

Перфильев Александр Юрьевич, студент,
Санкт-Петербургский государственный экономический университет

Галилеев Сергей Михайлович,
к.э.н., кафедра Таможенного дела
Санкт-Петербургский государственный экономический университет

ПРОБЛЕМЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ТАМОЖЕННОЙ СТОИМОСТИ ТОВАРОВ, ПОСТАВЛЯЕМЫХ НА УСЛОВИЯХ DDP, В ЕВРАЗИЙСКОМ ЭКОНОМИЧЕСКОМ СОЮЗЕ И РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация. В статье рассматриваются основные проблемы определения таможенной стоимости товаров, ввозимых на территорию Евразийского экономического союза на условиях DDP (Delivered Duty Paid). Особое внимание уделяется взаимозависимости между контрактной ценой (фактурной стоимостью), таможенной стоимостью и размером таможенных платежей, включенных в цену поставки и одновременно подлежащих исключению из нее при определении таможенной стоимости. На основе математической модели раскрывается механизм формирования таможенной стоимости при поставках DDP и выявляются практические сложности ее расчета. Анализируются проблемы документального подтверждения структуры договорной цены, а также особенности участия иностранных продавцов в процедурах импортного таможенного оформления в Российской Федерации. Рассматривается соотношение положений Incoterms® 2020 с нормами таможенного законодательства ЕАЭС и выявляются возникающие между ними правовые противоречия. По результатам исследования предлагаются направления совершенствования правового регулирования поставок на условиях DDP, направленные на повышение определенности порядка определения таможенной стоимости и снижение правовых рисков участников внешнеэкономической деятельности.

Ключевые слова: Таможенное дело, таможенная стоимость, международная торговля, Incoterms, ТН ВЭД, ЕАЭС.

Международная торговля характеризуется широким использованием базисов поставки, закрепленных правилами Incoterms Международной торговой палаты. Одним из наиболее сложных с точки зрения таможенного регулирования является условие DDP (Delivered Duty Paid – «Поставка с оплатой пошлин»), при котором продавец принимает на себя максимальный объем обязательств, включая доставку товара до согласованного места назначения, выполнение импортных таможенных формальностей и уплату предусмотренных при ввозе платежей. Для покупателя такая модель удобна, поскольку позволяет получить товар по заранее согласованной цене и минимизировать собственное участие в таможенном оформлении. Однако при импорте товаров в Российскую Федерацию и другие государства – члены Евразийского экономического союза применение DDP порождает ряд проблем, связанных с определением таможенной стоимости и распределением обязанностей между участниками внешнеэкономической деятельности.

В соответствии со статьями 38-40 Таможенного кодекса ЕАЭС [1] основой определения таможенной стоимости является стоимость сделки с ввозимыми товарами – цена, фактически уплаченная или подлежащая уплате за товары при их продаже для вывоза на таможенную территорию Союза, скорректированная с учетом предусмотренных Кодексом начислений и вычетов. Вместе с тем при определении таможенной стоимости суммы ввозных таможенных пошлин и налогов, подлежащих уплате при ввозе товаров, учитываются с учетом правил,



установленных таможенным законодательством ЕАЭС, и при наличии предусмотренных законом оснований не включаются в стоимость сделки.

На практике применение этого подхода при поставках на условиях DDP вызывает определенные сложности. Договорная цена в данном случае формируется с учетом расходов, которые принимает на себя продавец, включая затраты на импортное таможенное оформление и уплату таможенных платежей. В то же время размер этих платежей непосредственно связан с величиной таможенной стоимости. Получается, что при расчете таможенной стоимости из цены сделки необходимо выделить и исключить суммы таможенных платежей, размер которых, в свою очередь, может быть установлен только после определения самой таможенной стоимости.

Таким образом, при поставке на условиях DDP возникает взаимозависимость между ценой сделки, таможенной стоимостью и размером таможенных платежей. Для наглядного представления указанной зависимости цену товара по контракту DDP можно выразить следующим образом (Формула 1):

$$P = TC + d \cdot TC + v \cdot (TC + d \cdot TC + A) + A + R; \quad (1)$$

Формула 1 после преобразования

$$P = TC \cdot (1 + d) \cdot (1 + v) + A \cdot (1 + v) + R; \quad (2)$$

Отсюда таможенная стоимость определяется как

$$TC = \frac{P - A \cdot (1 + v) - R}{(1 + d) \cdot (1 + v)}; \quad (3)$$

где: P – контрактная цена товара на условиях DDP (фактурная стоимость);

TC – таможенная стоимость товара;

d – ставка ввозной таможенной пошлины;

v – ставка НДС;

A – сумма акциза (при наличии);

R – расходы, не включаемые в таможенную стоимость (например, доставка после места прибытия, если они выделены из цены сделки);

S – иные расходы, подлежащие включению в таможенную стоимость в соответствии со статьей 39 ТК ЕАЭС.

Данная модель наглядно демонстрирует наличие взаимозависимости между контрактной ценой, таможенной стоимостью и суммой таможенных платежей. При этом приведенная формула является упрощенной и применима только при определенных условиях. На практике ставки пошлин могут быть специфическими или комбинированными, а в цену DDP могут входить различные расходы, часть которых включается в таможенную стоимость, а часть подлежит исключению. Кроме того, окончательный размер платежей может зависеть от классификации товара по ТН ВЭД ЕАЭС и результатов таможенного контроля. Поэтому отсутствие специального нормативно закреплённого алгоритма расчета таможенной стоимости при DDP создает риск применения различных подходов участниками ВЭД и таможенными органами.

