

БОРЬБА С ТАМОЖНЕЙ

ЗА СПРАВЕДЛИВУЮ ЦЕНУ

Таможенное оформление грузов
компаний с ТЦ



Мирошниченко Вита

Генеральный директор
ГРУППА КОМПАНИЙ КАПИТАЛ

12 лет практического опыта в сфере ВЭД

Куратор MBA International
по направлению «Международный бизнес»



Я действительно делаю то, о чем рассказываю...



AGENDA

 **Проблема:** таможенная стоимость + трансфертное ценообразование

 **Алгоритм действий** для будущего таможенного оформления, позволяющий принять решение относительно ТС

 **Документация** для ТЦО в помощь + = путь решения существующей проблемы.



Трансфертное ценообразование

Является результатом реализации товаров и услуг между связанными лицам по **внутрифирменным** ценам, отличным от рыночных.....



ТС+ТЦ:

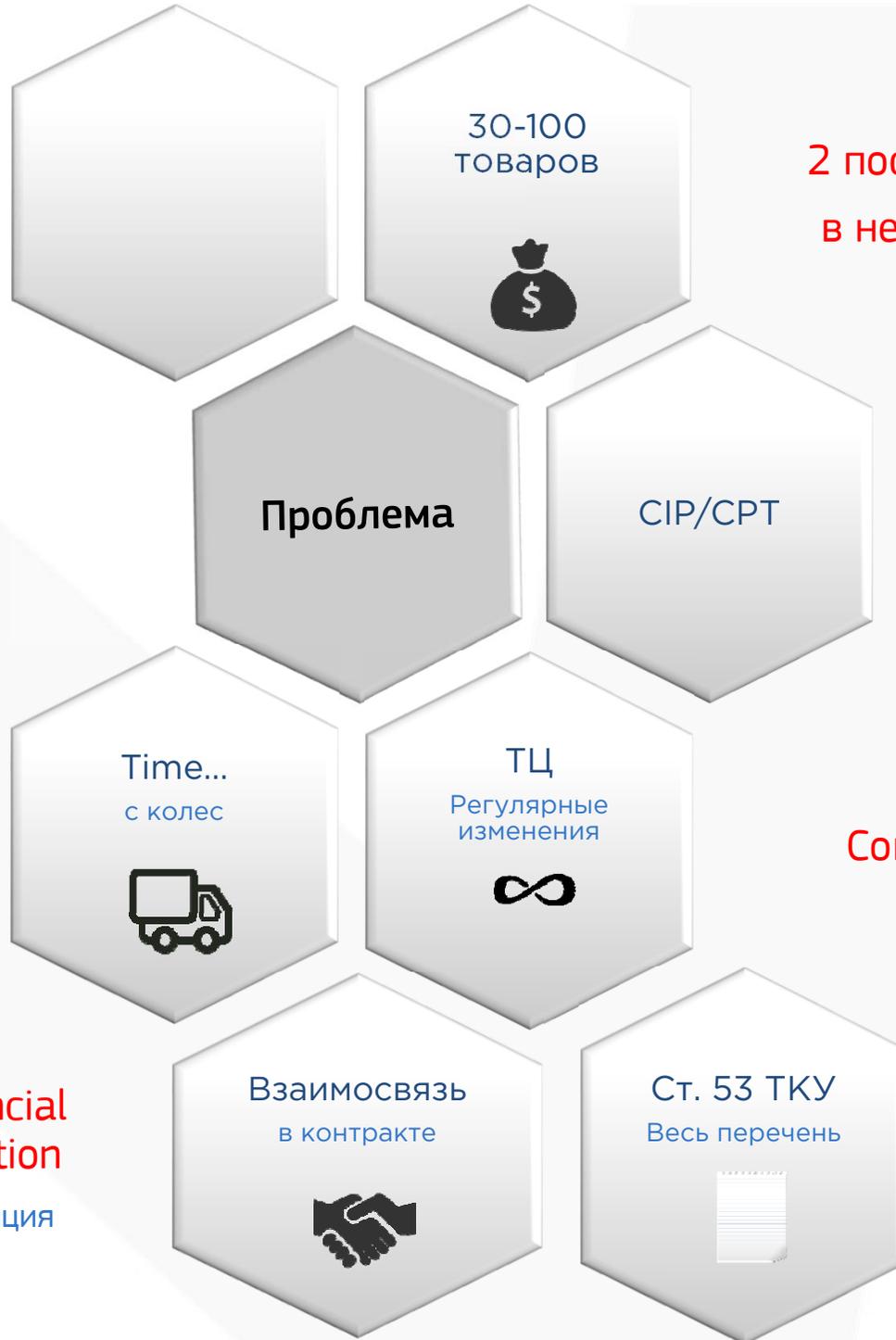
Исследование трансфертных цен само по себе не является достаточным подтверждением того, что трансфертные цены между взаимосвязанными лицами, приемлемы для использования в качестве таможенной стоимости



