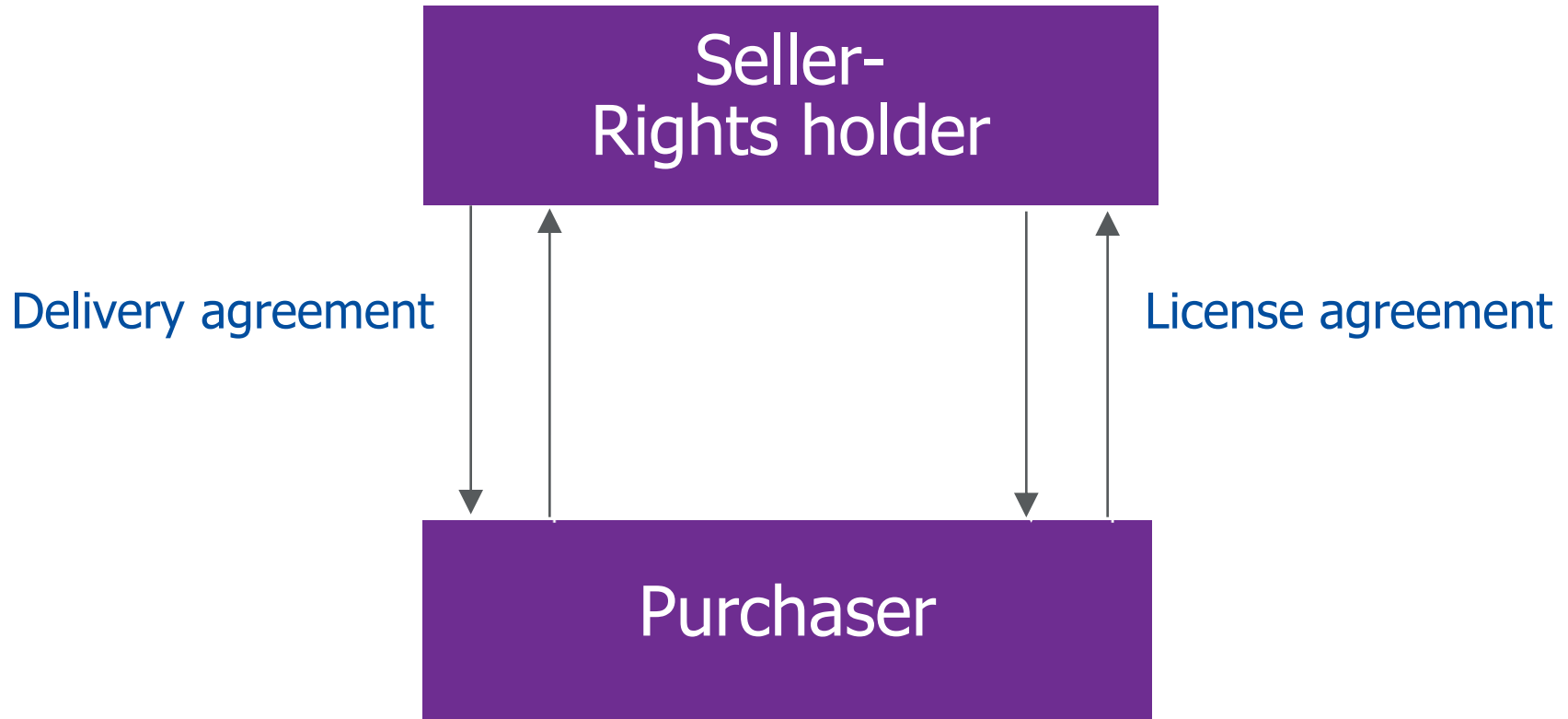
- Additional functions (“virtual goods”) are, in fact, a kind of services not eligible for the exemption
- Users obtain the source code of “virtual goods” when they download software free-of-charge regardless of when they pay virtual “money” for goods

P.S. In Europe “virtual goods” are VATable (Council Directive 2002/38/EC)

