

УДК 336.1, 339.543

*А.А. Артемьев, Е.Ю. Сидорова*

Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Москва, email: ejsidorova@yandex.ru

## **ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ НАЧИСЛЕНИЯ К ЦЕНЕ, ФАКТИЧЕСКИ УПЛАЧЕННОЙ ЗА ВВОЗИМЫЕ ТОВАРЫ – МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ВКЛЮЧЕНИЯ В ТАМОЖЕННУЮ СТОИМОСТЬ ТОВАРОВ**

**Ключевые слова:** таможенная стоимость товаров; ЦФУ; дополнительные начисления к ЦФУ; ВТО; роялти.

Предлагаемая статья посвящена методологическим проблемам определения таможенной стоимости товаров в рамках метода «по стоимости сделки с ввозимыми товарами» (далее – по методу 1). Применение метода 1 предусматривает, что таможенная стоимость товаров включает в себя два элемента: цены, фактически уплаченной или подлежащей уплате за ввозимые товары (далее – ЦФУ) и подсистемы начислений дополнительных к ЦФУ. В статье исследованы методологические проблемы отдельных, наиболее значимых видов дополнительных начислений к ЦФУ. Цель. Провести научную разработку комплекса вопросов, связанных с подходами к включению в таможенную стоимость товаров отдельных видов начислений дополнительных к ЦФУ, на примере: товаров и услуг, прямо или косвенно предоставленных покупателем бесплатно или по сниженной цене для использования в связи с производством и продажей ввозимых товаров для вывоза на таможенную территорию Евразийского экономического союза (далее – ЕАЭС); лицензионных и иных подобных платежей за использование объектов интеллектуальной собственности (далее – роялти), которые относятся к ввозимым товарам и которые прямо или косвенно произвел или должен произвести покупатель в качестве условия продажи ввозимых товаров для вывоза на таможенную территорию ЕАЭС. Гипотеза исследования: действующее в России в условиях членства нашей страны в ЕАЭС и Всемирной торговой организации (далее – ВТО), основанное на международных положениях по определению таможенной стоимости товаров, в значительной степени ориентировано на то, что в состав таможенной стоимости как базы для исчисления таможенных пошлин и одной из составляющих налоговой базы по налогу на добавленную стоимость (далее – НДС). Методы, используемые в исследовании – сравнительный анализ, аналогии, графический и компиляционный, индукции и дедукции. Методология проведения работы – обоснование актуальности работы, постановка проблемы, исследование международной практики, результаты исследования и выводы. Научный вклад и результаты работы: При рассмотрении комплекса экономических аспектов, и основанных на них норм действующего регулирования научно обоснована дискуссионность подходов ВТО в отношении последствий при предоставленных покупателем бесплатно или по сниженной цене товаров и услуг для использования в связи с производством и продажей ввозимых товаров для вывоза на таможенную территорию страны импортирования. Применительно к включению роялти в таможенную стоимость товаров научно-обоснованные подходы, которые предлагают применение при принятии решения о необходимости, либо об отсутствии такой необходимости по включению в таможенную стоимость товаров роялти, которые уплачиваются за использование объектов интеллектуальной собственности, не содержащихся/не инкорпорированных во ввозимых товарах. Практическая значимость работы состоит в разработке методологических решений по включению в таможенную стоимость товаров дополнительных начислений к ЦФУ за ввозимые товары.

*A.A. Artemyev, E. Yu. Sidorova*

Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow,  
email: ejsidorova@yandex.ru

## **ADDITIONAL CHARGES TO THE CFU FOR IMPORTED GOODS – METHODOLOGICAL PROBLEMS OF INCLUSION IN THE CUSTOMS VALUE OF GOODS**

