

Правовые аспекты IT деятельности: от создания продукта до его продажи

Модераторы:

Евгения Бондаренко
Управляющий партнер
ООО «Юсконсалт»

Екатерина Шехтман
Управляющий партнер
ООО «ИНКО»



Екатерина Шехтман



Анфиса Кокорина

**В подготовке презентации
участвовали**



Евгения Бондаренко



Яна Иванова



Богдан Самсонов



Анастасия Черенкова

Правовые аспекты IT деятельности: от создания продукта до его продажи

Этап I. Продукт / идея

Этап II. Создание компании

Этап III. Поиск финансирования

Этап IV. Производство

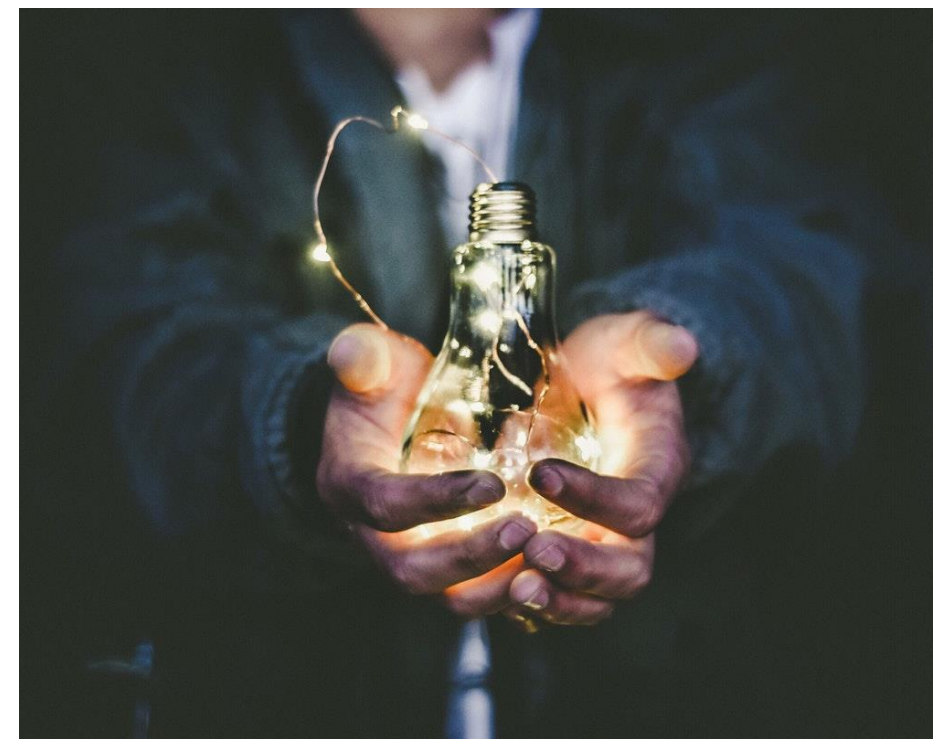
Этап V. Выход на рынок

Этап VI. Выход на международный рынок

Этап I. Продукт / идея

Темы для обсуждения

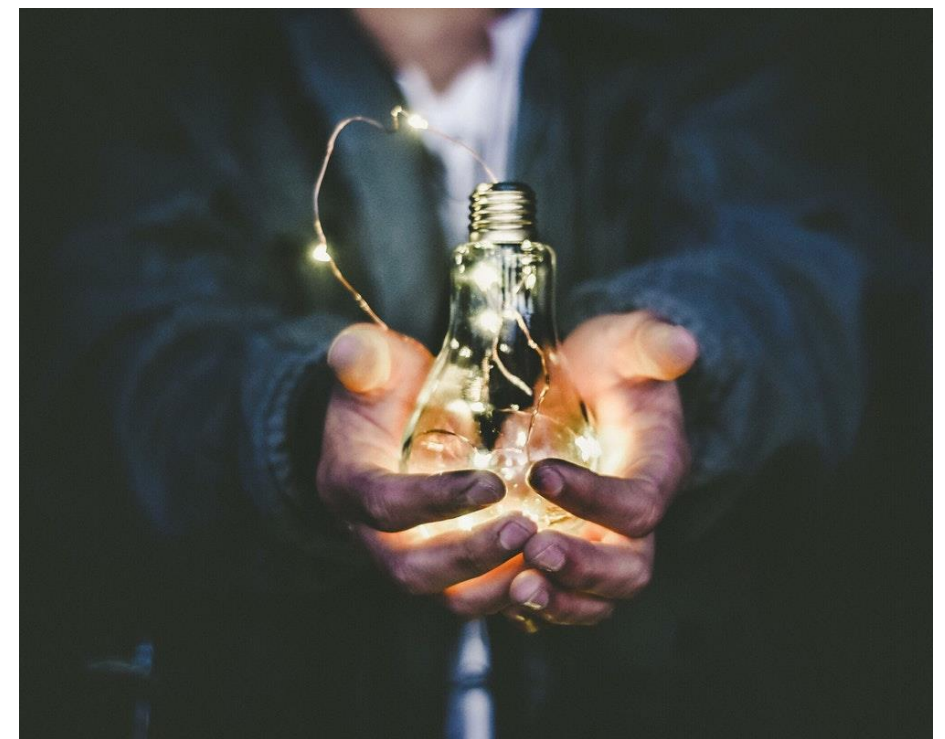
- виды нематериальных объектов
- сайт как сложный объект
- патентование
- коммерческая тайна



Этап I. Продукт / идея

Темы для обсуждения

- виды нематериальных объектов
- сайт как сложный объект
- патентование
- коммерческая тайна



Этап I. Жизненный цикл продукта



Этап I. Основные нематериальные активы ИННОВАЦИОННЫХ КОМПАНИЙ

- Исходный код
- База данных
- Дизайн
- Технические решения (алгоритмы, устройства)
- Контент, визуализированные объекты (картинки, текст и тп)
- Аудиовизуальные объекты (видеоигры, симуляторы и тп).
- Секреты производства (ноу-хау)

Идея сама по себе не ОИС

Этап I. Основные критерии для определения нематериального актива

- Принадлежность прав
- Меры по охране
- Экономический эффект

Этап I. Что охраняется? Программа для ЭВМ

- Исходный код
- Подготовительные материалы
- Пользовательский интерфейс
- Последующие улучшения (новые версии)

Этап I. Срок, территория, формальности

- Срок действия – в течение жизни авторов + 70 лет с 1 января за днем смерти последнего из них
- Территория – все страны участницы Бернской конвенции (фактически все страны ООН)
- Формальностей не требуется, охраняется в силу создания. Требуется договор с автором
- Регистрация не обязательна!

Этап I. Сайт как элемент онлайн бизнеса и как объект охраны

- Картинки, фото, любые аудиовизуальные объекты – объект авторского права
- Базы данных – объект авторского права, смежных прав,
- Программы – объект авторского права
- Сайт – составное произведение или база данных

Использование любой чужой картинки/иного объекта требует разрешения автора/правообладателя!

Распространенное заблуждение

Я взял картинку (текст, программу) в интернете,
значит, могу использовать ее свободно

Этап I. База данных как объект охраны

Авторское право

- Творчество
- Правообладатель: лицо, творческим трудом которого создана



Смежные права

- Информационные материалы (более 10 000 элементов)
- Правообладатель: лицо, организовавшее создание

Этап I. Коммерческая тайна / Конфиденциальная информация

- закрепить перечень
- порядок обращения (формально и фактически!)
- список допущенных сотрудников
- фиксируем в должностных инструкциях
- наносим гриф (или нет?)
- знакомим сотрудников
- ведем учет предоставления КТ сотрудникам

Этап I. Коммерческая тайна / Конфиденциальная информация

- privacy policy и персональные данные
- обязательства по неразглашению
- какие объекты/информацию можно защитить как ноу-хау

ИНТЕРФЕЙС как промышленный образец (industrial design)

Apple vs. Samsung

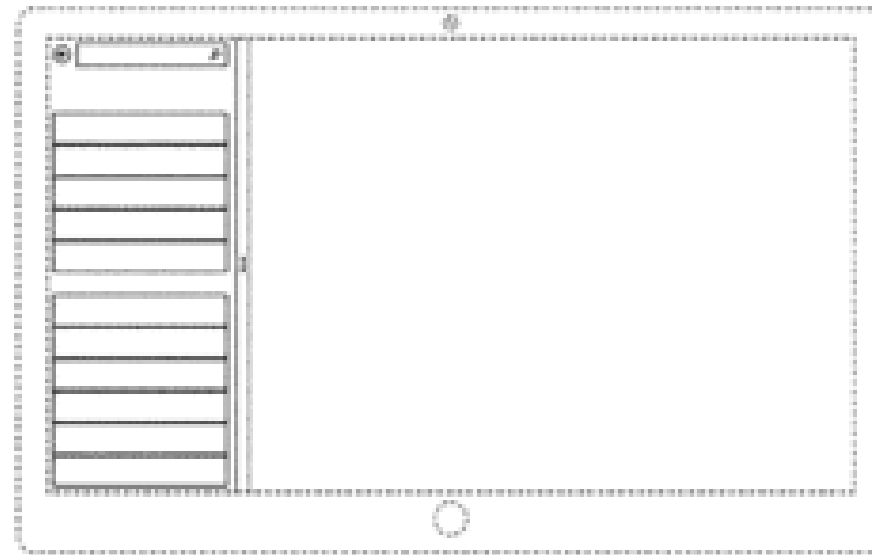


Apple iPad 2



**Samsung New Galaxy Tab
Product, According to "Boy
Genius" Internet Report, March
22, 2011**

Регистрация интерфейса



Патент № D0745880

Дата регистрации: 22.12.2015г.

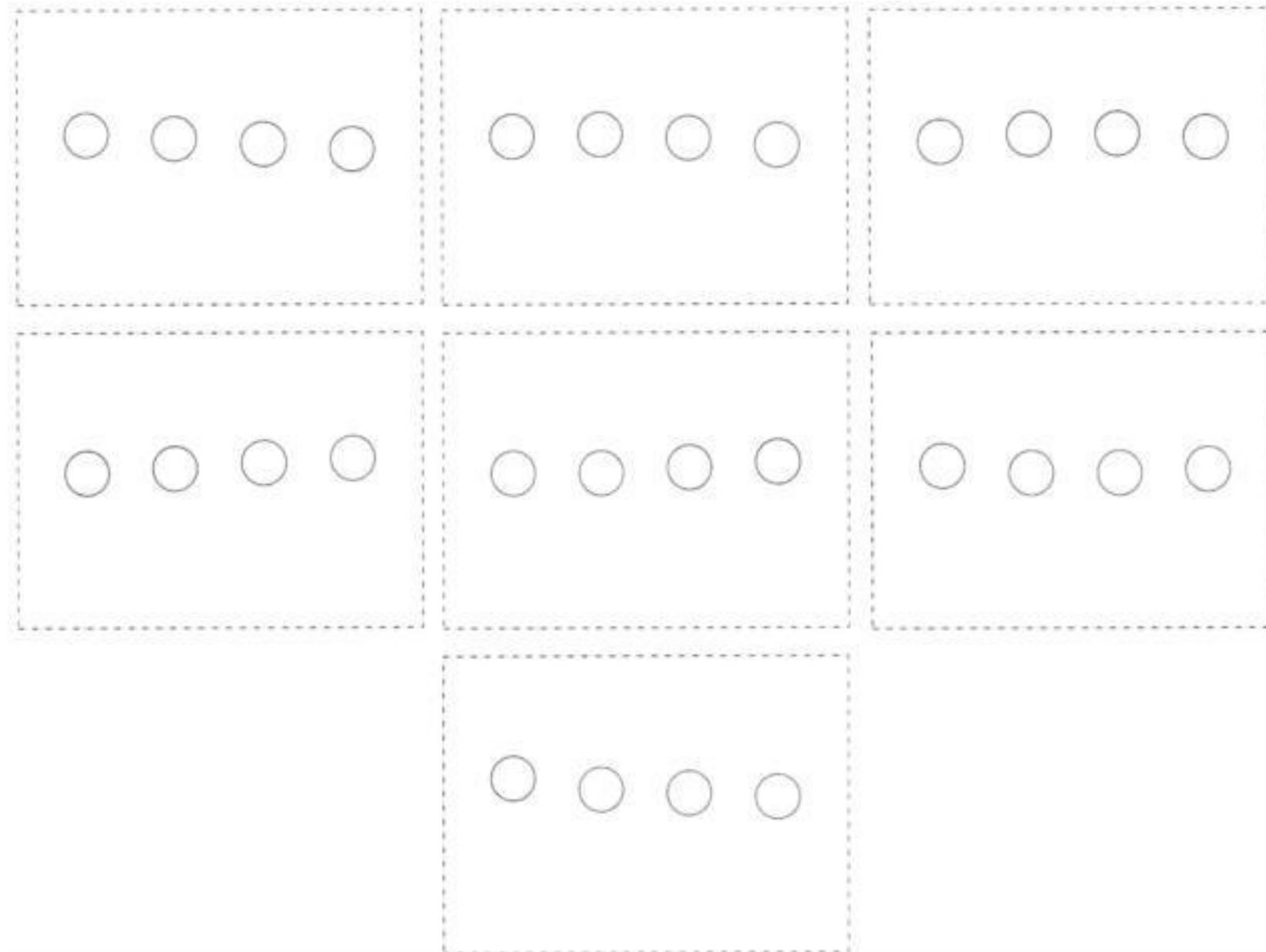
МКПО (14-04)