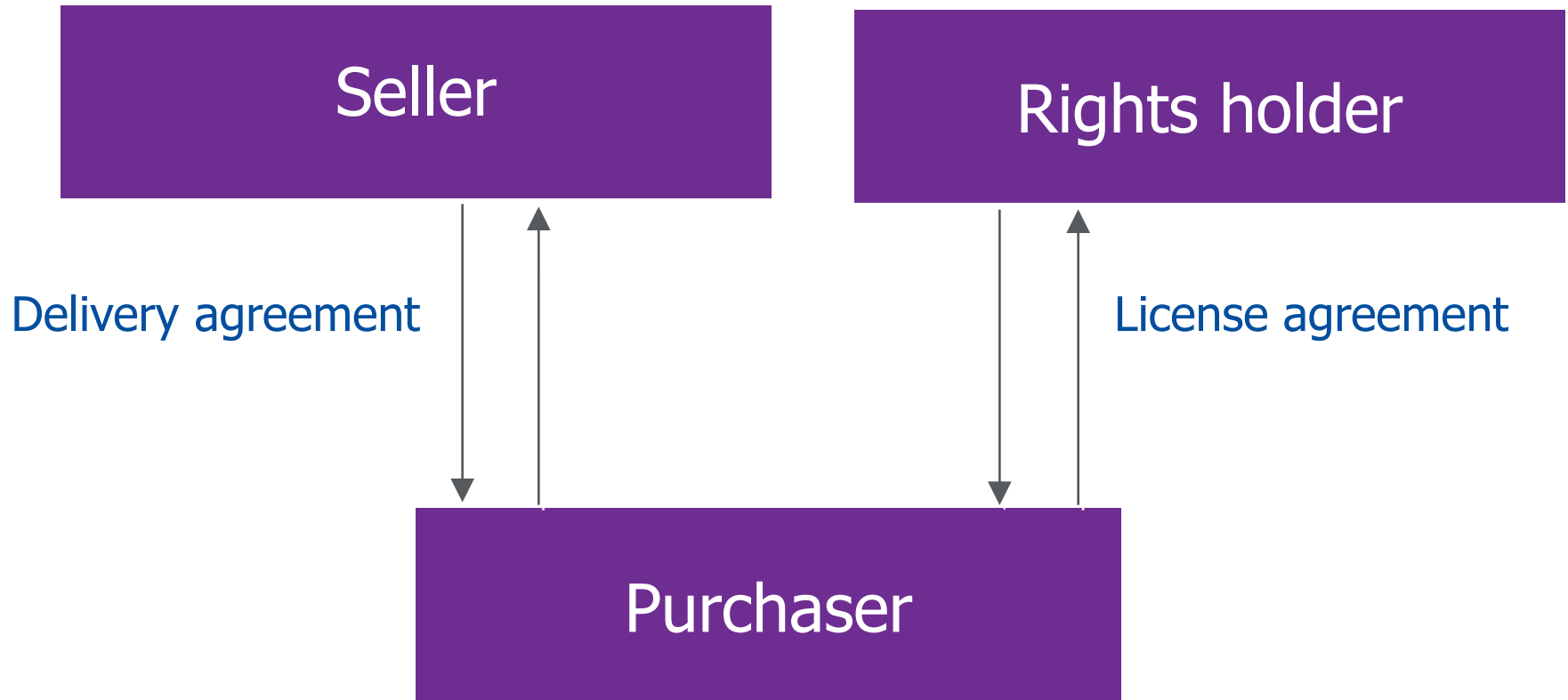
License payments inclusion into customs value of imported goods

Inna Elisanova
Dentons

Royalty as a part of the delivery agreement



Royalty as not a part of the delivery agreement



"Range" of intellectual property rights and customs value of goods

- Issues relating to "range" of intellectual property rights became prominent with the formation of adverse court practice (unfavorable to companies) on the inclusion of trademark royalties in the customs value of goods
- Companies have not so far had success in attempts to separate rights to use a trademark and a trade name (Oriflame, SC Ruling No. 305-KG14-78 of Dec. 16, 2014), or in attempts to not include royalties for the right to promote sales by affixing a trademark to goods in the customs value of imported goods (Mary Kay, SC Ruling No. 305-ES14-1441 of Dec. 16, 2014)
- The most promising position would appear to be that a company using a "range" of rights appeals the amount of royalties additionally assessed by the customs authorities
- The amount may be reduced by properly selecting the basis for calculation and/or division of royalties into "goods" and "non-goods" elements

Natalia Faizrakhmanova

Senior Associate, Pepeliaev Group

***Case law regarding tax disputes
about whether license payments
within a group of companies are
justified and about the amount of
these license payments.***

Лицензионные платежи внутри группы компаний под угрозой

**Файзрахманова
Наталья
Старший юрист**

2 Апреля 2015 г.
г. Москва

В чем камень преткновения?

Судебная практика	Основание для выплаты роялти	Существо претензий
Эквант	За телеком-технологии (техническая информация о построении и обслуживании сети связи)	Технологии не имеют коммерческой ценности («заключение эксперта»)
СанИнБев	За технологии выращивания дрожжей	
Орифлэйм	Роялти за Товарный знак и технологии продаж	Группа Орифлэйм – одна большая компания, в рамках которой все платежи рассматриваются как осуществленные «самому себе»

Различное

- ▶ Оспаривание коммерческой ценности или рыночности в делах Экванта и СанИнБева
- ▶ «Снятие корпоративной вуали» в деле Орифлэйм

Общий тренд

- ▶ В рамках группы компаний «ноухау» - всего лишь управленческое решение. Плата за него = вывод прибыли из под налогообложения в РФ

«снятие корпоративной вуали» – универсальный способ оспаривания внутригрупповых платежей



Мама и дочка – зависимы, но не тождественны



► **Детали, которые запутывают картину**

- ▼ Ссылки на международные соглашения: постоянное представительство и зависимый агент.
- ▼ Восприятие потребителей бренда – то, за что и платятся роялти