**Keywords:** customs value of goods; CFC; additional charges to CFC; WTO; royalties.

The proposed article is devoted to methodological problems of determining the customs value of goods under the “transaction value of imported goods” method (hereinafter – method 1). The application of method 1 provides that the customs value of goods includes two elements: the price actually paid or payable for the imported goods (hereinafter – TFC) and subsystem of charges additional to TFC. The article studies the methodological problems of some of the most significant types of additional charges to TFC. To carry out the scientific development of a set of issues related to the approaches to the inclusion of certain types of additional charges to the TFC in the customs value of goods, using the example: goods and services directly or indirectly provided by the buyer for free or at a reduced price for use in connection with the production

and sale of imported goods for export to the customs territory of the Eurasian Economic Union (hereinafter – EAEU); royalties and other similar payments for the use of intellectual property objects (hereinafter referred to as “royalties”) that relate to imported goods and that the buyer directly or indirectly produces or must produce as a condition of selling the imported goods for export to the customs territory of the EEU. Hypothesis of the study: current in Russia under the conditions of our country’s membership in the EAEU and the World Trade Organization (hereinafter – the WTO), based on international provisions for determining the customs value of goods, is largely focused on that the customs value as a basis for the calculation of customs duties and one of the components of the tax base for value added tax (hereinafter – VAT). Methods used in the study – comparative analysis, analogy, graphic and compilation, induction and deduction. The methodology of the work – the rationale for the relevance of the work, the statement of the problem, the study of international practice, the results of the study and conclusions. Scientific contribution and results and conclusions of the work: When considering a set of economic aspects, and based on them the norms of current regulation scientifically substantiated the discussion of the WTO approaches to the consequences when the buyer provided free or reduced price goods and services for use in connection with the production and sale of imported goods for export into the customs territory of the country of importation. With regard to the inclusion of royalties in the customs value of goods, science-based approaches that propose to use when deciding on the necessity or lack of necessity of including royalties that are paid for the use of intellectual property objects that are not contained/incorporated in the imported goods in the customs value of goods. The practical significance of the work lies in the development of methodological solutions to the inclusion of additional charges to the CFC for imported goods in the customs value of goods.

Одной из особенностей современных налоговых и таможенных системы является необходимость решения комплекса вопросов, связанных с экономически обоснованным и юридически правомерным определением налоговых и таможенных последствий в условиях применения налогоплательщиками – участниками внешнеэкономической деятельности (ВЭД) сложных бизнес-моделей, характеризующихся, в том числе неоднозначными отношениями между участниками ВЭД [1, с. 105; 2, с. 10].

Результаты предварительно проведенного анализа показали, что одним из актуальных направлений исследования в данной области являются вопросы, касающиеся методологии расчета таможенной стоимости товаров как базы для исчисления таможенных пошлин, а также одной из составляющих налоговой базы по налогу на добавленную стоимость (НДС) и акцизам, которые уплачиваются в структуре таможенных платежей [3, с. 201].

В условиях членства нашей страны в ЕАЭС перечень налогов и сборов, образующих систему таможенных платежей, определен на уровне регулирования ЕАЭС (п. 1 ст. 46 ТК ЕАЭС) [4].

При этом изучение как российского, так и международного опыта показывает особую значимость научной разработки в этой сфере такого направления, как формирование методологических подходов в части включения в таможенную стоимость товаров элементов,

рассматриваемых в рамках принципов Всемирной Торговой организации (далее – ВТО) в качестве дополнительных начислений к ЦФУ за ввозимые товары (ЦФУ) [5, с.15].

Современная практика показывает, что научная разработка вопросов, связанных с необходимостью включения, либо отсутствием такой необходимости указанных платежей приобрела высокую актуальность в отношении отдельных видов дополнительных начислений к ЦФУ, особенности в части лицензионных платежей, формально перечисляемых, как правило, в рамках лицензионных отношений между российским лицензиатом (в таможенных правоотношениях – декларант либо связанной с ним лицо) и правообладателем, в качестве которого часто выступает не зарубежный продавец товаров, а третье лицо – лицензиар-правообладатель.

### Цель исследования

Провести научную разработку комплекса вопросов, связанных с подходами к включению в таможенную стоимость товаров отдельных видов начислений дополнительных к ЦФУ, на примере:

– товаров и услуг, прямо или косвенно предоставленных покупателем бесплатно или по сниженной цене для использования в связи с производством и продажей ввозимых товаров для вывоза на таможенную территорию Евразийского экономического союза (далее – ЕАЭС);

– лицензионных и иных подобных платежи за использование объектов интеллектуальной собственности (далее – роялти), которые относятся к ввозимым товарам и которые прямо или косвенно произвел или должен произвести покупатель в качестве условия продажи ввозимых товаров для вывоза на таможенную территорию ЕАЭС.

