

## **О применении метода определения таможенной стоимости товаров по стоимости сделки с ввозимыми товарами (метод 1)**

Решение Коллегии Евразийской экономической комиссии от 20 декабря 2012 года № 283.

В соответствии с пунктом 3 статьи 1 Соглашения об определении таможенной стоимости товаров, перемещаемых через таможенную границу Таможенного союза от 25 января 2008 года Коллегия Евразийской экономической комиссии **решила**:

1. Утвердить прилагаемые Правила применения метода определения таможенной стоимости товаров по стоимости сделки с ввозимыми товарами (метод 1).

2. Настоящее Решение вступает в силу по истечении 30 календарных дней с даты его официального опубликования.

Председатель

В.Б. Христенко

УТВЕРЖДЕНЫ  
Решением Коллегии  
Евразийской экономической комиссии  
от 20 декабря 2012 г. № 283

## **ПРАВИЛА**

### **применения метода определения таможенной стоимости товаров по стоимости сделки с ввозимыми товарами (метод 1)**

#### **I. Общие положения**

1. Настоящие Правила используются при применении метода определения таможенной стоимости товаров по стоимости сделки с ввозимыми товарами (метод 1), установленного статьей 4 Соглашения об определении таможенной стоимости товаров, перемещаемых через таможенную границу Таможенного союза от 25 января 2008 года (далее – Соглашение).

2. Настоящие Правила разработаны на основе положений Соглашения, Соглашения по применению статьи VII Генерального соглашения по тарифам и торговле 1994 года, включая Пояснительные примечания к нему, а также материалов Технического комитета по таможенной оценке Всемирной таможенной организации с целью обеспечения единообразного применения метода 1.

3. Таможенной стоимостью товаров, ввозимых на единую таможенную территорию Таможенного союза (далее – таможенная территория Таможенного союза), в соответствии с пунктом 1 статьи 4 Соглашения является стоимость сделки, то есть цена, фактически уплаченная или подлежащая уплате за эти товары при их продаже для

вывоза на таможенную территорию Таможенного союза и дополненная в соответствии со статьей 5 Соглашения, при выполнении условий, предусмотренных пунктом 1 статьи 4 Соглашения.

Продажа товаров для вывоза на таможенную территорию Таможенного союза означает, что товары являются предметом купли-продажи в соответствии с внешнеэкономическим договором (контрактом) (далее – сделка купли-продажи).

3<sup>1</sup>. При определении таможенной стоимости товаров по стоимости сделки с ввозимыми товарами в значении, установленном пунктом 1 статьи 4 Соглашения, необходимо исходить из того, что под сделкой понимается совокупность различных сделок, осуществляемых в соответствии с такими видами договоров (соглашений), как внешнеэкономический договор (контракт), в соответствии с которым товары продаются для вывоза на таможенную территорию Таможенного союза, договор международной перевозки (транспортировки) товаров, лицензионный договор и другие. Таким образом, в стоимость сделки должны включаться соответствующие стоимостные показатели по каждому из договоров, на основании которых осуществлялся ввоз товаров на таможенную территорию Таможенного союза, то есть как непосредственно по сделке купли-продажи (цена, фактически уплаченная или подлежащая уплате за ввозимые товары), так и по иным договорам, расходы по которым включаются в таможенную стоимость товаров согласно статье 5 Соглашения (например, расходы по перевозке (транспортировке) товаров, расходы на страхование, лицензионные платежи и пр.).

Сноска. Правила дополнены пунктом 3<sup>1</sup> в соответствии с решением Коллегии Евразийской экономической комиссии от 02.12.2013 № 279 (вступает в силу по истечении 30 календарных дней с даты его официального опубликования).

4. Утратил силу решением Коллегии Евразийской экономической комиссии от 02.12.2013 № 279 (вступает в силу по истечении 30 календарных дней с даты его официального опубликования).

5. Утратил силу решением Коллегии Евразийской экономической комиссии от 02.12.2013 № 279 (вступает в силу по истечении 30 календарных дней с даты его официального опубликования).

## **I<sup>1</sup>. Цена, фактически уплаченная или подлежащая уплате за ввозимые товары**

Сноска. Правила дополнены разделом I<sup>1</sup> в соответствии с решением Коллегии Евразийской экономической комиссии от 02.12.2013 № 279 (вступает в силу по истечении 30 календарных дней с даты его официального опубликования).

