

Kompendium tekstów dotyczących ustalania wartości celnej

Wersja z 2022 roku

Wprowadzenie:

Kompendium przepisów prawa i towarzyszących im tekstów związanych ze stosowaniem legislacji związanej z określaniem wartości celnej zostało po raz ostatni opublikowane w wersji skonsolidowanej w 2021 roku. Od tego czasu nastąpił szereg zmian, tj. przyjęto dodatkowe wyroki oraz komentarze.

Dokument zawiera zaktualizowaną i poprawioną wersję Kompendium tekstów dotyczących ustalania wartości celnej w zakresie instrumentów przyjętych przez Komitet Kodeksu Celnego i Grupę Ekspertów Celnych (sekcję ds. Wartości Celnej).

Niniejsze Kompendium zostało przygotowane przede wszystkim dla administracji państw członkowskich, jednak należy je udostępniać wszystkim zainteresowanym stronom.

Instrumenty stanowią wynik prac Komitetu Kodeksu Celnego i Grupy Ekspertów Celnych. (komentarze, wnioski i pozostałe środki zawarte w niniejszym Kompendium). W komentarzach zawarto wytyczne jak stosować konkretne przepisy prawne. Wnioski stanowią wynik badania konkretnych przypadków praktycznych. Odzwierciedlają stanowisko Komitetu i Grupy Ekspertów Celnych (sekcji ds. Wartości Celnej) i wspierają jednolitą wykładnię oraz stosowanie właściwych przepisów. Niemniej jednak, podmiotom gospodarczym, zaleca się, aby w przypadku konkretnych decyzji dotyczących indywidualnych spraw, konsultowały się z właściwymi krajowymi administracjami celnymi.

Do Kompendium załączono także streszczenie orzeczeń Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej.

W celu zapewnienia kompletności zbioru, dodano także sekcję zawierającą instrumenty przyjęte przez Techniczny Komitet Ustalania Wartości Celnej Światowej Organizacji Celnej.

Autentyczne teksty rozporządzeń i dyrektyw znajdują się w Dzienniku Urzędowym UE. W przypadku orzeczeń Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej, oryginalne teksty orzeczeń znaleźć można w sprawozdaniach dotyczących spraw rozpatrywanych przez ten organ.

SPIS TREŚCI

SEKCJA A: AKTY PRAWNE UE DOTYCZĄCE WARTOŚCI CELNEJ (ODNIESIENIA).....	6
PAKIET UKC.....	7
INNE PRZEPISY, KTÓRE DOTYCZĄ USTALANIA WARTOŚCI CELNEJ.....	8
INNE PRZEPISY PRAWA UE ZWIĄZANE Z USTALANIEM WARTOŚCI CELNEJ.....	9
SEKCJA B: UWAGI INTERPRETACYJNE DOTYCZĄCE USTALANIA WARTOŚCI CELNEJ (POROZUMIENIE W SPRAWIE USTALANIA WARTOŚCI CELNEJ WTO).....	10
METODA WARTOŚCI TRANSAKCYJNEJ.....	11
METODY WARTOŚCI TRANSAKCYJNEJ TOWARÓW IDENTYCZNYCH I PODOBNYCH.....	15
METODA DEDUKCYJNA (CENY JEDNOSTKOWEJ).....	16
METODA WARTOŚCI KALKULOWANEJ.....	19
METODA OSTATNIEJ SZANSY.....	21
SEKCJA C: KOMENTARZE KOMITETU KODEKSU CELNEGO I GRUPY EKSPERTÓW CELNYCH (SEKCJA DO SPRAW WARTOŚCI CELNEJ).....	22
KOMENTARZ NR 1: STOSOWANIE ARTYKUŁU 71 UST. 1 LIT. B) UKC DOTYCZĄCEGO WYCENY TOWARÓW DLA POTRZEB CELNYCH.....	23
KOMENTARZ NR 2: STOSOWANIE ARTYKUŁU 132 UKC RW.....	25
KOMENTARZ NR 3: WPŁYW TANTIEM AUTORSKICH ORAZ OPŁAT LICENCYJNYCH NA WARTOŚĆ CELNĄ.....	30
KOMENTARZ NR 4: KURSY WYMIANY WALUT W ODNIESIENIU DO USTALANIA WARTOŚCI CELNEJ.....	33
KOMENTARZ NR 5: OCENA ELEMENTÓW, KTÓRE NALEŻY UWZGLĘDNIĆ LUB WYŁĄCZYĆ PODCZAS USTALANIA WARTOŚCI CELNEJ IMPORTOWANYCH TOWARÓW.....	34
KOMENTARZ NR 6: DOKUMENTY ORAZ INFORMACJE, KTÓRYCH ORGANY CELNE MOGĄ WYMAGAĆ W CHARAKTERZE DOWODÓW DLA USTALANIA WARTOŚCI CELNEJ.....	37
KOMENTARZ NR 7: UCHYLONY.....	42
KOMENTARZ NR 8: TRAKTOWANIE RABATÓW NA PODSTAWIE PRZEPISU ARTYKUŁU 70 UKC I ARTYKUŁU 130 UKC RW.....	43
KOMENTARZ NR 9: PODZIAŁ KOSZTÓW TRANSPORTU LOTNICZEGO (ZGODNIE Z ZAŁĄCZNIKIEM 23-01 UKC RW).....	46
KOMENTARZ NR 10: USTALANIE WARTOŚCI CELNEJ BEZPŁATNYCH TOWARÓW TOWARZYSZĄCYCH TOWAROM PRZEKAZYWANYM ODPLATNIE.....	48
KOMENTARZ NR 11: UCHYLONY.....	50
KOMENTARZ NR 12: TRAKTOWANIE KOSZTÓW TRANSPORTU (LOTNICZEGO I MORSKIEGO).....	51
KOMENTARZ NR 13: WYTYCZNE DO ART. 128 I 136 UKC RW.....	53
KOMENTARZ NR 14: WARTOŚĆ CELNA TROFEÓW MYŚLIWSKICH.....	78
KOMENTARZ NR 15: USTALANIE WARTOŚCI CELNEJ ODPADÓW.....	82
KOMENTARZ NR 16: OPŁATY LICENCYJNE I HONORARIA - PROCEDURA USZLACHTNIANIA BIERNEGO.....	88
KOMENTARZ NR 17: PODZIAŁ OPŁAT LICENCYJNYCH NA PODSTAWIE ART. 136 UST. 3 UKC RW.....	92
KOMENTARZ NR 18: USTALENIE WARTOŚCI CELNEJ MATERIAŁU SIEWNEGO. USTALENIE WARTOŚCI POMOCY NA PODSTAWIE ART. 71 UST. 1 LIT. B) PKT (I) UKC.....	98
SEKCJA D: WNIOSEKI KOMITETU KODEKSU CELNEGO I GRUPY EKSPERTÓW CELNYCH (SEKCJA DO SPRAW WARTOŚCI CELNEJ).....	103
WNIOSEK NR 1: UCHYLONY.....	104
WNIOSEK NR 2: UCHYLONY.....	105
WNIOSEK NR 3: PRACE INŻYNIERYJNE, BADAWCZE, ARTYSTYCZNE I PROJEKTOWE PODJĘTE W UNIL.....	106
WNIOSEK NR 4: OPŁATY ZA PRACE PODEJMOWANE PO DOKONANIU IMPORTU.....	107
WNIOSEK NR 5: IMPORT ZA POŚREDNICTWEM ODDZIAŁÓW.....	108
WNIOSEK NR 6: PODZIAŁ KOSZTÓW TRANSPORTU TOWARÓW PRZEWOŻONYCH KOLEJĄ.....	109
WNIOSEK NR 7: KOSZTY TRANSPORTU LOTNICZEGO ZWIĄZANEGO Z PRZYWOZEM O CHARAKTERZE NIEHANDLOWYM.....	110
WNIOSEK NR 8: KOSZTY INKASA FRACHTU POWIETRZNEGO.....	111
WNIOSEK NR 9: PODZIAŁ KOSZTÓW TRANSPORTOWYCH.....	112
WNIOSEK NR 10: UCHYLONY.....	113
WNIOSEK NR 11: ZAKUP KONTYNGENTÓW EKSPORTOWYCH - PRODUKTY TEKSTYLNE.....	114
WNIOSEK NR 12: WARTOŚĆ CELNA PRÓBEK PRZEWOŻONYCH DROGĄ LOTNICZĄ.....	115

WNIOSEK NR 13: KOSZTY NARZĘDZI	116
WNIOSEK NR 14: IMPORT ZA POŚREDNICTWEM AGENTÓW KONTRAKTOWYCH	117
WNIOSEK NR 15: OPŁATY KONTYNGENTOWE ŻĄDANE W ZWIĄZKU ZE ŚWIADECTWAMI AUTENTYCZNOŚCI ..	118
WNIOSEK NR 16: WYCENA METODĄ DEDUKCYJNĄ TOWARÓW SPRZEDAWANYCH ZA POŚREDNICTWEM FILII	119
WNIOSEK NR 17: PIERWSZEŃSTWO W RAMACH METODY DEDUKCYJNEJ.....	120
WNIOSEK NR 18: OPŁATY POSTOJOWE	121
WNIOSEK NR 19: UCHYLONY	122
WNIOSEK NR 20: UCHYLONY	123
WNIOSEK NR 21: OPŁATY ZA TESTOWANIE.....	124
WNIOSEK NR 22: UCHYLONY	125
WNIOSEK NR 23: UCHYLONY	126
WNIOSEK NR 24: UCHYLONY	127
WNIOSEK 25: UCHYLONY.....	128
WNIOSEK NR 26: OPROGRAMOWANIE I TECHNOLOGIE POKREWNE: TRAKTOWANIE W RAMACH PRZEPISÓW ART. 71 UST. 1 LIT. B) UKC	129
WNIOSEK NR 27: USTALANIE WARTOŚCI CELNEJ W ZWIĄZKU Z KOSZTAMI PRZYWOZOWYCH DEKLARACJI SKRÓCONYCH	131
WNIOSEK NR 28: NAKŁADY PRODUKCYJNE W ROZUMIENIU ART. 71 UST. 1 LIT. B) PKT (II) I (IV) UKC	133
WNIOSEK NR 29: PRZELICZANIE WALUT. CENA ZAFAKTUROWANA W WALUTACH OBCYCH Z WCZEŚNIEJ USTALONYM KURSEM WYMIANY	137
WNIOSEK NR 30: STOSOWANIE ART. 71 UST. 1 LIT. B) I ART. 71 UST. 1 LIT. C) UKC	139
WNIOSEK NR 31: OKREŚLANIE WARTOŚCI ŚWIEŻYCH OWOCÓW I WARZYW – SPRZEDAŻE KONSYGNACYJNE.	146
WNIOSEK NR 32: TRAKTOWANIE KOSZTÓW TRANSPORTU W SZCZEGÓLNYCH PRZYPADKACH (OCENA TZW. „UKRYTYCH ZACHĘT W POSTACI PREMII?”).....	152
WNIOSEK NR 33: TRAKTOWANIE KOSZTÓW WAŻENIA KONTENERÓW Z PUNKTU WIDZENIA USTALANIA WARTOŚCI CELNEJ	155
WNIOSEK NR 34: TRAKTOWANIE KOSZTÓW SKŁADOWANIA	157
WNIOSEK NR 35: TOWARY ZAKUPIONE NA AUKCJACH INTERNETOWYCH (AUKCJACH GROSZOWYCH)	159
WNIOSEK NR 36: OPŁATA ZA EMISJĘ Z TYTUŁU PRZEKROCZENIA EMISJI CO2	161
WNIOSEK NR 37: TRAKTOWANIE PŁATNOŚCI ZA URUCHOMIENIE DODATKOWEJ FUNKCJI OPROGRAMOWANIA TOWARÓW PO DOPUSZCZENIU DO SWOBODNEGO OBROTU	164

SEKCJA E: ORZECZENIA TRYBUNAŁU SPRAWIEDLIWOŚCI UNII EUROPEJSKIEJ 167

SPRAWA 7/83 - OSPIG TEXTILGESELLSCHAFT KG W. AHLERS PRZECIWKO HAUPTZOLLAMT BREMEN - OST.	168
SPRAWA 290/84 - HAUPTZOLLAMT SCHWEINFURT PRZECIWKO MAINFRUCHT OBSTVERWERTUNG GMBH ...	169
SPRAWA 65/85 - HAUPTZOLLAMT HAMBURG - ERIKUS PRZECIWKO VAN HOUTEN INTERNATIONAL GMBH.	171
SPRAWA C - 183/85 - HAUPTZOLLAMT ITZHOE PRZECIWKO H.J. REPENNING GMBH.....	172
SPRAWA 357/87 - FIRMA ALBERT SCHMID PRZECIWKO HAUPTZOLLAMT STUTTGARD - WEST	173
SPRAWA C - 219/88 - MALT GMBH PRZECIWKO HAUPTZOLLAMT DÜSSELDORF	174
SPRAWA C - 11/89 - UNIFERT HANDELS GMBH, WARENDORF PRZECIWKO HAUPTZOLLAMT MÜNSTER	176
SPRAWA C - 17/89 - HAUPTZOLLAMT FRANKFURT AM MAIN - OST PRZECIWKO DEUTSCHE OLIVETTI GMBH	178
SPRAWA C - 79/89- BROWN BOVERI & CIE AG PRZECIWKO HAUPTZOLLAMT MANNHEIM.....	179
SPRAWA C - 116/89- BAY WA AG PRZECIWKO HAUPTZOLLAMT WEIDEN.....	180
SPRAWA C - 299/90- HAUPTZOLLAMT KARLSRUHE PRZECIWKO GEBR. HEPP. GMBH & Co KG	181
SPRAWA C - 16/91 - WACKER WERKE GMBH & Co. KG PRZECIWKO HAUPTZOLLAMT MÜNCHEN – WEST.....	182
SPRAWA C - 21/91 - FIRMA WÜNSCHE HANDELSGESELLSCHAFT INTERNATIONAL (GMBH & Co) PRZECIWKO HAUPTZOLLAMT HAMBURG - JONAS	184
SPRAWA C - 59/92 - HAUPTZOLLAMT HAMBURG - ST. ANNEN PRZECIWKO EBBE SÖNNICHSSEN GMBH	185
SPRAWA C - 29/93 -KG FIRMY OSPIG TEXTIL - GESELLSCHAFT W. AHLERS GMBH & Co PRZECIWKO HAUPTZOLLAMT BREMEN - FREIHAFEN	186
SPRAWA C - 340 / 93 - KLAUS THIERSCHMIDT GMBH PRZECIWKO HAUPTZOLLAMT ESSEN	187
SPRAWA C-93/96 – INDÚSTRIA E COMÉRCIO TÊXTIL S.A. (ICT) PRZECIWKO FAZENDA PÚBLICA	188
SPRAWA C-142/96 – HAUPTZOLLAMT MÜNCHEN (GŁÓWNY URZĄD CEL W MONACHIUM) PRZECIWKO WACKER WERKE GMBH & Co. KG	189
SPRAWA C-15/99 – HANS SOMMER GMBH & Co. KG PRZECIWKO HAUPTZOLLAMT BREMEN	190
SPRAWA C-379/00 – OVERLAND FOOTWEAR LTD PRZECIWKO COMMISSIONERS OF CUSTOMS & EXCISE.	192

SPRAWA C-422/00 – CAPESPAN INTERNATIONAL PLC (S.A.) PRZECIWKO COMMISSIONERS OF CUSTOMS & EXCISE	193
SPRAWA C-468/03 – OVERLAND FOOTWEAR LTD PRZECIWKO COMMISSIONERS OF CUSTOMS & EXCISE	195
SPRAWA C-306/04 – COMPAQ COMPUTER INTERNATIONAL CORPORATION PRZECIWKO INSPECTEUR DER BELASTINGDIENST – DOUANEDISTRICT ARNHEM.....	197
SPRAWA C-491/04 – DOLLOND & AITCHISON LTD PRZECIWKO COMMISSIONERS OF CUSTOMS & EXCISE	198
SPRAWA C-263/06 – CARBONI E DERIVATI SRL PRZECIWKO MINISTERO DELL' ECONOMIA E DELLE FINANZE, RIUNIONE ADRIATICA DI SICURTA SPA.	200
SPRAWA C-256/07 – MITSUI & CO. DEUTSCHLAND GMBH PRZECIWKO HAUPTZOLLAMT DÜSSELDORF	201
SPRAWA C-354/09 – GASTON SCHUL BV PRZECIWKO STAATSSECRETARIS VAN FINANCIËN	203
SPRAWA C-116/12 – IOANNIS CHRISTODOULOI, NIKOLAOS CHRISTODOULOU, AFI N. CHRISTODOULOU AE PRZECIWKO ELLINKO DIMOSIO.....	204
SPRAWA C-430/14 – VALSTS IENĒMUMU PRZECIWKO ARTŪRS STRETINSKIS	206
SPRAWA C-173/15 – GE HEALTHCARE GMBH PRZECIWKO HAUPTZOLLAMT DÜSSELDORF	207
SPRAWA C-291/15 – EURO 2004 HUNGARY KFT PRZECIWKO NEMZETI ADÓ-ÉS VÁMHIVATAL NYUGAT-DUNÁNTÚLI REGIONÁLIS VÁM- ÉS PÉNZÜGYŐRI FŐIGAZGATÓSÁGA	209
SPRAWA C-661/15 – X BV PRZECIWKO STAATSSECRETARIS VAN FINANCIËN	210
SPRAWA C-46/16 – VALSTS IENĒMUMU DIENESTS PRZECIWKO LS CUSTOMS SERVICES	212
SPRAWA C-59/16 – THE SHIRTMAKERS BV PRZECIWKO STAATSSECRETARIS VAN FINANCIËN.....	214
SPRAWA C-529/16 – HAMAMATSU PHOTONICS DEUTSCHLAND GMBH PRZECIWKO HAUPTZOLLAMT MÜNCHEN	215
SPRAWA C-1/18 – ORIBALT RĪGA SIA PRZECIWKO VALSTS IENĒMUMU DIENESTS.....	216
SPRAWA C-76/19 – CURTIS BALKAN EOOD PRZECIWKO DIREKTOROWI NA TERITORIALNA DIREKTSIYA YUGOZAPADNA AGENTSIYA “MITNITSI”.....	218
SPRAWA C-213/19 KOMISJA EUROPEJSKA PRZECIWKO ZJEDNOCZONEMU KRÓLESTWU WIELKIEJ BRYTANII I PÓLNOECNEJ ÍRLANDII	221
SPRAWA C-509/19 – BMW BAYERISCHE MOTORENWERKE AG PRZECIWKO HAUPTZOLLAMT MÜNCHEN....	225
SPRAWA C-775/19 – AVENUE PRODUCTS TRADING GMBH PRZECIWKO HAUPTZOLLAMT SINGEN	226
SPRAWA C-75/20 – UAB “LIFOSA” PRZECIWKO MUITINĒS DEPARTAMENTAS PRIE LIETUVOS RESPUBLIKOS FINANSŲ MINISTERIJOS	227
SPRAWA C-599/2020 – „BALTIC MASTER“ UAB PRZECIWKO MUITINĒS DEPARTAMENTAS PRIE LIETUVOS RESPUBLIKOS FINANSŲ MINISTERIJOS	228
SPRAWA C-187/2021 – FAWKES KFT. PRZECIWKO NEMZETI ADÓ- ÉS VÁMHIVATAL FELLEBBVITELI IGAZGATÓSÁGA.....	230