### **Результаты исследования и их обсуждение**

Общие положения, касающиеся дополнительных начислений к ЦФУ

Перечень дополнительных начислений к ЦФУ установлен законодательно и носит закрытый характер (подпункты 1 – 7 пункта 1 статьи 40 ТК ЕАЭС) [4].

Экономический смысл включения в таможенную стоимость дополнительных начислений к ЦФУ раскрыт в Общем Вступительном Комментарий к Соглашению ВТО по таможенной стоимости, эти материалы актуальны и в отношении национального по отношению к ВТО регулированию: применительно к современной России – право ЕАЭС [6].

Так авторы статьи считают: «что при определении таможенной стоимости товаров по методу 1 «стоимость сделки» как специальный термин предусматривает перечень дополнительных начислений к ЦФУ: расходов, в отношении которых страны – члены ГАТТ, а затем ВТО договорились о том, что, исходя из своей сущности эти расходы, будучи связанными с приобретением ввозимых товаров, должны быть учтены при определении их таможенной стоимости» [7].

Иллюстративным примером вопросе может стать, что прямо или косвенно предоставленные покупателем бесплатно или по сниженной цене для использования в связи с производством и продажей ввозимых товаров для вывоза на таможенную территорию ЕАЭС сырье, материалы, детали, полуфабрикаты и иные товары, из которых произведены (состоят) ввозимые товары (подпункт 2 «а» пункта 1 статьи 40 ТК ЕАЭС) [4].

Разработчики Соглашения ВТО по таможенной стоимости исходили из того, что, если покупатель товаров, заказывая их изготовителю, договаривается с ним о том, что товары будут произведены с использованием сырья и материалов,

предоставленных покупателем бесплатно, то в этом случае цена товаров, будет ниже по сравнению с базовой ценой, установленной для товаров, полностью произведенных из сырья и материалов продавца. Рассмотрим кейс № 1.

Кейс № 1. Покупателем 1 заказаны костюмы (100 шт.) у продавца по цене 10.000 ден. единиц. Условно считаем, что иных расходов, связанных с приобретением костюмов не было. Таможенная стоимость товаров составляет 10.000 условных единиц. Покупателем 2 заказаны аналогичные костюмы (100 шт.) у этого же продавца. При этом покупатель 2 договорился с продавцом о том, что при производстве костюмов будут использоваться пуговицы, предоставленные покупателем бесплатно. Стоимость пуговиц составляет 100 условных единиц. Цена костюмов, установленная продавцом, составляет 9.900 условных единиц. Иных расходов, связанных с приобретением костюмов не было.

Таможенная стоимость товаров составляет 9.900 условных единиц + 100 условных единиц = 10.000 условных единиц.

Приведенный пример, а возможно, и подход, лежащий в основе соответствующего регулирования может не вполне соотноситься с современными реалиями, поскольку, если покупатель костюмов «попросит» продавца произвести их с использованием пуговиц покупателя, продавец может пойти не на снижение, а, наоборот, на увеличение цены товаров, мотивируя это тем, что использование «нетиповых пуговиц» требует более сложного технологического процесса.

Отдельные виды дополнительных начислений к ЦФУ, например лицензионные и иные подобные платежи за использование объектов интеллектуальной собственности

В настоящее время наиболее «конфликтным» видом дополнительных начислений к ЦФУ являются лицензионные и иные подобные платежи за использование объектов интеллектуальной собственности, включая роялти, платежи за патенты, товарные знаки, авторские права (далее – лицензионные платежи, роялти), которые относятся к ввозимым товарам и которые прямо или косвенно произвел или должен про-

известить покупателя в качестве условия продажи ввозимых товаров для вывоза на таможенную территорию ЕАЭС [8], в объеме, который не включен ЦФУ (пп. 7 п. 1 ст. 40 ТК ЕАЭС) [4].

Результаты проведенного анализа позволяют обратить внимание на следующее.