5<sup>1</sup>. Ценой, фактически уплаченной или подлежащей уплате за ввозимые товары, является общая сумма всех платежей за эти товары, осуществленных или подлежащих

осуществлению покупателем непосредственно продавцу или иному лицу в пользу продавца. При этом платеж может быть произведен не только посредством перевода денежных средств, но и путем расчетов по аккредитиву или расчетов с использованием финансовых инструментов (акция, облигация, чек, простой или переводной вексель, ордер, варрант, сертификат и др.). При заключении сделок взаимосвязанными лицами расчеты между продавцом и покупателем могут осуществляться без фактического перечисления денежных средств и отражаться только в бухгалтерских документах.

Указанные платежи могут осуществляться не только прямо, то есть непосредственно продавцу, но и косвенно, то есть третьему лицу в пользу продавца, например, путем погашения полностью или частично задолженности продавца для выполнения обязательств продавца перед третьим лицом.

5<sup>2</sup>. Расходы (за исключением расходов, которые в соответствии со статьей 5 Соглашения добавляются к цене, фактически уплаченной или подлежащей уплате за ввозимые товары), обусловленные действиями, предпринятыми покупателем за свой счет, если такие расходы не влияют на установление продавцом цены на товары, не рассматриваются в качестве косвенных платежей даже в случае, когда эти действия соответствуют интересам продавца, и не включаются в таможенную стоимость ввозимых товаров.

*Пример 1. Покупатель А приобретает у продавца В в стране вывоза Э оборудование за 30 000 денежных единиц. Для того чтобы убедиться в том, что оборудование соответствует техническим требованиям, указанным в договоре купли-продажи, покупатель А после приобретения оборудования поручает провести его экспертизу (испытание) эксперту Т, находящемуся в стране вывоза Э и не являющемуся взаимосвязанным с продавцом В лицом, и уплачивает ему за это 500 денежных единиц. В данном случае экспертиза (испытание) оборудования не является условием договора купли-продажи, не изменяет состояния оборудования и не рассматривается как часть процесса производства оборудования.*

*Платеж за экспертизу (испытание) оборудования, произведенный покупателем А эксперту Т, не является платежом, осуществленным прямо или косвенно продавцу В, поскольку, как следует из приведенных выше условий, эксперт Т не взаимосвязан с продавцом В. Таким образом, расходы покупателя А на проведение экспертизы (испытания) оборудования не являются частью цены, фактически уплаченной или подлежащей уплате. Кроме того, такие расходы покупателя А не относятся к расходам, которые в соответствии со статьей 5 Соглашения подлежат добавлению к цене, фактически уплаченной или подлежащей уплате. В рассматриваемом случае при определении таможенной стоимости оборудования по методу 1 расходы покупателя А на проведение экспертизы (испытания) не включаются в таможенную стоимость оборудования.*

В коммерческой практике покупателем после покупки товаров, но перед их ввозом на таможенную территорию Таможенного союза, могут быть предприняты различные действия. К таким действиям покупателя в отношении ввозимых товаров могут быть отнесены действия, предпринятые с целью продвижения товаров на внутреннем рынке Таможенного союза (например, маркетинг ввозимых товаров, реклама товаров и товарного знака или торговой марки, под которыми предполагается осуществлять продажу товаров, подготовка демонстрационных залов, предназначенных для показа ввозимых товаров, проверка товаров (тестирование, испытание, контроль качества) и пр.).

*Пример 2. Организация А заключает долгосрочный договор купли-продажи нового вида электроприборов с иностранным производителем С. Согласно условиям договора купли-продажи электроприборы будут продаваться на таможенной территории Таможенного союза под торговой маркой производителя С. Организация А направляет иностранному производителю С заказ на первоначальную поставку электроприборов и до их ввоза на таможенную территорию Таможенного союза проводит рекламу ввозимых товаров. Эта рекламная кампания осуществляется организацией А по собственной инициативе и без согласования и участия в ней производителя С. Организация А также несет все расходы, связанные с ее проведением на таможенной территории Таможенного союза.*

*В данном случае расходы организации А на рекламную кампанию не связаны с установлением производителем С цены на товары и не относятся к расходам, которые в соответствии со статьей 5 Соглашения подлежат включению в таможенную стоимость товаров.*

Если действия покупателя, предпринятые с целью продвижения товаров на внутреннем рынке Таможенного союза, осуществлены по требованию продавца и продавец определяет условия их осуществления, что является условием продажи ввозимых товаров и, как следствие, влияет на установление продавцом цены на товары, то в этом случае расходы на такие действия покупателя должны быть включены в цену, фактически уплаченную или подлежащую уплате. В этих целях при определении таможенной стоимости ввозимых товаров необходимо сделать поправку к цене, фактически уплаченной или подлежащей уплате, независимо от того, прямо или косвенно оплачены такие расходы.

5<sup>3</sup>. В качестве основы для определения таможенной стоимости ввозимых товаров, в отношении которых на дату регистрации таможенным органом декларации на товары цена не была фактически уплачена, используется цена, подлежащая уплате за эти товары в соответствии со сделкой купли-продажи.

