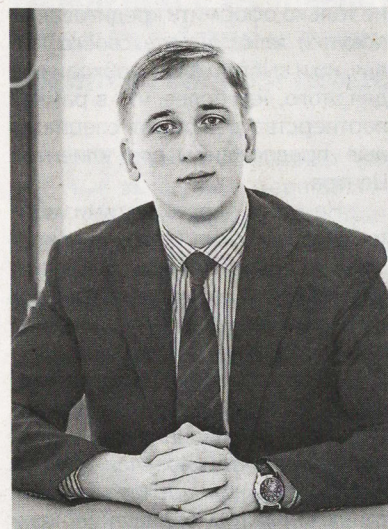


Определяющие «ориентировочные» цены

В последнее время импортеры массово жалуются на необоснованное завышение таможенной стоимости товаров, ввозимых в Молдову. Им приходится постоянно доказывать реальность указанных в инвойсе цифр.



Адриан Георгицэ

Один из известных предпринимателей по этому поводу выразился так: при наличии документов от нас требуют, почти по Райкину, «справку на справку». Но открыто говорить о проблеме отказался, как и другие представители бизнеса, к которым мы обратились за комментариями. Что само по себе знак, который свидетельствует о недостатке доверия к Таможенной службе. С ней ведь потом еще работать.

Закон о таможенном тарифе предусматривает: «Таможенная стоимость ввозимого на таможенную территорию товара определяется шестью методами: а) по стоимости сделки, то есть по цене, фактически уплаченной или подлежащей уплате; б) по стоимости сделки, предметом которой является идентичный товар; с) по стоимости сделки, предметом которой является однородный товар; д) по единичной стоимости товара; е) по расчетной стоимости товара; ф) резервным методом.

Эти методы установлены в соответствии с правилами ГАТТ, обязательными во всех странах ВТО. Основной из указанных методов - метод определения по стоимости сделки, предметом которой он является, говорится в законе. Если основной метод не может быть использован, применяются другие. При этом каждый последующий метод применяется, если таможенная стоимость товара

не может быть определена предыдущим методом.

В случае сомнений в реальности указанной в инвойсе стоимости, таможенник анализирует ее, используя т.н. ориентировочные или индикативные цены. Напомним, их начали использовать при определении таможенной стоимости товара в 50-е годы прошлого столетия в европейских государствах для защиты внутреннего рынка и противодействия демпингу. Сегодня ситуация в ЕС иная. Они все еще применяются при анализе факторов риска, когда существует большая разница между ценой импортера и средней рыночной. В то же время в Чехии, например, около 90% деклараций в конечном итоге оформляются на базе данных, указанных в инвойсе.

У нас такой статистики нет, но эксперты считают, что если бы и существовала, то не была бы достоверной. Новое Положение о порядке декларирования таможенной стоимости товаров, утвержденное год назад, несколько изменило акценты в процедуре определения таможенной стоимости. Действовавший до ноября прошлого года регламент четко прописывал, какие документы импортер обязан представить, если таможенник засомневался в реальности цены, указанной в инвойсе. Сейчас в нем такого списка нет. Написано только, что предприниматель представляет «по своему усмотрению» в качестве подтверждения «соответствующие документы», то есть те, которыми располагает. Хотя все равно таможенник в итоге решает, какую стоимость определить товару.

«На сегодняшний день Молдова полностью гармонизировала свое таможенное законодательство с европейскими нормами, в том, что касается таможенной стоимости товаров», - говорит Адриан Георгицэ, секретарь консультативного совета при ТС, вице-директор

AmCham. - Эксперты положительно высказываются о нем, но проблема во внедрении. Регламент ЕС одинаковым образом применяется во всех странах ЕС, государства наполняют его местной конкретикой. В Европе между таможенной и бизнесом более долгосрочные и доверительные отношения. Кроме того, в странах ЕС, Польше, Эстонии, например, таможня в своей деятельности акцентирует внимание на обеспечении экономической безопасности государства. У нас основная миссия таможни - наполнять бюджет. Поэтому эффект от применения нового регламента, который в принципе более либерален и соответствует европейским нормам, получился обратным».