Дополнительные сложности связаны с документальным подтверждением структуры цены. При контроле таможенной стоимости таможенный орган вправе потребовать документы, позволяющие установить величину транспортных расходов, страхования, комиссионных вознаграждений, расходов на территории государства ввоза и иных составляющих цены. Однако иностранный продавец может не иметь возможности представить детализированный расчет, поскольку структура DDP-цены формируется с учетом коммерческой информации, тарифов перевозчиков, услуг таможенных представителей и иных расходов. Если отдельные суммы не выделены из цены сделки и не подтверждены документально, исключение соответствующих расходов из таможенной стоимости может оказаться невозможным.



Существенное значение имеет и правовой статус иностранного продавца. Правила Incoterms [2] распределяют между сторонами коммерческие обязанности и риски, но не регулируют публично-правовые отношения с государством и не определяют статус декларанта. Поэтому обязанность продавца по условиям DDP выполнить импортное таможенное оформление не означает автоматически, что иностранная организация вправе самостоятельно выступать декларантом в Российской Федерации. Для практической реализации сделки иностранному продавцу приходится использовать таможенного представителя, привлекать российского участника ВЭД либо применять иные договорные конструкции. Возникает коллизия между коммерческим распределением обязанностей по Incoterms и требованиями таможенного законодательства ЕАЭС и Российской Федерации.

Таким образом, DDP представляет собой пример ситуации, когда международный коммерческий обычай и публичное таможенное право регулируют одну экономическую операцию с разных позиций. Incoterms исходят из свободы договора и позволяют возложить на продавца практически все расходы и риски, связанные с доставкой товара, тогда как таможенное законодательство определяет круг лиц, имеющих право совершать таможенные операции и нести публично-правовые обязанности. В результате продавец, который в коммерческом отношении обязан обеспечить импорт товара, не всегда может самостоятельно реализовать предусмотренную договором модель.

Актуальность рассматриваемой проблемы определяется масштабом внешней торговли Российской Федерации и государств ЕАЭС [3,7]. По данным Федеральной таможенной службы России и Евразийской экономической комиссии, внешнеторговый оборот государств Союза сохраняет значительный объем, а структура импорта включает значительную долю технологического оборудования, комплектующих и продукции промышленного назначения. Расширение международных поставок и использование моделей, предполагающих максимальное участие иностранного продавца в организации импорта, повышают практическую значимость совершенствования регулирования DDP.

Представляется целесообразным разработать на уровне ЕАЭС специальный порядок определения таможенной стоимости товаров, поставляемых на условиях DDP, предусматривающий единый алгоритм выделения из цены сделки таможенных платежей и расходов, не подлежащих включению в таможенную стоимость. Одновременно необходима выработка единых методических рекомендаций Евразийской экономической комиссии для таможенных органов и участников ВЭД. Введение единых правил расчета таможенной стоимости при поставках DDP позволило бы сформировать более предсказуемую практику ее определения и сократить число споров, возникающих при проведении таможенного контроля и последующей корректировке заявленной стоимости.

Отдельного внимания заслуживает вопрос участия иностранного продавца в процедурах, связанных с импортным таможенным оформлением. Коммерческие условия DDP предполагают, что именно продавец принимает на себя соответствующие обязанности, однако их фактическое исполнение определяется нормами таможенного законодательства государства ввоза. В этой связи представляется необходимым дальнейшее развитие правового регулирования таможенного представительства и поиск механизмов, которые позволили бы иностранному поставщику исполнять принятые на себя обязательства с учетом требований законодательства ЕАЭС и Российской Федерации.

В конечном счете применение DDP в ЕАЭС выявляет расхождение между условиями международного коммерческого договора и установленным таможенным законодательством порядком исполнения публичных обязанностей. Для продавца, который по условиям контракта отвечает за импортное оформление и уплату платежей, на практике возникают сложности с определением таможенной стоимости, подтверждением составляющих



договорной цены и организацией таможенного декларирования. В совокупности эти обстоятельства повышают правовые и финансовые риски участников внешнеэкономической деятельности и свидетельствуют о необходимости дальнейшего совершенствования регулирования поставок на условиях DDP. Совершенствование законодательства ЕАЭС в данной сфере должно быть направлено на установление единых правил расчета таможенной стоимости при DDP, унификацию административной практики и обеспечение возможности эффективного исполнения иностранных продавцов своих договорных обязательств с учетом требований публичного права.

Список литературы:

1. Таможенный кодекс Евразийского экономического союза от 11 апреля 2017 г.
2. Международная торговая палата. Incoterms 2020.
3. Евразийская экономическая комиссия. Официальные статистические данные о внешней и взаимной торговле государств – членов ЕАЭС.
4. Решение Коллегии Евразийской экономической комиссии от 27 марта 2018 г. № 42 «Об особенностях проведения таможенного контроля таможенной стоимости товаров, ввозимых на таможенную территорию Евразийского экономического союза».
5. Решение Коллегии Евразийской экономической комиссии от 16 октября 2018 г. № 160 «О Порядке заполнения декларации таможенной стоимости».
6. Федеральный закон от 3 августа 2018 г. № 289-ФЗ «О таможенном регулировании в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».
7. Федеральная таможенная служба Российской Федерации. Официальные статистические данные о внешней торговле Российской Федерации.