II. Условия применения метода 1

6. В случаях если ввозимые товары не являются предметом купли-продажи, для целей определения их таможенной стоимости метод 1 не применяется.

В частности, такие случаи имеют место при ввозе товаров на таможенную территорию Таможенного союза:

по безвозмездным договорам, в частности по договорам дарения, безвозмездной поставки (например, договор безвозмездной поставки рекламных, выставочных образцов);

по договорам аренды;

по посредническим договорам, в частности по договору комиссии, договору консигнации, агентскому договору, не содержащим цену, по которой товары продаются для вывоза на таможенную территорию Таможенного союза;

по договорам займа, товарного кредита, по которым товары или эквивалентные им товары подлежат возврату собственнику;

для проведения экспертизы, оценки (подтверждения) соответствия (в том числе исследований, испытаний, проверок, экспериментов и показа свойств и характеристик);

в качестве вклада в уставный капитал (фонд).

7. Таможенная стоимость ввозимых товаров в соответствии с пунктом 3 статьи 2 и пунктом 3 статьи 5 Соглашения определяется по методу 1 при наличии достоверной, количественно определяемой и документально подтвержденной информации, в том числе информации, необходимой для подтверждения цены, фактически уплаченной или подлежащей уплате, и осуществления дополнительных начислений к этой цене.

8. Таможенная стоимость ввозимых товаров определяется по методу 1 при выполнении следующих условий, предусмотренных пунктом 1 статьи 4 Соглашения:

а) отсутствуют ограничения в отношении прав покупателя на пользование и распоряжение товарами.

Так, могут иметь место сделки, по условиям которых покупатель, несмотря на то что он стал новым собственником товаров, ограничен в своих правах на указанные товары.

Наличие ограничений в отношении прав покупателя на пользование и распоряжение ввозимыми товарами не исключает применения метода 1, если такие ограничения:

установлены совместным решением органов Таможенного союза;

ограничивают географический регион, в котором товары могут быть перепроданы;

*Пример 1. Иностранный производитель транспортных средств М заключил с оптовым продавцом Б государства ввоза контракт, согласно которому оптовый продавец Б будет являться дистрибьютором производителя М. Дистрибьюторским соглашением между производителем М и дистрибьютором Б предусмотрено, что*

продавец *Б* уполномочен (вправе) осуществлять продажу транспортных средств, приобретенных у производителя *М*, только в пределах отдельно взятого региона (территории) государства ввоза;

существенно не влияют на стоимость товаров.

*Пример 2. Продавец требует от покупателя автомобилей не продавать или не демонстрировать их до даты, определенной как начало продаж модели. Указанное ограничение существенно не влияет на стоимость автомобилей, поэтому метод 1 применим.*

Во всех случаях когда в результате анализа условий сделки выявлено наличие ограничения в отношении прав покупателя на пользование и распоряжение ввозимыми товарами, основным критерием при определении возможности применения метода 1 является характер (сущность) этого ограничения и его влияние на цену, фактически уплаченную или подлежащую уплате за такие товары. Метод 1 применим, если это ограничение не оказало влияния на указанную цену либо степень такого влияния несущественна, что подтверждено документально;

Если ограничение прав покупателя на пользование и распоряжение ввозимыми товарами оказывает существенное влияние на цену товаров, то такая цена, измененная под влиянием индивидуальных условий конкретной сделки купли-продажи, не может использоваться для определения таможенной стоимости товаров по методу 1. Например, продавец осуществляет продажу товаров по более низкой цене при условии, что покупатель будет их использовать только в благотворительных целях;

б) продажа ввозимых товаров или их цена не зависят от каких-либо условий или обязательств, влияние которых на цену товаров не может быть количественно определено.

Метод 1 не применяется, если сделка купли-продажи предусматривает условие, которое влияет на продажу или цену ввозимых товаров, но при этом определить и документально подтвердить его количественное (то есть в стоимостном выражении) влияние на цену этих товаров не представляется возможным.

В частности, при осуществлении сделки купли-продажи может предусматриваться следующее:

продавец устанавливает цену на ввозимые товары при условии, что покупатель купит также и другие товары в определенных количествах;

цена на ввозимые товары устанавливается в зависимости от цены (цен), по которой покупатель ввозимых товаров продает другие товары продавцу ввозимых товаров;

цена устанавливается на основе формы платежа, не связанной с ввозимыми товарами, например, когда ввозимые товары являются полуфабрикатами, которые предоставляются продавцом на условии, что покупатель передаст продавцу определенное количество готовой продукции;

цена на ввозимые товары устанавливается в зависимости от предоставления покупателем продавцу этих товаров определенных услуг.

