

К ВОПРОСУ ОБ УСТАНОВЛЕНИИ ФАКТА ВЛИЯНИЯ ВЗАИМОЗАВИСИМОСТИ УЧАСТНИКОВ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ СДЕЛКИ НА ЕЕ ЦЕНУ

Д.И. Михайлов

Статья посвящена обоснованию актуальности проблемы наличия влияния взаимозависимости участников внешнеторговой сделки, путей ее решения, а также вариантам толкования категорий влияния взаимозависимости контрагентов на цену внешнеэкономической сделки.

Введение. В соответствии с правилом, предусмотренным абз.2, п. 3, ст.4 Соглашения «Об определении таможенной стоимости товаров, перемещаемых через таможенную границу таможенного союза» (далее – Соглашение о таможенной стоимости), при установлении таможенным органом признаков влияния взаимозависимости импортера и экспортера таможенная стоимость ввозимого товара не может быть определена на основании цены соответствующей внешнеторговой сделки, пока отсутствие такого влияния не будет доказано заинтересованным декларантом [3].

При этом установление факта наличия взаимозависимости, соответствующей критериям ст. 1 указанного Соглашения, представляет собой существенную правовую проблему [3]. Это обусловлено следующими причинами:

- отсутствие единой цели, для достижения которой нормами Соглашения исключается возможность определения таможенной стоимости на основе цены внешнеторговой сделки, сформированной под влиянием зависимости сторон;
- отсутствие легальной дефиниции или примерного перечня правовых критериев констатации влияния на цену внешнеторговой сделки взаимозависимости ее участников;
- смысловое расхождение понятий «влияние взаимозависимости на цену», «соотношение цены сделки с ценами на иные аналогичные товары» и «обстоятельства формирования цены».

В силу данных причин таможенный орган наделен правомочием на проведение таможенной оценки ввозимого на таможенную территорию таможенного союза товара на основе стоимости ввозимых идентичных и однородных товаров, а также иных методов таможенной оценки, обусловленных неотъемлемой вариативностью толкования соответствующих норм. С одной стороны, она может повлечь за собой необоснованное исключение возможности определения таможенной стоимости на основе цены сделки с ввозимыми товарами, с другой, повлечь примене-

ние в качестве основы таможенной стоимости такой цены, которая действительно была занижена по причине взаимозависимости контрагентов.

При этом необходимо учитывать, что импортер, приобретающий у взаимозависимого иностранного экспортера материалы (комплектующие), может одновременно являться экспортером готовой продукции или производителем импортозамещающих товаров. Возможное увеличение размера, уплачиваемых такими субъектами ввозных таможенных платежей, может отрицательно сказаться на цене их готовой продукции как на важнейшем экономическом факторе ее конкурентоспособности как на внутреннем, так и на внешнем рынке.

Целью настоящего исследования является юридическая оценка степени влияния взаимозависимости участников внешнеторговой сделки на искажение цены этой сделки с целью занижения таможенной стоимости

Основная часть. Возможное исключение таможенной оценки ввозимого товара на основе цены внешнеторговой сделки с участием взаимозависимых лиц является ограничением прав субъектов внешнеторговой деятельности. Как в публичном, так и частном праве правовая эффективность любого правоограничения обусловлена значимостью цели его законодательного установления. Значимость цели правоограничения объясняется не только правовой природой законного интереса, ради защиты которого это ограничение устанавливается, но также эффективностью реализации ограничивающей нормы как способа защиты данного интереса. В этой связи необходимо отметить, что нормы таможенного права, закрепленные в Соглашении о таможенной стоимости позволяют определить только защищаемый интерес, но никак не сравнительную эффективность механизма реализации норм о таможенной оценке ввозимых товаров по сделке взаимозависимых субъектов. Оценка сравнительной эффективности любой правовой нормы возможна только в случае, если из ее содержания вытекает возможность однозначного применения.

Правила п.п. 3 и 4 ст. 4 Соглашения о таможенной стоимости могут иметь несколько различных вариантов правоприменения, степень эффективности которых существенно различается [3]. Указанное разнообразие вариантов правоприменения обусловлено сложностью выбора надлежащего толкования ключевого для гипотезы этой нормы понятия «влияние взаимозависимости лиц на цену сделки». Возможных вариантов толкования этого понятия потенциально может быть несколько:

1. Вариант толкования, в соответствии с которым под влиянием взаимозависимости сторон сделки на ее цену следует понимать существенное изменение цены по сравнению с ценами на идентичные и однородные товары, в отсутствии иных причин (факторов), такого изменения. Этот вариант толкования основан на буквальном прочтении п.п. 3 и 4 ст.