► **По существу, основание – необоснованная налоговая выгода**

- ▼ Постановление Пленума ВАС РФ № 53

Дело Орифлэйм – пример пренебрежительного отношения к праву



► **Реальность операций**

- ▼ Факт использования ноу-хау подтвержден
- ▼ Размер роялти не оспаривается

► **Отсутствие деловой цели?**

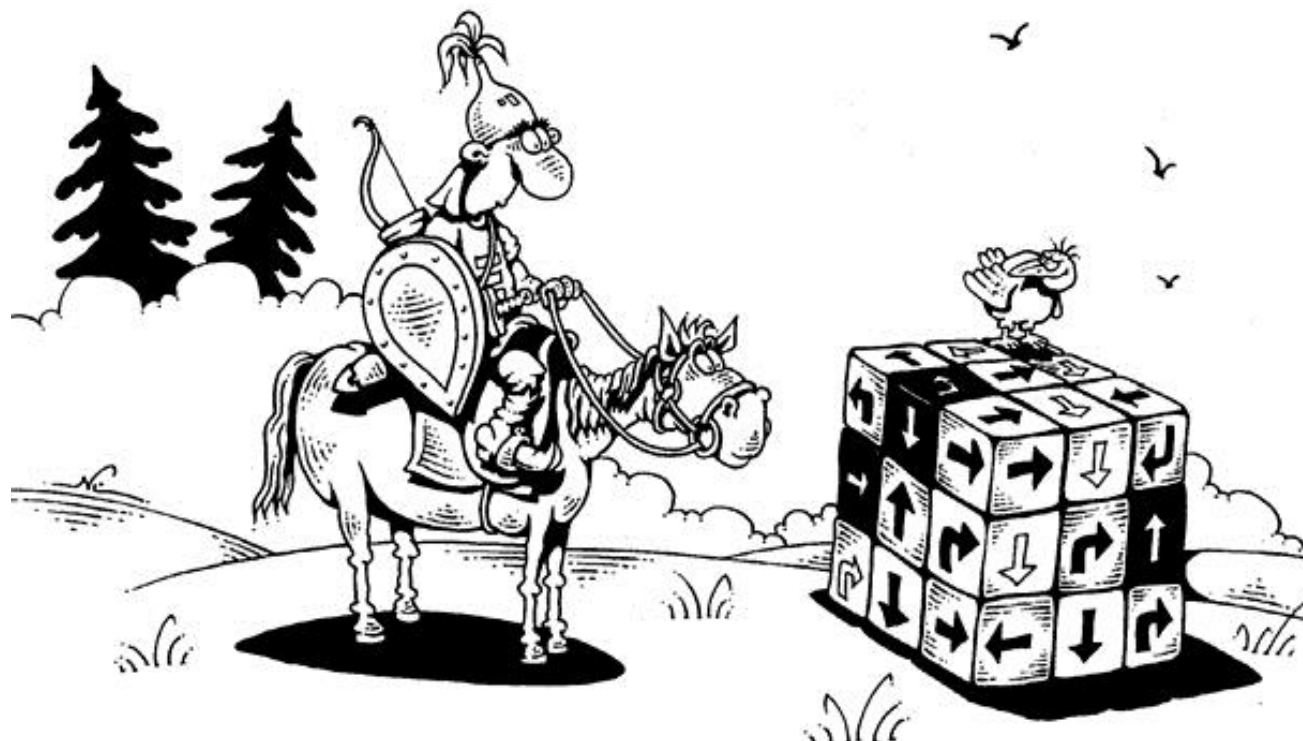
- ▼ Суд предполагает отсутствие деловой цели в деятельности через ООО, а не через представительство.
- ▼ Деловая цель – ограничение ответственности.
- ▼ Функциональный анализ – не критерий для разграничения юридического лица и структурного подразделения.
- ▼ Двойное неналогообложение: «трогательная забота о Люксембургском бюджете»

Переквалификация юридического лица в представительство не имеет смысла

Представительство может вычесть расходы так, как
если бы оно было самостоятельным юридическим
лицом



Риск исключения из расходов против риска включения в
доходы



СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ !

Россия, 123610, Москва,
ЦМТ-II,
Краснопресненская
наб., 12, Подъезд 7, этаж
15

Тел.: +7 (495) 967-00-07

Факс: +7 (495) 967-00-08

E-mail: info@pgplaw.ru

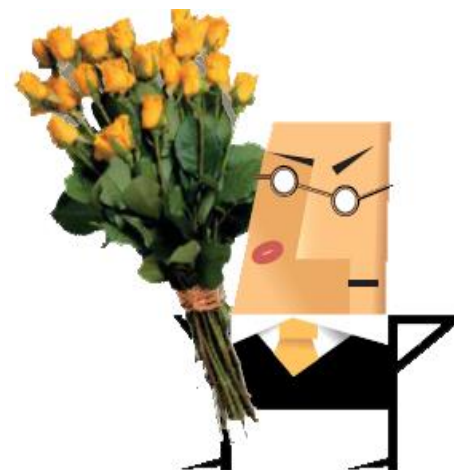
Россия, 191015, Санкт-
Петербург,
ул.Шпалерная, 54,
Бизнес-центр «Золотая
Шпалерная»

Тел.: +7 (812) 640-60-10

Факс: +7 (812) 640-60-20

E-mail: spb@pgplaw.ru

Россия, 660077,
Красноярск,
Бизнес-центр «Весна»
Ул. Весны, 3 а, этаж 16
Тел.: +7 (391) 277-73-00
Факс: +7 (391) 255-07-07
E-mail: krs@pgplaw.ru





Association
of European
Businesses

Evgeny Timofeev

**Partner, Head of Russian/CIS
Tax Practice, Goltsblat BLP LLP**

Free EULAs taxation.