В таких случаях на цену ввозимых товаров оказывают влияние определенные условия индивидуального характера, связанные с конкретной продажей определенному покупателю. Таким образом, имеет место некоторое отклонение от обычной торговой практики на свободном, конкурентном рынке соответствующих товаров.

В случае если возможно осуществить стоимостную оценку условия сделки, необходимо сделать соответствующую поправку к цене, фактически уплаченной или подлежащей уплате, при расчете таможенной стоимости ввозимых товаров. В этом случае метод 1 применим.

Наличие условий, относящихся к производству или маркетингу ввозимых товаров, не исключает применения метода 1, в том числе если покупатель предоставляет продавцу проектную документацию, выполненную на таможенной территории Таможенного союза, или осуществляет маркетинг ввозимых товаров за свой счет (в том числе и по договоренности с продавцом) и расходы на маркетинг не входят в стоимость сделки;

в) никакая часть дохода или выручки от последующей продажи, распоряжения иным способом либо использования товаров покупателем не причитается прямо или косвенно продавцу, кроме случаев, когда в соответствии со статьей 5 Соглашения могут быть произведены дополнительные начисления.

Так, условиями сделки купли-продажи может быть предусмотрено, что покупатель обязан перечислить продавцу определенную часть выручки от последующей продажи ввозимых товаров.

В случае если данное условие сформулировано таким образом, что возможно определить в стоимостном выражении сумму, подлежащую перечислению продавцу ввозимых товаров, и сделать соответствующее дополнительное начисление к цене, фактически уплаченной или подлежащей уплате, то метод 1 применим. Однако если определить в стоимостном выражении подлежащую перечислению сумму не представляется возможным (например, установлен определенный процент от предполагаемого дохода, величина которого неизвестна на день регистрации декларации на товары), метод 1 неприменим;

г) покупатель и продавец не являются взаимосвязанными лицами, или покупатель и продавец являются взаимосвязанными лицами таким образом, что стоимость сделки с ввозимыми товарами приемлема для таможенных целей в соответствии с пунктами 4, 4.1 и 4.2 статьи 4 Соглашения.

Покупатель и продавец считаются взаимосвязанными, если в соответствии с пунктом 1 статьи 3 Соглашения указанные лица отвечают хотя бы одному из следующих условий:

являются сотрудниками или директорами (руководителями) предприятий друг друга;

являются юридически признанными деловыми партнерами, то есть связаны договорными отношениями, действуют в целях извлечения прибыли и совместно несут расходы и убытки, связанные с осуществлением совместной деятельности;

являются работодателем и работником, служащим;

какое-либо лицо прямо или косвенно владеет, контролирует или является держателем 5 или более процентов выпущенных в обращение голосующих акций обоих из них;

одно из них прямо или косвенно контролирует другое;

оба они прямо или косвенно контролируются третьим лицом;

вместе они прямо или косвенно контролируют третье лицо;

являются родственниками или членами одной семьи.

Понятие "лица" включает в себя как физических, так и юридических лиц.

Проверка влияния взаимосвязи между продавцом и покупателем на цену, фактически уплаченную или подлежащую уплате за ввозимые товары, осуществляется в соответствии с разделом IV настоящих Правил.

**Сноска. Пункт 8 с изменениями, внесенными решениями Коллегии Евразийской экономической комиссии от 26.03.2013 № 53 (вступает в силу по истечении 30 календарных дней с даты его официального опубликования); от 02.12.2013 № 279 (вступает в силу по истечении 30 календарных дней с даты его официального опубликования).**

III. Дополнительные начисления к цене, фактически уплаченной или подлежащей уплате за ввозимые товары

9. При определении таможенной стоимости ввозимых товаров по методу 1 к цене, фактически уплаченной или подлежащей уплате за эти товары, добавляются:

а) следующие расходы в размере, в котором они осуществлены или подлежат осуществлению покупателем, но не включены в цену, фактически уплаченную или подлежащую уплате за ввозимые товары:

вознаграждение посредникам (агентам) и вознаграждение брокерам, за исключением вознаграждения за закупку, уплачиваемого покупателем своему агенту (посреднику) за оказание услуг по его представлению за рубежом, связанных с покупкой ввозимых товаров;

расходы на тару, если для таможенных целей она рассматривается как единое целое с ввозимыми товарами;

расходы по упаковке, включая стоимость упаковочных материалов и работ по упаковке;

б) соответствующим образом распределенная стоимость следующих товаров и услуг, прямо или косвенно предоставленных покупателем продавцу бесплатно или по



