

Налогообложение участников
ВЭД

ТАМОЖЕННАЯ СТОИМОСТЬ ТОВАРОВ И МЕТОДЫ ЕЕ ОПРЕДЕЛЕНИЯ

Понятие и основное назначение таможенной стоимости

Таможенная стоимость товара – стоимость товара, используемая для целей:

- ❑ Обложения товара пошлиной;
- ❑ Внешнеэкономической и таможенной статистики;
- ❑ Применения иных мер государственного регулирования торгово-экономических отношений, связанных со стоимостью товаров

Налоговой базой для исчисления таможенных пошлин, налогов являются **таможенная стоимость товаров и (или) их количество**

Унификация правовых норм, регулирующих институт таможенной стоимости

Конвенция о создании унифицированной методологии определения ТС (1950 г., Брюссельская конвенция о ТС)

Н. 1970-х годов: многосторонние торговые переговоры в рамках Токийского раунда ГАТТ: принятие в 1979 г. Кодекса о ТС ГАТТ (Соглашение о применении статьи VII ГАТТ)

Уругвайский раунд многосторонних торговых переговоров (Марракеш, 15 апреля 1994 г.): новая редакция Соглашения о применении статьи VII ГАТТ

статья VII ГАТТ

Оценка ввезенного товара для таможенных целей должна быть основана на действительной стоимости ввезенного товара, который облагается пошлиной, или аналогичного товара и не должна основываться на стоимости товара отечественного происхождения или на произвольных или фиктивных оценках.

Исходная база (основа) для определения ТС ввозимых товаров

Цена (стоимость) товара, определенная во внешнеторговом контракте, является исходной базой для определения таможенной стоимости товара.

В зависимости от условий (базиса) поставки расходы по доставке товара либо уже входят в цену, фактически уплаченную или подлежащую уплате, либо должны доначисляться к этой цене дополнительно.

Возможные варианты распределения обязанностей по доставке товара от продавца к покупателю описываются ИНКОТЕРМС – 2010.

ИНКОТЕРМС - 2010

Наименование группы	Условия поставки (торговые термины)	Условия возмещения транспортных расходов, возмещения рисков, таможенных пошлин и сборов	Транспорт (способ транспортировки)				
			Вод-ный	Авто-мобиль-ный	Железно-дорож-ный	Воздуш-ный	Комбини-рованный
Группа Е («Е»)	EXW (EXW)	Франко-завод	+	+	+	+	+
Группа Ф («F»)	ФКА (FCA)	Свободно у перевозчика	+	+	+	+	+
	ФАС (FAS)	Свободно вдоль борта судна (название порта отгрузки)	+	-	-	-	-
	ФОВ (FOB)	Свободно на борту судна (название порта отгрузки)	+	-	-	-	-
Группа С «С»)	СФР (CFR)	Цена и фрахт (оплачен фрахт до порта назначения)	+	-		-	
	СИФ (CIF)	Цена, страховка, фрахт	+	-	-	-	-
	СПТ (CPT)	Перевозка оплачена до... (указывается пункт назначения)	+	+	+	+	+
	СИП (CIP)	Провозная плата и страхование оплачены до...	+	+	+	+	+
Группа Д «D»)	ДАТ (DAT)	Поставка на терминале	+	+	+	+	+
	ДАП (DAP)	Поставка в пункте (название пункта)	+	-	-	-	-
	ДДП (DDP)	Доставлено с оплатой пошлины	+	+	+	+	+

Методы определения таможенной стоимости товаров.

Метод по цене сделки с ввозимыми товарами.

Таможенная стоимость ввозимого на таможенную территорию ТС товара – цена сделки, фактически уплаченная или подлежащая уплате за ввозимый товар на момент пересечения им таможенной границы ТС (Соглашение об определении таможенной стоимости товаров, перемещаемым через таможенную границу ТС).

Условия применения метода:

1. Отсутствуют ограничения в отношении прав покупателя на пользование и распоряжение товарами, за исключением ряда ограничений;
2. Продажа товаров или их цена не зависят от каких-либо условий или обязательств, влияние которых на цену не может быть количественно определено;
3. Никакая часть дохода или выручки от последующей продажи не причитается прямо или косвенно продавцу;
4. Покупатель и продавец не являются взаимозависимыми лицами.

Метод определения ТС по цене сделки с ввозимыми товарами

Цена сделки,
фактически
уплаченная или
подлежащая
уплате за
ввозимый товар +

- расходы по доставке товара до места ввоза на таможенную территорию ТС (стоимость транспортировки, расходы по погрузке, выгрузке, страховая сумма);
- лицензионные и иные платежи за использование объектов интеллектуальной собственности, которые покупатель должен осуществить в качестве условия продажи оцениваемых товаров. Общие условия включения подобного рода платежей в таможенную стоимость следующие: лицензионные платежи являются условием продажи/покупки товара, и лицензионные платежи должны относиться к оцениваемому товару;
- стоимость упаковки и работ по упаковке;
- соответствующая часть стоимости товаров, которые были предоставлены импортером в целях использования для производства или продажи на экспорт оцениваемых товаров
(сырье, детали, оборудование, инженерная и опытно-конструкторская проработка, чертежи и т.д.)