В рамках современной практики приобретение товаров в рамках внешнеэкономических сделок часто обусловлено дополнительной необходимостью участия покупателя товаров помимо купли-продажи в лицензионных отношениях. Такие отношения могут формировать систему сделок, расходы покупателя по которым формируют «стоимость сделки с ввозимыми товарами», определяемую по методу 1.

В 2020 г. Счетной палатой Российской Федерации выявлены признаки того, что участники ВЭД (декларанты) не имел законных оснований для не включения лицензионных платежей в величину таможенной стоимости товаров, что привело, по мнению Счетной палаты, к занижению бюджетных поступлений по таможенным платежам на 100 млрд. рублей [9]. Счетная палата РФ по результатам осуществленной контрольной деятельности подняла вопросы, связанные правовой определенности действующего регулирования в отношении правил включения лицензионных платежей в таможенную стоимость [9].

Если исследовать действующие правила включения роялти в таможенную стоимость товаров можно обратить внимание на то, что Счетной палатой в опубликованных результатах контрольного мероприятия, в частности, отмечено, что ряд участников ВЭД включали в структуру затрат при расчете налога на прибыль организаций роялти, но при этом не включали такие платежи в таможенную стоимость товаров в составе дополнительных начислений к ЦФУ [10, с.48].

Также в соответствии с подпунктом 7 пункта 1 статьи 40 ТК ЕАЭС при определении таможенной стоимости ввозимых товаров по методу 1 к ЦФУ добавляются лицензионные и иные подобные платежи за использование объектов интеллектуальной собственности, включая роялти, платежи за патенты, товарные знаки, авторские права, которые относятся к ввозимым товарам и кото-

рые прямо или косвенно произвел или должен произвести покупатель в качестве условия продажи ввозимых товаров для вывоза на таможенную территорию ЕАЭС, в размере, не включенном в ЦФУ [11, с.63].

Таким образом, для принятия решения о необходимости включения роялти в таможенную стоимость товаров в составе дополнительных начислений к ЦФУ необходимо одновременное выполнение двух условий:

- отношение роялти к ввозимым товарам (далее – условие 1) [12, с.35];
- уплата роялти в качестве условия продажи ввозимых товаров для вывоза на таможенную территорию ЕАЭС (далее – условие 2) [13, с.116].

Формулировки Таможенного кодекса ЕАЭС в отношении условий включения роялти в таможенную стоимость товаров (условие 1 и условие 2) позволяют обратить внимание на то, что действующее регулирование определяет лишь общие условия, выполнение которых необходимо для принятия решения о включении роялти в таможенную стоимость товаров [7].

Однако эти условия полностью соответствуют положениям Соглашения ВТО по определению таможенной стоимости (таблица 1).

В целях лучшего представления об экономическом смысле отмеченных выше условий (условие 1 и условие 2) [14, с.3], рассмотрим их более подробно.

«... относятся к оцениваемым (ввозимым) товарам»

Выработка правильного методологического подхода в отношении условия 1 осложнена тем, что уплата роялти производится не за товары, а за использование объектов интеллектуальной собственности, которые, на первый взгляд, могут быть, и не связаны с товарами, таможенная стоимость которых определяется [15, с.53].

Методологически обоснованный подход, предусматривает, что роялти, не относящиеся к ввозимым товарам, то для лицензиата – импортера имеет экономический смысл уплачивать такие же суммы роялти, какие он уплачивает при импорте товаров в ситуации, когда эти товары за рубежом не приобретаются и не импортируются.

**Таблица 1**

Сравнительный анализ соглашения ВТО (статья 8.1) и ТК ЕАЭС [13, с. 147]

