ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКИЙ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ»

Кафедра таможенного дела и ВЭД

Допустить к защите
«____» _____ 2016 г.

Заведующий кафедрой
_____ Данилов Р.В.

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

Анализ влияния условий внешнеторговой сделки на определение таможенной стоимости товаров, ввозимых та таможенную территорию ЕАЭС

Выполнила студентка
Путилина Виктория Викторовна
6 курс, заочная форма обучения
специальность «Таможенное дело»

Научный руководитель
майор таможенной службы, доцент
кафедры таможенного дела и ВЭД
_____ Попова Елена
Владимировна

Москва, 2016

Содержание

ВВЕДЕНИЕ **4**

ГЛАВА 1. НОРМАТИВНО-ПРАВОВАЯ БАЗА И СУЩНОСТЬ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ СДЕЛКИ **9**

1.1. Правовая основа заключения внешнеторговых сделок **9**

1.2. Определение и структура внешнеторговой сделки **20**

1.3. Этапы заключения внешнеторговых сделок **27**

ГЛАВА 2. АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ОСНОВНЫХ УСЛОВИЙ ВНЕШНЕТОРГОВОГО КОНТРАКТА НА ОПРЕДЕЛЕНИЕ ТАМОЖЕННОЙ СТОИМОСТИ **37**

2.1. Таможенная стоимость товаров, перемещаемых через таможенную границу ЕАЭС: сущность понятия, порядок определения и заявления **37**

2.2. Исследование влияния основных условий контракта на определение таможенной стоимости **66**

2.3. Судебная практика

ГЛАВА 2. ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ФОРМИРОВАНИЯ И ПРИМЕНЕНИЯ ВНЕШНЕТОРГОВОГО КОНТРАКТА

3.1. Предложения по формированию внешнеторгового контракта в целях упрощения совершения таможенных операций **81**

3.2. Механизм реализации внешнеторгового контракта , использованного при таможенном декларировании **81**

86

ЗАКЛЮЧЕНИЕ **91**

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ **95**

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность выбранной темы заключается в том, что внешнеторговые сделки являются выходом и способом вливания национальной экономикой в мировое хозяйство. Международная торговля товарами осуществлялась еще с древних времен - в эпоху и рабовладения, и феодализма. В те времена в международный обмен поступала лишь небольшая часть производимых продуктов. В те времена устойчивые торговые связи способствовали преодолению внутренней раздробленности. В наше время благодаря внешнеторговым сделкам отечественные предприниматели участвуют в международном обмене товарами, услугами, результатами интеллектуальной деятельности, отечественные потребители получают возможность выбора товаров и услуг, за счет развитых внешнеторговых отношений. В таблице 1 указаны данные результатов внешнеторговых отношений выраженных в млн. долл. США, хотя и оборот снизился но все же он за три месяца 2016 года составляет 97 671,5 млн.долл. США, это огромная сумма.

Таблица 1.

ОБЩИЕ ИТОГИ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

млн. долл. США

	Январь-март 2015 г.	**Январь-март 2016 г.**	**ТЕМП РОСТА,%**
ОБОРОТ	132 756,1	97 671,5	73,6
ЭКСПОРТ*	90 524,5	61 617,4	68,1
ИМПОРТ**	42 231,6	36 054,1	85,4
САЛЬДО	48 292,9	25 563,3	-

Внешнеторговые сделки играют важную роль в налаживании внешнеэкономических связей между различными государствами, в наше время государству сложно, практически невозможно существовать и развиваться

обособленно, для полноценного развития государства необходимо сотрудничество с другими государствами, а внешнеэкономические сделки это и есть один из путей взаимодействия государств.

Также актуальность выбранной темы мы обуславливаем и тем, что таможенная стоимость является важным элементом в системе начисления таможенных платежей, а на таможенную стоимость оказывает прямое влияние условия внешнеторговой сделки. В зависимости от цены сделки, от условий поставки и прочего таможенная стоимость изменяется в большую или меньшую сторону. Таможенная стоимость оказывает прямое воздействие на сумму таможенных платежей, а ,следовательно, и на количество поступлений в федеральный бюджет.

Так ФТС России сообщает, что за октябрь 2015 года сумма доходов федерального бюджета, администрируемых таможенными органами, составляет 398,0 млрд. рублей.

Таким образом, за десять месяцев 2015 года сумма доходов федерального бюджета, администрируемых таможенными органами, составила 4035,95 млрд. рублей.

А уже в 2016 году ФТС России сообщает, что за март 2016 года сумма доходов федерального бюджета, администрируемых таможенными органами, составляет 331,9 млрд. рублей.

Таким образом, за три месяца 2016 года сумма доходов федерального бюджета, администрируемых таможенными органами, составила 949,3 млрд. рублей.

Проанализировав все выше сказанное, не может возникать сомнений в том, что тема нашей работы является одной из актуальнейшей тем современного мира.

Объект исследования – условия внешнеторговой сделки, влияющие на определение таможенной стоимости товаров, ввозимых на таможенную территорию ЕАЭС

Предмет исследования – взаимосвязь внешнеторговых сделок и таможенной стоимости товаров, ввозимых на таможенную территорию ЕАЭС.

Цель работы – провести анализ влияния условий внешнеторговой сделки на определение таможенной стоимости товаров, ввозимых на таможенную территории ЕАЭС и выявить наиболее явные сложности в определении таможенной стоимости, с применением различных условий внешнеторговой сделки, предложить возможные варианты упрощения этого процесса.

Для достижения поставленной цели в работе нужно решить следующие **задачи**:

1)изучить правовые основы заключения внешнеторговых сделок;

2) охарактеризовать основные условия внешнеторговых сделок;

3) изучить правовые основы определения таможенной стоимости товаров, ввозимых на таможенную территорию ЕАЭС;

4) определить взаимосвязь условий внешнеторговой сделки и таможенной стоимости;

5) проанализировать влияние некоторых условий внешнеторговой сделки на определение таможенной стоимости.

Методы исследования, используемые в работе – метод анализа, классификации, сравнения, анализ нормативно-правовой базы по заключению внешнеторговых сделок, определению таможенной стоимости.

Структура работы: введение, три главы, заключение, список литературы, приложения.

В первой главе «Нормативно-правовая база и сущность внешнеторговых сделок» рассмотрены теоретико-правовые основы заключения внешнеторговых сделок, дано определение внешнеторговой сделки, рассказано об основных элементах внешнеторговой сделки, а также проанализированы этапы заключения внешнеторговой сделки.

Во второй главе «Исследование таможенной стоимости товаров, ввозимых на таможенную территорию ЕАЭС» был рассмотрен порядок определения таможенной стоимости, рассмотрены основные нормативные

документы, регулирующие вопрос определения таможенной стоимости товаров.

В третьей главе «Анализ влияния цены контракта и условий поставки на определение таможенной стоимости товаров, ввозимых на таможенную территорию ЕАЭС » были проанализированы такие условия внешнеторговой сделки, как цена контракта и условия поставки товаров, проанализировано как таможенная стоимость зависит от этих условий, произведены расчеты различных задач на определение таможенной стоимости и расчета таможенных платежей.

При написании выпускной квалификационной работы были использованы такие источники, как Международные соглашения, решения Комиссии таможенного союза, договор о Евразийском экономическом союзе решения Евразийской экономической комиссии, Таможенный кодекс Таможенного союза, Единая товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности Таможенного союза, Федеральные законы, нормативно-правовые акты Правительства Российской Федерации и Федеральной таможенной службы (далее - ФТС) России, письма ФТС, учебники, учебные пособия. Статистические данные получены из базы данных ФТС РФ и тд.

ГЛАВА 1. НОРМАТИВНО-ПРАВОВАЯ БАЗА И СУЩНОСТЬ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ СДЕЛКИ

1.1. Правовая основа заключения внешнеторговых сделок

В данном пункте нашей работы мы поговорим о международных и национальных правовых актах, регулирующих вопрос заключения и действия внешнеторговых сделок.

Внешнеторговые сделки двух или более сторон в процессе их производственной, хозяйственной и торговой деятельности оформляются контрактом (договором), совершаемым, как правило, в письменной форме.

В зависимости от предмета и других условий сделки возникают разные виды договоров (контрактов), которые весьма существенно отличаются по форме и содержанию. Например: контракты купли-продажи или обмена; контракты лизинга; контракты агентских услуг; контракты международного туризма и т.п.

Общие (типовые) правила содержания и исполнения контрактов (договоров) содержатся в различных международных документах (соглашениях, конвенциях, правилах), а также в многочисленных методических документах, разработанных Международной торговой палатой и другими институтами.

Важнейшим универсальным договором в области международного торгового права выступает Венская конвенция ООН 1980г. о договорах международной купли-продажи товаров (далее Конвенция). Конвенция представляет собой результат универсальной унификации материально-правовых норм, регулирующих коммерческие сделки. Конвенция вступила в силу 1 января 1988г., среди ее участников уже более полусотни государств. СССР присоединился к ней в мае 1990г., и положения Конвенции стали для него юридическими обязательствами с 1 сентября 1991г[1].

---

[1] Методическое пособие «Что нужно знать при заключении международного контракта».- Екатеринбург., 2015.- С.2.

Конвенция является плодом законодательных усилий, начатых еще в начале XX века. Полученный в результате текст обеспечивает тщательно выверенный баланс между интересами покупателя и продавца. Он также стал стимулом к реформированию договорного права на национальном уровне.

Принятие Конвенции обеспечивает современную и единообразную нормативную базу международной купли-продажи товаров, которая должна применяться во всех случаях заключения договоров купли-продажи товаров между сторонами, коммерческие предприятия которых находятся в договаривающихся государствах. В таких случаях Конвенция применяется непосредственно, без обращения к нормам частного международного права для определения права, применимого к договору, что существенно увеличивает определенность и предсказуемость в отношении договоров международной купли-продажи товаров.

Более того, Конвенция может применяться в отношении договоров международной купли-продажи товаров в случаях, когда нормы частного международного права указывают, что применимым является право одного из договаривающихся государств, или может применяться в силу выбора сторон договора, вне зависимости от того, находятся ли их коммерческие предприятия в одном из договаривающихся государств. В этом последнем случае Конвенция выступает как некий нейтральный свод норм, который легко может быть принят в силу его транснационального характера и широкой доступности материалов, содержащих его толкование.

Конвенция регулирует договоры международной купли-продажи товаров между частными коммерческими предприятиями, за исключением розничных продаж потребителям и продажи услуг, а также продажи некоторых определенных видов товаров. Она применяется к договорам купли-продажи товаров между сторонами, коммерческие предприятия которых находятся в разных договаривающихся государствах, или когда нормы частного международного права указывают на применение права какого-либо договаривающегося государства. Она также может применяться в силу выбора

сторон. Некоторые вопросы, касающиеся международной купли-продажи товаров, например, о действительности договора и его последствиях для права собственности на проданный товар, остаются вне сферы действия Конвенции. Вторая часть Конвенции посвящена вопросам, возникающим при заключении договоров путем направления сторонами оферты и акцепта. Третья часть Конвенции касается обязательств сторон договора. Обязательства продавцов включают поставку товара в соответствии с количеством и качеством, указанными в договоре, а также передачу относящихся к нему документов и передачу права собственности на товар. Обязательства покупателя заключаются в уплате цены за товар и принятии поставки товара. Кроме того, в этой части содержатся общие правила, касающиеся средств правовой защиты в случае нарушения договора. Потерпевшая сторона может потребовать исполнения обязательств другой стороной или возмещения убытков либо расторгнуть договор в случае существенного нарушения. Дополнительные правила регулируют переход риска, предвидимое нарушение договора, возмещение убытков и освобождение от исполнения договора. Наконец, хотя Конвенция допускает заключение договора в свободной форме, государства вправе сделать заявление, требующее наличия в письменной форме[2].

В международном праве, кроме Венской конвенции ООН 1980 г часто используют Принципы международных коммерческих договоров, одобренные УНИДРУА в 1994 г.

УНИДРУА (UNIDROIT (фр. Institut international pour l'unification du droit privé - Международный институт унификации частного права)) - межправительственная организация по унификации частного права, созданная в Риме в 1926 году. В число членов входит и РФ.

Принципы УНИДРУА не являются юридически обязательным документом, поэтому их применение зависит исключительно от желания сторон контракта.

---

[2]Сборник ЮНСИТРАЛ по прецедентному праву, касающемуся Конвенции Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров.-2012.

Принципы УНИДРУА, с одной стороны, могут рассматриваться как обычные нормы (обычаи), не требующие для их применения специальной ссылки на них в контракте. Это обусловлено тем, что большинство правил, содержащихся в тексте документа, на практике всегда и так применяются добросовестными участниками при заключении ВЭС. Но с другой стороны, отдельные положения Принципов имеют достаточно конкретное содержание и применяются лишь при наличии на них ссылки. Это нашло подтверждение в преамбуле Принципов УНИДРУА.

Принципы УНИДРУА, подобно своду правил, сформулированных в ИНКОТЕРМС, могут использоваться сторонами при заключении международного, контракта путем указания на их применение в тексте контракта.

Указание в контракте на применение Принципов УНИДРУА может быть выражено различными фразами: «договор регулируется общими принципами права», «применимым является lex mercatoria», «правовое регулирование осуществляется в соответствии с торговыми обычаями и обыкновениями» и т.п.

Принципы УНИДРУА играют роль проводника между имеющимися правовыми нормами и существующими пробелами в правовом регулировании заключения международных контрактов.

Вот выдержка из Преамбулы Принципов:

Настоящие Принципы устанавливают общие нормы для международных коммерческих договоров.

Они подлежат применению в случае, если стороны согласились, что их договор будет регулироваться этими Принципами.

Они могут применяться, когда стороны согласились, что их договор будет регулироваться "общими принципами права", "lex mercatoria" или аналогичными положениями.

Они могут использоваться для решения вопроса, возникающего в случае, когда оказывается невозможным установить соответствующую норму применимого права.

Они могут использоваться для толкования и восполнения международных унифицированных правовых документов.

Они могут служить моделью для национального и международного законодательства.

Принципы УНИДРУА, подобно своду правил, сформулированных в ИНКОТЕРМС, могут использоваться сторонами при заключении международного, контракта путем указания на их применение в тексте контракта.

Основные положения Принципов УНИДРУА[3]:

Свобода ведения переговоров и ответственность за потери, причиненные в результате недобросовестного ведения или прерывания переговоров.

1. Свобода сторон вступать в договор и определять его содержание. (Ст.1.1) Обязательность для сторон заключенного между ними договора.

2. Добросовестность и честная деловая практика — качества, вменяемые в обязанности сторон при заключении и исполнении договора международной купли-продажи. Обязанность участников коммерческих сделок действовать разумно. (Ст. 1.7.)

3. Обеспечение защиты против недобросовестности, прежде всего в виде предусмотренной в ст. 3.10 возможности аннулирования контракта при наличии серьезного несоответствия прав и обязанностей одной стороны по сравнению с другой, если такое преимущество достигнуто за счет слабости или ущемления другой стороны.

4. Открытость международным обычаям (ст. 1.8), что позволяет адаптировать Принципы к изменяющимся условиям международной торговли

5. Ограничение числа случаев, когда само существование или юридическая сила контракта могут быть оспорены или он может быть досрочно прекращен - favor contractus, что отражено в ряде статей (ст. ст. 2.1, 2.11 (п. 2), 2.12). Основанием для одностороннего расторжения договора закрепляется явное чрезмерное преимущество одной стороны перед другой. Кроме того,

---

[3] «Принципы международных коммерческих договоров (Принципы УНИДРУА)» (1994 год).

закрепляется возможность расторжения договора (отказа от договора) в случае обмана, угрозы, вызываемых третьим лицом, за которое отвечает другая сторона.

6. Обязанность сохранения конфиденциальности при передаче одной из сторон информации, являющейся для нее секретной.

7. Осуществление толкования договора в соответствии с общим намерением сторон. В случае, если намерение невозможно выявить, то договор толкуется в соответствии со значением, придаваемым договору другими «разумными лицами» при аналогичных обстоятельствах.

8. Обеспечение стабильности сделки в договоре с открытыми условиями (ст. 2.14), при возникновении "битвы проформ" (ст. 2.22), при наличии первоначальной невозможности исполнения (ст. 3.3), ограничение права стороны на отказ от договора только в случае существенного заблуждения (ст. 3.5).

9. Правило, именуемое в самой статье «правилом contra proferentem»: если условия договора, выдвинутые одной стороной, являются неясными, то предпочтение отдается толкованию, которое противоположно интересам этой стороны.

10. Обязательность императивных положений - императивные положения национального, международного происхождения имеют преимущество перед Принципами. Возможность для сторон исключить применение Принципов, отступить от них или изменить содержание положений, если они не имеют императивного характера.

11. Право стороны отказаться от договора вследствие значительного заблуждения, обмана, угрозы, наличия существенного неравновесия, неоправданно создающего чрезмерные преимущества для другой стороны. При этом предусмотрена полная реституция.

12. Сотрудничество между сторонами - "каждая сторона должна сотрудничать с другой стороной, если такое сотрудничество можно разумно ожидать в связи с исполнением обязательств этой стороны".

13. Обязанность стороны достичь определенного результата или проявить максимальные усилия для его достижения[4].

Во второй части данного документа зафиксированы основные правила заключения договора (ст. ст. 2.1 - 2.22). Наряду с совпадающим с Венской конвенцией 1980 г. определением оферты и акцепта, включая правило, идентичное ст. 19 указанной Конвенции, закреплением права сторон на отзыв оферты и акцепта в Принципах отражены важные для международного коммерческого оборота правила, отражающие особенности современного, четвертого, периода унификации права международных коммерческих контрактов.

Еще хотелось бы поговорить в этом пункте об ИНКОТЕРМС.

Различия в торговой практике разных стран могут привести к взаимному недопониманию между сторонами, заключившими сделку, что влечет за собой споры и судебные разбирательства, сопровождающиеся потерей времени и денег. Чтобы избежать этих неприятностей, Международной торговой палатой были разработаны правила по толкованию наиболее широко используемых торговых терминов в области внешней торговли, известные как ИНКОТЕРМС (от англ. International commerce terms – «Международные торговые термины»). Международные торговые термины представляют собой стандартные условия договора купли-продажи, которые регламентируют

- распределение между продавцом и покупателем обязательств и транспортных расходов по доставке товара, то есть определение, какие расходы и до какого момента несет продавец, и какие, начиная с какого момента, покупатель;

- момент перехода с продавца на покупателя рисков повреждения, утраты или случайной гибели груза;

-дату и место поставки товара, то есть определение момента фактической передачи продавцом товара в распоряжение покупателя или его представителя

---

[4] «Принципы международных коммерческих договоров (Принципы УНИДРУА)» (1994 год).

