

*Шинкаренко І.В.**

ВИЗНАЧЕННЯ МИТНОЇ ВАРТОСТІ З УРАХУВАННЯМ ПЛАТЕЖІВ РОЯЛТІ

In this article the author examines the customs valuation under principles of the WTO and in particular the rule on inclusion of license fees and royalty into customs value of imported goods. The purpose of this article is to study and analyze respective experience of the European Union in order to determine clear criteria for appropriate adding of license fees and royalties to customs value of imported goods which may be used as basis for elaboration of respective methodological basis in Ukraine.

Вступ до Світової організації торгівлі (СОТ) став історичною віхою на шляху України до глобального економічного простору. У найближчі роки членство у СОТ буде головною рушійною силою для подальшого поглиблення економічної інтеграції нашої держави зі світовою спільнотою. Вступ до СОТ відкриває для економіки України нові горизонти, надає стимулюючий поштовх конкурентноспроможним галузям економіки, одночасно ставлячи неконкурентноспроможні галузі в умови, за яких вони повинні віднайти можливості підвищення своєї конкурентоздатності або поступитися своїм місцем на ринку.

Водночас, зазначена подія ставить складне завдання перед нашою державою – імплементувати принципи СОТ в українське регулятивне поле, не спотворивши при цьому відповідні механізми, напрацьовані за десятиріччя торговельної інтеграції. Так, перекласти українською мовою відповідні загальні норми права СОТ та формально надати їм сили закону ще недостатньо. Важливо забезпечити розуміння та чітке виконання цих принципів працівниками відповідних контролюючих органів (митниками та податківцями), які саме і втілюють ці принципи у практику. Зрозуміло, що для цього необхідно розробити відповідну методологічну базу, яка має стати інструментарієм для практичної імплементації цих принципів в Україні. Наразі така методологічна база в Україні є недостатньою, через що багато механізмів, закладених на законодавчому рівні, поки що фактично не працюють.

Об'єктом цієї статті є оцінка митної вартості товарів, що імпортуються, згідно з принципами СОТ, а предметом – додавання до задекларованої митної вартості ліцензійних платежів та роялті.

Слід зазначити, що об'єкт дослідження цієї статті має важливе прикладне значення, оскільки оцінка митної вартості безпосередньо впливає на ефективність оподаткування транскордонних операцій з поставок товарів, а відтак і на формування дохідної частини державного бюджету. При цьому важливим є визначення економічно обґрунтованих критеріїв, за якими задекларована митна вартість товарів підлягає корегуванню у тому або іншому випадку. Зазначені критерії повинні забезпечувати баланс між фіскальними інтересами держави та економічними інтересами імпортерів. Іншими словами, правила митної оцінки з однієї сторони повинні надавати захист від податкової мінімізації внаслідок махінацій з митною вартістю товарів, тоді як з іншої сторони вони мають бути еко-

* аспірант кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

номічно обґрунтованими і не призводити до штучного завищення податкового тягара при імпорті товарів, що напевне призведе до викривлення конкуренції та втрат для економічного добробуту країни-імпортера.

Слід зазначити, що наразі митна оцінка є предметом досліджень, головним чином, в урядових організаціях та бізнес колах, зважаючи насамперед на важливе прикладне значення цієї проблеми. Зокрема, дослідження із зазначеної проблематики проводяться під егідою СОР та Європейської комісії. Водночас, в нашій державі належним чином питання оцінки митної вартості не досліджувалося. Аналогічна ситуація і в інших членах СНД, що можна пояснити насамперед тим, що відповідні механізми для наших держав є новими. Можливо, саме з цієї причини запровадження правила, що ліцензійні платежі підлягають включенню до митної вартості імпортованих товарів, яке є предметом дослідження цієї статті, зіштовхнулося зі значними труднощами у взаємовідносинах між державою та бізнесом. У якості прикладу можна навести Російську Федерацію, де впровадження правила, що є предметом цієї статті, призвело до гучних судових процесів за участю митниці та бізнесу. Автор дозволить собі припустити, що складнощі виникли через те, що перед впровадженням правила у практику не було належним чином вивчено та проаналізовано світовий досвід застосування механізму визначення митної вартості з врахуванням ліцензійних платежів.