Соглашение ВТО (Статья 8.1 (С)) (англ.)	Соглашение ВТО (Статья 8.1 (С)) (русс.)	Таможенный кодекс ЕАЭС (пп.7 п.1 ст.40)
<p>In determining the customs value under the provisions of Article 1, there shall be added to the price actually paid or payable for the imported goods:</p> <p>...</p> <p>royalties and licence fees related to the goods being valued that the buyer must pay, either directly or indirectly, as a condition of sale of the goods being valued, to the extent that such royalties and fees are not included in the price actually paid or payable;</p>	<p>При определении таможенной стоимости согласно положениям Статьи 1 к цене, фактически уплаченной или подлежащей уплате за импортируемые товары, должны быть добавлены:</p> <p>....</p> <p>роялти и лицензионные платежи, относящиеся к оцениваемым товарам, которые должен выплатить покупатель прямо или косвенно в качестве условия продажи оцениваемых товаров, в той мере, в какой такие роялти и платежи не включены в цену, фактически уплаченную или подлежащую уплате;</p>	<p>При определении таможенной стоимости ввозимых товаров по стоимости сделки с ними к ЦФУ, добавляются:</p> <p>....</p> <p>лицензионные и иные подобные платежи за использование объектов интеллектуальной собственности (включая платежи за патенты, товарные знаки, авторские права), которые относятся к оцениваемым (ввозимым) товарам и которые прямо или косвенно произвел или должен произвести покупатель в качестве условия продажи ... товаров, в размере, не включенном в ЦФУ</p>

При рассмотрении условия 1 исходим из целесообразности анализа научной гипотезы о том, что связи между роялти и ввозимыми товарами может иметь место, в том числе в ситуации, когда объект интеллектуальной собственности (результат интеллектуальной деятельности) не содержится на (не инкорпорирован в) ввозимых товарах [16, с.75].

Наиболее распространенными примерами договоров о предоставлении прав использования результатов интеллектуальной деятельности (объектов интеллектуальной собственности), не содержащихся на (не инкорпорированных в) ввозимых товарах являются договоры об использовании программ для электронно-вычислительных машин, секретов производства (ноу-хау), коммерческих обозначений, в том числе предусматривающие указание коммерческого обозначения на вывесках, бланках, в счетах и на иной документации, в объявлениях и рекламе, на товарах или их упаковках, в сети «Интернет», договоры коммерческой концессии.

Рассмотрим в связи с этим несколько кейсов.

1. Правообладатель ноу-хау не требует использования при производстве стро-

го определенного оборудования, сырья и материалов, ограничиваясь требованиями в отношении стандартов качества. Выбор в данном случае осуществляется лицензиатом, который может по своему усмотрению приобрести все это у правообладателя либо у независимых поставщиков, в том числе на внутреннем рынке своей страны [7, с.59]. Разработан кейс № 2, который представлен ниже.

Кейс № 2. Российская организация (лицензиат) заключила с правообладателем лицензионный договор о предоставлении технологии производства (ноу-хау) чая (готовая продукция). В соответствии с лицензионным договором готовая продукция выпускается в упаковке для розничной продажи, на которую нанесен товарный знак правообладателя. При этом выбор поставщиков сырья (чайный лист) осуществляется лицензиатом самостоятельно [17, с.62]. Требования правообладателя по приобретению чайного листа с определенных плантаций отсутствуют.

2. Предоставляя ноу-хау, правообладатель устанавливает требования, в соответствии с которыми лицензиат обязан использовать строго определенное оборудование, а также сырье и материа-

лы, которые должны быть приобретены у правообладателя либо у «обозначенных» им лиц (кейс № 3).

Кейс № 3. Российская организация (лицензиат) заключила с правообладателем лицензионный договор о предоставлении технологии производства (ноу-хау) кофе (готовая продукция). В соответствии с лицензионным договором готовая продукция выпускается в упаковке для розничной продажи, на которую нанесен товарный знак правообладателя. При этом лицензиат обязан приобрести у правообладателя оборудование, на котором должна производиться готовая продукция. Кроме того, для производства готовой продукции лицензиат обязан использовать кофейное сырье, приобретаемое у определенного поставщика, указанного правообладателем. В период действия лицензионных отношений как оборудование, так и кофейное сырье могут использоваться лицензиатом – покупателем только для производства готовой продукции, предусмотренной лицензионным договором.

С учетом анализа рассмотренных примеров, исходим из того, что решение о том, что роялти за использование объектов интеллектуальной собственности (результатов интеллектуальной деятельности), не содержащихся (не инкорпорированных) на ввозимых товарах, не относятся к ввозимым товарам, может быть принято в случае, если правообладателем не установлены требования об использовании ввозимых товаров при использовании объектов интеллектуальной собственности (результатов интеллектуальной деятельности) [18, с. 10]. Соответственно, лица, получившие права использования объектов интеллектуальной собственности (результатов интеллектуальной деятельности), должны иметь право приобретать любые товары у любых поставщиков по своему усмотрению с учетом требований правообладателей по качеству приобретаемых товаров, и использовать такие товары в рамках Лицензионных договоров.