Налогообложение бесплатных EULAs

Евгений Тимофеев

Партнер

Goltsblat BLP

03 Апреля 2015

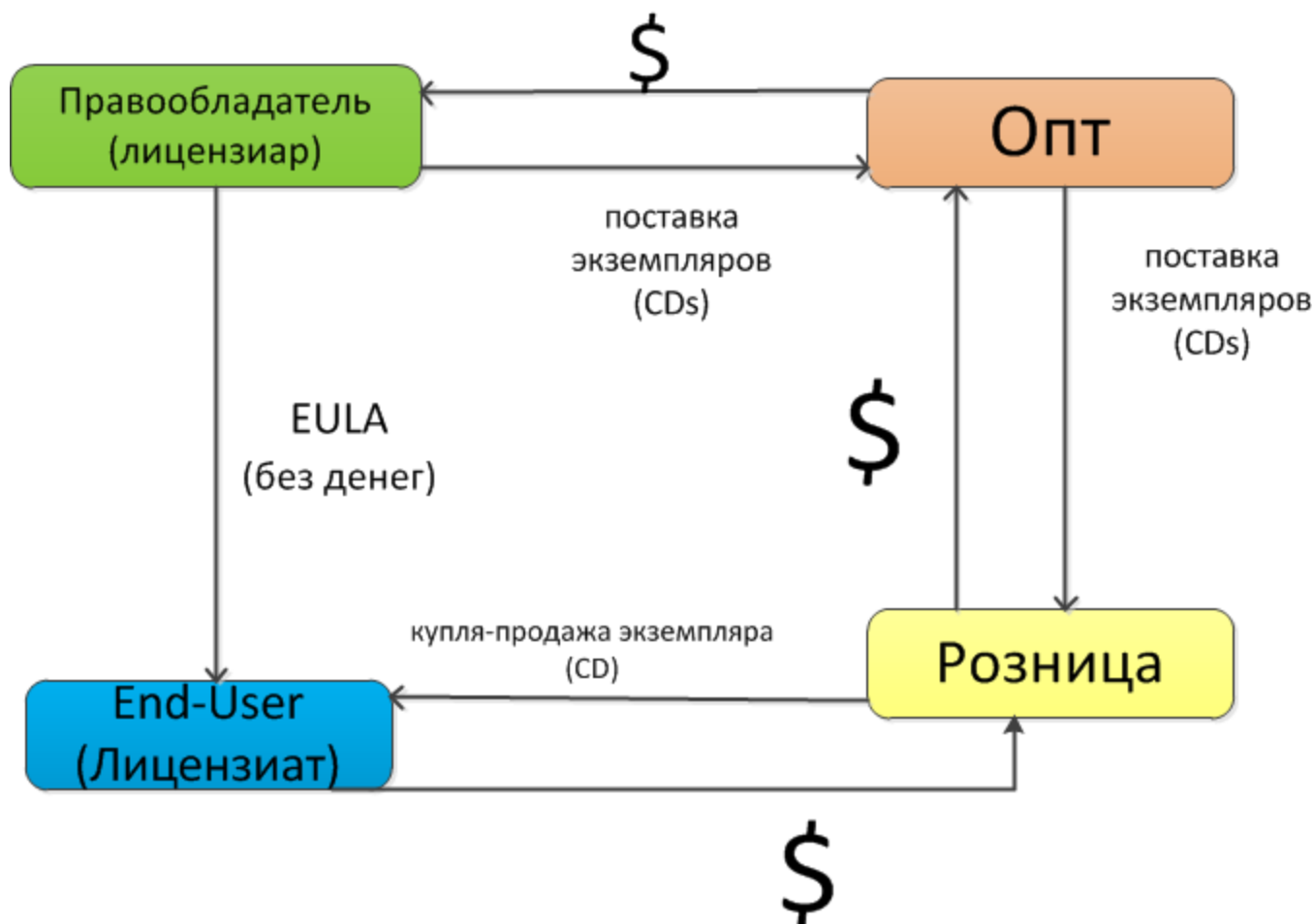
Гражданско-правовое регулирование

- Лицензионный договор – лицензиар предоставляет лицензиату право использования программы (п.п. 1 и 5 ст. 1286 ГК РФ)
- EULA – лицензионный договор присоединения, заключаемый по упрощенной форме (упаковка или в электронном виде). Начало использования – акцепт (п. 5)
- EULA по умолчанию – **безвозмездный** договор (там же)
- Безвозмездный договор – одна сторона обязуется предоставить что-либо другой стороне **без получения от нее встречного исполнения** (п. 2 ст. 423 ГК РФ)

Налоговое регулирование

- Для целей налога на прибыль имущественные права считаются полученными **безвозмездно**, если их получение **не связано с возникновением у получателя обязанности** передать имущество, имущественные права передающему лицу (выполнить для него работы, оказать ему услуги) (п. 2 ст. 248 НК РФ)
- Для лицензиата: внереализационными (облагаемыми) доходами признаются безвозмездно полученные имущественные права (пп. 8 ч. 2 ст. 250 НК РФ)
- Для лицензиара: не учитываются расходы в виде стоимости безвозмездно переданных имущественных прав (п. 16 ст. 270 НК РФ)

Как это вообще работает?



Путаница – зачатки правильного подхода

- *Джордан Юнион* (Пр.ВАС от 16.11.2004 № 6579/04), *Венсис* (Пр.ВАС от 02.08.2005 № 2617/05):
 - Право на программы для ЭВМ не связано с правом собственности на их материальный носитель, передача права собственности сама по себе не влечет передачи прав на программы
 - Поэтому при экспорте нет ставки 0%
- *Сибирская телекоммуникационная компания против ЛИССИ-Софт* (СИП 2014):
 - **Передача материального носителя – форма распространения ПО**, передача носителя не делает договор смешанным, передача дистрибутива без прав использования ПО не может быть предметом договора
 - Отсюда нельзя признать, что при незаключенности лицензионного договора вся сумма уплачена за носитель

Путаница – упорство ошибочного подхода

- Ассоциация ВАСТ (ФАС СЗО 2007), НОРДВЕСТЮНИОН (ФАС СЗО 2011):
 - Передается пакет программ на одном диске + ключ (их стоимость = 0,1% цены) для «собственного производства и потребления» без права тиражирования
 - Но поскольку закон говорит о перепродаже экземпляра программы, то экземпляр является товаром, а имущественные права при этом не передаются (а за что 99,99% цены?)
 - Программа на диске оприходована как товар и потому могла быть вывезена только как товар
 - Нордвестюнион экспортировал тысячами штук – это же как книги (они же – товар!)
 - Поэтому при экспорте – ставка 0%

И все-таки: что такое «перепродажа экземпляров» ПО и как защищаться?

