

УТВЕРЖДЕНЫ  
Решением Коллегии  
Евразийской экономической комиссии  
от 20 декабря 2012 г. № 283

**ПРАВИЛА**  
**применения метода определения таможенной стоимости товаров по**  
**стоимости сделки с ввозимыми товарами (метод 1)**

I. Общие положения

1. Настоящие Правила используются при применении метода определения таможенной стоимости товаров по стоимости сделки с ввозимыми товарами (метод 1), установленного статьей 4 Соглашения об определении таможенной стоимости товаров, перемещаемых через таможенную границу Таможенного союза от 25 января 2008 года (далее – Соглашение).

2. Настоящие Правила разработаны на основе положений Соглашения, Соглашения по применению статьи VII Генерального соглашения по тарифам и торговле 1994 года, включая Пояснительные примечания к нему, а также материалов Технического комитета по таможенной оценке Всемирной таможенной организации с целью обеспечения единообразного применения метода 1.

3. Таможенной стоимостью товаров, ввозимых на единую таможенную территорию Таможенного союза (далее – таможенная территория Таможенного союза), в соответствии с пунктом 1 статьи 4 Соглашения является стоимость сделки, то есть цена, фактически уплаченная или

подлежащая уплате за эти товары при их продаже для вывоза на таможенную территорию Таможенного союза и дополненная в соответствии со статьей 5 Соглашения, при выполнении условий, предусмотренных пунктом 1 статьи 4 Соглашения.

Продажа товаров для вывоза на таможенную территорию Таможенного союза означает, что товары являются предметом купли-продажи в соответствии с внешнеэкономическим договором (контрактом) (далее – сделка купли-продажи).

4. Ценой, фактически уплаченной или подлежащей уплате за товары, является общая сумма всех платежей за эти товары, осуществленных или подлежащих осуществлению покупателем непосредственно продавцу или иному лицу в пользу продавца. При этом платеж может быть произведен не только посредством перевода денежных средств, но и путем расчетов по аккредитиву или расчетов с использованием финансовых инструментов (акция, облигация, чек, простой или переводной вексель, ордер, варрант, сертификат и др.). При заключении сделок взаимосвязанными лицами расчеты между продавцом и покупателем также могут осуществляться без фактического перечисления денежных средств, что подтверждается бухгалтерскими документами.

Указанные платежи могут осуществляться не только прямо, то есть непосредственно продавцу, но и косвенно, то есть третьему лицу в пользу продавца, например, путем погашения полностью или частично задолженности продавца.

Расходы, обусловленные действиями, предпринятыми покупателем за свой счет, за исключением расходов, которые в соответствии со статьей 5 Соглашения подлежат дополнительному начислению к цене, фактически уплаченной или подлежащей уплате, не рассматриваются в качестве косвенных платежей даже в случае, когда эти действия были предприняты в интересах продавца, и не добавляются к цене, фактически уплаченной или

подлежащей уплате, при определении таможенной стоимости ввозимых товаров.

5. В качестве основы для определения таможенной стоимости ввозимых товаров, в отношении которых на дату регистрации таможенным органом декларации на товары цена не была фактически уплачена, используется цена, подлежащая уплате за эти товары в соответствии со сделкой купли-продажи.

## II. Условия применения метода 1

6. В случаях если ввозимые товары не являются предметом купли-продажи, для целей определения их таможенной стоимости метод 1 не применяется.

В частности, такие случаи имеют место при ввозе товаров на таможенную территорию Таможенного союза:

по безвозмездным договорам, в частности по договорам дарения, безвозмездной поставки (например, договор безвозмездной поставки рекламных, выставочных образцов);

по договорам аренды;

по посредническим договорам, в частности по договору комиссии, договору консигнации, агентскому договору, не содержащим цену, по которой товары продаются для вывоза на таможенную территорию Таможенного союза;

по договорам займа, товарного кредита, по которым товары или эквивалентные им товары подлежат возврату собственнику;

для проведения экспертизы, оценки (подтверждения) соответствия (в том числе исследований, испытаний, проверок, экспериментов и показа свойств и характеристик);

в качестве вклада в уставный капитал (фонд).

