

О Правилах проверки влияния взаимосвязи между продавцом и покупателем на стоимость сделки

Рекомендация Евразийской экономической комиссии от 20 июня 2012 года № 1

1. Одобрить Правила проверки влияния взаимосвязи между продавцом и покупателем на стоимость сделки (прилагаются).

2. Рекомендовать Сторонам при определении и контроле таможенной стоимости товаров, ввозимых на таможенную территорию Таможенного союза, применять Правила, указанные в пункте 1 настоящей Рекомендации.

3. Настоящая Рекомендация вступает в силу со дня ее официального опубликования

Председатель

В.Б. Христенко

П р и л о ж е н и е

к Рекомендации

Коллегии

Евразийской

экономической

комиссии

от 20 июня 2012 года № 1

Правила проверки влияния взаимосвязи между продавцом и покупателем на стоимость сделки

I. Общие положения

1. Правила проверки влияния взаимосвязи между продавцом и покупателем на стоимость сделки (далее – Правила) применяются декларантом (таможенным представителем) при выборе метода определения таможенной стоимости ввозимых товаров и таможенными органами при осуществлении контроля таможенной стоимости товаров, ввозимых на таможенную территорию Таможенного союза.

2. Правила разработаны на основе Соглашения об определении таможенной стоимости товаров, перемещаемых через таможенную границу Таможенного союза, от 25 января 2008 года (далее – Соглашение), а также исходя из положений Соглашения по применению статьи VII Генерального соглашения по тарифам и торговле 1994, включая Пояснительные Примечания, материалов Технического комитета по таможенной оценке Всемирной таможенной организации.

Соглашение устанавливает условия, в соответствии с которыми продавец и покупатель считаются взаимосвязанными лицами (пункт 1 статьи 3 Соглашения). При рассмотрении указанных условий необходимо учитывать следующее.

Термин «лица» включает в себя как физических, так и юридических лиц.

Одно лицо считается «прямо или косвенно контролирующим другое», если одно лицо юридически или на практике в состоянии управлять действиями другого лица (определять его финансовую и хозяйственную политику), то есть может влиять на заключение им сделок, лишая его тем самым свободы в самостоятельном установлении или определении цены товара.

3. 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. Факт взаимосвязи между продавцом и покупателем сам по себе не должен являться основанием для признания стоимости сделки неприемлемой для целей определения таможенной стоимости товаров. Декларант (таможенный представитель) может представить при декларировании товаров либо документы и сведения, отражающие сопутствующие продаже обстоятельства (пункт 4.1 статьи 4 Соглашения), либо документы и сведения, подтверждающие, что стоимость сделки с ввозимыми товарами близка к одной из проверочных величин (пункт 4.2 статьи 4 Соглашения), в целях подтверждения отсутствия влияния взаимосвязи между продавцом и покупателем на цену, фактически уплаченную или подлежащую уплате (Разделы II или III Правил).

4. Если в ходе проведения контроля таможенной стоимости товаров таможенный орган не обнаружил признаков влияния взаимосвязи между продавцом и покупателем на цену, фактически уплаченную или подлежащую уплате, то есть неприемлемости стоимости сделки для целей определения таможенной стоимости товаров, то заявленная декларантом (таможенным представителем) таможенная стоимость товаров, при отсутствии иных признаков недостоверности заявленных сведений о таможенной стоимости товаров, установленных Порядком контроля таможенной стоимости товаров, утвержденным решением Комиссии Таможенного союза от 20 сентября 2010 года № 376 (далее – Порядок контроля), должна быть принята без проведения дополнительной проверки, предусмотренной статьей 69 Таможенного кодекса Таможенного союза (далее – Кодекс). Это может быть, в частности, в случаях если таможенный орган располагает либо достоверной ценовой информацией, либо сведениями о таможенной стоимости идентичных или однородных товаров при сопоставимости условий ввоза товаров, либо информацией о том, что предыдущими проверками механизма формирования цены на ввозимые товары было доказано отсутствие влияния взаимосвязи между продавцом и покупателем на цену этих товаров и на основе этой информации таможенный орган может сделать вывод о том, что взаимосвязь между продавцом и покупателем не повлияла на цену, фактически уплаченную или

п о д л е ж а щ у ю

у п л а т е .

5. Если в ходе проведения контроля таможенной стоимости до выпуска товаров в сроки, установленные статьей 196 Кодекса, таможенным органом обнаружены признаки влияния взаимосвязи между продавцом и покупателем на цену, фактически уплаченную или подлежащую уплате, то таможенный орган принимает решение о проведении дополнительной проверки в соответствии с Порядком контроля и с учетом положений Раздела II или Раздела III Правил.

При этом, если представленные декларантом (таможенным представителем) документы и сведения, отражающие сопутствующие продаже обстоятельства (Раздел II Правил), не устраняют обнаруженные признаки влияния взаимосвязи между продавцом и покупателем, то декларант (таможенный представитель) имеет право представить документы и сведения, подтверждающие, что стоимость сделки с ввозимыми товарами близка к одной из проверочных величин (Раздел III Правил).

Если декларант (таможенный представитель) докажет, что стоимость сделки близка к одной из проверочных величин в соответствии с Разделом III Правил, то таможенный орган не должен требовать у декларанта (таможенного представителя) представления доказательств отсутствия влияния взаимосвязи в соответствии с Разделом II Правил и наоборот.