Необходимо учитывать:

- ✓ **Содержание** договоров поставки и информацию в инвойсах
- ✓ **Структуру** ТС, (не)включение ряда компонентов
- ✓ **Документы**, которые могут потребоваться для подтверждения заявленной ТС





2 поставки
в неделю

Corporation

Confidential
information

*калькуляция

Подробно изучить обстоятельства сделки:

- ✓ Как организованы торговые отношения между Продавцом и Покупателем
- ✓ Как формируется цена на товар
- ✓ Соответствует ли надбавка к цене обычным рыночным условиям.



Шаги перед таможенным оформлением:

I. GLOBAL ANALYSIS

II. DIAGNOSE + PREDICT + RESEARCH

III. COUNT... ACCOUNT

IV. MAKE A DECISION

V. {ДОКУМЕНТАЦИЯ ДЛЯ ТЦО В ПОМОЩЬ...}



I. GLOBAL ANALYSIS

1. Структура компании

- Прямой ли контракт?
- Изучить устав

2. Взаимосвязь, которая повлияла на цену

- Соответствие определению взаимосвязи НКУ + ТКУ

3. ТЦО: Global TP Standard

- Причины изменений цен?

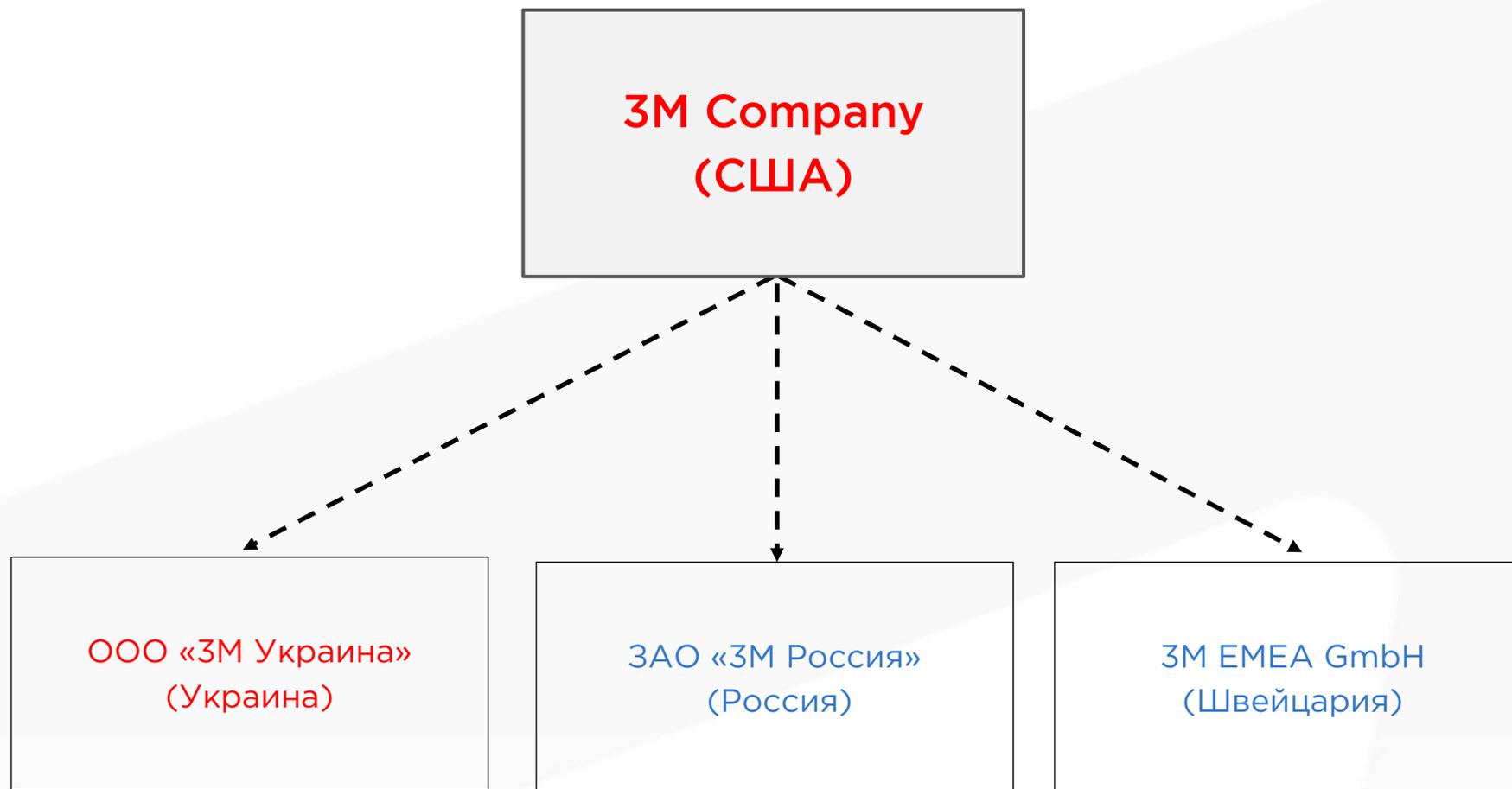
4. CIF/CIP – Global insurance

5. Mark-up Factor

- ∞*invoice, invoice....invoice*



Присутствие 3M в более чем 70 странах
Продукты компании 3M продаются почти в 200 странах
Более 89 000 сотрудников
Более 10 000 товаров



Mark-up Factor (MUF) – Semi Finished Inventory

Mark up factors for sale of semi-finished inventory are different because product is being sold by one manufacturing entity to another manufacturing entity. Manufacturing profits should be split so that each entity earns a share of the profit proportionate to its costs.

Mark-up factors are established for each global **PRODUCT** and each destination market. Computation of the factors is based on the prior year's combined operating income and cost amounts for each **PRODUCT** and destination market.

