

ПАМЯТКА ПАРТНЕРАМ 1С-БИТРИКС ПО БУХГАЛТЕРСКОМУ УЧЕТУ

В памятке изложены рекомендации бухгалтерам по порядку учета и оформления операций, доходов и расходов, возникающих в связи с осуществлением деятельности по распространению программного обеспечения на основании партнерского договора, заключенного между организацией-партнером (далее - партнер) и ТОО «1С-Битрикс Казахстан» (далее – 1С-Битрикс, вендор).

ПАРТНЕРСКИЙ ДОГОВОР

Партнерские взаимоотношения регулируются «партнерским договором», под которым понимается комплекс юридически значимых документов, на основании которых партнер получил от вендора соответствующие права и осуществляет деятельность по распространению программного обеспечения (ПО). К этим документам относятся: (1) **Лицензионный договор**, подписываемый на бумажном носителе, а также обязательные приложения к нему, размещенные на сайте вендора: (2) **Условия партнерского лицензирования**, (3) **Партнерская программа 1С-Битрикс**, (4) **Перечень программных продуктов**.

Партнерский договор предоставляет право (разрешение) партнеру осуществлять распространение ПО на территории Республики Казахстан конечным пользователям путем заключения с ними сублицензионных договоров о предоставлении прав на использование ПО. Право осуществлять данную деятельность предоставляется вендором на основании указанного партнерского договора и подтверждением ее правомерности является сам по себе оригинал подписанного Лицензионного договора. Партнер в течение всего срока действия договора может в любой момент запросить от вендора соответствующее подтверждение («Авторизационное письмо») в электронном виде. В момент подписания (оформления) договора никакие «акты приема-передачи прав» (или аналогичные документы) не составляются и не требуются.

СПЕЦИФИКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПАРТНЕРА В РАМКАХ ДОГОВОРА

Партнер, заключив договор с вендором, получает от него право (разрешение) на использование и распространение (сублицензирование) ПО, за что уплачивает лицензионное вознаграждение вендору.

Вознаграждения за использование прав на результаты интеллектуальной деятельности могут быть установлены в различных формах (разовые, периодические, процентные и другие). Вендором в отношении ПО установлено две формы лицензионного вознаграждения для применения к клиентам и к партнерам.

Форма вознаграждения	В каких взаимоотношениях применяется
Разовые фиксированные платежи	С конечными клиентами
Периодические платежи	Вендор с партнерами

Взаимоотношения партнера с конечными клиентами

Партнер имеет право предоставлять ПО **только конечным клиентам** (третьим лицам только для целей их использования в собственной деятельности), поэтому передача ПО третьим лицам для других целей не допускается (например, другим партнерам вендора, или своим собственным распространителям в собственной партнерской сети).

Обратите также внимание, что распространение ПО партнером должно осуществляться **по ценам не ниже установленных** вендором для конечных клиентов, в том числе **не разрешается распространять ПО безвозмездно** (в прямой или косвенной формах, в том числе посредством дарения, бонусов и иных способов).

Партнер предоставляет конечному пользователю лицензию на установленный вендором срок за разовую фиксированную сумму вознаграждения, поэтому он должен соответствующие бухгалтерские документы оформлять для клиента в отношении каждой такой сделки. При «продлении» конечным

клиентом срока пользования ПО он приобретает новую лицензию (по специальной цене), которая продается по таким же правилам на установленный срок и он также уплачивает разовую фиксированную сумму вознаграждения.

Взаимоотношения партнера с вендором

Деятельность партнера по распространению ПО является не «разовой» закупкой и перепродажей конкретной копии (лицензии) ПО, а является систематической самостоятельной деятельностью, расходы на осуществление которой **партнер определяет за отчетный период в целом**.

Обратите внимание: **партнер не является посредником вендора** (поверенным, комиссионером, агентом и др.), не наделяется таковыми полномочиями и не выполняет для вендора посреднических функций, а самостоятельно на свой страх и риск осуществляет свои взаимоотношения с клиентами от своего имени и за свой счет.

Размер вознаграждения вендору (в форме периодических платежей) исчисляется за определенный в партнерском договоре отчетный период, как правило календарный месяц, сумма вознаграждения определяется из расчета объемов использованных прав (исходя из количества случаев сублицензирования ПО партнером) за соответствующий период.

Таким образом, между вендором и партнером бухгалтерские **документы оформляются за отчетный период в целом**, а не по каждой лицензии отдельно. Оплаченные в текущем отчетном периоде платежи засчитываются в счет расчетов по вознаграждению за соответствующий отчетный период в целом.

