

О внесении изменений в Правила применения метода определения таможенной стоимости товаров по стоимости сделки с ввозимыми товарами (метод 1)

Решение Коллегии Евразийской экономической комиссии от 2 декабря 2013 года № 279

В соответствии с Договором о Евразийской экономической комиссии от 18 ноября 2011 года и Регламентом работы Евразийской экономической комиссии, утвержденным Решением Высшего Евразийского экономического совета от 18 ноября 2011 г. № 1, и на основании пункта 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. Внести в Правила применения метода определения таможенной стоимости товаров по стоимости сделки с ввозимыми товарами (метод 1), утвержденные Решением Коллегии Евразийской экономической комиссии от 20 декабря 2012 г. № 283, изменения согласно приложению.

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

Председатель экономической комиссии	Коллегии	Евразийской	В. Христенко
----------------------------------------	----------	-------------	--------------

П Р И Л О Ж Е Н И Е

к Решению Коллегии
Евразийской экономической комиссии
от 2 декабря 2013 г. № 279

ИЗМЕНЕНИЯ,

вносимые в Правила применения метода определения таможенной стоимости товаров по стоимости сделки с ввозимыми товарами (метод 1)

1. Дополнить пунктом 3¹ следующего содержания:

«3¹. 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.) .» .

2. Пункты 4 и 5 признать утратившими силу.

3. Дополнить раздел I¹ следующего содержания:

«I¹. Цена, фактически уплаченная или подлежащая уплате за ввозимые товары

5¹. 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, warrant, 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.

5². 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 в в о з и м ы х т о в а р о в .

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.

5³. 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.».

4. В подпункте «а» пункта 8:

а) после абзаца пятого дополнить абзацем следующего содержания:

«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;»;

б) в абзаце седьмом слово «Пример» заменить словами «Пример 2»;

в) дополнить абзацем следующего содержания:

«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;».