

Включение лицензионных платежей за использование товарного знака в таможенную стоимость товара при импорте в РФ

Насколько правомерно требование таможенных органов включать лицензионные платежи в таможенную стоимость ввозимых в РФ товаров и от чего зависит возможность этого включения/невключения? Данные вопросы являются предметом рассмотрения в настоящей статье



Иван Мелешенко
юрист международной
юридической фирмы
Hagan & Hartson,
кандидат юридических наук

Постановка проблемы

Довольно распространенной является ситуация, когда иностранные производители осуществляют реализацию своей продукции на территории РФ через дочерние компании.

Дочерняя компания по договорам купли-продажи (поставки) с производителем импортирует в РФ продукцию, которую затем реализует дилерам. Они, в свою очередь, продают ее конечным потребителям.

Наряду с договором купли-продажи между иностранным производителем и российским импортером нередко заключается лицензионное соглашение, по которому последний получает неисключительное право использования на территории РФ товарного знака производителя. Обычно оно включает в себя право использовать товарный знак для целей сбыта договорной продукции, обозначения фирменных помещений, в рекламе, фирменном наименовании, деловой документации. По лицензионному соглашению импортер уплачивает владельцу товарного знака лицензионные платежи, которые могут рассчитываться различными способами, в том числе в процентах по отношению к объемам продукции, фактически реализованной на территории РФ.

В последнее время многим импортерам, заключившим такого рода лицензионные соглашения, пришлось столкнуться с проблемами на таможне. Таможенные органы требуют включить лицензионные платежи в таможенную стоимость ввозимых товаров, что влечет за собой соответствующее увеличение сумм таможенных платежей (пошлин, НДС и сборов за таможенное оформление). Данная проблема оказалась актуальной для компаний, занимающихся импортом товаров в различных сегментах рынка: от косметической, нефтехимической продукции и систем для строительства до кинопродукции и программного обеспечения¹.

Законодательное регулирование

Возможность включения платежей за использование объектов интеллектуальной собственности (т.е. лицензионных платежей) в таможенную стоимость ввозимых в РФ товаров прямо

¹ Судебная практика по вопросу включения лицензионных платежей в таможенную стоимость крайне скудна и противоречива. Последние примеры из практики ФАС Московского округа, которая пока, к сожалению, складывается не в пользу компаний (постановления от 14.05.2009 г. № КА-А41/3881-09, от 07.05.2009 г. № КА-А41/3615-09, от 05.05.2009 г. № КА-А40/3422-09, от 29.04.2009 г. № КА-А40/2909-09), свидетельствуют о слишком поверхностном подходе к данной проблеме.

предусматривается пп. 3 п. 1 ст. 19.1 Закона РФ от 21 мая 1993 г. № 5003-1 «О таможенном тарифе» (далее — Закон о таможенном тарифе) при ее определении по первому методу. Он предполагает, что за основу таможенной стоимости принимается стоимость сделки, т.е. сумма, фактически уплаченная или подлежащая уплате за товары при их продаже на экспорт в РФ. При определенных обстоятельствах она может корректироваться путем доначислений или вычетов, предусмотренных Законом о таможенном тарифе.

Как правило, уплата лицензионного вознаграждения является условием дальнейшего сбыта продукции, а не ее покупки у производителя дочерней компанией-импортером. Неуплата или неполная уплата лицензионных платежей обычно не влечет за собой невозможность приобретения импортером продукции у производителя.

В соответствии с пп. 3 п. 1 ст. 19.1 Закона о таможенном тарифе, «при определении таможенной стоимости ввозимых товаров по методу по стоимости сделки с ввозимыми товарами к цене, фактически уплаченной или подлежащей уплате за эти товары, должны быть дополнительно начислены: [...] платежи за использование объектов интеллектуальной собственности (за исключением платежей за право воспроизведения в Российской Федерации), которые относятся к оцениваемым товарам и которые покупатель прямо или косвенно должен уплатить в качестве условия продажи таких товаров, в размере, не включенном в цену, фактически уплаченную или подлежащую уплате, при условии, что такие платежи относятся только к ввозимым товарам».