**SEKCJA F: WYKAZ TEKSTÓW TECHNICZNEGO KOMITETU USTALANIA WARTOŚCI
CELNEJ ŚWIATOWEJ ORGANIZACJI CELNEJ**

LISTA OPINII	233
LISTA KOMENTARZY	236
LISTA STUDIÓW PRZYPADKÓW	237
LISTA STUDIÓW	239

**SEKCJA A: AKTY PRAWNE UE DOTYCZĄCE WARTOŚCI CELNEJ
(ODNIESIENIA)**

PAKIET UKC

UKC

Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) Nr 952/2013 z dnia 9 października 2013 roku ustanawiające unijny kodeks celny (UKC)

Artykuły 69 – 76

UKC RD

Rozporządzenie Delegowane Komisji (UE) Nr 2015/2446 z dnia 28 lipca 2015 roku uzupełniające rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 952/2013 w odniesieniu do szczegółowych zasad dotyczących niektórych przepisów unijnego kodeksu celnego

Artykuł 71

UKC RW

Rozporządzenie Wykonawcze Komisji (UE) Nr 2015/2447 z dnia 24 listopada 2015 roku ustanawiające szczegółowe zasady wykonania niektórych przepisów rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 952/2013 ustanawiającego unijny kodeks celny

Artykuły 127-146

Załączniki od 23-01 i 23-02

ROZPORZĄDZENIE DELEGOWANE ODNOSZĄCE SIĘ DO PRZEPISÓW PRZEJŚCIOWYCH DO UKC

Rozporządzenie Delegowane Komisji (UE) Nr 2016/341 z dnia 17 grudnia 2015 roku uzupełniające 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 zmieniające rozporządzenie delegowane Komisji (UE) Nr 2015/2446

Artykuł 6

Załącznik 8

Inne przepisy, które dotyczą ustalania wartości celnej¹

a) Formalności celne

Artykuł 5	Definicje.
Artykuł 15	Udzielenie informacji organom celnym.
Artykuł 18	Przedstawiciel celny.
Artykuły 22-30	Decyzje dotyczące stosowania przepisów prawa celnego.
Artykuł 51	Przechowywanie dokumentów i innych informacji.
Artykuł 53	Przeliczanie waluty.
Artykuły 77-80	Dług celny w przywozie.
Artykuł 85	Ogólne zasady obliczania kwoty należności celnych przywozowych lub wywozowych.
Artykuł 86	Szczególne zasady obliczania kwoty należności celnych przywozowych.
Artykuł 87	Miejsce powstania długu celnego.
Artykuł 127	Złożenie przywozowej deklaracji skróconej.

b) Przepisy ogólne dotyczące procedur celnych

Artykuł 162	Zawartość standardowego zgłoszenia celnego.
Artykuł 163	Dokumenty załączane do zgłoszenia.
Artykuł 166	Zgłoszenie uproszczone.
Artykuł 167	Zgłoszenie uzupełniające.
Artykuł 172	Przyjęcie zgłoszenia celnego.

c) Dopuszczenie do obrotu oraz procedury specjalne

Artykuł 201	Dopuszczenie do obrotu – zakres zastosowania i skutek.
Artykuł 226	Tranzyt zewnętrzny.
Artykuł 240	Składowanie w składach celnych.
Artykuł 250	Odprawa czasowa.
Artykuł 254	Procedura końcowego przeznaczenia.
Artykuł 256	Zakres zastosowania uszlachetniania czynnego.
Artykuł 259	Zakres zastosowania uszlachetniania biernego.

¹Lista została ograniczona do przepisów prawnych UKC najbardziej istotnych z punktu widzenia wartości celnej. Przepisy te są stosowane bądź uzupełniane, w zależności od przypadku, zgodnie z właściwością lub przekazaniem uprawnień, o dodatkowe przepisy UKC RW i UKC RD.

Inne przepisy prawa UE związane z ustalaniem wartości celnej.

a) Import - wartość dla celów VAT

Dyrektywa Rady Nr 2006/112/WE z dnia 28 listopada 2006 roku w sprawie wspólnego systemu podatku od wartości dodanej – Artykuł 85

b) Statystyki handlu zagranicznego

Rozporządzenie Komisji (UE) Nr 113/2010 z dnia 9 lutego 2010 roku w sprawie wykonania rozporządzenia Rady (WE) Nr 471/2009 Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie statystyk Wspólnoty dotyczących handlu zagranicznego z państwami trzecimi w odniesieniu do zakresu zgłaszanego handlu, definicji danych, sporządzania statystyk handlowych w podziale według charakterystyki działalności oraz według waluty fakturowania, a także w odniesieniu do szczególnych towarów lub przepływów – Artykuł 4

c) Środki w zakresie wspólnej polityki rolnej

Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) Nr 1308/2013 z dnia 17 grudnia 2013 roku ustanawiające wspólną organizację rynków produktów rolnych – Artykuł 181

Rozporządzenie Wykonawcze Komisji (UE) Nr 543/2011 z dnia 7 czerwca 2011 roku ustanawiające szczegółowe zasady stosowania rozporządzenia Rady (WE) Nr 1234/2007 w odniesieniu do sektora owoców i warzyw oraz sektora przetworzonych owoców i warzyw – Artykuły 133-137

**SEKCJA B: UWAGI INTERPRETACYJNE DOTYCZĄCE USTALANIA
WARTOŚCI CELNEJ (POROZUMIENIE W SPRAWIE USTALANIA WARTOŚCI
CELNEJ WTO)**

Uwaga: Niniejsza sekcja zawiera uwagi interpretacyjne do Porozumienia w sprawie stosowania Artykułu VII Układu ogólnego w sprawie taryf celnych i handlu z 1994 r. GATT (zwanego również Porozumieniem w sprawie ustalania wartości celnej WTO), które stanowią jego integralną część. Porozumienie jest wiążące dla wszystkich członków WTO i musi znaleźć odzwierciedlenie w ich ustawodawstwie.

Uwagi zostały pogrupowane zgodnie z metodami ustalania wartości celnej, do których się odnoszą, ze wskazaniem odpowiednich przepisów prawnych UE.

METODA WARTOŚCI TRANSAKCYJNEJ	
PRZEPISY UKC i UKC RW	UWAGI
<p>Art. 70 ust. 1 i 2 UKC</p> <p>Art. 129 UKC RW</p>	<p>Cena faktycznie zapłacona lub należna dotyczy ceny towarów przywożonych. Zatem przepływ dywidend lub inne płatności od kupującego do sprzedającego, które nie dotyczą przywożonych towarów, nie są częścią wartości celnej.</p> <p>Przykładem płatności pośredniej w znaczeniu art. 129 UKC RW byłoby spłacenie przez kupującego w całości lub częściowo długu zaciągniętego przez sprzedającego.</p>
<p>Art. 70 ust. 3 lit a) pkt (iii) UKC</p>	<p>Przykładem takiego ograniczenia byłby przypadek, gdzie sprzedawca wymaga, aby kupujący samochody nie sprzedawał ich ani nie wystawiał przed ustaloną datą, od której zaczyna się rocznik modelu.</p>
<p>Art. 70 ust. 3 lit. b) UKC</p> <p>Art. 133 UKC RW</p>	<p>Niektóre przykłady takiej sytuacji:</p> <p>a) sprzedający ustala cenę przywożonych towarów, pod warunkiem, że kupujący zakupi również inne towary w określonych ilościach,</p> <p>b) cena przywożonych towarów jest uzależniona od ceny lub cen, po których kupujący przywożone towary sprzedaje inne towary sprzedającemu przywożone towary,</p> <p>c) cena jest ustalona na podstawie formy płatności niezwiązanej z przywożonymi towarami, na przykład gdy przywożone towary są półproduktami dostarczonymi przez sprzedawcę pod warunkiem, że otrzyma on określoną ilość produktów gotowych.</p> <p>Warunki lub świadczenia związane z produkcją lub obrotem przywożonymi towarami nie powinny jednak skutkować odrzuceniem wartości transakcyjnej. Na przykład fakt, iż kupujący dostarcza sprzedającemu prace inżyniersko-techniczne i plany wykonane w UE, nie powoduje odrzucenia wartości transakcyjnej do celów art. 70 UKC.</p>

Art. 70 ust. 3 lit. d) UKC

Art. 134 UKC RW

1. Art. 134 UKC RW przewiduje różne sposoby ustalania dopuszczalności wartości transakcyjnej.

2. Ustęp 1 stanowi, że w przypadku, gdy kupujący i sprzedający są ze sobą powiązani, należy zbadać okoliczności związane ze sprzedażą, a wartość transakcyjna jest akceptowana jako wartość celna, pod warunkiem że powiązanie nie wpłynęło na cenę. Nie należy przy tym rozumieć, że okoliczności sprzedaży powinny być badane we wszystkich przypadkach, gdy kupujący i sprzedający są powiązani. Badanie takie będzie wymagane tylko wówczas, gdy są wątpliwości co do akceptowalności ceny. Jeżeli organy celne nie mają wątpliwości co do akceptowalności ceny, powinna ona zostać przyjęta bez domagania się dodatkowych informacji od zgłaszającego. Na przykład organy celne mogły już uprzednio zbadać powiązanie lub posiadać szczegółowe informacje dotyczące sprzedającego i kupującego i mogły być już usatysfakcjonowane tym badaniem lub informacjami, że powiązanie nie wpłynęło na cenę.

3. Jeżeli organy celne nie mogą zaakceptować wartości transakcyjnej bez dalszego badania sprawy, powinny umożliwić zgłaszającemu przedłożenie wszystkich innych szczegółowych informacji, które mogą być niezbędne dla zbadania okoliczności sprzedaży. W tym kontekście organy celne powinny być przygotowane do zbadania odpowiednich aspektów transakcji, włączając w to sposób organizacji stosunków handlowych przez kupującego i sprzedającego oraz sposób, w jaki kwestionowana cena została osiągnięta, w celu ustalenia, czy powiązanie wpłynęło na cenę. W przypadku gdy można wykazać, że kupujący i sprzedający, mimo iż są powiązani w rozumieniu art. 127 UKC RW, kupują i sprzedają jeden od drugiego jakby nie byli ze sobą powiązani, oznaczałoby to, że powiązanie nie miało wpływu na cenę. Jako dalszy przykład, jeśli wykazano że cena jest wystarczająca by zapewnić zwrot wszystkich kosztów oraz zysk odpowiadający ogólnym zyskom przedsiębiorstwa, uzyskanym w reprezentatywnym okresie (np. w skali rocznej) przy sprzedaży towarów tego samego gatunku lub rodzaju, wskazywałoby to, że powiązanie nie miało wpływu na cenę.

4. Ustęp 2 zapewnia zgłaszającemu możliwość wykazania, że wartość transakcyjna jest zbliżona do wartości "testowej" zaakceptowanej uprzednio przez organy celne, a zatem jest możliwa do przyjęcia na podstawie przepisów art. 70 UKC. W przypadku spełnienia wymogów testu określonego w ust. 2, nie jest konieczne badanie kwestii wpływu powiązania zgodnie

	<p>z ust. 1. Jeżeli organy celne dysponują już wystarczającymi informacjami, na których podstawie można ustalić bez dodatkowych szczegółowych badań, że spełniony został wymóg jednego z testów przewidzianych w ust. 2, to nie ma wówczas powodu do domagania się od zgłaszającego, by wykazał, że test może być spełniony.</p> <p>5. Przy ustalaniu czy wartość jest “ściśle zbliżona” do innej wartości, należy wziąć pod uwagę szereg czynników. Czynniki te obejmują rodzaj przywożonych towarów, sam rodzaj gałęzi przemysłu, sezon, w którym towary są przywożone oraz fakt, czy różnica w wartości jest istotna z handlowego punktu widzenia. Z uwagi na to, że czynniki te mogą różnić się w poszczególnych przypadkach, byłoby niemożliwe stosowanie jednolitej normy, takiej jak stała wartość procentowa dla każdego przypadku. Na przykład, niewielka różnica w wartości może okazać się niedopuszczalna w przypadku pewnego rodzaju towarów, podczas gdy w przypadku innego rodzaju towarów znaczna różnica może okazać się dopuszczalna dla ustalenia, czy wartość transakcyjna jest zbliżona do wartości "testowej", określonej w art. 134 ust. 2 UKC RW.</p>
<p>Art. 71 ust. 1 lit. b) pkt (ii) UKC</p> <p>Art. 135 UKC RW</p>	<p>1. Istnieją dwa czynniki związane z przydziałem elementów określonych w art. 71 ust. 1 lit. b) pkt (ii) do towarów przywożonych – wartość samego elementu i sposób przydzielania tej wartości do towarów przywożonych. Przydzielanie takich elementów powinno być dokonywane w sposób odpowiedni do okoliczności i zgodnie z ogólnie przyjętymi zasadami rachunkowości.</p> <p>2. Jeżeli chodzi o wartość elementu, jeżeli kupujący nabywa ten element po danym koszcie od sprzedającego, który nie jest z nim powiązany, wartością elementu jest ten koszt. Jeżeli element został wyprodukowany przez kupującego lub osobę z nim powiązaną, wartością powinien być koszt jego produkcji. Jeżeli element był uprzednio użytkowany przez kupującego, wówczas, niezależnie od tego, czy został on nabyty, czy też wyprodukowany przez niego, pierwotny koszt nabycia lub produkcji powinien zostać pomniejszony w stopniu odpowiadającym jego zużyciu, celem wyliczenia wartości tego elementu.</p> <p>3. Po ustaleniu wartości elementu niezbędne jest przypisanie tej wartości do przywożonych towarów. W tym zakresie istnieją różne możliwości. Na przykład, wartość ta może zostać w całości przypisana do pierwszej przesyłki, jeżeli kupujący pragnie zapłacić cło jednorazowo od całej wartości. Innym przykładem może być przypisanie tej wartości, na wniosek</p>

	<p>kupującego, do pewnej ilości jednostek wyprodukowanych do chwili pierwszej dostawy. Jako dalszy przykład, na wniosek sprzedającego, wartość taka może być podzielona na całą przewidywaną produkcję, gdy istnieją umowy lub wiążące zobowiązania dotyczące tej produkcji. Zastosowana metoda obliczeń będzie zależeć od dokumentacji dostarczonej przez kupującego.</p> <p>4. Ilustracją powyższego może być sytuacja, gdy kupujący dostarcza producentowi formę do produkcji przywożonych towarów, kontraktując nabycie 10 000 jednostek. Do chwili przybycia pierwszej dostawy składającej się z 1000 jednostek producent wyprodukował już 4000 jednostek. Kupujący może zwrócić się do organów celnych o przydzielenie wartości formy do 1000, 4000 lub 10 000 jednostek.</p>
<p>Art. 71 ust. 1 lit. b) pkt (iv) UKC</p> <p>Art. 135 UKC RW</p>	<p>1. Doliczenia elementów wymienionych w art. 71 ust. 1 lit. b) pkt (iv) powinny być oparte na obiektywnych i wymiernych danych. Dla ułatwienia zarówno zgłaszającemu, jak i organom celnym, ustalenia wartości, które należy doliczyć, należy w możliwie szerokim zakresie wykorzystywać dane łatwo dostępne w systemie ewidencji handlowej kupującego.</p> <p>2. W przypadku elementów dostarczonych przez kupującego, które zostały przez niego zakupione lub wdzierżawione, doliczany będzie koszt zakupu lub dzierżawy. Nie dokonuje się doliczenia za te elementy, które są dostępne jako własność publiczna, poza kosztami pozyskiwania ich kopii.</p> <p>3. Łatwość obliczenia wartości, które mają zostać dodane, będzie zależała od struktury danej firmy, metod zarządzania w niej stosowanych, jak również metod rachunkowości.</p> <p>4. Na przykład, możliwe jest, że firma dokonująca przywozu różnych produktów z kilku państw prowadzi ewidencję swojego centrum projektowego poza granicami kraju przywozu w taki sposób, że możliwe jest dokładne ustalenie kosztów odnoszących się do danego produktu. W takich przypadkach możliwa jest bezpośrednia korekta na podstawie przepisów art. 71.</p> <p>5. W innym przypadku firma może wykazywać koszty centrum projektowego poza granicami kraju przywozu jako koszty ogólne, bez odniesienia do poszczególnych towarów. W takim przypadku można dokonać odpowiedniej korekty zgodnie z przepisami art. 71 w odniesieniu do przywożonych towarów przez przydzielenie całości kosztów centrum projektowego do całej produkcji korzystającej z tego centrum i dodanie</p>

