

Wartość celna - wprowadzenie

Informacje wprowadzające dotyczące wartości celnej m.in. przepisy, metody ustalania wartości celnej i inne

Wartość celna to wartość towaru wraz z wszelkimi kosztami dodatkowymi. Jest ona podstawą do wyliczania należności celnych i podatkowych przy przywozie towarów spoza UE. Wartość celna jest stosowana do celów wspólnej taryfy celnej oraz środków pozataryfowych ustanowionych w przepisach unijnych.

Na obszarze UE obowiązuje wspólna dla wszystkich państw członkowskich taryfa celna, która w większości zawiera stawki wyrażone procentowo w stosunku do wartości celnej towarów. W związku z tym, prawidłowe ustalenie wartości celnej jest bardzo ważne, ponieważ ma bezpośredni wpływ na określenie należności przywozowych większości towarów importowanych do UE.

Informacje podstawowe

Wartość celna jest stosowana do celów wspólnej taryfy celnej oraz środków pozataryfowych ustanowionych w przepisach unijnych regulujących określone dziedziny wymiany towarowej.

Na obszarze Unii Europejskiej obowiązuje wspólna dla wszystkich państw członkowskich taryfa celna, która w większości zawiera stawki wyrażone procentowo w stosunku do wartości celnej towarów (stawki ad valorem). W związku z tym, prawidłowe ustalenie wartości celnej jest bardzo istotne, ponieważ ma bezpośredni wpływ na określenie należności przywozowych większości towarów importowanych do UE.

Przepisy dotyczące wartości celnej zawarte są w:

1. art. 36 lit. b), art. 53 ust. 1 lit. a), art. 54, art. 69-76 rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 952/2013 z dnia 9 października 2013 r. ustanawiającego unijny kodeks celny (wersja przekształcona) (Dz.U. UE L 269 z 10.10.2013 r.),
2. art. 1 pkt 20; art. 71 oraz załącznikach A, B rozporządzenia delegowanego Komisji (UE) 2015/2446 z dnia 28 lipca 2015 r. uzupełniającego rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 952/2013 w odniesieniu do szczegółowych zasad dotyczących niektórych przepisów unijnego kodeksu celnego (Dz.U. UE L 343 z 29.12.2015 r.),
3. art. 1 ust. 2) pkt 4, 8, 14, art. 127-146 oraz załącznikach 23-01, 23-02 rozporządzenia wykonawczego Komisji (UE) 2015/2447 z dnia 24 listopada 2015 r. ustanawiającego szczegółowe zasady wykonania niektórych przepisów rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 952/2013 ustanawiającego unijny kodeks celny (Dz.U. UE L 343 z 29.12.2015 r.),
4. art. 6 rozporządzenia delegowanego Komisji (UE) 2016/341 z dnia 17 grudnia 2015 r. uzupełniającego rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 952/2013 w odniesieniu do przepisów przejściowych dotyczących niektórych przepisów unijnego kodeksu celnego w okresie, gdy nie działają jeszcze odpowiednie systemy teleinformatyczne, i zmieniającego rozporządzenie delegowane Komisji (UE) 2015/2446 (Dz.U. UE L 69 z 15.03.2016 r.).

Metody ustalania wartości celnej

Powyższe przepisy przewidują stosowanie sześciu metod ustalania wartości celnej:

1. metoda wartości transakcyjnej,
2. metoda wartości transakcyjnej towarów identycznych,
3. metoda wartości transakcyjnej towarów podobnych,
4. metoda dedukcyjna,
5. metoda wartości kalkulowanej,
6. metoda ostatniej szansy.

Metoda wartości transakcyjnej jest podstawową metodą ustalania wartości celnej. Pozostałe to metody zastępcze. Wszystkie metody powinny być stosowane w kolejności, tzn. następną w kolejności metodę można zastosować dopiero w przypadku braku możliwości zastosowania metody poprzedniej.

