

УТВЕРЖДЕНЫ
Решением Коллегии
Евразийской экономической комиссии
от 13 ноября 2012 г. № 214

П РА В И Л А
применения метода вычитания (метод 4)
при определении таможенной стоимости товаров

1. Настоящие Правила используются при применении метода вычитания (метод 4), установленного статьей 8 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 4.

3. Метод 4 применяется, если таможенная стоимость товаров, ввозимых на единую таможенную территорию Таможенного союза (далее – таможенная территория Таможенного союза), не может быть определена в соответствии со статьями 4, 6 и 7 Соглашения.

Таможенная стоимость оцениваемых (ввозимых) товаров определяется по методу 4 в случае, когда оцениваемые (ввозимые) либо идентичные или однородные им товары продаются на таможенной территории Таможенного союза в том же состоянии, в котором они были ввезены на эту территорию. В случае отсутствия таких продаж по заявлению декларанта (таможенного представителя) рассматриваются согласно пункту 4 статьи 8 Соглашения продажи переработанных (обработанных) оцениваемых (ввезенных) товаров, за исключением случаев, указанных в пункте 5 статьи 8 Соглашения.

4. Для целей определения таможенной стоимости по методу 4 товары могут рассматриваться как находящиеся в том же состоянии, в котором они были ввезены

на таможенную территорию Таможенного союза, в том числе в тех случаях, когда они претерпели следующие изменения:

усушка;

утруска;

естественное испарение (для жидкостей);

появление небольшой ржавчины;

получение незначительных повреждений, не отражающихся

на характеристиках товаров, влияющих на их стоимость.

Товары также рассматриваются как находящиеся в том же состоянии, в котором они были ввезены на таможенную территорию Таможенного союза, если в отношении их были произведены операции по удалению упаковочных материалов и (или) консервантов перед продажей на внутреннем рынке Таможенного союза.

5. В качестве основы для определения таможенной стоимости оцениваемых (ввозимых) товаров принимается цена единицы товара, по которой наибольшее совокупное количество оцениваемых (ввозимых) либо идентичных или однородных товаров продается лицам, не являющимся взаимосвязанными с лицами, осуществляющими такую продажу на таможенной территории Таможенного союза в тот же или соответствующий ему период времени, в который оцениваемые (ввозимые) товары пересекали таможенную границу Таможенного союза (пункт 2 статьи 8 Соглашения).

Понятие «взаимосвязанные лица» используется в значении, установленном пунктом 1 статьи 3 Соглашения.

6. При решении вопроса о том, продажи каких товаров (оцениваемых (ввозимых) либо идентичных или однородных товаров) следует рассматривать для определения цены единицы товара, учитывается следующее.

При наличии на день определения таможенной стоимости оцениваемых (ввозимых) товаров сведений об их продажах на таможенной территории Таможенного союза, приемлемых для целей определения таможенной стоимости, используются соответствующие сведения о цене единицы товара и суммах в отношении оцениваемых (ввозимых) товаров, подлежащих вычету в соответствии с пунктом 2 статьи 8 Соглашения. В этом случае не требуется рассматривать продажи идентичных или однородных товаров.

Если на день определения таможенной стоимости оцениваемых (ввозимых) товаров отсутствуют сведения об их продажах на таможенной территории

Таможенного союза, но при этом имеются сведения о продажах идентичных или однородных товаров, используются соответствующие сведения об этих продажах. В этом случае не требуется рассматривать будущие продажи оцениваемых (ввозимых) товаров.