	<p>tak przydzielonego kosztu na bazie jednostkowej do przywozu.</p> <p>6. Zróżnicowanie wymienionych powyżej okoliczności wymagać będzie oczywiście uwzględnienia różnych czynników przy ustalaniu właściwej metody przydzielania.</p> <p>7. W przypadkach, w których produkcja danego elementu dokonywana jest w kilku krajach i trwa przez dłuższy czas, korekta powinna ograniczać się do wartości faktycznie dodanej do tego elementu poza UE.</p>
<p>Art. 71 ust. 1 lit. c) UKC</p> <p>Art. 136 UKC RW</p>	<p>Honoraria, tantiemy autorskie i opłaty licencyjne, o których mowa w art. 71 ust. 1 lit. c) mogą obejmować między innymi opłaty za patenty, znaki handlowe i prawa autorskie.</p>
<p>Art. 71 ust. 2 UKC</p>	<p>W przypadku braku obiektywnych i wymiernych danych dotyczących doliczeń wymaganych zgodnie z przepisami art. 71 wartość transakcyjna nie może być ustalona na podstawie przepisów art. 70. Ilustracją tego może być sytuacja, gdy honorarium jest płacone na podstawie ceny sprzedaży w kraju przywozu jednego litra określonego towaru, który był zakupiony w przywozie w kilogramach i następnie został rozpuszczony po przywiezieniu. Jeżeli honorarium jest częściowo oparte na towarach przywożonych, a częściowo na innych czynnikach, które nie mają nic wspólnego z przywożonymi towarami (np. gdy towary przywożone są mieszane ze składnikami krajowymi i nie mogą być już odrębnie zidentyfikowane lub gdy honorarium nie może być wyodrębnione ze specjalnego uzgodnienia finansowego między kupującym a sprzedającym), wówczas niewłaściwe byłoby podjęcie próby doliczenia z tytułu honorarium. Jednakże, jeżeli kwota honorarium jest oparta wyłącznie na przywożonych towarach i można ją łatwo ustalić, można dokonać doliczenia do ceny faktycznie zapłaconej lub należnej.</p>
<p>METODY WARTOŚCI TRANSAKCYJNEJ TOWARÓW IDENTYCZNYCH I PODOBNYCH</p>	
<p>PRZEPISY UKC i UKC RW</p>	<p>UWAGI</p>
<p>Artykuł 74 ust. 2 lit. a) i lit. b) UKC</p> <p>Artykuł 141 UKC RW</p>	<p>1. Stosując te przepisy, organy celne wykorzystują, w miarę możliwości, sprzedaż towarów identycznych bądź podobnych, odpowiednio, na tym samym poziomie handlowym i zasadniczo w tej samej ilości, co towary, których wartość celną należy ustalić. Jeżeli odpowiednia sprzedaż nie zostanie</p>

	<p>znaleziona, można zastosować odpowiednio, sprzedaż identycznych lub podobnych towarów, która spełnia jeden z następujących warunków:</p> <p>a) sprzedaż na tym samym poziomie handlowym, ale w innej ilości;</p> <p>b) sprzedaż na innym poziomie handlowym, ale zasadniczo w tej samej ilości;</p> <p>c) sprzedaż na innym poziomie handlowym i w innej ilości.</p> <p>2. W art. 141 ust. 1 UKC RW wyrażenie "i/lub" pozwala na elastyczny dobór sprzedaży i dokonanie niezbędnych korekt do jednego z trzech opisanych powyżej warunków.</p> <p>3. Po znalezieniu sprzedaży na podstawie któregokolwiek z tych trzech warunków, zostaną dokonane korekty uwzględniające, w zależności od przypadku:</p> <p>a) tylko czynniki ilościowe;</p> <p>b) tylko czynniki dotyczące poziomu handlowego; lub</p> <p>c) zarówno czynniki dotyczące poziomu handlowego, jak i czynniki ilościowe.</p> <p>4. Warunkiem korekty ze względu na różne poziomy handlowe lub różne ilości jest to, aby taka korekta, niezależnie od tego czy prowadzi do wzrostu czy do spadku wartości, była dokonywana wyłącznie na podstawie wykazanych dowodów, które jasno określają racjonalność i dokładność korekty, np. aktualne cenniki zawierające ceny odnoszące się do różnych poziomów lub różnych ilości. Jako przykład, jeśli importowane towary, których wartość jest ustalana, składają się z przesyłki zawierającej 10 sztuk, a jedyne identyczne lub podobne towary importowane, w zależności od przypadku, dla których istnieje wartość transakcyjna, obejmowały sprzedaż 500 sztuk i wykazano, że sprzedawca udziela rabatów ilościowych, wymaganej korekty można dokonać, kierując się cennikiem sprzedawcy i przy zastosowaniu tej ceny, która odnosi się do sprzedaży 10 sztuk. Nie wymaga to dokonania sprzedaży w ilościach po 10 sztuk, o ile stwierdzono wiarygodność cennika w odniesieniu do sprzedaży w innych ilościach. W przypadku braku takiego obiektywnego środka, ustalenie wartości celnej zgodnie z przepisami art. 74 ust. 1 i 2 nie jest jednak właściwe.</p>
METODA DEDUKCYJNA (CENY JEDNOSTKOWEJ)	
PRZEPISY UKC i UKC RW	UWAGI
<p>Artykuł 74 ust. 2 lit. c) UKC</p> <p>Artykuł 142 UKC RW</p>	<p>1. W art. 142 ust. 5 lit. a) UKC RW wyrazy "zyski i koszty ogólne" powinny być rozumiane jako całość. Wyliczenie w celu tego odliczenia powinno zostać określone na podstawie informacji dostarczonych przez zgłaszającego, chyba że jego</p>

	<p>wyliczenia nie są zgodne z danymi zwykle odpowiadającymi sprzedaży przywożonych towarów tego samego gatunku lub rodzaju w UE. Jeżeli wyliczenia zgłaszającego nie są zgodne z tymi danymi, wysokość zysku i kosztów ogólnych może opierać się na stosownych informacjach, innych niż te, które zostały dostarczone przez zgłaszającego.</p> <p>2. Przy ustalaniu marży lub zwyczajowych zysków i kosztów ogólnych, zgodnie z niniejszym przepisem, zagadnienie, czy określone towary są tego samego gatunku lub rodzaju, co inne towary, musi być rozstrzygane indywidualnie w każdym przypadku z uwzględnieniem okoliczności. Należy zbadać sprzedaż w kraju przywozu możliwie najwęższej grupy lub asortymentu przywożonych towarów tego samego gatunku lub rodzaju, która obejmuje towary, dla których wartość celna jest ustalana i do których da się pozyskać niezbędne informacje. Do celów niniejszego przepisu "towary tego samego gatunku lub rodzaju" obejmują zarówno towary przywożone z tego samego kraju co towary, dla których ustalana jest wartość celna, jak i towary przywożone z innych krajów.</p> <p>3. Przy zastosowaniu tej metody ustalania wartości celnej, odliczenie dotyczące wartości dodanej w procesie dalszego przetworzenia opiera się na obiektywnych i wymiernych danych dotyczących kosztu takiej pracy. Podstawą kalkulacji są wzory przemysłowe, przepisy, metody konstrukcji i inne praktyki stosowane w przemyśle.</p> <p>4. Ta metoda ustalania wartości celnej nie miałaby zastosowania, gdy przywożone towary tracą swoją tożsamość w wyniku późniejszej obróbki lub przetworzenia. Jednakże mogą występować przypadki, gdy mimo utraty tożsamości przywożonych towarów, wartość dodana w wyniku obróbki lub przetworzenia może być dokładnie określona bez większych trudności.</p> <p>Z drugiej strony mogą również występować sytuacje, gdy przywożone towary zachowują swoją tożsamość, ale stanowią tak znikomy element towarów sprzedawanych w Unii, że stosowanie tej metody ustalania wartości byłoby nieuzasadnione. W świetle powyższego każda tego rodzaju sytuacja musi być rozpatrywana indywidualnie dla każdego przypadku oddzielnie.</p>
--	---

Artykuł 74 ust. 2
lit. c) UKC
Artykuł 142 UKC RW

1. Jako przykład pojęcia „największej zbiorczej ilości”, towary są sprzedawane według cennika, który zapewnia korzystne ceny jednostkowe dla zakupów dokonywanych w większych ilościach.

Ilość sprzedana	Cena jednostkowa	Ilość sprzedaży	Łączna ilość jednostek sprzedanych po danej cenie
1-10 jednostek	100	10 sprzedaży po 5 jednostek	65
11-25 jednostek	95	5 sprzedaży po 3 jednostki	55
ponad 25 jednostek	90	5 sprzedaży po 11 jednostek	80
		1 sprzedaż po 30 jednostek	
		1 sprzedaż po 50 jednostek	

Największa ilość jednostek sprzedanych po danej cenie wynosi 80; tym samym cena jednostkowa największej zagregowanej ilości wynosi 90.

2. W innych przykładzie występują dwie sprzedaży. W pierwszej sprzedaży 500 jednostek jest sprzedawanych po cenie 95 jednostek pieniężnych za sztukę. W drugiej sprzedaży 400 jednostek jest sprzedawanych po cenie 90 jednostek pieniężnych każda. W tym przykładzie największa ilość jednostek sprzedanych po określonej cenie wynosi 500; dlatego cena jednostkowa największej zagregowanej ilości wynosi 95.

3. W trzecim przykładzie występuje następująca sytuacja, w której różne ilości są sprzedawane po różnych cenach.

a. Sprzedaże

<i>Ilość sprzedana</i>	<i>Cena jednostkowa</i>
40 jednostek towaru	100
30 jednostek towaru	90
15 jednostek towaru	100
50 jednostek towaru	95
25 jednostek towaru	105
35 jednostek towaru	90
5 jednostek towaru	100

	<p>b. Łącznie</p> <table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="text-align: left;"><i>Łączna ilość sprzedana</i></td> <td style="text-align: right;"><i>Cena jednostkowa</i></td> </tr> <tr> <td style="text-align: left;">65</td> <td style="text-align: right;">90</td> </tr> <tr> <td style="text-align: left;">50</td> <td style="text-align: right;">95</td> </tr> <tr> <td style="text-align: left;">60</td> <td style="text-align: right;">100</td> </tr> <tr> <td style="text-align: left;">25</td> <td style="text-align: right;">105</td> </tr> </table> <p>W tym przykładzie największa ilość jednostek sprzedanych po określonej cenie wynosi 65; tym samym cena jednostkowa największej zagregowanej ilości wynosi 90.</p>	<i>Łączna ilość sprzedana</i>	<i>Cena jednostkowa</i>	65	90	50	95	60	100	25	105
<i>Łączna ilość sprzedana</i>	<i>Cena jednostkowa</i>										
65	90										
50	95										
60	100										
25	105										

METODA WARTOŚCI KALKULOWANEJ	
PRZEPISY UKC i UKC RW	UWAGI
<p>Art. 74 ust. 2 lit. d) UKC</p> <p>Art. 143 UKC RW</p>	<p>1. Co do zasady wartość celna jest ustalana na podstawie tych przepisów w oparciu o informacje łatwo dostępne w Unii. W celu ustalenia wartości kalkulowanej może być jednak konieczne zbadanie kosztów produkcji towarów, dla których ustalana jest wartość celna, i innych informacji, które muszą być uzyskane poza Unią. Ponadto w większości przypadków producenci towarów znajdują się poza jurysdykcją władz państw członkowskich. Zastosowanie metody wartości kalkulowanej będzie ograniczone w zasadzie do przypadków, w których sprzedający i kupujący są ze sobą powiązani, a producent jest gotowy do przedłożenia organom kraju przywozu niezbędnych kosztorysów i zapewnienia możliwości ich weryfikacji, która może okazać się konieczna.</p> <p>2. "Koszt lub wartość", określona w art. 74 ust. 2 lit. d) tiret pierwsze ustala się na podstawie informacji związanych z produkcją towarów, dla których ustalana jest wartość celna, udostępnionych przez producenta lub w jego imieniu. Opiera się ona na księgowości handlowej producenta, pod warunkiem że taka księgowość prowadzona jest zgodnie z ogólnie uznanymi zasadami księgowości w kraju produkcji towarów.</p> <p>3. "Kwotę zysku i kosztów ogólnych" określoną w art. 74 ust. 2 lit. d) tiret drugie ustala się na podstawie informacji dostarczonej przez producenta lub w jego imieniu, o ile podane przez niego dane nie są niezgodne z danymi, które są zazwyczaj podawane przez producentów w kraju wywozu przy wywozie do kraju przywozu przy sprzedaży towarów tego samego gatunku lub rodzaju, co towary, dla których określana jest wartość.</p>

	<p>4. Koszt lub wartość prac określonych w tym artykule nie jest liczona dwa razy przy ustalaniu wartości kalkulowanej.</p> <p>5. W tym kontekście należy zauważyć, że "kwota zysku i kosztów ogólnych" musi być traktowana całościowo. Wynika z tego, że jeżeli w jakimkolwiek przypadku zysk wykazany przez producenta jest niski, a jego koszty ogólne wysokie, to zysk producenta i koszty ogólne wzięte razem mogą być mimo wszystko zgodne z tymi, które normalnie występują przy sprzedaży towarów tego samego gatunku lub rodzaju. Taka sytuacja może powstać na przykład wtedy, gdy towar został wprowadzony na rynek unijny, a producent zaakceptował zerowy lub niski zysk, aby zrównoważyć wysokie koszty ogólne związane z wprowadzeniem towaru na ten rynek. Jeżeli producent może wykazać niski zysk przy sprzedaży towarów przywożonych z uwagi na szczególne okoliczności handlowe, faktyczne dane dotyczące zysku powinny być uwzględnione, pod warunkiem że podaje on istotne przyczyny handlowe uzasadniające te dane, a jego polityka cenowa jest zgodna ze zwyczajową polityką cenową danej branży przemysłu. Tego rodzaju sytuacja może powstać, w przypadku gdy producenci zostali zmuszeni do czasowej obniżki cen z uwagi na nieprzewidziany spadek popytu lub gdy sprzedają towary uzupełniające asortyment towarów produkowanych w kraju przywozu i akceptują niskie zyski celem utrzymania konkurencyjności. Jeżeli dane producenta dotyczące zysku i kosztów ogólnych nie są zgodne z danymi występującymi zazwyczaj przy sprzedaży towarów tego samego gatunku lub rodzaju, co towary, dla których ustalana jest wartość, dokonywanej przez producentów w kraju wywozu przy wywozie do kraju przywozu, kwota zysku i kosztów ogólnych może bazować na właściwej informacji, innej niż dostarczona przez producenta towarów lub w jego imieniu.</p> <p>6. To, czy pewne towary są "tego samego gatunku lub rodzaju", co inne towary, należy ustalić indywidualnie dla każdego przypadku, w odniesieniu do zaistniałych okoliczności. Przy ustalaniu zwyczajowych zysków i kosztów ogólnych na podstawie przepisów art. 74 ust. 2 lit. d) należy zbadać najwęższą grupę towarów sprzedawanych w celu wywozu do kraju przywozu, obejmującą towary, dla których ustalana jest wartość, dla której dostępne są niezbędne informacje. Do celów art. 74 ust. 2 lit. d) "towary tego samego gatunku lub rodzaju" muszą pochodzić z tego samego kraju, co towary podlegające wycenieniu.</p>

METODA OSTATNIEJ SZANSY	
PRZEPISY UKC i UKC RW	UWAGI
<p>Art. 74 ust. 3 UKC</p> <p>Art. 144 UKC RW</p>	<p>1. Wartość celna ustalona na podstawie przepisów art. 74 ust. 3 powinna być w możliwie największym stopniu oparta na uprzednio ustalonych wartościach celnych.</p> <p>2. Na mocy art. 74 ust. 3 powinny być stosowane metody ustanowione w art. 70 i 74 ust. 1 i 2, jednakże rozsądna elastyczność w stosowaniu takich metod będzie zgodna z celami i przepisami art. 74 ust. 3.</p> <p>3. Poniżej podane zostały niektóre przykłady rozsądnej elastyczności:</p> <p>a) towary identyczne – wymóg, że towary identyczne powinny zostać wywiezione w tym samym lub przybliżonym czasie co towary, dla których ustalana jest wartość, może być interpretowany elastycznie; przywożone towary identyczne, produkowane w kraju innym niż kraj wywozu towarów, dla których ustalana jest wartość, również mogą stanowić podstawę ustalania wartości celnej; można stosować wartości celne identycznych przywożonych towarów ustalone już na podstawie przepisów art. 74 ust. 2 lit. c) i d);</p> <p>b) towary podobne – wymóg, aby towary podobne zostały wywiezione w tym samym lub przybliżonym czasie co towary, dla których ustalana jest wartość celna, może być interpretowany elastycznie; przywożone towary podobne, produkowane w kraju innym niż kraj wywozu towarów, dla których ustalana jest wartość celna, mogą być również podstawą ustalania wartości celnej; można stosować wartości celne podobnych przywożonych towarów ustalone już na podstawie przepisów art. 74 ust. 2 lit. c) i d);</p> <p>c) metoda dedukcyjna – wymóg, iż towary powinny być sprzedane "w stanie, w jakim zostały przywiezione", ujęty w art. 142 ust. 1 UKC RW, może być interpretowany elastycznie; wymóg "90 dni" może być stosowany elastycznie.</p>

SEKCJA C: KOMENTARZE KOMITETU KODEKSU CELNEGO I GRUPY EKSPERTÓW CELNYCH (SEKCJA DO SPRAW WARTOŚCI CELNEJ)

Uwagi: Instrumenty zawarte w tym rozdziale nie stanowią aktów prawnie wiążących i mają charakter wyjaśniający. Mają na celu zapewnienie wspólnej interpretacji zarówno organom celnym, jak i podmiotom gospodarczym oraz dostarczenie narzędzi ułatwiających prawidłową i zharmonizowaną implementację przepisów przez państwa członkowskie.

