

products at a very low price, for example, 5 dollars per one item. The offshore company, in its turn, sells the product to the EEU resident at a rate of 50 dollars per one item. It means that 45 dollars is kept abroad in a off-shore company. In this case, it is very hard to bring this case to justice, as formally business community acts within legislation.

Our research has lead us to the third scheme that is widely used as a means of competitive fighting. Some economic operators intentionally import products declaring a high customs value in order to create a barrier for other market members. The Overestimated customs value is kept in information base of customs bodies and it is accepted as a normal price. It means that other members of foreign economic activity are required to adjust their product's customs value as it is thought to be underestimated.

It is vital to say that there are some other schemes of getting illegal revenue by means of overestimated customs value. It seems that they will be widely spread in the nearest future because of changes in tariff rates, loopholes in legislation and lack of cooperation between customs authorities and other controlling bodies.

On the one hand, simplification of trade procedures is an indispensable tool in foreign economic activity, but on the other hand it is a way for illegal business to circumvent the law and our customs authorities should be ready for it.

REFERENCES

1. Golovkova, EA, Tsykunov, P.V. Overstatement of customs value is an actual problem of the Customs Union / E.A. Golovkova, P.V. Tsykunov // Belarusian economic journal. - 2010. - No. 3.
2. Kashcheev, V. V. Control of customs value: educational guide / VV Kashcheev, KA Letyushova, IA Smirnova. - St. Petersburg: Trinity Bridge, 2013.
3. Novikov, VE Customs and tariff regulation of foreign economic activity and customs value / VE Novikov, VN Revin, MP Tsvetinsky. - Moscow: Binom, 2012.
4. Pokrovskaya, V. V. Customs and Tariff Regulation of Foreign Economic Activity: a Textbook Method. allowance / VV Pokrovskaya. - St. Petersburg: IC Intermedia, 2014..
5. Nasuta, S.V. Customs payments in the Republic of Belarus: practical. guide : in 3 books. / S.V. Nasuta. - Book 1: Tariff regulation of foreign trade. - Minsk: The agency of Vladimir Grevtsov, 2009.

Шпилевский В. С. Экономические предпосылки завышения таможенной стоимости

Научный руководитель: Ястреб Т. А., ст. преп.

Таможенная стоимость (далее – ТС) является основой для исчисления таможенных платежей, используется для целей таможенной статистики, валютного контроля, применения нетарифных мер. Любой субъект ВЭД заинтересован в экономии средств при осуществлении внешнеторговых операций. Манипулирование ТС может стать одним из источников снижения затрат. Чаще всего в качестве манипуляций

рассматривается ее намеренное занижение. В таком случае субъект ВЭД недоплачивает в бюджет таможенные пошлины и НДС. Однако в последнее время импортеры завышают ТС. Такого рода операции становятся более популярными, так как механизм контроля ТС в большей степени нацелен на ее занижение[2].

Рассмотрим возможный вариант завышения ТС. Покупатель-импортер заключает внешнеторговый контракт с посредником-нерезидентом с учетом намеренного завышения цены товара, по данной внешнеторговой операции осуществляется официальный расчет. Далее посредник заключает свой договор на поставку в адрес отечественного импортера. В данном случае расчеты производятся по реальной стоимости товара, так как посредник-нерезидент маскирует разницу в ценах или выдает ее в качестве своей «законной» прибыли. Такой посредник, как правило, располагает возможностью низкого налогообложения полученных доходов или иного способа перераспределения получаемых доходов в пользу покупателя-импортера. При ввозе товара таможенные органы, как правило, не реагируют на завышенную ТС. Кроме того, импортер может объяснить разницу завышения, как прибыль посредника[1].

В дальнейшем товар перепродается на территории государств-членов Союза с минимальной наценкой или даже с убытком, что позволяет импортеру экономить на уплате налога на прибыль и НДС. В таблице приведен сравнительный анализ завышения и занижения ТС с точки зрения налоговой нагрузки на субъекта хозяйствования. Предположим, что на территорию Союза ввозится товар, ТС которого равна 4 000 руб. Он реализуется на территории Союза по цене 7 000 руб., ввозная таможенная пошлина составляет 5%. Предположим, что ТС занижается на 20% или завышается на 20%. В таблице приведены расчеты и продемонстрировано, как завышение или занижение ТС влияет на общую налоговую нагрузку.

Таблица 1

Показатели	Реальная таможенная стоимость	Занижение таможенной стоимости на 20%	Завышение таможенной стоимости на 20%
Таможенная Стоимость	4 000 рублей	3 200 рублей	4 800 рублей