Спираючись на викладене вище, у цій статті автор ставить за мету дослідити світовий та, зокрема, європейський досвід застосування механізму вивчення митної вартості з урахування ліцензійних платежів і таким чином допомогти відповідальним посадовцям розробити методологічну базу щодо практичного застосування одного з механізмів СОР для визначення митної вартості імпортованих товарів під час митного оформлення. Зокрема, у цій статті автором досліджено, які ліцензійні платежі, що сплачуються за об'єкти інтелектуальної власності, підлягають додаванню до ціни оцінюваних товарів, вказаної у договорі, виходячи з принципів СОР та світової практики їх застосування.

Загальні принципи визначення митної вартості товарів закріплені у статті VII Генеральної угоди по тарифам і торгівлі 1994 р. та в Угоді про застосування статті VII Генеральної угоди по тарифам і торгівлі 1994 р. Останню з названих угод іноземні дослідники називають «Кодекс митної оцінки СОР». Згідно зі статтею 1 Угоди про застосування статті VII Генеральної угоди по тарифам і торгівлі 1994 р. основним методом для визначення митної вартості товарів є визначення митної вартості, виходячи з вартості операції, тобто за ціною договору щодо товарів, які імпортуються. Водночас згідно з цим методом ціна, вказана в договорі, за яким імпортуються товари, підлягає коригуванню, тобто зазначена ціна підлягає збільшенню у визначених випадках. Одним з таких випадків є сплата імпортером ліцензійних платежів за об'єкти права інтелектуальної власності, пов'язані з оцінюваними товарами. Відповідні правила були включені у Митний кодекс України, зокрема ст. 267 Кодексу.

Правило визначення митної вартості, що є предметом дослідження у цій статті, за певних умов передбачає збільшення митної вартості імпортованих товарів на суму ліцензійних платежів, сплачених підприємством-покупцем на користь продавця товарів або пов'язаних з таким продавцем підприємств. Зазначене правило запроваджене для протидії податковій оптимізації за допомогою ліцензійних платежів при транзакціях в межах багатонаціональної компанії (групи компаній). Так митна вартість є базою, на яку нараховуються імпортні мита, податок на додану вартість та інші податки (збори), що справляються при митному оформленні товарів. Зважаючи на це, одним з найпоширеніших механізмів податкової оптимізації при міжнародних транзакціях в межах групи є зниження митної вартості товарів при операціях між компаніями, що належать до міжнародної групи.

Як відомо, найпопулярнішим інструментом для зниження митної вартості товарів є так зване трансферне ціноутворення. Цей механізм передбачає продаж товарів у межах групи за цінами, що є значно нижчими за ринкові. Однак наразі цей механізм відходить у минуле, принаймні для податкової оптимізації при розмитненні товарів. Так, митні та податкові органи більшості держав використовують так зване «правило звичайних цін» для визначення податкової бази при операціях між пов'язаними особами (тобто підприємствами однієї групи). Згідно з цим правилом для цілей стягнення податків, зборів та інших обов'язкових платежів застосовуються ринкові ціни. Втім, зважаючи на існування «прогалін» у «правилі звичайних цін», трансферне ціноутворення широко використовується.

При цьому такий механізм у його класичному вигляді навряд чи є ефективним при поставках товарів до держав зі значним податковим тягарем, таких як, наприклад, Україна. Справа в тому, що одним з наслідків такого механізму є перенесення основного податкового тягара на підприємства групи, що купують товари за цінами, які є нижчими за звичайні. Так, у результаті придбання товарів за нижчими цінами підприємства-покупці формують витрати для цілей податкового обліку, виходячи з таких цін. Однак на внутрішньому ринку (на митній території країни імпортера) такі товари продаються вже за ринковими цінами, виходячи з яких формуються доходи. Вочевидь, така ситуація призводить до виникнення значного прибутку підприємства-імпортера, який підлягає оподаткуванню в державі, для продажу в якій призначаються товари. При цьому, якщо підприємство-імпортер знаходиться в державі з високим рівнем оподаткування прибутку підприємницьких організацій, ефект податкової оптимізації, досягнутий при розмитненні, буде значним чином нівельований.