7. Таможенная стоимость ввозимых товаров в соответствии с пунктом 3 статьи 2 и пунктом 3 статьи 5 Соглашения определяется по методу 1 при наличии достоверной, количественно определяемой и

документально подтвержденной информации, в том числе информации, необходимой для подтверждения цены, фактически уплаченной или подлежащей уплате, и осуществления дополнительных начислений к этой цене.

8. Таможенная стоимость ввозимых товаров определяется по методу 1 при выполнении следующих условий, предусмотренных пунктом 1 статьи 4 Соглашения:

а) отсутствуют ограничения в отношении прав покупателя на пользование и распоряжение товарами.

Так, могут иметь место сделки, по условиям которых покупатель, несмотря на то что он стал новым собственником товаров, ограничен в своих правах на указанные товары.

Наличие ограничений в отношении прав покупателя на пользование и распоряжение ввозимыми товарами не исключает применения метода 1, если такие ограничения:

установлены совместным решением органов Таможенного союза;  
ограничивают географический регион, в котором товары могут быть перепроданы;  
существенно не влияют на стоимость товаров.

*Пример. Продавец требует от покупателя автомобилей не продавать или не демонстрировать их до даты, определенной как начало продаж модели. Указанное ограничение существенно не влияет на стоимость автомобилей, поэтому метод 1 применим.*

Во всех случаях когда в результате анализа условий сделки выявлено наличие ограничения в отношении прав покупателя на пользование и распоряжение ввозимыми товарами, основным критерием при определении возможности применения метода 1 является характер (сущность) этого ограничения и его влияние на цену, фактически уплаченную или

подлежащую уплате за такие товары. Метод 1 применим, если это ограничение не оказало влияния на указанную цену либо степень такого влияния незначительна, что подтверждено документально;

б) продажа ввозимых товаров или их цена не зависят от каких-либо условий или обязательств, влияние которых на цену товаров не может быть количественно определено.

Метод 1 не применяется, если сделка купли-продажи предусматривает условие, которое влияет на продажу или цену ввозимых товаров, но при этом определить и документально подтвердить его количественное (то есть в стоимостном выражении) влияние на цену этих товаров не представляется возможным.

В частности, при осуществлении сделки купли-продажи может предусматриваться следующее:

продавец устанавливает цену на ввозимые товары при условии, что покупатель купит также и другие товары в определенных количествах;

цена на ввозимые товары устанавливается в зависимости от цены (цен), по которой покупатель ввозимых товаров продает другие товары продавцу ввозимых товаров;

цена устанавливается на основе формы платежа, не связанной с ввозимыми товарами, например, когда ввозимые товары являются полуфабрикатами, которые предоставляются продавцом на условии, что покупатель передаст продавцу определенное количество готовой продукции;

цена на ввозимые товары устанавливается в зависимости от предоставления покупателем продавцу этих товаров определенных услуг.

В таких случаях на цену ввозимых товаров оказывают влияние определенные условия индивидуального характера, связанные с конкретной продажей определенному покупателю. Таким образом, имеет место некоторое отклонение от обычной торговой практики на свободном, конкурентном рынке соответствующих товаров.

В случае если возможно осуществить стоимостную оценку условия сделки, необходимо сделать соответствующую поправку к цене, фактически уплаченной или подлежащей уплате, при расчете таможенной стоимости ввозимых товаров. В этом случае метод 1 применим.

Наличие условий, относящихся к производству или маркетингу ввозимых товаров, не исключает применения метода 1, в том числе если покупатель предоставляет продавцу проектную документацию, выполненную на таможенной территории Таможенного союза, или осуществляет маркетинг ввозимых товаров за свой счет (в том числе и по договоренности с продавцом) и расходы на маркетинг не входят в стоимость сделки;

в) никакая часть дохода или выручки от последующей продажи, распоряжения иным способом либо использования товаров покупателем не причитается прямо или косвенно продавцу, кроме случаев, когда в соответствии со статьей 5 Соглашения могут быть произведены дополнительные начисления.

Так, условиями сделки купли-продажи может быть предусмотрено, что покупатель обязан перечислить продавцу определенную часть выручки от последующей продажи ввозимых товаров.