сниженной цене для использования в связи с производством и продажей для вывоза товаров на таможенную территорию Таможенного союза, в размере, не включенном в цену, фактически уплаченную или подлежащую уплате за ввозимые товары:

сырье, материалы, детали, полуфабрикаты и тому подобные предметы, из которых состоят ввозимые товары;

инструменты, штампы, формы и другие подобные предметы, использованные при производстве ввозимых товаров;

материалы, израсходованные при производстве ввозимых товаров;

проектирование, разработка, инженерная, конструкторская работа, художественное оформление, дизайн, эскизы и чертежи, выполненные вне таможенной территории Таможенного союза и необходимые для производства ввозимых товаров;

в) часть полученного в результате последующей продажи, распоряжения иным способом или использования ввозимых товаров дохода (выручки), которая прямо или косвенно причитается продавцу;

г) расходы по перевозке (транспортировке) товаров до аэропорта, морского порта или иного места прибытия товаров на таможенную территорию Таможенного союза;

д) расходы по погрузке, разгрузке или перегрузке товаров и проведению иных операций, связанных с их перевозкой (транспортировкой) до аэропорта, морского порта или иного места прибытия товаров на таможенную территорию Таможенного союза;

е) расходы на страхование в связи с операциями, указанными в подпунктах "г" и "д" настоящего пункта;

ж) лицензионные и иные подобные платежи за использование объектов интеллектуальной собственности (включая платежи за патенты, товарные знаки, авторские права), которые относятся к ввозимым товарам и которые прямо или косвенно произвел или должен произвести покупатель в качестве условия продажи ввозимых товаров, в размере, не включенном в цену, фактически уплаченную или подлежащую уплате за эти товары.

10. При распределении стоимости предметов, указанных в абзаце третьем подпункта "б" пункта 9 настоящих Правил, должны быть учтены стоимость предметов и способ ее распределения в отношении ввозимых товаров. Соответствующее распределение стоимости предметов должно производиться разумным способом, применимым к конкретным обстоятельствам, в зависимости от имеющихся у декларанта (таможенного представителя) документов и в соответствии с общепринятыми принципами бухгалтерского учета.

В случае если покупатель приобретает предметы у лица, не являющегося взаимосвязанным с покупателем, по определенной цене, стоимостью предметов признаются расходы по их приобретению. В случае если предметы были произведены покупателем или лицом, взаимосвязанным с покупателем, стоимостью предметов

признаются расходы по их изготовлению. В случае если предметы ранее использовались покупателем, независимо от того были ли они приобретены или произведены этим покупателем, исходная цена приобретения или производства подлежит уменьшению в целях определения стоимости этих предметов с учетом их использования.

После определения стоимости предметов она подлежит распределению покупателем, например, одним из следующих способов:

стоимость предметов распределяется на первую партию ввозимых товаров;

стоимость предметов распределяется на количество единиц товара, которое произведено до момента отгрузки первой партии ввозимых товаров;

стоимость предметов распределяется на все количество товаров, продаваемых в соответствии с условиями сделки купли-продажи.

*Пример. Покупатель предоставил производителю форму для использования при производстве товаров и заключил с производителем сделку о покупке 10 000 единиц товара. Ко времени прибытия первой партии ввозимых товаров в количестве 1 000 штук производитель уже произвел 4 000 единиц товара. В данном случае стоимость формы может быть распределена либо на 1 000, либо на 4 000, либо на 10 000 единиц товара.*

11. При определении подлежащей добавлению стоимости товаров и услуг, указанных в абзаце пятом подпункта "б" пункта 9 настоящих Правил, по возможности используются данные, содержащиеся в документах бухгалтерского учета покупателя при условии их соответствия общепринятым принципам бухгалтерского учета.

В отношении товаров и услуг, предоставленных покупателем, которые были приобретены или арендованы им, добавления производятся в части расходов на приобретение или аренду таких товаров и услуг. Если покупателем предоставлены товары и услуги, находящиеся в общественном владении, то есть в государственной или муниципальной собственности, дополнительные начисления производятся в части стоимости (издержек) получения копии с них.

Расчет стоимости товаров и услуг, подлежащей добавлению, зависит от структуры и управленческой практики конкретной организации, а также от особенностей ее учетной политики.

