

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ТАМОЖЕННОЙ СТОИМОСТИ С УЧЕТОМ УСЛУГ ПЛАТЕЖНЫХ АГЕНТОВ: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Абуев Назим Мирзаханович¹

Российская Федерация, г. Санкт-Петербург, Санкт -
Петербургский государственный экономический университет.

Аннотация: В условиях санкционного давления и усложнения международных расчетов, актуализируется использование платежных агентов во внешнеторговой деятельности. Однако, вопросы учета их вознаграждения в таможенной стоимости остаются дискуссионными и требуют четкого правового анализа и выработки практических рекомендаций для участников ВЭД, что и определяет актуальность данного исследования.

Ключевые слова: таможенная стоимость, агенты, ВЭД, судебная практика, посредники.

DETERMINATION OF CUSTOMS VALUE TAKING INTO ACCOUNT THE SERVICES OF PAYMENT AGENTS: CURRENT ISSUES AND PROSPECTS

Abuev N.M.

Russian Federation, Saint Petersburg, Saint Petersburg State
University of Economics.

Abstract: In the context of sanctions pressure and the complication of international settlements, the use of payment agents in foreign trade activities is becoming more relevant. However, the issues of accounting for their remuneration in customs value remain controversial and require a clear legal analysis and the development of practical recommendations for participants in foreign economic activity, which determines the relevance of this study.

Keywords: customs value, agents, foreign economic activities, court practice, intermediaries.

¹Кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры таможенного дела Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Введение

Трансформация глобальной экономической системы и усиление геополитической напряженности оказывают непосредственное влияние на структуру и динамику внешнеторговых операций в Российской Федерации, характеризующихся повышенной волатильностью, перманентным санкционным давлением и усложнением логистических и финансовых каналов. В этих условиях, обеспечение стабильности внешнеторговых операций и минимизация рисков, связанных с международными расчетами, приобретают первостепенное значение, что обуславливает поиск и адаптацию эффективных механизмов обеспечения бесперебойности импортных поставок. Одним из востребованных инструментов решения данной задачи стало привлечение платежных агентов, выступающих посредниками в проведении расчетов с иностранными поставщиками.

Однако, использование данных агентов влечет за собой возникновение ряда правовых и экономических неопределенностей, в частности, связанных с корректным определением таможенной стоимости ввозимых товаров и документальным подтверждением понесенных затрат. Учитывая ограниченный объем специализированных исследований и отсутствие единообразной правоприменительной практики в данной сфере, возрастает необходимость комплексного научного анализа вопросов, связанных с включением вознаграждения платежного агента в таможенную стоимость товаров, а также выработки практических рекомендаций для участников ВЭД.

Ход исследования

Целью настоящего исследования является комплексный анализ нормативно-правовой базы, регулирующей вопросы определения таможенной стоимости товаров с учетом вознаграждения платежных агентов, а также разработка практических рекомендаций для участников ВЭД, направленных на минимизацию рисков и обеспечение соблюдения требований таможенного законодательства. Нормативно-правовая база, регулирующая вопросы определения таможенной стоимости ввозимых товаров с учетом использования услуг посредников (агентов), включает следующие документы:

- Ст. 39 ТК ЕАЭС.
- п.1, ч.1, ст. 40 ТК ЕАЭС.
- П. 5.2. Решения Коллегии ЕЭК от 20.12.2012 № 283 «О применении метода определения таможенной стоимости товаров по стоимости сделки с ввозимыми товарами (метод 1)».

- Решение Коллегии ЕЭК от 15.07.2014 № 112 «Об утверждении положения о добавлении вознаграждения посредникам (агентам) и вознаграждения брокерам к цене, фактически уплаченной или подлежащей уплате за ввозимые товары» [2-4].

С учетом относительной новизны и недостаточной разработанности рассматриваемой темы, результаты исследования позволят систематизировать существующие знания и сформировать практические рекомендации для участников ВЭД, способствующие повышению эффективности и прозрачности внешнеторговых операций в условиях нестабильной экономической конъюнктуры.

Анализ судебной практики показывает, что вопрос отнесения вознаграждения агентов, в частности, платежных агентов, к элементам таможенной стоимости товаров, является дискуссионным и не имеет однозначного толкования в правоприменительной деятельности (Рисунок 1).

A40-21745/2023

• В пользу импортера в трех инстанциях:

- Суды трех инстанций согласились с позицией импортера относительно невключения агентского вознаграждения в таможенную стоимость ввезенных товаров, поскольку вознаграждение агента не являлось затратами продавца на поставку товара.

A40-19213/2023

• В пользу таможенного органа в трех инстанциях:

- Агент и продавец зарегистрированы по одному адресу и являются взаимосвязанными лицами. Соответственно, агент является агентом по продаже и действует в интересах продавца. Таким образом, вознаграждение агента подлежит включению в таможенную стоимость ввезенных товаров.