(например, транспортной компании), следовательно, выполнения или невыполнения первым своих обязательств по срокам поставки

Преимуществом терминов ИНКОТЕРМС является однозначная трактовка их содержания в судах, в первую очередь - арбитражных, практически во всех странах.

Другими словами, правила ИНКОТЕРМС позволяют избежать расхождения в интерпретации условий сделок купли-продажи.

Впервые правила ИНКОТЕРМС были приняты в 1936 году. Их изменения и дополнения производились в 1953, 1967, 1976, 1980, 1990 и в 2000 годах. С 1 января 2011 года вступила в силу последняя на данный момент редакция – ИНКОТЕРМС 2010, отражающая перемены, произошедшие в международной торговле с 2000 года. Среди таких перемен – повышенное внимание к безопасности перевозок, ставшее особенно актуальным после событий 11 сентября 2001 г., а также широкое использование электронных средств при заключении коммерческих сделок.

В новой редакции исключены четыре определения (DAF, DES, DEQ и DDU), вместо которых введены два новых – DAT («поставка на терминале») и DAP («поставка в пункте»).

Термин DAP фактически объединил термины DAF, DES и DDU из прежней редакции ИНКОТЕРМС 2000. Таким образом, количество условий поставок сократилось с 13 до 11.

Новая система классификации делит условия поставок на две группы: EXW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP, DDP относятся ко всем видам транспорта, а FAS, FOB, CFR и CIF – только к перевозкам по воде.

Конечно, ИНКОТЕРМС регулирует далеко не все обязательства сторон по договору международной купли-продажи, а лишь самые основные условия поставки товаров. На сегодня 11 торговых терминов ИНКОТЕРМС 2010 позволяют определить как распределяются обязанности сторон по перевозке и страхованию, а также по выполнению таможенных формальностей при экспорте и импорте товара.

Юридически ИНКОТЕРМС относятся к обычаям международной торговли и применяются, если на них сделана ссылка во внешнеторговом контракте. Эти правила носят рекомендательный характер и их использование зависит от воли договаривающихся сторон. Если в договоре и в ИНКОТЕРМС условия поставки трактуются по-разному, приоритет имеет толкование, изложенное в договоре.

Если по каким-либо причинам ни один из 11 базисов поставки не подходит, стороны договора вправе по взаимному соглашению изменить содержание базисных условий поставок, на которые ссылается договор. Содержание этих изменений следует детально оговорить, так как они могут существенно повлиять на цену товара.

Если стороны договора решили использовать какой-либо коммерческий термин, не вошедший в ИНКОТЕРМС, то в контракте нужно подробно описать все условия, которые он подразумевает. Более того, подробное описание условий поставки в договоре позволяет обойтись и без ИНКОТЕРМС.

Более подробно об ИНКОТЕРМС мы поговорим в главе 3 нашей работы.

Помимо международных принципов и правил заключения сделок существуют также требования Российского законодательства. Очень часто иностранным контрагентам не понятны требования Российского валютного законодательства, например, необходимость указывать срок ввоза товара в контрактах с авансовыми платежами.

Практически во всех странах мира приняты законодательные акты, содержащие нормы, регулирующие отношения по международной купле-продаже. Например, во Франции, Германии, США, Швейцарии такие нормы содержатся в Торговых кодексах. В Великобритании приняты специальные законодательные акты по международной купле-продаже – Закон Великобритании 1979 года о купле-продаже товаров, Единообразный закон о международной купле-продаже товаров.

В российской Федерации вопросы международной торговли регулирует Конституция РФ и ряд других законов, среди которых Федеральный закон от

08.12.03 № 164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности». Применяются законы субъектов РФ, действуют подзаконные акты (указы Президента и Постановления правительства).

Например: Федеральный закон «О таможенном тарифе» 1993 года; Федеральный закон № 183- ФЗ «Об экспортном контроле»; Закон 2005 г Свердловской области «О международных и внешнеэкономических связях Свердловской области и участии Свердловской области и органов государственной власти Свердловской области в международном информационном обмене» и т.д.

1.2 Порядок и способы оформления внешнеэкономической сделки

А в данной части нашей работы мы поговорим о понятии внешнеторговой сделки, ее сущности, видах и прочем.

Законодательство Российской Федерации, а также международные договоры и конвенции, применяемые в сфере внешнеэкономической деятельности, не содержат общего определения внешнеэкономической сделки.

В соответствии со статьей 153 ГК РФ сделками признаются действия граждан и юридических лиц, направленные на установление, изменения или прекращение гражданских прав и обязанностей[5].

Таким образом, внешнеэкономическая сделка- это действие граждан и (или) юридических лиц, направленные на установление, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей в сфере внешнеэкономической деятельности, т.е в сфере международного оборота товаров, информации, работ, услуг, результатов интеллектуальной деятельности.

В соответствии со статьей 1 ФЗ от 18.07.1999 № 183-ФЗ « Об экспортном контроле» под внешнеэкономической деятельностью понимается внешнеторговая, инвестиционная и иная деятельность, включая

[5] «Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая)» от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 31.01.2016).

производственную кооперацию, в области международного обмена товарами, информацией, работами, услугами, результатами интеллектуальной деятельности, в том числе исключительными правами на них (интеллектуальная способность).

Согласно пункту 1 статьи 154 ГК РФ сделки могут быть двух- или многосторонними (договоры) и односторонними.

В области внешнеэкономической деятельности преобладает практика совершения двухсторонних сделок (договоров). Такими сделками могут быть договор купли-продажи, договоры аренды (лизинга)[6], договора подряда на изготовление продукции, договора оказания услуг и другие виды договоров.

Главным признаком внешнеэкономической сделки (договора) выступает факт нахождения сторон сделки на территории разных государств.

На основании п,1 ст. 1209 Гражданского кодекса РФ форма сделки подчиняется праву страны, подлежащему применению к самой сделке, Однако сделка не может быть признана недействительной вследствие несоблюдения формы, если соблюдены требования права страны места совершения сделки к форме сделки..Совершенная за границей сделка, хотя бы одной из сторон которой выступает лицо, чьим личным законом является российское право, не может быть признана недействительной вследствие несоблюдения формы, если соблюдены требования российского права к форме сделки.

---

[6] Лизинг - долгосрочная аренда машин и оборудования, транспортных средств, сооружений производственного назначения и др. Одна из форм кредитования экспорта товаров длительного пользования. Лизинг получил широкое распространение и приобрел международный характер, его развитие связано с потребностями НТП, в т.ч. и с необходимостью совместной внедренческой деятельности. Арендная форма экспорта машин и оборудования создает экономические выгоды для обеих сторон: арендатор получает возможность использовать дорогостоящую технику без больших начальных капитальных вложений, а также возможность оплаты аренды по мере получения прибыли от эксплуатации арендованного оборудования или машин: арендодатель - расширяет сбыт при относительном снижении риска потерь от неплатежеспособности заказчика. Лизинговые операции относятся к числу достаточно сложных, требуют капиталовложений в создании баз технического обслуживания, подготовки местных кадров, а также предоставления кредитов. Лизингом занимаются как фирмы производители, так и специализированные фирмы, в нем активно участвуют банки.

Стороны договора могут при заключении договора или в последующем выбрать по соглашению между собой право, которое подлежит применению к их правам и обязанностям по этому договору (как для договора в целом, так и для отдельных его частей).

При отсутствии соглашения сторон о подлежащем применению праве к договору применяется право страны, где на момент заключения договора находится место жительства или основное место деятельности стороны, которая осуществляет исполнение, имеющее решающее значение для содержания договора.

Стороной, которая осуществляет исполнение, имеющее решающее значение для содержания договора, признается сторона, являющаяся:

1) продавцом - в договоре купли-продажи;
2) дарителем - в договоре дарения;
3) арендодателем - в договоре аренды;
4) ссудодателем - в договоре безвозмездного пользования;
5) подрядчиком - в договоре подряда;
6) перевозчиком - в договоре перевозки;
7) экспедитором - в договоре транспортной экспедиции;
8) займодавцем (кредитором) - в договоре займа (кредитном договоре);
9) финансовым агентом - в договоре финансирования под уступку денежного требования;
10) банком - в договоре банковского вклада (депозита) и договоре банковского счета;
11) хранителем - в договоре хранения;
12) страховщиком - в договоре страхования;
13) поверенным - в договоре поручения;
14) комиссионером - в договоре комиссии;
15) агентом - в агентском договоре;
16) исполнителем - в договоре возмездного оказания услуг;

17) залогодателем - в договоре о залоге;

18) поручителем - в договоре поручительства[7].

В соответствии с российским гражданским законодательством внешнеэкономическая сделка может совершаться в любой форме (устной или письменной), если иное не предусмотрено законом или соглашением сторон.

Например, на основании статьи 45 Закона РФ от 15.04.1993 № 4804-1 «О вывозе и ввозе культурных ценностей» с целью предотвращения незаконного вывоза культурных ценностей и передачи права собственности на них сделки в отношении культурных ценностей, подпадающих под действие настоящего Закона, должны заключаться в письменной форме. Указанное правило распространяется и на случаи дарения. Внешнеэкономическая деятельность, относящаяся к культурным ценностям, допускается только при наличии разрешения, выдаваемого в порядке, определяемом Правительством Российской Федерации. Сделки, заключенные с нарушением установленного порядка, признаются недействительными[8].

Письменная форма внешнеэкономической сделки выражается в составлении отдельного документа (например, договора).

К письменной форме внешнеэкономической сделки приравниваются способы заключения сделки путем обмена документами посредством почтовой, телеграфной, телетайпной, телефонной, электронной и иных форм связи. См. также постановление Правительства РФ от 24.10.2013 № 940 «О принятии Конвенции Организации Объединенных Наций об использовании электронных сообщений в международных договорах».

Учитывая международный характер рассматриваемых договоров, стороны в силу объективных обстоятельств зачастую не могут присутствовать в одном и том же месте в одно и тоже время. Поэтому законодательством допускается порядок заключения договора посредством оферты и акцепта.

---

[7] «Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая)» от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 31.01.2016).

[8] Закон РФ от 15.04.1993 N 4804-1 (ред. от 23.07.2013) «О вывозе и ввозе культурных ценностей».

Оферта-это предложение стороны заключить договор. Чтобы предложение рассматривалось как действенное намерение, оно должно быть направлено конкретному лицу (или лицам) и выражать конкретное желание заключить сделку, в том числе содержать сведения о наименовании товара, его количестве, цене.

Акцепт-это заявление или иное поведение получателя оферты, выражающее согласие с ней.

Договор считается заключенным в момент, когда согласие с предложением заключить его, получено оферентом[9].

1.3 Основные условия международного договора купли-продажи товаров, необходимые для проведения таможенных операций и помещения товаров под таможенные процедуры

На основании под. 2 ч. 2 п. 1 ст. 183 ТК ТС договор международной купли-продажи товаров как документ, подтверждающий совершение внешнеэкономической сделки, необходимо представлять при таможенном декларировании товаров

В соответствии с Конвенцией ООН о договорах международной купли-продажи товаров (Венская конвенция о договорах международной купли – продажи товаров), а также с учетом сведений, в соответствии с п. 2 ст. 180 ТК ТС перечень сведений, подлежащих указанию в таможенной декларации, ограничивается только сведениями, которые необходимы для исчисления и взимания таможенных платежей, формирования таможенной статистики и применения таможенного законодательства ТС и иного законодательства государств- членов ЕАЭС, подлежащих указанию в таможенной декларации, к основным условиям договора международной купли – продажи товаров (внешнеторгового договора), которые необходимы для проведения таможенных операций и помещения товаров под таможенные процедуры, можно отнести:

-сведения о форме и порядке расчета за поставленный товар;

---

[9] С.В. Халипов « Таможенный представитель» 11-е издание переработанное.

-наименование товара;

-описание товара (комплектность и ассортимент);

Совокупность составных частей, позволяющая использовать товар по назначению.

Соотношение товаров по видам, моделям, размерам, фасонам, цветам или иным признакам.

-количество товара (в килограммах или других единицах измерения);

Вес брутто и вес нетто.

-качество товара;

При отсутствии в договоре условий о качестве товара, продавец обязан передать покупателю товар, пригодный для целей, для которых товар такого рода обычно используется.

-описание упаковок (количество, вид, маркировка и порядковые номера);

-цена (либо порядок ее определения, например ,наличие специальных правил об определении цены товара в момент его передачи);

-условия поставки товара (определение прав и обязанностей сторон, связанных с передачей товаров, например, место момент передачи товаров, момент перехода риска утраты товаров, распределение транспортных, страховых, грузовых и иных расходов).

Следует иметь в виду, что существует разница между понятиями «основные или существенные условия договора» и «условия договора, необходимые для таможенного декларирования товаров».

Например, цена товара. Уплата за товар денежной суммы (цены) является обязанностью покупателя по договору международной купли-продажи. Одновременно цена товара служит основой для определения таможенной стоимости, используемой в целях исчисления таможенных платежей. То есть цена товара является одним из основных условий договора, необходимых для таможенного декларирования товара.

Вместе с тем, согласно статье 55 Венской конвенции о договорах международной купли-продажи товаров, в тех случаях, когда договор был

юридически действительным образом заключен, но в нем прямо или косвенно не устанавливается цена или не предусматривается порядок ее определения, считается, что стороны, при отсутствии какого – либо указания об ином, подразумевали ссылку на цену, которая в момент заключения договора обычно взималась за такие товары, продававшие при сравнимых обстоятельствах в соответствующей области торговли.

Таким образом, Венская конвенция о договорах международной купли – продажи товаров не относит к основным условиям договора цену товара.

Заключение внешнеторговой сделки является ответственным, важным и значимым процессом при совершении внешнеторговой деятельности. Заключение сделки можно поделить на этапы, каждый из которых имеет огромное значение при заключении внешнеторговой сделки.

Этапы заключения сделки делятся:

1) подготовка сделки;

2) заключение контракта;

3) исполнение принятых обязательств.

Подготовка конкретной сделки является залогом успешного проведения всей внешнеэкономической операции. Сложная специфика этой работы требует постоянного накопления многообразной информации, приобретения профессиональных знаний, навыков и опыта. Подготовка сделки включает изучение как вопросов общего характера, связанных с конкретной сферой торговли, так и информации, относящейся непосредственно к предмету будущего соглашения.

В круг вопросов общего характера при подготовке сделки входит следующая информация:

состояние и перспективы развития отечественной экономики;

развитие той отрасли, товарами которой ведется торговля;

положение данного предприятия относительно других отечественных производителей или покупателей продукции;

торгово-промышленные условия, торговые обычаи, транспортные условия тех стран, с контрагентами которых намеревается вступить в деловые отношения предприятие;

условия торговли, существующие на рынке определенного товара в стране партнера (емкость рынка, правовые условия торговли, торговые обычаи и торговая политика в отношении данного товара).

Информация, относящаяся непосредственно к предмету сделки:

каналы сбыта, используемые для данного товара;

основная клиентура;

требуемый ассортимент, оформление товара, требования к упаковке;

объемы производства товара внутри страны;

сезонность потребления;

уровень цен и тенденции их изменения;

наличие конкуренции и методы работы конкурентов, количество конкурирующих товаров.

При подготовке конкретной сделки целесообразно разделить данную работу на отдельные этапы, определить ответственных лиц и сроки исполнения работ для каждого этапа. В зависимости от специфики товара и рыночной ситуации, а также с учетом опыта внешнеторговой работы у данного предприятия подготовка той или иной сделки может проходить очень быстро либо растягиваться на достаточно длительный период.

Во всех случаях необходимо помнить о том, что без тщательной проработки всех вопросов, касающихся предмета возможной конкретной сделки, попытки начать поиск иностранных контрагентов будут бесперспективны. Поскольку солидные иностранные коммерсанты не будут зря тратить время на беспредметные разговоры с российскими предпринимателями, не подготовленными профессионально к установлению деловых связей с иностранными партнерами. Отечественным предпринимателям бессмысленно обращаться с конкретным предложением к

случайному, неизвестному иностранному лицу без предварительной проверки его возможностей.

ГЛАВА 2. ИССЛЕДОВАНИЕ ТАМОЖЕННОЙ СТОИМОСТИ ТОВАРОВ, ВВОЗИМЫХ НА ТАМОЖЕННУЮ ТЕРРИТОРИЮ ЕАЭС

2.1 Таможенная стоимость товаров, перемещаемых через таможенную границу ЕАЭС: сущность понятия, порядок определения и заявления

В данном разделе нашей работы мы поговорим о таможенной стоимости, расскажем и покажем на примерах как определяется, заявляется таможенная стоимость. При работе над данным пунктом работы будем использовать руководствоваться знаниями, полученными на протяжении нашего обучения, законодательными актами и литературой в области таможенной стоимости.

В договоре о Евразийском экономическом союзе[10], который начал применяться с 1 января 2015 года, предусмотрено, что в ЕАЭС осуществляется единое таможенное регулирование в соответствии с Таможенным кодексом союза и регулирующими таможенные правоотношения международными договорами и актами, составляющими право союза, и положениями самого договора о ЕАЭС.

Пока новый Таможенный кодекс ЕАЭС не принят, действующим источником права является ТК ТС, принятый в 2010 году.

На официальном сайте Евразийской экономической комиссии, указано что:

1. Таможенная стоимость ввозимых товаров определяется согласно методам определения таможенной стоимости, установленных «Соглашением об определении таможенной стоимости товаров, перемещаемых через таможенную границу Таможенного союза» от 25 января 2008 года.
2. Заявление таможенной стоимости ввозимых товаров осуществляется декларантом при декларировании товаров

[10] Договор о Евразийском экономическом союзе (Подписан в г. Астане 29.05.2014) (ред. от 08.05.2015).

таможенному органу. Порядок декларирования таможенной стоимости ввозимых товаров, а так же формы декларации таможенной стоимости и правила их заполнения установлены Решением Комиссии Таможенного союза от 20.09.2010 № 376 «О порядках декларирования, контроля и корректировки таможенной стоимости товаров».

3. Контроль таможенной стоимости товаров осуществляется таможенным органом в соответствии с Порядком контроля таможенной стоимости товаров, утвержденным Решением Комиссии Таможенного союза от 20.09.2010 № 376 «О порядках декларирования, контроля и корректировки таможенной стоимости товаров».
4. В случае обнаружения таможенным органом при проведении контроля таможенной стоимости товаров до их выпуска признаков, указывающих на то, что сведения о таможенной стоимости товаров могут являться недостоверными либо заявленные сведения должным образом не подтверждены, таможенный орган проводит дополнительную проверку в соответствии со статьей 69 Таможенного кодекса Таможенного союза[11].