Mark-up factors are calculated periodically, at least annually, in order for the manufacturing entities to earn an arm's length return.

Destination Market Basis

Separate mark-up factors are required because market conditions and mix of 3MIDs are different in each destination market.

The calculation of the profit-to-cost ratios is therefore based on the total global 3M cost and profit for destination markets in which the products are sold.

Major, unusual, or non-recurring cost items are excluded from the calculation of the MUF.

The costs and profits include manufacturing, marketing, and all other costs associated with the sale of products within a destination market.

Summary

Using a profit-to-cost ratio to calculate the transfer price cost mark-up results in a division of profits that is proportional to the costs incurred by each **BUSINESS UNIT**.

MUF ≠ const!

Mark-up Factor – может зависеть от:

времени размещения заказа, объема продукции, производственных затрат, логистики и других факторов, обеспечивающих его доставку конечному потребителю.

149722016

XXXX	786C 80+ XX/XX 453EQ-XXX	0,620
XXXX	786C 80+ XX/XX 453EQ-XXX	0,563
XXXX	786C 80+ XX/XX 453EQ-XXX	0,451
XXXX	786C 80+ XX/XX 453EQ-XXX	0,341
XXXX	786C 80+ XX/XX 453EQ-XXX	0,398
	786C 80+ XX/XX 453EQ-XXX	
XXXX	786C 80+ XX/XX 453EQ-XXX	0,399
XXXX	786C 80+ XX/XX 453EQ-XXX	1,470



При проведении анализа цен компании можно:

(по инициативе декларанта)

- применить проверочные величины, **сравнив** заявленную **стоимость с теми ценами, по которым** идентичные и аналогичные товары продаются **несвязанным покупателям**.