Таким образом, для решения вопроса о правомерности включения лицензионных платежей в таможенную стоимость необходимо выяснить, выполняются ли следующие условия:

- 1) лицензионные платежи относятся только к оцениваемым (ввозимым) товарам;
 - 2) лицензионные платежи являются условием их продажи.
- Рассмотрим данные вопросы.

Относятся ли лицензионные платежи к оцениваемым [ввозимым] товарам?

Из приведенной выше формулировки пп. 3 п. 1 ст. 19.1 Закона о таможенном тарифе следует, что лицензионные платежи могут быть включены в таможенную стоимость, в частности при условии, что они относятся не просто к оцениваемым товарам, а только к ввозимым товарам.

Предположим, что в соответствии с лицензионным договором лицензионные платежи уплачиваются импортером за предоставленное ему право использования на территории РФ товарного знака производителя для целей сбыта продукции, приобретенной у последнего, а также в качестве составной части фирменного наименования, для обозначения фирменных помещений, в деловой документации и рекламе. Следовательно, они не относятся только к ввозимым товарам, а осуществляются также в связи с использованием товарного знака для других целей.

Являются ли лицензионные платежи условием продажи оцениваемых товаров?

Из формулировки пп. 3 п. 1 ст. 19.1 Закона о таможенном тарифе также следует, что для включения лицензионных платежей в таможенную стоимость ввозимых товаров условия, им установленные, должны выполняться одновременно. Следовательно, если не соблюдается хотя бы одно из них, то платежи не могут быть включены в таможенную стоимость на основании указанного положения (что и имеет место в вышеприведенном примере). Таким образом, отпадает необходимость анализировать остальные обстоятельства, включая тот факт, являются ли лицензионные платежи условием продажи оцениваемых товаров.

Однако, даже несмотря на это, следует отметить, что на практике, как правило, уплата лицензионного

вознаграждения является условием дальнейшего сбыта продукции, а не ее покупки у производителя дочерней компанией-импортером. Неуплата или неполная уплата лицензионных платежей обычно не влечет за собой невозможность приобретения импортером продукции у производителя. В таком случае второе условие, необходимое для их включения в таможенную стоимость, также не выполняется.

Невозможность достоверного определения таможенной стоимости на момент таможенного оформления (в том числе если неизвестен размер лицензионных платежей, которые могли бы быть включены в нее) не препятствует выпуску товаров.

Следует отметить, что данный вывод в целом согласуется с Примечанием к ст. 8 Соглашения по применению ст. VII Генерального соглашения по тарифам и торговле 1994 г. В соответствии с данным Примечанием «платежи, произведенные покупателем за право распределения или перепродажи импортируемых товаров, не добавляются к цене, фактически уплаченной или подлежащей уплате за импортируемые товары, если такие платежи не являются условием продажи на экспорт в страну ввоза импортируемых товаров». Несмотря на то что РФ не является участницей указанного Соглашения, представляется, что было бы неправильным не учитывать его положения в правоприменительной практике при решении таких сложных вопросов, как проблема включения лицензионных платежей в таможенную стоимость. В противном случае работа по приведению законодательства РФ в соответствие с принципами и нормами ВТО, которая активно ведется на протяжении последних лет, была бы лишена смысла.

Неизвестность размера лицензионных платежей на момент ввоза

Даже если допустить, что лицензионные платежи относятся только к

оцениваемым (ввозимым) товарам и являются условием их продажи, включение первых в таможенную стоимость импортируемой продукции тем не менее может оказаться невозможным, если они рассчитываются на основе цен, по которым импортер фактически

Если по условиям договора размер лицензионного вознаграждения поставлен в прямую зависимость от количества товаров, проданных импортером на территории РФ, оно может быть признано доходом, полученным в результате их последующей продажи, прямо причитающимся продавцу.