Теперь, когда мы знаем, какими руководствоваться нормативными актами, мы приступим к разговору о таможенной стоимости, опираясь на вышеуказанные правовые акты.

Определение таможенной стоимости определяется «Соглашением об определении таможенной стоимости товаров, перемещаемых через таможенную границу Таможенного союза» (далее Соглашение).

Основой определения таможенной стоимости ввозимых товаров должна быть в максимально возможной степени стоимость сделки с этими товарами в

[11] Официальный сайт Евразийской Экономической Комиссии: http://www.eurasiancommission.org.

значении, установленном в статье 4 вышеуказанного Соглашения (метод 1 определения по стоимости сделки).

В случае невозможности определения таможенной стоимости ввозимых товаров по стоимости сделки с ними таможенная стоимость товаров определяется в соответствии с положениями, установленными статьями 6 и 7 Соглашения, применяемыми последовательно (метод 2 по стоимости сделки с идентичными товарами и метод 3 по стоимости с однородными товарами). При этом могут быть проведены консультации между таможенным органом и декларантом (таможенным представителем), с целью обоснованного выбора стоимостной основы для определения таможенной стоимости ввозимых товаров, отвечающей статьям 6 или 7 Соглашения. В процессе консультации таможенный орган и декларант (таможенный представитель) могут обмениваться имеющейся у них информацией при условии соблюдения законодательства государства - члена Таможенного союза о коммерческой тайне.

При невозможности определения таможенной стоимости по методу 2 или 3 в качестве основы для определения такой стоимости может использоваться либо цена, по которой ввозимые, идентичные или однородные товары были проданы на таможенной территории Таможенного союза (метод 4 вычитания), либо расчетная стоимость товаров, определяемая в соответствии со статьей 9 Соглашения (метод 5 сложения). Декларант (таможенный представитель) имеет право выбрать очередность применения указанных статей при определении таможенной стоимости ввозимых товаров.

В случае если для определения таможенной стоимости ввозимых товаров невозможно использовать ни одну из указанных статей, определение таможенной стоимости товаров осуществляется в соответствии со статьей 10 Соглашения (метод 6 резервный).

В целях обеспечения законности, единообразия и беспристрастности системы оценки товаров для таможенных целей она не должна быть основана

на использовании произвольной или фиктивной таможенной стоимости товаров.

Таможенная стоимость товаров и сведения, относящиеся к ее определению, должны основываться на достоверной, количественно определяемой и документально подтвержденной информации. Процедура определения таможенной стоимости товаров должна быть общеприменимой, то есть не различаться в зависимости от источников поставки товаров (страны происхождения, вида товаров, участников сделки и др.).

Процедуры определения таможенной стоимости ввозимых товаров не должны использоваться Сторонами в качестве антидемпинговых мер.

Положения вышеуказанного Соглашения не могут рассматриваться как ограничивающие полномочия таможенных органов государства - члена Таможенного союза по проверке в порядке, предусмотренном таможенным законодательством этого государства, подлинности документов, представленных декларантом (таможенным представителем), в целях определения таможенной стоимости товаров, и достоверности содержащихся в них сведений[12].

Декларирование таможенной стоимости происходит на основании Решения Комиссии Таможенного союза от 20.09.2010 № 376 «О порядках декларирования, контроля и корректировки таможенной стоимости товаров»[13].

Таможенная стоимость товаров определяется и заявляется декларантом (таможенным представителем) таможенному органу при таможенном декларировании товаров.

Сведения о таможенной стоимости товаров заявляются в декларации на товары и декларации таможенной стоимости (далее - ДТС) и являются сведениями, необходимыми для таможенных целей.

---

[12] Соглашение между Правительством РФ, Правительством Республики Беларусь и Правительством Республики Казахстан от 25.01.2008 (ред. от 23.04.2012) «Об определении таможенной стоимости товаров, перемещаемых через таможенную границу Таможенного союза».

[13] Решение Комиссии Таможенного союза от 20.09.2010 № 376 (ред. от 03.11.2015) «О порядках декларирования, контроля и корректировки таможенной стоимости товаров».

ДТС является неотъемлемой частью декларации на товары.

ДТС заполняется декларантом или таможенным представителем, если таможенное декларирование производится таможенным представителем (далее - лицо, заполняющее ДТС).

В случае корректировки таможенной стоимости товаров таможенным органом ДТС заполняется уполномоченным лицом таможенного органа.

ДТС и ее электронная копия представляются таможенному органу, в котором осуществляется таможенное декларирование товаров, одновременно с подачей декларации на товары. Подача ДТС должна сопровождаться предоставлением таможенному органу документов, на основании которых она была заполнена.

Перечень документов, представляемых в подтверждение заявленной таможенной стоимости, может быть сокращен в соответствии с международными договорами и актами, составляющими право Евразийского экономического союза, или законодательством государств - членов Союз.

На примере одной задачи продемонстрируем процедуру определения таможенной стоимости.

Задача 1.

Автомобиль помещается под таможенную процедуру «Выпуск для внутреннего потребления». Мощность 150 л/с., объем двигателя 2000 $см^3$. Таможенная стоимость 1 320 000,00 руб. Рассчитать таможенные платежи?

1.Ставка таможенной пошлины 25%. (см. ТН ВЭД).

Считаем 1 320 000 × 0.25 = 330 000,00 руб.

2.Акциз[14]. Ставка 37 руб. за 1 л/с.

Считаем 150 × 37 = 5 550,00 руб.

3.НДС. Ставка 18%.

Считаем (1 320 000 + 330 000 + 5 550) × 18% = 297 999,00 руб.

---

[14] «Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая)» от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 05.10.2015), (с изм. и доп., вступ. в силу с 30.10.2015).

5.Таможенные сборы[15]. Сборы = 5 500,00 руб.

А теперь покажем, как заполняется графа 47 декларации на товары, при таможенной процедуре «Выпуск для внутреннего потребления».

47.Исчисление таможенных пошлин и сборов.	Вид[16]	Основа начисления	Ставка	Сумма	СП
	1010	1 320 000,00	5 500 РУБ.	5 500,00	ИУ
	2010	1 320 000,00	20 %	330 000,00	ИУ
	4060	150 Л/С.	37 РУБ. Л/С.	5 550,00	ИУ
	5010	1 655 550,00	18 %	297 999,00	ИУ
			Всего:	639049,00	ИУ

Из расчета видно, что сумма таможенных платежей значительная, и составляет практически половину стоимости автомобиля, именно поэтому некоторые участники ВЭД всеми способами стараются снизить эту сумму, и не всегда этот способ законен.

[15] Постановление Правительства РФ от 28.12.2004 N 863, (ред. от 12.12.2012) «О ставках таможенных сборов за таможенные операции».

[16] Решение Комиссии Таможенного Союза от 20.09.2010 № 378 « О классификаторах, используемых для заполнения таможенной декларации»

2.2 Исследование влияния основных условий контракта на определение таможенной стоимости

Поговорив о внешнеторговых сделках, что они собой представляют, каких видов бывают, как заключаются, о таможенной стоимости, методах ее определения, заявления, корректировки и пр., теперь мы хотим перейти к разговору о том, как некоторые условия внешнеторговой сделки влияют на таможенную стоимость товаров ввозимых на таможенную территорию ЕАЭС.

С финансовой точки зрения, каждое условие или формулировка контракта имеет свою составляющую в цене контракта (стоимости продаваемых по контракту товаров, работ, услуг, лицензий).

Внешняя торговля отличается гораздо большим разнообразием рисков, проблем, льгот, особенностей рынков, чем торговля внутри одной страны. В связи с этим в сфере ВЭД наценки на товары, как правило, значительно более высокие, а потенциальные убытки - значительно более крупные. Именно поэтому «ценовые составляющие», финансовые последствия условий и формулировок контрактов могут быть очень и очень существенными.

В зависимости от характера условий контракта, их финансовые последствия можно разделить на прямые и косвенные. Кроме того, определенные денежные расходы и доходы могут возникнуть вследствие того, в какой редакции изложено, сформулировано то или иное условие контракта, то есть, вследствие конкретных формулировок контракта.

Условия контракта с прямыми финансовыми последствиями:

собственно условия о ценах и общей сумме контракта, базисы цен по Инкотермс, условия о предоставлении скидок, ценовые и валютные оговорки, условия ценообразования, изменения цен и т.п.;

условия в связи с расходами по подтверждению, проверке качества товаров, работ, услуг;

условия о расходах по сертификации товаров;

вопросы стоимости упаковки и маркировки товаров (как правило, специальной или дополнительной);

вопросы оплаты командировок, проживания, работы технических специалистов сторон по монтажу, обслуживанию оборудования и т.п.;

распределение транспортных расходов между сторонами контракта;

распределение расходов по уплате налогов, таможенных и иных сборов и других обязательных платежей, возникающих в ходе реализации контракта;

расходы на оформление документов по контракту (виды документов и количество экземпляров документов, перевод, заверка, легализация и прочие вопросы документооборота по контракту);

распределение банковских расходов между сторонами и расходов по организации международного финансирования контракта;

условия о целевом финансировании, субсидиях, предоставляемых одной из сторон контракта;

штрафы, санкции за ненадлежащее исполнение контракта, компенсация убытков в связи с проблемами при реализации контракта по вине какой-либо из сторон;

возможные договоренности о распределении арбитражных расходов и сборов, расходов на медиаторов (посредников) при разрешении споров по контракту;

прочие подобные условия контракта.

Условия с косвенными финансовыми последствиями:

сроки поставки товаров, выполнения работ, оказания услуг;

гарантийные обязательства по товарам;

условия о технической поддержке товаров;

обязательства по предоставлению рекламных материалов;

условия об участии в выставках и ярмарках, проведении рекламных акций и кампаний;

порядок урегулирования претензий по поставленным товарам, не соответствующим условиям контракта;

условия в целях соблюдения обязательных требований валютного, таможенного, налогового законодательства РФ и минимизации соответствующих рисков;

условия в целях получения тарифных преференций, льгот, лицензий, государственных гарантий и т. п.;

условия о техническом контроле производства товаров (в Китае, Вьетнаме и т. п.);

обеспечительные условия контракта для гарантирования соблюдения обязательств;

практически любые прочие положения контракта.

В нашей работе мы бы хотели поговорить, во-первых, о цена товара. Цена товара, на наш взгляд, одно из основных условий во внешнеторговой сделки, так как уже от цены товара обычно составляет значимую часть таможенной стоимости.

Цена – это денежная сумма, которую продавец намерен получить, предлагая товар или услугу, или покупатель готов заплатить, покупая данный товар или услугу.

Совпадение указанных двух требований зависит ценообразующих факторов.

Характерной особенностью внешнеэкономической деятельности в современных условиях является наличие особой системы цен- мировых цен.

Для большинства товаров цена на внутренних рынках формируется по принципу экономической ценности товара, т.е стоимостной оценки, общей экономической ценности товара, равной для покупателя стоимости тех свойств товара, которые отличают последний от лучшей альтернативы. В этой ситуации

основой решения о ценах становится экономический выигрыш покупателя, т.е. та выгода, которую покупатель может получить в результате покупки.

В основе же мировых цен лежат интернациональные издержки производства, которые приближаются к среднемировым затратам основных факторов производства (капитала, труда, различных видов природных, климатических и материальных ресурсов) на создание данного вида товара

Иногда участники внешнеэкономической деятельности умышленно стремятся занизить цену товара, для того чтобы платить меньше таможенных платежей, законность чего не всегда бывает подтверждена и что приводить к корректировке таможенной стоимости. Но бывает и такое что покупателю предоставлены скидки на определенный товар, тогда ему нужно будет доказать, что он фактически уплатил продавцу именно эту сумму, предоставив таможенному органу расчетно-платежный документ. В п. 7 Обзора практики рассмотрения жалоб, направленного письмом ФТС России от 12 марта 2007 г. N 01-06/8631, указано, что при наличии скидок на цену товаров для решения вопроса о возможности применения основного метода таможенной оценки таможенным органом должны быть исследованы природа скидки, ее величина, условия предоставления, факт использования покупателем. В зависимости от результатов проведенного анализа заявленная декларантом таможенная стоимость товаров с учетом скидки может быть принята. Судебные органы также признают правомерность определения таможенной стоимости по первому методу на основе цены сделки и с учетом специальных условий ее формирования (в частности, предоставленной скидки, влияния на цену товаров сложившихся экономических условий, изменения порядка проведения внешнеторговых операций и структуры поставок) при соблюдении условия о документальном подтверждении заявленной величины таможенной стоимости. Несмотря на это, на практике процедура определения таможенной стоимости товаров, перемещаемых на основании сделки, совершенной с теми или иными специальными условиями (в частности, с предоставлением скидки на цену товаров), по-прежнему часто затруднена и, как следствие, вызывает споры

между участниками внешнеторговой деятельности и таможенными органами. Еще на цену товара может повлиять и взаимосвязь между продавцом и покупателем, и при заявлении таможенной стоимость, возможно, придется доказывать таможенному органу, что эта взаимосвязь не повлияла на цену товара, если же это не будет доказано, тогда определение таможенной стоимости первым методом будет не актуально.

Товары бывают различных сортов, материалов, разного качества и от этого зависит цена товара, а, следовательно, как мы думаем, такое условие внешнеторговой сделки, как наименование товара, тоже косвенно влияет на таможенную стоимость.

Условие страхование тоже оказывает влияние на таможенную стоимость, так как страховка в зависимости от условий поставки либо входит, либо нет в цену сделки, таким образом, мы плавно перешли еще к одному условию внешнеторговой сделки, это условия поставки.

Раздел базисные условия поставки определяют обязанности покупателя по доставке товара и момент перехода с продавца на покупателя риска случайной гибели товара. Этот раздел влияет на таможенную стоимость значительно.

Действующие условия Инкотермс 2010 содержат 11 терминов, из которых 7 применимы к грузоперевозкам, осуществляемым любым видом транспорта, и 4 — исключительно к способам поставки товара посредством наводных перевозок (морской транспорт и транспорт территориальных вод

EXW — «самовывоз» или категория перевозок, где точкой франко, то есть местом перехода ответственности от поставщика к получателю, является непосредственно склад продавца.

Данный термин Инкотермс распространен в особенности по длительным поставкам товаров для импорта в РФ. Дело в том, что российские предприниматели и их транспортные агенты обычно находят возможности организовать таможенное оформление в стране вывоза и их международную перевозку на более дешевых условиях, чем это предлагают зарубежные

поставщики. Либо поставщики вообще не предлагают других условий поставки, а готовы отгружать только "с завода".

В случае поставок товаров на экспорт из РФ возможность применения условий поставки EXW фактически блокируется законодательством РФ. С одной стороны, таможенным кодексом предусмотрено, что при перемещении товаров по сделке ВЭД с российским лицом декларантом на таможне может быть только это российское лицо. С другой стороны, налоговые нормы по подтверждению ставки НДС 0% при экспорте товаров обязывают российского экспортера представлять документы о фактическом вывозе товаров из РФ, а при условиях поставки EXW сделать это проблематично.

Обычное дополнительное условие (оговорка) к данному термину EXW заключается в том, что погрузка товаров на транспортное средство покупателя на заводе продавца входит в цену товаров и осуществляется продавцом (поставщиком). Еще один существенный момент в этом плане - отгрузка "на риск" поставщика, что означает ответственность поставщика за товар до момента завершения погрузки. Правда, в одном из российских банков начальник отдела валютного контроля заявила, что при наличии таких дополнительных оговорок условия поставки должны быть не EXW, а FCA, несмотря на отсутвие контрактной обязанности продавца проводить таможенное оформление товаров в своей стране на экспорт. Этот фактор можно условно назвать субъективными неправомерными требованиями, которые, к сожалению, имеют место быть в российских банках. Иногда инспекторов валютного контроля можно корректно убедить в их неправоте, в крайнем же случае приходится переходить в другой банк или другое отделение того же банка, где подобных требований нет.

В случаях перевозки автотранспортом, одним из рисков является повышенная нагрузка на одну из осей автомобиля при неравномерном распределении груза в контейнере или грузовом отсеке большегрузного автомобиля, за что взимаются крупные штрафы. Поскольку погрузка товаров производится на складе продавца, для снижения этого риска в дополнение к

базису поставки EXW в контракте можно оговорить обязанность продавца произвести погрузку с равномерным распределением товара в транспортном средстве покупателя, с применением соответствующих креплений.

В таможенных целях в РФ при импорте товаров, дополнением к условиям поставки EXW может быть условие о том, что при погрузке товары должны быть разделены по их видам и наименованиям.

Например, допустим, заключен контракт купли-продажи между российской фирмой "А" (покупатель) и немецкой фирмой "В" (продавец) на поставку в Российскую Федерацию 100 шт. жидкокристаллических телевизоры по цене 150 евро за шт. на общую сумму 15 000 евро. Контракт заключен на условиях поставки EXW-Берлин (Германия) на сумму 15 000 евро. К таможенному оформлению декларантом представлены следующие документы:

1) контракт от 19.03.2016 № 27-1 на приобретение телевизоров;

2) счет-фактура от 30.04.2016 № 11-342 на сумму 15 000 евро, выставленный продавцом покупателю на оплату товара, поставленного по контракту от 19.03.2016 № 27-1 на условиях EXW-Берлин (Германия);

3) договор перевозки груза от 30.04.2016 № 28-1001, заключенный фирмой "А" с перевозчиком на доставку груза из Берлина в г. Москву автомобильным транспортом на сумму 2 000 евро;

4) счет-фактура от 30.04.2011 № 03-612, выставленный перевозчиком фирме "А" на сумму 2 000 евро за оказание услуг по доставке товара;

5) страховой полис на сумму 20 000 евро, страховая премия составила 50 евро;

7) счет за услуги таможенного брокера в стране экспорта на сумму 100 евро, выставленный покупателю;

Предоставлены все необходимые документы для применения 1-го метода определения таможенной стоимости.

И так, при данных условиях поставки таможенная стоимость будет равна 15 000 (цена сделки) плюс 2 000 (доставка) плюс 100 (таможенное оформление)

плюс 50 (страховая премия). В итоги сумма таможенной стоимости равна 17 150 евро.

А если в договоре при заключении внешнеторговой сделки будут указанны условия поставки FCA, то к цене товара еще добавляются страховка и доставка до места ввоза товара на таможенную территорию таможенного союза, а вот оплата экспортных формальностей это обязанность поставщика.

Если в предыдущем примере немного изменить, доставка от Берлина до, скажем, Твери стоит 2000 евро, а на отрезке от Берлина до Москвы 1500 евро. Тогда в таможенную стоимость войдет цена товара, страховка и доставка от Берлина до Москвы.