Metoda wartości transakcyjnej

Zgodnie z art. 70 ust. 1 i 3 UKC zasadniczą podstawą wartości celnej towarów jest wartość transakcyjna, tj. cena faktycznie zapłacona lub należna za towary, gdy zostały one sprzedane w celu wywozu na obszar celny Unii, w razie potrzeby skorygowana, pod warunkiem, że:

1. dysponowanie towarami lub użytkowanie towarów przez kupującego nie podlega ograniczeniom innym niż:
 - a. ograniczenia nakładane lub wymagane przez prawo lub przez organy publiczne w Unii;
 - b. ograniczenia dotyczące obszaru geograficznego, na którym towary mogą zostać odsprzedane;
 - c. ograniczenia, które nie mają istotnego wpływu na wartość celną towarów;
2. sprzedaż lub cena nie są uzależnione od warunków lub świadczeń, których wartość - w odniesieniu do towarów, których wartość celna jest ustalana - jest niemożliwa do ustalenia;
3. żadna część dochodu z ewentualnej późniejszej odsprzedaży towarów, dysponowania nimi lub ich użytkowania przez kupującego nie przypada bezpośrednio lub pośrednio sprzedającemu, chyba że może zostać dokonana odpowiednia korekta;
4. kupujący i sprzedający nie są ze sobą powiązani lub powiązanie między nimi nie miało wpływu na cenę.

W przypadku powiązania stron wartość transakcyjna może być zaakceptowana na zasadach określonych w art. 134 rozporządzenia wykonawczego do UKC.

Osoby powiązane zostały zdefiniowane w art. 127 rozporządzenia wykonawczego do UKC.

Wartość transakcyjna towarów sprowadzanych na obszar Wspólnoty jest wynikiem zasady swobodnego zawierania umów handlowych, a jej podstawą, w konkretnym przypadku jest wynegocjonowana między stronami umowy cena sprzedaży. W przypadku braku transakcji sprzedaży, brak jest możliwości zastosowania metody wartości transakcyjnej.

Cena faktycznie zapłacona lub należna to całkowita płatność, która została lub ma zostać dokonana przez kupującego sprzedającemu lub przez kupującego stronie trzeciej na korzyść sprzedającego za przywożone towary i obejmująca wszystkie płatności, które zostały lub mają zostać dokonane jako warunek sprzedaży przywożonych towarów.

Cena faktycznie zapłacona lub należna w rozumieniu art. 70 ust. 1 i 2 UKC obejmuje wszystkie płatności, które zostały lub mają zostać dokonane jako warunek sprzedaży przywożonych towarów przez kupującego na rzecz którejkolwiek z następujących osób:

- sprzedającego,
- osoby trzeciej na korzyść sprzedającego,
- osoby trzeciej powiązanej ze sprzedającym,
- osoby trzeciej, gdy płatność na rzecz tej osoby jest dokonywana w celu spełnienia zobowiązania sprzedającego.

Płatności można dokonywać w formie akredytyw lub zbywalnych instrumentów płatniczych, bezpośrednio lub pośrednio.

Jak wynika z art. 71 przy ustalaniu wartości celnej metoda wartości transakcyjnej do ceny faktycznie zapłaconej lub należnej za przywożone towary dodaje się:

1. następujące koszty w wysokości, w jakiej są ponoszone przez kupującego, lecz nie ujęte w cenie faktycznie zapłaconej lub należnej za towary:
 - a. prowizje i koszty pośrednictwa, z wyjątkiem prowizji od zakupu;
 - b. koszt pojemników, jeżeli na potrzeby celne są one traktowane jako stanowiące całość z danymi towarami; oraz
 - c. koszt pakowania obejmujący zarówno robociznę, jak i materiały;
2. określoną w odpowiedniej proporcji wartość wymienionych poniżej towarów i usług, dostarczonych bezpośrednio lub pośrednio przez kupującego, bezpłatnie lub po obniżonej cenie, do użytku związanego z produkcją i sprzedażą przywożonych towarów w celu wywozu, w zakresie, w jakim taka wartość nie jest wliczona w cenę faktycznie zapłaconą lub należną:
 - a. materiały, komponenty, części i podobne elementy, które stanowią część składową lub przynależność przywożonych towarów;
 - b. narzędzia, matryce, formy i podobne elementy użyte przy produkcji przywożonych towarów;
 - c. materiały zużyte przy produkcji przywożonych towarów; oraz
 - d. prace inżynieryjne, badawcze, artystyczne i projektowe oraz plany i szkice, wykonywane poza Unią i niezbędne do produkcji przywożonych towarów;
3. dotyczące wycenianych towarów honoraria, tantiemy autorskie i opłaty licencyjne, które kupujący musi opłacić bezpośrednio lub pośrednio, jako warunek sprzedaży wycenianych towarów, w zakresie w jakim takie honoraria, tantiemy autorskie i opłaty licencyjne nie są wliczone w cenę faktycznie zapłaconą lub należną;
4. wartość jakiegokolwiek części dochodu z dalszej odsprzedaży przywożonych towarów, dysponowania nimi lub ich użytkowania, która przypada bezpośrednio lub pośrednio sprzedającemu; oraz
5. następujące koszty, aż do miejsca wprowadzenia towarów na obszar celny Unii:
 - a. koszty transportu i ubezpieczenia przywożonych towarów; oraz
 - b. opłaty załadunkowe i manipulacyjne związane z transportem przywożonych towarów.

