

Контрактные цены как база определения таможенной стоимости и таможенных платежей

ВЫПОЛНИЛА ХРОПИНА ОЛЬГА

Список использованных источников:

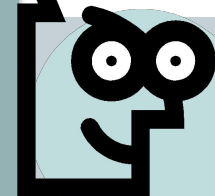


- 1. ТК ТС
- 2. В.В. Наумов, О.Б. Сокольникова
«Ценообразование на внешнем и
внутреннем рынке»
- 3. www.vneshmarket.ru
- 4. <http://sdalna5.com>

Контрактные цены — основа для начисления таможенных платежей.

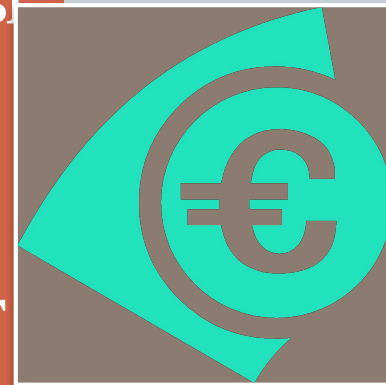
- **Контрактная цена является базой для определения таможенной стоимости товара и суммы таможенных платежей.** Единственной формой налогового контроля является налоговая **Проверка**, проведение которой — прерогатива таможенных органов.

- **Таможенная стоимость** — Это фактические затраты по приобретению и доставке товаров до места ввоза (вывоза) на таможенную территорию РФ. Налоговой базой для исчисления таможенных пошлин, налогов является таможенная стоимость товаров и их количество. Таможенная стоимость определяется в зависимости от избранного метода определения таможенной стоимости.



● **Таможенная стоимость** = цене сделки фактически уплаченной или подлежащей уплате за ввозимый товар + расходы по доставке товара до места ввоза на таможенную территорию РФ + лицензионные и другие платежи за использование объектов интеллектуальной собственности, которые покупатель должен осуществить в качестве условия продажи оцеливаемых товаров + стоимость упаковки и работ по упаковке + Соответствующая часть стоимости товаров, которая была предоставлена импортером в целях использования для производства или продажи на экспорт, оцеливаемых товаров (сырье, детали) + часть прямого или косвенного дохода продавца от любых последующих продаж товаров на территории РФ.

Экспортер, как правило, стремится зафиксировать цену в относительно более устойчивой валюте, а импортер, наоборот, заинтересован в том, чтобы установить цену в валюте, подверженной обесценению. Способ фиксации цены - цена может быть зафиксирована в контракте в момент его заключения или определяться в течение срока его действия или к моменту исполнения контракта. в



Основным методом определения оптимального уровня цен, принятым в международной торговле, является изучение цен конкурентов на аналогичные товары с внесением необходимых поправок, учитывающих различия в технических характеристиках, в коммерческих условиях сделок, а также тенденции изменения цен во времени.

- При определении уровня цен стороны контракта обычно ориентируются на два вида цен:

публикуемые (справочные цены, биржевые котировки, цены аукционов,)

расчетные (применяются, как правило, в контрактах на нестандартное оборудование, производимое обычно по индивидуальным заказам).

- Документальным подтверждением заявленной декларантом стоимости товара является счет-фактура (инвойс), который должен быть предъявлен декларантом вместе с таможенной декларацией и внешнеторговым контрактом, или счет-проформа для сделок, по которой не осуществляется оплата ввозимого товара (например, бартерные и компенсационные поставки, поставки в счет гарантии, безвозмездные поставки и т.п.), либо, аккредитив о фактической оплате.



Вывод:



- *При невозможности определить таможенную стоимость вывозимых товаров по цене сделки купли – продажи могут быть использованы представленные декларантом данные бух. учета продавца (экспортера), отражающие его затраты на производство и реализацию вывозимого продукта; величину прибыли, получаемой при ввозе идентичных товаров с таможенной территории ТС; бухгалтерские данные об оприходовании и списании с баланса вывозимых товаров.*