Патентообладатель:

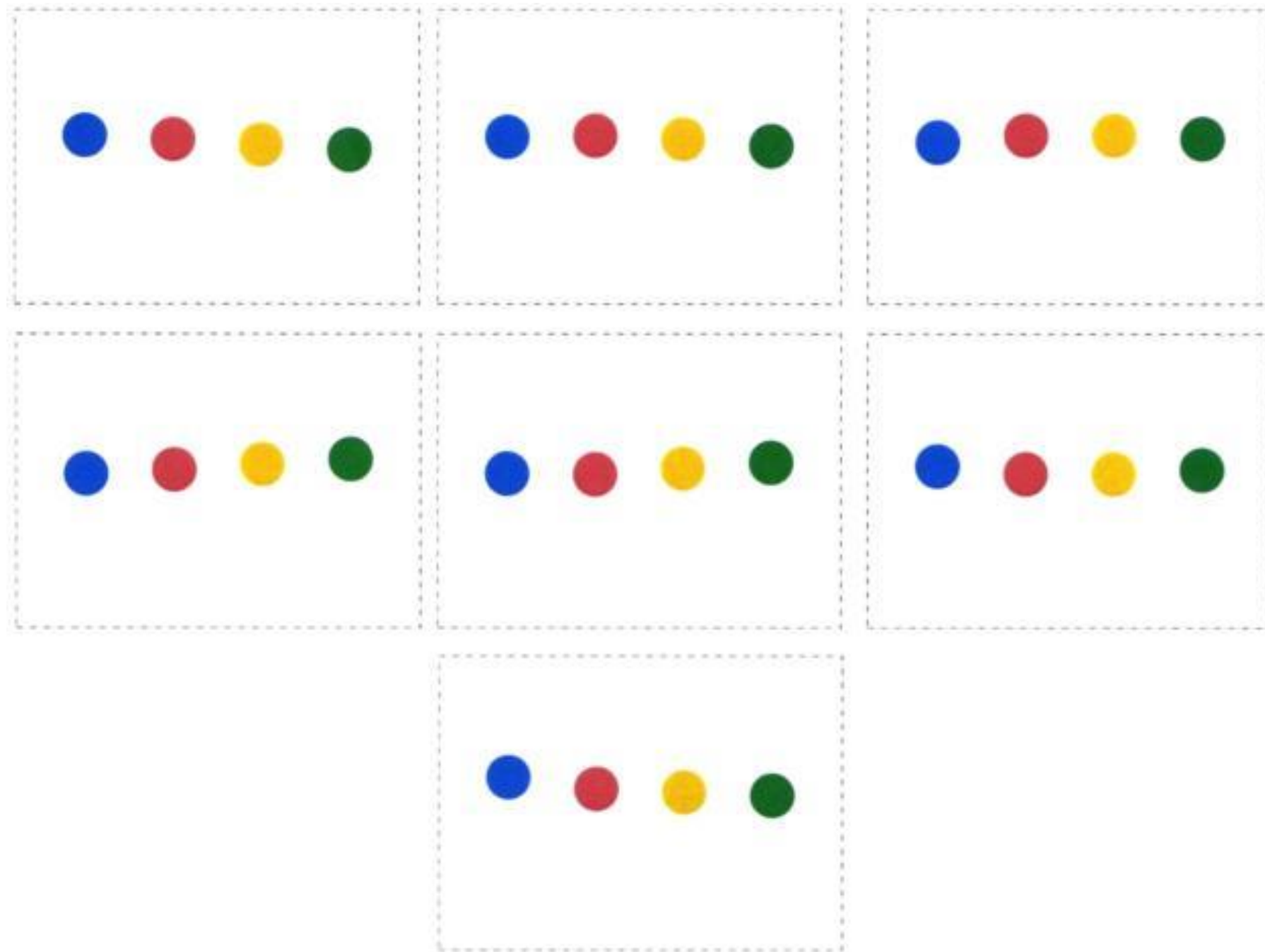
Microsoft Corporation (Redmond, WA US)

Пример набора и вариантов

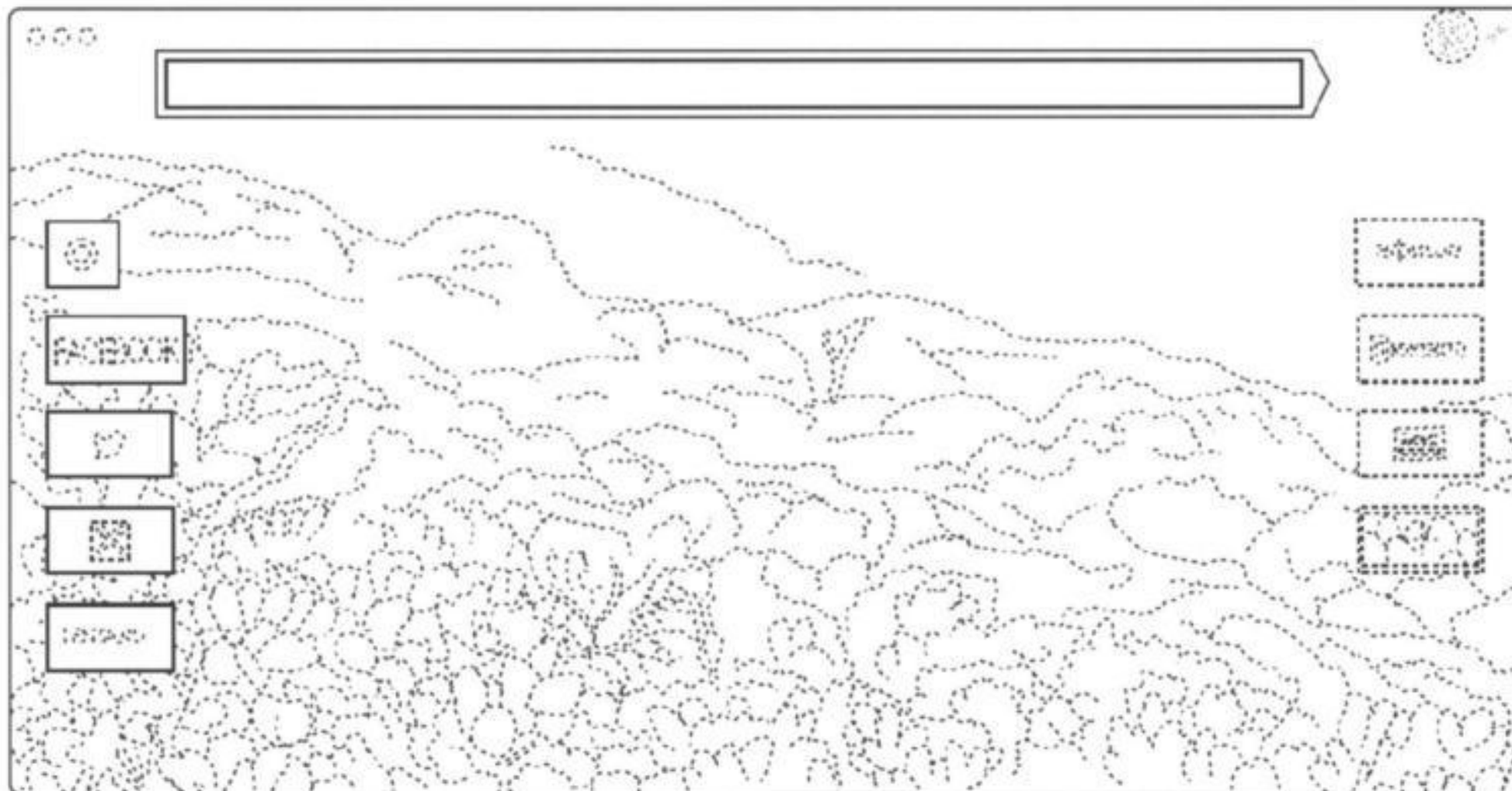
Патент №104697 Гугл Инк (набор – вариант 1)



Пример набора и вариантов



Яндекс патент № 95516 Графический интерфейс



Этап I. Ратификация Женевского акта Гаагского соглашения

- Акт был подписан Россией еще в 1999 г., однако не была совершена процедура ратификации
- Ратификация состоялась 03 апреля 2017 г.
- Закон о ратификации вступит в силу 01 октября 2017 г.
- Применяться соглашение начнет в России с 01.01.2018 г.
- Применяется в 52 странах мира, включая США, ЕС, Украину.
- Китай – ожидается в 2018 г.

Распространенное заблуждение

Я не хочу раскрывать свою технологию,
а патентное право требует ее раскрытия,
значит мне не нужен патент

Этап I. Техническое решение?

Для того, чтобы оформить патент на изобретение,
необходимо, чтобы решение носило технический характер



Последовательность действий.

Воздействие материальным объектом на материальный объект

Этап I. Техническое решение в IT. Что патентовать?