Jednocześnie UKC w art. 72 przewiduje katalog kosztów, których nie wlicza się do wartości celnej, o ile można je wyodrębnić z ceny faktycznie zapłaconej lub należnej. Są to:

1. koszty transportu przywożonych towarów po ich wprowadzeniu na obszar celny Unii;
2. koszty związane z pracami budowlanymi, instalacyjnymi, montażowymi, obsługą lub pomocą techniczną, wykonywanymi po wprowadzeniu na obszar celny Unii przywożonych towarów, takich, jak: zakłady przemysłowe, maszyny lub wyposażenie;
3. odsetki wynikające z umowy o finansowaniu zawartej przez kupującego i odnoszącej się do zakupu przywożonych towarów, niezależnie od tego, czy finansowanie zapewnione jest przez sprzedającego czy też przez inną osobę, jeżeli umowa o finansowaniu została zawarta w formie pisemnej, a w razie konieczności kupujący jest w stanie udowodnić, że spełnione zostały następujące warunki:
 - a. takie towary zostały rzeczywiście sprzedane po cenie zadeklarowanej jako faktycznie zapłacona lub należna;
 - b. żądane oprocentowanie nie przekracza normalnie stosowanego oprocentowania dla tego typu transakcji dokonywanych w danym kraju w czasie, w którym zapewniono finansowanie;
4. opłaty za prawo do kopiowania przywiezionych towarów w Unii;
5. prowizje od zakupu;
6. należności celne przywozowe lub inne opłaty należne w Unii z tytułu przywozu lub sprzedaży towarów;

Podstawowym dokumentem handlowym służącym ustaleniu wartości transakcyjnej towaru jest faktura. To samo odnosi się do elementów doliczanych bądź odliczanych w celu ustalenia wartości celnej (np. faktura za transport, usługę montażu itp.).

W przypadku braku faktury importer ma obowiązek dostarczyć dokumenty, które mogą być rozpatrywane jako równoważne fakturze (np. rachunek, umowa kupna-sprzedaży). Należy mieć na uwadze, że w każdym przypadku musi to być dokument, stanowiący podstawę do dokonania rozliczenia (zapłaty) pomiędzy kupującym i sprzedającym. Nie może to być np. faktura proforma czy prowizoryczna, czyli dokument, który - w przeciwieństwie do faktury handlowej - nie jest dokumentem księgowym, ale pełni jedynie funkcję informacyjną.

Metoda wartości transakcyjnej towarów identycznych

Jeżeli wartość celna nie może zostać ustalona na podstawie wartości transakcyjnej ustala się ją w oparciu o metodę wartości transakcyjnej towarów identycznych. Metoda wartości transakcyjnej towarów identycznych polega na ustaleniu wartości celnej w oparciu o wartość transakcyjną identycznych towarów sprzedanych w celu wywozu do Unii i wywiezionych w tym samym lub zbliżonym czasie co towary, dla których ustalana jest wartość celna.

Towary są uznawane za identyczne w przypadku, gdy zostały wytworzone w tym samym kraju co towary podlegające wycenie oraz są takimi samymi pod każdym względem, włączając w to:

- cechy fizyczne,
- jakość,
- renomę jaką posiadają.

Metoda wartości transakcyjnej towarów podobnych

Jeżeli wartość celna nie może zostać ustalona na podstawie wartości transakcyjnej i wartości transakcyjnej towarów identycznych ustala się ją w oparciu o metodę wartości transakcyjnej towarów podobnych. Metoda wartości transakcyjnej towarów podobnych polega na ustaleniu wartości celnej w oparciu o wartość transakcyjną towarów podobnych, sprzedanych w celu wywozu do Unii i wywiezionych w tym samym lub zbliżonym czasie co towary, dla których ustalana jest wartość celna. Za podobne uznawane są towary, które zostały wytworzone w tym samym kraju co towary podlegające wycenieniu oraz, nie będąc podobnymi pod każdym względem, posiadają podobne cechy i skład materiałowy, co pozwala im pełnić te same funkcje i być towarami handlowo wymiennymi. Przy ustalaniu podobieństwa towarów należy brać pod uwagę:

- jakość,
- znak handlowy,
- opinię o towarach.