Хотя контракты не всегда могут быть представлены, принимая во внимание сегодняшние реалии электронной коммерции, но с ними часто возникают проблемы. Так как таможенники перегружены работой, они могут не до конца вникнуть в текст договора и не учесть скидки или другие послабления, предоставленные предпринимателю продавцом. Тем более, если контракт составлен на английском или французском языке.

«Мы работаем напрямую с крупными производителями, без посредников, и в любой точке мира сегодня это можно проверить», - говорит представитель компании-импортера. - Если, к примеру, я договорился со своим поставщиком и предоставил ему предоплату, при этом завожу большой объем продукции, то он дает мне скидку. Но на таможене ее зачастую не хотят принимать во внимание. Я считаю, что это своеобразная оценка наших многолетних отношений и доказательство почтенного поведения нашей компании, мы не подводим своих партнеров и рассчитываемся вовремя. Но здесь, у себя в стране, нам приходится доказывать свою лояльность».

Несколько лет назад ситуация была иная, констатиру-

ют импортеры. Определялась средняя цена на товар, и если крупные импортеры «тянули» цену вниз, то теперь она обычно устанавливается по максимальной планке. «Не берется во внимание сезонность цен», - говорит импортер рыбы. - В этом году крупные производители рыбы в ЕС - Норвегия, Исландия, получили квоты в два раза выше, чем в прошлом году. Соответственно, себестоимость их товара снижается в сравнении с прошлогодними ценами. Норвежские производители, например, вообще продавали прошлогодний товар ниже себестоимости, так как рыба вылова этого года будет дешевле. Но это не берется во внимание, нас «ориентируют» на цену прошлого года».

- Проблема в том, что это автоматически увеличивает стоимость недорогой рыбы - сельди, салаки, которую массово употребляют наши граждане, - продолжает он. - Цены на них могут завышаться почти вдвое. Соответственно, потребитель платит больше. Нам аргументируют это необходимостью пополнения бюджета. Но если хозяйствующему субъекту дать возможность спокойно работать, поступления в бюджет повысятся за счет объемов, и все будут сыты и довольны.

При определении таможенной стоимости товара основным фактором является цена, указанная в инвойсе. Остальные факторы не могут быть определяющими, но также оказывают влияние. Например, стоимость транспортировки, страховки, расходы на перемещение товара из одного транспортного средства в другое и т.д. В новом регламенте определено, что стоимость транспортировки устанавливается, исходя из данных, представленных органом центрального публичного управления в области транспорта. Даже если импортер завез товар

из Румынии на собственном транспорте, таможня укажет среднюю цену.

Всему этому способствует размытое законодательство, которое не определяет четко, какие факторы должны быть учтены при определении таможенной стоимости товара. В результате импортеру проще согласиться с доводами таможенников, чем нести дополнительные расходы за задержку товара на таможене и неисполнение договорных обязательств. И ТС этим пользуется. Если предприниматель не соглашается, то по закону он может подать в суд, хотя практика показывает, что суд чаще оказывается на стороне таможни.

«Таможня весь год рапортует о перевыполнении плана, но за счет чего его добиваются? - задает вопрос один из собеседников. - Количество завезенного в Молдову товара не увеличивается, а, наоборот, зачастую, завозы меньше, но завышая его таможенную стоимость, таможня увеличивает доходы. Или не признает сертификаты происхождения товара, которые освобождают импортера от ввозных такс, которые могут достигать до 25% таможенной стоимости. Не случайно в августе - сентябре этого года нареканий на действия таможни было больше всего. И объясняются они скачками валютных курсов, которые не должны были повлиять на выполнение плана таможенных поступлений в бюджет».

В июле текущего года бизнес-ассоциации обратились с предложениями в ТС и Экономический совет при премьер-министре. Они предлагают ввести в регламент четкость и ясность, а также включить в него список необходимых документов. «Мы не согласны и с тем, как таможня рассчитывает транспортные расходы, как минимум, должна быть ясность при формировании этих цен», - говорит Адриан Георгицэ. - Экономический совет при премьер-министре нас поддерживает. Сейчас мяч на поле ТС».

Татьяна ШИКИРЛИЙСКАЯ