Ліцензійні платежі (або т.зв. платежі у вигляді роялті) є інструментом, який часто використовують для уникнення вищезазначеного наслідку трансферного ціноутворення, а також як самостійний інструмент податкової оптимізації. Слід зазначити, що ліцензійні платежі – це платежі, які сплачуються за використання об'єктів інтелектуальної власності. Терміни «роялті» та «ліцензійний платіж» у цій статті використовується як повні синоніми, оскільки з податкової точки зору чіткого розмежування між цими термінами не проводиться.

У якості інструменту податкової оптимізації роялті використовуються наступним чином. При транскордонних операціях купівлі-продажу товарів у межах групи у більшості випадків із собівартості товарів можна виділити складові, які відносяться до об'єктів інтелектуальної власності, пов'язаних з товарами. Наприклад, це торгові марки (знаки для товарів), які наносяться на товар до або після імпорту, запатентовані промислові зразки або винаходи, що використовуються для виробництва товарів. Використовуючи цю обставину, платежі за товари, що імпортуються, та за використання об'єктів інтелектуальної власності, пов'язаних з товарами, можна виділити в окремі операції, які здійснюються за окремими контрактами. У такому випадку є принципова можливість зменшити витрати на сплату імпортного мита та ПДВ при розмитненні товарів, оскільки вартість товарів за договором буде меншою за ринкову. Водночас, у такому випадку відсутнє перенесення прибутку, що підлягає оподаткуванню, на підприємство-покупця, оскільки ліцензійні платежі (роялті) для цілей оподаткування підлягають відрахуванню з доходу.

При цьому ліцензійні платежі (роялті) часто користуються більш сприятливим режимом оподаткування. Так, наприклад, в Україні платежі у вигляді роялті звільнюються від оподаткування ПДВ. Іншою можливістю податкової оптимізації з використанням ліцензійних платежів (роялті) є те, що підприємства, яким сплачуються ці платежі, часто розташовуються в офшорних юрисдикціях або юрисдикціях, які, хоча і не мають офшорного статусу, надають ліберальний режим оподаткування.

Підсумовуючи вищезазначене, можна зробити висновок, що ліцензійні платежі (роялті) є ефективним інструментом, який використовується для податкової оптимізації та, зокрема, зменшення витрат на сплату податків, зборів (інших обов'язкових платежів) при розмитненні імпортованих товарів. У першу чергу для протидії такій практиці у систему оцінки митної вартості, прийняту в СОТ, запроваджено правило для визначення митної вартості, яке є предметом дослідження, тобто включення до митної вартості товарів ліцензійних платежів (роялті).

Правило щодо включення до митної вартості товарів ліцензійних платежів (роялті) передбачено статтею 8 Угоди про застосування статті VII Генеральної угоди по тарифам і торгівлі 1994 р. Так, відповідно до п. 1 (с) ст. 8 зазначеної Угоди при визначенні митної вартості до ціни, яка була фактично сплачена або підлягає сплаті за товари, що імпортуються, додаються роялті та ліцензійні платежі, які стосуються оцінюваних товарів та які повинен сплатити покупець прямо або опосередковано як умову продажу оцінюваних товарів, в тій мірі, в якій роялті та платежі не були включені до ціни, що була фактично сплачена чи підлягає сплаті. Майже ідентичне положення міститься в останній редакції ст. 267 Митного кодексу України.

На перший погляд зазначене правило є достатньо однозначним. Втім при практичному застосуванні постає ряд запитань, на які власне угоди, що входять до системи ГАТТ-СОТ, та досить лаконічні офіційні роз'яснення до цих угод відповіді не надають.

Так, з вищезазначеного положення Угоди про застосування статті VII Генеральної угоди по тарифам і торгівлі 1994 р. випливає, що ліцензійні платежі (роялті), сплачувані покупцем оцінюваних товарів, підлягають включенню до митної вартості таких товарів за наступних умов:

- (1) ліцензійні платежі (роялті) мають стосуватися оцінюваних товарів;
- (2) ліцензійні платежі (роялті) мають сплачуватися покупцем прямо або опосередковано як умова продажу оцінюваних товарів;
- (3) ліцензійні платежі (роялті) не були включені до ціни, що була фактично сплачена чи підлягає сплаті за товари.