Metoda dedukcyjna

Jeżeli wartość celna nie może być ustalona na podstawie wyżej przedstawionych metod, tzn. metody wartości transakcyjnej oraz metod wartości transakcyjnej towarów identycznych i podobnych ustala się ją w oparciu o metodę dedukcyjną. Metoda ta polega na obliczeniu wartości opartej na cenie jednostkowej, po jakiej towary przywożone lub towary identyczne bądź podobne sprzedawane są w Unii, w największych zbiorczych ilościach, osobom nie powiązanym ze sprzedającymi. Od tak ustalonej ceny jednostkowej należy odjąć:

- marże, zazwyczaj płacone lub uzgodnione do zapłacenia bądź też narzuty jakie są zazwyczaj stosowane, obejmujące zyski i wydatki (włączając koszty bezpośrednie i pośrednie obrotu danymi towarami) związane ze sprzedażą we Wspólnocie przywożonych towarów tego samego gatunku i rodzaju,
- koszty transportu i ubezpieczenia oraz związane z nimi koszty ponoszone w Unii,
- należności przywozowe i inne opłaty należne w Unii z tytułu przywozu lub sprzedaży towarów.

Towary identyczne, podobne i strony powiązane, o których mowa w metodzie dedukcyjnej należy rozumieć tak, jak to zaprezentowano przy omawianiu poprzednich metod ustalania wartości celnej.

Metoda wartości kalkulowanej

Jeżeli wartość celna nie może być ustalona na podstawie wcześniej przedstawionych metod, tzn. metody wartości transakcyjnej, metod wartości transakcyjnej towarów identycznych i podobnych czy też metody dedukcyjnej należy ją ustalić w oparciu o metodę wartości kalkulowanej. Wartość celna ustalana metodą wartości kalkulowanej jest równa sumie:

- kosztów lub wartości materiałów i produkcji bądź innych procesów zastosowanych przy wytworzeniu przywożonych towarów;

- kwoty zysku i kosztów ogólnych równych kwocie zwyczajowo wliczanej w cenę sprzedaży towarów tego samego gatunku lub rodzaju co towary dla których ustalana jest wartość celna, wytworzonych przez producentów w kraju eksportu, w celu wywozu do Unii;
- kosztów transportu i ubezpieczenia przywożonych towarów oraz opłat załadunkowych i manipulacyjnych związanych z transportem przywożonych towarów do miejsca wprowadzenia na obszar celny Unii.

Metoda „ostatniej szansy”

Jest to metoda stosowana w przypadku, gdy nie można zastosować poprzednich metod ustalania wartości celnej. Metoda ostatniej szansy nie przewiduje konkretnego sposobu ustalania wartości celnej towaru, natomiast wymaga, aby ta wartość była ustalona na podstawie danych dostępnych we Wspólnocie, z zastosowaniem odpowiednich środków zgodnych z zasadami i ogólnymi przepisami:

- Porozumienia w sprawie stosowania artykułu VII Układu Ogólnego w sprawie Taryf Celnych i Handlu;
- artykułu VII Układu Ogólnego w sprawie Taryf Celnych i Handlu;
- przepisów rozdziału 3 Tytułu II UKC - Wartość celna towarów.

Wartość celna ustalana na podstawie tej metody nie może być przyjęta na podstawie:

- ceny sprzedaży na obszarze Unii towarów wytworzonych na tym obszarze;
- systemu, polegającego na przyjmowaniu dla potrzeb celnych wyższej z dwóch alternatywnych wartości;
- ceny towarów na rynku wewnętrznym kraju wywozu;
- kosztów produkcji, innych niż wartość kalkulowana, która została ustalona dla identycznych lub podobnych towarów na podstawie art. 74 ust. 2 lit. d) UKC;
- cen w wywozie do kraju trzeciego;
- minimalnych wartości celnych
- arbitralnych lub fikcyjnych wartości.

Wartość celna ustalona powyższą metodą powinna być w możliwie największym stopniu oparta na pozostałych metodach ustalania wartości celnej, które powinny być stosowane z "rozsądną elastycznością".