(нет документальных составляющих ТС)

- сравнить их с таможенной стоимостью, определенной методом вычитания или добавления.

*Не
применимо
к ЗМ*

не панацея в применении 1 метода



II. DIAGNOSE + PREDICT + RESEARCH

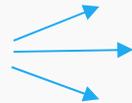
1. Notification: уведомление о пересмотре ТЦ

- Политика компании?
- Предусмотрено контрактом?

2. Какое сырье на товар

- биржа?

3. Инвойс



Price 1
Price 2
Price 3



4. Документы по Ст. 53 ТКУ – что имеем в наличии?

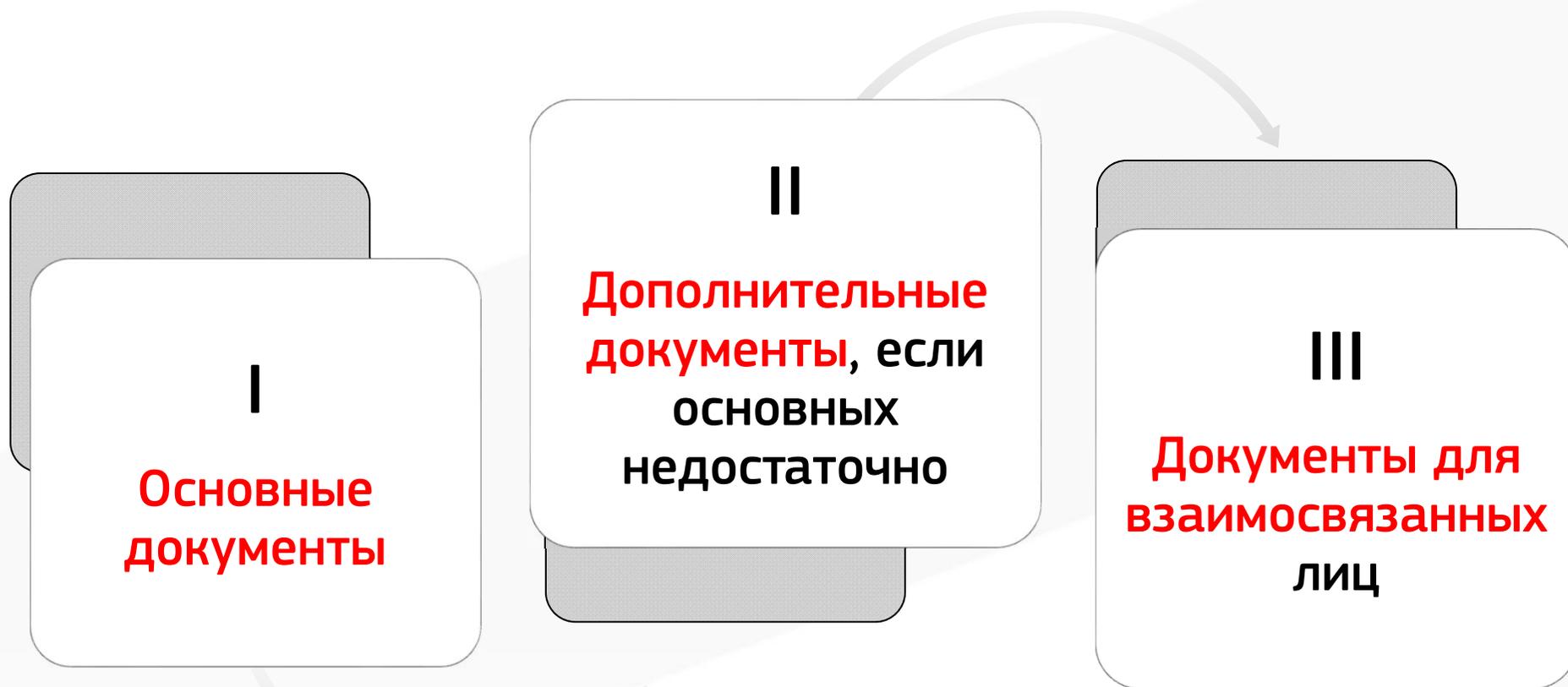


Пути решения:

-  Сбор доп. документов
-  2 - 6 метод
-  Оформление по Ст. 55 ТКУ
-  СВХ/ТЛС + Сбор доп. документов



Документы, применяемые для определения ТС



ТКУ, Ст. 53



I. Основные документы:

- ДТС
- Документы, подтверждающие числовые значения составляющих ТС
- ВЭ- контракт и приложения к нему
- Счет-фактура/счет-проформа
- Банковские платежные документы
- Другие платежные бухгалтерские документы, подтверждающие стоимость товара
- Транспортные документы, содержащие сведения о стоимости перевозки оцениваемых товаров
- Страховые документы, содержащие сведения о стоимости страхования



Запрос доп. документов

По письменному требованию таможенного органа в течение 10 календарных дней обязаны предоставить дополнительные документы, если основные документы:

- содержат расхождения
- имеющиеся признаки подделки
- не содержащие всех данных согласно выбранного декларантом метода определения ТС



II. Дополнительные документы

- Договор, счета с третьими лицами
- Счета об оплате комиссионных, посреднических услуг
- Выписку из бухгалтерской документации
- Лицензионный или авторский договор
- Каталоги, спецификации, прейскуранты производителя товара (?!)
- Копию таможенной декларации страны отправления
- Выводы экспертных организаций
- Информация биржевых организаций



III. Документы для взаимосвязанных лиц

- Выписку из бухгалтерских и банковских документов покупателя идентичных товаров на территории Украины
- Справочную информацию о стоимости в стране-экспортере аналогичных товаров
- Расчет цены (калькуляция)



Сбор документов

- Что у нас есть в наличии на данный момент?
- Какие корпоративные документы можно получить?
- Чем мы можем располагать в ближайшее время?
- Что нам не предоставят в принципе?

Time



2/6 метод

- Фактические прошлые оформления
- Необходимость поддержания баз в аналитическом виде
- Анонсирование сумм переплат и их допустимых границ

Быстрое
решение

Cost



СВХ/ТС

- Что преимущественно?
- В какие сроки мы вложимся при сборе доп. документов?

Какие затраты понесет компания при выборе способа хранения?

Time+Cost



Ст. 55 ТКУ

- Судебные тяжбы=бюрократия
- Максимально полный комплект доп. документов
- Юридическое сопровождение

Долгосрочное
решение

*До следующего изменения
цены*

Time+Cost



III. COUNT... ACCOUNT

- Разница фактурных стоимостей → корректировка таможенной стоимости
- Что можем предоставить сразу для подтверждения заявленной таможенной стоимости?
- Взвешиваем риски
- Структурируем



Что имеем?

1. ДТС
2. ВЭ- контракт и приложения
3. Счет-фактура
4. ~~Банковские платежные документы~~
5. ~~Другие платежные бухгалтерские документы, подтверждающие стоимость товара~~
6. ~~Страховые документы = Global~~
7. ~~Выписку из бухгалтерской документации = Отсрочка~~
8. Каталоги, спецификации
9. Копию ЕХ таможенной декларации
10. ~~Выписку из бухгалтерских и банковских документов покупателя идентичных товаров на территории Украины~~

+ ТЦО 2015 + Global P. Standard +
уведомление об изменении цены

1. ~~Документы, подтверждающие числовые значения составляющих ТС~~
2. ~~Договора, счета с третьими лицами~~
3. ~~Счета об оплате комиссионных, посреднических услуг~~
4. ~~Выписку из бух.документации~~
5. Прейскуранты производителя товара = заводы Группы
6. ~~Выводы экспертных организаций~~
7. ~~Информация биржевых организаций~~
8. ~~Справочную информацию о стоимости в стране-экспортере аналогичных товаров — интернет США?~~
9. ~~Расчет цены (калькуляция) — Рентабельность~~

IV. MAKE A DECISION

- **Наличие документов**
 - *Каких?*
- **Цена вопроса**
 - **▲** *+ простой + хранение + ...*
- **Документируем данные**
- **Финализируем решение**



V. ДОКУМЕНТАЦИЯ ДЛЯ ОТЦ В ПОМОЩЬ

1. Есть ли подтверждение, что взаимосвязь повлияла на цену?
2. Подтверждены ли документально Transfer mark?
3. Принцип вытянутой руки
 - Сравнение с ценами импортеров, чей диапазон рентабельности рядом с нашим (ОТЦ за 2015)
 - Рентабельность иностранного экспортера = рыночные условия сделки?