Остання з названих умов є достатньо очевидною: той факт, що роялті вже включені до ціни оцінюваних товарів, засвідчується відсутністю сплати покупцем будь-яких окремих ліцензійних платежів (роялті) стосовно оцінюваних товарів. Зважаючи на це, немає необхідності зупинятися на цій умові детальніше.

Більш складні питання виникають у зв'язку зі застосуванням першої і другої з вищезазначених умов. Так, як вже зазначалося, офіційні роз'яснення з приводу цього правила є доволі лаконічні. Втім, звернемося до Пояснювальних приміток стосовно розглядуваного положення Угоди про застосування статті VII Генеральної угоди по тарифам і торгівлі 1994 р. Відповідно до Пояснювальних приміток ліцензійні платежі (роялті) можуть включати, серед іншого, платежі за патенти, торгові марки та авторські права. Втім платежі за право копіювання оцінюваного товару в державі імпорту не додаються до ціни оцінюваних товарів під час визначення митної вартості. Крім цього, в Пояснювальних примітках зазначається, що платежі, які здійснюються покупцем за право подальшого перепродажу товарів, що імпортуються, не додаються до ціни оцінюваних товарів, якщо такі платежі не є умовою продажу на експорт у державу ввезення товарів, що імпортуються.

Таким чином, Пояснювальні примітки надають певну допомогу у практичному застосуванні правила, що є предметом дослідження. Втім залишається ряд важливих запитань, відповідь на які Пояснювальні примітки не надають. Зокрема, незрозуміло, за якими критеріями імпортер або митні органи мають визначати, чи стосуються ліцензійні платежі (роялті) оцінюваних товарів. Також незрозуміло, які ліцензійні платежі (роялті) мають розглядатися як такі, що становлять умову продажу товарів у країну імпорту. Зазначена си-

туація спричинена тією обставиною, що положення ГАТТ-СОР встановлюють лише загальні принципи, а детальні пояснення щодо застосування конкретного правила мають розроблятися на рівні держав.

Втім, як вбачається з нормативно-правової бази, що діє в Україні на даний момент, в нашій державі пішли по спрощеному шляху: перенесли відповідні загальні правила до нормативно-правових актів, не надавши будь-яких додаткових орієнтирів, за якими має прийматися рішення щодо включення ліцензійних платежів (роялті) до митної вартості. Так, вищенаведені Пояснювальні примітки стосовно вищезазначеного положення Угоди про застосування статті VII Генеральної угоди по тарифам і торгівлі 1994 р. було просто скопійовано до Методичних рекомендацій із застосування окремих положень Митного кодексу України, що стосуються питань визначення митної вартості товарів, які імпортуються на митну територію України.

Зважаючи на відсутність чітких критеріїв, незрозуміло, якими міркуваннями будуть керуватися митники при визначенні того, що ліцензійні платежі (роялті), сплачувані імпортером, підлягають включенню до митної вартості. Очевидно, що наслідком такої ситуації є відсутність однозначності при тлумаченні правила, яке є предметом дослідження. Як наслідок, така ситуація є підґрунтям для виникнення спорів між імпортерами та митниками з питань оцінки митної вартості товарів. Слід зазначити, що ця проблема гостро стоїть не лише для нашої держави. Наприклад, відповідні проблеми виникають у Китаї, де митники наполягають на включенні ліцензійних платежів (роялті) до митної вартості, незалежно від того є такі платежі умовою продажу товарів чи ні.

Зрозуміло, що така ситуація прямо суперечить принципу вільної торгівлі, на якому ґрунтується вся система ГАТТ-СОР, та створює підґрунтя для корупції при оцінці митної вартості товарів, що імпортуються. Для вирішення цієї проблеми необхідно затвердити на нормативно-правовому рівні чіткі критерії, які б слугували алгоритмом для визначення того, що ліцензійні платежі (роялті) повинні враховуватися при оцінці митної вартості товарів.

