Какие документы нужны для подтверждения заявленной стоимости товара

Зачем таможне документы о стоимости

Когда вы ввозите товар, таможня проверяет, насколько заявленная вами цена соответствует реальной. От этого зависит сумма пошлин и налогов, которые нужно уплатить. Если стоимость покажется заниженной, последует запрос на подтверждение — и тут без правильно оформленных бумаг не обойтись.

Процедура определения таможенной стоимости строится на международных принципах, в первую очередь — на контрактной цене. Но сама по себе цена в договоре редко убеждает инспектора. Нужны документы, которые показывают, из чего она сложилась: сколько стоил товар у продавца, сколько ушло на доставку, страховку и прочие сопутствующие расходы. Без полного пакета расчёт таможенной стоимости могут скорректировать в сторону увеличения, и вы заплатите больше, чем планировали.

Ниже — перечень основных документов, которые обычно запрашивают, и короткое пояснение, зачем нужен каждый из них.

1. Инвойс (коммерческий счёт)

Это базовый документ, который выставляет продавец. В нём указаны наименование товара, его количество, цена за единицу и общая сумма сделки. Инвойс — первое, что смотрят на таможне. Если в нём нет чёткого описания товара или указана подозрительно низкая цена, последуют дополнительные вопросы.

Важно, чтобы инвойс совпадал с данными в других документах — упаковочном листе, транспортных накладных. Любое расхождение (например, разное количество мест) даёт повод усомниться в достоверности заявленной стоимости.

2. Контракт (внешнеторговый договор)

Договор купли-продажи фиксирует условия сделки: обязанности сторон, сроки поставки, порядок оплаты. Таможня смотрит, на каких условиях вы купили товар. Если в контракте указано, что продавец оплачивает доставку до границы, то транспортные расходы уже включены в цену — и их не нужно добавлять отдельно. Если доставку оплачиваете вы, эти расходы должны быть учтены в налоговой базе.

Кроме того, контракт помогает определить метод оценки. Например, при поставке между взаимозависимыми лицами (дочка и материнская компания) таможня может заподозрить занижение стоимости и потребовать более детальное обоснование.

3. Транспортные документы (CMR, коносамент, авианакладная)

Эти бумаги подтверждают факт перевозки и её стоимость. Для расчёта таможенной стоимости важно знать, сколько вы заплатили за доставку товара до границы Таможенного союза. Если в контракте не указано иное, транспортные расходы включаются в таможенную стоимость.

В накладной обычно есть отметки о весе, количестве мест и маршруте. Сверьте эти данные с инвойсом — они должны совпадать. Расхождение хотя бы по одному пункту вызовет вопросы.

4. Страховой полис (если товар застрахован)

Страхование груза — не обязательное условие, но если вы его оформили, стоимость страховки тоже относится к таможенной стоимости. Документ подтверждает, что вы понесли эти расходы. Без него инспектор может не принять ваши расчёты.

Обратите внимание: если страхование включено в счёт продавца, отдельный полис может не потребоваться — достаточно ссылки в инвойсе. Но лучше иметь подтверждение на случай проверки.

5. Документы о дополнительных расходах

Помимо цены товара и доставки, в таможенную стоимость включаются лицензионные платежи, комиссионные, стоимость упаковки, расходы на погрузку и разгрузку, если они не вошли в транспортную накладную. Любой платёж, который вы сделали продавцу или третьему лицу в связи с ввозом товара, должен быть подкреплён документом: счётом, квитанцией, актом выполненных работ.

Если какой-то расход не подтверждён, таможня может включить его в стоимость расчётным методом — и эта цифра почти всегда выше реальной.

Как систематизировать документы

Чтобы избежать задержек и лишних вопросов, готовьте пакет заранее. Вот минимальный набор, который стоит иметь под рукой:

- Инвойс и контракт — основа любой сделки.

- Транспортная накладная — подтверждает маршрут и стоимость перевозки.
- Страховой полис — если груз застрахован.
- Документы о дополнительных расходах — комиссии, лицензии, упаковка.
- Платёжные документы — выписки из банка, подтверждающие оплату.

Собранные вместе, они позволяют составить полную картину: сколько товар стоил на самом деле и какие расходы понесены при его ввозе. Именно на основе этих данных проводится расчёт таможенной стоимости.

Что делать, если документов не хватает

Бывает, что часть бумаг утеряна или продавец не может их предоставить. В такой ситуации таможня может применить корректировку стоимости — то есть установить свою оценку, часто основанную на данных о похожих товарах. Это ведёт к увеличению пошлин и, как следствие, к дополнительным затратам.

Чтобы избежать такого сценария, заранее согласуйте с продавцом полный перечень документов, которые он обязан передать. Особенно это важно при работе с новым контрагентом или при ввозе товаров, для которых оценка товаров при ввозе неочевидна — например, уникального оборудования или продукции с длинным циклом производства.

Если же документы всё-таки отсутствуют, попробуйте восстановить их через банк (платёжные поручения) или через транспортную компанию (дубликаты накладных). Чем больше подтверждений вы представите, тем меньше вероятность, что таможня пересчитает стоимость в большую сторону.

Особенности при проверке

Инспектор вправе запросить любые бумаги, которые, по его мнению, имеют отношение к стоимости. Это может быть переписка с продавцом, прайс-листы, каталоги, экспортные декларации страны отправления. Не стоит расценивать такой запрос как недоверие — это стандартная процедура, направленная на то, чтобы убедиться в достоверности заявленной цены.

Главное — не пытайтесь скрыть или исказить данные. Если обнаружится расхождение, таможня может применить меры вплоть до начисления штрафов. Честный подход и заранее подготовленный пакет документов — лучший способ пройти контроль без потерь времени и денег.

Помните: чем точнее и полнее вы подтвердите контрактную цену и связанные расходы, тем меньше вероятность, что таможня вмешается в расчёт таможенной стоимости. А значит, вы сможете заранее спланировать свои платежи и избежать неожиданных корректировок.