4 Соглашения о таможенной стоимости, согласно которому заинтересованный декларант (импортер) может восстановить его права на таможенную оценку ввозимого товара на основе цены сделки с взаимозависимым экспортером только путем подтверждения следующих фактов:

- отсутствия существенного расхождения цены данной сделки и цен аналогичных сделок;
- наличия иных причин существенного ценового расхождения, которые обусловили указанное расхождение независимо от наличия (отсутствия) факта взаимозависимости контрагентов [3].

Исходя из этого, можно предположить, что правилами п. 3 и 4 ст. 4 Соглашения о таможенной стоимости влияние взаимозависимости участников внешнеторговой сделки на ее цену предполагается при отсутствии обоих указанных фактов [3]. Иными словами, в основе рассматриваемого варианта толкования положена презумпция влияния взаимозависимости контрагентов на цену их внешнеторговой сделки, действующая при наличии существенного расхождения цен и отсутствии особых условий их формирования. При применении указанных таможенно-правовых норм, согласно данному варианту толкования, возникает производная проблема квалификации конкретных обстоятельств формирования цены, которые, с одной стороны, существенно изменяют уровень цены сделки, а с другой – исключают влияние взаимозависимости на цену сделки. При этом как в ст. 4 Соглашения о таможенной стоимости, так и в п. 19 Правил определения таможенной стоимости по методу №1, утвержденных Решением Коллегии ЕЭК от 20 декабря 2012 г., № 283, определен общий бескомпромиссный критерий, которому должны соответствовать обстоятельства, существенно повлиявшие на цену [1;3]. Сущность этого критерия состоит в том, что с учетом данных обстоятельств цена должна быть сформирована так, как если бы участники сделки не являлись взаимозависимыми субъектами. Недостаток этого критерия состоит в том, что квалификация обстоятельств формирования цены как необусловленных взаимозависимостью контрагентов во многих случаях может основываться только на заведомо неподтверждаемых предположениях (гипотезах). Например, предоставление экспортером взаимозависимому импортеру значительной скидки может быть обусловлено в равной степени увеличением объема сделки и взаимозависимостью. В указанном примере квалификация скидки экспортера на увеличение объема сделки основана исключительно на гипотезе.

Наряду с этим имеет место косвенное противоречие рассматриваемого прочтения правил п. 3 и 4 ст. 4 Соглашения о таможенной стоимости и п. 1 ст. 2 данного международного акта, в соответствии с которым таможенная стоимость ввозимого товара должна в **максимальной воз-**

можной степени основываться на стоимости сделки с ним [3]. При этом отклонение цены сделки с участием взаимозависимых лиц в качестве основы таможенной оценки ее предмета исключительно по факту существенного расхождения данной цены с ценами аналогичных сделок и отсутствия «особых обстоятельств, влияющих на цену», явно не способствует максимизации степени использования цены сделки в указанном качестве. Таким образом, толкование категории влияния взаимозависимости участников сделки на ее цену как факта существенного изменения цены такой сделки, в сравнении с аналогичными, при отсутствии «особых обстоятельств» порождает ряд проблем правоприменения, явно снижающих эффективность ограничения права декларанта на таможенную оценку ввозимого товара на основе цены указанной сделки.

2. В соответствии с данным вариантом толкования рассматриваемой категории под влиянием взаимозависимости участников сделки на ее цену следует понимать существенное отличие этой цены от цен аналогичных сделок, возникшее вследствие прямого или косвенного воздействия контрагентов на формирование цены, которое обусловлено именно их взаимозависимостью. Такой подход к определению сущности анализируемой категории основывается на признаках влияния взаимозависимости контрагентов на цену сделки, которые должны быть установлены таможенным органом в качестве составляющих фактического состава неприменения цены сделки для таможенной оценки товара. Однако такие признаки не только не определены нормами анализируемого Соглашения, но также не подчинены каким-либо правовым критериям. Исходя из предыдущего варианта толкования ст. 4 Соглашения о таможенной стоимости под указанными признаками следует понимать экономическую неадекватность цены внешнеторговой сделки, выражающуюся в несопоставимости цены с ценами на идентичные товары, с затратами на изготовление и т.п. Однако с системно-правовой точки зрения, определение признаков влияния взаимозависимости контрагентов на цену сделки как фактов, прямо противоположных основаниям констатации отсутствия такого влияния, представляется некорректным. Рассматриваемыми таможенно-правовыми нормами не предусматривается правило, в соответствии с которым существенное снижение уровня цены, при отсутствии экономических или правовых оснований к этому, однозначно следует квалифицировать как признак влияния взаимозависимости контрагентов на цену. На наш взгляд, исходя из того, что сопоставимость цены и наличие особых обстоятельств ее формирования являются внешними признаками возможного отсутствия влияния зависимости контрагентов на цену сделки, не следует делать вывод, что несопоставимость цены и отсутствие особых обстоятельств ее формирования являются признаками возможного наличия такого влияния. Представляется, что