На думку автора, при розробленні відповідних критеріїв для визначення того, що умови для включення ліцензійних платежів (роялті) у митну вартість виконуються, слід керуватися світовою практикою. При цьому, зважаючи на той чинник, що інтеграцію до ЄС Україна задекларувала як свою стратегічну мету, доречно звернутися саме до європейської практики.

Так, положення Статті 32 Митного кодексу ЄС, затвердженого розпорядженням Європейської комісії № 2913/92 від 12 жовтня 1992 р., встановлюють ідентичні правила щодо того, які ліцензійні платежі (роялті) підлягають включенню до митної вартості оцінюваних товарів. Зокрема, відповідні положення Митного кодексу ЄС встановлюють ті ж умови, за яких ліцензійні платежі (роялті) підлягають включенню до митної вартості товарів, що імпортуються. А саме, ліцензійні платежі (роялті) мають стосуватися оцінюваних товарів та сплачуватися як умова продажу товарів. Слід зазначити, що власне положення Митного кодексу ЄС також не надають детального опису критеріїв, якими слід керуватися для визначення того, що зазначені умови виконуються.

Водночас у ЄС діють Правила застосування Митного кодексу ЄС, затверджені розпорядженням Європейської комісії № 2454/93 від 2 липня 1993 р., які містять детальні інструкції щодо застосування норм Митного кодексу ЄС. Крім того, у ЄС діє Комітет з Митного кодексу ЄС, який на постійній основі затверджує офіційні коментарі з питань, які часто виникають при застосуванні Митного кодексу ЄС на практиці. При цьому значна кількість коментарів Комітету присвячена саме питанням включення ліцензійних платежів (роялті) до митної вартості товарів, що імпортуються.

Розглянемо, які критерії для визначення того, що ліцензійні платежі (роялті) підлягають включенню до митної вартості, використовуються у ЄС.

Ліцензійні платежі (роялті) стосуються оцінюваних товарів

Стаття 161 Правил застосування Митного кодексу ЄС встановлює загальне правило для визначення, чи стосуються роялті (ліцензійні платежі) оцінюваних товарів. Згідно з цією статтею Правил, якщо згідно з методом розрахунку при визначенні сум роялті (ліцензійних платежів) враховується ціна товарів, які імпортуються, то такі роялті (ліцензійні платежі) стосуються цих товарів для цілей оцінки митної вартості за відсутності достатніх аргументів, які спростовують це. Така ситуація має місце, якщо, наприклад, роялті (ліцензійні платежі) розраховуються як певний відсоток від суми продажів оцінюваних товарів.

Водночас, як далі вказано у ст. 161 Правил, цей критерій не є абсолютним. Тобто, якщо суми роялті (ліцензійних платежів) розраховуються без жодної прив'язки до ціни оцінюваних товарів (наприклад, передбачено фіксовану суму роялті), то на підставі інших критеріїв все рівно може бути встановлено, що такі роялті (ліцензійні платежі) стосуються оцінюваних товарів для цілей митної оцінки.

Підсумовуючи вищезазначене, метод розрахунку сум роялті (ліцензійних платежів), що базується на ціні оцінюваних товарів (наприклад, як відсотка від сум продажів оцінюваних товарів) є достатньою умовою для висновку, що такі роялті (ліцензійні платежі) стосуються оцінюваних товарів. Однак, якщо формально передбачити, що роялті (ліцензійні платежі) визначаються як фіксована сума (без жодної прив'язки до ціни товарів), то це не виключить можливість висновку, що роялті (ліцензійні платежі) стосуються оцінюваних товарів для цілей митної оцінки.

Крім зазначеного вище критерію, існують також інші індикатори для визначення, чи стосуються роялті та ліцензійні платежі оцінюваних товарів. Так, виходячи з Правил застосування Митного кодексу ЄС, ліцензійні платежі за використання запатентованого винаходу (промисловий зразок) та/або ноу-хау стосуються оцінюваних товарів, якщо такий винахід (промисловий зразок) та/або ноу-хау може застосовуватися виключно щодо оцінюваних товарів, тобто якщо відповідний процес, інформація або таємна формула не можуть бути використані ліцензіаром без оцінюваних товарів. Прикладом такої ситуації є ввезення складових частин складного апарату, для складення, запуску та використання якого необхідно отримати права на використання запатентованого винаходу або ноу-хау.