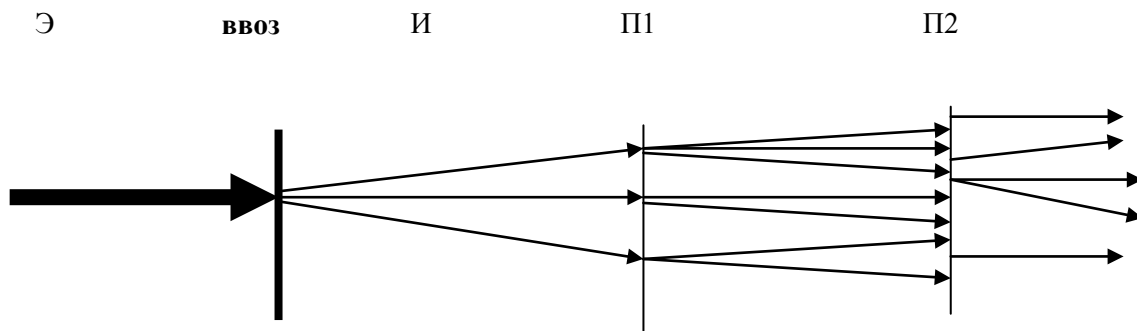
Таким образом, в качестве основы для определения таможенной стоимости оцениваемых (ввозимых) товаров используется цена единицы товара, по которой продаются оцениваемые (ввозимые) товары, либо цена единицы товара, по которой продаются ранее ввезенные идентичные или однородные с оцениваемыми (ввозимыми) товары.

Как правило, таможенная стоимость оцениваемых (ввозимых) товаров определяется декларантом (таможенным представителем) на основе цены единицы товара, по которой оцениваемые (ввозимые) товары продаются на таможенной территории Таможенного союза, либо на основе цены единицы товара, по которой декларантом были проданы ранее ввезенные идентичные или однородные с оцениваемыми (ввозимыми) товары, то есть используются документы, содержащие сведения по предыдущим поставкам декларанта.

Документы о продажах на таможенной территории Таможенного союза ранее ввезенных идентичных или однородных с оцениваемыми (ввозимыми) товаров другими хозяйствующими субъектами в большинстве случаев недоступны для декларанта. Однако если в распоряжении декларанта имеются такие документы и информация, содержащаяся в них, соответствует требованиям пункта 3 статьи 2 Соглашения, таможенная стоимость оцениваемых (ввозимых) товаров может быть определена по методу 4 при условии выполнения требований, установленных статьей 8 Соглашения.

7. При рассмотрении продаж, удовлетворяющих условиям, указанным в пункте 6 настоящих Правил, для целей определения таможенной стоимости товаров по методу 4 принимаются во внимание продажи товаров на таможенной территории Таможенного союза покупателям первого коммерческого уровня продаж после ввоза товаров на таможенную территорию Таможенного союза.

8. Покупателями первого коммерческого уровня продаж на таможенной территории Таможенного союза являются покупатели, приобретающие товары у продавца, являющегося импортером этих товаров (схема 1).



продажи на таможенной территории Таможенного союза

где:

Э – продавец (экспортер) товаров;

И – покупатель (импортер) товаров, который на таможенной территории Таможенного союза является продавцом товаров;

П1 – покупатели, приобретающие товары на таможенной территории Таможенного союза непосредственно у И, то есть покупатели первого коммерческого уровня продаж;

П2 – покупатели, приобретающие товары на таможенной территории Таможенного союза у П1, то есть на следующем коммерческом уровне продаж.

При этом П1 и И не должны являться взаимосвязанными лицами.

9. Для целей определения цены единицы товара, проданного на таможенной территории Таможенного союза, не рассматриваются продажи лицу, которое в связи с производством и поставкой для вывоза на таможенную территорию Таможенного союза оцениваемых (ввозимых) товаров прямо или косвенно, бесплатно или по сниженной цене предоставляет для использования следующие товары и услуги, указанные в подпункте 2 пункта 1 статьи 5 Соглашения:

а) сырье, материалы, детали, полуфабрикаты и тому подобные предметы, из которых состоят оцениваемые (ввозимые) товары;

б) инструменты, штампы, формы и другие подобные предметы, использованные при производстве оцениваемых (ввозимых) товаров;

в) материалы, израсходованные при производстве оцениваемых (ввозимых) товаров;

г) проектирование, разработка, инженерная, конструкторская работа, художественное оформление, дизайн, эскизы и чертежи, выполненные вне

таможенной территории Таможенного союза и необходимые для производства оцениваемых (ввозимых) товаров.

10. Расчет цены единицы товара, по которой оцениваемые (ввозимые) либо идентичные или однородные товары продаются в наибольшем совокупном количестве, осуществляется следующим образом.