Если правообладателем установлены требования об использовании товаров, выходящие за рамки требований по качеству, например, необходимость приобретения товаров у определенных правообладателем поставщиков, исполь-

зование товаров, на которые нанесены определенные товарные знаки, или обозначения, сходные с ними и т.д., в этом случае должен быть сделан вывод о выполнении условия 1.

Примеры убедительно показывают, что деятельность, предусмотренная лицензионными отношениями, иногда возможна только, если лицензиат приобретает за рубежом определенные товары (оборудование, сырье и материалы). При отсутствии таких покупок условия лицензионного договора не могут быть выполнены, соответственно, уплата роялти теряет смысл.

На основании этого можно сделать вывод, что существует экономическая связь между уплатой роялти и ввозимыми товарами, так как роялти относятся к ввозимым товарам.

Возможность того, что роялти за объекты интеллектуальной собственности, не содержащиеся на/в ввозимых товарах, например, рассмотренная выше технология производства готовой продукции, могут, тем не менее, признаваться относящимися к товарам, таможенная стоимость которых определяется, признается и в международных документах по методологии определения таможенной стоимости товаров.

Так, применительно к условию «относятся к ввозимым товарам» в Комментарий 25.1 «Роялти, уплачиваемые третьим лицам» (далее – Комментарий 25.1) сформулированы следующее положения [19] (таблица 2).

Таким образом, результаты проведенного анализа подтверждают правильность предположения о том, что при заключении договоров о предоставлении прав использования результатов интеллектуальной деятельности (объектов интеллектуальной собственности), роялти могут, тем не менее, относиться к ввозимым товарам, таможенная стоимость которых определяется [8].

«Уплата лицензионных платежей является условием продажи оцениваемых (ввозимых) товаров»

Не меньший интерес представляет собой условие 2, в соответствии с которым роялти должны включаться в таможенную стоимость, если их уплата является условием продажи оцениваемых (ввозимых) товаров.

Таблица 2

Данные по Комментарий 25.1 Роялти, уплачиваемые третьим лицам: русский язык и язык оригинала [19]

Английский язык	Перевод на русский язык
<p>Determining whether a royalty or licence fee is related to the goods being valued</p> <p>The most common circumstances in which a royalty or licence fee may be considered to relate to the goods being valued is when the imported goods incorporate the intellectual property and/or are manufactured using the intellectual property covered by the licence.</p> <p>For example, if the imported goods incorporate the trademark for which the royalty or licence fee is paid, this would indicate that the fee relates to the imported goods.</p>	<p>Определение, относятся ли роялти или лицензионный платеж к оцениваемым товарам</p> <p>Наиболее распространенной ситуацией, когда роялти или лицензионный платеж могут рассматриваться как относящиеся к оцениваемым товарам, является ситуация, при которой ввозимые товары содержат объект интеллектуальной собственности и(или) произведены с использованием объекта интеллектуальной собственности, охватываемого лицензией. Например, если ввозимый товар содержит товарный знак, за который уплачиваются роялти или лицензионный платеж, это свидетельствовало бы о том, что указанный платеж относится к ввозимым товарам.</p>

Выполнение условия 2 является очевидным в случае, когда во внешнеэкономический договор купли-продажи товаров, либо в лицензионный договор включены положения, предусматривающие уплату роялти импортером в качестве одного из условий поставки товара. Однако, такие положения включаются в договоры

не всегда, в связи с чем как на международном уровне, так и в ЕАЭС возникла необходимость выработки методологических подходов к принятию решения о выполнении условия 2.