- Способ
- Система
- Машиночитаемый носитель

Этап I. Патентование IT продуктов

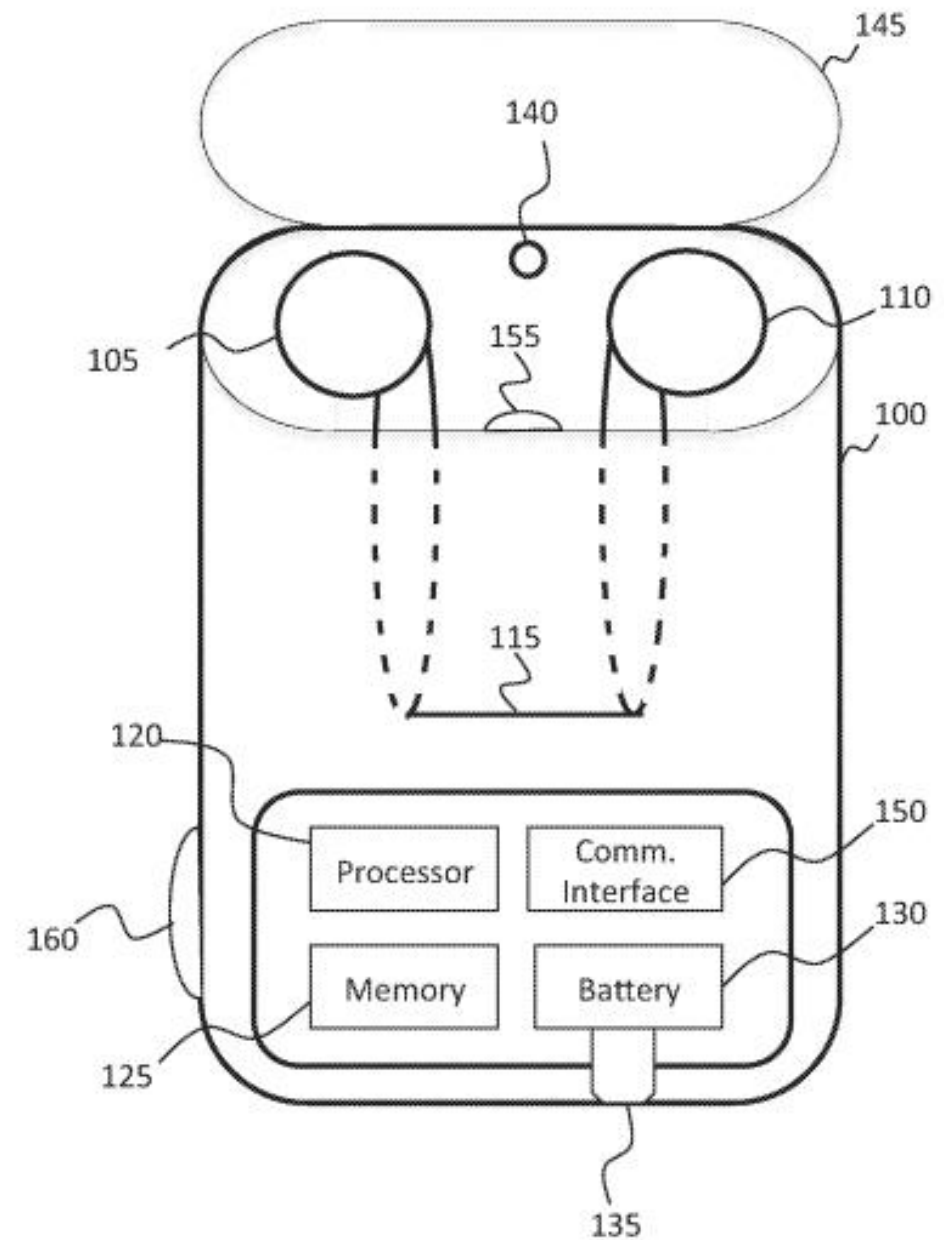
- Только в форме изобретения
- Срок действия патента 20 лет
- Срок получения – около 2х лет

Этап I. Облако патентов

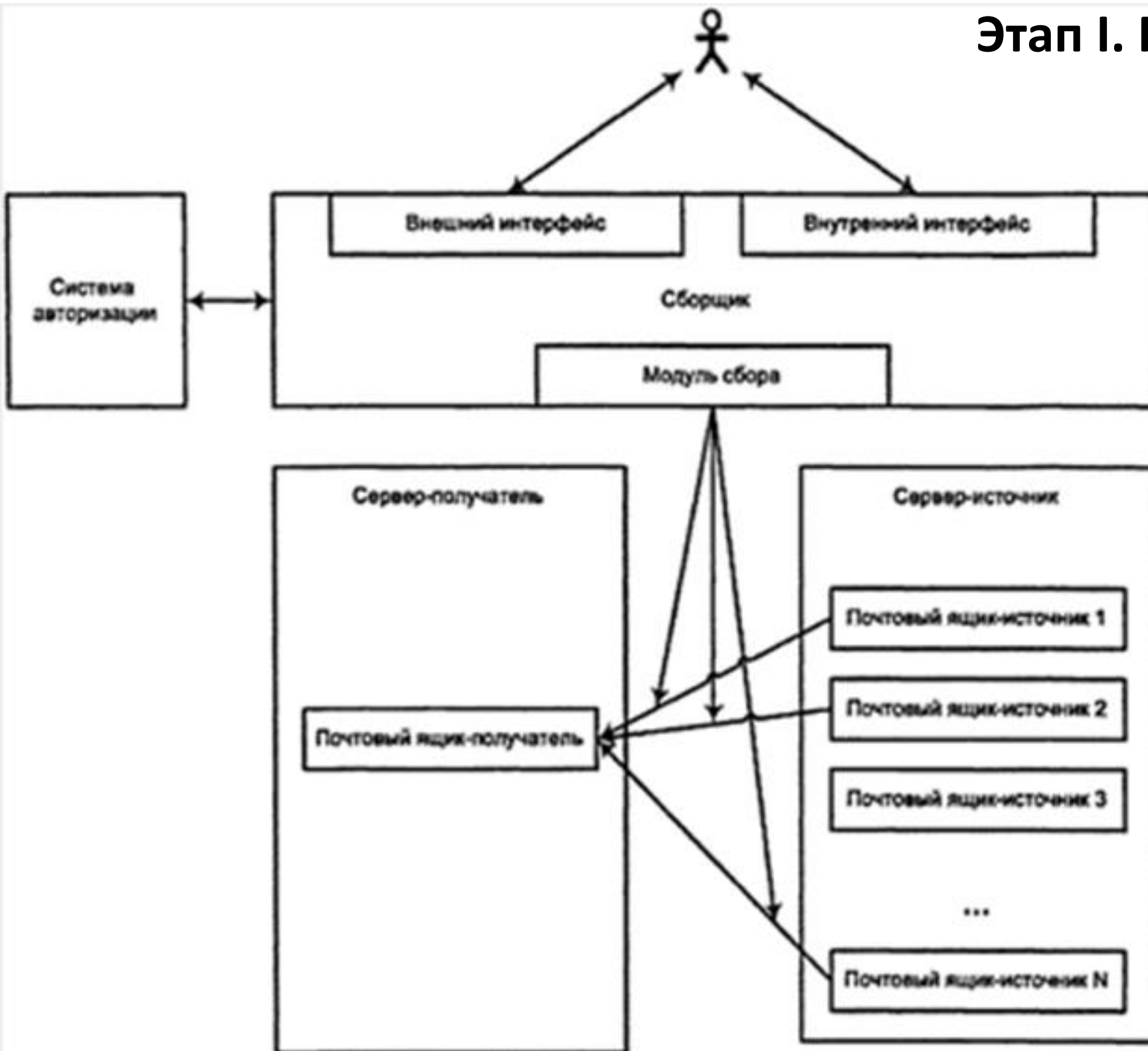


Этап I. Примеры

- Air Pods
- Wireless audio output devices



Этап I. Патент № 101217 (Яндекс)



Фиг. 1

Этап I. Патент № 101217 (Яндекс)

Способ управления сбором сообщений электронной почты, доступный как зарегистрированным пользователям почтовой системы, так и новым пользователям, согласно которому:

- **функции управления сбором сообщений распределяют между двумя интерфейсами: внешним и внутренним**, при этом предоставляют доступ к внешнему интерфейсу авторизованным и неавторизованным пользователям, в том числе пользователям, не имеющим ящик-получатель, а к внутреннему - пользователям, авторизованным на сервере-получателе, при этом предоставляют возможность регистрации ящика-получателя пользователям, не имеющим такого ящика
- фиксируют факт авторизации пользователя, имя ящика-получателя и заданные параметры сбора сообщений из других ящиков с обеспечением возможности просмотра почтовых сообщений

Этап I. Патент № 101217 (Яндекс)

Система сборщика сообщений электронной почты с возможностью управления сбором почты как зарегистрированным пользователям почтовой системы, так и новым пользователям, содержащая взаимосвязанные средства внутреннего и внешнего интерфейсов для управления сбором сообщений, а также модуль сбора для распределения задач сбора сообщений и управления процессором сбора, обеспечивающий периодическую проверку заданных почтовых ящиков-источников и в случае наличия в них сообщений их пересылку в общий ящик-получатель, при этом внешний интерфейс предназначен для указания ящика-источника, регистрации при необходимости ящика-получателя и запуска сбора, доступен как пользователям, авторизованным на сервере-получателе, так и неавторизованным пользователям, внутренний интерфейс позволяет добавлять ящик-источник и запускать сбор сообщений, является частью интерфейса почтовой системы ящика-получателя и доступен пользователям, авторизованным на сервере-получателе.

Этап I. Патентный поиск

- НОВИЗНА
- патентная чистота
- www.fips.ru
- [www. espacenet.com](http://www.espacenet.com)
- <http://www.uspto.gov/>
- <http://patentscope.wipo.int/>

Главное правило



Этап II. Создание компании

Темы для обсуждения

- выбор организационно-правовой формы
- корпоративные отношения
- налогообложение, льготы для IT компаний
- урегулирование отношений между учредителями и разработчиками



Этап II. Как реализовать себя в IT?

- работник
- freelancer
- ИП
- компания
- обособленное подразделение иностранной фирмы

Этап II. Строим свой бизнес: ООО или ИП?



ООО



- ответственность только в пределах вклада
- можно вести любую деятельность
- бизнес считается более устойчивым
- продать бизнес проще
- возможна субсидиарная ответственность



ИП



- процедура регистрации проще и дешевле
- отвечает всем имуществом
- легче вывести деньги из бизнеса
- штрафы для ИП ниже
- ликвидировать бизнес проще

Этап II. Создание компании: режимы налогообложения для IT компаний

| Общий режим (ОСНО) | Упрощенный режим (УСН) | Патентная система |
|--|--|---|
| <p>18% НДС 20% Налог на прибыль 2,2% Налог на имущество + Страховые взносы</p> | <p>6% на «Доходы» <u>или</u> 15% на «Доходы «минус» расходы»</p> | <p>1 147 000 * 6% (68 820 рублей) стоимость патента</p> |
| <p>Особенности уплаты НДС Освобождены от НДС передача исключительных прав (в т.ч. по лицензионному (сублицензионному) договору) на</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ изобретения ▪ полезные модели ▪ промышленные образцы ▪ программы для ЭВМ ▪ базы данных ▪ топологии интегральных микросхем ▪ секреты <p>(подп. 26 п. 2 ст. 149 НК РФ).</p> <p><u>Разработка и техподдержка ПО облагаются НДС!</u></p> | <p>Условия применения <u>для вновь созданной компании:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ оборот за год в 2017 – 2019 гг. < 150 000 000 рублей ▪ численность работников < 100 человек <p><u>для действующей компании:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ доход за 9 месяцев текущего года < 112,5 млн рублей ▪ остаточная стоимость основных средств < 150 млн рублей ▪ доля участия в организации других юридических лиц < 25% ▪ отсутствие филиалов <p>ИП могут перейти на УСН независимо от размера полученных до переходов доходов! (письмо Минфина 05.11.2013 г. № 03-11-11/47084)</p> | <p>Условия применения</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ только для ИП ▪ только в отношении оказания услуг (выполнения работ) по разработке программ для ЭВМ и баз данных (программных средств и информационных продуктов ЭВМ), их адаптации и модификации ▪ численность работников < 15 человек ▪ объем годовой выручки < 60 млн. руб. <p>ИП может в рамках патента оказывать услуги иностранным клиентам и клиентам из других субъектов РФ, в случае если договор заключен на территории субъекта, указанного в патенте</p> |

Этап II. Создание компании: общий режим налогообложения (ОСНО)

18% НДС

20% Налог на прибыль

2,2% Налог на имущество

+ Страховые взносы

Особенности уплаты НДС

Освобождены от НДС передача исключительных прав (в т.ч. по лицензионному (сублицензионному) договору) на

- изобретения
- полезные модели
- промышленные образцы
- программы для ЭВМ
- базы данных
- топологии интегральных микросхем
- секреты

(подп. 26 п. 2 ст. 149 НК РФ)

Разработка и техподдержка ПО облагаются НДС!

Особенности налогообложения игры

- По общему правилу лицензия НДС не облагается
- Реализация дополнительных опций игры должна облагаться НДС по ставке 18%



«Мэйл.Ру Геймз»

Постановление АС МО от 18.06.2015 по делу N А40-91072/14
Постановление АС МО от 12.10.2015 по делу № А40-56211/14

Этап II. Создание компании: упрощенная система налогообложения

6% на «Доходы»

15% на «Доходы – Расходы»

Условия применения

для вновь созданной компании:

- оборот за год в 2017 – 2019 гг. < 150 000 000 рублей
- численность работников < 100 человек

для действующей компании:

- доход за 9 месяцев текущего года < 112,5 млн рублей
- остаточная стоимость основных средств < 150 млн рублей
- доля участия в организации других юридических лиц < 25%
- отсутствие филиалов

ИП могут перейти на УСН независимо от размера полученных до переходов доходов!