Для целей определения наибольшего совокупного количества единиц товара выбираются продажи оцениваемых (ввозимых) либо идентичных или однородных товаров покупателям первого коммерческого уровня продаж на таможенной территории Таможенного союза и рассчитывается общее количество товаров, проданных по одной и той же цене за единицу товара.

Если по разным ценам за единицу товара было продано одинаковое количество товаров, то в качестве основы для определения таможенной стоимости принимается самая низкая цена за единицу товара.

Пример. Из партии в 2 000 единиц товара 1 000 единиц товара проданы по цене 75 денежных единиц, а другие 1 000 единиц – по цене 70 денежных единиц. Для целей определения таможенной стоимости оцениваемых (ввозимых) товаров принимается цена, равная 70 денежным единицам.

11. Конкретный вариант определения наибольшего совокупного количества единиц товара зависит от применяемой продавцом схемы ценообразования на продаваемые товары и организации продаж.

В частности, могут использоваться следующие варианты расчета цены единицы товара исходя из наибольшего совокупного количества единиц товара, проданных по одной и той же цене.

Пример 1. На таможенной территории Таможенного союза продаются товары по каталогу (прайс-листу, прейскуранту), в котором предусмотрены более выгодные цены за единицу товара при покупках, осуществляемых в больших количествах.

<i>Количество проданных единиц товара</i>	<i>Цена за единицу товара (денежных единиц)</i>	<i>Количество продаж</i>	<i>Общее количество единиц товара, проданных по одной цене</i>
<i>от 1 до 10</i>	<i>100</i>	<i>10 продаж по 5 единиц товара, 5 продаж по 3 единицы товара</i>	<i>65</i>
<i>от 11 до 25</i>	<i>95</i>	<i>5 продаж по 11 единиц товара</i>	<i>55</i>
<i>более 25</i>	<i>90</i>	<i>1 продажа по 30 единиц товара, 1 продажа по 50 единиц товара</i>	<i>80</i>

Наибольшее количество единиц товара, проданных по одной цене, составляет 80 (30 единиц + 50 единиц). Таким образом, цена единицы товара, по которой товары продаются в наибольшем совокупном количестве, составляет 90 денежных единиц.

Пример 2. Имеется информация по двум продажам – в первом случае 500 единиц товара проданы по цене 95 денежных единиц, во втором – 400 единиц товара проданы по цене 90 денежных единиц. Наибольшее количество единиц товара, проданных по одной цене, равняется 500. Таким образом, цена единицы товара, по которой товары продаются в наибольшем совокупном количестве, составляет 95 денежных единиц.

Пример 3. Разное количество товара продано по разным ценам.

<i>Количество проданных единиц товара</i>	<i>Цена за единицу товара (денежных единиц)</i>
<i>40</i>	<i>100</i>
<i>50</i>	<i>90</i>
<i>15</i>	<i>100</i>
<i>30</i>	<i>95</i>
<i>25</i>	<i>105</i>
<i>35</i>	<i>95</i>
<i>5</i>	<i>100</i>

Общее количество единиц товара, проданных по одной цене, определяется следующим образом:

<i>Суммарное количество единиц товара, проданных по одной цене</i>	<i>Цена за единицу товара (денежных единиц)</i>
50	90
65 (30+35)	95
60 (40+15+5)	100
25	105

В этом случае наибольшее совокупное количество единиц товара, проданных по одной цене, составляет 65 единиц. Таким образом, цена единицы товара, по которой товары продаются в наибольшем совокупном количестве, составляет 95 денежных единиц.

12. При осуществлении расчета цены единицы товара необходимо принимать во внимание продажи оцениваемых (ввозимых) либо идентичных или однородных товаров в количестве, достаточном для установления цены единицы соответствующего товара.

Решение о достаточности проданного количества единиц товара должно приниматься индивидуально для каждого конкретного случая.

Так, если оцениваемые (ввозимые) товары проданы одному покупателю, то эта продажа может рассматриваться как продажа в количестве, достаточном для установления цены единицы товара.