ОТЦ: «Взаимосвязь повлияла на цену, НО это НЕ привело к завышению закупочной цены → соблюден принцип вытянутой руки»

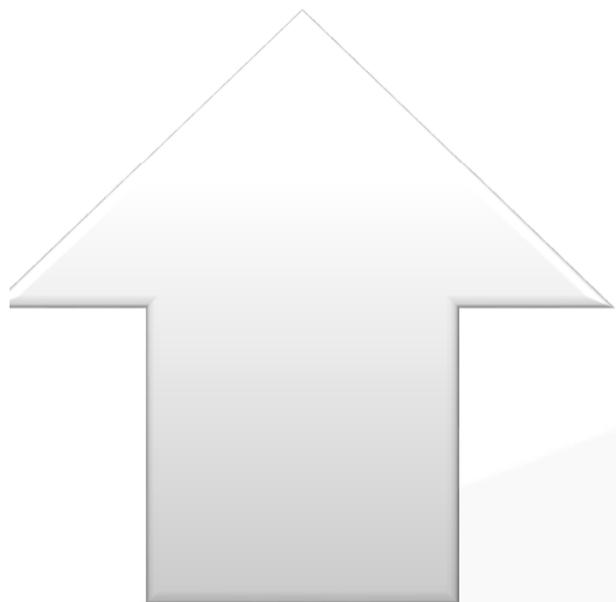


МИССИЯ ТЦО:

Анализ показателя чистой рентабельности Покупателя в рамках контролируемых операций на соответствие пределу рыночного диапазона рентабельности, который достигается сравнением с независимыми сопоставимыми компаниями.



Конфликт, при котором заложник - бизнес



Таможенные органы заинтересованы:

- в максимизации таможенных платежей
- недопущение занижения ТС



Задача налоговых органов по ТС:

- определение справедливой базы для налогообложения импортера
- завышенная ТС при импорте у связанных лиц - способ уменьшения налогооблагаемой прибыли



РЕШЕНИЕ

- Принцип «вытянутой руки» для законодательств: $НКУ + ТКУ = ТЦ$

Единая цена для целей налога на прибыль и для таможенных платежей

- Рекомендации от Департаментов ТС и ТЦ по обнародованию **{какой}** информации для подтверждения 1 метода в определении ТС

Transfer pricing docs + {ЧТО} = contract price



РЕШЕНИЕ

- Реестр компаний с ТЦ
- Методические рекомендации по предоставлению доп. документов ≠ Ст. 53 ТКУ
- Оговорки для УЭО ↔ пост аудит контроль
- Раскрыть методологию оценки компаний, которых отбирают для проведения проверки по ТЦ

В налоговых органах на сегодня не существует методики анализа и контроля ТС относительно ТЦ.







Miroshnychenko Vita CEO

Mashynobudivna str, 35a, Kyiv

*Tel.: +38 044 227 63 71
Fax. +38 044 351 16 18
Mob.: +38 050 440 74 60
E-mail: vita.m@cptl.com.ua*

www.cptl.com.ua

Мы даем клиенту решения, а не проблемы!



Вопросы экспертам:

- 1. ТС:** Каким Вы видите системный подход в запросе доп. документов при оформлении товаров с ТЦ согласно Ст.53?
- 2. ТЦ:** если компания работает в пределах маржинальности (рыночный диапазон с сопоставимыми компаниями), как это можно гибко применить для подтверждения контрактной цены?
- 3. ТЦ+ТС:** какую информацию необходимо включить в ТЦО для того, чтобы компания с ТЦ могла его применить для подтверждения контрактной цены?