Метод определения ТС по цене сделки с ввозимыми товарами

Пример*. ООО «Декларант» подало в таможенную ГТД, в которой заявило ТС, рассчитанную четвертым способом, т. е. путем вычитания стоимости.

Пример+. Российский завод по производству бытовой радиотехники приобрел право на использование в своих изделиях новой технической разработки шведской фирмы. Лицензионные платежи, выплаченные заводом иностранному контрагенту, составили 350 тыс. евро. При перемещении через таможенную границу РФ образца прибора, разработанного шведской компанией, в технической документации к нему таможенная стоимость была заявлена в размере 132 евро.

Пример&. Европейская компания по производству компьютерной техники открыла в России свой филиал. Филиал комплектующие не производит, а занимается только сборкой. Комплектующие же ему ежеквартально направляются из-за рубежа. Может ли быть применен 1 метод для определения ТС?

Метод определения ТС по цене сделки с ввозимыми товарами

Условие: . Российская фирма закупает у китайского предприятия «Ветер Востока» станки. Для производства отдельных частей станков необходим сплав титана, которого у поставщика нет. Поэтому, по условию контракта, покупатель обязуется поставить ему титан. Покупатель заключает договор на поставку этого сплава с российской фирмой «Росмет», который оплачивает в сумме 5 000 долл. США и отправляет фирме «Ветер Востока» для производства станков безвозмездно.

Производитель изготовил партию станков стоимостью 45 000 долл. США. Покупатель отгрузил поставщику партию титана на сумму 5 000 долл. США, которую оплатил фирме «Росмет». В стоимость станков эта сумма не включена поставщиком станков.

Метод определения ТС по цене сделки с ввозимыми товарами

Титан является сырьем, которое используется при производстве ввозимого товара, поэтому, в соответствии со ст. 5 Соглашения, стоимость титана (5 000 долл. США) дополнительно начисляется к цене, фактически уплаченной или подлежащей уплате: $ТС = 45\,000 + 5\,000 = 50\,000$ долл. США Таким образом, таможенная стоимость ввозимого товара составит 50 000 долл. США.

Метод определения ТС по цене сделки с ввозимыми товарами

Вторая группа — инструменты, штампы, формы и другие подобные предметы, использованные при производстве ввозимых товаров. Ситуация аналогична предыдущей, т.е. покупатель безвозмездно поставляет поставщику товар, в данном случае — инструменты. Но инструменты, штампы, формы — несколько иной товар, который отличается от предыдущего сроком эксплуатации. Эти товары могут иметь срок 2–3 года или быть одноразовыми. Если товар поставляется со сроком эксплуатации 2–3 года, то в данном случае рассчитывается арендная плата, которая и включается в стоимость товара.

Пример. Для производства товара необходима болванка, которая по условиям контракта поставляется покупателем поставщику бесплатно на 1 год. Стоимость болванки 2 700 долл. США, срок эксплуатации болванки 3 года. Производитель выставил счет на отгруженный товар на сумму 15 000 долл. США. В цену товара не включена стоимость болванки, которая должна дополнительно начислена к цене, фактически уплаченной или подлежащей уплате, ввозимого товара на таможенную территорию Таможенного союза. Задание: определить таможенную стоимость товара, ввозимого на таможенную территорию Таможенного союза.

Метод определения ТС по цене сделки с ввозимыми товарами

Условие: Между российской фирмой «Амур-сталь» и китайской фирмой «Ляопань» заключен контракт купли-продажи на поставку на таможенную территорию Таможенного союза 15 шлифовальных станков марки «FD-16» по цене 11 000 долл. США за 1 штуку, на общую сумму 165 000 долл. США.

Контракт заключен на условиях СІР-Хабаровск на сумму 173 000 долл. США. По условиям контракта поставщик осуществляет сборку и наладку оборудования на территории Таможенного союза, что выделено отдельным пунктом в контракте и счете-фактуре. Стоимость сборки и наладки оборудования 8 000 долл. США. Условия платежа по контракту — 100 % предоплата за 15 дней до поставки товаров. К таможенному оформлению декларантом представлены следующие документы:— контракт купли-продажи от 20.09.2010 № 404-103 на сумму 173 000 долл. США и стоимость работ по сборке и наладке оборудования — 8 000 долл. США;— счет-фактура от 21.10.2010 № 391 на оплату товара и работ по сборке и наладке оборудования, выставленный продавцом покупателю на сумму 173 000 долл. США, с отдельным указанием стоимости товара и стоимости работ по сборке и наладке оборудования;— копия платежного поручения и выписка с лицевого счета предприятия, заверенная руководителем и главным бухгалтером предприятия, подтверждающие перевод денежных средств на оплату товара с лицевого счета покупателя на счет поставщика.