A41-69101/2023

• В пользу импортера в первой инстанции на новом круге рассмотрения дела:

- Суд пришел к выводу о том, что расходы на агента по закупке товара за пределами ЕАЭС относятся к исключениям, не подлежащим включению в таможенную стоимость ввозимых товаров в соответствии с положениями п.1 ст. 40 ТК ЕАЭС и положениями Решения № 112.

Рисунок 1 - Судебная практика [1]

На основании представленных данных о судебных решениях, можно сделать следующие выводы:

1. Отсутствие единого подхода: судебная практика по вопросу включения вознаграждения агентов в таможенную стоимость товаров не

является однозначной и устоявшейся. Решения зависят от конкретных обстоятельств дела и трактовки доказательств.

2. Ключевое значение обстоятельств дела:

- независимость агента;
- роль агента;
- функции агента.

В соответствии с анализом судебной практики, вопрос о включении вознаграждения агента в таможенную стоимость товара напрямую зависит от характера взаимоотношений между агентом, продавцом и импортером, а также от функционала, выполняемого агентом. Так, в случае, если агент является независимым от продавца (то есть не является взаимосвязанным лицом и не действует в его интересах), суды, как правило, не включают его вознаграждение в таможенную стоимость, поддерживая позицию импортера. В противоположной ситуации, когда агент выступает в роли агента по продаже, действуя в интересах продавца, суды, как правило, признают правомерным включение его вознаграждения в таможенную стоимость, поддерживая позицию таможенного органа. Кроме того, если агент оказывает услуги по закупке товара за пределами ЕАЭС, расходы на его услуги могут быть квалифицированы как исключение, не подлежащее включению в таможенную стоимость, в соответствии с п.1 ст. 40 ТК ЕАЭС и Решению № 112.

3. Важность доказывания: импортеру необходимо предоставить убедительные доказательства независимости агента и характера его услуг, чтобы избежать включения агентского вознаграждения в таможенную стоимость.

4. Необходимость тщательной подготовки: представленные кейсы свидетельствуют о необходимости тщательной подготовки документации, подтверждающей характер взаимоотношений с агентом и содержание выполняемых им функций, во избежание споров с таможенными органами и положительного исхода в судебном разбирательстве.

5. Новый круг рассмотрения дела: тот факт, что дело в первой инстанции ушло на новый круг рассмотрения указывает на то, что даже при наличии прецедентов решения не всегда однозначны, и суд может менять свою позицию, опираясь на новые доводы и доказательства.

Полученные результаты и выводы (Заключение)

В заключение, вопрос включения вознаграждения агентов в таможенную стоимость товаров остается сложным и требующим тщательного анализа каждого конкретного случая с учетом обстоятельств

дела, характера услуг, оказываемых агентом, и взаимоотношений между агентом и продавцом.

Список использованных источников

1) Альта-Софт: Таможенный портал для участников ВЭД. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.alt.ru/> (дата обращения: 23.02.2025).

2) Решения Коллегии ЕЭК от 20.12.2012 № 283 «О применении метода определения таможенной стоимости товаров по стоимости сделки с ввозимыми товарами (метод 1)» (в действующей редакции) // СПС КонсультантПлюс.

3) Решение Коллегии ЕЭК от 15.07.2014 № 112 «Об утверждении положения о добавлении вознаграждения посредникам (агентам) и вознаграждения брокерам к цене, фактически уплаченной или подлежащей уплате за ввозимые товары» (в действующей редакции) // СПС КонсультантПлюс.

4) Таможенный кодекс Евразийского экономического союза (ред. от 29.05.2019) (приложение N 1 к Договору о Таможенном кодексе Евразийского экономического союза) (в действующей редакции) // СПС КонсультантПлюс.

ВЫБОР ВАРИАНТОВ РЕАЛИЗАЦИИ АУТСОРСИНГА

**Агеенко Богдан Михайлович¹, Кузьмина Эвелина
Вячеславовна²**

Российская Федерация, г. Краснодар, Кубанский
государственный аграрный университет им. И.Т. Трубилина.

Аннотация: В статье анализируются различные подходы к аутсорсингу и оценивается их влияние на эффективность бизнес-процессов. Рассматриваются преимущества передачи вспомогательных функций внешним подрядчикам — снижение затрат, ускорение инноваций и повышение гибкости, а также акцентируется внимание на возможных рисках: зависимости от сторонних исполнителей, ограничении контроля и усложнении защиты данных. Приведены

¹Студент 4 курса бакалавриата Кубанского государственного аграрного университета им. И.Т. Трубилина, г. Краснодар.

²Кандидат педагогических наук, доцент, доцент кафедры системного анализа и обработки информации.