- По своей правовой природе «*перепродажа экземпляров ПО*» как купля-продажа не существует вовсе, все это – сублицензирование – за отсутствием экономической значимости у носителя (форма)
- EULA – не отдельный лицензионный договор, а часть условий всех лицензионных / сублицензионных договоров по цепочке, регулирующая использование ПО и связывающая того, кто приступит к использованию
- Отсюда: никакой безвозмездности в EULA нет, и указание ГК на обратное надо рассматривать лишь как подтверждение отсутствия необходимости платить правообладателю
- Практическая защита: использование дел ВАС и СИП, подтверждающих, что за право использования ПО уплачено (и деньги до лицензиара дошли или должны дойти - презумпция), ссылка на то, что предмет самой EULA – лишь определение предела прав по использованию и никак не намерение правообладателя одарить лицензиата

Контактная информация

Комплекс «Город столиц» в ММДЦ «Москва-Сити»
Пресненская наб., д. 8, стр. 1
Москва, 123100, Россия

Тел.: +7 495 287 44 44

Факс: +7 495 287 44 45

Email: info@gbplaw.com

www.gbplaw.com



Association
of European
Businesses

Yulia Sinitsyna

**Senior Manager, Tax &
Legal/Transfer Pricing Services,
ZAO Deloitte & Touche CIS**

***Transfer pricing of rules in
transactions with intangibles.***



Правила ТЦО в сделках с нематериальными активами

3 апреля 2015 г.



Нематериальные активы

Налоговый кодекс (ст. 257)

Примеры нематериальных активов (*перечень открытый*):

- 1) исключительное право патентообладателя на изобретение, промышленный образец, полезную модель;
- 2) исключительное право автора и иного правообладателя на использование программы для ЭВМ, базы данных;
- 3) исключительное право автора или иного правообладателя на использование топологии интегральных микросхем;
- 4) исключительное право на товарный знак, знак обслуживания, наименование места происхождения товаров и фирменное наименование;
- 5) исключительное право патентообладателя на селекционные достижения;
- 6) владение "ноу-хау", секретной формулой или процессом, информацией в отношении промышленного, коммерческого или научного опыта;
- 7) исключительное право на аудиовизуальные произведения.

Обязательные признаки:

- Способность приносить налогоплательщику экономические выгоды в течение периода, превышающего 12 месяцев;
- Надлежащее документирование (патенты, свидетельства, договор уступки (приобретения) патента, товарного знака).

Гражданский кодекс (ст. 1225)

Перечень результатов интеллектуальной деятельности и средств индивидуализации (*исчерпывающий*):

- 1) произведения науки, литературы и искусства;
- 2) программы для электронных вычислительных машин (программы для ЭВМ);
- 3) базы данных;
- 4) исполнения;
- 5) фонограммы;
- 6) сообщение в эфир или по кабелю радио- или телепередач (вещание организаций эфирного или кабельного вещания);
- 7) изобретения;
- 8) полезные модели;
- 9) промышленные образцы;
- 10) селекционные достижения;
- 11) топологии интегральных микросхем;
- 12) секреты производства (ноу-хау);
- 13) фирменные наименования;
- 14) товарные знаки и знаки обслуживания;
- 15) наименования мест происхождения товаров;
- 16) коммерческие обозначения.

Рекомендации ОЭСР/G20 – проект BEPS

Нематериальный актив это, нечто:

- Что не является материальным или финансовым активом;
- Чем можно владеть или контролировать для использования в коммерческой деятельности; и
- Чье использование или передача на сопоставимых условиях между независимыми лицами было бы оплачено или иным способом компенсировано.

Сделки с нематериальными активами

- НК РФ не содержит каких-либо специальных положений относительно ценообразования в сделках с нематериальными активами. Глава VI Рекомендаций ОЭСР в отношении трансфертного ценообразования полностью посвящена вопросам анализа сделок с НМА:
 - а) Отчуждение прав на НМА: определение рыночной стоимости НМА
 - б) Передача прав пользования на НМА (лицензирование): расчет рыночной ставки роялти за использование таких НМА, как авторские права, ноу-хау, патенты, программное обеспечение и т.д.