(письмо Минфина 05.11.2013 г. № 03-11-11/47084)

Этап II. Создание компании: патентная система налогообложения

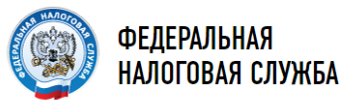
СТОИМОСТЬ ПАТЕНТА

1 147 000 * 6% (68 820 рублей)

Условия применения

- только для ИП
- только в отношении оказания услуг (выполнения работ) по разработке программ для ЭВМ и баз данных (программных средств и информационных продуктов ЭВМ), их адаптации и модификации
- численность работников < 15 человек
- объем годовой выручки < 60 млн. руб.

ИП может в рамках патента оказывать услуги иностранным клиентам и клиентам из других субъектов РФ, в случае если договор заключен на территории субъекта, указанного в патенте



ФЕДЕРАЛЬНАЯ
НАЛОГОВАЯ СЛУЖБА

Расчет стоимости патента

[Оставить отзыв](#)

Период: 2018 | Период использования Патента: 12 | мес.

УФНС: 54 Новосибирская область

Закон Новосибирской области от 16.10.2003 № 142-ОЗ «О налогах и особенностях налогообложения отдельных категорий налогоплательщиков в Новосибирской области» устанавливает налоговую ставку по налогу, взимаемому в связи с применением патентной системы налогообложения, в размере 0 процентов по 31 декабря 2020 года для налогоплательщиков - индивидуальных предпринимателей, впервые зарегистрированных после 1 июля 2015 года, после 1 января 2016 года, после 1 января 2017 года при осуществлении определенных видов деятельности.

Муниципальное образование: г. Новосибирск

Вид деятельности: --Выберите--

Значение:


Расчитать

Раздел сайта "Патентная"

- Сбор, обработка и утилизация отходов, а также обработка вторичного сырья
- Резка, обработка и отделка камня для памятников
- Оказание услуг (выполнение работ) по разработке программ для ЭВМ и баз данных (программных средств и информационных продуктов вычислительной техники), их адаптации и модификации**
- Ремонт компьютеров и коммуникационного оборудования
- розничная торговля, осуществляемая через объекты стационарной торговой сети с площадью торгового зала от 30 до 50 квадратных метров по каждому объекту организации торговли

Этап II. Создание компании: льготы для IT-бизнеса и их виды

Налоговые льготы


Пониженные тарифы
страховые взносы
(до 2023 года)


Снижение налогового бремени по
налогу на прибыль (ОСНО)

| | Общий порядок | Льгота |
|--------------|---------------|------------|
| ПФ РФ | 22% | 8% |
| ФСС | 2,9% | 2% |
| ФОМС | 5,1% | 4% |
| Итого | 30% | 14% |

Уменьшение налогооблагаемой
базы путем **единовременного**
списания стоимости
электронно-вычислительной
техники IT-компаний

пп. 3, п. 1, пп. 1.1 п. 2 ст. 427 НК РФ

п. 6 ст. 259 НК РФ, Письмо Минфина России от
06.12.13 № 03-11-10/53327

Этап II. Создание компании: кто имеет право на льготу в 2018?

- компании, задействованные в сфере IT
- фирмы-разработчики, создатели, продавцы ПО для ЭВМ, баз данных
- организации - настройщики, установщики, тестировщики программ
- предприятия, сопровождающие обслуживание ЭВМ и ПО в течение всего периода эксплуатации

| Условие | Тариф 14% | Тариф 20% |
|-----------------------------|-------------------|--|
| Режим налогообложения | Не имеет значения | УСН |
| Общая сумма доходов | Не имеет значения | 79 млн. |
| Доля льготных доходов | Не менее 90% | Не менее 70% |
| Среднесписочная численность | Не менее 7 чел. | Не более 100 чел. |
| Аккредитация | Да | Не имеет значения |
| ОКВЭД | Основной - 62.01 | 62.01, 62.02, 62.09, 63.11, 63.11.1 и 95.11 (письмо ФНС России № БС-4-11/12447@ от 03.07.2017) |

Доходы от IT-деятельности: что к ним относить?

При определении дохода от IT-деятельности в целях получения льготы учитывается только такой доход, который организация получает за

- разработку программ для ЭВМ (баз данных) и их реализацию
- оказание услуг по разработке, адаптации, модификации, установке, тестированию и сопровождению программ для ЭВМ (баз данных)

Так, выручка общества от продажи лицензий на право использования ПО не относится к доходу от IT-деятельности при определении права на получение льготы

Постановление АС УО от 11.09.2017 N Ф09-4397/17 по делу N А50-22827/2016

Льготы для IT-бизнеса: реальные кейсы

Дело ООО «ФрэшСторе» VS Пермское отделение ФСС РФ (дело № А50-24398/2013)

Налогоплательщик отстаивал право на льготу по взносам

- льготированная деятельность (код ОКВЭД 73.60) указана в ЕГРЮЛ как дополнительная
- выручка получена организацией по договорам на разработку элементов сайтов, продажу программ, сублицензионным и агентским договорам
- доля от этой выручки – более 90% от общего дохода
- ФСС не доказала, что организация продавала «чужие» программы

Льготы для IT-бизнеса в НСО

| | |
|---|------------------------------|
| Обычная налоговая ставка по налогу на прибыль (региональный бюджет) | Льгота для IT компаний в НСО |
| 17% | 13,5% |

+ 3% в федеральный бюджет

Основание для получения льготы – обращение в налоговый орган и предоставление

1. Документа о государственной аккредитации компании
2. Расчета доли доходов, полученных от непосредственной деятельности в сфере IT (не менее 90% в сумме всех доходов организации)

Закон НСО от 16.10.2003 № 142-ОЗ

«О налогах и особенностях налогообложения отдельных категорий налогоплательщиков в Новосибирской области»

Льготы для IT-бизнеса: советы налогового консультанта

- уделять внимание внутреннему документообороту компании, подтверждающему создание (не перепродажу) ПО

- обеспечивать наличие и правильное оформление следующих документов
 - приказы о создании ПО
 - служебные задания о создании ПО, его отдельных элементов ПО
 - служебные записки
 - должностные инструкции разработчиков

Этап II. Создание компании. А нужен ли корпоративный договор?

1. Пришел инвестор
2. Я-инвестор
3. Классика жанра: 50/50, 33/33/33
4. Вступаем в партнерство, создаем совместное предприятие
5. Выходим за пределы своей территории (другой регион, мировые просторы)
6. Требуют кредиторы

Что включить в корпоративный договор?

1. кто управляет, как управляет и кто за что отвечает
2. распределяем функции и обязанности
3. контроль за деятельностью общества
4. как голосуем
5. когда, сколько и в каких случаях
6. ты мне доверяешь
7. где выход из «тупика»
8. право на выход / смена участника
9. как делить прибыль
10. запрет конкуренции
11. наказать рублем / исключить / ликвидировать



Условия корпоративного договора

| | |
|--|---|
| Органы управления юридического лица | формирование органов управления общества из состава представителей инвестора / основателя |
| | ограничение полномочий генерального директора общества - представителя основателя / инвестора |
| Порядок принятия решений | голосование на общих собраниях в соответствии с указаниями инвестора |
| | обязанность основателя предварительно согласовывать позицию с инвестором на общих собраниях |
| | единогласное принятие решений по большинству вопросов управления обществом |
| Распоряжение долями и дивидендами | обязанность участников общества направить часть их прибыли на определенные цели |
| | запрет на продажу доли без согласия инвестора |
| | обязательство основателя присоединиться к соглашению в случае передачи долей в собственность другому лицу |

Условия корпоративного договора

| | |
|---|---|
| Контроль за обществом | получение инвестором <ul style="list-style-type: none">▪ оригиналов и копий любых документов▪ устных и письменных разъяснений от работников по всем вопросам, связанным с деятельностью общества |
| Положения о неконкуренции | заверения и гарантии основателя о том, что он не участвует в организациях-конкурентах |
| | обязанность инвестора не разглашать конфиденциальную информацию (секреты производства (ноу-хау)) основателя |
| | обязанность основателя <ul style="list-style-type: none">▪ не приобретать права участия в конкурирующих компаниях▪ не вступать с ними в трудовые отношения▪ не оказывать им какие-либо услуги (не выполнять для них работы) |
| Ответственность за нарушение условий корпоративного договора | исключение основателя / инвестора из общества |
| | право на односторонний выход из общества |
| | наложение штрафа на нарушителя |

Этап III. Поиск финансирования

Темы для обсуждения

- разработка на базе государственных учреждений
- бизнес с иностранными инвестициями
- заключение договоров с иностранными компаниями
- субсидирование



Предмет финансирования

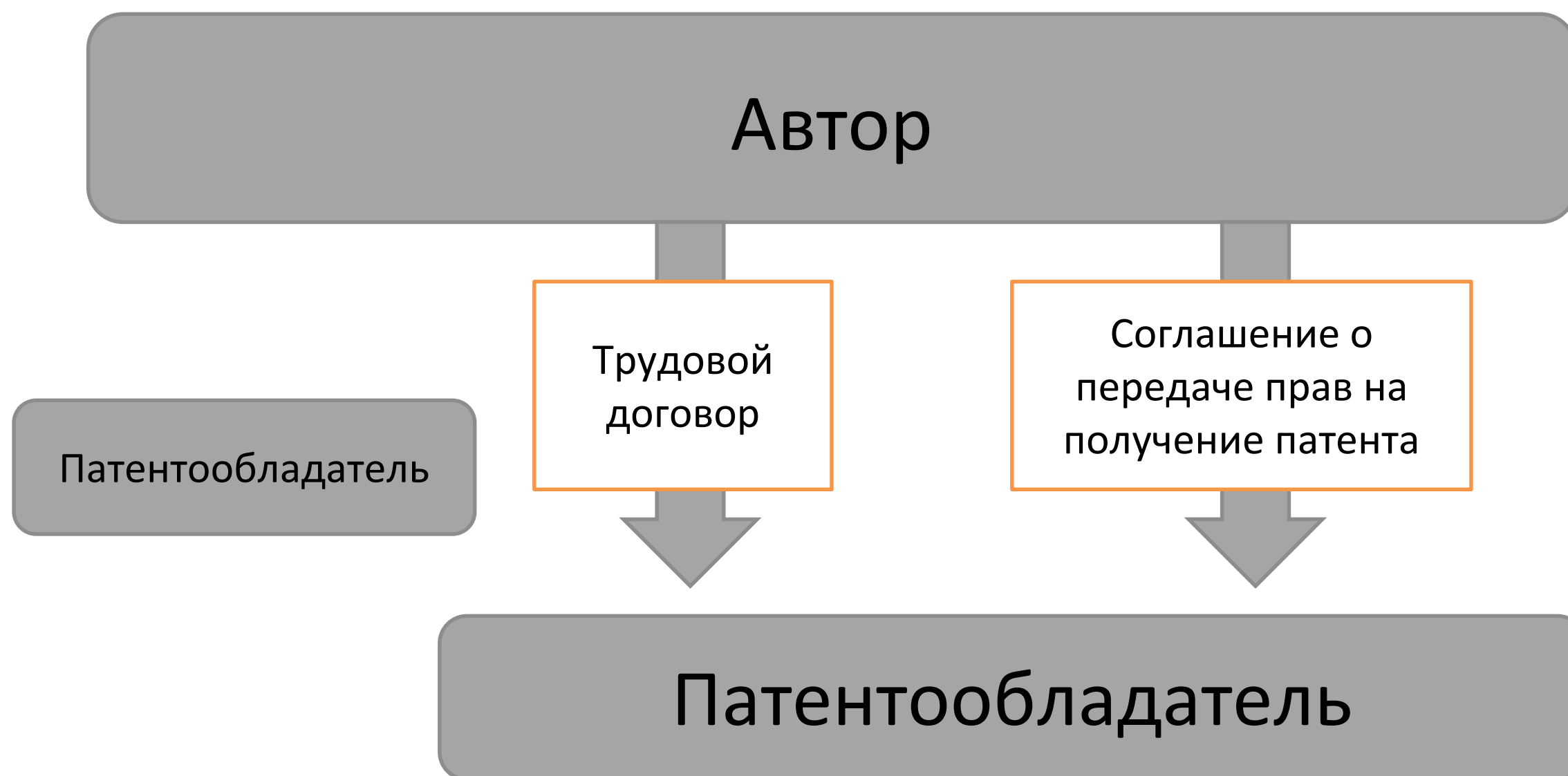
- компания (корпоративные отношения)
- команда
- интеллектуальная собственность
- совместная деятельность

Субсидирование

- **МБИЦ ООО "Медико-биологический инжиниринговый центр"**
<http://engineering.academpark.com/>
- ограничены суммой, около 100 т.р. на проект
- начинают прием заявок в августе-сентябре
- проект должен быть исполнен до конца года
- компания-заявитель должна быть резидентом территориального инновационного кластера НСО / одного из технопарков или бизнес-инкубаторов НСО

- **РЭЦ АО «Российский экспортный центр»**
[https://www.exportcenter.ru/services/subsidirovanie/subsidii-na-patentovanie/subsidii-na-patentovanie /](https://www.exportcenter.ru/services/subsidirovanie/subsidii-na-patentovanie/subsidii-na-patentovanie/)
- компенсируют затраты (часть затрат), понесенные в отчетном году или в 4 кв. прошедшего года после подготовки пакета документов

Этап III. Оборот интеллектуальных прав с организациями – как передать?



