



Коротко

Практика по вопросу включения в таможенную стоимость импортированных товаров различных выплат иностранным компаниям группы меняется в худшую для импортеров сторону.

Верховный суд отправил на пересмотр несколько схожих по обстоятельствам дел. Однако уже сейчас его позиция может широко трактоваться таможенными органами. Они могут поставить под сомнение любой денежный поток в пользу иностранных компаний группы, связав его с ввозимыми товарами.

В результате риски для оставшихся на российском рынке импортеров (особенно монобрендовых ритейлеров) существенно увеличились. Бремя доказывания рыночных условий приобретения товаров также возложено на них. Однако можно сделать вывод о том, что структуры с рыночными отношениями внутри группы могут устоять при проработанной защите своей позиции.

В деталях

Обстоятельства споров

25 ноября ВС РФ вынес три прецедентных определения о передаче дел на новое рассмотрение:

- Дело ООО «Шанель» № А40-20125/2021
- Дело ООО «Пулл энд Беар СНГ» № А09-1129/2021
- Дело ООО «Бершка СНГ» № А09-1751/2021

Обстоятельства дел в целом похожи.

Импортеры определяли стоимость ввозимых товаров с использованием первого метода – как фактическую стоимость сделки.

При этом в адрес иностранных продавцов импортеры осуществляли и иные платежи (в деле «Шанель» – дивиденды, в деле «Пулл энд Беар» и «Бершки» – и дивиденды, и платежи по договору коммерческой концессии¹).

Таможенные органы пришли к выводу о том, что спорные платежи, по сути, связаны с ввозимыми товарами и должны быть добавлены к их цене в соответствии с Таможенным кодексом ЕАЭС.

Импортеры выиграли суды предыдущих инстанций. Таможенные органы обратились с кассационными жалобами в ВС РФ.

Применимое законодательство

Согласно статье 39 ТК ЕАЭС таможенной стоимостью ввозимых товаров является стоимость сделки с ними, то есть цена, фактически уплаченная или подлежащая уплате за эти товары при их продаже для вывоза на таможенную территорию Союза. Перечисляемые покупателем продавцу дивиденды или иные платежи в случае, если они не связаны с ввозимыми товарами, не включаются в таможенную стоимость ввозимых товаров. В соответствии со статьей 40 ТК ЕАЭС и с учетом разъяснений Пленума ВС РФ от 26.11.2019 № 49 роялти подлежат добавлению в таможенную стоимость ввозимых товаров при одновременном выполнении следующих условий:

- лицензионные платежи должны относиться к ввозимым товарам;
- уплата лицензионных платежей является условием продажи ввозимых товаров для вывоза на таможенную территорию Союза.

Кроме того, Евразийской экономической комиссией разработано Положение о добавлении лицензионных и

¹ Следует отметить, что вознаграждение за использование товарного знака «Пулл энд Беар» и «Бершка» изначально включали в таможенную стоимость ввозимых товаров, а предметом спора стали иные платежи – за использование ноу-хау, программного обеспечения, веб-сайта и коммерческого обозначения.

иных подобных платежей за использование объектов интеллектуальной собственности к цене, фактически уплаченной или подлежащей уплате за ввозимые товары (Рекомендация Коллегии ЕЭК от 15.11.2016 № 20).

Из системного толкования данных документов можно прийти к выводу о том, что спорные платежи включаются в таможенную стоимость ввозимого товара, если они связаны именно с ним, а не с деятельностью импортера в целом или иной деятельностью, или ввозом и торговлей товарами других брендов.

Позиция ВС РФ

ВС РФ согласился с импортерами, что по общему правилу перечисляемые покупателем продавцу дивиденды и роялти не включаются в таможенную стоимость ввозимых товаров.

Однако он указал (коротко):

- платежи, являющиеся дивидендами или роялти лишь по форме, могут быть связаны с ввезенными товарами и включаться в их таможенную стоимость на основании статьи 40 Таможенного кодекса;
- если ввоз происходит на основании внутригрупповых сделок, а доход покупателя формируется преимущественно за счет продажи ввезенных товаров, возникает риск манипулирования элементами стоимости товара;
- декларант обязан подтвердить, что фактическая цена была установлена при отсутствии влияния на нее взаимосвязи сторон сделки;
- дивиденды, выплаченные лицу, выступающему одновременно и учредителем, и поставщиком товаров, могут рассматриваться как составная часть таможенной стоимости;
- роялти могут являться подразумеваемым условием продажи, без выполнения которого импортер не в состоянии приобрести товар, а у экспортера не будет готовности его продать;
- импортеры не предоставили документы, подтверждающие или опровергающие признаки недостоверного определения таможенной стоимости.