Пример: передача прав пользования на технологии

- Передача прав осуществляется по лицензионному договору
- Технология используется лицензиатом в процессе своей основной деятельности
- В определённых случаях может требоваться государственная регистрация (патент)
- Передаваемые права могут носить исключительной и не исключительный характер
- Переход права собственности не происходит



Методы ТЦО для сделок с НМА

Метод сопоставимых рыночных цен

- Возможно применить в случае наличия у налогоплательщика сопоставимых сделок с третьими лицами (**внутренние** сопоставимые данные)
- Поиск сопоставимых сделок, совершенных между независимыми лицами в специализированных информационных базах: RoyaltyStat, Royalty Module, Royalty Source, LexisNexis, KtMine и других (**внешние** сопоставимые данные)

Затратный метод

- Как правило, не применяется

Метод сопоставимой рентабельности

- Цель: сравнить операционную прибыль одной из сторон сделки с операционной прибылью независимых сопоставимых компаний. Косвенное подтверждение ставки роялти

Метод распределения прибыли

- Распределение совокупной или остаточной прибыли на основании коэффициента между сторонами сделки

Метод сопоставимых рыночных цен

- Метод СРЦ является приоритетным методом трансфертного ценообразования
- Метод СРЦ требует высокой степени сопоставимости сделок. В частности, необходимо убедиться, что следующие параметры являются сопоставимыми:
 - Вид НМА
 - Тип использования НМА
 - Отрасль экономики, в которой используется НМА
 - Уникальность НМА
 - «Стадия развития» НМА (только что создан, давно используется и т.д.)

Преимущества

- Достаточно прост в применении
- Как правило, полученный интервал ставок может быть достаточно комфортным

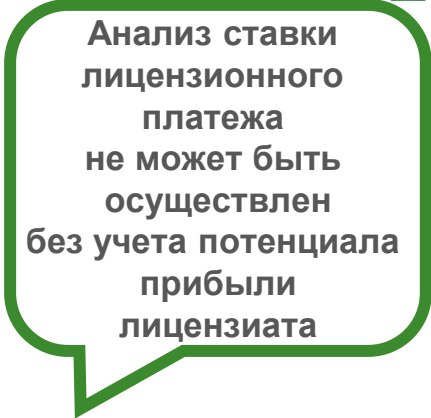
Недостатки

- Сложно удостовериться в надёжности используемой информации
- Слишком широкий диапазон ставок
- Различия между контролируемой и сопоставляемой сделками практически невозможно сгладить с помощью корректировок

Потенциал прибыли

Дело группы компаний Veritas, 2009 г., США

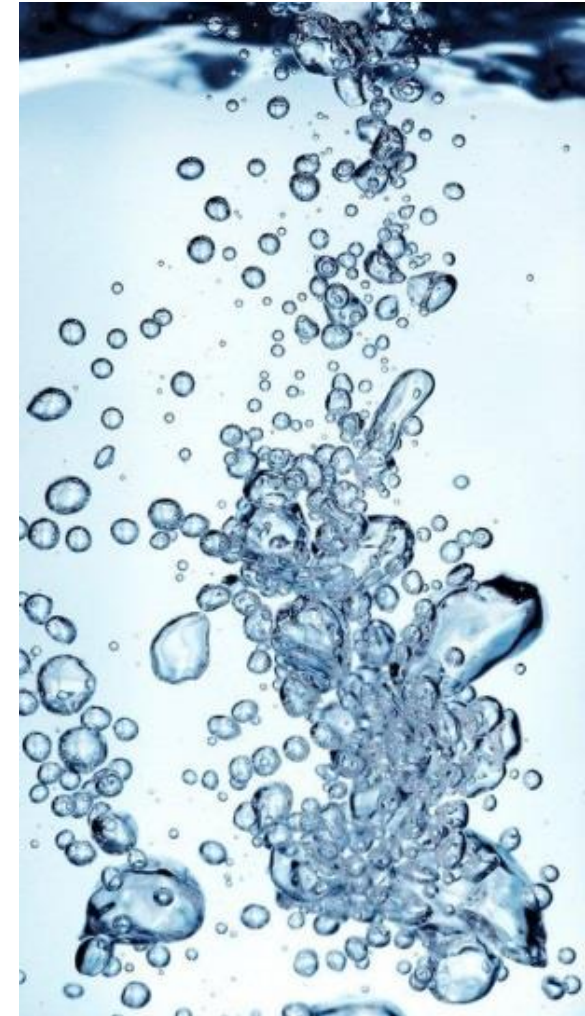
- Veritas US передавала права на использование НМА взаимозависимой компании группы, зарегистрированной в Ирландии
 - Для целей анализа по трансфертному ценообразованию компания применила метод СРЦ, основанный на внутренних сопоставимых сделках
 - US Internal Revenue Service (IRS) применила иной метод ТЦО, основанный на рентабельности, и доначислила существенную сумму налога
 - В суде Veritas US выиграла дело, доказав, что внутренние сопоставимые данные обладают самой высокой степенью надежности по сравнению с любыми внешними источниками
-
- В США иерархия методов отсутствует – должен быть применен такой метод, который является наиболее объективным в конкретной ситуации
 - IRS придерживалась позиции, что анализ рыночного уровня лицензионного вознаграждения не корректно осуществлять с использованием метода, не учитывающим потенциал прибыли налогоплательщика
 - Суд согласился с аргументами Veritas US относительно того, что метод СРЦ, основанный на внутренних сопоставимых данных является наиболее объективным методом ТЦО



Анализ ставки лицензионного платежа не может быть осуществлен без учета потенциала прибыли лицензиата

Метод сопоставимой рентабельности

- Анализ проводится в отношении основной деятельности лицензиата
- Цель – найти на рынке компании, которые являются сопоставимыми с лицензиатом с точки зрения функций и рисков, при этом не имеют в собственности НМА
- Применение метода СР фактически базируется на анализе потенциала прибыли лицензиата, указывающей на целесообразность заключения лицензионного договора
- Последствием такого подхода, однако, может стать вывод о том, что в результате заключения лицензионного договора лицензиат не получает никакой дополнительной выгоды от использования НМА, отдавая лицензиару всю существенную часть своей прибыли в виде роялти:
частный случай метода распределения прибыли (100%/0%)