Вариант 1



Вариант 2



Вариант 3



Вариант 4



Этап III. Поиск финансирования: Иностранные инвестиции

Инвестиции в российские компании

1. 100% иностранного участия
2. совместное участие (менее 100%)

- система налогообложения – ОСНО
- дивиденды, выплаченные иностранному инвестору – ставка **15%** (пп.3 п.3 ст.284 НК РФ)

Создание обособленных подразделений

1. филиал
2. представительство

- не является самостоятельным юридическим лицом
- **признается налогоплательщиком**
- **проходит аккредитацию на территории РФ** (МИФНС России № 47 по г. Москве, ТПП РФ)
- осуществляет аккредитацию иностранных работников

Постоянные представительства иностранных компаний: особенности налогообложения

Постоянное представительство – филиал, представительство, отделение, бюро, контора, агентство, любое другое обособленное подразделение или иное место деятельности этой организации

- уплачивает авансовые платежи и налог на прибыль по российским правилам (ст.307 НК РФ), представляет налоговую декларацию и отчет о деятельности иностранной организации (форма утверждена приказом МНС РФ от 16.01.2004 г. №БГ-3-23/19)
- может не вести бухгалтерский учет по российскому законодательству, если он ведет учет доходов и расходов, иных объектов налогообложения в соответствии с законодательством иностранного государства

Основа стабильного сотрудничества

- A. доверяй, но проверяй
- B. на бумаге и на деле
- C. корпоративный договор
- D. куда и как будем двигаться
- E. кому принадлежит результат и права на него

p.s. Главное - вовремя задать нужный вопрос

«Путешествующие» IT-специалисты

В России могут создать **специальный налоговый режим** для «путешествующих» IT-специалистов

90 дней в России + **заявление** в ФНС = налоговый резидент = **13 % НДФЛ**

Для сравнения: НДФЛ в Германии – 45%, в Швеции – 57%




Преференции для отечественного IT-бизнеса. Изменения в Законе о закупках 44-ФЗ

В целях защиты внутреннего рынка, национальной экономики установлен **запрет / ограничение на допуск иностранных товаров, работ и услуг происходящих из иностранных государств** для целей осуществления закупок (в том числе ПО).

В исключительных случаях запрет может быть снят на отдельные виды товаров



Официальный сайт

**ЕДИНОЙ ИНФОРМАЦИОННОЙ
СИСТЕМЫ В СФЕРЕ ЗАКУПОК** 

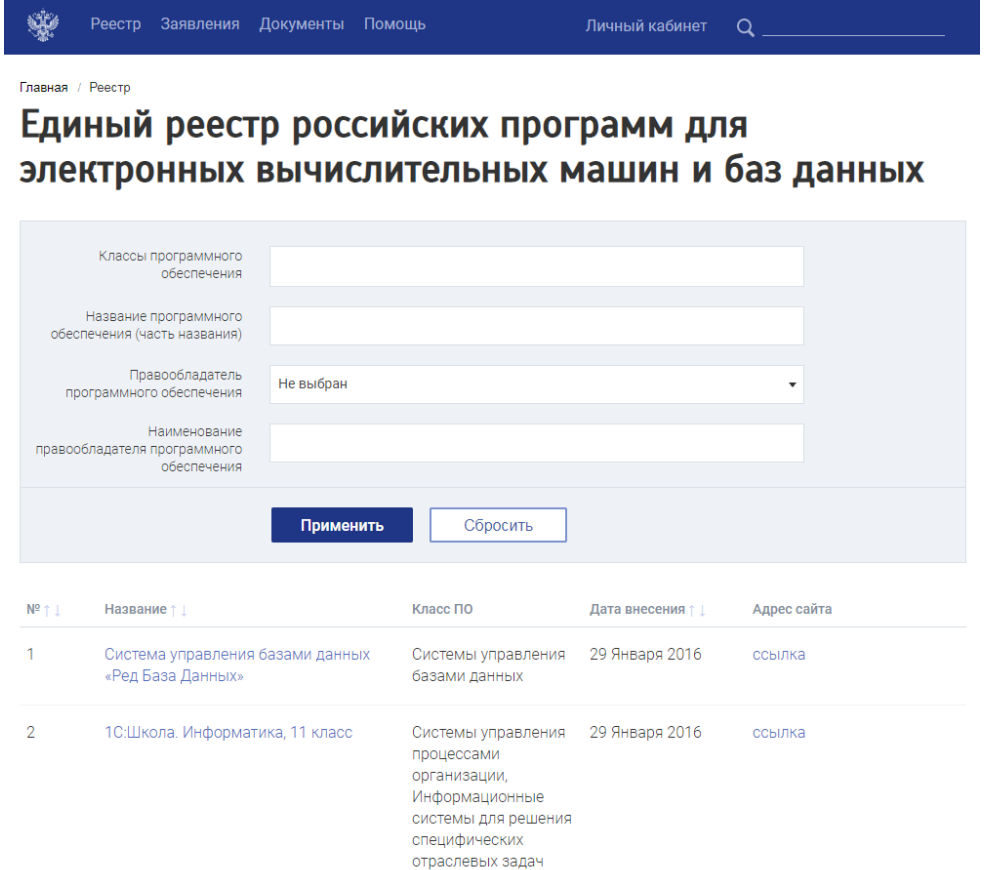
 [ЗАКАЗЧИКАМ](#)

 [ПОСТАВЩИКАМ](#)

Преференции для отечественного IT-бизнеса. Реестр российского ПО

В реестр включаются сведения о ПО в случае, если

- исключительное право на ПО принадлежит
 - российской НКО
 - коммерческой организации,
доля государства в которой превышает 50%
 - гражданину РФ
- ПО введено в гражданский оборот на территории РФ,
используется на территории РФ



Реестр Заявления Документы Помощь Личный кабинет

Главная / Реестр

Единый реестр российских программ для электронных вычислительных машин и баз данных

Классы программного обеспечения

Название программного обеспечения (часть названия)

Правообладатель программного обеспечения

Наименование правообладателя программного обеспечения

| № | Название | Класс ПО | Дата внесения | Адрес сайта |
|---|--|--|----------------|------------------------|
| 1 | Система управления базами данных «Ред База Данных» | Системы управления базами данных | 29 Января 2016 | ссылка |
| 2 | 1С:Школа. Информатика, 11 класс | Системы управления процессами организации, Информационные системы для решения специфических отраслевых задач | 29 Января 2016 | ссылка |

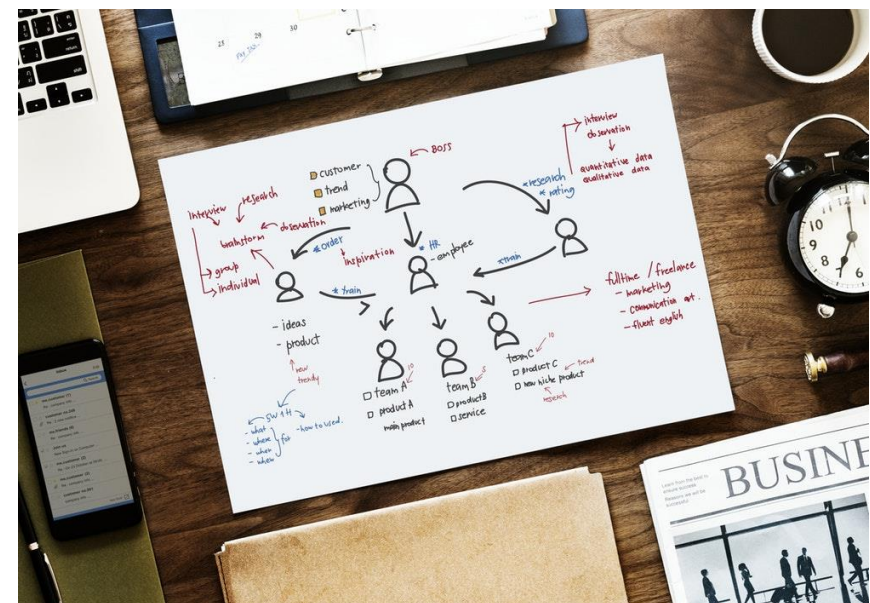
Как попасть в реестр российского ПО?

| Этап | Название | Срок | Комментарий |
|------|--|---|--|
| I | Подготовка заявления и документов в Минкомсвязь | | Заявление имеет важное значение (должно быть верным с юридической и технической точки зрения) |
| II | Формальная проверка и регистрация заявления | 10 р.д. | Если заявление не прошло проверку, вы можете исправить ошибки и подать его повторно |
| III | Публикация заявления | 1 р.д. | |
| IV | Рассмотрение экспертным советом Минкомсвязи | 30 р.д. | <p>Результат рассмотрения: экспертное заключение</p> <ul style="list-style-type: none"> — о соответствии требованиям Правил — о несоответствии требованиям Правил <p>В ходе рассмотрения заявителю может быть направлен запрос.</p> <p>Ответ на запрос необходимо отправить в течение 30 дней. Срок рассмотрения приостанавливается на срок ожидания вашего ответа</p> |
| V | Решение о включении или об отказе во включении в реестр | 65 р.д. с даты регистрации заявления, но не позднее 10 р.д. с даты экспертного заключения | - |
| VI | Публикация решения о включении или об отказе во включении в реестр | 1 р.д. с даты принятия решения | |
| VII | Внесение и публикация сведений о ПО в реестр | 1 р.д. с даты принятия решения | |

Этап IV. Производство

Темы для обсуждения

- договор с автором-сотрудником, фрилансером, налогообложение
- юридическая важность технического задания
- использование свободных лицензий
- оформление усовершенствований



Этап IV. Кому принадлежат права на нематериальный актив?

Автор

Договор на создание программы



Договор об отчуждении прав



Трудовой договор



Правообладатель



Этап IV. Условия

Предмет: можно идентифицировать?

Переход прав: в каком объеме и когда?