Przepisy prawa celnego mają pierwszeństwo przed treścią tych instrumentów i zawsze należy się z nimi zapoznać. Autentyczna treść tekstów przepisów prawnych UE została opublikowana w Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej.

**Komentarz nr 1:
Stosowanie artykułu 71 ust. 1 lit. b) UKC dotyczącego
wyceny towarów dla potrzeb celnych**

Wprowadzenie

1. Praktyczne stosowanie powyższych postanowień powinno być jednolite w całej Unii Europejskiej. W związku z tym, niniejszy komentarz został stworzony w celu zapewnienia wytycznych do interpretacji tych postanowień.

Podstawa prawna

2. Artykuł 71 ust. 1 lit. b) UKC stosuje się w przypadkach, gdy:
 - wartość celna importowanych towarów jest określana na podstawie artykułu 70 niniejszych przepisów nawet, jeśli kontrakt dotyczy tylko obróbki lub przetwarzania towarów oraz
 - kupujący importowane towary dostarczył pewne towary lub usługi (zwane dalej „pomocą”), albo bezpłatnie, albo po obniżonej cenie, do użytku związanego z produkcją i sprzedażą w celu wywozu importowanych towarów.

Kraj, z którego pomoc jest dostarczana

3. Kraj, z którego dostarczana jest pomoc nie jest istotny przy określeniu czy konkretne towary i usługi wchodzą w zakres artykułu 71 ust. 1 lit. b). Na przykład, przedmiotowe towary mogą, zanim zostaną dostarczone do producenta, być fizycznie obecne w kraju, w którym produkowane są importowane towary; alternatywnie, mogą one być przetransportowane do producenta z innego kraju trzeciego lub z samej Unii. Jednak, zgodnie z artykułem 71 ust. 1 lit. b) pkt (iv), wartość prac inżynierskich, badawczych, artystycznych i projektowych oraz planów i szkiców dostarczanych do produkcji towarów nie może być dodawana na podstawie artykułu 71 ust. 1 lit. b), jeżeli prace te zostały wykonane na terenie UE.

Transport i koszty towarzyszące

4. Na podstawie artykułu 135 UKC RW, wartość pomocy jest odpowiednio albo kosztem jej zakupu albo kosztem jej produkcji. Nie ma konkretnego postanowienia związanego z traktowaniem kosztów dostawy pomocy do producenta importowanych towarów. Za koszty dostawy pomocy uważane są niżej wymienione koszty:
 - koszty transportu i ubezpieczenia;
 - koszty załadunku, rozładunku i manipulacyjne.
5. W konsekwencji, przy ustalaniu wartości na podstawie artykułu 71 ust. 1 lit. b), koszty dostawy pomocy do producenta importowanych towarów nie są dodawane do kosztów zakupu ani kosztów produkcji tej pomocy. Byłyby jednak częścią tej wartości w przypadku zakupu, w zakresie w jakim są włączone do ceny.

Przykład 1: Firma A z Unii Europejskiej zamawia wyprodukowanie koszul przez firmę B z kraju trzeciego X. A dostarcza B bezpłatnie tkaninę i guziki, z których koszule mają być wykonane. A kupuje tkaninę od firmy C z kraju trzeciego Y na warunkach dostawy „CIF port rozładunku” w kraju X. A produkuje guziki we własnej fabryce w kraju trzecim Z. Zarówno tkanina jak i guziki stanowią pomoc w świetle artykułu 71 ust. 1 lit. b). Wartością tkaniny dla celów tego postanowienia jest cena CIF - port rozładunku. Wartością guzików jest tylko koszt ich produkcji; nie obejmuje ona żadnych kosztów dostawy.

Kwota podlegająca włączeniu do wartości celnej.

6. Zgodnie z artykułem 71 ust. 1 lit. b), wartość pomocy podlegająca doliczeniu do wartości celnej importowanych towarów zależy od dwóch czynników:
 - potrzeby rozdzielenia;
 - zakresu, w jakim taka wartość nie została włączona do ceny importowanych towarów.
7. Kontrakt na dostawę importowanych towarów oraz związana z nim faktura może wskazywać, w jakim zakresie wartość dowolnej pomocy nie jest włączona do ceny importowanych towarów. Wartość niewłączona do ceny musi być prawidłowo zgłoszona organom celnym i musi być częścią wartości celnej. Aby określić tę wartość, niezbędna jest również znajomość całkowitej wartości pomocy oraz tego, jak ta wartość jest rozdzielona.

Przykład 2: Firma A z UE importuje z firmy B z kraju trzeciego X koszule wyprodukowane na zamówienie z powierzonych przez siebie materiałów. Kontrakt przewiduje, że materiały są dostarczane przez A do B w cenie równej 40% kosztów poniesionych A. Faktura wystawiona przez B dla A podaje kwotę za „wytworzenie i dostarczenie koszul”. Można założyć, że 40% kosztów materiałów stanowi część kwoty zafakturowanej przez B dla A. Wartość materiałów dla celów artykułu 71 ust. 1 lit. b) jest ich kosztem całkowitym. Wartość niewłączona do ceny importowanych towarów wynosi 60% całkowitych kosztów pomocy. W konsekwencji, to ostatnia wielkość stanowi wartość pomocy podlegającej doliczeniu do wartości celnej koszul.

Przykład 3: Wyżej wymieniona firma A zamawia wytwarzanie kurtek w wyżej wymienionej firmie B. Firma B sama zaopatruje się w materiały składające się na kurtki, lecz A kupuje wzory kurtek od firmy projektowej w kraju trzecim Z i dostarcza je bezpłatnie do B. Faktura wystawiona przez B dla A podaje kwotę za „wytworzenie i dostarczenie kurtek”. Wartość wzoru nie została w żaden sposób uwzględniona w cenie importowanych towarów. W konsekwencji, kwotą wartości pomocy, zgodnie z artykułem 71 ust. 1 lit. b), do uwzględnienia w wartości celnej kurtek jest całkowita cena zapłacona za wzór.

Uwaga:

Patrz również sprawa C-116/89 przed Trybunałem Sprawiedliwości Unii Europejskiej.

Komentarz nr 2: Stosowanie artykułu 132 UKC RW

Wprowadzenie

1. Artykuł 132 UKC RW ustala sposób postępowania w przypadkach, gdy towary w chwili ich przywozu są uszkodzone lub wadliwe.
2. Zgodnie z artykułem 132, zasady określania wartości celnej towarów dopuszczają uwzględnienie ich wad poprzez przyjęcie korekty ceny zapłaconej lub należnej za te towary, pod warunkiem, że korekty dokonuje się całkowicie na podstawie warunków określonych w umowie sprzedaży i że jest ona dokonywana wyłącznie w związku ze stwierdzonymi wadami. W tym celu artykuł 132 UKC RW ustala sposób postępowania w przypadkach, gdy towary w chwili ich przywozu są uszkodzone lub wadliwe. Aby cel ten był spełniony, umowa sprzedaży musi zawierać klauzulę dopuszczającą możliwość dokonania korekty ceny.
3. Wadliwe towary muszą być objęte konkretnymi i precyzyjnymi klauzulami gwarancyjnymi, także wymienionymi w przepisie dopuszczającym możliwość korekty ceny. Szczegóły dotyczące klauzul gwarancyjnych mogą być ustalone w odrębnym dokumencie, pod warunkiem, że jest on powiązany z umową sprzedaży i że oba dokumenty stanowią część odpowiedniej transakcji handlowej między kupującym i sprzedającym.
4. Korekta ceny musi prowadzić do formalnego rozliczenia między nabywcą i sprzedawcą w sposób, który pozwala na stwierdzenie, że pierwotna cena towarów została skorygowana zgodnie z właściwą umową. Wykluczałoby to formy kompensacji pośredniej lub odroczonej, np. płatności na rzecz osób trzecich, lub wymianę towarów, które nie mogą być uznawane za dopuszczalne formy korekty ceny.

Charakter towarów wadliwych

5. UKC zawiera już postanowienia dotyczące towarów wadliwych. Art. 132 UKC RW nie wprowadza żadnej szczegółowej definicji towarów wadliwych. Wadliwy stan towarów (oraz, odpowiednio, brak wad) jest ustalany na podstawie określonych norm lub kryteriów wraz z powołaniem się na odpowiednie postanowienia umowy sprzedaży i gwarancji. Importer jest zobowiązany do wykazania organom celnym, że importowane towary były wadliwe w momencie właściwym dla ustalenia ich wartości na potrzeby celne.
6. Art. 132 lit. b) wymaga, by towary objęte były gwarancją, która zapewnia zabezpieczenie zgodne z naturą (charakterem) importowanych towarów. Przepisy tego artykułu nie odnoszą się do towarów sprzedawanych bez gwarancji. Również towary sprzedane podlegające ubezpieczeniu co do ich zbywalności lub towary sprzedawane z zastrzeżeniem zmienności wskaźników (np. ich jakości, standardowej wielkości, świeżości) nie są objęte zakresem działania tego przepisu. Z powyższych powodów można się spodziewać, że postanowienia tego przepisu nie będą odnosiły się do artykułów rolnych.

Korekta ceny

7. Niezależnie od sytuacji objętej zmianą w odniesieniu do towarów wadliwych, przepis artykułu 132 UKC RW nie może jednak stanowić podstawy do zastosowania mechanizmów rewizji cen.

STUDIUM PRZYPADKU A: WARTOŚĆ TRANSAKCYJNA W PRZYPADKU GWARANCJI

Fakty

1. Producent M w kraju trzecim sprzedaje pojazdy mechaniczne niezależnemu dystrybutorowi D w Unii. Firma D odsprzedaje pojazdy poprzez sieć lokalnych dealerów odbiorcom finalnym.
2. Między M i D istnieje umowa sprzedaży i dystrybucji. Umowa sprzedaży zawiera klauzule dotyczące gwarancji. Każdemu importowanemu pojazdowi mechanicznemu nadaje się jego własny numer identyfikacyjny. M udziela gwarancji przebiegu w milach na wszystkie nowe pojazdy. Gwarancja wchodzi w życie z dniem zarejestrowania pojazdu.
3. W myśl tego porozumienia w sprawie zbytu i gwarancji, M zgadza się, że gdy w ramach przebiegu do 100.000 km zdarzą się defekty² na skutek wad materiałowych lub fabrycznych, będzie to oznaczało, że M naruszył umowę i wypłaci D rekompensatę z tytułu usunięcia usterek w formie korekty pierwotnie zapłaconej ceny.
4. Procedura dochodzenia roszczeń z tytułu gwarancji jest następująca:
 - nabywca stwierdza wadę i zwraca pojazd dealerowi do naprawy,
 - dealer usuwa wadę, zwraca pojazd nabywcy i przygotowuje reklamację z tytułu gwarancji opartą na poniesionych kosztach,
 - dealer wysyła reklamację do D celem jej załatwienia,
 - D sprawdza, czy reklamacja jest zasadna i jeżeli np. defekt wynika z wady fabrycznej D informuje M, iż konieczna jest korekta [ceny],
 - M sprawdza, czy reklamacja jest zasadna i jeżeli uzna, że defekt wynika z wady fabrycznej, wypłaca D rekompensatę z tytułu usunięcia wady w formie korekty pierwotnie zapłaconej ceny.
5. D, jako importer wadliwego pojazdu mechanicznego składa wniosek do organów celnych o zwrot cła z tytułu korekty ceny, której to korekty dokonano w okresie 12 miesięcy od dnia przyjęcia zgłoszenia celnego towarów do dopuszczenia do wolnego obrotu. Organ celny sprawdza, czy istnieje niebudząca wątpliwości ścieżka audytu reklamacyjnego i stosowne dokumenty dotyczące reklamacji z tytułu gwarancji. Organ celny bada w szczególności dowody potwierdzające, że usunięta usterka wynika z wady fabrycznej. Potwierdzone zostaje również, że kwota wypłacona przez M odnosi się

² Defekty ustala się na podstawie specyfikacji producenta i norm technicznych ustalonych w odnośnej dokumentacji gwarancyjnej.

do kosztów związanych z usunięciem wady wykrytej w importowanym pojeździe, z tytułu której to usterki dochodzi się zwrotu należności celnych.

Pytanie

6. Czy organ celny ma podstawy by przyjąć, że korekta ceny może być uwzględniona przy określaniu wartości celnej towaru w myśl artykułu 70 UKC i artykułu 132 UKC RW?

Wnioski

7. Strony umowy sprzedaży, która służy za podstawę ustalenia wartości celnej, oparły całkowitą płatność za towary na założeniu, że stan towarów jest zagwarantowany. W kontraktach sprzedaży są klauzule, które stanowią, że sprzedawane towary odznaczają się konkretną jakością (zgodnie z uzgodnionymi normami technicznymi). Jest to warunek sprzedaży.
8. Sprzedawca i nabywca towarów ustalili, że importowany pojazd miał w chwili wprowadzenia do swobodnego obrotu defekt będący wynikiem wady powstałej na etapie produkcji. Spełniając wymogi organu celnego wykazano:
 - a) niezbędne warunki kontraktowe,
 - b) istnienie i potwierdzenie wady fabrycznej,
 - c) usunięcie wady fabrycznej,
 - d) korektę ceny w okresie 1 roku od dnia przyjęcia zgłoszenia celnego do dopuszczenia towarów do obrotu.
9. Producent:
 - a) przyjął do wiadomości i potwierdził istnienie wady fabrycznej,
 - b) podjął niezbędne środki naprawcze oraz
 - c) skorygował zapłaconą cenę zgodnie z kontraktem.
10. W związku z powyższym organ celny mógłby przyjąć, że korekta ceny może zostać uwzględniona przy określaniu wartości celnej w myśl art. 70 UKC i art. 132 UKC RW.

STUDIUM PRZYPADKU B: WARTOŚĆ TRANSAKCYJNA W PRZYPADKU GWARANCJI (ODMOWA UWZGLĘDNIENIA)

Fakty

1. Producent M w kraju trzecim sprzedaje pojazdy mechaniczne Importerowi D w Unii.
2. Między M i D istnieje umowa sprzedaży i dystrybucji. Porozumienie to zawiera klauzule dotyczące gwarancji. Każdemu importowanemu pojazdowi mechanicznemu nadaje się jego własny numer identyfikacyjny. M udziela gwarancji przebiegu w milach na wszystkie nowe pojazdy. Gwarancja wchodzi w życie z dniem zarejestrowania pojazdu.
3. W myśl tego porozumienia w sprawie zbytu i gwarancji M zgadza się, że gdy w ramach przebiegu do 100.000 km zdarzą się defekty³ na skutek wad materiałowych, fabrycznych lub konstrukcyjnych, będzie to oznaczało, że M naruszył umowę i wypłaci D rekompensatę z tytułu usunięcia usterek w formie korekty pierwotnie zapłaconej ceny.
4. Procedura dochodzenia roszczeń z tytułu gwarancji jest następująca:
 - Po stwierdzeniu wady D usunął wadę i przygotowuje reklamację z tytułu gwarancji opartą na poniesionych kosztach.
 - Jeżeli defekt wiąże się na przykład z wadą fabryczną, D informuje M, że konieczna jest korekta [ceny].
 - M sprawdza, czy reklamacja jest zasadna i jeżeli uzna, że defekt wynika z wady fabrycznej, wypłaca D rekompensatę z tytułu usunięcia wady w formie korekty pierwotnie zapłaconej ceny.
5. Producent M stwierdza, że w pewnych warunkach pracy części układu zawieszenia niektórych pojazdów mogą nie funkcjonować w niezawodny sposób, co mogłoby stanowić ryzyko, co do przydatności pojazdu w warunkach drogowych. W efekcie M prosi właścicieli wszystkich pojazdów o ich zwrot (wycofanie) do punktu zakupu celem zbadania i dokonania ewentualnej naprawy, jako środka zapobiegawczego.