Метод сопоставимой рентабельности

Легенда	Детали
Производитель	ОМ=10% (до выплаты лицензионного вознаграждения)
Рыночный интервал ОМ сопоставимых производственных компаний	3-8%
Нижняя граница ставки лицензионного вознаграждения	2% (10%-8%)
Верхняя граница ставки лицензионного вознаграждения	7% (10%-3%)
Преимущества подхода	Учет потенциала прибыли лицензиата
Недостатки подхода	• Метод СР не является приоритетным согласно НК РФ • Риски с точки зрения налога на прибыль

Метод распределения прибыли

- Распределению подлежит либо совокупная, либо остаточная прибыль сторон контролируемой сделки
- В случае, когда лицензиар создал объект НМА и передал права на его использование лицензиату, метод распределения прибыли может быть применен следующим образом:

Легенда	Детали
Выручка лицензиата	100
Себестоимость	(60)
Валовая прибыль	40
Коммерческие и управленческие расходы	(10)
Чистая прибыль	30 (30%)
Рутинная прибыль производителя (на основании проведенного сравнительного исследования)	5%
Рутинная прибыль дистрибьютора (на основании проведенного сравнительного исследования)	3%
Прибыль, подлежащая распределению	22% (30%-5%-3%)
Соотношение распределения прибыли (согласно проведенному анализу по ТЦ)	50% - 50%
Ставка роялти	11% (22%*50%)

ОЭСР/G20 проект BEPS

Мероприятие #8: рекомендация по ТЦО для НМА

Основные корректировки в Рекомендации ОЭСР по ТЦО касаются следующего:

- **Уточнение определения НМА**
- **Требование к наличию сущности в сделках с НМА (принятие решений, управление рисками):** стороны должны вознаграждаться за функции, которые они выполняют в отношении НМА, используемые активы и риски, которые они несут в процессе **создания, усовершенствования, поддержания, защиты и использования** НМА
- **Акцент на определении «экономического собственника» НМА**
- Обновление правил ТЦО, касающихся отношений по перераспределению затрат при создании/развитии НМА
- Дополнение рекомендаций в отношении методов ТЦО, применимых для анализа сделок с НМА
 - **Акцент переносится на метод распределения прибыли**
- Рекомендации относительно:
 - экономических преимуществ, имеющих в отдельных регионах (location savings);
 - перемещения сплоченного коллектива квалифицированных сотрудников, например, при реструктуризации бизнеса;
 - групповой синергии, присутствующей в транснациональных корпорациях.

Основные выводы

- По возможности, применять метод СРЦ на основе внутренних сопоставимых данных
- Применять метод СРЦ, используя внешние данные совместно с методом сопоставимой рентабельности, чтобы учесть потенциал прибыли лицензиата
- Рассматривать использование метода распределения прибыли (аккуратно!)
- Начать анализировать текущие внутригрупповые отношения по НМА целесообразно **УЖЕ СЕЙЧАС**





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 именуемое как «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. Подробная информация о юридической структуре компании «Делойт» в СНГ представлена на сайте www.deloitte.com/ru/about.

«Делойт» предоставляет услуги в области аудита, налогообложения, консалтинга и корпоративных финансов государственным и частным компаниям, работающим в различных отраслях экономики. «Делойт» — международная сеть компаний, имеющая многолетний опыт практической работы при обслуживании клиентов в любых сферах деятельности более чем в 150 странах мира, которая использует свои обширные отраслевые знания, включая опыт оказания высококачественных услуг, позволяющие определить пути решения самых сложных бизнес-задач клиентов. Около 210 тыс. специалистов «Делойта» по всему миру привержены идеям достижения совершенства в предоставлении профессиональных услуг своим клиентам.

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. Ни одно из юридических лиц, входящих в сеть «Делойт», не несет ответственности за какие-либо убытки, понесенные любым лицом, использующим настоящее сообщение.



Association
of European
Businesses

Alexander Kozlov

**Senior Manager, Tax & Legal
Services | Technology,
Communications, Entertainment &
Media, PwC**

***Tax issues associated with
creation of the local content
based on the formats received
under the license agreements.***

***ТОЧЬ-В-ТОЧЬ: налоговые
вопросы, связанные с
заключением лицензионных
договоров на использование
форматов в рамках создания
локальных произведений***