В свою чергу, ст. 159 Правил встановлює специфічні критерії для визначення того, що платежі за торгові марки стосуються оцінюваних товарів. Так, платіж за право використання торгової марки додається до контрактної ціни товару у випадку виконання наступних умов: (а) платіж стосується товару, що перепродається у тому ж стані чи піддається лише незначній обробці після імпорту; (б) торгова марка наноситься на товар до або після імпортування; та (в) покупець не в змозі придбати цей товар у інших поставальників, не пов'язаних з продавцем.

Слід зауважити, що аналогічні критерії застосовуються і у випадку сплати покупцем товарів ліцензійних платежів (роялті) за використання об'єктів авторського права, які носяться на товар, наприклад малюнків. Що ж стосується інших випадків, то роялті, сплачувані за використання об'єктів авторського права, розглядаються як такі, що стосуються оцінюваних товарів, якщо такий об'єкт «невід'ємно втілений» в оцінюваному товарі.

Ліцензійні платежі (роялті) становлять умову продажу товарів

Виходячи з Правил застосування Митного кодексу ЄС та Коментарю № 11 Комітету з питань Митного кодексу ЄС щодо застосування відповідних положень Митного кодексу ЄС, для того щоб визначити, чи становить сплата роялті та ліцензійних платежів умову для продажу товарів, необхідно відповісти на питання, чи продав би продавець відповідний

товар покупцю, якби останній не сплачував ці платежі. Слід відзначити, що відповідно до практики ЄС необов'язково, щоб відповідь на зазначене питання містилася у положеннях договору між покупцем та продавцем товарів, а відповідним індикатором є ступінь контролю, яким володіє ліцензіар відносно продавця оцінюваних товарів.

При цьому на практиці можна виділити два випадки сплати ліцензійних платежів (роялті) покупцем оцінюваних товарів: (1) ліцензійні платежі (роялті) сплачуються на користь продавця оцінюваних товарів або юридичної особи, пов'язаної з продавцем; (2) ліцензійні платежі (роялті) сплачуються на користь юридичної особи, яка жодним чином не пов'язана з продавцем оцінюваних товарів відносинами власності.

У першому випадку, тобто коли ліцензійні платежі (роялті) сплачуються на користь продавця товарів або пов'язаної з продавцем особи, такі платежі вважаються умовою продажу товарів. При цьому згідно з п. 13 Коментарю № 3 Комітету з питань Митного кодексу ЄС щодо врахування роялті та ліцензійних платежів у митній вартості, якщо відповідні відносини відбуваються між членами багатонаціональної корпорації, то виконання цієї умови у більшості випадків презюмується.

Що ж стосується другого випадку, то за загальним правилом роялті та ліцензійні платежі (роялті) визнаються умовою продажу товару, якщо можливість контролю ліцензіара (тобто особи, на чюю користь покупець здійснює виплати) над продавцем оцінюваних товарів виходить за рамки перевірок якості відповідних товарів. Іншими словами, ця умова вважається виконаною, якщо ліцензіар може завадити продавцю продати оцінюваний товар покупцю.

Оскільки у цьому випадку продавець та ліцензіар не пов'язані відносинами власності, то контроль над продавцем може здійснюватися лише на договірній основі. Тобто для визначення ступеню контролю особи, на чюю користь сплачуються ліцензійні платежі (роялті), над продавцем товарів слід проаналізувати положення відповідного договору (якщо договірні відносини мають місце) між цими особами.