При продаже дорогостоящих товаров (крупногабаритное оборудование, турбины и т. п.) в качестве достаточного количества может быть признана продажа в количестве 1 – 2 единиц, в то время как для мелких запасных частей, которые продаются обычно в большом количестве (например, по 10 000 единиц) единичная продажа в количестве 100 – 200 единиц будет недостаточной для выбора приемлемой цены единицы товара.

13. При выборе приемлемых продаж для определения цены единицы товара, по которой товары продаются в наибольшем совокупном количестве, необходимо учитывать следующее:

а) рассматриваются продажи товаров на таможенной территории Таможенного союза покупателям первого коммерческого уровня продаж;

б) рассматриваются продажи товаров лицам, не являющимся взаимосвязанными с лицами, осуществляющими продажу на таможенной территории Таможенного союза;

в) не рассматриваются продажи товаров лицу, указанному в пункте 9 настоящих Правил;

г) рассматриваются продажи товаров в количестве, достаточном для установления цены единицы товара.

14. При выборе продаж, приемлемых для целей определения таможенной стоимости товаров по методу 4, необходимо принимать во внимание период времени, в течение которого совершаются такие продажи.

Пункт 2 статьи 8 Соглашения не устанавливает точный период времени совершения продажи оцениваемых (ввозимых) либо идентичных или однородных товаров на таможенной территории Таможенного союза, а определяет его как «тот же или соответствующий ему период времени», в который оцениваемые (ввозимые) товары пересекали таможенную границу Таможенного союза.

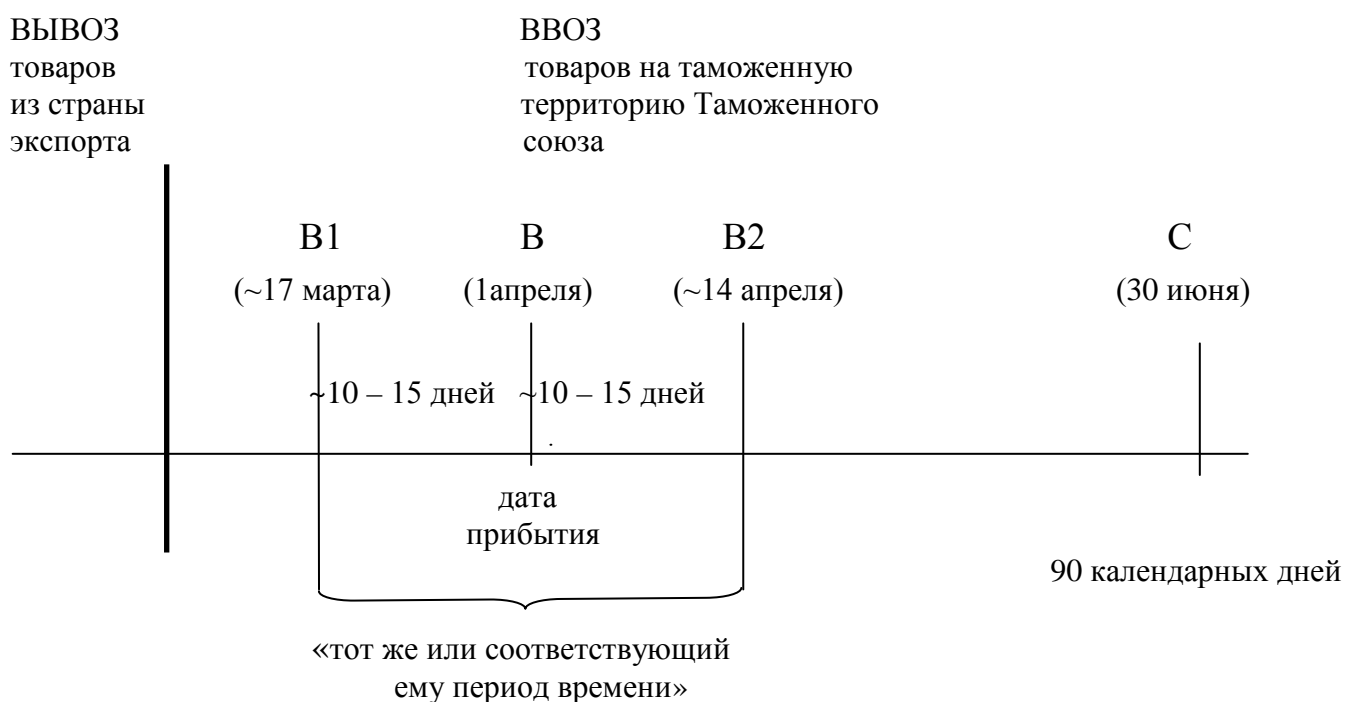
Для целей определения таможенной стоимости оцениваемых (ввозимых) товаров по методу 4 в качестве «того же или соответствующего ему периода времени» следует рассматривать период, который включает в себя дату прибытия оцениваемых (ввозимых) товаров на таможенную территорию Таможенного союза, некоторый период времени до и некоторый период времени после даты прибытия оцениваемых (ввозимых) товаров на таможенную территорию Таможенного союза.