На международном уровне в Комментарий 25.1 сформулировано следующее [19]:

Английский язык	Перевод на русский язык
<p>7. A key consideration for determining whether the buyer must pay the royalty or licence fee as a condition of sale is whether the buyer is unable to purchase the imported goods without paying the royalty or licence fee.</p>	<p>7. Ключевым обстоятельством для определения того, должен ли покупатель уплачивать роялти ... в качестве условия продажи, является отсутствие у него возможности приобрести ввозимые товары без уплаты роялти.</p>

Кроме того, в Комментарий 25.1 приведен ряд факторов, которые могли бы приниматься во внимание при определении того, является ли уплата роялти условием продажи товаров:

Язык оригинала	Перевод на русский язык
<p>9. ...</p> <p>(a) There is a reference to the royalty or licence fee in the sales agreement or related documents;</p> <p>(b) There is a reference to the sale of the goods in the royalty or licence agreement;</p> <p>(c) According to the terms of the sales agreement or the royalty or licence agreement, the sales agreement can be terminated as a consequence of breaching the royalty or licence agreement because the buyer does not pay the royalty or licence fee to the licensor. This would indicate a linkage between the royalty or licence fee payment and the sale of the goods being valued;</p> <p>(d) There is a term in the royalty or licence agreement that indicates if the royalties or licence fees are not paid, the manufacturer is forbidden to manufacture and sell the goods incorporating the licensor's intellectual property to the importer;</p> <p>(e) The royalty or licence agreement contains terms that permit the licensor to manage the production or sale between the manufacturer and importer (sale for export to the country of importation) that go beyond quality control.</p>	<p>9. ...</p> <p>(a) Наличие в договоре купли-продажи или связанных с ним документах ссылки на уплату роялти;</p> <p>(b) Наличие в лицензионном договоре ссылки на продажу товаров (договор купли-продажи товаров);</p> <p>(c) В соответствии с условиями договора купли-продажи или лицензионного договора, исполнение договора купли-продажи может быть приостановлено вследствие нарушения лицензионного договора, поскольку покупатель не уплачивает роялти лицензиару. Такие положения договоров показали бы связь между уплатой роялти и продажей оцениваемых товаров;</p> <p>(d) В лицензионном договоре существует положение, которое показывает, что если роялти не уплачиваются, то производитель не имеет права выпускать и продавать импортеру товары, содержащие объекты интеллектуальной собственности правообладателя;</p> <p>(e) Лицензионный договор содержит положение, которое позволяет правообладателю осуществлять контроль производства или продаж между производителем и импортером (продажа на экспорт в страну импортирования), который выходит за рамки контроля качества.</p>

Нормы подпункта 7 пункта 1 статьи 40 Кодекса, рассматриваемые в системной связи с условиями определения таможенной стоимости товаров по методу по стоимости сделки с ввозимыми товарами (метод 1) (пункт 1 статьи 39 Кодекса), позволяют отметить, что вывод о невыполнении условия 2 может быть сделан в случае, если у покупателя и любых других заинтересованных лиц имеется возможность приобретения товаров на тех же условиях, что и ввозимые товары, таможенная стоимость которых определяется, но без использования объектов интеллектуальной собственности (результатов интеллектуальной деятельности) и, соответственно, без уплаты роялти.

Если возможность приобретения и использования по назначению товаров (например, их реализация в сети магазинов, функционирующих в соответствии с договором коммерческой концессии) обусловлена, в том числе уплатой роялти за использование объектов интеллектуальной собственности (результатов интеллектуальной деятельности), должен быть сделан вывод о выполнении условия 2.

### Выводы

С учетом изложенного, исходим из того, что если при проведении таможенного контроля таможенной стоимости товаров у таможенного органа имеются основания предполагать,

что декларантом заключены Лицензионные договора, и при этом роялти, уплачиваемые в соответствии с Лицензионными договорами, не включены в таможенную стоимость товаров, должны быть запрошены (истребованы) коммерческие, бухгалтерские документы, и (или) иные документы и (или) сведения, в том числе письменные пояснения, необходимые для установления достоверности и полноты проверяемых сведений в отношении условий 1 и 2.

Вывод об отсутствии необходимости включения роялти в таможенную стоимость товаров может быть сделан только в случае, если по результатам анализа представленных документов и (или) сведений подтверждено, что, либо условие 1, либо условие 2 не выполнено, либо не выполнены оба указанных условия.