ки продал ее на территории РФ. Это объясняется тем, что в такой ситуации на момент ввоза товаров размер лицензионных платежей еще неизвестен. Между тем, в соответствии с п. 3 ст. 12 Закона о таможенном тарифе, «таможенная стоимость товаров и сведения, относящиеся к ее определению, должны основываться на количественно определяемой и документально подтвержденной достоверной информации». Данное положение лишней раз подтверждает неправоту включения в таможенную стоимость лицензионных платежей, размер которых на момент ввоза неизвестен и не может быть определен.

Дополнительные риски

В связи с рассматриваемой проблемой также хотелось бы обратить внимание на положение пп. 4 п. 1 ст. 19.1 Закона о таможенном тарифе, которым установлено, что при использовании первого метода определения таможенной стоимости в нее должна быть включена любая часть дохода, полученного в результате последующей продажи, распоряжения иным способом или использования товаров, которая прямо или косвенно причитается продавцу. Таким образом, если по условиям договора размер лицензионного вознаграждения поставлен в прямую зависимость от количества то-

варов, проданных импортером на территории РФ, оно может быть признано доходом, полученным в результате их последующей продажи, прямо причитающимся продавцу. Следовательно, он мог бы быть включен в таможенную стоимость при условии применения первого метода ее расчета.

Вместе с тем, если на момент ввоза товаров сумма такого дохода неизвестна (неизвестен размер лицензионных платежей), таможенный орган может отказать в применении первого метода определения таможенной стоимости. Его использование также может быть запрещено, если покупатель и продавец являются взаимосвязанными лицами (что имеет место в рассматриваемом случае, когда импортером является дочерняя компания производителя) и названная взаимосвязь оказала влияние на стоимость сделки. Причем обязанность установить наличие/отсутствие признаков этого возлагается на таможенный орган. Если на основе информации, представленной декларантом при таможенном оформлении или полученной иным способом, будут обнаружены признаки того, что взаимосвязь между продавцом и покупателем повлияла на стоимость сделки, таможенный орган в письменном виде обязан сообщить о них декларанту. В этом случае на последнего переходит бремя подтверждения обратного.

При невозможности использования по указанным причинам первого метода должны последовательно применяться иные способы определения таможенной стоимости, предусмотренные Законом о таможенном тарифе. Однако это не гарантирует, что в конечном итоге лицензионные платежи тем или иным образом не будут включены в нее.

В заключение отметим, что, по общему правилу, невозможность достоверного определения таможенной стоимости на момент таможенного оформления (в том числе если неизвестен размер лицензионных платежей, которые могли бы быть включены в нее) не препятствует выпуску товаров. При этом он осуществляется при условии обеспечения уплаты таможенных платежей, размер которых на практике во многом зависит от усмотрения таможенного органа.

Также следует учитывать, что в соответствии со ст. 361 Таможенного кодекса РФ таможенные органы вправе проверять достоверность сведений, заявленных при таможенном оформлении, в том числе информации о таможенной стоимости, в течение одного года после выпуска товаров. Если в результате такой проверки будет выявлен имевший место после выпуска товаров факт уплаты лицензионных платежей (по результатам продаж на территории РФ), которые не были включены в таможенную стоимость, компании могут быть доначислены соответствующие суммы таможенных платежей.

Заключение

Действующее таможенное законодательство позволяет включать лицензионные платежи за использование товарного знака в таможенную стоимость ввозимой в РФ продукции только в ограниченных случаях, при выполнении ряда условий. На практике таможенные органы нередко

Для минимизации риска возникновения спора с таможенным органом рекомендуется проводить экспертизу еще на стадии разработки проектов соответствующих договоров.

допускают произвольное толкование соответствующих положений Закона о таможенном тарифе и необоснованно требуют увеличить таможенную стоимость на суммы лицензионных платежей. Указанный вопрос должен рассматриваться каждый раз применительно к конкретной ситуации, поскольку его решение, с практической точки зрения, во многом зависит от того, как сформулированы положения договора купли-продажи (поставки) и лицензионного договора. Для минимизации риска возникновения спора с таможенным органом рекомендуется проводить экспертизу данного вопроса еще на стадии разработки проектов соответствующих договоров.