РЕКОМЕНДАЦИИ ПО БУХГАЛТЕРСКОМУ УЧЕТУ ОПЕРАЦИЙ У ПАРТНЕРА

Учет операций с клиентами

Распространение ПО конечным клиентам (лицензий) рекомендуется учитывать как оказание услуг и вносить в свою бухгалтерскую программу в список номенклатуры указанные позиции с признаком «услуга». В этом случае ведение учета будет соответствовать партнерскому договору.

Партнерский договор не требует какого либо предварительного «закупа и оприходования» товарной единицы для того чтобы ее «перепродать» конечному пользователю. Поэтому выставление покупателю счетов на оплату, электронных счетов-фактур, актов об оказании услуг должно вами осуществляться в таком же порядке, который аналогичен осуществлению операций по оказанию услуг.

Сумма вознаграждения, причитающегося вам от клиента, определяется по каждой сделке отдельно и на основании вашего контракта с клиентом. В качестве контракта ваши юристы могут разработать форму оферты, в этом случае обратите внимание, чтобы в ней содержались все Обязательные существенные условия, предъявляемые законодательством к лицензионным/сублицензионным договорам. Для оплаты выставляете клиенту Счет на оплату, а по факту предоставления лицензии оформляете Акт выполненных работ и в случае, если, вы, плательщик налога на добавленную стоимость, электронную счет-фактуру.

В бухгалтерском учете партнер делает следующие бухгалтерские записи:

При расчетах с клиентом на условиях постоплаты:

- | | | |
|--------|---|---|
| Д 1210 | - | Предоставлена лицензия клиенту (отражена задолженность клиента и выручка по |
| К 6010 | | сублицензионному договору) |
| | | Основание: Акт, электронная Счет-фактура |
| Д 1030 | - | Поступила оплата от клиента за предоставленные права (лицензию) |
| К 1210 | | Основание: банковская выписка |

При расчетах с клиентом на условиях авансовой оплаты:

- | | | |
|--------|---|---|
| Д 1030 | - | Получена предварительная оплата от клиента за лицензию |
| К 3510 | | Основание: Счет на оплату, банковская выписка |
| Д 1210 | - | Предоставлена лицензия клиенту (отражена выручка по сублицензионному договору и |
| К 6010 | | задолженность клиента) |
| | | Основание: Акт выполненных работ. |

Д 3510 - Зачтен полученный ранее аванс в счет предоставленной клиенту лицензии К 1210

Учет операций с вендором

Внесение оплаты вознаграждения вендору осуществляется по условиям партнерского договора на условиях авансовой оплаты. Для этого вендор выставляет вам Счета на оплату.

При наличии Акта выполненных работ вознаграждение вендору за отчетный период определяется и начисляется в целом по итогам месяца. По окончании месяца вендор оформляет Акт по форме утверждённой Приказом Министра финансов Республики Казахстан от 20 декабря 2012 года № 562.(форма Р-1 согласно приложению 50 к настоящему приказу) (с указанием всей суммы лицензионного вознаграждения за месяц). При наличии этих документов вы можете эти расходы отнести на вычеты при подсчёте Совокупного Годового Дохода как расходы, связанные с вашей предпринимательской деятельностью. Оплата вознаграждения может быть как в безналичной форме так и в форме оплаты платёжной картой (с корпоративной платёжной карты вашей компании или с личной карты работника-подотчетного лица).

При оплате платёжной картой подотчетное лицо должно предоставить в бухгалтерию выписку по своей банковской карте, с отметкой банка из которой видно, что оплата с карты списана и кто является получателем денежных средств.

В бухгалтерском учете партнер делает следующие бухгалтерские записи:

ОПЛАТА:

- Оплата с банковского счета организации в счет предоплаты вознаграждения вендору за текущий отчетный период
- Д 1610 -
К 1030 Основание – Счет на оплату
или
- Д 1251 - Оплата с корпоративной карты подотчетным лицом списана со счета карты
К 1040
- Зачтена списанная с корпоративной карты сумма в счет предоплаты вознаграждения вендору за текущий отчетный период
- Д 1610 -
К 1251 Основание – Счет на оплату (выставленный на организацию)
или
- Оплата с личной карты подотчетного лица зачтена в счет предоплаты вознаграждения вендору за текущий отчетный период
- Д 1610 -
К 1251 Основание – Счет на оплату (выставленный на организацию)
- Д 1251 - Погашена задолженность предприятия перед подотчетным лицом (наличными или с р/счета)
К 1010
К 1030

РАСХОДЫ:

- Д 7110 - Начислена по итогам отчетного периода сумма вознаграждения в пользу вендора
К 3310 Основание – Акт и электронная Счет-фактура
- Д 3310 - Зачтены уплаченные ранее суммы авансов в счет вознаграждения вендора за отчетный период
К 1610

Если вам для целей внутреннего учета и управленческой отчетности необходимо вести номенклатурный учет лицензионных ключей и операций с вендором, вы можете организовать его методом простой записи на дополнительно вводимых забалансовых счетах