*Пример. Организация ввозит на таможенную территорию Таможенного союза разнообразные товары из Германии, Франции и Великобритании. Для производства указанных товаров дизайнерским центром этой организации, расположенным вне таможенной территории Таможенного союза, были бесплатно предоставлены лекала для использования при производстве этих товаров соответствующими организациями в Германии, Франции и Великобритании. При этом учетная политика дизайнерского центра позволяет предоставить организации-импортеру данные о стоимости лекал по каждому товару в отдельности. В этом случае доначисление к цене, фактически*

*уплаченной или подлежащей уплате за указанные товары, может быть произведено непосредственно на основании данных, полученных от дизайнерского центра.*

*В другом случае учетная политика дизайнерского центра позволяет предоставить сведения об общей сумме расходов без привязки к отдельным товарам. При этом доначисление в отношении ввозимых товаров осуществляется исходя из всех расходов дизайнерского центра на всю продукцию, при изготовлении которой использовались лекала дизайнерского центра, распределенных из расчета цены за единицу товара.*

При распределении стоимости товаров и услуг следует индивидуально подходить к каждому случаю и учитывать различные факторы, которые могут оказать влияние на такое распределение. В случае если предоставленные покупателем товары и услуги выполнены в разных странах в течение определенного периода времени, добавляется стоимость указанных товаров и услуг, выполненных вне таможенной территории Таможенного союза.

12. При определении таможенной стоимости ввозимых товаров добавления к фактически уплаченной или подлежащей уплате цене, не указанные в пункте 9 настоящих Правил, не производятся.

IV. Проверка влияния взаимосвязи между продавцом и покупателем на цену, фактически уплаченную или подлежащую уплате за ввозимые товары

**Сноска. Правила дополнены разделом IV в соответствии с решением Коллегии Евразийской экономической комиссии от 26.03.2013 № 53 (вступает в силу по истечении 30 календарных дней с даты его официального опубликования).**

13. Сведения о наличии взаимосвязи между продавцом и покупателем, а также о ее влиянии на цену, фактически уплаченную или подлежащую уплате, заявляются декларантом (таможенным представителем) в декларации таможенной стоимости в соответствии с Порядком декларирования таможенной стоимости товаров, утвержденным Решением Комиссии Таможенного союза от 20 сентября 2010 г. № 376 "О порядках декларирования, контроля и корректировки таможенной стоимости товаров". Факт взаимосвязи между продавцом и покупателем сам по себе не является основанием для признания стоимости сделки неприемлемой для целей определения таможенной стоимости товаров. В целях подтверждения отсутствия влияния взаимосвязи между продавцом и покупателем на цену, фактически уплаченную или подлежащую уплате, декларант (таможенный представитель) может представить при декларировании товаров либо документы и сведения, отражающие сопутствующие продаже обстоятельства в соответствии с пунктом 4.1 статьи 4 Соглашения, либо документы и сведения, подтверждающие, что стоимость сделки с ввозимыми товарами близка к одной из проверочных величин, указанных в пункте 4.2 статьи 4 Соглашения.

14. В случае если в ходе проведения таможенного контроля таможенной стоимости товаров, заявленной при таможенном декларировании, таможенным органом не

обнаружены признаки влияния взаимосвязи между продавцом и покупателем на цену, фактически уплаченную или подлежащую уплате, являющиеся основаниями для признания стоимости сделки неприемлемой для целей определения таможенной стоимости товаров, то при отсутствии иных признаков недостоверного определения таможенной стоимости товаров стоимость сделки принимается в качестве таможенной стоимости товаров. В частности, в случае если таможенный орган располагает либо достоверной ценовой информацией, либо информацией о таможенной стоимости идентичных или однородных товаров при сопоставимости условий ввоза товаров, либо информацией о том, что в рамках предыдущих проверок механизма формирования цены ввозимых товаров было доказано отсутствие влияния взаимосвязи между продавцом и покупателем на цену этих товаров, на основе такой информации таможенный орган может сделать вывод о том, что взаимосвязь между продавцом и покупателем не повлияла на цену, фактически уплаченную или подлежащую уплате.

**Сноска. Пункт 14 с изменением, внесенным решением Коллегии Евразийской экономической комиссии от 27.03.2018 № 42 (вступает в силу по истечении 30 календарных дней с даты его официального опубликования).**

15. В случае если в ходе проведения таможенного контроля таможенной стоимости товаров, заявленной при таможенном декларировании, таможенным органом обнаружены признаки влияния взаимосвязи между продавцом и покупателем на цену, фактически уплаченную или подлежащую уплате, и представленные декларантом (таможенным представителем) документы и сведения, отражающие сопутствующие продаже обстоятельства, не устраняют такие обнаруженные признаки, то декларант (таможенный представитель) имеет право представить документы и сведения, подтверждающие, что стоимость сделки с ввозимыми товарами близка к одной из проверочных величин.

