

УДК 342.9

Денисенко В. В.

канд. іст. наук, доц., ЗНТУ

Денисенко В. В.

МЕТОД «ЦІНИ УГОДИ» ПРИ ВИЗНАЧЕННІ МИТНОЇ ВАРТОСТІ ТОВАРІВ ЗА ЗАКОНОДАВСТВОМ ЄС

Більшість мит, що містяться в Митному тарифі ЄС, є адвалерними митами, тобто митами, що стягуються у відсотках від митної вартості товару. Для обчислення суми такого мита необхідно вартість товару помножити на ставку мита, зазначену у відсотковому вираженні. Оскільки ставки мит містяться у митному тарифі напроти відповідної товарної позиції, то основні труднощі при стягненні мита полягають у точному визначенні вартості оподатковуваного товару, тобто митної вартості. Для цього необхідні чіткі правила, що дозволяють справедливо відображати реальну вартість переміщуваних через митний кордон товарів і не допускати скорочення митних платежів шляхом штучного заниження ціни товарів.

Митний кодекс ЄС формулює основне правило визначення митної вартості при імпорті: митною вартістю імпортованого товару є вартість угоди, тобто ціна, що фактично сплачена або підлягає сплаті за товар при його продажу для експорту на митну територію Співтовариства. При цьому необхідне дотримання наступних умов:

а) не існує обмежень на розпорядження або використання товару покупцем, крім тих обмежень, які передбачені законом або публічною владою Співтовариства; обмежують географічну зону, у якій товар може бути перепроданий; істотно не впливають на вартість товару;

б) не існує причин, що роблять продаж товару або визначення ціни товару неможливими;

в) наступний перепродаж або використання товару жодним чином, повністю або частково, прямо або побічно не пов'язані з інтересом продавця;

г) продавець і покупець не пов'язані між собою або, якщо вони пов'язані, то це жодним чином не впливає на ціну товару.

Особливий інтерес при застосуванні методу «ціни угоди» викликає остання умова, оскільки значна частина зовнішньоторговельних операцій провадиться особами, організаційно або фінансово пов'язаними між собою (наприклад, дочірніми підприємствами транснаціональних корпорацій). Законодавство Співтовариства визнає осіб пов'язаними між собою у наступних випадках:

- директори й керівники даних осіб беруть участь у роботі одна одної;
- дані особи юридично визнані партнерами;
- даними особами є роботодавець і працівник;
- будь-яка третя особа прямо або побічно володіє або контролює 5% або більше акцій обох даних осіб;
- одна з осіб прямо або побічно контролює іншу;
- обидві особи прямо або побічно контролюються третьою особою;
- дані особи є членами однієї родини.

Проте, у випадках, коли одна особа є агентом, дистриб'ютором або концесіонером іншої особи, вони можуть не визнаватися пов'язаними між собою. Визнання продавця і покупця особами, пов'язаними між собою, відповідно до законодавства ЄС, не є достатньою підставою для незастосування методу ціни угоди. Основним критерієм для відмови у застосуванні даного методу є те, що пов'язаність сторін угоди впливає на її ціну.

Ціною, що фактично сплачена або підлягає сплаті за товар (ціною угоди), вважається повна сума платежу, сплачена (або така, що має бути сплаченою) покупцем на користь продавця за імпортований товар. Ціна угоди містить у собі всі платежі, які є умовою продажу імпортованих товарів, сплачені покупцем як продавцеві безпосередньо, так і третій стороні. Платіж не обов'язково повинен здійснюватися у вигляді переказу грошей, він може бути сплачений у формі акредитива або передачі цінних паперів у прямій або непрякій формі.

Деякі види діяльності, здійснювані покупцем за свій рахунок, такі як маркетингова або рекламна, не вважаються непрямими платежами продавцеві, навіть якщо така діяльність приносить дохід продавцеві або здійснюється за згодою з ним. Відповідно, вартість подібних заходів не включається до митної вартості імпортованого товару.

Судова практика Співтовариства доповнює положення законодавства ЄС відносно ціни угоди. Митна вартість має обчислюватися на підставі умов даної індивідуальної угоди, навіть якщо ця угода не відповідає звичайній торговельній практиці. Ціна повинна бути сплачена особі, що має доміцільї на митній території Співтовариства, або провадить постійну ділову активність на зазначеній території. Не допускається зміна ціни угоди декларантом після подання митної декларації.

До ціни угоди для імпортованих товарів включаються наступні складові (за умови, що вони відшкодовуються покупцем, але не включаються до ціни, що фактично сплачена або підлягає сплаті за товар):

а) комісійні й брокерські збори, крім комісійних за покупку;

б) вартість контейнерів і упакування, крім контейнерів, які можуть бути використані повторно й оформляються окремо від товару;

в) допоміжні витрати: товари і послуги, що надаються прямо або побічно покупцем безкоштовно або за зниженою ціною для використання у зв'язку з виробництвом товару і його продажом для експорту, зокрема інструменти, шаблони, кліше, матеріали, спожиті при виробництві товару (мастила, пальне, відходи матеріалів), інженерні, дизайнерські, планово-проектні роботи;

г) ліцензійні збори, крім зборів за право відтворення імпортованих товарів у Співтоваристві; ліцензійні збори включають оплату за використання патентів, моделей, ноу-хау, торговельних марок, авторських прав тощо;

д) доходи від перепродажу і використання імпортованих товарів, що надходять прямо або побічно продавцям;

е) транспортування, страхування, навантаження-розвантаження і догляд за товаром, пов'язані з переміщенням товару до митної території Співтовариства.

Останній пункт означає, що базою для митної вартості в Співтоваристві є ціна CIF (відповідно до правил ІНКОТЕРМС), що відповідає принципам Угоди СОТ про митну оцінку (у США і Канаді використовується ціна FOB).

Точне й правомірне встановлення вартості товару для митних цілей гарантує стягнення належної суми адвалерного мита, що відповідає тарифній класифікації даного товару, необхідне для ведення зовнішньоторговельної статистики. Беручи до уваги роль мит і ПДВ при формуванні власних ресурсів ЄС, можна констатувати, що реалізація єдиної системи визначення митної вартості товарів забезпечує функціонування бюджетної системи Співтовариства.