Метод определения ТС по цене сделки с ввозимыми товарами

На таможенную территорию Таможенного союза ввозится товар А в количестве 2 тыс. шт. на условии CIF-Владивосток, по цене 100 долл. США за 1 шт. Место ввоза — порт Владивосток. По условиям контракта покупатель должен перечислять поставщику 15 % от прибыли, получаемой от продажи товара А на таможенной территории Таможенного союза. В таможенный орган представлена калькуляция цены товара, продаваемого на таможенной территории Таможенного союза, которая составляет 250 долл. США, доля прибыли в цене — 30 %.

Метод определения ТС по цене сделки с ввозимыми товарами

Таможенная стоимость партии товара составит:

$$\text{ЦФ} = 2\,000 \times 100 = 200\,000 \text{ долл. США.}$$

Цена CIF соответствует условию контракта.

Для определения дополнительных начислений к цене, фактически уплаченной или подлежащей уплате, рассчитаем размер прибыли, перечисляемый продавцу от продажи товара на рынке

1. Размер прибыли в цене товара на рынке Таможенного союза (30 %) $250 \times 30/100 = 75,0$ долл. США.

2. Размер прибыли от продажи партии товара на внутреннем рынке Таможенного союза: $75 \times 2\,000 = 150\,000$ долл. США.

3. Размер прибыли, перечисляемой продавцу (15 %) $150\,000 \times 15/100 = 22\,500$ долл. США. Таким образом, к цене, фактически уплаченной или подлежащей уплате, должно быть дополнительно начислено 22 500 долл. США.

4. Таможенная стоимость ввозимой партии товара составит: $\text{ТС} = 200\,000 + 22\,500 = 222\,500$ долл. США.

Если на момент таможенного оформления сумма прибыли, перечисляемой продавцу неизвестна, метод по стоимости сделки с ввозимым товаром не применяется.

Метод по цене сделки с идентичными товарами

Суть: **таможенная стоимость оцениваемых (ввозимых)** товаров определяется путем использования в качестве исходной базы стоимости сделки с идентичными им товарами, таможенная стоимость которых была определена по методу 1 и принята таможенными органами.

Условия применения метода:

1. Товары проданы для ввоза на территорию ТС;
2. Ввезены одновременно с оцениваемыми товарами или не ранее, чем за 90 дней до ввоза оцениваемых товаров;
3. Ввезены примерно в том же количестве и (или) на тех же коммерческих условиях.

Идентичный товар – товар, одинаковый во всех отношениях с оцениваемым, в том числе по следующим признакам:

- Физические характеристики;
- Качество и репутация на рынке;
- Страна происхождения;
- Производитель.

Метод по цене сделки с идентичными товарами

Пример*. Могут ли рассматриваться для таможенных целей как идентичные товары:

- ❑ Электрочайник фирмы «А» красного цвета и электрочайник фирмы «В» белого цвета, если основные технические характеристики их совпадают;
- ❑ Два электрочайника фирмы «А» красного и белого цветов, если основные технические характеристики их совпадают;
- ❑ Электрочайник фирмы «А» и электрочайник фирмы «В», если цвет и основные технические характеристики их совпадают?

Пример ^. Определите таможенную стоимость партии товара (90 тыс. шт.) по цене сделки с идентичными товарами, если:

- - первая партия ввезена за 30 дней до ввоза оцениваемого товара, стоимость товара – 650 тыс. руб., количество – 80 тыс. шт.;
- - вторая партия ввезена за 95 дней до ввоза оцениваемого товара, стоимость товара – 750 тыс. руб., количество – 120 тыс. шт.;
- - третья партия ввезена за 87 дней до ввоза оцениваемого товара, стоимость товара – 870 тыс. руб., количество – 110

Метод по цене сделки с однородными товарами

Однородными являются товары, имеющие следующие сходные признаки:

- качество и наличие товарного знака и репутация на рынке;
- страна происхождения;
- производитель.

Товары, изготовленные не производителем оцениваемых товаров, а другим лицом, принимаются во внимание только в случае отсутствия однородных либо идентичных товаров.

Товары не считаются идентичными с оцениваемыми или однородными с ними, если они не были произведены в той же стране, что и оцениваемые товары, а также когда их проектирование, дизайн, чертежи и т.п. работы были выполнены в ТС.