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

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

В целях подтверждения отсутствия влияния взаимосвязи между продавцом и покупателем на цену, фактически уплаченную или подлежащую уплате, декларантом (таможенным представителем) представляются документы и сведения, подтверждающие, например, что:

- рассматриваемая цена товаров установлена способом, совместимым с обычной ценовой практикой, принятой в соответствующем секторе производства товаров;
- рассматриваемая цена товаров установлена в соответствии с тем, как продавец устанавливает цены на товары при продажах покупателям, не являющимся взаимосвязанными с этим продавцом. В частности учитываются различия 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 ;

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

7. Если в ходе такого изучения обстоятельств, сопутствующих продаже, будет установлено, что хотя покупатель и продавец являются взаимосвязанными лицами, но устанавливаются цены на товары, как если бы они не были взаимосвязанными лицами, то это может служить доказательством того, что взаимосвязь не повлияла на цену, фактически уплаченную или подлежащую уплате. В этом случае стоимость сделки должна быть признана приемлемой для целей определения таможенной стоимости товаров и таможенная стоимость товаров определяется в соответствии с пунктом 1 статьи 4 Соглашения.

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

8. В целях подтверждения отсутствия влияния взаимосвязи между продавцом и покупателем на цену, фактически уплаченную или подлежащую уплате, декларант (таможенный представитель) должен представить доказательства, что стоимость сделки близка к одной из следующих проверочных величин, имевших место в тот же или соответствующий ему период времени, в который ввозимые товары пересекали таможенную границу Таможенного союза:

- стоимости сделки с идентичными или с однородными товарами при продажах таких товаров покупателям, не являющимся взаимосвязанными с продавцом лицами*, для вывоза на таможенную территорию Таможенного союза;

- таможенной стоимости идентичных или однородных товаров, которая определяется декларантом согласно статье 8 Соглашения (метод 4);

- таможенной стоимости идентичных или однородных товаров, которая определяется декларантом согласно статье 9 Соглашения (метод 5).

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

Понятие «взаимосвязанные лица» используется в значении, установленном пунктом

9. При использовании проверочных величин для доказательства отсутствия влияния взаимосвязи между продавцом и покупателем на цену, фактически уплаченную или подлежащую уплате, следует иметь в виду, что между сравниваемыми величинами могут допускаться определенные различия. При этом, для товаров одного вида небольшое (несущественное) различие в их цене может быть неприемлемым, для товаров другого вида большое (существенное) различие в их цене может быть приемлемым, то есть при определении степени близости стоимости сделки к проверочным величинам необходимо оценить, в том числе, является ли различие в цене товаров существенным в коммерческом отношении.

Поскольку не может быть установлено единого подхода ко всем случаям, то в каждом конкретном случае при определении степени близости стоимости сделки к проверочным величинам необходимо учитывать влияние различных факторов на цену товара.

В числе факторов, оказывающих влияние на цену товаров, могут быть рассмотрены следующие.

1) Характер товаров.

Например, у товаров, чья цена зависит от стоимости других товаров (например, цена ювелирных изделий зависит от цены драгоценных металлов и драгоценных камней, из которых они изготовлены), изменения в цене могут быть более существенными.

В отношении некоторых видов товаров небольшое изменение в технологии может привести к существенным изменениям в их цене. Например, 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 различной.

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 видео игры и другие.

2) Сезон, в котором ввозятся товары, и время продажи товаров. Например, 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, продаваемым на рынке или аукционе, поскольку цена на такие товары утром может быть выше цены на эти же товары вечером (в конце рабочего дня), что связано с изменением состояния товаров.

3) Условия осуществления сделки, при анализе которых необходимо проверить, имели ли место следующие различия:

а) в коммерческих уровнях продаж.

При учете сведений о различиях в коммерческом уровне продаж следует рассматривать коммерческий уровень покупателя (оптовый, розничный), то есть на какой стадии реализации товаров (прохождения товаров от производителя до конечного потребителя) покупатель приобретает товары.

б) в количестве товаров.

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

в) в дополнительных начислениях, указанных 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 этим, стоимость сделки при продаже указанных в примере товаров может быть различной.

г) 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.

К таким расходам относятся расходы на маркетинг, рекламу и другие расходы, которые не будет нести продавец, связанный с покупателем.

д) 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.

е) в скидках, сделанных продавцом покупателю в связи с их долгосрочными отношениями.

Для обоснования различий между стоимостью сделки и проверочными величинами декларантом (таможенным представителем), при необходимости, могут быть представлены документы, объясняющие причину этих различий, и показывающие, какими именно факторами они вызваны.

10. Если декларант (таможенный представитель) докажет, что стоимость сделки близка к одной из проверочных величин, то стоимость сделки должна быть признана приемлемой для целей определения таможенной стоимости товаров и таможенная стоимость товаров определяется в соответствии с пунктом 1 статьи 4 Соглашения.

Проверочные величины используются исключительно с целью сопоставления.

IV. Заключительные положения

11. Если декларантом (таможенным представителем) не представлены ни документы и сведения, подтверждающие, что стоимость сделки близка к одной из проверочных величин, ни документы и сведения, отражающие сопутствующие продаже обстоятельства, в том числе дополнительно запрошенные таможенным органом, ни объяснение причин, по которым запрошенные документы и сведения не могут быть представлены, либо представленные документы и сведения не устраняют обнаруженные признаки влияния взаимосвязи между продавцом и покупателем на цену, фактически уплаченную или подлежащую уплате, то таможенный орган в соответствии с пунктом 4 статьи 69 Кодекса принимает решение о корректировке заявленной таможенной стоимости товаров.

* Понятие "взаимосвязанные лица" используется в значении, установленном пунктом 1 статьи 3 Соглашения