В случае если данное условие сформулировано таким образом, что возможно определить в стоимостном выражении сумму, подлежащую перечислению продавцу ввозимых товаров, и сделать соответствующее дополнительное начисление к цене, фактически уплаченной или подлежащей уплате, то метод 1 применим. Однако если определить в стоимостном выражении подлежащую перечислению сумму не представляется возможным (например, установлен определенный процент от предполагаемого дохода, величина которого неизвестна на день регистрации декларации на товары), метод 1 неприменим;

г) покупатель и продавец не являются взаимосвязанными лицами, или покупатель и продавец являются взаимосвязанными лицами таким образом,

что стоимость сделки с ввозимыми товарами приемлема для таможенных целей в соответствии с пунктами 4, 4.1 и 4.2 статьи 4 Соглашения.

Покупатель и продавец считаются взаимосвязанными, если в соответствии с пунктом 1 статьи 3 Соглашения указанные лица отвечают хотя бы одному из следующих условий:

являются сотрудниками или директорами (руководителями) предприятий друг друга;

являются юридически признанными деловыми партнерами, то есть связаны договорными отношениями, действуют в целях извлечения прибыли и совместно несут расходы и убытки, связанные с осуществлением совместной деятельности;

являются работодателем и работником, служащим;

какое-либо лицо прямо или косвенно владеет, контролирует или является держателем 5 или более процентов выпущенных в обращение голосующих акций обоим из них;

одно из них прямо или косвенно контролирует другое;

оба они прямо или косвенно контролируются третьим лицом;

вместе они прямо или косвенно контролируют третье лицо;

являются родственниками или членами одной семьи.

### III. Дополнительные начисления к цене, фактически уплаченной или подлежащей уплате за ввозимые товары

9. При определении таможенной стоимости ввозимых товаров по методу 1 к цене, фактически уплаченной или подлежащей уплате за эти товары, добавляются:

а) следующие расходы в размере, в котором они осуществлены или подлежат осуществлению покупателем, но не включены в цену, фактически уплаченную или подлежащую уплате за ввозимые товары:

вознаграждение посредникам (агентам) и вознаграждение брокерам, за исключением вознаграждения за закупку, уплачиваемого покупателем

своему агенту (посреднику) за оказание услуг по его представлению за рубежом, связанных с покупкой ввозимых товаров;

расходы на тару, если для таможенных целей она рассматривается как единое целое с ввозимыми товарами;

расходы по упаковке, включая стоимость упаковочных материалов и работ по упаковке;

б) соответствующим образом распределенная стоимость следующих товаров и услуг, прямо или косвенно предоставленных покупателем продавцу бесплатно или по сниженной цене для использования в связи с производством и продажей для вывоза товаров на таможенную территорию Таможенного союза, в размере, не включенном в цену, фактически уплаченную или подлежащую уплате за ввозимые товары:

сырье, материалы, детали, полуфабрикаты и тому подобные предметы, из которых состоят ввозимые товары;

инструменты, штампы, формы и другие подобные предметы, использованные при производстве ввозимых товаров;

материалы, израсходованные при производстве ввозимых товаров;

проектирование, разработка, инженерная, конструкторская работа, художественное оформление, дизайн, эскизы и чертежи, выполненные вне таможенной территории Таможенного союза и необходимые для производства ввозимых товаров;

в) часть полученного в результате последующей продажи, распоряжения иным способом или использования ввозимых товаров дохода (выручки), которая прямо или косвенно причитается продавцу;

г) расходы по перевозке (транспортировке) товаров до аэропорта, морского порта или иного места прибытия товаров на таможенную территорию Таможенного союза;

д) расходы по погрузке, разгрузке или перегрузке товаров и проведению иных операций, связанных с их перевозкой



(транспортировкой) до аэропорта, морского порта или иного места прибытия товаров на таможенную территорию Таможенного союза;

е) расходы на страхование в связи с операциями, указанными в подпунктах «г» и «д» настоящего пункта;

ж) лицензионные и иные подобные платежи за использование объектов интеллектуальной собственности (включая платежи за патенты, товарные знаки, авторские права), которые относятся к ввозимым товарам и которые прямо или косвенно произвел или должен произвести покупатель в качестве условия продажи ввозимых товаров, в размере, не включенном в цену, фактически уплаченную или подлежащую уплате за эти товары.