Фрилансер /компания:

- договор (подряд, авторского заказа)
- техническое задание
- акт
- оплата

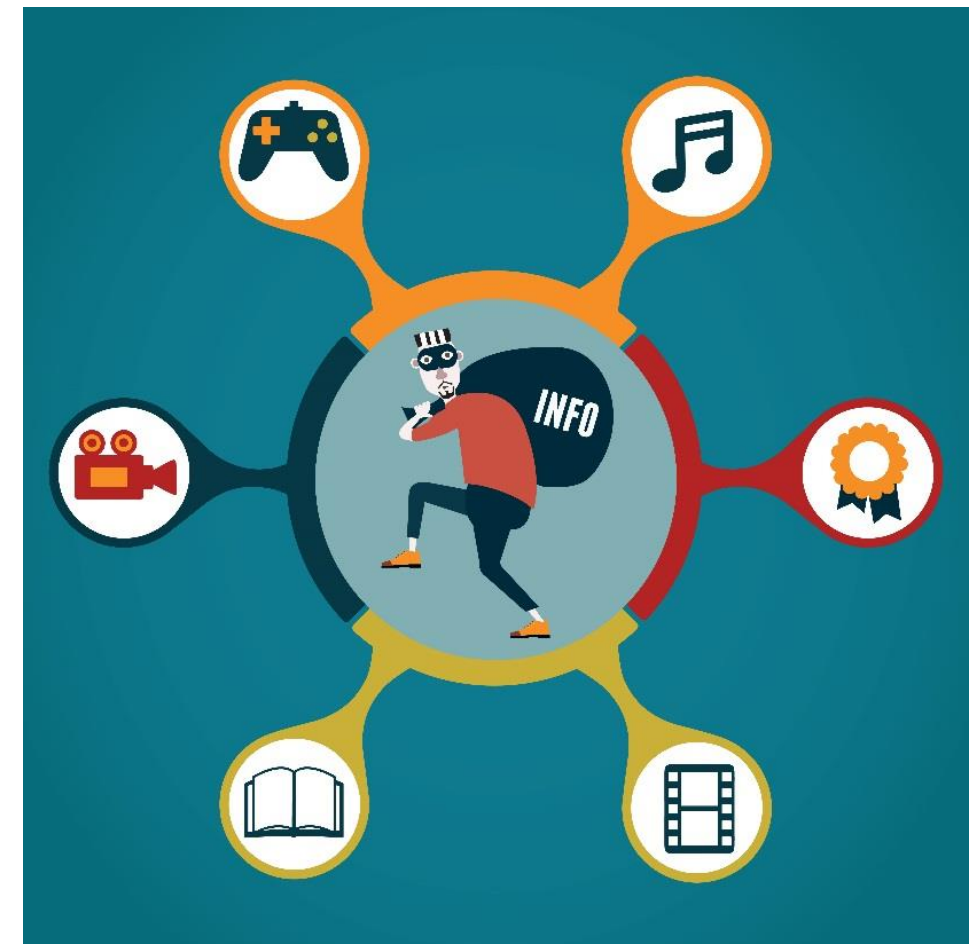
Сотрудник:

- трудовой договор
- соглашение о распределении прав
- выплата вознаграждения
 - ✓ Создан творческим трудом сотрудника
 - ✓ Входит в трудовые обязанности работника
 - ✓ В случае увольнения правообладателем останется компания
 - ✓ Место создания не влияет на признание ОИС служебным
 - ✓ Использование технических средств компании не делает ОИС служебным
 - ✓ Если создано не на рабочем месте, может быть служебным

Этап IV. Как минимизировать риски «кражи» разработки и претензий от авторов?

- Трудовой договор или договор на разработку
- Соглашение о конфиденциальности
- Техническое задание + отчеты (акты)
- Соглашение с автором о выплате авторского вознаграждения
- Регистрация программы в Роспатенте, USPTO

Работают ли соглашения о «неконкуренции» в РФ?



Этап IV. Распределение прав на усовершенствования, когда регистрировать?

Программы для ЭВМ - новый функционал

Ст. 1260 ГК РФ

Усовершенствования возможны только с согласия Правообладателя

Этап IV. Производство: Сотрудники и налогообложение

В штате (резидент / нерезидент):



- сотрудник на стационарном рабочем месте
- сотрудник работает дистанционно

На основании договора ГПХ:

- резидент
- нерезидент

Налоги на сотрудников

| | Трудовой договор | Договор ГПХ | |
|--------|--|--|---|
| | | с ФЛ без статуса ИП | с ИП |
| Налоги | 13 % или 30 % | 13 % или 30% | ОСНО 18% НДС 13% - пр. вычет |
| | | | Упрощенка 6% или 15% |
| | | | Патент 1 147 000 * 6% (68 820 рублей) |
| Взносы | <ul style="list-style-type: none"> ▪ ПФ – 22 % ▪ ФСС – 2,9 % ▪ ФОМС – 5,1 % <p>С учетом IT-льготы</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ ПФ – 8 % ▪ ФСС – 2 % ▪ ФОМС – 4 % | <ul style="list-style-type: none"> ▪ ПФ – 22 % ▪ ФОМС – 5,1 % ▪ Страхование от ВНиМ – нет ▪ Страхование от несчастных случаев на производстве – если это предусмотрено договором ГПХ | <p>Фиксированные платежи: ПФ – 26 545 руб. ФОМС – 5 840 руб.</p> <p>+ 1% в ПФ с доходов, превышающих 300 000 рублей (но не более 185 815 рублей)</p> |
| Прим. | | | <ul style="list-style-type: none"> ▪ ИП на УСН «доходы» и ЕНВД без работников уменьшает налог на взносы за себя ▪ ИП на УСН «доходы» и ЕНВД, у которого есть работники, уменьшает налог на взносы, уплаченные и за себя, и за работников, но не более, чем 50% от суммы исчисленного налога |

 - платит организация
 - платит физлицо

Налог сотрудника

| | |
|------------|--|
| 13% | налоговые резиденты |
| | граждане-стран ЕАЭС (Беларусь, Казахстан, Армения, Киргизия) |
| | высококвалифицированные специалисты |
| | беженцы |
| | получившие временное убежище в РФ |
| | работающие по патенту |
| 30% | налоговые нерезиденты |



Для работников по патенту при наличии заявления от подрядчика и уведомления из налогового органа **размер НДФЛ может быть уменьшен на сумму платежей за патент**, которые уплачены в текущем году

(п. 6 ст. 227.1 НК РФ и письмо ФНС от 22.03.2016 № БС-4-11/4792@)

Трудовые отношения с иностранными IT-специалистами

Статья 13. ФЗ «О правовом положении иностранных граждан в РФ» № 115-ФЗ

Желающий получить работу иностранец должен получить

- разрешение на работу в РФ
- патент (Абхазия, Азербайджан, Молдова, Таджикистан, Узбекистан, Украина)

Работодатель должен также узаконить свою деятельность по использованию иностранной рабочей силы через получение специального разрешения

Трудовые отношения с иностранными IT-специалистами

Договор

Дополнительно указываются сведения о:

- разрешении на работу или патенте на работу
- разрешении на временное проживание в РФ или виде на жительство
- основания оказания медицинской помощи в течение срока действия ТД
(в т.ч. реквизитов полиса ДМС или договора на оказание платных медицинских услуг)

Пенсия. Условия для назначения иностранцам

- присоединились к обязательной системе пенсионного страхования (СПС)
- имеют вид на жительство

Особенности договора ГПХ

- отсутствие контроля со стороны заказчика: он не имеет права определять режим выполнения работ, вести учет отработанных исполнителем дней, часов
- на такого «работника» не распространяется действие трудового законодательства (ч. 8 ст. 11 ТК РФ): заказчик не обязан предоставлять ему отпуск, обеспечивать безопасные условия труда, оплачивать больничные
- установление конечного срока действия договора, даже если стороны не планируют прекращать сотрудничество (ст.ст. 708, 783 ГК РФ)

Разработка ПО: Работа или услуга?

| Договор подряда | Договор оказания услуг |
|-------------------------------|-------------------------------------|
| Выполняется работа | Оказывается услуга |
| Важность конечного результата | Ценность процесса (деятельности) |
| Овеществленность результата | Неовещественный характер результата |

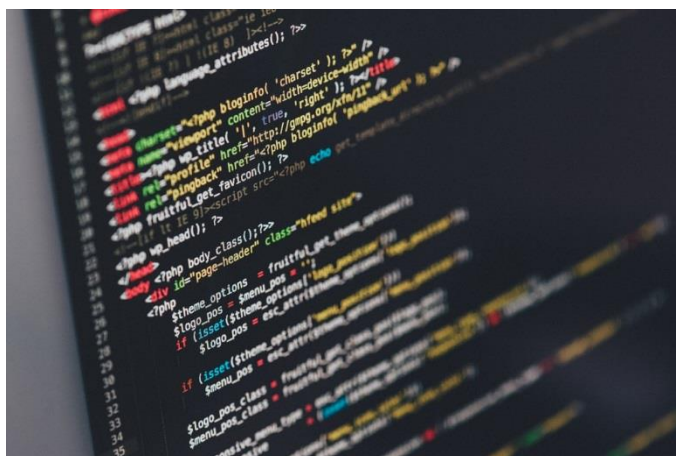


дело № А45-25970/2017

дело № А56-97806/2017



дело № А56-62770/2016



Разработка ПО: Какой договор выбрать?

Программист



- Односторонний отказ от договора (возмещение только убытков)
- Нет результата как цели договора
- Оплата фактически выполненных работ

договор на оказание услуг

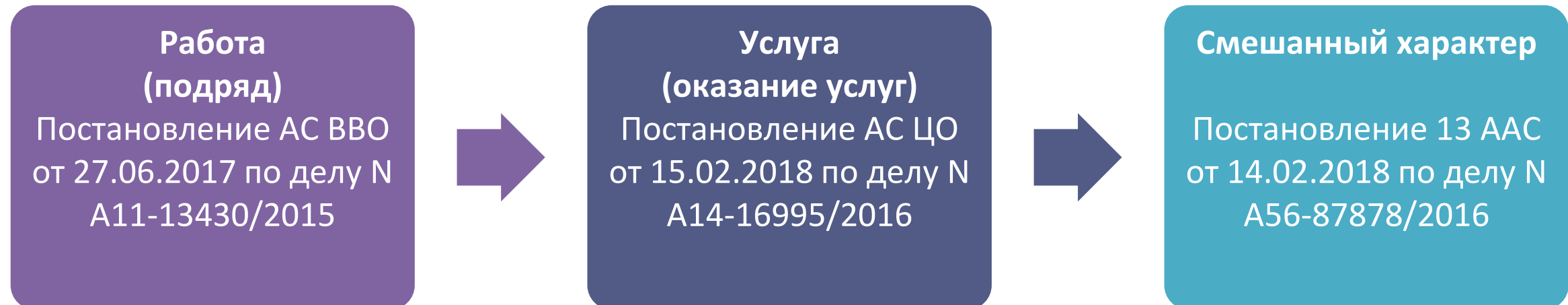
договор на выполнение работ

Заказчик



- Цель договора – результат
- Если результат не достигнут, заказчик может не оплачивать даже фактически выполненные работы

Правовая квалификация договора на создание сайта



Стратегия победителя: приводим документы в порядок

Чтобы выиграть спор в суде, необходимо позаботиться о доказательствах:

- договариваемся письменно
- предусматриваем возможность обмена документами через электронную почту, вписываем конкретные адреса и контактных лиц
- обмениваемся письмами и документами через электронную почту с последующем направлением оригиналов почтой России
- обязательно направляем отчет, акт о выполненной работе по почте

Стратегия победителя: приводим документы в порядок (продолжение)

- фиксируем и сохраняем простои, задержки со стороны заказчика
- обмениваемся документами через специальные платформы: 1С, Диадок
- реагируем на претензии оперативно
- не удаляем переписку
- следим, чтобы переписка осуществлялась по адресам, указанным в договоре
- если в электронной переписке заказчик попросил что-нибудь добавить, переделать, изменить – просим сканированную копию официального письма
- доплату за доп.работы оговариваем на берегу

Этап IV. Производство: Юридическая важность ТЗ

Техническое задание - это основной исходный документ для разработки нового программного обеспечения, в котором формулируются основные цели разработки, принципиальные требования к продукту, определяются сроки и этапы разработки

- создается самим разработчиком ПО (большая ответственность за несоответствие программы ТЗ)
- создается заказчиком /сторонней организацией (меньшая ответственность)

Юридическая важность ТЗ: реальные кейсы

Дело N А45-25970/2015

Суд взыскал с разработчика полученную сумму по договору и неустойку.