Александр Козлов

*Старший менеджер по вопросам
налогообложения, РwC*

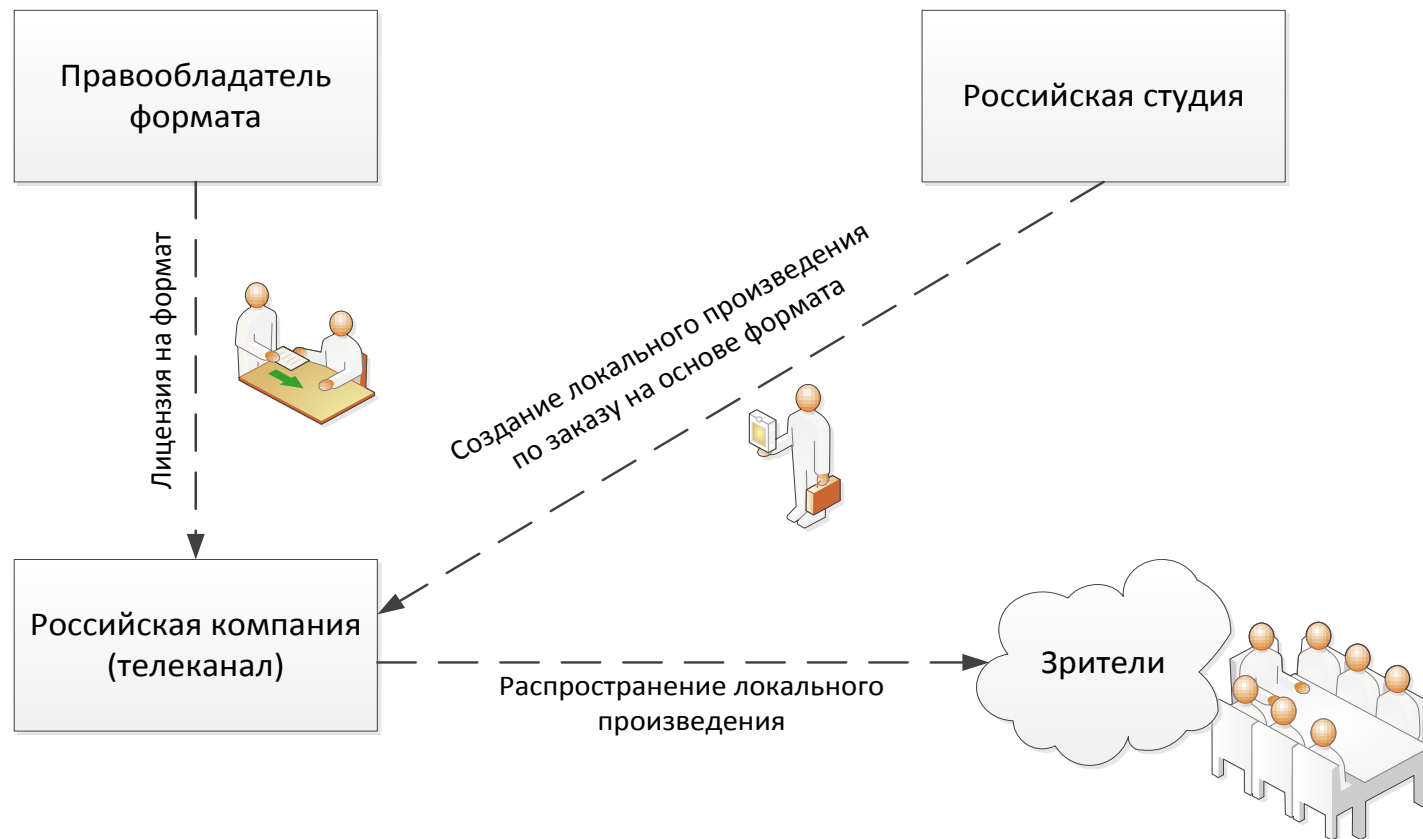
3 апреля 2015 года

Содержание

1. Типичная структура создания произведения по формату
2. Налоговая проблематика

Вопросы?

1. Типичная структура создания локального производства по формату



2. Налоговая проблематика

- Риски, связанные с вычетом лицензионных платежей по договору с правообладателем формата
- Порядок признания расходов на создание локального произведения по договору со студией
- Различные вопросы, связанные с НДС

2. Налоговая проблематика

Вычет лицензионных платежей по договору с правообладателем формата – какие вопросы необходимо учитывать?

- Является ли формат объектом авторского права?
- Какие объекты авторского права передаются по лицензионному договору с правообладателем формата и используются при создании локального произведения?
- Отражают ли формулировки лицензионного договора природу передаваемых объектов авторского права?

2. Налоговая проблематика

Признание локального производства в налоговом учете

- Должно ли локальное производство признаваться российской компанией в качестве НМА?
- В течение какого срока могут быть списаны расходы на создание локального производства?

2. Налоговая проблематика

НДС

- Возможно ли получить удостоверение национального фильма на локальное производство?
- Риски, связанные с вычетом НДС в отношении расходов на создание локальных произведений

Вопросы?



Александр Козлов

Старший менеджер отдела по оказанию налоговых услуг телекоммуникационным предприятиям, компаниям сферы высоких технологий, индустрии развлечений и СМИ

Россия, Москва

Тел.: +7 (495) 232-5603

Моб.: +7 (906) 789-6194

alexander.kozlov@ru.pwc.com

Настоящая презентация подготовлена исключительно для создания общего представления об обсуждаемом в ней предмете и не является профессиональной консультацией. Не рекомендуется действовать на основании информации, представленной в настоящей презентации, без предварительного обращения к профессиональным консультантам. Не предоставляется никаких гарантий, прямо выраженных или подразумеваемых, относительно точности и полноты информации, представленной в настоящей презентации. Если иное не предусмотрено законодательством РФ, компании сети PwC, их сотрудники и уполномоченные представители не несут никакой ответственности за любые последствия, возникшие в связи с чьими-либо действиями (бездействием), основанными на информации, содержащейся в настоящей презентации, или за принятие решений на основании информации, представленной в настоящей презентации.

© 2015 PwC. Все права защищены. Под «PwC» понимается компания ООО «ПрайсвотерхаусКуперс Консультирование» или, в зависимости от контекста, другие фирмы, входящие в глобальную сеть компаний PricewaterhouseCoopers International Limited. Каждая фирма сети является самостоятельным юридическим лицом.