10. При распределении стоимости предметов, указанных в абзаце третьем подпункта «б» пункта 9 настоящих Правил, должны быть учтены стоимость предметов и способ ее распределения в отношении ввозимых товаров. Соответствующее распределение стоимости предметов должно производиться разумным способом, применимым к конкретным обстоятельствам, в зависимости от имеющихся у декларанта (таможенного представителя) документов и в соответствии с общепринятыми принципами бухгалтерского учета.

В случае если покупатель приобретает предметы у лица, не являющегося взаимосвязанным с покупателем, по определенной цене, стоимостью предметов признаются расходы по их приобретению. В случае если предметы были произведены покупателем или лицом, взаимосвязанным с покупателем, стоимостью предметов признаются расходы по их изготовлению. В случае если предметы ранее использовались покупателем, независимо от того были ли они приобретены или произведены этим покупателем, исходная цена приобретения или производства подлежит уменьшению в целях определения стоимости этих предметов с учетом их использования.

После определения стоимости предметов она подлежит распределению покупателем, например, одним из следующих способов:

стоимость предметов распределяется на первую партию ввозимых товаров;

стоимость предметов распределяется на количество единиц товара, которое произведено до момента отгрузки первой партии ввозимых товаров;

стоимость предметов распределяется на все количество товаров, продаваемых в соответствии с условиями сделки купли-продажи.

*Пример. Покупатель предоставил производителю форму для использования при производстве товаров и заключил с производителем сделку о покупке 10 000 единиц товара. Ко времени прибытия первой партии ввозимых товаров в количестве 1 000 штук производитель уже произвел 4 000 единиц товара. В данном случае стоимость формы может быть распределена либо на 1 000, либо на 4 000, либо на 10 000 единиц товара.*

11. При определении подлежащей добавлению стоимости товаров и услуг, указанных в абзаце пятом подпункта «б» пункта 9 настоящих Правил, по возможности используются данные, содержащиеся в документах бухгалтерского учета покупателя при условии их соответствия общепринятым принципам бухгалтерского учета.

В отношении товаров и услуг, предоставленных покупателем, которые были приобретены или арендованы им, добавления производятся в части расходов на приобретение или аренду таких товаров и услуг. Если покупателем предоставлены товары и услуги, находящиеся в общественном владении, то есть в государственной или муниципальной собственности, дополнительные начисления производятся в части стоимости (издержек) получения копии с них.

Расчет стоимости товаров и услуг, подлежащей добавлению, зависит от структуры и управленческой практики конкретной организации, а также от особенностей ее учетной политики.

*Пример. Организация ввозит на таможенную территорию Таможенного союза разнообразные товары из Германии, Франции и Великобритании. Для производства указанных товаров дизайнерским центром этой организации, расположенным вне таможенной территории Таможенного союза, были бесплатно предоставлены лекала для использования при производстве этих товаров соответствующими организациями в Германии, Франции и Великобритании. При этом учетная политика дизайнерского центра позволяет предоставить организации-импортеру данные о стоимости лекал по каждому товару в отдельности. В этом случае доначисление к цене, фактически уплаченной или подлежащей уплате за указанные товары, может быть произведено непосредственно на основании данных, полученных от дизайнерского центра.*

*В другом случае учетная политика дизайнерского центра позволяет предоставить сведения об общей сумме расходов без привязки к отдельным товарам. При этом доначисление в отношении ввозимых товаров осуществляется исходя из всех расходов дизайнерского центра на всю продукцию, при изготовлении которой использовались лекала дизайнерского центра, распределенных из расчета цены за единицу товара.*

При распределении стоимости товаров и услуг следует индивидуально подходить к каждому случаю и учитывать различные факторы, которые могут оказать влияние на такое распределение. В случае если предоставленные покупателем товары и услуги выполнены в разных странах в течение определенного периода времени, добавляется стоимость указанных товаров и услуг, выполненных вне таможенной территории Таможенного союза.

12. При определении таможенной стоимости ввозимых товаров добавления к фактически уплаченной или подлежащей уплате цене, не указанные в пункте 9 настоящих Правил, не производятся.

---