Так, в качестве «того же или соответствующего ему периода времени» может рассматриваться период, включающий дату прибытия оцениваемых (ввозимых) товаров на таможенную территорию Таможенного союза и, например, 10 – 15 дней до и 10 – 15 дней после даты прибытия оцениваемых (ввозимых) товаров на таможенную территорию Таможенного союза.

Если в «тот же или соответствующий ему период времени» не выявлены продажи, приемлемые для целей определения таможенной стоимости товаров по методу 4, в соответствии с пунктом 3 статьи 8 Соглашения

рассматриваются продажи оцениваемых (ввозимых) либо идентичных или однородных товаров в том же состоянии, в котором они были ввезены, на самую раннюю дату по отношению к дате прибытия оцениваемых (ввозимых) товаров на таможенную территорию Таможенного союза, но не позднее чем по истечении 90 календарных дней после этой даты (схема 2).

Схема 2



где:

V – дата прибытия оцениваемых (ввозимых) товаров на таможенную территорию Таможенного союза;

B1 – B2 – «тот же или соответствующий ему период времени», включающий в себя дату прибытия оцениваемых (ввозимых) товаров на таможенную территорию Таможенного союза и составляющий в данном примере 10 – 15 дней до и 10 – 15 дней после даты прибытия оцениваемых (ввозимых) товаров на таможенную территорию Таможенного союза;

C – 90-й календарный день после даты прибытия оцениваемых (ввозимых) товаров на таможенную территорию Таможенного союза.

Таким образом, при определении таможенной стоимости оцениваемых (ввозимых) товаров по методу 4 первоначально выявляются продажи, имевшие место в период времени между B1 и B2. Если такие продажи

не выявлены, то при прочих равных условиях рассматриваются продажи, имевшие место в период между В2 и С, при этом предпочтение отдается продажам, осуществленным в период времени, наиболее близкий к В2.

Для обеспечения объективного выбора сопоставимых сделок и корректного сравнения цен целесообразно учитывать период времени, в который конъюнктура рынка таких товаров была относительно стабильной. Это связано с тем, что стоимость одних товаров не подвергается значительным колебаниям в течение довольно продолжительного периода времени (машины, сложные механизмы, турбины и т. д.), стоимость же других меняется ежемесячно или чаще (фрукты, овощи, цветы, сезонная одежда, обувь и т. д.).

В пределах установленного статьей 8 Соглашения периода времени (90 календарных дней) при выборе приемлемых продаж необходимо принимать во внимание обстоятельства сделки, специфику товаров, сезон, в котором происходит ввоз товаров, и другие подобные факторы. В частности, для сезонных товаров период времени для выбора приемлемых продаж будет более коротким, чем для товаров, производство и использование которых не связаны с конкретным сезоном (не зависят от времени года).

