

**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 Коллегии Евразийской*  *экономической комиссии* | *В. Христенко* |

ПРИЛОЖЕНИЕ                
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 разделом 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, 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.   
      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 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 T, 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 T, 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;».

© 2012. РГП на ПХВ «Институт законодательства и правовой информации Республики Казахстан» Министерства юстиции Республики Казахстан