В случае если декларант (таможенный представитель) докажет, что стоимость сделки близка к одной из проверочных величин, то таможенный орган не должен требовать у декларанта (таможенного представителя) представления документов и сведений, отражающих сопутствующие продаже обстоятельства, в целях доказательства отсутствия влияния взаимосвязи между продавцом и покупателем на цену, фактически уплаченную или подлежащую уплате за ввозимые товары. И наоборот, если представленные декларантом (таможенным представителем) документы и сведения, отражающие сопутствующие продаже обстоятельства, подтверждают отсутствие влияния взаимосвязи между продавцом и покупателем на цену, фактически уплаченную или подлежащую уплате за ввозимые товары, то таможенный орган не должен требовать у декларанта (таможенного представителя) доказательства того, что стоимость сделки близка к одной из проверочных величин.

**Сноска. Пункт 15 с изменениями, внесенными решением Коллегии Евразийской экономической комиссии от 27.03.2018 № 42 (вступает в силу по истечении 30**

календарных дней с даты его официального опубликования).

16. Утратил силу решением Коллегии Евразийской экономической комиссии от 27.03.2018 № 42 (вступает в силу по истечении 30 календарных дней с даты его официального опубликования).

Доказательство отсутствия влияния взаимосвязи между продавцом и покупателем на цену, фактически уплаченную или подлежащую уплате за ввозимые товары, на основе проведения анализа сопутствующих продаже обстоятельств

17. В целях определения влияния взаимосвязи между продавцом и покупателем на цену, фактически уплаченную или подлежащую уплате за ввозимые товары, таможенным органом должны быть изучены и проанализированы сопутствующие продаже обстоятельства, включая способ, которым покупатель и продавец организуют свои коммерческие отношения, и то, как была установлена рассматриваемая цена.

18. Для подтверждения отсутствия влияния взаимосвязи между продавцом и покупателем на цену, фактически уплаченную или подлежащую уплате, декларант (таможенный представитель) должен представить документы и сведения, подтверждающие, например, что:

а) рассматриваемая цена товаров установлена исходя из обычной ценовой практики, принятой в соответствующем секторе производства товаров;

б) рассматриваемая цена товаров установлена таким же образом, каким продавец устанавливает цены товаров при продажах покупателям, не являющимся взаимосвязанными с этим продавцом;

в) рассматриваемая цена товаров обеспечивает покрытие всех расходов и получение прибыли, соответствующей обычной прибыли продавца за достаточно представительный период времени (например, на среднегодовом уровне) при продаже товаров того же класса или вида.

19. В случае если в результате проведенного анализа таможенный орган установил, что покупатель и продавец, являясь взаимосвязанными лицами, взаимно продают и покупают товары на тех же условиях, в том числе по сопоставимым ценам (то есть по ценам того же уровня), как если бы они не являлись взаимосвязанными лицами, то этот факт является доказательством, что взаимосвязь между продавцом и покупателем не повлияла на цену, фактически уплаченную или подлежащую уплате. В этом случае стоимость сделки признается приемлемой для целей определения таможенной стоимости товаров.

Доказательство отсутствия влияния взаимосвязи между продавцом и покупателем на цену, фактически уплаченную или подлежащую уплате за ввозимые товары, с использованием проверочных величин

20. Для доказательства отсутствия влияния взаимосвязи между продавцом и покупателем на цену, фактически уплаченную или подлежащую уплате за ввозимые

товары, декларант (таможенный представитель) должен представить документы и сведения, подтверждающие, что стоимость сделки с ввозимыми товарами близка к одной из следующих проверочных величин, имеющих место в тот же или соответствующий ему период времени, в который ввозимые товары пересекали таможенную границу Таможенного союза:

а) стоимость сделки с идентичными или однородными товарами при продажах таких товаров покупателям, не являющимся взаимосвязанными с продавцом лицами, для вывоза на таможенную территорию Таможенного союза. В настоящем подпункте понятие "взаимосвязанные лица" используется в значении, установленном пунктом 1 статьи 3 Соглашения;

б) таможенная стоимость идентичных или однородных товаров, определенная согласно статье 8 Соглашения;

в) таможенная стоимость идентичных или однородных товаров, определенная согласно статье 9 Соглашения.

21. Пункт 20 настоящих Правил предусматривает возможность для декларанта (таможенного представителя) подтвердить, что стоимость сделки близка к проверочной величине, ранее принятой таможенным органом, и поэтому является приемлемой для определения таможенной стоимости товаров по методу 1.

В случае если таможенный орган уже имеет достаточную информацию о том, что одна из проверочных величин близка к стоимости сделки, он не должен запрашивать у декларанта (таможенного представителя) дополнительную информацию, доказывающую, что стоимость сделки близка к данной проверочной величине.