15. Из расчетной (выбранной) цены единицы товара должны быть вычтены следующие суммы согласно положениям пункта 2 статьи 8 Соглашения:

а) вознаграждение посреднику (агенту), обычно выплачиваемое или подлежащее выплате, либо надбавка к цене, обычно производимая для получения прибыли и покрытия общих расходов (коммерческих и управленческих расходов) в размерах, обычно имеющих место в связи с продажей на таможенной территории Таможенного союза товаров того же класса или вида, ввезенных из той же страны, что и оцениваемые (ввозимые) товары, а также из других стран;

б) обычные расходы на осуществленные на таможенной территории Таможенного союза перевозку (транспортировку) и страхование и иные связанные с такими операциями расходы;

в) таможенные пошлины, налоги, сборы и применяемые в соответствии с законодательством государства – члена Таможенного союза иные налоги, подлежащие уплате в связи с ввозом и (или) продажей товаров на территории этого государства – члена Таможенного союза, включая налоги и сборы субъектов этого государства – члена Таможенного союза и местные налоги и сборы.

16. В отношении вычета суммы вознаграждения посреднику (агенту), обычно выплачиваемого или подлежащего выплате, или суммы надбавки к цене, обычно производимой для получения прибыли и покрытия общих расходов (коммерческих и управленческих расходов), необходимо учитывать следующее:

а) в зависимости от организации продаж на таможенной территории Таможенного союза может быть произведен лишь один из видов вычетов – либо вычет суммы вознаграждения посреднику (агенту), когда продажа товаров осуществляется с участием посредника (агента), либо вычет суммы надбавки к цене, когда продажа товаров осуществляется без участия посредника (агента). Одновременно указанные виды вычетов производиться не могут;

б) под надбавкой к цене, обычно производимой для получения прибыли и покрытия общих расходов (коммерческих и управленческих расходов), понимается надбавка в размере, который наиболее часто имеет место на рынке товаров того же класса или вида, ввезенных из той же страны, что и оцениваемые (ввозимые) товары, а также из других стран;

в) сумма прибыли и общих расходов (коммерческих и управленческих расходов) определяется на основе имеющихся у декларанта (таможенного представителя) сведений, если предоставленные им данные сопоставимы с аналогичными данными, имеющими место при продажах в государстве – члене Таможенного союза товаров того же класса или вида (пункт 7 статьи 8 Соглашения). Указанные сведения должны соответствовать требованиям пункта 3 статьи 2 Соглашения, то есть основываться на достоверной, количественно определяемой и документально подтвержденной информации. Если таможенный орган располагает достоверной, количественно определяемой и документально подтвержденной информацией в отношении обычного размера прибыли и общих расходов (коммерческих и управленческих расходов), то есть размера надбавки, который наиболее часто имеет место на соответствующем товарном рынке в конкретный период времени, и сведения, использованные декларантом (таможенным представителем), не сопоставимы со сведениями, имеющимися в распоряжении таможенного органа, таможенный орган определяет сумму прибыли и общих расходов (коммерческих и управленческих расходов) на основе имеющихся у него сведений.

17. Обычные расходы на осуществленные на таможенной территории Таможенного союза перевозки (транспортировку) и страхование, а также иные

связанные с такими операциями расходы подлежат вычету, если они не вошли в надбавку к цене, обычно производимую для покрытия общих расходов (коммерческих и управленческих расходов).

Под обычными расходами понимаются расходы, базирующиеся на наиболее характерных (представительных) ценах (тарифах) на перевозку (транспортировку) и страхование, используемых (предлагаемых) основной частью агентов на свободном, конкурентном рынке соответствующих услуг. При этом учитываются перевозки (транспортировка) по оптимальному (обычно используемому) маршруту и стандартные (наиболее характерные, принятые для данного вида страхования) условия страхования.

18. Вычет таможенных пошлин, налогов, сборов, специальных, антидемпинговых или компенсационных пошлин, а также установленных законодательством соответствующего государства – члена Таможенного союза иных налогов, подлежащих уплате в связи с ввозом и (или) продажей товаров на территории этого государства – члена Таможенного союза, включая налоги и сборы субъектов соответствующего государства – члена Таможенного союза и местные налоги и сборы, производится при наличии документального подтверждения и обоснования размера заявленных к вычету сумм.