Ten stan rzeczy przypisuje się aspektom związanym z projektowaniem i konstrukcją pojazdów.

Pytanie

6. Czy organ celny ma podstawy by przyjąć, że korekta ceny może być uwzględniona przy określaniu wartości celnej towaru w myśl artykułu 70 UKC i artykułu 132 UKC RW?

Wnioski

7. Strony umowy sprzedaży, która służy za podstawę ustalenia wartości celnej, oparły całkowitą płatność za towary na założeniu, że stan towarów jest zagwarantowany.

³ Defekty ustala się na podstawie specyfikacji producenta i norm technicznych ustalonych w odnośnej dokumentacji gwarancyjnej.

W kontraktach sprzedaży towarów są klauzule, które stanowią, że sprzedawane towary mają posiadać konkretną jakość (zgodnie z uzgodnionymi normami technicznymi). Jest to warunek sprzedaży.

8. Organ celny zwrócił uwagę, że:
 - (i) konieczność dokonania przeglądu pojazdów (oraz ewentualnie naprawienie lub wymiana pewnych części) zależała od pewnych warunków eksploatacji sprzedanych pojazdów,
 - (ii) producent z ostrożności aprobuje przeprowadzanie napraw,
 - (iii) ten stan rzeczy przypisuje się aspektom związanym z projektowaniem i konstrukcją pojazdów.

9. W związku z tym organ celny uznał, że badanie i ewentualna naprawa, podejmowane jako środek ostrożności, nie stanowiły podstawy do zastosowania art. 132 UKC RW, ponieważ z tej regulacji korzystać mogłyby tylko pojazdy faktycznie uszkodzone.

Komentarz nr 3: **Wpływ tantiem autorskich oraz opłat licencyjnych na wartość celną**

Wprowadzenie

1. Praktyczne zastosowanie reguł zawartych w ustawodawstwie unijnym określających zasady włączania do wartości celnej sprowadzanych towarów kwot płatnych jako tantiemy autorskie i opłaty licencyjne, powinno być jednolite w całej UE. Niniejszy Komentarz Komitetu Wartości Celnej został przygotowany z myślą o zaprezentowaniu generalnych zasad w tym zakresie.
2. Przepisy wspólnotowe odnoszące się do tantiem autorskich i opłat licencyjnych to:
 - artykuł 71 ust. 1 lit. c), artykuł 71 ust. 2 i artykuł 72 lit. d) i g) UKC;
 - artykuł 136 UKC RW.

Płatność z tytułu tantiem autorskich i opłat licencyjnych

3. Zazwyczaj płatności za tantiemy autorskie i opłaty licencyjne realizowane są w formie powtarzalnych rat (np. miesięcznych, kwartalnych, rocznych). Czasami płatności te mogą przybrać formę jednorazowej opłaty ryczałtowej, albo nawet wstępnej opłaty ryczałtowej (powszechnie określanej jako „opłata za ujawnienie”), po której następują powtarzalne raty. Wysokość rat jest zazwyczaj obliczona jako pewien procent zysku ze sprzedaży licencjonowanych produktów.
4. Definicja „know how” znajduje się w paragrafie 12 Komentarza do Modelowej Konwencji OBWE o podwójnym opodatkowaniu dochodu i kapitału z 1977 roku i jest następująca:

„wszystkie nieujawnione informacje techniczne, zarówno nadające się do opatentowania lub nie, niezbędne dla przemysłowej reprodukcji towaru lub procesu, bezpośrednio i w tych samych warunkach; w zakresie w jakim wiedza ta pochodzi z doświadczenia, przy czym know-how odzwierciedla to czego wytwórca nie może wiedzieć ze zwykłego przebadania produktu i zwykłej wiedzy na temat postępu i techniki”.

Prawa i know-how

5. Potrzeba przeanalizowania wpływu tantiem autorskich i opłat licencyjnych na wartość celną jest oczywista, kiedy importowane towary same są przedmiotem umowy licencyjnej (tzn. gdy są one produktami licencjonowanymi). Taka konieczność zachodzi również i wtedy, gdy sprowadzane towary są składnikami lub komponentami licencjonowanego produktu lub wtedy, gdy sprowadzane towary (np. specjalistyczny sprzęt produkcyjny czy urządzenia/instalacje przemysłowe) służą do produkcji lub wytwarzania licencjonowanych towarów.
6. „Know-how” dostarczane na podstawie umowy licencyjnej bardzo często obejmuje dostawę wzorów, receptur, formuł i podstawowych instrukcji służących do użycia licencjonowanego towaru. W sytuacji, gdy takie know-how stosuje się w stosunku do importowanych towarów, wszystkie tantiemy autorskie i opłaty licencyjne powinny być analizowane pod kątem ich włączenia do wartości celnej towaru. Jednakże niektóre

umowy licencyjne (dla przykładu w obszarze „franchisingu”) zawierają postanowienia odnoszące się do świadczenia takich usług jak: szkolenie personelu licencjobiorcy w zakresie wytwarzania licencjonowanego produktu czy w zakresie używania sprzętu/instalacji przemysłowych. Pomoc techniczna (specjalistyczna) może również dotyczyć takich obszarów jak: zarządzanie, administrowanie, marketing, rachunkowość itp. W takich przypadkach płatności z tytułu tantiem autorskich i opłat licencyjnych za wskazane usługi nie kwalifikują się do włączenia do wartości celnej.

7. W wielu przypadkach analizowanie umów licencyjnych i kontraktów sprzedaży ujawni, że tylko część płatności licencyjnych będzie potencjalnie podlegała ocenie. W sytuacji, gdy na podstawie umowy licencyjnej przyznane korzyści są mieszanką elementów potencjalnie podlegających ocenie i nie podlegających ocenie, ale licencjobiorca w rzeczywistości nie wykorzystuje elementów niepodlegających ocenie, to tym niemniej uznane za właściwe może być traktowanie całej opłaty z tytułu tantiem autorskich czy opłat licencyjnych jako kwalifikującej się do włączenia do wartości celnej.

Tantiemy autorskie i opłaty licencyjne odnoszące się do towarów podlegających wycenie

8. W ustalaniu czy opłaty licencyjne odnoszą się do towarów, dla których jest ustalana wartość celna, kluczowym zagadnieniem nie jest to jak opłaty licencyjne są wyliczane, ale dlaczego są płacone, to znaczy, co faktycznie licencjobiorca otrzymuje w zamian za dokonaną płatność. Zatem w przypadku importowanych komponentów lub składników licencjonowanego produktu, albo w przypadku sprowadzanych urządzeń do produkcji czy linii technologicznych, opłata licencyjna oparta na realizacji sprzedaży licencjonowanego produktu może wiązać się w całości lub w części z importowanymi towarami lub w ogóle nie mieć z nimi związku.

Tantiemy autorskie i opłaty licencyjne płatne jako warunek sprzedaży towarów, których wartość jest ustalana

9. Gdy towary są nabywane od jednej osoby, a tantiemy autorskie lub opłaty licencyjne są płacone osobie trzeciej, to mimo to dokonanie płatności może być, w pewnych okolicznościach, uważane za warunek sprzedaży towarów. Sprzedający, albo osoba z nim powiązana, może być uważana za żądającą zapłaty od kupującego, gdy na przykład w międzynarodowej grupie [handlowej] towary są nabywane u jednego z członków grupy natomiast tantiemy autorskie oraz opłaty licencyjne mają być przekazywane innemu członkowi tej grupy. Podobnie postępuje się, gdy sprzedający jest licencjobiorcą beneficjenta tantiem autorskich, a ten ostatni nadzoruje warunki sprzedaży.

Obliczanie kwot odzwierciedlających tantiemy autorskie oraz opłaty licencyjne, dodawanych do ceny faktycznie zapłaconej lub należnej (artykuł 71 ust. 2 UKC)

10. Z zasady tantiemy autorskie oraz opłaty licencyjne są obliczane po dokonaniu importu towarów, dla których ustalana jest wartość celna. W takich przypadkach ostateczna wycena może być odroczone. Ogólna korekta może być określona na podstawie

wyników uzyskanych dla reprezentatywnego okresu i regularnie aktualizowana. Jest to kwestia do uzgodnienia pomiędzy importerami a organami celnymi.

11. Gdy tylko część opłat licencyjnych ma być włączona do wartości celnej, takie konsultacje pomiędzy importerem a organami celnymi są szczególnie pożądane.
12. Podstawa podziału całkowitej płatności na część podlegającą opłatom celnym i na część takim opłatom niepodlegającą, może być zawarta czasami w samej umowie licencyjnej, gdy dla przykładu całkowita kwota 7%, stanowiąca tantiemy autorskie, może uwzględniać należności z tytułu praw patentowych - 3%, z tytułu marketingowego know-how - 2% oraz z tytułu korzystania ze znaku towarowego - 2%. Częściej jednak nie można znaleźć podstawy podziału takich należności. Czasami odpowiednie wartości z tytułu praw oraz know-how można ocenić szacunkowo poprzez obliczenie, w jakim zakresie takie know-how jest przekazane lub wykorzystane i poprzez odliczenie tak uzyskanej sumy od ogólnej kwoty stanowiącej tantiemy autorskie, faktycznie zapłaconej lub należnej.
13. Na łączny wniosek importera i organów celnych, licencjodawca często sam może się przygotować do wskazania wyliczeń odpowiednich proporcji w oparciu o swoje własne kalkulacje.
14. Ponadto, gdy wstępnie rozdzielenie proporcji wydaje się być niemożliwe, często podstawą do wyliczenia tych proporcji może być sprawdzenie korespondencji pomiędzy licencjodawcą a licencjobiorcą, a także wewnętrznych dokumentów odnoszących się do negocjacji poprzedzających zawarcie umowy licencyjnej oraz dyskusja z jednym z negocjatorów umowy licencyjnej.

Wyjątki

15. Zgodnie z artykułem 72 lit. d) i g) UKC, tantiemy autorskie oraz opłaty licencyjne nie są dodawane do ceny faktycznie zapłaconej lub należnej, gdy stanowią:
 - (a) opłaty za prawo do kopiowania importowanych towarów w Unii; albo
 - (b) płatności zrealizowane przez kupującego za prawo do dystrybucji lub odsprzedaży importowanych towarów, jeżeli takie płatności nie są warunkiem sprzedaży towarów celem ich wywozu do Unii.

Komentarz nr 4:
Kursy wymiany walut w odniesieniu do ustalania wartości celnej

Zasady dotyczące kursów wymiany stosowanych w ustalaniu wartości celnej towarów importowanych określono w artykule 146 UKC RW. Wdrażają one w życie podstawowe zasady przewidziane w artykule 53 UKC.

Stosuje się kursy wymiany, które:

- są publikowane przez kompetentne władze państw członkowskich oraz
- są stosowane przez ustalony okres.

Kursy wymiany stosowane przy ustalaniu wartości celnej są ustalane co miesiąc, pozostają niezmienione przez miesiąc po nim następujący.

Poniżej omówiono postanowienia artykułu 146 UKC RW:

Ustęp 2

Kursy wymiany notowane na rynkach wymiany w przedostatnią środę miesiąca stają się kursami stosowanymi przez cały następny miesiąc kalendarzowy. Kursy te muszą być opublikowane w dniu ich notowania.

Ustęp 4

To postanowienie dotyczy sytuacji, gdy kurs wymiany nie jest opublikowany w przedostatnią środę danego miesiąca (albo dla wszystkich walut, albo dla poszczególnych).

Brak notowań może powstać z takich przyczyn jak: zamknięcie rynków wymiany ze względu na święta publiczne, albo ze względu na zawieszenie transakcji z uwagi na oficjalne ustalanie na nowo parytetów walutowych. Takie zawieszenie może na przykład nastąpić, jeżeli rząd kraju trzeciego zamierza ustalić na nowo parytety walutowe i wnioskuje o zawieszenie na całym świecie przez ustaloną liczbę dni transakcji rozliczanych w tej walucie.

Przykład stosowania artykułu 146 ust. 4 UKC RW.

Zastosowanie ostatniego opublikowanego kursu stosuje się, gdy rynki są zamknięte w środę i wskutek tego żadne kursy nie są tego dnia odnotowane. Dla przykładu, jeżeli 24 grudnia przypada w środę i rynki są zamknięte od soboty 20 grudnia do czwartku 1 stycznia włącznie, wówczas kursy odnotowane w piątek - 19 grudnia stosuje się od 1 stycznia zgodnie z artykułem 146 ust. 4 UKC RW.

Komentarz nr 5:
**Ocena elementów, które należy uwzględnić lub wyłączyć podczas ustalania wartości
celnej importowanych towarów**

Wprowadzenie

1. Artykuły 71 i 72 UKC wskazują pewne elementy podlegające włączeniu lub wyłączeniu z wartości celnej importowanych towarów. Mając na uwadze jednakowe traktowanie importerów w tym względzie, praktyczne stosowanie tych postanowień powinno być jednolite w całej Unii. Celem niniejszego komentarza jest zapewnienie wytycznych dotyczących praktycznej oceny tych elementów bez uszczerbku dla szczegółowych przepisów dotyczących niektórych z nich (jak na przykład art. 135 i 136 UKC RW).
2. Zgodnie z art. 71 ust. 2 UKC, doliczeń do ceny zapłaconej lub należnej dokonuje się wyłącznie na podstawie obiektywnych i wymiernych danych. Chociaż wymóg ten został konkretnie ustanowiony wyłącznie w odniesieniu do doliczeń, należy wziąć go pod uwagę jako ogólną zasadę przy ustalaniu wartości celnej, odnoszącą się także do zastosowania art. 72 (elementy niewliczane do wartości celnej).
3. Elementy, o których mowa w art. 72 UKC to:
 - koszty transportu przywożonych towarów po ich wprowadzeniu na obszar celny Unii;
 - koszty związane z pracami budowlanymi, instalacyjnymi, montażowymi, obsługą lub pomocą techniczną, wykonywanymi po wprowadzeniu na obszar celny Unii przywożonych towarów;
 - odsetki wynikające z umowy o finansowaniu zawartej przez kupującego i odnoszącej się do zakupu przywożonych towarów;
 - opłaty za prawo do kopiowania przywiezionych towarów;
 - prowizje od zakupu;
 - należności celne przywozowe lub inne opłaty należne w Unii z tytułu przywozu i sprzedaży towarów.

Niektóre z elementów są także przedmiotem komentarza w paragrafach od 9 do 14.

Zagadnienia ogólne

4. W celu spełnienia wymogu istnienia obiektywnych i wymiernych danych, na podstawie których dokonuje się doliczeń i/lub odliczeń, konieczne jest aby wartość tych elementów była wyraźnie wyodrębniona i oddzielona od ceny towarów.
5. W celu spełnienia tego warunku, niezbędne jest nie tylko zgłoszenie zastrzeżenia w odpowiednich polach zgłoszenia (lub, jeżeli wciąż jest wykorzystywana, deklaracji wartości celnej), ale również, gdy jest to właściwe, ustalenie natury elementu oraz jego wielkości w jednostkach monetarnych).

6. Do ustalenia tej "natury" oraz "wielkości" może z zasady służyć dowolny rodzaj dokumentacji handlowej związanej z towarami, dla których ustalana jest wartość celna, włącznie z dokumentami o długoterminowej ważności obejmującej więcej niż jedną transakcję importową (np. kontrakt, faktura na towary, czy faktura za transport). W sytuacji, w której brak jest takiej dokumentacji handlowej, w przypadku kosztów transportu może temu celowi również służyć oświadczenie zgłaszającego odnoszące się do normalnie stosowanych stawek frachtu dla odpowiedniego rodzaju transportu oraz podające, w jaki sposób uzyskano daną "kwotę". Zgłaszający może również być zobowiązany do przedłożenia odpowiedniej taryfy, jeśli jest to wymagane przez organy celne.

Organy celne mają jednak prawo sprawdzić, czy zadeklarowana "natura" i "wielkość" nie są fikcyjne. Kontrola ta byłaby szczególnie istotna w przypadkach, gdy zgłaszane odliczenia są oparte wyłącznie na oświadczeniach złożonych przez kupującego, sprzedającego lub przez zgłaszającego.

7. W celu ułatwienia wyceny, zgłaszający powinni dokonać wcześniejszych uzgodnień dotyczących udostępnienia dokumentacji, o której mowa w paragrafie 6 powyżej, w momencie przyjęcia zgłoszenia celnego. Jeśli jednak niezbędne dokumenty nie są w tym momencie dostępne, organy celne mogą wyznaczyć zgłaszającemu okres, określony w szczególności zgodnie z przepisami dotyczącymi zgłoszeń uproszczonych, na uzyskanie stosownych dokumentów oraz przedłożenie ich władzom celnym.
8. Standardowo, warunki o których mowa w paragrafach 4 do 7 powyżej, muszą być spełnione zanim zezwoli się na omawiane wyłączenie danych kwot przy określeniu wartości celnej.