вероятность отсутствия влияния взаимозависимости контрагентов на цену, сопоставимую с аналогами и (или) формируемую в особых условиях, будет большей, чем вероятность наличия указанного влияния на несопоставимую с аналогами цену, устанавливаемую в обычных условиях. Системно-правовое толкование рассматриваемых правил позволяет сделать вывод о том, что под признаками влияния взаимозависимости контрагентов на цену следует понимать признаки внешнего выражения причинно-следственной связи между волей сторон сделки и всеми ее условиями в совокупности. Наличие такой причинно-следственной связи можно усмотреть в правиле п. 3 ст. 4 Соглашения о таможенной стоимости, если исходить из этимологии термина влияние, то есть некоего значимого волевого воздействия [3]. Как справедливо отмечает И.С. Шиткина, между субъектами хозяйствования возникают отношения экономической зависимости, когда воля зависимого лица формально сохраняется, то есть отношения складываются между *de jure* самостоятельными субъектами, но процесс формирования воли зависимого субъекта изменяется, находясь под контролем преобладающего субъекта [4, с. 31]. Под воздействием сформированной таким образом воли формируются неблагоприятные условия сделки, а цена является лишь одним из этих условий. В отличие от неблагоприятных сделок, ограничиваемых нормами корпоративного права, сделки, направленные на занижение таможенной стоимости, могут быть следствием и обоюдной, свободно формируемой воли сторон. Однако формируется эта воля под влиянием их взаимосвязи и основанных на ней способов усложнения таможенного контроля. Учитывая разную направленность неблагоприятных сделок взаимосвязанных лиц, предусмотренных нормами корпоративного и таможенного права, внешние признаки специфики воли тоже различаются. Неблагоприятная сделка хозяйственного общества с заинтересованностью его аффилированного лица характеризуется совокупностью негативных для общества условий: крайне неэквивалентная цена; продолжительная отсрочка платежа (поставки); минимизация ответственности аффилированного контрагента; максимизация оснований расторжения договора. При этом цена может и не выделяться неэквивалентностью в ряде условий такой сделки. Внешнеторговая сделка взаимозависимых лиц, направленная на занижение таможенной стоимости ввозимого товара, напротив, характеризуется контрастом неблагоприятности **именно цены** в сравнении с прочими условиями такой сделки. Иностраный экспортер, взаимозависимый с импортером таможенного союза, не заинтересован в продолжительной отсрочке (рассрочке) платежа, в минимизации оснований и размера гражданско-правовой ответственности импортера, отсутствии обеспечения обязательств и других подобных неблагоприятных условиях. Таким образом, главным признаком влияния взаимозависимости контрагентов на цену сделки следует считать

контраст неблагоприятной цены с иными условиями соответствующей внешнеторговой сделки. Другие признаки, такие, как существенное расхождение цены с аналогами, продажа ниже себестоимости, могут свидетельствовать о наличии влияния взаимозависимости контрагентов на цену сделки со значительно меньшей степенью вероятности. Таким образом, исходя из рассматриваемого варианта толкования правил п. 3 и 4 ст. 4 Соглашения о таможенной стоимости, отклонение таможенной оценки предмета сделки взаимозависимых лиц возможно только при наличии достаточной совокупности признаков влияния их взаимозависимости на цену сделки, включая неадекватность цены иным условиям сделки [3]. Однако этот вариант толкования, как и выше рассмотренный, не следует считать в полной мере обоснованным. Против такого варианта толкования может быть выдвинут довод об отсутствии в анализируемых нормах иного определения признаков влияния взаимозависимости контрагентов на цену сделки, чем факты, которые заинтересованному декларанту следует опровергать. В связи с этим рассмотренный вариант толкования, при всей его смысловой обоснованности, представляется чрезмерно расширительным.

Заключение. Исходя из вышеизложенного, можно сделать однозначный вывод, что ни один из рассмотренных вариантов толкования категории влияния взаимозависимости контрагентов на цену внешнеэкономической сделки не является исчерпывающим. Первому варианту не достает смысловой и системной составляющих, второму – соответствия букве закона. Причиной такой смысловой неопределенности анализируемых таможенно-правовых норм является отсутствие их подчинения единой юридико-технической цели, аналогичной той, которой подчинены нормы белорусского корпоративного права о сделках хозяйственных обществ с заинтересованностью аффилированных лиц. При этом не следует отождествлять юридико-техническую цель и результативную цель. Любая норма, группа норм, правовой институт имеют в качестве цели достижение какого-либо позитивного результата.