При импорте по термину FCA особых проблем не возникает, поскольку представления сторон контрактов купли-продажи на условиях FCA о своих обязательствах довольно близко совпадают с описанием этих условий поставки в Инкотермс. Дополнительные договоренности по изменению или уточнению комплекса прав и обязанностей сторон согласно базису FCA могут касаться в основном вопросов разгрузки, погрузки, перегрузки товаров с транспортного средства продавца на транспортное средство покупателя. Впрочем, эти вопросы могут быть обусловлены сложившимися обычаями международных перевозок в определенных районах (местах, пунктах поставки), практикой транспортных компаний, особенностями операций по перегрузке товаров в логистических центрах. Например, если в обычный тариф перевозчика входит разгрузка товаров в пункте доставки, то продавцу и покупателю проще следовать условиям такого тарифа, чем своим правилам Инкотермс, несмотря на то, что согласно термину FCA в случае поставки товаров не в помещении продавца товары поставляются на неразгруженном транспортном средстве.

По этой же причине сложившейся транспортной практики конкретизировать в контракте точное место, адрес поставки обычно не в интересах сторон контракта. Проще передать этот вопрос на усмотрение перевозчиков, чтобы у тех было больше вариантов для маневра, например, если первично запланированный терминал на момент доставки оказался занятым.

При этом у покупателя имеется возможность назначить точное место поставки в извещении продавцу в рамках исполнения условий поставки FCA.

Как и в случае с базисом поставки EXW с дополнением о погрузке за счет и риск продавца, к базису FCA могут быть применимы дополнительные условия об обязанности продавца равномерно распределить товары в контейнере или грузовом отсеке автомобиля для исключения повышенной нагрузки на ось и соответствующего крупного штрафа, а также об обязанности продавца разделить товары по их видам и наименованиям в целях таможенного досмотра.

При экспорте товаров из РФ с применением условий поставки FCA с иностранным покупателем фактически необходимо договариваться о его содействии российскому экспортеру для соблюдения условий применения НДС 0% при экспорте товаров из РФ, одним из которых (условий) согласно ст. 165 Налогового кодекса РФ является обязанность экспортера подать в налоговую инспекцию:

4) копии транспортных, товаросопроводительных и (или) иных документов с отметками таможенных органов мест убытия, подтверждающих вывоз товаров за пределы территории Российской Федерации[17].

Таким образом, в экспортном контракте на условиях FCA внутри РФ необходимо специально оговаривать условия предоставления иностранным покупателем таких документов российскому экспортеру, поскольку договор с экспедитором или перевозчиком будет заключать именно покупатель[18].

CPT — оплата основной части перевозки, то есть до точки прибытия, лежит на продавце, который, в соответствии с договором, осуществляет доставку товара перевозчику (расходы на страховые и таможенные сборы, взносы за импорт и растаможку на покупателе).

Здесь и далее выражения "неморской фрахт" и "морской фрахт" условные, поскольку Инкотермс устанавливает отдельные правила для

---

[17] Налоговый кодекс Российской Федерации часть 2 (НК РФ ч.2)

[18] http://www.pvs.ru: Условия поставки по Инкотермс 2010: особенности применения.

"морского и внутреннего водного транспорта". Однако в РФ практика применения Инкотермс к сделкам с перевозкой товаров по внутреннему водному транспорту не распространена, в связи с чем в целях особенностей применения Инкотермс можно ограничиться упомянутыми выражениями.

В отношении базисов CPT, CIP, CIF, CFR распространенным заблуждением как иностранных, так и российских предпринимателей является представление о том, что поставка происходит в пункте / порту назначения. Согласно Инкотермс, поставка происходит не в пункте / порту назначения, а в пункте / порту отгрузки, где начинается международная перевозка товаров. По этой причине на переговорах и в контрактах имеет смысл специально повторять соответствующие положения Инкотермс, например, по базису CPT: "В соответствии с вступительным пояснением к условиям поставки CPT по Инкотермс 2010 и статьей A4 условий CPT по Инкотермс 2010 продавец выполняет свою обязанность по поставке, когда он передает товар перевозчику, а не когда товар достиг места назначения". Одновременно с этой оговоркой имеет смысл коснуться вопроса о месте отгрузки товаров для международной перевозки, поскольку именно там и происходит их поставка: в интересах продавца повторить положения Инкотермс о возможности различных мест отгрузки, а в интересах покупателя может оказаться желательным конкретное место отгрузки.

При импорте товаров в РФ особенностью базиса поставки CPT является его удобство для таможенного оформления, поскольку не нужно представлять документы о международной перевозке в целях определения таможенной стоимости товаров. Однако в случае, если транспортная составляющая в цене товаров значительна, в цене товаров на условиях CPT рекомендуется выделять стоимость их перевозки по РФ (ЕАЭС), чтобы на этом основании вычесть ее из таможенной стоимости товаров.

При использовании условий поставки CPT в случае поставки дорогостоящих компактных товаров (алмазов, ювелирных изделий и др.) в интересах покупателя необходимо дополнительно оговаривать выполнение

международной перевозки специализированной транспортной компаний, обеспечивающей сохранность груза.

CIP — режим доставки, практически аналогичный категории CPT, разница заключается в возложении обязанности по уплате страховки на продавца.

Применение термина CIP во многом отличают те же особенности, что и по термину CPT. Дополнительные особенности появляются в связи со страхованием. В основном эти особенности касаются интересов покупателя и сводятся к следующим возможным дополнительным условиям контракта:

- о страховании товаров в конкретной страховой компании по указанию покупателя

- о заблаговременной передаче покупателю страхового полиса и инструкций по страхованию для ситуаций наступления страхового случая в ходе перевозки товаров и для предъявления полиса на таможне в целях подтверждения таможенной стоимости товаров

- о распространении страхования не только на период международной перевозки, но и на последующий период до прибытия товаров на склад покупателя в стране ввоза

- о страховом покрытии не на 110%, а на больную величину, поскольку после таможенного оформления в стране ввоза стоимость товаров увеличивается на сумму таможенных платежей

DAT — распределение расходов между продавцом и покупателем: первый оплачивает поставку до терминала прибытия и экспортные платежи и страховые сборы, второй – таможенную очистку и оставшуюся часть транспортировки до места назначения.

Согласно Инкотермс 2010: "Delivered at Terminal" ("Поставка на терминале") означает, что продавец осуществляет поставку, когда товар, разгруженный с прибывшего транспортного средства, предоставлен в распоряжение покупателя в согласованном терминале в поименованном порту или месте назначения". Фактически, данное правило ограничивает применение

термина DAT только теми международными перевозками, в которых в тариф перевозчика включена разгрузка товаров в пункте назначения, с соответствующей возможностью такой выгрузки.

В частности, для автомобильного транспорта данные условия поставки представляютя в основном неприменимыми, поскольку обычно прибывший в пункт назначения большегрузный автомобиль разгружается там силами покупателя (грузополучателя). Кроме того, в российском менталитете термин "терминал" обычно связывается с "таможенным терминалом" и с желанием избежать рагрузки товаров на таможенный терминал для таможенного досмотра в силу лишних дополнительных расходов.

DAP — поставка товара к месту назначения с возложением обязанностей по уплате импортных пошлин и налогов в адрес государства-получателя на покупателя.

Согласно Инкотермс 2010: "Delivered at Place" ("Поставка в месте назначения") означает, что продавец осуществляет поставку, когда товар предоставлен в распоряжение покупателя на прибывшем транспортном средстве, готовым к разгрузке, в согласованном месте назначения". И далее: "Если продавец по его договору перевозки несет расходы по разгрузке в согласованном месте назначения, продавец не вправе требовать от покупателя возмещения таких расходов, если иное не согласовано сторонами".

Таким образом, термин DAP, в отличие от термина DAT, подходит в том числе и для перевозок автомобильным транспортом.

Применительно к РФ, применение условий поставки DAP может быть обусловлено сложившейся таможенной и внешнеторговой практикой. Еще до вступления в силу Инкотермс 2010 ФТС направляла на таможни "индикативные цены на пиломатериалы", поставляемые на экспорт, при этом набор возможных базисов поставки там был ограничен. Из группы "D" терминов действующих тогда правил Инкотермс 2000 в индикативных ценах указывался только термин DAF (поставка на границе). Практически получалось, что во избежание осложнений на российской таможне, применять

другие условия поставки было неудобно, даже термины CPT, CIP. В Инкотермс 2010 термин DAF исключен, а его фактически заменяет термин DAP.

DDP —доставка товара к месту назначения с возложением расходов на продавца в полном объеме.

Применение термина DDP при импорте товаров в РФ фактически заблокировано российским таможенным законодательством и налоговыми нормами. Как установлено таможенным кодексом, при ввозе товаров по сделке ВЭД между иностранным лицом и российским лицом декларантом по этим товарам на российской таможне может быть только это российское лицо. При этом имеется фактический запрет внесения таможенных платежей третьими лицами (не декларантом и не официальным таможенным представителем). Этот запрет установлен не явно, а посредством исключения из ранее действовавшего таможенного законодательства правовой нормы о том, что таможенные платежи могли вноситься любым лицом. Кроме того, даже в случае гипотетического внесения этих платежей иностранным продавцом товаров у российского покупателя возникнут проблемы с принятием таможенного НДС к вычету, если иностранный продавец не стоит на налоговом учете в РФ.

Тем не менее, идея о поставках импортных товаров на условиях DDP или поставках таким образом, чтобы российскому покупателю не приходилось заниматься таможенным оформлением, остается весьма популярной. Как представляется, с применением базиса DDP без особых осложнений сделать это можно в рамках обычного внутрироссийского договора поставки между российской (дочерней) компанией иностранной стороны и собственно российским покупателем, воспользовавшись положениями Инкотермс 2010 о том, что они могут применяться не только в международной, но и в национальной (внутри страны) торговле. При этом в таком договоре необходимо будет сделать соответствующие пояснения.

При отсутствии у иностранного продавца своей компании в РФ, теоретически, еще возможен вариант трехстороннего международного контракта поставки на условиях DDP с привлечением третьей стороны -

российского агента, в обязанности которого будет входить таможенное оформление импорта товаров в РФ и их передача российскому покупателю по этому контракту. Подобный вариант может быть оправдан в случае, например, если российский покупатель не является плательщиком НДС в РФ, или для каких-либо разовых, некрупных поставок товаров.

Термины, применяемые к грузоперевозкам, осуществляемым морским и иным наводным транспортом:

FOB — отгрузка товара на судно, принадлежащее покупателю или оплаченное им, при этом оплата части доставки до терминала входит в обязанность продавца.

Фактически, поставка на условиях FOB имеет полноценное содержание только в случаях фрахтования целого судна или чартерного рейса. Тогда в контракте в дополнение или во изменение базиса FOB можно и нужно указывать распределение между сторонами различных портовых расходов, рисков по товарам, продолжительность времени на погрузку и разгрузку судна, требования к судну, штрафы за простой судна и др.

Может быть неподходящим, когда товар передается перевозчику до его размещения на борту судна, например товар в контейнерах, что типично для поставки на терминал. В таких случаях целесообразно использование термина FCA[19]. Однако именно такое неподходящее применение термина FOB как раз и практикуется во многих контрактах, по которым товары фактически перевозятся в контейнерах. Это лишний раз показывает, насколько далеки могут быть представления сторон о терминах Инкотермс от действительного содержания этих терминов.

FAS — доставка товара к судну покупателя без отгрузки. Бремя оплаты отгрузки и доставки лежит на получателе.

CFR — перевозка груза до порта, указанного в договоре. Все расходы по доставке, оплате страховки, разгрузки и перевалочных работ при этом покупатель несет самостоятельно.

---

[19] Incoterms® 2010 (Инкотермс 2010)

CIF — режим поставки, аналогичный категории CFR, однако оплата страховых взносов возлагается на продавца.

Применение термина CIF частично отличают те же особенности, что и по терминам CPT и CIP, в первую очередь заблуждения о месте поставки товаров. С другой стороны, имеются некоторые существенные отличия как в плане комментариев Международной торговой палаты к терминам CPT, CIP, CFR и CIF, так и в практическом плане их применения в РФ.

В комментариях МТП к Инкотермс 2010[20] следует обратить внимание на следующее:

«Термины CPT и CIP целесообразно использовать, если практически поставка не осуществляется непосредственно на судно. В случае намерения сторон использовать услуги нескольких перевозчиков, например, при подвозе товара автомобильным или железнодорожным транспортом до внутреннего водного пункта от помещений продавца ... продавец считается исполнившим свое обязательство по поставке товара по условиям терминов CPT и CIP с момента передачи товара первому перевозчику. В этом и состоит значительное различие между терминами CPT и CIP, с одной стороны, и терминами CFR и CIF - с другой.

Согласно двум последним терминам поставка не является завершенной до тех пор, пока товар не попал на судно в порту отгрузки. Поэтому в отношении терминов CFR и CIF принцип, по которому поставка считается завершенной с момента передачи товара первому перевозчику, может применен лишь тогда, когда и подвоз осуществляется морским путем, например, путем использования так называемых "доставщиков" (feeder ship) для подвоза товара к океанскому судну для осуществления его дальнейшей перевозки".

---

[20] Права интеллектуальной собственности на Инкотермс принадлежат МТП и официальные тексты Инкотермс 2010 необходимо приобретать в МТП, сайт Российского национального комитета МТП - www.iccwbo.ru. Тексты Инкотермс 2010, которые можно найти в свободном доступе в Интернете, официальными не являются, и по словам сотрудников МТП само их размещение в Интернете нарушает права МТП.

Таким образом, получается, что для обычных контейнеров международных перевозок морскими линиями, когда товары фактически передаются в портовых терминалах, должны применяться не термины CFR и CIF, а термины CPT и CIP. Однако в практическом плане в РФ в таких ситуациях обычно применяется термин CIF. Вероятно, это происходит в силу сложившихся убеждений, менталитетов участников ВЭД. Раз транспорт морской, раз перевозка оформлена коносаментом, значит, применяем CIF. Более того, с точки зрения многих инспекторов валютного контроля в банках и таможенных инспекторов в РФ в таких ситуациях только так и должно быть[21].

Иные условия также могут влиять напрямую или косвенно на таможенную стоимость, но уже не в столь значительной мере.

[21] Правовые услуги по ВЭД / Испании • Аналитические и двуязычные решения • 2001-2015 Правовое бюро «Проект-ВС» (г. Москва) Автор сайта: Славинский В. Ч.

2.3 Судебная практика

Таможенная стоимость как основа таможенного налогообложения часто становится предметом обжалования участниками ВЭД, декларантами и таможенными представителями в вышестоящих таможенных органах или в судебном порядке. Это право им предоставлено статьей 9 ТК ТС и главой 3 ФЗ 311.

В качестве примеров нами рассмотрено несколько судебных решений принятых по искам.

Первый рассмотренный нами случай изложен в постановлении Верховного суда Российской Федерации от 18 февраля 2016 года, в нем говорится, что Судья Верховного Суда Российской Федерации Павлова Н.В., изучив жалобу открытого акционерного общества «Корпорация ВСМПО-АВИСМА» (Свердловская область; далее - общество, заявитель) на решение Арбитражного суда Свердловской области от 22.04.2015 по делу № А60-7389/2015, постановление Семнадцатого арбитражного апелляционного суда от 21.07.2015 и постановление Арбитражного суда Уральского округа от 10.11.2015 по тому же делу по заявлению общества о признании недействительными решения Екатеринбургской таможни (далее -таможня) от 19.11.2014 о корректировке таможенной стоимости товаров, заявленных в декларации на товар (далее - ДТ) № 10502140/210814/0003766 (дело № А60-7389/2015), решения таможни от 15.12.2014 о корректировке таможенной стоимости товаров, заявленных в ДТ № 10502140/190914/0004218 (дело № А60-11039/2015), установил: определением Арбитражного суда Свердловской области от 26.03.2015 дела объединены в одно производство для совместного рассмотрения с присвоением номера дела № А60-7389/2015.

Решением Арбитражного суда Свердловской области от 22.04.2015, оставленным без изменения постановлением Семнадцатого арбитражного апелляционного суда от 21.07.2015 и постановлением Арбитражного суда Уральского округа от 10.11.2015, в удовлетворении требований отказано.

В жалобе заявитель просит судебные акты отменить, ссылаясь на несогласие с установленными по делу обстоятельствами, оценкой доказательств, на нарушение норм права.

Согласно положениям части 7 статьи 291.6 Арбитражного процессуального кодекса Российской Федерации (далее - Кодекс) кассационная жалоба подлежит передаче для рассмотрения в судебном заседании Судебной коллегии Верховного Суда Российской Федерации, если изложенные в ней доводы подтверждают наличие существенных нарушений норм материального права и (или) норм процессуального права, повлиявших на исход дела, и являются достаточным основанием для пересмотра оспариваемых судебных актов в кассационном порядке.

Оснований для пересмотра принятых по настоящему делу судебных актов в Судебной коллегией по экономическим спорам Верховного Суда Российской Федерации не установлено.

Оценив в соответствии с требованиями главы 7 Кодекса представленные сторонами доказательства, исходя из фактических обстоятельств дела, руководствуясь положениями Таможенного кодекса Таможенного союза, Соглашением между Правительством Республики Беларусь, Правительством Республики Казахстан и Правительством Российской Федерации от 25.01.2008 «Об определении таможенной стоимости товаров, перемещаемых через таможенную границу таможенного союза» (далее - Соглашение), установив, что цена товара в размере 62,30 доллара США за кг по контракту от 20.04.2012 № 9938 не является рыночной ценой, на цену товара оказал влияние факт того, что покупатель и продавец являются взаимосвязанными лицами, цена товара установлена таким способом, который не согласуется с нормальной ценовой практикой рассматриваемой отрасли или с тем, как устанавливается цена при продажах между независимыми лицами, исходя из того, что представленные обществом документы объясняют формирование себестоимости товара с учетом указанных обстоятельств, суды, пришли к выводу об обоснованности определения таможней таможенной стоимости товара в соответствии с пунктом

7 Соглашения и отсутствии оснований для признания недействительными решений таможни.

Обстоятельства данного спора и представленные доказательства были предметом рассмотрения и оценки судов.

Доводы заявителя фактически сводятся к изложению обстоятельств дела, которые были предметом исследования и оценки судов, что не свидетельствует о допущенных ими нарушениях норм материального и процессуального права.

При таких обстоятельствах доводы заявителя не могут служить основанием для передачи заявления на рассмотрение в порядке кассационного производства Судебной коллегией Верховного Суда Российской Федерации, поскольку направлены на переоценку доказательств по делу и оспаривание выводов нижестоящих судов по обстоятельствам спора.