Во взыскании с заказчика неоплаченной суммы по договору отказано

- было заказано сложное с технической точки зрения ПО, состоящее из ряда различных приложений, модулей и дополнительных функций
- **ТЗ было написано очень подробно (60 страниц), при этом самим разработчиком-ответчиком**
- **в договоре подряда был пункт о приемлемости для заказчика только такого результата, который соответствует всем требованиям ТЗ**

Юридическая важность ТЗ: реальные кейсы

ООО «Банк Софт Систем» VS Попов П.А. (дело N 33-27231/2017)

Суд взыскал с разработчика сумму, соответствующую 68% неосуществленной работе

- банк заказал разработку ПО для ЭВМ и модификацию устаревшего мобильного приложения (мобильный банк)
- **ПО было разработано с нарушениями и фактически не соответствовало ТЗ**
- по итогам **компьютерно-технической экспертизы** до сотых процентов был установлен объем проделанной работы, объем несоответствия ПО ТЗ, количество дней и денежных средств необходимых для доработки

Юридическая важность ТЗ: реальные кейсы

Распространенная ситуация: заказчик не доволен результатом, а ТЗ прописано слабовато

Шансы у заказчика в суде минимальны

- компания заказала разработку сайта по продаже автодеталей, при этом на сайт должна была автоматически выгружаться информация от поставщиков автодеталей и автоматически обрабатываться запросы клиентов (что-то близкое к Emex.ru)
- **ТЗ было написано на 1 странице**
- сайт функционирует, но не так, как хотел и представлял себе заказчик
- претензии должны быть обоснованы документально

Юридическая важность ТЗ: как защитить свой продукт от претензий?

1. Избегайте условий о полном соответствии результата работ ТЗ
2. Включите в договор условие о буквальном толковании положений ТЗ
3. Предусмотрите условие о внесении в ТЗ новых требований как о дополнительной услуге
4. Соблюдайте условия договора и ТЗ, поскольку компьютерно-техническая экспертиза способна выявить соответствие/ несоответствие ПО ТЗ (даже до сотых %), эксперты подобного уровня есть и в Новосибирске

Этап IV. Свободные лицензии (Open Source)

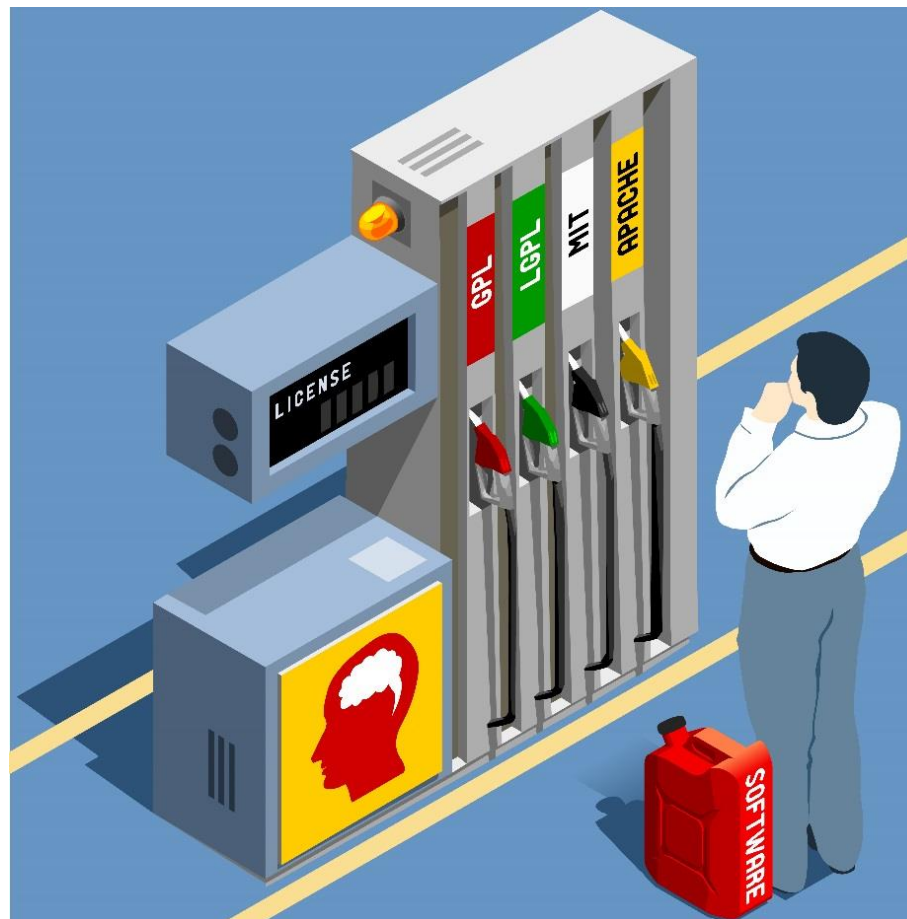
- Пользователю предоставляется широкий объем правомочий на недискриминационной основе:
 - неограниченное право на использование программы без ограничения целями или сферами (коммерческое, некоммерческое)
 - право создание и свободное распространение копий программы
 - право на модификацию программы (создание производных программ на ее основе)
 - право на распространение модифицированной программы
- Пользователю предоставляется доступ к исходному коду
- Отсутствуют лицензионные платежи

Этап IV. Свободные лицензии (Open Source)

| Лицензии / Признаки | GNU GPL (GNU General Public License) | GNU LGPL (GNU Lesser General Public License) | BSD (Berkeley Software Distribution) | MIT (Massachusetts Institute of Technology) (Expat) | Apache 2.0 | Mozilla Public License |
|---|--------------------------------------|--|--------------------------------------|---|------------|------------------------|
| Указывать автора (указывать копирайт) | + | + | + | + | + | + |
| Распространение на тех же условиях | + | - | - | - | - | + |
| Помеченные измененные файлы | + | - | - | - | - | + |
| Новое ПО не может использовать название | - | - | - | - | + | - |
| Указана территория на которой разрешено использование | - | - | - | - | - | + |
| Гарантия на ПО | - | - | - | - | - | - |

Этап IV. Недостатки свободных лицензий

Ограничения, которые накладывают некоторые свободные лицензии
«зараженность программного обеспечения»



Этап V. Выход на рынок

Темы для обсуждения

- виды договоров с пользователями и контрагентами
- проверка контрагентов
- персональные данные
- регулирование бизнеса в Интернете



Этап V. Виды договоров. Распространенное заблуждение

Мы продаем услугу, а не продаем программу,
поэтому нам не нужна ни охрана, ни
лицензионный договор с пользователями

Этап V. Выбрать договор(ы) для реализации Вашей бизнес модели

- Лицензионный договор (исключительная/неисключительная лицензия).
- SaaS, EULA
- Договор коммерческой концессии (ТЗ!)
- Договор оказания услуг/ договор подряда
- Агентский договор
- Дистрибьюторские договоры (обратите внимание, кто заключает договор с конечным пользователем)
- Вспомогательные договоры (сдаем в аренду, продаем дополнительные продукты и т.п.)

Этап V. Основные условия / ограничения

- Предмет – Можно идентифицировать?
- Способы использования - ограничения
- Ограничение ответственности

Проверка контрагентов по общедоступным ресурсам

| | |
|--|---|
| Общая информация | <ul style="list-style-type: none">информация в ЕГРЮЛ или ЕГРИП https://egrul.nalog.ru/ |
| Взаимодействие контрагента с регистраторами | <ul style="list-style-type: none">заявления на госрегистрацию изменений https://service.nalog.ru/uwsfind.doсведения о фактах деятельности компании https://se.fedresurs.ru/Companiesадреса массовой регистрации https://service.nalog.ru/addrfind.do |
| Финансовое состояние контрагента | <ul style="list-style-type: none">бухгалтерская отчетность www.gks.ru/accounting_reportдолги по налогам https://service.nalog.ru/zd.doучастие в судебных процессах https://kad.arbitr.ru/, https://bsr.sudrf.ru/bigs/portal.htmlисполнительные производства http://fssprus.ruсведения о банкротстве https://bankrot.fedresurs.ru/ |
| Руководители и участники | <ul style="list-style-type: none">«массовость» руководителей и участников https://service.nalog.ru/mru.doсведения о номинальных руководителях https://service.nalog.ru/svl.doпаспорт руководителя http://services.fms.gov.ru/info-service.htm?sid=2000 |

Добросовестный контрагент: взгляд налоговой

- Контрагент зарегистрирован в качестве ЮЛ/ИП более 6 месяцев
- Юридический адрес контрагента не является адресом массовой регистрации
- Контрагент фактически расположен по юридическому адресу/адресу, указанному на сайте, в документах
- Учредители контрагента не являются «массовыми учредителями»
- Руководитель контрагента не входит в список дисквалифицированных лиц
- Сделку, иные первичные документы подписывал руководитель компании лично в Вашем присутствии
- Контрагент предоставил документы, подтверждающие полномочия лица на заключение договора, подписание первичной документации (заверенная копия такого документа Вам предоставлена)
- У контрагента отсутствует значительная кредиторская задолженность, задолженность перед бюджетом по налогам и сборам

Добросовестный контрагент: взгляд налоговой

- Контрагент приобретает/продает товар или услугу в соответствии с его видом экономической деятельности
- Операция по предоставлению товара/услуги является типичной для контрагента
- Контрагент имеет реальную возможность поставки товара (имеются доказательства наличия у него данного товара, производственных площадей, оборудования, необходимого количества сотрудников и т.д.)
- Имеет лицензию/разрешение/допуск СРО для оказания услуг, выполнения работ, предусмотренных договором
- На дату заключения договора контрагент не находится в процедуре ликвидации/банкротства
- На дату заключения договора в отношении контрагента не принято решение о предстоящем исключении из ЕГРЮЛ как недействующего лица
- На дату заключения договора контрагент не ликвидирован

Добросовестный контрагент: взгляд налоговой

- Контрагент отсутствует в реестре недобросовестных поставщиков
- Контрагент отсутствует в реестре Должников по данным ФССП
- В отношении контрагента отсутствуют судебные разбирательства, связанные с невыполнением/ненадлежащим исполнением им обязательств по сделке
- Контрагент имеет заключенные государственные контракты
- Контрагент не является по отношению к Вам подконтрольным лицом (участник контрагента, его руководитель, близкие родственники, работники не являются участниками или руководителями Вашей компании и т.д.)
- Цена сделки соответствует средним ценам, сложившимся на рынке
- Официальный сайт контрагента содержит полную информацию о компании контрагентах, о его партнёрах, клиентах. Указаны контакты, адреса, имеются отзывы клиентов, которые можно проверить
- Операции по счетам контрагента не приостановлены

115-ФЗ в действии. Права банков

- заблокируют проведение операций по счету
- проведут операцию со значительной комиссией (перевод на так называемый тариф «ограничительный»)
- откажут в заключении договора банковского счета
- расторгнут договора банковского счета
- внесут компанию в черный список «сомнительных» клиентов
- предпишут предоставить документы, обосновывающие операцию

Риск применения 115-ФЗ высок, если

- Наличные составляют более 30% от недельного оборота
- С даты создания юридического лица прошло менее двух лет
- Деятельность, в рамках которой зачисляются и списываются средства со счета, не создает у его владельца обязательств по уплате налогов либо налоговая нагрузка является минимальной
- Деньги на счет поступают от контрагента, по счету которого проводятся транзитные операции
- Средства, как правило, поступают на счет и снимаются со счета суммами, не превышающими 600 тыс. рублей
- Остатки денежных средств на счете отсутствуют либо незначительны по сравнению с объемами операций, обычно проводимыми клиентом по счету

Риски применения 115-ФЗ высок, если

- Снятие наличных осуществляется регулярно, ежедневно или в течение трех-пяти дней со дня поступления
- Деньги снимаются в конце одного операционного дня и снова — в начале следующего
- У клиента несколько корпоративных карт, через которые снимаются наличные, а других операций почти нет
- Со счета не производятся платежи в рамках ведения хозяйственной деятельности клиента (например, арендные платежи, платежи в счет уплаты коммунальных услуг, закупки канцелярских товаров и другие)
- Отсутствует связь между основаниями преобладающих объемов зачисления денежных средств на счет клиента и основаниями последующего их списания

Этап V. Персональные данные

- **Проведите анализ в компании на предмет обработки информации**

Кто производит сбор, хранение и т.д.