В иных случаях роялти должны быть включены в таможенную стоимость товаров в соответствии с подпунктом 7 пункта 1 статьи 40 Кодекса.

В рамках практической работы, для целей которой может быть использована настоящая статья, предлагается исходить из того, что условие 1 и условие 2 хотя и могут вызывать сложности в правоприменении, особенно в условиях использования сложных бизнес-моделей, являются корректными и полностью соответствуют положениям Соглашения ВТО по определению таможенной стоимости товаров (Статья 8.1 (с)).

### *Библиографический список*

1. Артемьев А.А. Методология определения таможенной стоимости товаров при выплате дивидендов зарубежному продавцу // Финансовый журнал. 2021. № 3. С. 104-115.
2. Артемьев А.А. Губин А.В. Таможенная стоимость ввозимых товаров и расходы на перевозку // Таможенное регулирование. Таможенный контроль. 2019. № 12. С. 7-14.
3. Единое таможенное регулирование внешней торговли товарами в Евразийском экономическом союзе: учебное пособие. М: МГИМО, 2019. 353 с.
4. Таможенный кодекс ЕАЭС. Консультант Плюс.
5. Мокров Г.Г. применение процедуры отложенного определения таможенной стоимости вследствие формирования цены на торгах мировых товарных бирж // Актуальные вопросы образования и науки. 2019. № 2 (68). С. 14-19.
6. Соглашение по применению статьи VII Генерального соглашения по тарифам и торговле 1994 года. Консультант Плюс.
7. Артемьев А.А. Включение роялти в таможенную стоимость товаров, ввозимых на таможенную территорию ЕАЭС. [Электронный ресурс]. URL: [https://www.alt.ru/expert\\_opinion/65467/](https://www.alt.ru/expert_opinion/65467/) (дата обращения: 25.01.2022).



8. Рекомендация Коллегии ЕЭК от 15.11.2016 № 20 «О Положении о добавлении лицензионных и иных подобных платежей за использование объектов интеллектуальной собственности к цене, фактически уплаченной или подлежащей уплате за ввозимые товары». Консультант Плюс.
9. Блинова Е.Ю. О включении лицензионных платежей в таможенную стоимость // Закон. Право. Государство. 2020. № 1 (25). С. 250-258.
10. Мокров Г.Г. Формирование базового принципа оценки товара в таможенных целях // Актуальные вопросы образования и науки. 2018. № 2. С. 47-53.
11. Каковкина Т.В. Внешнеторговые товары: различия в подходах к определению цены для целей бухгалтерского учета и цены, фактически уплаченной или подлежащей уплате // Налоговая политика и практика. 2019. № 6. С. 60–63.
12. Мокров Г.Г. Лицензионные платежи в структуре таможенной стоимости: практика противодействия занижению таможенных платежей // Лизинг. 2022. № 1. С. 34-39.
13. Rosenow S. WTO, Brian O’Shea A Handbook on the WTO Customs Valuation Agreement. Cambridge University Press. 2018, 258 p.
14. Николаева А.Ю., Стафеева С.Е. О судебной практике кассационной инстанции по спорам, связанным с определением таможенной стоимости товаров // Арбитражные споры. 2021. № 4 (96). С. 3.
15. Афанасенко Д.С. Направления совершенствования контроля таможенной стоимости ввозимых товаров на территории стран ЕАЭС // Налоги и налогообложение. 2021. № 3. С. 51-65.
16. Курочкина О.Л. Лицензионные платежи и корректировка таможенной стоимости товаров через призму судебной практики // Имущественные отношения в Российской Федерации. 2016. № 1(172). С. 73-80.
17. Ионичева В.Н. Проблемы контроля таможенной стоимости товаров, содержащих объекты интеллектуальной собственности в ЕАЭС // Проблемы рыночной экономики. 2016. № 3. С. 62-66.
18. Бондарь Л.А., Семенова О.М., Артемьев А.А. Как важно быть точным // Таможенное регулирование. Таможенный контроль. 2015. № 8. С. 10-16.
19. Commentary 25.1 third party royalties and licence fees – general commentary. Customs Valuation Compendium. The World Customs Organization. Brussels. 2013.