Руководствуясь статьями 291.6, 291.8 Арбитражного процессуального кодекса Российской Федерации, судья определил: открытому акционерному обществу «Корпорация ВСМПО-АВИСМА» в передаче заявления для рассмотрения в судебном заседании Судебной коллегии по экономическим спорам Верховного Суда Российской Федерации отказать.

В данном случае спор был разрешен в пользу таможенных органов, определив их действия по корректировки правомерными и обоснованными[22].

Судебная коллегия по экономическим спорам Верховного Суда Российской Федерации в составе: председательствующего судьи Завьяловой Т.В., судей Павловой Н.В., Першутова А.Г. рассмотрела в открытом судебном заседании с применением систем видеоконференц-связи кассационную жалобу Находкинской таможни Дальневосточного таможенного управления Федеральной таможенной службы (г. Находка, Приморский край; далее – таможня, таможенный орган, заявитель) на решение Арбитражного суда Приморского края от 04.12.2014 по делу № А51-30666/2014, постановление Пятого арбитражного апелляционного суда от 20.02.2015 и постановление

[22] Постановление Верховного суда Российской Федерации от 18 февраля 2016 года. http://base.consultant.ru.

Арбитражного суда Дальневосточного округа от 15.05.2015 по тому же делу по заявлению закрытого акционерного общества «Давос» (г. Владивосток; далее – общество) о признании незаконным решения таможни от 24.10.2014 о корректировке таможенной стоимости товаров, ввезенных по таможенной декларации на товары № 10714040/170914/0039712 (далее – ДТ № 39712), а также о взыскании с таможенного органа судебных расходов на оплату услуг представителя в размере 20 000 рублей. Заседание проводится с использованием системы видеоконференц-связи при содействии Пятого арбитражного апелляционного суда. Заслушав доклад судьи Верховного Суда Российской Федерации Павловой Н.В., Судебная коллегия по экономическим спорам Верховного Суда Российской Федерации установила: как установлено судами и следует из материалов дела, в сентябре 2014 года во исполнение внешнеторгового контракта от 03.06.2014 № AOF/VTO-1443, заключенного между обществом с ограниченной ответственностью «ВТО» и иностранной компанией, на таможенную территорию Таможенного союза в Российскую Федерацию ввезен товар, задекларированный таможенным представителем (обществом) по ДТ № 39712. Таможенная стоимость товара определена по первому методу таможенной оценки – по стоимости сделки с ввозимым товаром. В ходе таможенного контроля таможенный орган установил, что представленные к таможенному оформлению документы и сведения не основаны на количественно определяемой и документально подтвержденной информации, а также недостаточны для подтверждения заявленной таможенной стоимости товара по первому методу, в связи с чем принял решение о проведении дополнительной проверки от 18.09.2014, направив обществу запрос о представлении дополнительных документов для подтверждения заявленной таможенной стоимости товаров.

В связи с тем, что общество частично представило запрошенные документы и сведения, а также письмо о невозможности представления иных документов, таможней было принято решение от 24.10.2014 о корректировке таможенной стоимости товаров (далее – решение о корректировке таможенной

стоимости). Не согласившись с названным решением, посчитав, что оно не соответствует закону и нарушает права и законные интересы в сфере внешнеэкономической деятельности, общество обратилось в арбитражный суд с заявлением о признании его незаконным. Решением Арбитражного суда Приморского края от 04.12.2014, оставленным без изменения постановлением Пятого арбитражного апелляционного суда от 20.02.2015 и постановлением кассационного суда округа от 15.05.2015, оспариваемое решение признано незаконным.

С таможенного органа в пользу общества взыскано 15 000 рублей судебных расходов на оплату услуг представителя. В удовлетворении заявления о взыскании остальной части судебных расходов отказано. Удовлетворяя заявленные обществом требования и признавая решение о корректировке таможенной стоимости незаконным, суды, сославшись на часть 5 статьи 200 Арбитражного процессуального кодекса Российской Федерации (далее – Кодекс), согласно которой обязанность доказывания законности оспариваемого ненормативного правового акта, решения, действия (бездействия), а также обстоятельств, послуживших основанием для принятия оспариваемого решения, возлагается на орган, принявший акт, решение или совершивший действия (бездействие), исходя также из разъяснений, содержащихся в пункте 7 Постановления Пленума Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации от 25.12.2013 № 96 «О некоторых вопросах практики рассмотрения споров, связанных с определением таможенной стоимости товаров, ввозимых на таможенную территорию Таможенного союза» (далее – Постановление Пленума ВАС РФ № 96) о том, что обязанность доказать наличие оснований, исключающих применение первого метода определения таможенной стоимости товара, а также невозможность применения иных методов в соответствии с установленной законом последовательностью лежит на таможенном органе (в частности, такими основаниями могут являться доказанный таможенным органом факт недостоверности представленных декларантом документов и содержащейся в

них информации либо противоречивость сведений, касающихся условий определения таможенной стоимости), пришли к выводу о том, что общество надлежащим образом оформленными документами подтвердило правомерность определения им таможенной стоимости товара по спорной таможенной декларации по первоначально заявленному им методу (по стоимости сделки с ввозимыми товарами), а таможенный орган не доказал те факты, обязанность доказывания которых в силу вышеуказанных правил распределения бремени доказывания по спорам о корректировке таможенной стоимости лежит на таком органе.

При этом суды, руководствуясь положениями статей 64 – 68, 111, 181, 183 – 184 Таможенного кодекса Таможенного союза (далее – ТК ТС), статьи 112 Федерального закона «О таможенном регулировании в Российской Федерации» от 27.11.2010 № 311-ФЗ, пунктов 2 – 4, 6 – 7 Соглашения между Правительством Российской Федерации, Правительством Республики Беларусь и Правительством Республики Казахстан от 25.01.2008 «Об определении таможенной стоимости товаров, перемещаемых через таможенную границу Таможенного Союза» (далее – Соглашение), а также исходя из правовой позиции, изложенной в Постановление Пленума № 96, указали, что в силу пункта 1 статьи 2 Соглашения основой определения таможенной стоимости ввозимых товаров должна быть в максимально возможной степени стоимость сделки с этими товарами в значении, установленном в статье 4 названного Соглашения. В соответствии с пунктом 1 статьи 68 ТК ТС таможенный орган самостоятельно определяет таможенную стоимость товаров лишь в случаях, когда таможенным органом или декларантом обнаружено, что заявлены недостоверные сведения о таможенной стоимости товаров, в том числе неправильно выбран метод определения таможенной стоимости товаров и (или) определена таможенная стоимость товаров. Также суды отметили, что основания невозможности применения метода по стоимости сделки с ввозимыми товарами указаны в пункте 1 статьи 4 Соглашения. Вместе с тем, по мнению судов, материалы дела достаточных доказательств наличия указанных

оснований не содержат, а таможенный орган не опроверг доводы общества и выводы судов.

Суды сочли, что общество в подтверждение правомерности определения таможенной стоимости товара по цене сделки представило в таможенный орган все имеющиеся у него в силу делового оборота документы, содержащие сведения о наименовании, количестве и стоимости ввезенного товара и указанные в Перечне документов, подтверждающих заявленную таможенную стоимость товаров (приложение № 1 к Порядку декларирования таможенной стоимости товаров, утвержденным решением Комиссии Таможенного союза от 20.09.2010 № 376). В частности, суды указали, что представленные обществом документы содержат сведения о наименовании, количестве и фиксированной цене товара, согласованной между сторонами внешнеэкономической сделки, надлежащим образом подтверждают факт реального соблюдения условий контракта и его исполнения, в том числе оплаты. Факт перемещения товара и реального осуществления сделки между участниками внешнеторгового контракта таможней не оспаривался.

Таким образом, суды сочли, что представленные обществом документы являются достаточными для применения метода по стоимости сделки с ввозимыми товарами, а таможенный орган не привел доказательств невозможности использования имеющихся документов в их совокупности и системной оценке для целей надлежащего подтверждения таможенной стоимости ввезеных товаров, следовательно, у таможни отсутствовали правовые основания для ее корректировки и, соответственно, доначисления таможенных платежей, подлежащих уплате.

Таможенный орган, ссылаясь на существенное нарушение судебными актами норм права, прав и законных интересов заявителя, охраняемых законом публичных интересов, обратился в Верховный Суд Российской Федерации с заявлением об их пересмотре в кассационном порядке. В обоснование кассационной жалобы заявитель указывает на неверное применение судами при вынесении судебных актов по делу нормы пункта 3 статьи 2 Соглашения,

пункта 4 статьи 65 ТК ТС, согласно которым таможенная стоимость товаров и сведения, относящиеся к ее определению, должны основываться на достоверной, количественно определяемой и документально подтвержденной информации, а также нормы пункта 1 статьи 98 ТК ТС, согласно которой декларант, лица, осуществляющие деятельность в сфере таможенного дела, и иные заинтересованные лица обязаны представить таможенным органам документы и сведения, необходимые для проведения таможенного контроля, и нормы пункта 3 статьи 69 ТК ТС, на основании которой в связи с проводимой таможенным органом дополнительной проверкой декларант обязан представить запрошенные для подтверждения заявленных сведений о таможенной стоимости товаров документы, сведения и пояснения, либо представить в письменном виде объяснения причин, по которым они не могут быть представлены. В то же время заявитель указывает, что заявленная декларантом таможенная стоимость товаров и представленные им сведения, относящиеся к ее определению, не основаны на достоверной и документально подтвержденной информации, в связи с чем, в соответствии с пунктом 1 статьи 68 ТК ТС таможенным органом правомерно принято решение о корректировке таможенной стоимости. Заявитель полагает, что указанные нарушения являются существенными нарушениями норм таможенного права о корректировке таможенной стоимости, а также норм процессуального права о распределении бремени доказывания при оспаривании актов государственных органов, повлияли на исход судебного разбирательства и привели к нарушению прав и законных интересов, защищаемых таможенными органами.

В отзыве на кассационную жалобу таможни общество просит оспариваемые судебные акты оставить без изменения в связи с отсутствием оснований, установленных статьей 291.11 Кодекса. Общество полагает, что документы, предоставленные им, содержали все необходимые сведения для применения первого метода. Кроме того, общество предоставило в таможенный орган дополнительные документы, а также пояснения о невозможности представления документов, отсутствующих в распоряжении общества.

Представленные обществом документы содержали достоверную и достаточную информацию, то есть подтверждали заявленные в декларации сведения.

Согласно части 1 статьи 291.11 Кодекса основаниями для отмены или изменения судебных актов в порядке кассационного производства в Судебной коллегии по экономическим спорам Верховного Суда Российской Федерации являются существенные нарушения норм материального права и (или) норм процессуального права, которые повлияли на исход дела и без устранения которых невозможны восстановление и защита нарушенных прав, свобод, законных интересов в сфере предпринимательской и иной экономической деятельности, а также защита охраняемых законом публичных интересов.

Определением судьи Верховного Суда Российской Федерации Павловой Н.В. от 09.11.2015 кассационная жалоба заявителя вместе с материалами истребованного из арбитражного суда первой инстанции дела передана на рассмотрение Судебной коллегии по экономическим спорам Верховного Суда Российской Федерации. Изучив материалы дела, заслушав представителей участвующих в деле лиц, проверив обоснованность доводов, изложенных в кассационной жалобе и отзыве на нее, Судебная коллегия полагает, что обжалуемые судебные акты подлежат отмене, а дело передаче на новое рассмотрение в суд первой инстанции по следующим основаниям. Частью 1 статьи 64 ТК ТС предусмотрено, что таможенная стоимость товаров, ввозимых на таможенную территорию таможенного союза, определяется в соответствии с международным договором государств – членов таможенного союза, регулирующим вопросы определения таможенной стоимости товаров, перемещаемых через таможенную границу. В соответствии с пунктом 2 статьи 65 ТК ТС декларирование таможенной стоимости ввозимых товаров осуществляется путем заявления сведений о методе определения таможенной стоимости товаров, величине таможенной стоимости товаров, об обстоятельствах и условиях внешнеэкономической сделки, имеющих отношение к определению таможенной стоимости товаров, а также представления подтверждающих их документов. В силу пункта 4 статьи 65 ТК

ТС заявляемая таможенная стоимость товаров и представляемые сведения, относящиеся к ее определению, должны основываться на достоверной, количественно определяемой и документально подтвержденной информации.

Согласно пункту 1 статьи 68 ТК ТС решение о корректировке заявленной таможенной стоимости товаров принимается таможенным органом при осуществлении контроля таможенной стоимости как до, так и после выпуска товаров, если таможенным органом или декларантом обнаружено, что заявлены недостоверные сведения о таможенной стоимости товаров, в том числе неправильно выбран метод определения таможенной стоимости товаров и (или) определена таможенная стоимость товаров. В силу статьи 69 ТК ТС в случае обнаружения таможенным органом при проведении контроля таможенной стоимости товаров до их выпуска признаков, указывающих на то, что сведения о таможенной стоимости товаров могут являться недостоверными либо заявленные сведения должным образом не подтверждены, таможенный орган проводит дополнительную проверку в соответствии с названным Кодексом. Для этого таможенный орган вправе запросить у декларанта дополнительные документы и сведения и установить срок для их представления, который должен быть достаточен для этого, но не превышать срока, установленного статьей 170 ТК ТС. В соответствии с частью 1 статьи 2 Соглашения основой определения таможенной стоимости ввозимых товаров должна быть в максимально возможной степени стоимость сделки с этими товарами в значении, установленном в статье 4 Соглашения. В соответствии с частью 1 статьи 4 Соглашения таможенной стоимостью товаров, ввозимых на единую таможенную территорию таможенного союза, является стоимость сделки с ними, то есть цена, фактически уплаченная или подлежащая уплате за эти товары при их продаже для вывоза на единую таможенную территорию таможенного союза и дополненная в соответствии со статьей 5 Соглашения. При этом частью 3 статьи 2 Соглашения и частью 4 статьи 65 ТК ТС предусмотрено, что таможенная стоимость товаров и сведения, относящиеся к ее определению, должны основываться на достоверной, количественно

определяемой и документально подтвержденной информации. По результатам контроля заявленной таможенной стоимости в соответствии с пунктом 14 Порядка контроля таможенной стоимости товаров, утвержденным решением Комиссии Таможенного Союза от 20.09.2010 № 376 (далее – Порядок), таможенным органом были выявлены признаки, указывающие на то, что заявленные обществом при декларировании товаров сведения могут являться недостоверными либо должным образом не подтверждены.

В связи с тем, что в ходе таможенного контроля таможенный орган установил, что представленные к таможенному оформлению документы и сведения не основаны на количественно определяемой и документально подтвержденной информации, а также недостаточны для подтверждения заявленной таможенной стоимости товара по первому методу, им было принято решение о проведении дополнительной проверки, а обществу направлен запрос о представлении дополнительных документов для подтверждения заявленной таможенной стоимости товаров. Для выяснения сведений, которые предшествовали формированию сделки, для определения видов сделок, наценок, которые могли быть применены при формировании стоимости сделки, у декларанта были запрошены дистрибьюторские, дилерские и иные соглашения между продавцом и покупателем (в том числе трехсторонние), прайс-лист изготовителя товара, сведения о видах предоставленных скидок к первоначальной цене предложения, основания их предоставления, величина скидок, прайс-лист продавца на оцениваемые, идентичные, однородные товары, а также товары того же класса и вида; экспортная таможенная декларация страны отправления, с переводом на русский язык, заверенным должным образом; оригиналы следующих документов: контракта, коносамента, упаковочного листа, инвойса; документы по предстоящей реализации ввезенных товаров (договоры, счетафактуры). С целью выявления физических, функциональных и качественных характеристик товара, способа его изготовления и упаковки у декларанта запрошены также пояснения о влияющих на цену физических характеристиках, качестве и репутации на

рынке ввозимых товаров. С целью выявления наличия (отсутствия) косвенных платежей за ввозимые товары в пользу продавца или третьих лиц, имеющих отношение к оцениваемым товарам, а также выявления конъюктуры рынка торговли данными видами товаров, условий реализации товаров на территории стран-членов Таможенного союза (товары используются для собственного производства и (или) потребления либо для продажи), размера надбавки к цене и т.п. у декларанта также были запрошены договоры на поставку оцениваемых, идентичных, однородных товаров для их продажи на единой таможенной территории Таможенного союза и счета-фактуры. В установленные таможенным органом сроки декларант представил только часть запрошенных документов: коммерческое предложение продавца товаров, переписку с иностранным партнером о не предоставлении прайс-листа и экспортной декларации, пояснения о влияющих на цену физических характеристиках ввезенного товара, бухгалтерские документы о постановке на учет ввезенного товара, пояснения по условиям продажи товаров. Такие документы как прайс-лист продавца (производителя товара), на основании которого можно было бы проанализировать сведения о стоимости ввозимого товара в стране отправления и объяснить причины отличия цены сделки от первоначальной цены предложения, а также экспортная декларация, позволившая бы уточнить сведения, заявленные продавцом при вывозе товара в соответствии с законодательством страны вывоза, обществом представлены не были, что не позволило таможенному органу устранить послужившие основанием для проведения дополнительной проверки сомнения в достоверности сведений, представленных обществом для подтверждения заявленной таможенной стоимости товаров. Вместе с тем, судами нижестоящих инстанций эти обстоятельства не были учтены. Помимо этого, судами не дано надлежащей оценки информации, представленной таможенным органом о стоимости однородных товаров, ввозимых на таможенную территорию Таможенного союза. Пунктом 6 раздела 1 Порядка, определено, что при осуществлении контроля таможенной стоимости товаров может быть использована

информация, имеющаяся в распоряжении таможенного органа, в частности: по сделкам с идентичными, однородными товарами, товарами того же класса или вида, ввозимыми при сопоставимых условиях, полученная, в том числе с использованием программных средств таможенных органов (в частности, системы оперативного мониторинга таможенных деклараций). Для достижения объективности результатов контроля должна использоваться информация, которая имеет максимально возможный сопоставимый вид с условиями анализируемой сделки. Также, согласно пункту 11 Инструкции по проведению проверки правильности декларирования таможенной стоимости товаров, ввозимых (ввезенных) на таможенную территорию Таможенного союза, утвержденной приказом Федеральной таможенной службы России от 14.02.2011 № 272 (далее – Инструкция), при проведении оценки достоверности заявленной декларантом (таможенным представителем) таможенной стоимости товара уполномоченные должностные лица осуществляют сравнение и анализ заявленной таможенной стоимости с имеющейся в таможенном органе ценовой информацией. Так, заявленный уровень таможенной стоимости составил 0,99 доллара США, в то время как исходя из сведений, имеющихся в распоряжении таможенного органа, стоимость однородных товаров составила 3,49 доллара США (ДТ № 10117020/010814/0000581) и 5,00 долларов США (ДТ № 10702030/290114/006374). По результатам мониторинга оформления идентичных/однородных товаров в соответствующем периоде 2014 года в соответствии с информацией из Автоматизированной системы контроля таможенной стоимости (АС КТС) таможней было выявлено, что таможенная стоимость идентичного (однородного) товара варьируется от 2,13 до 5,00 долларов США за килограмм в зависимости от целей использования товара.