22. При использовании проверочных величин для доказательства отсутствия влияния взаимосвязи между продавцом и покупателем на цену, фактически уплаченную или подлежащую уплате за ввозимые товары, следует иметь в виду, что между сравниваемыми величинами допустимы определенные различия. Так, при определении, близка ли стоимость сделки с ввозимыми товарами к проверочной величине, следует учитывать, что для товаров одного вида небольшое (несущественное) различие в их цене может быть неприемлемым, в то время как для товаров другого вида большое (существенное) различие в их цене может быть приемлемым, то есть при определении степени близости стоимости сделки с ввозимыми товарами к проверочной величине необходимо оценить в том числе, является ли различие в цене товаров существенным в коммерческом отношении.

23. Поскольку не может быть установлено единого подхода ко всем случаям определения степени близости стоимости сделки с ввозимыми товарами к проверочной величине, то в каждом конкретном случае необходимо учитывать влияние различных факторов, в том числе следующих:

а) характер товаров.

У товаров, цена которых зависит от стоимости других товаров (например, цена ювелирных изделий зависит от цены драгоценных металлов и драгоценных камней, из которых они изготовлены), разница в цене может быть существенной.

В отношении некоторых видов товаров небольшие различия в технических характеристиках могут привести к существенной разнице в их цене.

*Пример 1. Два компьютера могут выполнять одни и те же функции, но один из них имеет объем оперативной памяти 512 Мб, а другой 2 Гб, вследствие чего их цена будет существенно различаться.*

Следует отметить, что у некоторых видов товаров ассортиментный ряд быстро обновляется, но в то же время они довольно продолжительное время могут находиться на рынке. При этом, чем дольше данные изделия находятся на рынке, тем ниже их цена. К таким товарам относятся мобильные телефоны, компьютеры, ноутбуки, компьютерные или видеоигры и др.;

б) сезон, в котором ввозятся товары, и время продажи товаров.

*Пример 2. Овощи, фрукты, цветы в сезон будут продаваться по ценам ниже, чем в другие периоды, а в предпраздничные периоды – дороже.*

*В случае с одеждой и спортивным инвентарем ситуация будет обратной. Так, цены на зимнюю одежду и спортивный инвентарь (например, лыжи, коньки) в начале зимы, то есть в сезон, будут выше цен на эти же товары в летний период.*

Время продажи товаров также может влиять на их цену. Это относится к ряду товаров, продаваемых на рынке или аукционе (например, скоропортящиеся товары), поскольку цена таких товаров утром может быть выше цены этих же товаров вечером, что связано с изменением состояния товаров;

в) условия осуществления сделки купли-продажи.

При анализе условий осуществления сделки купли-продажи необходимо проверить, имели ли место различия:

в коммерческом уровне продаж. При учете сведений о различиях в коммерческом уровне продаж необходимо учитывать позицию, которую занимает покупатель в процессе реализации товаров, а именно предполагает ли покупатель последующую оптовую реализацию товаров, последующую розничную реализацию товаров или использование товаров для собственных нужд. Кроме того, следует учитывать позицию, которую занимает продавец на рынке данных товаров, то есть продаются ли товары непосредственно изготовителем, оптовым продавцом, официальным дилером и т. д.;

в количестве товаров. Цена за единицу товара может устанавливаться в зависимости от количества приобретаемых покупателем товаров;

в расходах, которые обычно несет продавец при продажах, если продавец и покупатель не являются взаимосвязанными лицами, по сравнению с расходами, которые не несет продавец при продажах, если продавец и покупатель являются взаимосвязанными лицами;

в сроках платежа, то есть оплачивает ли покупатель товары авансом (производит предоплату до получения товаров) или оплачивает товары после их получения (то есть имеет место последующая оплата);

в скидках, сделанных продавцом покупателю в связи с их долгосрочными отношениями;

г) дополнительные начисления, указанные в статье 5 Соглашения. Например, различия в расходах на тару и упаковку: оцениваемые товары ввозятся на таможенную территорию Таможенного союза в арендованной (возвратной) таре, а товары, используемые для сравнения, – в покупной таре, в связи с чем стоимость сделки при продаже указанных товаров может быть различной.

24. Декларантом (таможенным представителем) при необходимости могут быть представлены документы, обосновывающие величину разницы между стоимостью сделки и проверочной величиной, обусловленной различиями в факторах, влияние которых учитывается при определении степени близости стоимости сделки с ввозимыми товарами к проверочной величине.

25. В случае если декларант (таможенный представитель) докажет, что стоимость сделки близка к одной из проверочных величин, то стоимость сделки признается приемлемой для целей определения таможенной стоимости товаров и таможенная стоимость товаров определяется по методу 1.

Проверочные величины в соответствии с пунктом 6 статьи 4 Соглашения используются по инициативе декларанта (таможенного представителя) исключительно в целях сравнения и не могут быть использованы в качестве основы для определения таможенной стоимости товаров.