Oplaty celne i inne podatki

9. Koncepcja dotycząca rozdzielenia kwot, które należy odliczyć w odniesieniu do cel przywozowych oraz innych opłat płatnych z tytułu importu lub sprzedaży została przedstawiona w opinii doradczej Technicznego Komitetu Ustalania Wartości Celnej WCO. Stwierdza się w niej, że cła i podatki w kraju przywozu nie stanowią części wartości celnej, o ile z natury są rozróżnialne od ceny faktycznie zapłaconej lub należnej. W rzeczywistości, są one przedmiotem notowań publicznych.
10. Z okoliczności, na których opiera się opinia doradcza wynika, że opłaty nie są wykazane odrębnie w fakturze; ale należy oczywiście założyć w kontekście tej opinii, że istnieją pewne wyraźne wskazówki na fakturze, albo na innym dokumencie towarzyszącym, iż cena faktycznie zapłacona lub należna obejmuje te opłaty.
11. Zgodnie z paragrafem 4 powyżej, kwota wyłączona z wartości celnej powinna być podana w zgłoszeniu (lub deklaracji wartości celnej, tam gdzie jest ona stosowana).

Koszty odsetek

12. Odnośnie wyłączenia kosztów odsetek z wartości celnej, artykuł 72 ust. 1 lit. c) UKC zawiera dodatkowe warunki. Należy się spodziewać, że dokument zawierający porozumienie finansowe w formie pisemnej, o którym mowa w tym postanowieniu,

może służyć do ustalenia kwoty wymienionej w zgłoszeniu, zgodnie z paragrafem 5 powyżej.

Koszt transportu po przybyciu do miejsca wprowadzenia na terytorium celne Unii

3. Gdy towary są importowane po cenach obejmujących dostawę do miejsca przeznaczenia wewnątrz obszaru celnego Unii, faktura lub inne dokumenty handlowe mogą nie określać odrębnie kosztów transportu wewnątrz UE. W takim przypadku prawdopodobne jest, że zgłaszający zadeklaruje w zgłoszeniu celnym wartość celną, która nie obejmuje kosztów transportu wewnątrz Unii i wykaże ten koszt w osobnej rubryce. Oczywiście, nie będzie to, samo w sobie, wystarczające do uznania tych kosztów za “wyodrębnione”. Kwota przewidziana do odliczenia musi być ustalona również w sposób podany w paragrafie 6 powyżej.
4. W celu wykazania, jak ustalono kwotę podlegającą odliczeniu może być zaakceptowany szereg metod.

Na przykład:

- a) Jeżeli towary są przewożone różnymi środkami transportu na podstawie jednego dokumentu przewozowego do punktu leżącego poza miejscem wprowadzenia na obszar celny Unii oraz jeżeli ustalony jest tylko całkowity koszt transportu, dla potrzeb artykułu 72 lit. a) UKC może być przyjęta część przypadająca na koszty transportu powstałe po wprowadzeniu towarów do Unii, obliczona przez podzielenie kosztów proporcjonalnie do przebytych odległości poza i wewnątrz obszaru celnego UE.
- b) Jeżeli całkowity koszt transportu nie jest znany (np. w przypadku ceny franco miejsce przeznaczenia), albo jeżeli z innej przyczyny podział nie jest uważany za prawidłowy, możliwe jest odliczenie od ceny faktycznie zapłaconej lub należnej kwoty, która odpowiada rzeczywistym kosztom poniesionym na transport po wprowadzeniu na obszar celny UE, lub gdy ich brak, zwyczajowego kosztu takiego transportu. W tym ostatnim przypadku uzasadnione jest oczekiwanie, że odliczenia dopuszczalne ze względu na transport wewnętrzny nie powinny być większe niż koszty wynikające z taryf stawek frachtu normalnie stosownych dla tego samego rodzaju transportu w kraju właściwego przewoźnika; przy czym kwota tych odliczeń nie może przekraczać kwoty odpowiadającej minimalnym stawkom frachtu w Unii.

Komentarz nr 6:

Dokumenty oraz informacje, których organy celne mogą wymagać w charakterze dowodów dla ustalania wartości celnej

Wprowadzenie

1. Zgłaszający musi dostarczyć informacje niezbędne do ustalenia wartości celnej importowanych towarów. Wraz z wejściem w życie pakietu UKC, obecnie przewiduje się, że odpowiednie elementy do ustalania wartości celnej, uprzednio dostarczane za pomocą dokumentu DV1, mają być włączone bezpośrednio do zgłoszenia celnego.
2. Niemniej jednak art. 6 rozporządzenia nr 2016/341 (przejściowy akt delegowany UKC) stanowi, że do czasu aktualizacji odpowiedniego krajowego systemu informatycznego dane odnoszące się do wartości celnej mogą być nadal dostarczane za pomocą środków innych niż techniki przetwarzania danych, za pomocą środków w postaci zasadniczo identycznej jak „stara” DV1.
3. Podobnie jak w innych deklaracjach czy oświadczeniach przedkładanych władzom celnym, informacje odnoszące się do wartości celnej, jakkolwiek dostarczone, mogą wymagać potwierdzenia dowodowego. Tak więc szczegółowym danym odnoszącym się do wartości celnej towarzyszą zwykle pewne dokumenty (np. faktury) na poparcie zadeklarowanych danych szczegółowych. Jeżeli jednak niezbędna informacja, w formie dokumentu lub innej, która ma poprzeć szczegółowe dane zawarte dotyczące wartości celnej jest niewystarczająca, organy celne mają prawo zażądać od zgłaszającego przedstawienia dalszych szczegółowych danych lub informacji.

W szczególnych okolicznościach organy celne mogą odstąpić od wymogu podawania niektórych danych szczegółowych dotyczących wartości celnej.

Podstawa prawna

4. Ogólne prawo organów celnych do wymagania dokumentów lub informacji na poparcie zgłoszenia celnego wynika z artykułu 15 UKC.

Dokumenty lub informacje, których organy celne mogą żądać podczas ustalania wartości celnej

5. Artykuł 15 Kodeksu ustanawia między innymi, że w celu dopełnienia formalności celnych organom celnym powinny być dostarczone wszystkie niezbędne dokumenty lub informacje. Postanowienie to nie określa jakie dokumenty lub informacje służą udokumentowaniu różnych, zadeklarowanych szczegółowych danych.
6. W odniesieniu do ustalenia wartości celnej art. 145 UKC RW stanowi, że faktura związana z zadeklarowaną wartością transakcyjną jest wymagana jako dokument uzupełniający do zgłoszenia. Wyżej wymieniona faktura, może jednak okazać się

niewystarczająca do spełnienia wymogów organów celnych, co do prawdziwości i dokładności każdego elementu zgłoszenia odnoszącego się do wartości celnej.

7. Poniższe przykłady (które nie mają charakteru wyczerpującego) wskazują niektóre dokumenty, których mogą wymagać organy celne, w zależności od okoliczności transakcji oraz/lub w przypadku nabrania wątpliwości co do niektórych lub wszystkich zadeklarowanych danych szczegółowych.

- (a) Faktura handlowa na towary, jeżeli występuje (pole 4 DW1)

Zgodnie z artykułem 145 UKC RW zgłaszający powinien dostarczyć organom celnym kopię faktury, na podstawie której jest zadeklarowana wartość transakcyjna importowanych towarów. Oczywiście jest, że faktura może być dostarczona wówczas, gdy towary, dla których ustalana jest wartość celna zostały sprzedane.

Jednak są także przypadki, w których towary zostały sprzedane bez żadnej faktury. W takich przypadkach importer musi dostarczyć dokumenty, które mogą być traktowane jako równoważne fakturze. Faktura może być nie tylko wykorzystywana/wymagana do ustalenia ceny, o której mowa w Artykule 70 UKC, ale również do ustalenia innych szczegółowych danych, takich jak:

- cena towarów ponownie odsprzedanych w Unii, dla celów stosowania metody dedukcyjnej przedstawionej w artykule 74 ust. 2 lit. c) UKC,
- koszt pomocy.

- (b) Umowa sprzedaży może być wykorzystywana/wymagana na poparcie różnych danych wynikających z faktury, takich jak:

- wszelkie możliwe ograniczenia, warunki lub świadczenia,
- wszelkie możliwe porozumienia pomiędzy sprzedającym i kupującym wywierające wpływ na wartość celną towarów,
- czynności podjęte po dokonaniu importu towarów,
- waluta, w której ustalona jest cena,
- kontrakty i inne dokumenty dotyczące praw do kopiowania importowanych towarów.

- (c) Umowa licencyjna, w celu ustalenia czy opłata licencyjna powinna być włączona do wartości celnej, a jeżeli tak to w jakim zakresie.

- (d) Umowa pośrednictwa, w celu ustalenia kwoty do doliczenia z tytułu prowizji lub opłaty za pośrednictwo, albo wyłączenia z tytułu prowizji od zakupu.

- (e) Dokumenty transportowe lub ubezpieczeniowe, w celu określenia między innymi:

- warunków dostawy,

- kosztów dostawy do miejsca wprowadzenia na terytorium celne UE oraz
 - kosztów transportu po przybyciu do miejsca wprowadzenia.
- (f) Dokumenty księgowe, szczególnie dokumenty importera lub kupującego, z powodów takich, jak potwierdzenie faktycznego transferu funduszy do eksportera lub sprzedającego, albo w celu uzyskania informacji o prowizjach, zysku czy kosztach ogólnych, w przypadku stosowania metod ustalania wartości celnej: dedukcyjnej i wartości kalkulowanej.
- (g) Tabele stawek przewozowych, w celu potwierdzenia, w niektórych przypadkach, kosztów transportu.
- (h) Pozostałe dokumenty, np.
- dotyczące własności firm zaangażowanych w transakcję, w celu ustalenia możliwych powiązań pomiędzy sprzedającym i kupującym,
 - faktura i umowa sprzedaży lub transfer opłat kontyngentowych,
 - faktura za płatności dokonane za świadectwa autentyczności,
 - kontrakty na reklamę, marketing i inne działania podjęte po dokonaniu importu,
 - dokumenty finansowe, np. dotyczące ustalenia kwoty odsetek,
 - kontrakty, umowy licencyjne lub inne dokumenty dotyczące praw autorskich.

Forma prezentacji dokumentów

8. Dokumenty są dowodami, których forma prezentacji może być bardzo różna. Ich głównym zadaniem jest odzwierciedlenie funkcjonowania towarów w obrocie handlowym poprzez rejestrowanie szczegółów transakcji, której dotyczą. W związku z tym, organy celne powinny być przygotowane do zaakceptowania dowolnego dokumentu, niezależnie od formy jego prezentacji, o ile:
- (a) autentyczność dokumentu nie jest kwestionowana, i
 - (b) informacje zawarte w dokumencie są właściwe dla poparcia zadeklarowanych szczegółowych danych lub wymaganych informacji.
9. Przykładem dokumentu różniącego się formą jest dokument, w którym kupujący wykazuje otrzymane towary oraz ich cenę. Kupujący i sprzedający uzgadniają z wyprzedzeniem w kontraktach, że takie dokumenty mogą być zaakceptowane dla tego celu. Informacje zawarte w tym dokumencie są takie same jak informacje normalnie zawarte w fakturze. Organy celne mogą przyjąć ten dokument w celu ustalania wartości celnej importowanych towarów w poszczególnych przypadkach, biorąc pod uwagę:
- (a) możliwość weryfikacji zawartej w dokumencie informacji,

- (b) wiarygodność kupującego, oraz
- (c) szczegóły zawarte w kontrakcie sprzedaży.

10. Prezentacja dokumentu może się również różnić w zależności od środków wykorzystanych do jego przesłania np. elektroniczna wymiana dokumentów handlowych i finansowych. Tak samo w tych przypadkach organy celne mogą zaakceptować każdy taki dokument lub inną formę dowodową pod warunkami przedstawionymi w paragrafie 8.

Zasadniczo dla potrzeb celnych faktura:

- (a) nie musi być podpisana ani nie musi być egzemplarzem oryginalnym,
- (b) może być oznaczona jako “tylko dla potrzeb celnych”, albo “faktura pro-forma” (albo podobne). Dokumenty te nie mogą być jednak zaakceptowane przy określaniu wartości celnej metodą wartości transakcyjnej. Jednak, gdy towary zostały sprzedane, takie faktury zostaną uznane za prowizoryczne i powinny być później zastąpione fakturą ostateczną,
- (c) powinny być przetłumaczone, jeżeli organy celne tego wymagają.

Osoby odpowiedzialne za przedkładanie dokumentów oraz dostarczanie informacji

11. Artykuł 15 UKC przewiduje, że każda osoba bezpośrednio lub pośrednio uczestnicząca w załatwianiu formalności celnych lub podlegająca kontrolom celnym dostarcza na żądanie organu celnego i w określonym terminie, wszelkie wymagane dokumenty i informacje w odpowiedniej formie, jak również udziela im wszelkiej pomocy niezbędnej do zakończenia tych formalności lub kontroli.

Sformułowanie „każda osoba bezpośrednio lub pośrednio uczestnicząca w załatwianiu formalności celnych”, co do zasady oznacza zgłaszającego (zgodnie z definicją art. 5 pkt 15 UKC) oraz, w zależności od przypadku, przedstawiciela zgodnie z art. 18 UKC.

12. Nie oznacza to, że organy celne nie mogą wymagać dokumentu od osoby innej niż zgłaszający, na przykład, w przypadku ubiegania się o odliczenie prowizji od zakupu, a organy celne uważają, że do określenia kwoty odliczenia niezbędna jest faktura wystawiona przez producenta importowanych towarów. W tym przypadku, organy celne mogą żądać okazania wymaganej dokumentacji od strony innej niż zgłaszający (np. od producenta lub agenta zakupu).

Poufny charakter dokumentów i informacji dostarczanych organom celnym

13. Wszelkie informacje, które są z charakteru poufne lub dostarczone na zasadzie poufności, są traktowane przez organy celne zgodnie z przepisami art. 12 UKC.

Akceptacja informacji dostarczonych organom celnym

14. Organy celne są uprawnione do żądania dalszych informacji zgodnie z art. 140 UKC RW. Wszelkie istotne dokumenty mogą być przedkładane i badane w kontekście takiej procedury. Jednak władze celne nie muszą ograniczać się do badania dokumentów wymienionych w niniejszym komentarzu.

Komentarz nr 7:
UCHYLONY

**Komentarz nr 8:
Traktowanie rabatów na podstawie przepisu artykułu 70 UKC
i artykułu 130 UKC RW**

1. Pod pojęciem rabat rozumie się obniżkę ceny towarów i usług, przyznaną poszczególnym klientom, w szczególnych okolicznościach i w określonym czasie. Rabat może być wyrażony zarówno kwotowo, jak i poprzez procent oferowanej ceny.

W chwili zaistnienia okoliczności faktycznych (ustalania wartości celnej), rabat może wpływać na kwotę stanowiącą cenę faktycznie zapłaconą lub należną za ten towar zgodnie z obowiązującymi przepisami (art. 70 UKC i 130 UKC RW).

2. Aby rabat mógł być uwzględniony przy określaniu wartości celnej, musi mieć związek z przywiezionym towarem oraz ważne w czasie określania wartości celnej umocowanie w umowie.
3. W kontekście określania wartości celnej można wyróżnić trzy sytuacje:
 - a) rabat jest dostępny dla kupującego, a płatność uwzględniająca ten rabat, została dokonana w czasie określenia wartości celnej (zrealizowany rabat jest uwzględniony w cenie podanej na fakturze);
 - b) rabat jest dostępny dla kupującego, ale płatność uwzględniająca ten rabat, nie została jeszcze przez niego zrealizowana w czasie określania wartości celnej;
 - c) rabat nie został jeszcze zaoferowany lub nie jest dostępny dla kupującego w czasie określania wartości celnej (np. retrospektywne zaoferowanie rabatu przez sprzedającego).

4.1. Jeżeli rabat został wskazany w cenie zapłaconej lub należnej w czasie określania wartości celnej, to cena ta stanowi czynnik determinujący. Rabat, który jest zrealizowany w momencie wyceny towaru na podstawie i poziomie określonym w umowie, będzie uznany pod tym warunkiem, że jest on wyszczególniony w dokumentach przedłożonych organom celnym w czasie wprowadzania towarów. Nie jest konieczne, aby rabat ten był już wyliczony - chociaż w takim przypadku jest to typowe – w fakturze za przywieziony towar. Jeżeli w czasie określania wartości celnej towaru istnieje w kontrakcie prawo do rabatu, to może on być uznany, nawet jeśli jego faktyczna kwota nie została odzwierciedlona w cenie, która ma być zapłacona w późniejszym terminie.

4.2 Jeżeli cena za przywieziony towar nie została zapłacona w czasie określania jego wartości celnej, to wówczas ustalenie rabatu i ostatecznej ceny za ten towar możliwe jest tylko na podstawie dostępnych informacji. W tych okolicznościach, zastosowanie przepisu artykułu 70 UKC jest uzależnione od tego, czy została przyznana obniżka ceny i od tego czy kwota tego rabatu została ustalona w czasie określania wartości celnej.

5. Nie jest konieczne ustalanie, czy przyznany rabat mieści się w ramach standardowych praktyk handlowych i czy taki rabat został także przyznany innym kupującym⁴.
6. Cena należna w ramach rozliczenia w czasie określania wartości celnej, co do zasady, stanowi podstawę dla określenia wartości celnej (artykuł 130 ust. 2 UKC RW). Stosując terminologię handlową, nie jest konieczne rozważanie retrospektywnie dokonywanych korekt, ponieważ w tym kontekście termin „rabat” nie jest stosowany. Obniżka ceny, przyznana już po określeniu wartości celnej towaru (np. wraz z końcem roku), to jest wówczas, gdy od samego początku nie ma ona żadnego tytułu, nie będzie uwzględniona.