При этом в силу пункта 21 Порядка и пункта 20 Инструкции если дополнительно представленные декларантом документы и сведения не устраняют основания для проведения дополнительной проверки, таможенный орган по результатам дополнительной проверки принимает решение о корректировке заявленной таможенной стоимости товаров исходя из

имеющихся документов и сведений с учетом информации, полученной самостоятельно при проведении дополнительной проверки. Также в силу пункта 1 Постановления Пленума ВАС РФ № 96 при применении пункта 4 статьи 65 ТК ТС судам следует исходить из презумпции достоверности представленной декларантом информации. Вместе с тем при рассмотрении в суде спора, касающегося определения таможенной стоимости товара, таможенным органом могут быть представлены доказательства недостоверности указанной информации. Эти доказательства, как и доказательства, представленные декларантом, подлежат исследованию в судебном заседании согласно требованиям статьи 162 Арбитражного процессуального кодекса Российской Федерации и оценке судом в совокупности и взаимосвязи с учетом положений статьи 71 названного Кодекса (пункт 1 Постановления Пленума ВАС РФ № 96).

При этом положения части 1 статьи 65 Арбитражного процессуального кодекса Российской Федерации об обязанности доказывания государственным органом обстоятельств, послуживших основанием для принятия его оспариваемого решения, не означают, что возражения, которые представляет вторая сторона такого спора, могут носить немотивированный характер, равно как указанные положения не свидетельствуют о нивелировании принципа состязательности при доказывании сторонами доводов и возражений по такого рода делам. Кроме того, действия лица, ввозящего товар на таможенную территорию государства, соответствовали бы принципам разумности и осмотрительности, предъявляемым к поведению участников гражданского оборота, если бы такие субъекты при ввозе товаров по цене, значительно отличающейся от цен сделок с однородными товарами, заранее собирали доказательства, подтверждающие более низкую цену сделки. При оценке обоснованности применения первого метода определения таможенной стоимости ввозимых товаров судам необходимо руководствоваться положениями пункта 1 статьи 4 и пунктов 1 и 3 статьи 5 Соглашения, имея в виду, что стоимость сделки с ввозимыми товарами не может считаться

документально подтвержденной, количественно определенной и достоверной, если декларант не представил доказательства заключения сделки, на основании которой приобретен товар, в любой не противоречащей закону форме или содержащаяся в такой сделке информация о цене не соотносится с количественными характеристиками товара, или отсутствует информация об условиях поставки и оплаты товара либо имеются доказательства ее недостоверности, а также если отсутствуют иные сведения, имеющие отношение к определению стоимости сделки в смысле приведенных норм Соглашения (пункт 1 Постановления Пленума ВАС РФ № 96). Признаки недостоверности сведений о цене сделки, на основании которой приобретен товар, могут проявляться, в частности, в значительном отличии цены сделки от ценовой информации, содержащейся в базах данных таможенных органов, по сделкам с идентичными или однородными товарами, ввезенными на таможенную территорию Таможенного союза при сопоставимых условиях, а в случае отсутствия таких сделок – данных иных официальных или общепризнанных источников информации, включая сведения изготовителей и официальных распространителей товаров, а также товарноценовых каталогов (пункт 1 Постановления Пленума ВАС РФ № 96).

В случае непредставления декларантом дополнительных документов (сведений), обосновывающих заявленную им таможенную стоимость товара, либо объяснения причин, по которым они не могут быть представлены, решение о корректировке таможенной стоимости товаров может быть принято таможенным органом с учетом информации, имеющейся в распоряжении таможенного органа. При этом может быть использована необходимая информация, полученная также у лиц, имеющих отношение к производству, перемещению и реализации товара, контрагентов декларанта и таможенных органов иностранных государств (пункт 5 Постановления Пленума ВАС РФ № 96).

Также, согласно правовой позиции, выраженной в постановлении Президиума Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации от

19.04.2005 № 13643/04, исходя из смысла метода определения таможенной стоимости по цене сделки с ввозимыми товарами в сочетании с условием о ее документальном подтверждении, количественной определенности и достоверности, данный метод не может быть применен в случаях отсутствия документального подтверждения заключения сделки в любой не противоречащей закону форме или отсутствия в документах, выражающих содержание сделки, ценовой информации, относящейся к количественно определенным характеристикам товара, условий поставки и оплаты, либо наличия доказательств недостоверности таких сведений, то есть их необоснованного расхождения с аналогичными сведениями в других документах, выражающих содержание сделки, а также коммерческих, транспортных, платежных (расчетных) и иных документах, относящихся к одним и тем же товарам. Статьей 69 ТК ТС предусмотрено, что при проведении контроля таможенной стоимости товаров до их выпуска у декларанта возникает обязанность представить запрашиваемые таможенным органом дополнительные документы и сведения либо представить в письменной форме объяснение причин, по которым они не могут быть представлены. Декларант вправе доказать достоверность сведений и правомерность избранного им метода определения таможенной стоимости. При этом в силу части 1 статьи 65 Кодекса, согласно которой каждое лицо, участвующее в деле, должно доказать обстоятельства, на которые оно ссылается как на основание своих требований и возражений, общество не освобождено от обязанности доказывания обстоятельств, на которые оно ссылается как на обоснование своих требований.

В ответ на запрос таможенного органа о предоставлении дополнительных документов в обоснование применения первого метода оценки таможенной стоимости обществом были представлены лишь коммерческое предложение продавца товаров, переписка с иностранным партнером о невозможности предоставлении прайс-листа и экспортной декларации, пояснения о влияющих на цену физических характеристиках ввезенного товара, бухгалтерские документы о постановке на учет ввезенного товара, пояснения по условиям

продажи товаров, однако не представлены иные запрошенные таможней документы, а представленными декларантом документами, сведениями и пояснениями не обоснован объективный характер значительного отличия цен на декларируемые товары от ценовой информации, содержащейся в базах данных таможенных органов по сделкам с идентичными товарами, ввезенными в Российскую Федерацию при сопоставимых условиях, иных официальных и общепризнанных источников информации. Следовательно, основания для проведения дополнительной проверки таможенной стоимости устранены не были, что в соответствии с пунктом 21 Порядка является основанием для принятия должностным лицом таможенного органа решения о корректировке заявленной таможенной стоимости товаров исходя из имеющихся документов и сведений с учетом информации, полученной самостоятельно при проведении дополнительной проверки. Поскольку стоимость сделки, являющаяся основной для определения таможенной стоимости по первому методу, в рассматриваемом случае обществом не подтверждена, не соблюдены требования, установленные пунктом 3 статьи 2 Соглашения, выводы судов о том, что заявленная декларантом таможенная стоимость товара по спорной таможенной декларации основана на достоверной и документально подтвержденной информации являются необоснованными и противоречащими пункту 4 статьи 65, статье 68 ТК ТС.

Принимая во внимание вышеизложенные фактические обстоятельства дела и имеющиеся в деле доказательства, а также положения таможенного законодательства, регулирующего порядок и условия определения таможенной стоимости товара, с учетом отсутствия в материалах дела доказательств, свидетельствующих, что сведения, заявленные в декларации основаны на достоверной и документально подтвержденной информации, суды пришли к необоснованным выводам о незаконности решения таможни о корректировке таможенной стоимости товаров и наличии оснований для удовлетворении заявленных обществом требований. При таких обстоятельствах, Судебная коллегия по экономическим спорам Верховного Суда Российской Федерации

считает, что судебные акты подлежат отмене на основании части 1 статьи 291.11 Арбитражного процессуального кодекса Российской Федерации, как принятые с существенными нарушениями норм материального и процессуального права, повлиявшими на исход дела.

При новом рассмотрении судам следует учесть изложенное, установить обстоятельства, имеющие существенное значение для рассмотрения настоящего дела, оценить доказательства в соответствии с требованиями Арбитражного процессуального кодекса Российской Федерации в их совокупности и взаимной связи применительно к установленным обстоятельствам и доводам сторон, в том числе относительно соблюдения таможенным органом при корректировке таможенной стоимости товара установленного в пункте 1 статьи 2 Соглашения от 25.01.2008 правила последовательного применения методов определения таможенной стоимости товаров при невозможности использования первого метода – по цене сделки. Руководствуясь статьями 176, 291.11-291.15 Арбитражного процессуального кодекса Российской Федерации, Судебная коллегия по экономическим спорам Верховного Суда Российской Федерации определила: решение Арбитражного суда Приморского края от 04.12.2014 по делу № А51-30666/2014, постановление Пятого арбитражного апелляционного суда от 20.02.2015 и постановление Арбитражного суда Дальневосточного округа от 15.05.2015 по тому же делу отменить. Дело направить на новое рассмотрение в Арбитражный суд Приморского края.

Еще один инцидент был рассмотрен Арбитражным судом Дальневосточного округа. В постановлении от 20 апреля 2016 г. № Ф03-1598/2016 указано что, общество с ограниченной ответственностью «Автокат-Рус» (далее - общество) обратилось в Арбитражный суд Приморского края с заявлением о признании незаконным отказа Находкинской таможни (далее - таможенный орган, таможня) от 12.05.2015 № 14-12/19185 в принятии решений о внесении изменений и (или) дополнений в сведения, указанные в декларации на товары № 10714040/180414/0014750 (далее - ДТ № 14750),

10714040/240714/0030578 (далее - ДТ № 30578) и об обязании таможни внести изменения в сведения, указанные в данных декларациях.

Решением суда от 19.10.2015, оставленным без изменения постановлением Пятого арбитражного апелляционного суда от 15.01.2016, заявленные обществом требования удовлетворены в полном объеме.

Законность принятых судебных актов проверяется по кассационной жалобе таможенного органа, который просит решение первой инстанции и постановление апелляционного суда отменить и принять новый судебный акт об отказе обществу в удовлетворении заявленных требований.

В кассационной жалобе таможенный орган, в лице своего представителя, принявшего участие в судебном заседании суда, указывает на отсутствие оснований для внесения изменений в сведения, указанные в ДТ № 14750, 30578 после выпуска товара.

Представитель полагает, что уменьшение сторонами внешнеэкономической сделки контрактной стоимости товаров после их ввоза на таможенную территорию Таможенного союза и выпуска товаров для свободного обращения, не является основанием для корректировки ранее заявленной таможенной стоимости товаров. Также судами не учтено, что товар поставлялся на условиях FOB Нингбо, согласно которым продавец считается выполнившим поставку, когда товар перешел через поручни судна в названном порту отгрузки, поэтому с этого момента все расходы и риски потери и повреждения товара должен нести покупатель. В связи с чем, оснований для обращения общества в таможенный орган со спорным заявлением не было.

Судебное заседание в соответствии со статьей 153.1 Арбитражного процессуального кодекса Российской Федерации проведено путем использования систем видеоконференц-связи при содействии Пятого арбитражного апелляционного суда.

ООО "Автокат-Рус" в отзыве на кассационную жалобу и в судебном заседании суда кассационной инстанции в лице своего представителя, возражая

относительно приведенных в ней доводов, просило оставить ее без удовлетворения.

Изучив материалы дела, обсудив доводы кассационной жалобы, отзыва на нее, заслушав мнения лиц, участвующих в деле, проверив правильность применения судами норм материального и процессуального права, суд кассационной инстанции не установил оснований к отмене принятых по делу судебных актов.

Из материалов дела судами установлено следующее.

Во исполнение внешнеторгового контракта № 156/16378829/00010 от 14.10.2013, заключенного между обществом и иностранной компанией, на таможенную территорию Таможенного союза в соответствии с приложениями № № 1, 2 к контракту ввезены товары, в целях таможенного оформления которых декларантом поданы в таможню ДТ № № 14750, 30578 таможенная стоимость товаров определена обществом по первому методу таможенной оценки - по стоимости сделки с ввозимыми товарами.

По данным ДТ № 14750 (графа 45) и декларации таможенной стоимости по форме ДТС-1 (графа 25) таможенная стоимость поставки, задекларированной по данной ДТ, составила - 12 557 307,92 руб.

Согласно ДТ № 30578, ДТС-1 таможенная стоимость товаров, ввезенных по данной ДТ, составила - 53 385 499,81 руб.

В целях подтверждения заявленной таможенной стоимости декларантом представлены документы и сведения, предусмотренные таможенным законодательством, необходимые для таможенного оформления ввезенных товаров, а именно: контракт, приложения к нему, дополнительные соглашения, инвойсы, упаковочные листы, коносаменты, договор на ТЭО, счета и другие документы согласно описям к спорным ДТ.

Таможенные платежи по указанным ДТ уплачены обществом в сумме 3 320 667,73 руб. по ДТ №14750 и в сумме 14 418 642,22 руб. по ДТ № 30578, соответственно, что подтверждается имеющимися в материалах дела

платежными поручениями и документами контроля таможенных платежей (ДК-1).

Товары выпущены в заявленной таможенной процедуре по ДТ № 14750-19.04.2014, по ДТ № 30578-25.07.2014.

Впоследствии при вскрытии упаковки машин и оборудования обществом установлено несоответствие качества товаров, поставка которых согласована сторонами контракта. Указанное явилось основанием для обращения общества с претензиями в адрес иностранного партнера. Претензии общества удовлетворены его контрагентом, сторонами оформлены дополнительные соглашения от 01.08.2014 № 3 и от 25.09.2014 № 4, которыми сумма контракта уменьшена до 1 751 400 долл. США и до 950 000 долл. США, соответственно. В связи с указанными обстоятельствами обществом переоформлялся паспорт сделки от 15.10.2013 № 13100003/0323/0001/2/1. Сумма контракта равная 950 000 долл. США оплачена обществом в полном объеме, что подтверждается заявлениями на перевод и ведомостью банковского контроля.

06.03.2015 общество обратилось в таможню с заявлениями о внесении изменений в сведения, указанные в ДТ № 14750, N 30578, в части уменьшения таможенной стоимости ввезенных ООО «Автокат-Рус» товаров и о дополнении перечня документов, обосновывающих таможенную стоимость.

По результатам рассмотрения указанных заявлений таможня письмом №14-12/19185 от 12.05.2015 сообщила обществу об отсутствии оснований для внесения изменений в сведения, указанные в спорных ДТ, после выпуска товаров, поскольку таможенная стоимость товаров определена обществом при декларировании товаров и заявлена им в ДТС-1, а изменение сторонами внешнеэкономической сделки контрактной стоимости товаров после их ввоза на таможенную территорию Таможенного союза и выпуска для свободного обращения не является основанием для корректировки таможенной стоимости товаров.

Полагая, что отказ таможни от 12.05.2015 №14-12/19185 в принятии решений о внесении изменений и (или) дополнений в сведения, указанные в ДТ

№№ 14750, 30578, после выпуска товаров не соответствует закону и нарушает права и законные интересы общества, последнее обратилось с рассматриваемым заявлением в арбитражный суд, который на основании полного и всестороннего исследования имеющихся в деле доказательств установил фактические обстоятельства, имеющие значение для дела, и правомерно удовлетворил заявленные требования. Выводы суда первой инстанции поддержаны апелляционным судом. При этом, суд округа считает, что суды правомерно исходили из следующего.

В соответствии со статьей 179 Таможенного кодекса Таможенного Союза (далее - ТК ТС) товары подлежат таможенному декларированию при помещении под таможенную процедуру либо в иных случаях, установленных в соответствии с настоящим Кодексом.

При помещении под таможенные процедуры, за исключением таможенной процедуры таможенного транзита, таможенному органу представляется декларация на товары (подпункт 1 пункта 1 статьи 180, статья 181 ТК ТС).

Перечень сведений, указываемых в декларации на товары, приведен в пункте 2 статьи 181 ТК ТС.

Статьей 191 ТК ТС предусмотрена возможность изменения и дополнения сведений, заявленных в таможенной декларации, в том числе и после выпуска товара.

Так, пунктом 2 статьи 191 ТК ТС установлено, что внесение изменений и дополнений в таможенную декларацию после выпуска товаров допускается в случаях и порядке, которые определяются решением Комиссии таможенного союза.

Порядок внесения изменений и (или) дополнений в сведения указанные в декларации на товары утвержден Решением Коллегии Евразийской экономической комиссии от 10.12.2013 № 289 (далее - Порядок).

Согласно подпункту "а" пункта 11 Порядка сведения, указанные в ДТ, подлежат изменению и (или) дополнению после выпуска товаров, в том числе

по результатам таможенного контроля или иного вида контроля, осуществляемого таможенными органами в пределах своей компетенции в соответствии с законодательством государств-членов, проведенного таможенным органом, в том числе в связи с мотивированным обращением декларанта о внесении изменений и (или) дополнений в сведения, указанные в ДТ, в частности в случаях выявления необходимости внесения дополнений в сведения, указанные в ДТ; выявление несоответствия сведений, указанных в ДТ, сведениям, содержащимся в документах, представленных при таможенном декларировании товаров, и (или) подлежащим указанию в ДТ.

Судами из материалов дела установлено, что в рассматриваемом случае обращения декларанта в таможенный орган с заявлениями о внесении изменений в сведения, указанные в ДТ №№ 14750, 30578, обусловлены фактом поставки товара ненадлежащего качества, что повлекло заключение между сторонами внешнеэкономического контракта дополнительных соглашений от 01.08.2014 № 3 и от 25.09.2014 №4 об изменении (уменьшении) суммы контракта. Данные обстоятельства, по утверждению общества, свидетельствуют о заявлении в декларациях сведений относительно цены товара (графа 42) и общей суммы по счету (графа 22), не соответствующих сведениям, подлежащим указанию в ДТ.

Пунктом 12 Порядка установлено, что внесение изменений и (или) дополнений в сведения, указанные в ДТ, после выпуска товаров по инициативе декларанта осуществляется на основании обращения или документов, указанных в абзаце третьем настоящего пункта, в случаях, когда обращение декларанта не представляется.

Обращение и документы, указанные в абзаце третьем настоящего пункта, подаются в таможенный орган, в котором зарегистрирована ДТ.

В соответствии с пунктом 13 Порядка обращение составляется в произвольной письменной форме, если иное не установлено настоящим Порядком. В обращении указываются регистрационный номер ДТ, перечень

вносимых в нее изменений и (или) дополнений и обоснование необходимости внесения таких изменений и (или) дополнений.