19. Если ни оцениваемые (ввозимые), ни идентичные, ни однородные товары не продаются на таможенной территории Таможенного союза в том же состоянии, в каком они были ввезены на таможенную территорию Таможенного союза, в соответствии с пунктом 4 статьи 8 Соглашения по заявлению декларанта (таможенного представителя) таможенная стоимость оцениваемых (ввозимых) товаров определяется на основе цены единицы таких товаров, по которой их наибольшее совокупное количество продается после переработки (обработки), при условии вычета стоимости, добавленной в результате переработки (обработки), и сумм, указанных в пункте 2 статьи 8 Соглашения. При этом:

а) декларантом (таможенным представителем) вместе с заявлением представлен расчет таможенной стоимости оцениваемых (ввозимых) товаров исходя из цены единицы товара, по которой наибольшее совокупное количество данных товаров продается после их переработки (обработки);

б) декларантом (таможенным представителем) представлены сведения, относящиеся к стоимости переработки (обработки), а также другие сведения,

необходимые для определения таможенной стоимости оцениваемых (ввозимых) товаров по методу 4;

в) представленные декларантом (таможенным представителем) сведения, относящиеся к стоимости переработки (обработки), основаны на достоверной, количественно определяемой и документально подтвержденной информации. Сведениями, основанными на количественно определяемой информации, считаются сведения, содержащие данные о структуре и размере затрат на переработку (обработку) оцениваемых (ввозимых) товаров.

20. В соответствии с пунктом 5 статьи 8 Соглашения не допускается использование для целей определения таможенной стоимости цены продажи на таможенной территории Таможенного союза переработанных (обработанных) оцениваемых (ввезенных) товаров в следующих случаях:

а) в результате дальнейшей переработки (обработки) оцениваемые (ввезенные) товары теряют свои индивидуальные признаки, за исключением случаев, когда, несмотря на потерю товарами своих индивидуальных признаков, величина стоимости, добавленной в результате переработки (обработки), может быть точно определена.

Пример 1. На таможенную территорию Таможенного союза ввозится хлопок, не предназначенный для продажи в чистом виде. В результате его дальнейшей переработки на таможенной территории Таможенного союза получается смесовая ткань, содержащая различные синтетические добавки, которая затем продается на таможенной территории Таможенного союза. Таким образом, ввезенный товар (хлопок) в результате достаточно сложных операций по его переработке теряет свои индивидуальные свойства.

В другом случае, несмотря на потерю товарами своих индивидуальных признаков, величина стоимости, добавленной в результате переработки (обработки), может быть достаточно точно определена.

Пример 2. На таможенную территорию Таможенного союза ввозятся 160 тонн сахара. После дальнейшей переработки (обработки) на таможенной территории Таможенного союза он превращается в сироп (200 тонн), предназначенный для продажи на таможенной территории Таможенного союза. В составе сиропа, полученного путем проведения простых операций (добавления воды и небольшого количества лимонной кислоты), уже невозможно

выделить сахар в том виде, в котором он был ввезен, то есть сахар теряет свои индивидуальные свойства. Однако при наличии данных о стоимости сиропа, сахара, растворителя и о затратах на оплату труда можно подсчитать величину стоимости, добавленной в результате переработки (обработки) сахара;

б) оцениваемые (ввезенные) товары после переработки (обработки) не теряют свои индивидуальные признаки, но составляют столь незначительную часть в товарах, продаваемых на таможенной территории Таможенного союза, что стоимость оцениваемых (ввезенных) товаров не оказывает существенного влияния на стоимость продаваемых товаров.

Пример 3. Ввозятся воздушные фильтры по цене 1 000 денежных единиц, которые используются для производства автомобилей, продаваемых на таможенной территории Таможенного союза по цене 250 000 денежных единиц. В данном случае стоимость воздушного фильтра составляет незначительную часть стоимости готового изделия, то есть его стоимость не оказывает существенного влияния на стоимость продаваемых автомобилей.

21. При применении метода 4 необходимы индивидуальный подход и анализ каждой конкретной ситуации, как это следует из пунктов 14, 19 и 20 настоящих Правил, с тем чтобы определить не только возможность, но и целесообразность тех или иных затрат по осуществлению поиска и использованию необходимой информации для определения таможенной стоимости по данному методу.