Что хорошо

ВС последовательно «приучает» нижестоящие суды исходить из экономической природы исследуемых сделок. Так происходит и сейчас. Он призывает протестировать условия сделок и выявить манипулирование ценами (скрытое размывание цены за товар между разными видами платежей за рубеж), если таковое имело место.

Иными словами, теоретически импортер, не преследовавший цель минимизации налогов и заключивший все сделки в периметре исследования на рыночных условиях, вполне может отстаивать свою позицию.

Что плохо

1. Теоретически любые внутригрупповые платежи можно увязать с ввозом товара и попытаться включить их в его таможенную стоимость. Спор будет не о норме права, а об обстоятельствах, и решение в любом случае будет субъективным.
2. Импортеры должны предоставлять доказательства, подтверждающие рыночность условий сделки (отсутствие манипулирования ценами)², и раскрывать сведения о ценообразовании, которое применялось при экспорте товаров в Россию. Из указанных судебных решений мы не видим, были ли сомнения у таможенных органов о рыночности цен на импортируемые товары и влиянии взаимосвязи с иностранным поставщиком на их уровень, предоставляли ли импортеры таможенным органам запрашиваемые документы и сведения о ценообразовании, оценивали ли суды эти факты.

Что вообще не нашло оценки ВС РФ

Утверждая, что спорные платежи являются частью скрытой цены за ввезенные товары, таможенные органы не высказывали сомнения, что таможенная стоимость была занижена импортером (что должно косвенно свидетельствовать о манипуляции цен при внутригрупповых сделках).

Проверяющие не пытаются провести реконструкцию и оценить реальные потери бюджета (если они вообще есть). В текстах судов предыдущих инстанций мы видим, что импортеры пытались на цифрах продемонстрировать, что в целом занижения платежей в бюджет не было. В судах первых инстанций этот аргумент им помог. Однако ВС РФ даже не упомянул термины «реконструкция», «потери бюджета» и т. п., хотя в последнее время он делает на этом акцент³.

² В судах предыдущих инстанций указано: «Утверждение таможни о **ВОЗМОЖНОМ** влиянии уплаты лицензионных платежей на право общества осуществлять ввоз товаров в связи с наличием взаимосвязи носит предположительный характер, доказательств этого таможня не представила», «таможней не установлено признаков занижения обществом цены ввозимых товаров под влиянием взаимосвязи с иностранным продавцом, в т. ч. в связи с выплатой ему дивидендов».

Признавая дивиденды доходом иностранного продавца от последующей продажи импортных товаров на российском рынке, ВС не дал оценки, а как импортер должен включать такие доходы в таможенную стоимость. Ведь будет ли выплата дивидендов и, если да, то в каком размере зависит от многих факторов, которые невозможно учитывать в момент импорта. Следовательно, импортеры не могут декларировать таможенную стоимость товаров на основании достоверной и количественно определенной информации.

Что это значит для вас

Рекомендуем оценить риски включения дивидендов, лицензионных и иных платежей компаниям группы в стоимость импортируемых товаров на основе протестированных в суде обстоятельств.

Также рекомендуем заранее провести анализ рыночности цен ввезенных вами товаров и подготовить доказательства с учетом требований таможенного законодательства. Если таможенные органы инициируют проверки, целесообразно представить эти доказательства в защиту своей позиции.

Будем рады ответить на ваши вопросы.

Руководители налоговой практики: <https://tedo.ru/tax-consulting-services>

Руководители юридической практики: <https://tedo.ru/legal-services>

Присоединяйтесь
к Telegram-каналу
по налогам и праву — **TaxPro**



«Технологии Доверия» (www.tedo.ru) предоставляют аудиторские и консультационные услуги компаниям разных отраслей. В офисах «Технологий Доверия» в Москве, Санкт-Петербурге, Екатеринбурге, Казани, Новосибирске, Ростове-на-Дону, Краснодаре, Воронеже, Владикавказе, Перми и Нижнем Новгороде работают 3 700 специалистов. Мы используем свои знания, богатый опыт и творческий подход для разработки практических советов и решений, открывающих новые перспективы для бизнеса.