К обращению прилагаются надлежащим образом заполненная КДТ, ее электронная копия, документы, подтверждающие изменения и (или) дополнения, вносимые в сведения, указанные в ДТ, в том числе документы и (или) сведения, подтверждающие уплату таможенных, иных платежей, а при корректировке таможенной стоимости товаров - также ДТС и ее электронная копия (пункт 14 Порядка).

Согласно пункту 18 Порядка таможенный орган отказывает во внесении изменений и (или) дополнений в сведения, указанные в ДТ, в следующих случаях:

а) обращение или документы, представленные в соответствии с абзацем третьим пункта 12 настоящего Порядка, поступили в таможенный орган после истечения срока, предусмотренного статьей 99 Кодекса;

б) не выполнены требования, предусмотренные пунктами 3, 4, 11 - 15 настоящего Порядка;

в) при проведении таможенного контроля после выпуска товаров таможенный орган выявил иные сведения, чем представленные декларантом для внесения в ДТ и указанные в обращении или в документах, представленных в соответствии с абзацем третьим пункта 12 настоящего Порядка.

Таможенный орган в письменной форме информирует декларанта об отказе во внесении изменений и (или) дополнений в сведения, указанные в ДТ.

При отсутствии оснований для отказа во внесении изменений и (или) дополнений в сведения, указанные в ДТ, предусмотренных пунктом 18 настоящего Порядка, должностное лицо в пределах установленного в соответствии с законодательством государств-членов срока для рассмотрения обращения принимает решение о внесении изменений и (или) дополнений в сведения, указанные в ДТ. Такое решение принимается путем регистрации КДТ с присвоением ей регистрационного номера. При этом должностное лицо производит соответствующие записи (проставляет отметки) в ДТ и КДТ, а при

корректировке таможенной стоимости товаров - также в ДТС (пункт 19 Порядка).

Судами установлено, что с соответствующими заявлениями о внесении изменений и (или) дополнений в декларации декларант обратился в пределах срока, предусмотренного статьей 99 ТК ТС. В своих заявлениях общество привело перечень вносимых в ДТ изменений и обоснование необходимости внесения таких изменений, представило документы в соответствии с пунктом 14 Порядка. Доказательств выявления таможней при проведении таможенного контроля после выпуска товаров иных сведений, чем представленные декларантом для внесения в ДТ и указанные в заявлениях, не представлено.

Таким образом, как верно указали суды, обстоятельств, приведенных в пункте 18 Порядка, перечень которых является исчерпывающим, которые могли бы послужить основанием для отказа в принятии таможенным органом решения о внесении изменений и (или) дополнений в ДТ, не имеется.

Учитывая вышеизложенное, суды обоснованно пришли к выводу о незаконности отказа таможни от 12.05.2015 № 14-12/19185 в принятии решений о внесении изменений и (или) дополнений в сведения, указанные в ДТ №№ 14750, 30578. В качестве способа восстановления нарушенного права общества - правомерно указали на обязанность таможни внести изменения в сведения, указанные в спорных декларациях.

Довод кассационной жалобы таможни о том, что изменение сторонами внешнеэкономической сделки контрактной стоимости товара после их ввоза на таможенную территорию Таможенного союза и выпуска для свободного обращения не является основанием для внесения изменений в сведения, содержащиеся в ДТ о таможенной стоимости такого товара, был предметом рассмотрения в суде апелляционной инстанции и был правомерно отклонен в силу следующего.

По общим правилам действующего национального гражданского законодательства, в частности в соответствии со статьей 420 Гражданского кодекса Российской Федерации (далее - ГК РФ) договором признается

соглашение двух или нескольких лиц об установлении, изменении или прекращении гражданских прав и обязанностей.

Граждане и юридические лица свободны в заключении договора. Условия договора согласно статье 421 ГК РФ определяются по усмотрению сторон, кроме случаев, когда содержание соответствующего условия предписано законом или иными правовыми актами (статья 422 Кодекса).

В силу статьи 422 ГК РФ договор должен соответствовать обязательным для сторон правилам, установленным законом и иными правовыми актами (императивным нормам), действующим в момент его заключения.

Статьей 424 ГК РФ предусмотрено, что исполнение договора оплачивается по цене, установленной соглашением сторон. При этом, пунктом 2 указанной нормы права установлено, что изменение цены после заключения договора допускается в случаях и на условиях, предусмотренных договором, законом либо в установленном законом порядке.

Так, пунктом 2.2 контракта поставки № 156/16378829/00010 от 14.10.2013 сторонами определена общая сумма контракта равная 950 долл. США.

В соответствии с пунктом 2.4 контракта общая сумма контракта может быть изменена в случае изменения количества "Товара", оговоренного в пункте 1.1 контракта.

Пунктом 10.1 контракта стороны согласились, что все поправки, изменения, дополнения, приложения к настоящему контракту имеют только в том случае силу, если они составлены в письменной форме и подписаны обеими сторонами.

Из материалов дела следует, что стороны неоднократно вносили изменения в пункт 2.2 контракта (общая сумма контракта).

Так, по факту поставки по инвойсу № SS13BLSD-14-1 от 04.04.2014 некачественного товара стороны контракта подписали дополнительное соглашение от 01.08.2014 № 3 об уменьшении общей стоимости товара до 1 751 400 долл. США; в связи с поставкой по инвойсу № SS13BLSD-14-2 от 01.07.2014 некачественного товара сторонами оформлено дополнительное

соглашение к контракту от 25.09.2014 № 4 об уменьшении общей стоимости товара до 950 000 долл. США.

Таким образом, изменение сторонами сделки цены товара не противоречит положениям Гражданского кодекса РФ.

Не противоречит изменение участниками внешнеэкономической сделки цены товара и законодательству о валютном регулировании.

Так, в силу статьи 6 Федерального закона от 10.12.2003 № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле» (далее - Закон № 173-ФЗ) валютные операции между резидентами и нерезидентами осуществляются без ограничений, за исключением валютных операций, предусмотренных статьями 7, 8 и 11 настоящего Федерального закона, в отношении которых ограничения устанавливаются в целях предотвращения существенного сокращения золотовалютных резервов, резких колебаний курса валюты Российской Федерации, а также для поддержания устойчивости платежного баланса Российской Федерации. Указанные ограничения носят недискриминационный характер и отменяются органами валютного регулирования по мере устранения обстоятельств, вызвавших их установление.

Согласно статье 20 указанного Закона и пункта 6.1 Инструкция Банка России от 04.06.2012 N 138-И «О порядке представления резидентами и нерезидентами уполномоченным банкам документов и информации, связанных с проведением валютных операций, порядке оформления паспортов сделок, а также порядке учета уполномоченными банками валютных операций и контроля за их проведением» резидент, являющийся стороной по контракту (кредитному договору), указанному в главе 5 настоящей Инструкции, оформляет в уполномоченном банке паспорт сделки в соответствии с приложением 4 к настоящей Инструкции и осуществляет валютные операции, связанные с расчетами по контракту (кредитному договору), только через свои счета, открытые в уполномоченном банке, оформившем ПС, либо в уполномоченном банке, принявшем на обслуживание контракт (кредитный договор) и ПС по нему, ранее оформленный в другом уполномоченном банке, и

(или) через счет резидента, открытый в банке-нерезиденте, за исключением случаев, указанных в главе 12 настоящей Инструкции.

Паспорт сделки должен содержать сведения, необходимые в целях обеспечения учета и отчетности и осуществления валютного контроля по валютным операциям между резидентами и нерезидентами. В частности, при осуществлении внешнеторговой деятельности в паспорте сделки указываются: номер и дата оформления паспорта сделки; сведения о резиденте и его иностранном контрагенте; общие сведения о внешнеторговой сделке (дата договора, номер договора (если имеется), общая сумма сделки (если имеется) и валюта цены сделки, дата завершения исполнения обязательств по сделке); сведения об уполномоченном банке, в котором оформляется паспорт сделки и через счета, в котором осуществляются расчеты по сделке; сведения о переоформлении и об основаниях для закрытия паспорта сделки.

Согласно пункту 8.1 Инструкции при внесении изменений и (или) дополнений в контракт (кредитный договор), которые затрагивают сведения, содержащиеся в оформленном ПС, либо изменения иной информации, указанной в оформленном ПС (за исключением изменения информации о банке ПС), резидент направляет в банк ПС заявление о переоформлении ПС.

Из материалов дела следует, что в отношении заключенного ООО "Автокат-Рус" с компанией "WENZHOU SUCCESS GROUP CO., LTD" контракта в КФ ОАО "МДМ Банк" 15.10.2013 открыт паспорт сделки № 13100003/0323/0001/2/1, в котором указаны все предусмотренные статьей 20 Закона №173-ФЗ реквизиты, в том числе: дата и номер контракта, общая сумма сделки, валюта цены сделки, дата завершения исполнения обязательств по сделке.

Судом апелляционной инстанции установлено, что в связи с изменениями общей суммы контракта дополнительными соглашениями от 01.08.2014 № 3 и от 25.09.2014 № 4 паспорт сделки переоформлялся обществом 21.08.2014 и 13.10.2014.

То обстоятельство, что в силу статьи 183 ТК ТС сведения, подлежащие указанию в ДТ, заявляются на основании документов, в том числе на основании договора, представленного при подаче ДТ, на день регистрации таможенным органом декларации, не лишают декларанта права на корректировку сведений в ДТ. Такого основания для отказа во внесении изменений в сведения, указанные в ДТ, как определение и заявление таможенной стоимости товаров при их таможенном декларировании и невозможность ее последующей корректировки в пределах срока проведения Таможенными органами таможенного контроля после выпуска товаров, пунктом 18 Порядка не предусмотрено.

То есть, в целях соблюдения таможенного законодательства декларанту во всяком случае следует подтверждать документами и объяснениями достоверность заявляемых им сведений, в том числе об изменениях касающихся таможенной стоимости.

Довод жалобы о том, что товар поставлялся на условиях FOB Нингбо, согласно которым продавец считается выполнившим поставку, когда товар перешел через поручни судна в названном порту отгрузки, то есть с этого момента все расходы и риски потери и повреждения товара должен нести покупатель, судом апелляционной инстанции обоснованно не принят, поскольку в рассматриваемом случае в адрес общества изначально отгружен некачественный товара, что само по себе не оспаривается поставщиком, в связи с чем, поставка спорных товаров на условиях FOB не является препятствием для изменения сторонами внешнеторговой сделки положений контракта, относящихся к цене сделки.

Доводы, изложенные в кассационной жалобе, не опровергают выводы судебных инстанций, свидетельствуют о несогласии общества с той оценкой, которую суды дали фактическим обстоятельствам, являлись предметом исследования в суде первой и апелляционной инстанций, получили надлежащую оценку, вновь заявлены в суде кассационной инстанции и подлежат отклонению, поскольку направлены на переоценку представленных в дело доказательств, что противоречит положениям статьи 286 АПК РФ.

Учитывая, что дело рассмотрено судами полно и всесторонне, выводы судов основаны на имеющихся в материалах дела доказательствах и соответствуют фактическим обстоятельствам дела, неправильного применения норм материального права и положений действующего процессуального законодательства не допущено, у суда кассационной инстанции отсутствуют правовые основания для отмены обжалуемых судебных актов и удовлетворения кассационной жалобы.

Руководствуясь статьями 286 - 289 Арбитражного процессуального кодекса Российской Федерации, Арбитражный суд Дальневосточного округа постановил: решение от 19.10.2015, постановление Пятого арбитражного апелляционного суда от 15.01.2016 по делу № А51-15730/2015 Арбитражного суда Приморского края оставить без изменения, кассационную жалобу - без удовлетворения.

Как показывает нам практика судебных разбирательств вопрос корректировки и подтверждения таможенной стоимость является сложным вопросом, который часто требует судебного вмешательства.

В настоящее время, любой участник ВЭД может обжаловать незаконные действия таможни по КТС товара за последние три календарных года, а, следовательно, и вернуть излишне уплаченные таможенные платежи, пошлины, уплаченные в результате КТС товара, за последние три года.

Часто предоставляется не достаточный набор документов для подтверждения заявленной стоимости, в таких случаях у таможенных органов могут возникнуть вопросы по поводу заявленной таможенной стоимости, и в таких случаях они требуют предоставление дополнительных документов.

В целом, судебная практика по спорам, связанным с КТС положительна для участников ВЭД. При наличии подтверждающего таможенную стоимость комплекта документов, аргументированной и грамотно акцентированной позиции по делу, арбитражные суды, как правило, встают на защиту прав импортера.

На сегодняшний день не существует однозначной правоприменительной практики по вопросам определения, заявления таможенной стоимости, что связанно с неоднозначным толкованием правовых норм, отсутствием прецендента в российском праве.

ГЛАВА 3. ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ФОРМИРОВАНИЯ И ПРИМЕНЕНИЯ ВНЕШНЕТОРГОВОГО КОНТРАКТА

3.1. Предложения по формированию внешнеторгового контракта в целях упрощения совершения таможенных операций

В процессе работы над нашей темой анализ влияния условий внешнеторговой сделки на определение таможенной стоимости товаров, ввозимых в ЕАЭС, стало понятно, что проблем в этой области полно. И в данной части нашей работы мы постараемся указать несколько проблем и возможные пути их решения.

Сложностей в области определения таможенной стоимости глобальное количество, так сложности вызывают и выбор метода определения таможенной стоимость, и доказательство обоснованности выбранного метода определения таможенной стоимости, доказательство законной природы применение скидок при заключении внешнеторговой сделки, доказательство отсутствия факта влияния на цену товара взаимосвязи между продавцом и покупателем и тд.

Во-первых, часто участнику ВЭД сложно доказать отсутствие влияния факта взаимосвязи между продавцом и покупателем. Это требуется когда цена товара по конкретному контракту ниже обычной рыночной цены. В таких случаях таможенный орган требует предоставления множества документов, на сбор которых требуется время и не всегда удаётся предоставить все, требуемые, документы. На наш взгляд, для решения данной проблемы необходимо изначально к контракту приложить прайс-лист продавца с обычными ценами, и подробно объяснить, почему данная цена по данному контракту ниже обычной цены товара.

В нашей работе рассмотрено случаи, когда решение разногласия между участником ВЭД и таможенным органом привело стороны в суд.

Так у таможенных органов вызывало подозрение то, что на цену товара оказывает влияние факт взаимосвязи между продавцом и покупателем, и что,

цена товара установлена таким способом, который не согласуется с нормальной ценовой практикой рассматриваемой отрасли или с тем, как устанавливается цена при продажах между независимыми лицами**.** И в результате таможенный орган запрашивает у декларанта такие документы, как дистрибьюторские, дилерские и иные соглашения между продавцом и покупателем (в том числе трехсторонние), прайс-лист изготовителя товара, сведения о видах предоставленных скидок к первоначальной цене предложения, основания их предоставления, величина скидок, прайс-лист продавца на оцениваемые, идентичные, однородные товары, а также товары того же класса и вида; экспортная таможенная декларация страны отправления, с переводом на русский язык, заверенным должным образом; оригиналы следующих документов: контракта, коносамента, упаковочного листа, инвойса; документы по предстоящей реализации ввезенных товаров (договоры, счетафактуры). С целью выявления физических, функциональных и качественных характеристик товара, способа его изготовления и упаковки у декларанта запрошены также пояснения о влияющих на цену физических характеристиках, качестве и репутации на рынке ввозимых товаров. С целью выявления наличия (отсутствия) косвенных платежей за ввозимые товары в пользу продавца или третьих лиц, имеющих отношение к оцениваемым товарам, а также выявления конъюктуры рынка торговли данными видами товаров, условий реализации товаров на территории стран-членов Таможенного союза (товары используются для собственного производства и (или) потребления либо для продажи), размера надбавки к цене и т.п. у декларанта также были запрошены договоры на поставку оцениваемых, идентичных, однородных товаров для их продажи на единой таможенной территории Таможенного союза и счета-фактуры. В установленные таможенным органом сроки декларант представил только часть запрошенных документов: коммерческое предложение продавца товаров, переписку с иностранным партнером о не предоставлении прайс-листа и экспортной декларации, пояснения о влияющих на цену физических характеристиках ввезенного товара, бухгалтерские документы о постановке на

учет ввезенного товара, пояснения по условиям продажи товаров. Такие документы как прайс-лист продавца (производителя товара), на основании которого можно было бы проанализировать сведения о стоимости ввозимого товара в стране отправления и объяснить причины отличия цены сделки от первоначальной цены предложения, а также экспортная декларация, позволившая бы уточнить сведения, заявленные продавцом при вывозе товара в соответствии с законодательством страны вывоза, обществом представлены не были, что не позволило таможенному органу устранить послужившие основанием для проведения дополнительной проверки сомнения в достоверности сведений, представленных обществом для подтверждения заявленной таможенной стоимости товаров.

Также, для решения данной проблемы, на наш взгляд, необходимо в условия внешнеторговой сделки добавить такое условие как обязательное участие продавца в процессе декларирования, путем безоговорочного и беспрепятственного предоставления документов, доказывающих цену товара, и если продавец отказывается оказывать содействие (отказывается предоставлять запрашиваемый документ по каким-то причинам) покупатель вправе расторгнуть сделку, при условии , если покупатель не желает уплачивать таможенные платежи по откорректированной таможенной стоимости. Т.е если контракт заключен действительно законно по сниженной цене, то у декларанта будет гарантия, что он докажет таможенным службам о правильности и обоснованности заявленной таможенной стоимости.

Ещё одна проблема, выявленная нами в процессе работы, это когда покупатель выясняет, что товар не соответствует всем условиям оговоренным в контракте, что влечёт за собой корректировку цены контракта в меньшую сторону , а следовательно и необходима корректировка таможенной стоимости после выпуска товара. В наше время огромную ценность имеет ещё и время, и тратить огромное количество времени на доказательство своей правоты не всегда возможно. На наш взгляд, для того чтобы этого не происходила, нужно немного изменить условиях контракта, добавив пункт передачи товара, где

оговаривается то, что в зависимости от условия поставок в месте перехода рисков и ответственности от продавца к покупателю нужно составить акт передачи товара, который будет свидетельствовать о том, что товар полностью соответствует описанному в контракте, и ставший предметов внешнеторговой сделки. Это позволит сэкономить время, как таможенных служб, так и участников ВЭД.

Необходимо проанализировать процесс подтверждения таможенной стоимости и определить точный список документов достаточных для подтверждения законности и честности цены товара указанной в контракте. На наш взгляд, это упростит процесс и даст избежать потери времени при помещении под таможенную процедуру и выпуске товара, так как импортер, заключив контракт по цене товара ниже обычной рыночной, он сразу предоставит утвержденный перечень документов достаточных для подтверждения правомерности установления низкой цены, и этот перечень документов будет не бесконечным, а в вполне определенным. И тогда в условия внешнеторговой сделки нужно добавить такой пункт, как содействие продавца в предоставлении всех необходимых документов, для подтверждения заявленной таможенной стоимости, в таком случае покупатель обезопасит себя от корректировки таможенной стоимости и лишней уплаты таможенных платежей.