Rabat ilościowy

7. Rabat ilościowy, jest taką formą rabatu, gdzie obniżenie ceny oferuje się na podstawie ilości towarów zakupionych przez nabywcę. Czasami oferta ta odnosi się do całkowitej ilości towarów zakupionych w przeciągu określonego czasu (np. roku). Zasady ustalania wartości celnej stanowią obecnie podstawę do zaakceptowania ceny faktycznie zapłaconej lub należnej w takich przypadkach.
8. W przypadku rabatów ilościowych, całkowita ilość towaru na jakiej oparty jest rabat nie musi być wprowadzona na obszar celny Unii, ani nie musi na tym obszarze pozostawać. Rabaty ilościowe mogą być akceptowane nawet w przypadku importu częściowych przesyłek, pod warunkiem, że zostały one sprzedane na wywóz do kraju przywozu. Nie ma znaczenia, do którego z krajów przywozu zakupione towary ostatecznie zostały dostarczone. Rabaty ilościowe są przyznawane na podstawie całkowitej ceny sprzedaży. Dlatego też, importer otrzymuje rabat także w stosunku do części przesyłki, która jest przywożona na obszar celny Unii.

Rabaty z tytułu wcześniejszej płatności

9. Do rabatów za wcześniejszą płatność mają zastosowanie następujące postanowienia:
 - a) Rabat w zadeklarowanej wysokości jest uznawany, jeśli płatność uwzględniająca ten rabat została dokonana w czasie określania wartości celnej.
 - b) Jeżeli płatność jeszcze nie została dokonana w czasie określania wartości celnej, a rabat za wcześniejszą płatność jest uwzględniony w fakturze i jest w tym momencie ważny, to może on być zaakceptowany na zadeklarowanym poziomie, jeżeli jest to rabat powszechnie akceptowany przy dokonywaniu transakcji sprzedaży w danym sektorze handlowym.

Jeżeli w odniesieniu do warunków płatności przyznanych zostało kilka możliwości w odniesieniu do wcześniejszej płatności (np. 5% rabat za płatność dokonaną natychmiast, 3% rabat za płatność dokonaną w ciągu 14 dni, 2% rabat za płatność

⁴ Niemniej jednak, do rabatów odnoszą się także przepisy dotyczące uznawania ceny zapłaconej w transakcjach pomiędzy powiązаныmi kupującymi i sprzedającymi. W tym kontekście, do czynników które należy wziąć pod uwagę należą: a) dostępność rabatu i b) cena faktycznie zapłacona lub należna (cena netto, tj. kwota netto rabatu).

dokonaną w przeciągu miesiąca), to w chwili określania wartości celnej towaru może być zaakceptowany najwyższy rabat.

- c) Rabaty za wcześniejszą płatność, które są wyższe niż powszechnie uznawane w określonym sektorze handlowym, powinny być akceptowane tylko wówczas, gdy kupujący może wykazać, jeśli to będzie wymagane, że towary rzeczywiście są sprzedawane po cenie zadeklarowanej jako faktycznie zapłacona lub należna i że rabat jest osiągalny w czasie określania wartości celnej.

Komentarz nr 9:

Podział kosztów transportu lotniczego (zgodnie z załącznikiem 23-01 UKC RW)

Czy w sytuacji, gdy towary są transportowane z kraju wysyłki do kraju należącego do UE, w którym są dopuszczane do swobodnego obrotu, dwoma następującymi po sobie lotami obsługiwanymi przez dwie różne linie lotnicze, podział [kosztów] transportu lotniczego powinien być stosowany w odniesieniu do całej podróży czy tylko do jej części?

Przykład

Kupujący nabywa towar od dostawcy w Kolumbii, skąd też towary pochodzą, a następnie towary te są transportowane drogą lotniczą do państwa członkowskiego. Niemniej podróż ta jest podzielona na dwa odcinki: pierwszy etap obejmuje podróż z Bogoty do Miami, a następnie w Miami towary są przekazane drugiej linii lotniczej, która transportuje je na pozostałej części trasy do UE. Dla każdego z odcinków podróży wystawiane są odrębne lotnicze listy przewozowe (oddzielnie są też określane należności frachtowe).

Opcja 1.

Do wartości celnej towarów powinna być włączona całkowita suma należności za pierwszą część podróży (z Bogoty do Miami), a dla drugiej części podróży (Miami – UE) dokonywany jest procentowy podział [kosztów transportu] z wykorzystaniem stawki procentowej stosowanej dla operacji zaczynającej się w porcie wysyłki towaru, tak jak jest to określone w załączniku 23-01 UKC RW (Strefa B).

Opcja 2.

Podział [kosztów] transportu lotniczego jest stosowany do całości kosztów frachtu lotniczego (z Bogoty do Miami oraz z Miami do UE), z wykorzystaniem stawki określonej dla Bogoty, i wskazanej w załączniku 23-01 UKC RW (także Strefa B).

Wniosek

W sprawie przedstawionej powyżej, zasada podziału powinna być stosowana tylko do kosztów frachtu lotniczego na odcinku Miami – UE z tego względu, że transport towarów został faktycznie przerwany w Miami: zmieniła się linia lotnicza, zostały także wystawione odrębne lotnicze listy przewozowe. Transport z Bogoty do Miami nie koniecznie jest związany z transportem z Miami do UE, jak tego wymaga reguła „tego samego środka transportu” (art. 138 ust. 1 UKC RW).

Podział wskazany w załączniku 23-01, ma na celu ułatwienie wyliczania kosztów transportu lotniczego, tak aby uniknąć obliczania kosztów ponoszonych wewnątrz UE, które to koszty powinny być wyłączone z całkowitej kwoty frachtu.

Jeśli w Miami zmieniłby się środek transportu z morskiego na lotniczy, całość kosztów frachtu morskiego byłaby włączona do wartości celnej.

W innych przypadkach konkluzja mogłaby być inna. Każda sprawa powinna być odrębnie analizowana. Jeżeli przerwa w transporcie jest spowodowana tylko przyczynami

logistycznymi i istnieje tylko jeden lotniczy list przewozowy, do wartości celnej towarów będzie włączona ustalona procentowo część kosztów transportu lotniczego, poniesionych na trasie od początkowego portu (strefy) wysyłki, do portu (strefy) przeznaczenia w Unii.

W tego typu sprawach powinno być udowodnione, zgodnie z wymaganiem organów celnych, że przerwa w transporcie była spowodowana przyczynami logistycznymi i że taka podróż powinna być traktowana jak jedna operacja transportowa (istnieje jeden lotniczy list przewozowy). Tylko wówczas cała operacja transportowa może być podzielona zgodnie z załącznikiem 23-01.

Komentarz nr 10:
**Ustalanie wartości celnej bezpłatnych towarów towarzyszących товарom
przekazywanym odpłatnie**

Przypadek 1: pewna ilość towarów, jako niewielka nadwyżka w odniesieniu do zamówionej ilości, jest wysyłana razem z identycznymi towarami przekazywanymi odpłatnie celem pokrycia ryzyka związanego z utratą lub uszkodzeniem przedmiotowych towarów.

Przypadek 2: sprzedawca udziela nabywcy rabatu handlowego w formie pewnej ilości towarów przekazywanych nieodpłatnie, jako nadwyżkę w stosunku do zamówionej przez nabywcę ilości identycznych towarów przekazywanych odpłatnie. Ten przypadek powinien być traktowany zgodnie z zasadami dotyczącymi obniżenia ceny oraz rabatów. Na przykład: firma sprowadza 100 telewizorów za zafakturowaną cenę 2000 jednostek monetarnych i otrzymuje, w ramach tej samej dostawy, 10 telewizorów, które sprzedawca oferuje za darmo, jako formę podziękowania nabywcy za jego wierność.

Wniosek do przypadków 1 i 2:

W obydwu przypadkach cena zapłacona za towary przekazane odpłatnie powinna obejmować całkowitą przywożoną ilość i z tego względu towarów bezpłatnych towarzyszącym przekazywanym odpłatnie nie należy traktować osobno.

Dwa następujące przypadki są inne.

Przypadek 3: pewna nadwyżka towarów w odniesieniu do zamówionej ilości jest wysyłana razem w towarami przekazywanymi odpłatnie. Na obszarze sprzedaży importera te towary przekazywane bezpłatnie są używane jako „testery”.

Te towary są identyczne, co towary przekazywane odpłatnie, oprócz tego, iż widnieje na nich etykieta wskazująca, iż są one testerami. Na przykład: firma sprowadza 4000 flakonów perfum, którym towarzyszy 1000 identycznych flakonów (te same właściwości fizyczne, taka sama jakość i renoma), przekazywanych nieodpłatnie, a które posiadają tę samą nazwę, ale oznaczone są jako „testery – nie mogą być sprzedane”.

Pytanie: czy wartość testerów dostarczonych bezpłatnie powinna być osobno wyliczana? Jak?

Przypadek 4.: pewna ilość bezpłatnych próbek zostaje wysłana razem z towarami przekazanymi odpłatnie. Te próbki są podobne do towarów przekazywanych odpłatnie, albo w takich samych opakowaniach, albo w mniejszych. Na przykład: firma sprowadza 2000 flakonów po 100 ml perfum, którym towarzyszy 500 1,5 ml flakoników perfum przekazanych bezpłatnie i przeznaczonych do dystrybucji jako próbki.

Pytanie: czy wartość próbek powinna być osobno wyliczana? Jak?

Wnioski do przypadków 3 i 4:

Jeżeli postanowienia kontraktowe odnoszą się także do bezpłatnych próbek, to wówczas wartość próbek stanowi część wartości celnej, to jest ceny faktycznie zapłaconej lub należnej, rozumianej zgodnie z przepisami art. 70 Kodeksu. Postanowienie, iż próbki objęte kontraktem są dostarczane bezpłatnie powinno być ujęte w kontrakcie sprzedaży, lub na fakturze czy innym dokumencie.

Organy celne nie powinny ignorować proporcji pomiędzy towarami sprzedanymi a próbkami (jedna dostawa mogłaby zawierać 15% próbek i mogłyby być one proporcjonalnie droższe niż sprzedane towary).

**Komentarz nr 11:
UCHYLONY**

**Komentarz nr 12:
Traktowanie kosztów transportu (lotniczego i morskiego)**

Traktowanie dodatkowych kosztów transportu lotniczego poniesionych z powodu opóźnionej wysyłki

Kontekst

W celu dotrzymania umownego terminu dostawy wykorzystany został inny rodzaj transportu niż zadeklarowano do celów ustalenia wartości celnej, przy czym dodatkowe koszty transportu zostały poniesione przez dostawcę. Koszty te stanowią różnicę między zwykłymi kosztami frachtu morskiego i transportu lotniczego. Na mocy przepisów art. 71 ust. 1 lit. e) UKC, w momencie przywozu deklaruje się jedynie niższe koszty frachtu morskiego.

Traktowanie rzeczywistych kosztów transportu w procesie ustalania wartości celnej nie powinno się różnić bez względu na to, czy umowa została zawarta na warunkach CIF czy FOB.

Opis faktów

Spółka A, duży importer i sprzedawca detaliczny odzieży, zamówił u spółki B, producenta i dostawcy odzieży z Dalekiego Wschodu, sukienki na warunkach frachtu morskiego CIF lub FOB. Umowa sprzedaży przewiduje, że spółka B poniesie wszelkie dodatkowe koszty transportu towarów, wysyłanych z opóźnieniem za pomocą innego rodzaju transportu (zwykle drogą powietrzną) w celu dotrzymania terminów dostawy.

Jeśli opóźniona wysyłka towarów odbywa się drogą powietrzną, w momencie ich wejścia do państwa członkowskiego, agent deklaruje wartość towarów CIF bez dodatkowych kosztów transportu lub cenę FOB powiększoną o kwotę stanowiącą zwykłą stawkę z tabeli za transport morski. Faktycznie wyższe koszty frachtu lotniczego ponoszone przez spółkę B są obecnie zawsze wyłączone z wartości celnej przez państwo członkowskie prezentujące przypadek.

Wniosek

Zastosowanie ma tu art. 71 ust. 1 lit. e) Kodeksu. Do wartości celnej należy dodać wszelkie koszty transportu poniesione do miejsca wprowadzenia na obszar celny UE. To, kto ponosi te koszty, nie ma znaczenia.

W odniesieniu do rozpatrywanych przypadków oznacza to, że zadeklarowana na podstawie ceny CIF lub FOB wartość celna musi prawidłowo odzwierciedlać faktyczne koszty transportu.

Załącznik 23-01 UKC RW (udział w kosztach frachtu lotniczego) można stosować, jeśli koszty frachtu lotniczego są wykazane oddzielnie.

Jeśli towary są pierwotnie fakturowane na warunkach CIF lub FOB, nabywca i sprzedawca muszą ustalić przed przedstawieniem towarów organom celnym, że zafakturowana cena

pozostanie niezmieniona w przypadku niemożliwości dotrzymania terminu dostawy i transport towarów będzie musiał odbyć się drogą powietrzną zamiast morskiej. W takim przypadku, na mocy nowych warunków dostawy CIP, potwierdza się tę samą cenę. Ta cena CIP stanowi podstawę ustalenia wartości celnej.

Przypadek ten ilustrują następujące przykłady:

CIF

A dokonuje pierwotnie zakupu artykułu w cenie 40 000 EUR na warunkach dostawy „CIF port przybycia”. Planowanym rodzajem transportu jest transport morski (włączone przez sprzedawcę B w cenę CIF opłaty za fracht dla tego rodzaju transportu wynoszą 1 000 EUR. Cena towarów wynosi więc 39 000 EUR). W związku z niemożliwością dotrzymania umownego terminu dostawy przez B, wysyłka towarów odbywa się drogą powietrzną. Warunki dostawy zmieniają się automatycznie na „CIF port przybycia”. Nabywca płaci tę samą cenę równą 40 000 EUR, nawet jeśli rachunek za fracht lotniczy wskazuje na to, że B zapłacił za ten fracht 2 000 EUR. Na mocy nowych warunków dostawy, uwzględnia się ponownie całkowite koszty transportu. W związku z mającymi zastosowanie opłatami za fracht lotniczy w wysokości 2 000 EUR, cena towarów wynosi 38 000 EUR⁵.

Jeśli chodzi o koszty wewnętrzne, to zgodnie z art. 72 UKC, można odliczyć całkowity udział tych kosztów frachtu zawartych w zafakturowanej cenie CIP (dla dostaw z Chin jest to 30 % z 2 000 EUR = 600 EUR, zobacz załącznik 23-01 do przepisów wykonawczych). Wartość celna towarów przywożonych wynosi zatem 39 400 EUR.

FOB

Na towary została pierwotnie wystawiona faktura opiewająca na 40 000 EUR na warunkach dostawy „FOB port w Chinach”.

Planowanym rodzajem transportu jest transport morski (opłacane przez A dla tego rodzaju transportu opłaty za fracht wynoszą 1 000 EUR). W związku z niemożliwością dotrzymania umownego terminu dostawy przez sprzedawcę B, wysyłka towarów odbywa się drogą powietrzną zamiast morską, na warunkach dostawy „CIF port przybycia”. Warunki dostawy zmieniają się więc z FOB na CIP. Na rachunku za fracht lotniczy widnieją koszty przewozu lotniczego w wysokości 2 000 EUR. Jednak A musi nadal zapłacić jedynie ustaloną cenę zakupu w wysokości 40 000 EUR. Na mocy nowych warunków dostawy, włącza się ponownie całkowite koszty transportu. W związku z mającymi zastosowanie opłatami za fracht lotniczy w wysokości 2 000 EUR, cena towarów wynosi 38 000 EUR⁶.

Jeśli chodzi o koszty wewnętrzne, to zgodnie z art. 72 UKC, można odliczyć całkowity udział tych kosztów frachtu zawartych w zafakturowanej cenie CIP (dla dostaw z Chin jest to 30 % z 2 000 EUR = 600 EUR, zobacz załącznik 23-01 do przepisów wykonawczych). Wartość celna towarów przywożonych wynosi zatem 39 400 EUR.

⁵ Obliczenie to ma charakter wyłącznie przykładowy, na fakturze może widnieć jedynie całkowita kwota 40 000 EUR.

⁶ J.w.

**Komentarz nr 13:
Wytyczne do art. 128 i 136 UKC RW**

Sekcja 1 - Wprowadzenie

1. Wytyczne te odzwierciedlają strukturę i kolejność umiejscowienia odpowiednich przepisów UKC RW oraz koncentrują się na nowych elementach odnoszących się do zasad ustalania wartości celnej. Zmieniają i zastępują dotychczasowe wytyczne w tym zakresie.
2. Pełna integracja w ramach Kompendium tekstów dotyczących ustalania wartości celnej nastąpiła w 2021 r.

Sekcja 2 – Wartość transakcyjna

2.1 Sprzedaż na wywóz

Art. 70 ust. 1 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.

Art. 128 ust. 1 UKC RW

Wartość transakcyjna towarów sprzedawanych w celu wywozu na obszar celny Unii jest ustalana w chwili przyjęcia zgłoszenia celnego na podstawie sprzedaży, która nastąpiła bezpośrednio przed wprowadzeniem towarów na ten obszar celny.