Изменение набора данных. Сокращение объема данных с учетом критериев отнесения данных к категории «персональных данных». Применимо не во всех областях

- **Просчитайте свои риски**

Стоимость защиты информации не должна превышать ее стоимость

- **Локализация «первичной базы данных» в России.**

Зарубежные базы данных могут «обновляться» после российской при соблюдении правил трансграничной передачи

Этап V. Персональные данные

GDPR – нужно ли учитывать компании в РФ?

Экстerrиториальное действие

Основные отличия от Федерального закона № 152-ФЗ от 27.07.2006

«О персональных данных»

- Право на получение копии / на перенос
- Необходимость уведомления об утечке ПД

Этап VI. Выход на международный рынок

Темы для обсуждения

- международная регистрация
- территориальные границы нематериальных активов
- договоры с иностранными контрагентами, применимое право
- требования к компаниям с иностранным капиталом



Этап IV. Начало переговоров

- В иностранной (как европейской, так и азиатской) деловой практике существует деловое обыкновение по заключению **соглашения о намерениях или меморандума о взаимопонимании**
- Документ фиксирует цели, общие задачи, функции Сторон и другие моменты ради которых предполагается продолжить сотрудничество
- Соглашение (меморандум) могут иметь силу предварительного договора, то есть в дальнейшем **можно обязать контрагента заключить договор через суд**

Применимое право и его выбор

Применимое право



определяет



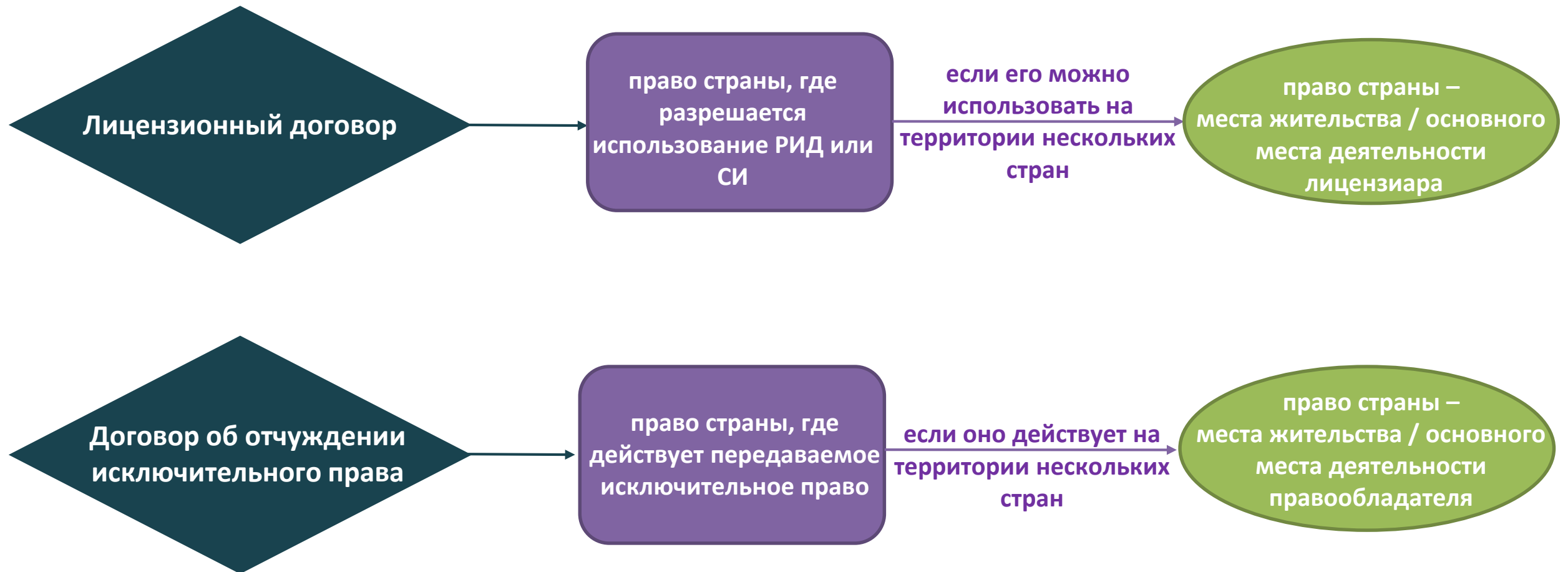
- ответственность по договору
- расторжение договора
- недействительность договора
- односторонний отказ от договора и др.

Иностранное право может быть применено, даже если спор рассматривается в РФ!

Выбор применимого к договору права



Выбор права, применимого к договорам в сфере интеллектуальной собственности



Принцип наиболее тесной связи:

Указанные правила не действуют, если из условий или существа договора следует, что он более тесно связан с правом другой страны

Этап VI. Территориальные границы

- Авторское право не имеет границ
- Мирового патента нет!
- В каждой стране – свой патент
- Исключение – Евразийская конвенция

Стоимость:

- Россия – 50 - 150 тыс. руб
- США – от 10 тыс. \$
- Европа – от 8 тыс. EUR
- Китай – 3-8 тыс. \$

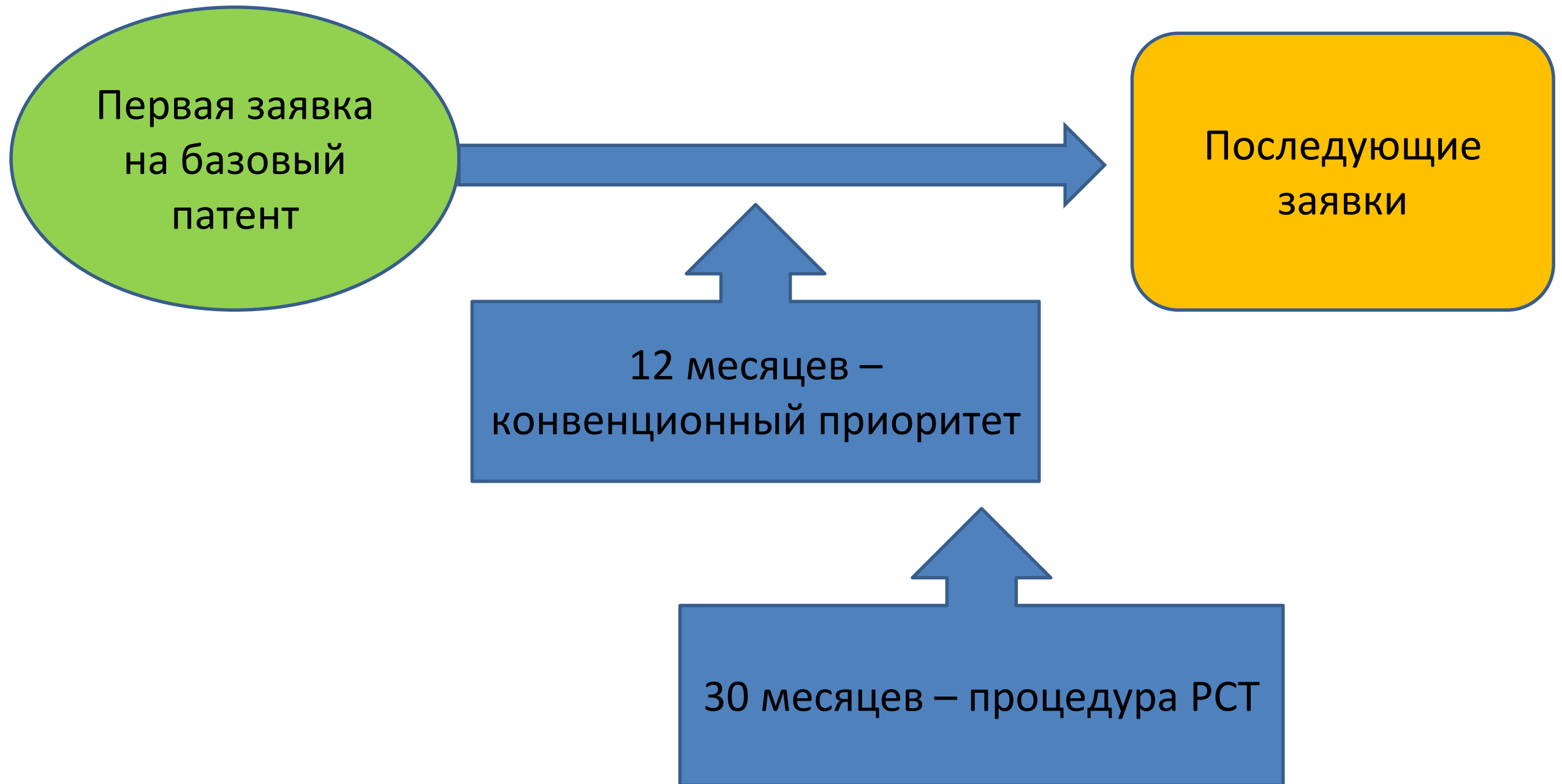
Этап VI. Международные системы

- **Patent Cooperation Treaty (PCT)**
- Eurasian Patent Convention
- Madrid Agreement Concerning the International Registration of Marks (& Protocol)
- Hague Agreement Concerning the International Registration of Industrial Designs

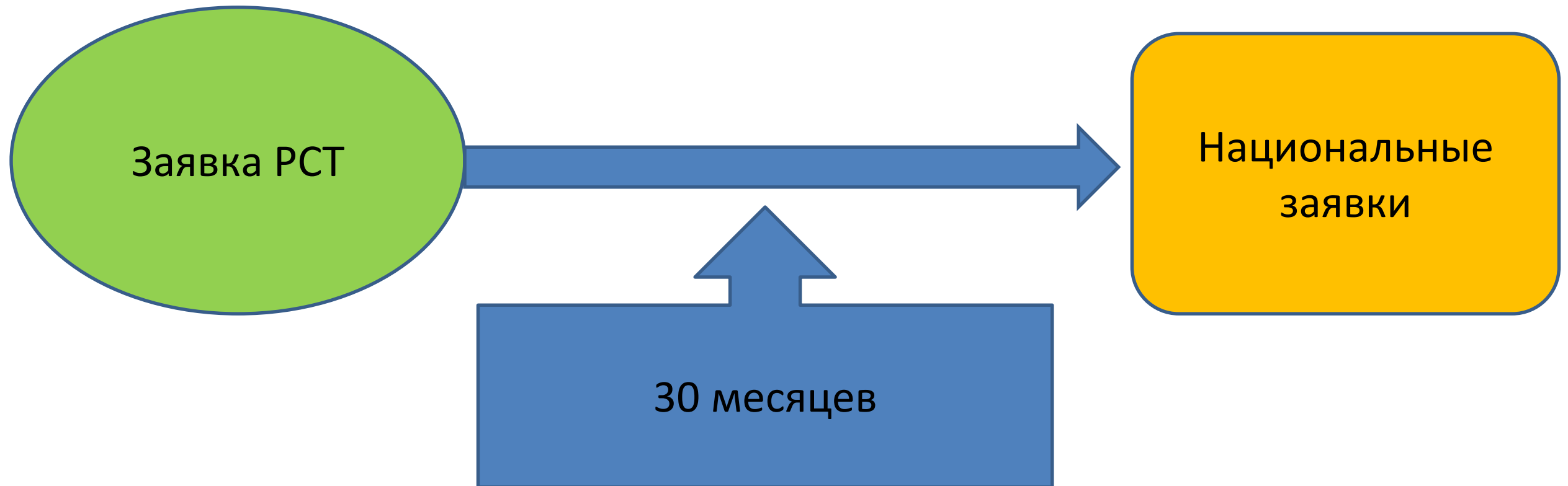
Этап VI. Предварительная заявка Provisional application

- Заявка в США – депонирование материалов на 12 месяцев
- Любые материалы
- Может быть использована для установления приоритета по основной заявке
- Пошлина ~130\$
- Инструмент для переговоров с инвесторами

Этап VI. Схема подачи заявки 1



Этап VI. Схема подачи заявки 2



Дорогу осилит идуший!