Также нужно обеспечить законом использования прецендента как источника российского таможенного права, тогда будет возможным принимать решения опираясь уже на полученный опыт, а благодаря тому, что прецендент будет законным источником права, то или иное решение будет обоснованно этим прецендентом и обеспечит обязательность его исполнения.

Хотелось бы сказать еще, что базируясь на таможенной практике, можно привести перечень нарушений со стороны таможенных органов при принятии решений по таможенной стоимости. Центральным таможенным управлением был проведен анализ причин и условий, способствующих принятию незаконных решений в области таможенного дела.

На основании полученных результатов Служба федеральных таможенных доходов Центрального таможенного управления подготовила 15 видов нарушений, допускаемых таможенными органами при принятии решений, связанных с осуществлением контроля таможенной стоимости товаров. Отдельно выделены такие основные нарушения, как:

1. приведение в качестве обоснования невозможности применения метода определения таможенной стоимости по стоимости сделки причин, которые могут являться лишь основанием для принятия решения об уточнении таможенной стоимости или проведения дополнительных проверочных мероприятий, а не для принятия решения о неправомерности использования избранного декларантом метода определения таможенной стоимости. Подчеркивается, что отличие стоимости сделки от имеющейся у таможенного органа ценовой информации, а также разночтения в представленных документах являются признаками возможной недостоверности представленных при совершении таможенных операций сведений и могут служить основанием для принятия решения о проведении дополнительной проверки таможенной стоимости, однако не являются достаточным основанием для принятия решения о неправомерности использования избранного декларантом метода определения таможенной стоимости товаров;
2. ссылка в решениях на документальную неподтвержденность или недостоверность документов и сведений, представленных декларантом для подтверждения заявленной таможенной стоимости, а также на наличие условий и обязательств, влияние которых на цену сделки не может быть учтено, без приведения конкретных обстоятельств и причин, послуживших основанием для таких выводов, без указания, в чем выразилась недостаточность или недостоверность представленных декларантом документов, а также без указания конкретных условий и обязательств, влияние которых

не может быть учтено, и без пояснения, в чем именно выражается данное влияние.[23]

В то же время следует учитывать, что отсутствие каких-либо сведений в одних документах, но их наличие в других, одновременно представленных при декларировании товара, не может служить основанием для вывода о неполноте представленной декларантом информации. При этом непредставление истребованных таможенным органом у декларанта документов следует рассматривать в качестве несоблюдения условия о достоверности, количественной определенности и документальном подтверждении таможенной стоимости лишь в том случае, когда такие документы имеют значение для таможенного оформления и определения таможенной стоимости товара;

В случае непредставления декларантом в ходе проверки запрашиваемых документов делается вывод о том, что декларант не воспользовался правом доказать заявленную таможенную стоимость товара и таможенная проверка на этом закрывается. В результате основанием для принятия решений о корректировке таможенной стоимости товаров как результатом таможенного контроля является непредставление декларантом запрашиваемых дополнительных документов.

В ряде судебных решений судом было указано, во-первых, что со стороны таможенного органа не должно допускаться необоснованного и произвольного истребования сведений, не влияющих на принятие таможенным органом решения по таможенной стоимости товаров либо не имеющих значение для выяснения обстоятельств сделки, во-вторых, что различие цены внешнеэкономической сделки с ценовой информацией, содержащейся в других источниках, имеющихся у таможенных органов, не относящихся непосредственно к указанной сделке, не может рассматриваться как доказательство недостоверности условий этой сделки и служить основанием для корректировки таможенной стоимости, в-третьих, что одной ссылки на

[23] «Федеральная Таможенная Служба» URL: http://www.customs.ru/index.php.

недостатки некоторых документов недостаточно для отказа в применении метода по стоимости сделки с ввозимыми товарами при определении таможенной стоимости товаров; таможенному органу необходимо дать пояснения, каким образом данные обстоятельства повлияли на цену сделки и на достоверность представленных документов.[24]

В заключении хотелось бы сказать, что всякий процесс рождает собой новые проблемы и так, когда решат настоящие проблемы с определением таможенной стоимости в зависимости от условий внешнеторговой сделки, возникнут другие и так этот процесс будет бесконечен, и, на наш взгляд ,проблемы и недочеты в каком бы то не было процессе, это и есть путь к цивилизации и совершенствованию, как говорится, нет предела совершенству.

[24]«Федеральная Таможенная Служба», Правовая работа.:http://www.customs.ru/index.php.

3.2. Механизм реализации внешнеторгового контракта, использованного при таможенном декларировании

Итак, вот мы и пришли к заключительной части нашей работы, в этом пункте мы поговорим о механизме реализации внешнеторговой сделки, с точки зрения импортера.

С чего же все начинается, во-первых, выбираем товар, которым мы хотим приобрести, изучаем варианты поставщиков, при условии , что товар может быть закуплен в нескольких метах. Например, в США, Германия, Турция и Китай. В США и Германии дорого, но качественно, в Турции дешевле, но качество непонятное, в Китае дешевле, и качество тоже непонятное. После долгих раздумий, расчетов, возможно даже совещаний, допустим, решаем закупить товар в Китае.

И тут возникает следующие вопросы, что мы знаем о Китае, как себя ведут китайские партнеры, что можно делать и чего нельзя и так далее, так как это все важно знать для положительного результата переговоров о заключении контракта.

Итак, мы собираем определенную информацию о спецификации ведения переговоров с китайскими деловыми партнерами. При встречи деловых партнеров в Китае приняты рукопожатия и легкие поклоны. Не рекомендуется задерживаться взглядом в глазах собеседника, так как частое заглядывание в глаза считается в Китае грубым и оскорбительным. Обмен визитными карточками очень важная часть представления друг другу. Визитку следует подавать, если это возможно в вашей ситуации, с легким поклоном, держа обеими руками. Полученную визитку следует внимательно прочитать, не нужно запихивать ее сразу в карман.

Не стоит ожидать от первых переговоров окончательной договоренности, китайский стиль ведения переговоров предполагает некоторую этапность процесса. Много времени у Китайцев занимает сбор информации об участниках переговорного процесса, ситуации на рынке, обсуждение внутри своей группы предполагаемых решений, так что будьте готовы к тому, что переговоры могут

несколько затянуться. Китайцы, обычно, ведут переговоры в спокойной манере. Китайцы любят и умеют торговаться, и сам торг занимает значительную часть переговоров. Иногда китайцы ведут переговоры довольно агрессивно. В этом нет ничего дурного или оскорбительного, это просто одна из тактик переговорного процесса, оставаться нужно спокойным и это вознаградится[25].

Как и везде в закупках наличие конкурентов поставщика является мощным стимулятором переговорного процесса. В этом смысле нет ничего лучше посещения специализированной выставки в Китае. На таких выставках можно встретить самых сговорчивых поставщиков.

Есть и другой способ, более дешевый и при наличии определенных умений и навыков не менее эффективный. Нужно выйти в Интернет и пройтись по китайским торговым порталам.

В Китае уже давно сформировалась мощная инфраструктура поддержки национального экспорта. Различные базы данных экспортеров, электронные порталы, ориентированные на торговлю специализированными товарами. Да и просто сайты, посвященные исключительно экспорту.

В большинстве случаев у экспортера уже существует электронный каталог в pdf или excel. После просмотра каталога и прайс листа, предлагаете бесплатно выслать вам образцы, штуки две-три, тут главное не жадничать. И следует помнить о том, что все это будет проходить российскую таможню, известную своей непредсказуемость и аппетитами. Поэтому заказывать нужно немного, кроме того попросите отправителя вложить в посылку проформу-инвойса, где будет прописана цена, а также слова «образцы, бесплатно, не для коммерческого использования».

Также нужно оговорить, кто будет оплачивать расходы на пересылку. Часто бывает, что стоимость пересылки превышает стоимость образцов десятки раз. Возможно, принимая во внимание перспективность сотрудничества с вами, экспортер согласится оплатить и пересылку. Если же нужно оплатить вам - ищите способы отправки денег туда в иностранной валюте.

---

[25] Марат Вильдан «Начинающему импортеру (практика ВЭД)».//. Ижевск-2015.

Теперь, когда вопросы согласованы, груз можно отправлять. Сообщаете продавцу о вашей готовности получить посылку. При посещении выставок образцы можно привести с собой, но при этом нужно помнить про вездесущую российскую таможню. Бывают случаи, когда неопытные посетители иностранных выставок, оставляю свои образцы по прилету где-нибудь на Шереметьевской таможне, так как пожадничали и взяли много, и не смогли доказать, что ввозят это для личного пользования, по допустимой цене и в допустимых количествах. Словом любой из способов имеет и плюсы и минусы.

Если все прошло удачно, и вы получаете образцы без головной боли и разбирательств с таможней, вам курьер приносит посылку. Если же вы переусердствовали и заказали больше, чем следует, или забыли выполнить определенные действия, например, проформа инвойса пришла без слов « образцы, бесплатно, не для коммерческих целей»- у вас гарантировано начнутся неприятности, на почтовой квитанции стоит штамп «с таможенным уведомлением»? Значит вам к таможенному брокеру, если вы сам не являетесь таковым. Вот тут и выясняется, что вы забыли до начала всех переговоров, переписок, посещения выставок и прочего определиться с кодом ТНВЭД товара, предполагаемого к ввозу[26]. Именно точное определение кода ТНВЭД до начала всех переговоров поможет просмотреть всю перспективу сделки с точки зрения российского таможенного[27] и валютного[28] законодательств. Этот код вам позволит узнать величину ввозной пошлины на ваш товар, определить меры нетарифного регулирования[29] (возможно, вашему товару требуется сертификация или лицензирование). И в конечном итоге даст вам возможность

---

[26] Решение Совета Евразийской экономической комиссии от 16.07.2012 № 54 (ред. от 05.04.2016) «Об утверждении единой Товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности Евразийского экономического союза и Единого таможенного тарифа Евразийского экономического союза».

[27] «Таможенный кодекс Таможенного союза» (ред. от 08.05.2015) (приложение к Договору о Таможенном кодексе Таможенного союза, принятому Решением Межгосударственного Совета ЕврАзЭС на уровне глав государств от 27.11.2009 №17).

[28] Федеральный закон от 10.12.2003 № 173-ФЗ (ред. от 30.12.2015) «О валютном регулировании и валютном контроле».

[29] Решение Коллегии Евразийской экономической комиссии от 21.04.2015 №30 (ред. от 17.11.2015) «О мерах нетарифного регулирования».

определить экономическую эффективность сделки. Этот код при наличие определенных навыков можете определить сами, но если у вас нет таких навыков нужно обратиться к профессионалу, к брокеру.

Хорошо, если вам повезло, и товару требуется только оплата пошлин, сбора и НДС. Но может быть и такое, что товар попадает под меры нетарифного регулирования[30]. Вполне вероятно, что все обойдется только написанием дополнительного гарантийного письма на фирменном бланке. Письма с обязательством поставить товар на баланс, и ни при каких обстоятельств его никому не передать.

И вот когда товар вы получила, специалисты осматриваю товар и возникает вопрос сколько это будет стоить с доставкой и «расстаможкой». Вот тут самое время вспомнить про код ТНВЭД и определить согласно коду размер пошлин, НДС, и возможные затраты по доставке, нетарифным мерам регулирования (сертификация, лицензирование и пр.), а также связанными с этими мерами затратами, стоимость сертификации и хранение на период сертификации, поскольку пока товар не «расстаможен», он может храниться только в лицензированных таможенных зонах (на складах СВХ), это может занимать как несколько часов, так и несколько месяцев.

Теперь нужно определиться со способом транспортировки. Если у вас товара набирается на 20-футовый или 40-футовый контейнер, или его столько, что в таком контейнере с помощью специалистов груз можно надежно закрепить, тогда все гораздо проще.

Например, из Китая в Россию в порты Дальнего Востока и Санкт-Петербурга товары поступают на регулярной основе контейнерными линиями, причем в огромных количествах. В общем, нужно выбрать каким образом товар нужно будет доставить.

---

[30] Федеральный закон от 08.12.2003 №164-ФЗ (ред. от 13.07.2015) «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности».

Итак, у вас есть цена товара , например, на условиях «с завода», сюда мы плюсуем стоимость транспортировки до границы с Россией, эта сумма и есть таможенная стоимость.

Таможенная стоимость является базой для расчета ввозной пошлины, ее размер известен исходя из кода ТНВЭД. Высчитываем таможенную пошлину и складываем ее с таможенной стоимостью, и эта сумма будет базой для расчета НДС.

Если после всех расчетов выясняется, что даже со всеми накладными расходами товар все равно не теряет свою привлекательность с точки зрения «заработать на нем деньги». В принципе, теперь у вас для заключения контракта уже почти все есть. Есть представление о том, что это за груз и как вы будете его везти. То есть вы уже определились, кто обеспечит транспорт – вы или сам экспортер.

Есть представление о том, какие документы и процедуры для «выпуска» груза вам могут понадобиться.

Есть стандартная форма контракта, опробованная многочисленными сделками.

Для контракта нужны точные реквизиты обоих контрагентов, сумма и желательно фамилии и должности лиц, которые подпишут контракт. Пример контракта приложен к нашей работе.

Итак, заключая любой внешнеторговый контракт, стороны согласовывают ряд условий, необходимых для эффективного исполнения сделки, минимизации рисков и оптимального результата: в частности, продавец хочет дороже (выгоднее) продать, а покупатель - оптимизировать расходы по приобретению товара. Однако в любом случае договор есть волеизъявление сторон, и условия, предусмотренные и согласованные сторонами, ни в коей мере не подлежат изменению со стороны таможенных органов.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Заключение любой внешнеэкономической сделки это всегда взаимодействие двух и более сторон, действия которых направлено на достижение своих целей, которые обеспечат оптимальный вариант получения (покупки) или отчуждения (продажи) товара. При этом каждое из участвующих сторон взаимно заинтересовано друг в друге, как потенциальном партнере. Особенность внешнеэкономической сделки заключается в частности, в ее трансграничном характере, то есть, связана с перемещением товара через таможенную границу. Эта особенность предполагает проведение ряда необходимых действий и учета определенных аспектов заключения и исполнения сделки. Наша тема «Влияние условий внешнеторговой сделки на определение таможенной стоимости товаров ввозимых на таможенную территорию ЕАЭС» на первый взгляд может показаться простой, но лишь поработав над ней, становится понятно, что эта тема содержит в себе множество вопросов и проблем.

Целью нашей работы было провести анализ влияния условий внешнеторговой сделки на определение таможенной стоимости товаров, ввозимых на таможенную территории ЕАЭС и выявить наиболее явные сложности в определении таможенной стоимости, с применением различных условий внешнеторговой сделки, предложить возможные варианты упрощения этого процесса.

Для достижения поставленной цели в работе мы решали следующие задачи:

1)изучили правовые основы заключения внешнеторговых сделок;

2) охарактеризовали основные условия внешнеторговых сделок;

3) изучили правовые основы определения таможенной стоимости товаров, ввозимых на таможенную территорию ЕАЭС;

4) определили взаимосвязь условий внешнеторговой сделки и таможенной стоимости;

5) проанализировали влияние некоторых условий внешнеторговой сделки на определение таможенной стоимости.

Для выполнения поставленных задач мы использовали следующую структуру работы:

Первая глава посвящена вопросу нормативно- правовой базе и сущности внешнеторговой сделки. В данной главе мы поговорили о Венской конвенции, об ИНКОТЕРМС, УНИДРУА. В данных законодательных актах раскрываются основные принципы заключения, изменения и прекращения действия внешнеторговой сделки.

Венская конвенция является универсальным договором в области международного торгового права. Текст Конвенции обеспечивает тщательно выверенный баланс между интересами покупателя и продавца.

Принципы УНИДРУА не являются юридически обязательным документом, поэтому их применение зависит исключительно от желания сторон контракта. В них оговорены основные права и обязанности продавца и покупателя при заключении внешнеторговой сделки. А также в данном документе зафиксированы основные правила заключения договора.

ИНКОТЕРМС был разработан для того чтобы между сторонами, заключившими сделку, не возникало недопонимания, которое может привести к судебному разбирательству.

Также в первой главе мы поговорили о способах заключения внешнеторговой сделки, о видах сделок и о порядке заключения внешнеторговых сделок. Согласно со статьей 1 ФЗ от 18.07.1999 № 183-ФЗ «Об экспортном контроле» под внешнеэкономической деятельностью понимается внешнеторговая, инвестиционная и иная деятельность, включая производственную кооперацию в области международного обмена товарами, информацией, работами, услугами, результатами интеллектуальной деятельности. Еще в первой главе говорится об основных условиях международного договора купли-продажи товаров, необходимые для

проведения таможенных операций и помещения товаров под таможенные процедуры.

Вторая глава посвящена вопросу исследования таможенной стоимости товаров, ввозимых на таможенную территорию ЕАЭС. Раскрыта сущность понятия таможенной стоимости, методы определения таможенной стоимости, порядок заявления таможенной стоимости. Рассмотрены некоторые условия внешнеторговой сделки, влияющие на определение таможенной стоимости, например, мы показали, как цена контракта влияет на таможенную стоимость, либо как скидка на товар влияет на определение таможенной стоимости и прочее. Рассмотрена практика судебных разбирательств, связанных с влиянием условий контракта на определение таможенной стоимости. Показали, насколько сложен процесс доказательства правильности определения таможенной стоимости.

В следствии, изучения данного вопроса, мы выяснили, что при определении таможенной стоимости, в зависимости от условий внешнеторговой сделки, существует одна общая проблема – это сложность доказательства заявленной таможенной стоимости. Это связано с тем, что на сегодняшний день не существует однозначной правоприменительной практики по вопросам определения, заявления таможенной стоимости, что связанно с неоднозначным толкованием правовых норм, отсутствием прецендента в российском праве.

Для решение данных проблем мы выдвинули следующие предложения:

закрепить в законодательном акте точные условия контракта, которые должны быть оговорены и закреплены при заключении внешнеторговой сделки;

добавить в обязательное условие контракта такое условие, как обязательное содействие продавца в декларировании товара, т.е. продавец должен оказывать всю необходимую помощь в доказательстве заявленной таможенной стоимости;

усовершенствовать механизм определения таможенной стоимости;

узаконить прецедент как источник права;

обеспечить однозначное толкование законодательных актов.