Таможенная пошлина	$4000 \times 5\% = \mathbf{200 \text{ рублей}}$	$3200 \times 5\% = \mathbf{160 \text{ рублей}}$	$4\,800 \times 5\% = \mathbf{240 \text{ рублей}}$
Ввозной НДС	$4\,200 \times 20\% = \mathbf{840 \text{ рублей}}$	$3\,360 \times 20\% = \mathbf{672 \text{ рублей}}$	$5\,040 \times 20\% = \mathbf{1\,008 \text{ рублей}}$
Зачет НДС	840 рублей	672 рублей	1 008 рублей
Стоимость товара при реализации	7 000 рублей	7 000 рублей	7 000 рублей
НДС по реализации	$7\,000 \times 20\% = 1\,400 \text{ рублей}$	$7\,000 \times 20\% = 1\,400 \text{ рублей}$	$7\,000 \times 20\% = 1\,400 \text{ рублей}$
Налоговая база по доходам	$7\,000 - 4\,000 - 200 - 1\,400 = \mathbf{1\,400 \text{ рублей}}$	$7\,000 - 3\,200 - 160 - 1\,400 = \mathbf{2\,240 \text{ рублей}}$	$7\,000 - 4\,800 - 240 - 1\,400 = \mathbf{560 \text{ рублей}}$
Налог на прибыль	$1\,400 \times 18\% = \mathbf{252 \text{ рубля}}$	$2\,240 \times 18\% = \mathbf{403,2 \text{ рублей}}$	$560 \times 18\% = \mathbf{100,8 \text{ рублей}}$
НДС, подлежащий уплате в бюджет	$1400 - 840 = \mathbf{560 \text{ рублей}}$	$1400 - 672 = \mathbf{728 \text{ рублей}}$	$1400 - 1\,008 = \mathbf{392 \text{ рублей}}$
Общая сумма платежей, подлежащая уплате в бюджет	$200 + 560 + 252 = \mathbf{1\,012 \text{ рублей}}$	$160 + 728 + 403,2 = \mathbf{1\,291,2 \text{ рублей}}$	$240 + 392 + 100,8 = \mathbf{732,8 \text{ рублей}}$

Источник: собственные расчёты автора

Чтобы получить ощутимый доход, нет смысла завышать ТС в несколько раз (как в случае ее занижения): завышение может быть выгодно и при относительно небольшом искажении цены. Для получения дополнительной выгоды достаточно завесить ТС на 15-20%, а это сопоставимо с нормальным рыночным колебанием цен. Более того, снижение ставок Единого таможенного тарифа ЕАЭС (с момента вступления России в ВТО) создает более выгодные условия именно для завышения таможенной стоимости [1].

Завышение ТС является одним из способов незаконного вывоза капитала за границу. Данная схема основана на значительном завышении контрактной стоимости товаров. Ее использование позволяет резидентам переводить в пользу нерезидентов,

зарегистрированных в оффшорных зонах, значительные суммы денежных средств и тем самым выводить часть прибыли из-под налогообложения. Предположим, что субъект хозяйствования, который хочет вывести деньги за рубеж, основывает в одной из европейских стран компанию. Данная компания закупает какой-нибудь товар, например, по 1 евро за штуку. Затем этот же субъект закупает товары у этой оффшорной компании уже за 5 евро. В итоге на счетах контролируемой им компании оседает по 4 евро за каждый товар. Хотя это уже давно известный механизм вывода капитала, нельзя с уверенностью сказать, что у таможенных органов есть эффективные способы борьбы с подобной схемой.

Кроме этого, завышенная ТС может являться одним из способов борьбы с конкурентами на рынке. Субъект хозяйствования может специально организовать поставки нескольких партий товаров с завышенной ТС. Как правило, таможенные органы редко реагируют на намеренное завышение ТС, но при последующих поставках такого же товара либо однородного, или идентичного ему по нормальной цене, базы данных таможенных органов, будут оценивать нормальную ТС как намеренно заниженную, тем самым создавая дополнительные барьеры и трудности для других субъектов.

В настоящее время механизм контроля таможенной стоимости в большей степени направлен на борьбу с занижением таможенной стоимости. Завышая таможенную стоимость, импортер может не нарушать действующее законодательство, что не позволяет таможенным и иным государственным органам вести целенаправленную борьбу с ввозом товаров по завышенной стоимости. При завышении таможенной стоимости субъект намеренно уплачивает большие суммы ввозных пошлин и ввозного НДС, поэтому с точки зрения таможенного права законодательство не нарушено. С учетом специфики завышения таможенной стоимости вопросы ее контроля в настоящее время выходят за рамки сферы деятельности таможенных органов. Необходима консолидация усилий всех заинтересованных государственных органов, которым необходимо обратить самое пристальное внимание на проблему ввоза товаров по завышенной таможенной стоимости, разработать методики оценки масштабов таких нарушений и противодействия им.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Головкова, Е.А., Цыкунов, П.В. Завышение таможенной стоимости - актуальная проблема Таможенного союза / Е.А. Головкова, П.В. Цыкунов // Белорусский экономический журнал. - 2010. - № 3.

2. Кащеев, В. В. Контроль таможенной стоимости: учеб.-метод. пособие / В. В. Кащеев, К. А. Лепюшова, И. А. Смирнова. – Санкт-Петербург: Гроицкий мост, 2013.
3. Новиков, В. Е. Таможенно-тарифное регулирование внешнеэкономической деятельности и таможенная стоимость / В. Е. Новиков, В. Н. Ревин, М. П. Цветинский. – Москва: Бинوم, 2012.
4. Покровская, В. В. Таможенно-тарифное регулирование внешнеэкономической деятельности: учеб.-метод. пособие / В. В. Покровская. – Санкт-Петербург : ИЦ «Интермедия», 2014.
5. Насута, С.В. Таможенные платежи в Республике Беларусь: практ. пособие: в 3 кн. / С.В. Насута. — Кн.1: Тарифное регулирование внешней торговли товарами. — Минск: Агентство Владимира Гревцова, 2009.