Разумеется, целью ограничения использования цены сделки взаимозависимых лиц в качестве основы таможенной оценки ее предмета является предотвращение занижения налоговой базы ввозных таможенных платежей, а не защита имущественных интересов зависимого контрагента. Однако, несмотря на явное расхождение целей правоограничений в отношении сделок между зависимыми лицами в нормах публичного (таможенного) и частного (корпоративного) права, нельзя игнорировать явное сходство внешних признаков выражения воли зависимого субъекта в условиях сделок, направленных на неуплату налогов (таможенных платежей) и на причинение ущерба зависимому контрагенту. В настоящее время нормы корпоративного права Беларуси (ст. 56-57 Закона от 9 де-

кабря 1992 года «О хозяйственных обществах») разработаны, исходя из приоритета предотвращения ущерба зависимому субъекту совершением неблагоприятной сделки над возможными неблагоприятными последствиями [2]. Несмотря на ряд недостатков такого подхода, нормы Закона «О хозяйственных обществах» подчинены единой цели – достижению указанного приоритета, что упрощает их применение в сравнении с рассматриваемыми нормами таможенного права. В отличие от норм белорусского корпоративного права, нормы Соглашения о таможенной стоимости, устанавливающие таможенно-правовые последствия взаимозависимости контрагентов по внешнеторговой сделке, не подчинены единой юридико-технической цели. Они сохраняют лишь общую направленность на предотвращение занижения налоговой базы ввозных таможенных платежей.

На наш взгляд, юридико-техническая цель таможенно-правовых норм, ограничивающих таможенную оценку ввозимого товара во исполнение сделки взаимозависимых субъектов, должна формулироваться, основываясь на предположении об ограниченном влиянии взаимозависимости контрагентов на цену такой сделки.

Разработанные исходя из такой цели таможенно-правовые нормы, должны обеспечивать возможность единообразного подхода при установлении факта влияния взаимозависимости на цену как обстоятельства, исключающего использование этой цены в качестве основы для таможенной оценки, гарантирующего высокую степень достоверности выявления соответствующей воли по внешним признакам ее выражения.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. О применении метода определения таможенной стоимости товаров по стоимости сделки с ввозимыми товарами (метод 1): решение Коллегии Евразийской экономической комиссии от 20 декабря 2012 г., № 283.
2. О хозяйственных обществах: ЗАКОН РЕСП. БЕЛАРУСЬ, 9 дек. 1992 г., № 2020-ХП // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2014.
3. Соглашение об определении таможенной стоимости товаров, перемещаемых через таможенную границу таможенного союза: совершено в Москве 25 января 2008 г. // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2014.
4. Шиткина, И.С. Правовое регулирование экономической зависимости / И.С. Шиткина // Хозяйство и право. – 2010. – № 8. – С. 31 – 50.

To the question of establishment of the fact of influence of the foreign trade transaction participants interdependence on its price

Article is devoted to justification of relevance of a problem of existence of influence of interdependence of participants of the foreign trade transaction, ways of its decision,

and also options of interpretation of categories of influence of interdependence of contractors on the price of the external economic transaction.

РАЗВИТИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ НАВЫКОВ У СТУДЕНТОВ-ТАМОЖЕННИКОВ

Острога В.А.

Данная статья анализирует систему воспитательной работы, а также различные мероприятия, позволяющие развить управленческие навыки студентов кафедры таможенного дела. Дается оценка организации учебного и воспитательного процесса.

Управленцами не рождаются, управленцами становятся. Эта перефразированная поговорка точно отражает процесс обучения будущих руководящих работников.

На ФМО БГУ проводится ежегодное анкетирование студентов выпускного 5 курса, где одним из вопросов стоит – «Оцените развитие своих управленческих навыков во время обучения в университете». Свыше половины опрошенных оценивают их как низкие. На этот вопрос, среди более десятка других, дается наибольшее количество отрицательных ответов. Без сомнения это объективно. Студенты, таким образом, жалуются на низкий уровень своих качеств как будущего управленца и требуют от нас принимать меры для исправления ситуации.

Как обстоят дела с воспитанием будущих управленцев на кафедре таможенного дела ФМО БГУ? Как мы наполняем реальным содержанием компетенции управленца, имеющиеся в Образовательном стандарте по специальности «Таможенное дело»? Проанализируем существующий у нас опыт.

Известно, что процесс обучения в наших университетах зиждется на трех китах: учебном, воспитательном и научном процессе. В каждой из этих составляющих имеется свой потенциал воспитания будущего управленца.

Учебный процесс.

В соответствии с учебным планом 2008 г. с управлением студентов знакомят следующие курсы:

1. Введение в специальность
2. Основы таможенного дела
3. Психология
4. Педагогика
5. Деятельность в сфере таможенного дела
6. Психология в таможенном деле