При цьому Коментар № 11 Комітету з питань Митного кодексу ЄС встановлює ряд показників, які свідчать про те, що ступінь контролю особи, на чюю користь сплачуються роялті, над продавцем оцінюваних товарів виходить за межі контролю якості. Наведемо деякі з цих показників:

- Ліцензіар обирає виробника оцінюваних товарів, у якого повинен придбавати товари покупець.
- Продавець оцінюваних товарів виробляє ці товари за замовленням ліцензіара відповідно до прямого контракту між цими особами.
- Ліцензіар має повноваження забороняти або дозволяти продавцю продавати товар тій чи іншій особі.
- Ліцензіар має повноваження обмежувати кількість товарів, які може виробити продавець оцінюваних товарів.
- Характеристика товарів та технологія їх виробництва визначаються ліцензіаром.

Таким чином, в ЄС діє розвинена система правил, для визначення того, чи підлягають ліцензійні платежі (роялті) включенню до митної вартості товарів. Водночас в ЄС визнається, що окремі ситуації є нешаблонними, тобто, базуючись на загальних критеріях, неможливо зробити обґрунтований висновок стосовно того, чи мають включатися ліцензійні платежі до митної вартості. Для таких ситуацій у ЄС запроваджено механізм звернень до Комітету з питань Митного кодексу ЄС. Так, імпортер або інша зацікавлена особа можуть звернутися до Комітету за роз'яснення, чи підлягають ліцензійні платежі (роялті) включенню до митної вартості імпортованих товарів у певній ситуації. Комітет, діючи у цій ситуації в якості експертної організації, надає свій висновок, який є вагомим аргументом під час митного оформлення.

Підводячи підсумки проведеного дослідження, можна зробити висновок, що на сьогоднішній день в Україні відсутня достатня методологічна база для визначення того, чи мають ліцензійні платежі (роялті), сплачувані імпортером, включатися до митної вартості імпортованих товарів під час митного оформлення. Зазначена ситуація є підґрунтям для зловживань під час митного оформлення та негативно впливає на інвестиційну привабливість нашої країни. Як показало проведене дослідження європейської практики, зазначену проблему вирішують шляхом затвердження чітких критеріїв та правил на рівні підзаконних нормативно-правових актів, які роз'яснюють загальні принципи, прийняті в СОТ, та закріплені на законодавчому рівні. При цьому критерії, прийняті в ЄС, є достатньо універсальними, тобто ці критерії можна взяти за основу при розробленні відповідних нормативно-правових актів в Україні.

Також значну користь може привнести використання досвіду ЄС у вирішенні спірних ситуацій, тобто запровадження механізму звернень до організації, яка буде виступати в якості експерта при визначенні того, чи мають ліцензійні платежі (роялті) включатися до митної вартості товарів, чи ні. При цьому бажано, щоб така організація не була пов'язана з органами митної служби для забезпечення об'єктивності її висновків.

Література

1. Генеральна угода по тарифам і торгівлі 1994 р.// Українська інвестиційна газета. - 2006, 07 - № 29;
2. Угода про застосування статті VII Генеральної угоди по тарифам і торгівлі 1994 р. //Українська інвестиційна газета. – 2006, 07 - № 29;
3. Митний кодекс України //Відомості Верховної Ради України. – 2002. - № 38-39 (27.09.2002). - ст. 288;
4. Методичні рекомендації із застосування окремих положень Митного кодексу України, що стосуються питань визначення митної вартості товарів, які імпортуються на митну територію України, затверджені Наказом Державної митної служби від 31.01.2007 № 74 // Митна газета. – 2007, 02. - № 4;
5. Council Regulation (EEC) No 2913/92 of 12 October 1992 establishing the Community Customs Code // Official Journal L 302. - 19.10.1992 - p. 1–50.;
6. Commission Regulation (EEC) No 2454/93 of 2 July 1993 laying down provisions for the implementation of Council Regulation (EEC) No 2913/92 establishing the Community Customs Code// Official Journal L 111. - 29.4.1999 - p. 88.;
7. Compendium of Customs Valuation texts of the Customs Code Committee, Customs Valuation Section// Brussels, January 2007 – http://europa.eu.int/comm/taxation_customs/customs/customs_duties/declared_goods/european/index_en.htm;
8. Sherman S., Glashoff H. Customs Valuation: A Commentary on the GATT Customs Valuation Code. – NY Kluwer Law International; 2nd edition. - 1988 – 400 p.