Стоимость сделки по однородным товарам принимается в качестве основы для определения таможенной стоимости, если эти товары проданы для ввоза на территорию ТС, ввезены одновременно с оцениваемыми или не ранее чем за 90 дней до ввоза оцениваемых, примерно в тех же количествах и (или) на тех же коммерческих условиях.

При выявлении нескольких стоимостей сделок с однородными товарами, удовлетворяющих условиям применения метода 3 определения таможенной стоимости, за основу таможенной оценки выбирается наименьшая из них.

Метод по цене сделки с однородными товарами

Пример+. В декларации таможенной стоимости заявлены условия поставки товара CIF – Санкт-Петербург. В качестве проверочной величины заявленной таможенной стоимости взята таможенная стоимость аналогичного товара, поставлявшегося на условиях EXW. Оцените корректность таких действий.

Метод определения ТС на основе вычитания стоимости

Таможенная стоимость рассчитывается путем вычитания из цены за единицу идентичных или однородных товаров, продающихся на территории ТС наибольшей партией без изменения своего первоначального состояния, не позднее 90 дней с даты ввоза оцениваемых товаров участнику сделки, не являющемуся взаимозависимым с продавцом лицом.

Из цены за единицу идентичного либо однородного товара, проданного на территории ТС, должны быть исключены:

- расходы на выплату комиссионных вознаграждений;
- обычные надбавки на прибыль;
- общие расходы, понесенные в связи с продажей ввозимых товаров того же класса и вида;
- суммы ввозных таможенных пошлин;
- суммы налогов, сборов и иных платежей, подлежащих уплате в связи с ввозом или продажей товаров;
- обычные расходы на транспортировку, страхование, погрузочные и разгрузочные работы, понесенные на территории ТС

Метод определения ТС на основе вычитания стоимости

Пример &. $P = \$ 800$ – цена единицы товара, по которой оцениваемые однородные товары продаются наибольшей партией на территории ТС во время, максимально приближенное ко времени ввоза (не позднее 90 дней с даты ввоза товара) покупателю независимо от продавца.

$C1 = \$ 80$ – расходы на выплату комиссионных вознаграждений и расходы на транспортировку, страхование, погрузочно-разгрузочные работы на территории ТС после выпуска товаров в свободное обращение.

$C2 = \$ 90$ – сумма импортных таможенных пошлин, налогов и сборов, подлежащих уплате в ТС. Определите ТС методом оценки на основе вычитания стоимости.

Пример#. Участник ВЭД декларирует видеокамеры в количестве 20 штук. Цена продажи видеокамеры данной марки в Тюменской области – примерно 30 000 руб. Сумма торговой надбавки, включая расходы покупателя на территории России, при реализации в Тюмени составляет примерно 35%.

Ставка ввозной таможенной пошлины – 25%, НДС – 18%.

Определите: таможенную стоимость партии товара на основе метода

Метод определения ТС на основе сложения стоимости

При отсутствии информации по сделкам с однородными, идентичными товарами, либо товарами, продаваемыми на внутреннем рынке ТС, таможенная оценка ввезенного товара может быть основана на расчете стоимости, полученной путем сложения следующих компонентов:

- себестоимости товара при его производстве в стране экспорта;
- суммы прибыли при продаже этого товара на территории ТС;
- затраты на транспортировку, погрузо-разгрузочные работы, страхование, понесенные до места ввоза товара на территорию ТС.

Метод определения ТС на основе сложения стоимости

Пример @. $C1 = \$ 900$ – стоимость материалов и иных издержек, понесенных изготовителем в связи с производством единицы оцениваемого товара К.

$C2 = \$ 150$ – общие затраты на единицу товара, характерные для продажи в Россию из страны – экспортера товаров того же вида, что и товар К, в том числе стоимость транспортировки, погрузочно-разгрузочных работ, страхование до места таможенного оформления на территории РФ и т.д.

$C3 = \$ 250$ – прибыль, обычно получаемая экспортером в результате поставки в Россию единицы таких товаров, как К.

Определите ТС единицы товара К методом оценки на основе сложения стоимости.

Резервный метод определения ТС

Резервный метод не устанавливает какую-либо специальную исходную базу оценки, а базируется на гибком применении методов 1-5 определения ТС.

Пример#. В ходе таможенного оформления партии шампуней французского производства, ввезенных АО «Импортер», таможенники решили применить резервный метод определения ТС. Расчеты проводились на базе гибкого применения метода 3. При этом в качестве основы расчета учитывалась ТС не однородных товаров, а **товаров того же класса и вида**.

Пример@. ООО «Импортер» ввозит на условиях договора аренды метеорологическое оборудование для использования на территории России. Первый метод не применим, поскольку на товар не установлена цена. Кроме того, оборудование является уникальным в своем роде и ранее не ввозилось в Россию. У арендодателя также отсутствуют данные о калькуляции издержек на