1. Art. 128 ust. 1 UKC RW określa zasadę, zgodnie z którą sprzedażą, istotną z punktu widzenia ustalania wartości celnej na podstawie metody wartości transakcyjnej, jest sprzedaż, która *nastąpiła bezpośrednio przed* wprowadzeniem towarów na obszar celny UE, pod warunkiem, że taka sprzedaż faktycznie stanowi „sprzedaż na wywóz” na obszar celny UE.
2. Momentem właściwym dla określenia wartości transakcyjnej jest zatem moment, w którym towary są wprowadzane na obszar celny Unii (zob. przepisy Tytułu IV UKC). Sprzedaż, istotna z punktu widzenia ustalania wartości celnej towarów wprowadzanych do Unii, to sprzedaż [istniejąca] przy przekraczaniu granicy, tj. sprzedaż, odbywająca się w tym czasie, w celu realizacji umowy sprzedaży.
3. Zazwyczaj sprzedający znajduje się w kraju wywozu, a kupujący znajduje się w Unii. Należy jednak podkreślić, że Porozumienie w sprawie stosowania art. VII GATT (Kodeks Wartości Celnej WTO) nie zawiera postanowień odnoszących się do kraju, w którym mają być zlokalizowane strony transakcji sprzedaży, w celu uznania jej za sprzedaż na wywóz do kraju przywozu. W tym kontekście należy wziąć pod uwagę wyrok Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej (TSUE) z dnia 6 czerwca 1990 r.

(C-11/89⁷), w którym podkreśla on, że „*cenę określoną w umowie sprzedaży zawartej pomiędzy osobami mającymi siedzibę we Wspólnocie można zatem uznać za wartość transakcyjną (...)*”. Także Techniczny Komitet Ustalania Wartości Celnej WCO wskazał w *Opinii 14.1. – Znaczenie wyrażenia „sprzedany na wywóz do kraju przywozu”*, że kraj w którym dokonano sprzedaży, nie wpływa na rozumienie pojęcia „sprzedaż na wywóz do kraju przywozu” (zob. przykład 2 w instrumencie TKWC)⁸.

4. Artykuł 128 ust. 1 UKC RW stanowi, że sprzedażą odpowiednią do ustalenia wartości towarów jest sprzedaż lub wywóz, który wprowadza towary do Unii. Jest to sprzedaż *dokonywana bezpośrednio przed* wprowadzeniem towarów na obszar celny Unii.
5. Sprzedaż ta pozwala na zastosowanie metody wartości transakcyjnej w sposób uwzględniający istotę całej transakcji handlowej w momencie przyjęcia zgłoszenia celnego. Pozwala to na właściwe stosowanie innych przepisów (np. dotyczących doliczeń i odliczeń). Tam gdzie nie jest to możliwe, metoda wartości transakcyjnej nie będzie mogła być stosowana.
6. Z tego względu jest to sprzedaż, która umożliwia podmiotom gospodarczym i organom celnym na faktyczne zastosowanie metody wartości transakcyjnej.
7. Prosty przykład ilustrujący powyższe wyjaśnienia:
B nabywa od A towary i są one wprowadzane na terytorium Unii. Jest to sprzedaż, która ma miejsce przed wprowadzeniem towarów na obszar UE (zob. przykład 1 pkt 2.3).
lub
B nabywa od A towary, a następnie B sprzedaje je C, a ta ostatnia sprzedaż (umowa sprzedaży zawarta pomiędzy B i C) jest sprzedażą, która nastąpiła przed przybyciem towarów do UE. Sprzedaż zawarta pomiędzy B i C jest zatem sprzedażą, która zostanie zakwalifikowana jako sprzedaż dokonana (bezpośrednio) przed wprowadzeniem towarów do UE (zob. przykład 2 pkt 2.3).
8. Kodeks Wartości Celnej nie zawiera definicji “sprzedaży”. Jednakże *Opinia 1.1 - Pojęcie “sprzedaży” w rozumieniu Porozumienia*, wydana przez Techniczny Komitet Ustalania Wartości Celnej WCO, stanowi że „... zgodnie z pierwotnym zamiarem Porozumienia, stanowiącym że metoda wartości transakcyjnej przywożonych towarów powinna być wykorzystywana w jak największym stopniu do celów ustalania wartości celnej, jednolitość interpretacji i stosowania może zostać osiągnięta poprzez przyjęcie terminu „sprzedaż” w jak najszerszym znaczeniu...”.
9. Artykuł 128 UKC RW nie wprowadza zmian w zakresie tego, co można uznać za sprzedaż towarów do celów ustalania wartości celnej. Fundamentalne zasady ustalania wartości transakcyjnej pozostają w mocy. Znaczenie (i koncepcja) tego co konstituuje sprzedaż, nie ulega zmianie.

⁷ Wyrok Trybunału z dnia 6 czerwca 1990 r. Unifert przeciwko Hauptzollamt Munster, C-11/89

⁸ Zobacz także Komentarz 22.1. – Znaczenie wyrażenia „sprzedane na wywóz do kraju przywozu” w serii sprzedaży wydany przez Techniczny Komitet Ustalania Wartości Celnej WCO

10. Konieczne jest oczywiście zapewnienie, aby transakcja wykorzystywana jako podstawa ustalania wartości celnej na podstawie art. 70 UKC stanowiła faktyczną sprzedaż, z rzeczywistym kupującym i sprzedającym. Innymi słowy, w celu ustalenia wartości celnej zgodnie z art. 70 UKC należy ustalić, czy strony transakcji mogą być uznane za kupującego i sprzedającego i tym samym czy ta transakcja stanowi sprzedaż zarówno w prawnym, jak i ekonomicznym sensie. Na przykład, nie jest możliwe stwierdzenie, że rzeczywista sprzedaż ma miejsce, gdy towary zostały przywiezione do sprzedaży konsygnacyjnej; zostały przywiezione przez oddziały tego samego przedsiębiorstwa, które nie są odrębnymi podmiotami prawnymi; lub zostały przywiezione w ramach umowy najmu lub leasingu (nawet jeśli umowy zawierają możliwość zakupu towarów). Ponadto zamówienie nie może służyć za podstawę do ustalenia wartości celnej przywożonych towarów. Zamówienie jest oficjalną ofertą złożoną przez potencjalnego kupującego potencjalnemu sprzedającemu, w której wyrażona jest wola tego pierwszego do zawarcia umowy sprzedaży. W przeciwieństwie do umowy sprzedaży, zamówienie, samo w sobie, nie jest wiążącą umową. Tylko w przypadku, gdy przyszły sprzedający potwierdzi (zaakceptuje) zamówienie, umowa sprzedaży zostanie uznana za zawartą między kupującym a sprzedającym. W ujęciu ogólnym dotyczy to transakcji, ponieważ oferty mogą być składane przez potencjalnego sprzedającego (oferenta/ przyrzekającego) potencjalnemu kupującemu (adresatowi oferty/ otrzymującemu przyrzeczenie).
11. Ponadto należy podkreślić, że zgodnie z art. 145 UKC RW *„wymaganym dokumentem załączanym do zgłoszenia celnego jest faktura, która dotyczy zadeklarowanej wartości transakcyjnej”* w rozumieniu art. 163 ust. 1 UKC. Faktura taka jest wystawiana w związku z transakcją sprzedaży, nie tylko zawierana, ale także wykonywana przez jej strony. Cena faktycznie zapłacona lub należna jest podstawowym elementem wartości celnej określonej metodą wartości transakcyjnej. Z tego względu faktura, określona w art. 145 UKC RW jest podstawowym dokumentem z punktu widzenia stosowania unijnych przepisów celnych odnoszących się do określania wartości celnej na mocy art. 70 UKC.
12. Informacje dotyczące ceny zakupionych towarów stanowią część danych wymaganych do określenia wartości celnej (inne dane, które powinny zostać dostarczone przez zgłaszającego zostały określone w Załączniku B UKC RD – art. 2 ust. 2 UKC RD). Zgłaszający powinien dysponować wszystkimi niezbędnymi informacjami/danymi do określenia wartości celnej zgodnie z art. 70 UKC poza sytuacją, w której stosowane są przepisy dotyczące uproszczonych zgłoszeń celnych (art. 166 i 167 UKC).
13. Przepisy unijne określają, które dane i dokumenty są obowiązkowe w celu objęcia towarów daną procedurą celną. W przypadku braku informacji i/lub dokumentów wymaganych na mocy obowiązującego prawa celnego Unii w celu ustalenia wartości celnej zgodnie z art. 70 UKC, metoda wartości transakcyjnej nie będzie stosowana. W związku z tym, konieczne będzie zastosowanie jednej z zastępczych metod ustalania wartości celnej (art. 74 UKC i jego przepisy wykonawcze).

2.2 Artykuł 128 ust. 2 UKC RW – Sprzedaż towarów objętych procedurami specjalnymi przed wprowadzeniem do obrotu

Artykuł 128 ust. 2 UKC RW

W przypadku sprzedaży towarów w celu wywozu na obszar celny Unii, nie przed ich wprowadzeniem na ten obszar celny, ale podczas czasowego składowania lub objęcia procedurą specjalną inną niż procedura tranzytu wewnętrznego, końcowego przeznaczenia lub uszlachetniania biernego, wartość transakcyjna będzie ustalana na podstawie tej sprzedaży.

1. [Przepis] odnosi się do wartości celnej towarów, między innymi, w składzie celnym w czasie ich zgłaszania do procedury dopuszczenia do obrotu. Zasada ta nie jest ograniczona wyłącznie do towarów znajdujących się z w składzie celnym. Inne procedury (czasowe składowania lub procedura specjalna inna niż procedura tranzytu wewnętrznego, końcowego przeznaczenia lub uszlachetniania biernego) również podlegają uregulowaniom przepisu. Jednakże dla ułatwienia i z uwagi na fakt, że procedura składu celnego jest najpopularniejszą procedurą w tym kontekście, bieżące wytyczne będą odnosiły się wyłącznie do składu celnego.
2. Artykuł 128 ust. 2 UKC RW odnosi się do przypadków, w których towary uznaje się za „sprzedane na wywóz” w składzie celnym, a nie można wskazać sprzedaży, których przedmiotem byłyby te towary, w czasie gdy pojawiły się one w Unii.
3. W związku z powyższym, okoliczności do których odnoszą się przepisy tego artykułu, to te, w których w czasie wprowadzania towarów do Unii, nie są one zgłaszane do procedury dopuszczania do obrotu, ale są czasowo składowane lub objęte procedurą specjalną (składu celnego, uszlachetniania czynnego, tranzytu zewnętrznego lub odprawy czasowej), w odniesieniu do których nie powstał jeszcze dług celny.
4. Jeżeli istnieje właściwa sprzedaż na wywóz w czasie pojawienia się przedmiotowych towarów w UE, to sprzedaż ta stanowi podstawę dla ustalenia wartości celnej (art. 128 ust. 1 UKC RW).
5. W przypadku braku takiej sprzedaży, sprzedaż (uznana za „sprzedaż na wywóz”) mająca miejsce, gdy towary są objęte procedurą składowania, będzie odpowiednią podstawą dla zgłaszającego do zadeklarowania wartości celnej metodą wartości transakcyjnej.
6. W takich sytuacjach, gdy towary stanowią przedmiot sprzedaży i spełniają warunki określone w art. 70 UKC po objęciu ich specjalną procedurą, taka sprzedaż powinna zostać wykorzystana do ustalenia wartości celnej metodą wartości transakcyjnej.
7. Zastosowanie art. 128 ust. 2 UKC RW opiera się na znaczeniu przewidzianym przez prawodawcę unijnego, który wskazał, że w sytuacjach określonych w ustępie 2 tego przepisu *wartość transakcyjna będzie ustalana na podstawie tej sprzedaży*. Ustęp 2

artykułu nie może być stosowany w oderwaniu od treści ustępu 1 wspomnianego przepisu. Uwzględniając brzmienie ustępu 1 tego artykułu, należy założyć, że *sprzedaż ta* oznacza sprzedaż występującą najbliżej momentu wprowadzenia towarów na obszar celny Unii.

8. Ponadto należy dokonać rozróżnienia pomiędzy identyfikacją sprzedaży do celów ustalenia wartości celnej i przyjęcia zgłoszenia celnego, w przypadku gdy wartość celna jest określana w celu obliczenia kwoty należności celnych. Fakt, że nie dokonano sprzedaży towarów na obszar celny Unii przed wprowadzeniem towarów na ten obszar celny i objęciem ich procedurą składu celnego oraz, że dana sprzedaż miała miejsce, gdy towary znajdowały się już w składzie celnym, nie unieważnia tego rozróżnienia. Z tego względu, jeżeli towary objęte procedurą składu celnego były przedmiotem więcej niż jednej sprzedaży, jedynie sprzedaż, która została zawarta najbliżej momentu wprowadzenia towarów na obszar celny Unii, jest sprzedażą właściwą do określenia wartości celnej *metodą wartości transakcyjnej*. Żadna z późniejszych sprzedaży, w tym ostatnia przed zgłoszeniem towarów do procedury dopuszczenia do swobodnego obrotu na terytorium Unii, nie może zostać wykorzystana do tego celu.
9. W bardziej ogólnym ujęciu, wartość celna powinna być ustalana na podstawie wartości transakcyjnej odnoszącej się do sprzedaży mającej miejsce w/ze składu celnego na terytorium Unii, gdy łącznie spełnione są następujące warunki:
 - nie istnieje sprzedaż na wywóz, o której mowa w art. 128 ust. 1 UKC RW,
 - sprzedaż zawarta w składzie celnym spełnia wymogi art. 70 UKC.

2.3 Praktyczne przykłady ilustrujące sprzedaż właściwą dla określenia wartości celnej zgodnie z art. 128 ust. 1 i 2 UKC RW (w przypadku, gdy towary są objęte procedurami specjalnymi, np. procedurą składu celnego)

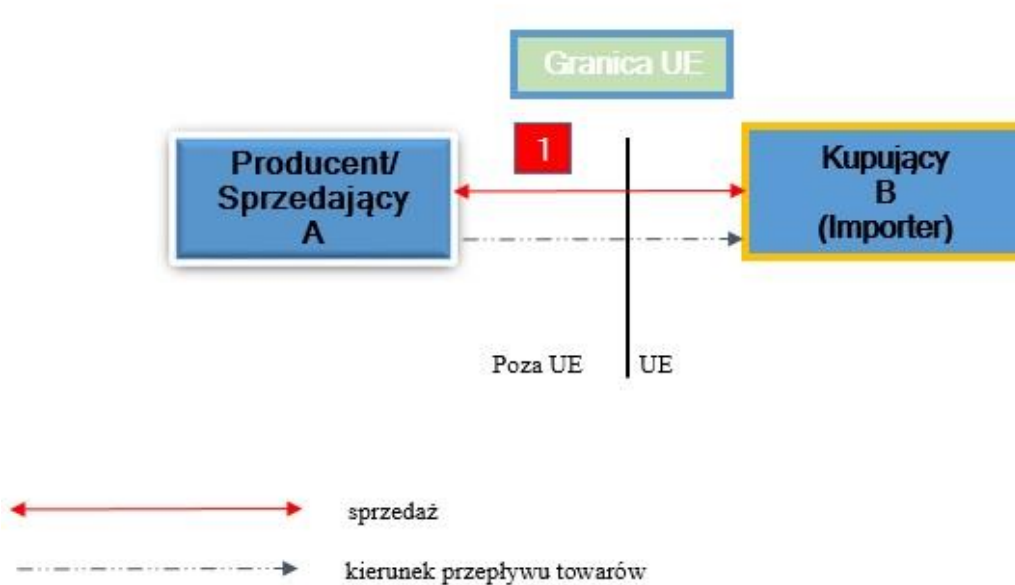
1. Podstawowym celem poniższych przykładów jest zilustrowanie stosowania art. 128 UKC RW. Pod rozwagę wzięto dwa kluczowe aspekty. Po pierwsze, identyfikację sprzedaży na wywóz na obszar celny Unii do celów ustalenia wartości celnej przywożonych towarów metodą wartości transakcyjnej zgodnie z art. 70 UKC. Po drugie, dostęp do faktury handlowej jako załączanego dokumentu w rozumieniu art. 145 UKC RW czytanego łącznie z art. 163 ust. 1 UKC. Drugi aspekt staje się widoczny w przypadku sukcesywnych sprzedaży.
2. W ramach unijnego prawodawstwa celnego, przy uwzględnieniu dopełnienia formalności celnych, wyróżnia się różne podmioty, np. eksporterów i importerów, nadawców i odbiorców, kupujących i sprzedających, zgłaszających, przewoźników, posiadaczy zezwoleń i przedstawicieli. Czasami, ten sam podmiot może przyjmować kilka ról. Na przykład kupujący przywożone towary może być jednocześnie importerem i zgłaszającym.
3. Poniższe przykłady odnoszą się do *kupujących i importerów*. Należy nadmienić, że kluczowym pojęciem dla stosowania unijnych przepisów celnych dotyczących metody wartości transakcyjnej jest *sprzedaż na wywóz na obszar celny Unii*. Istnienie takiej sprzedaży jest pierwszym warunkiem prawnym, który musi być spełniony, aby zastosować tę metodę. Z tego względu, poniższe wykresy przedstawiają strony w transakcjach sprzedaży jako *sprzedających i kupujących*. Z uwagi na fakt, że aspekt prawny wartości celnej pojawia się w kontekście operacji przywozowych,
4. Na poniższych wykresach konieczne jest również zidentyfikowanie importera. Zgodnie z unijnym prawodawstwem, **importer to strona, która dokonuje zgłoszenia celnego lub w której imieniu zgłoszenie to jest dokonywane**⁹.

⁹ Załącznik B do UKC RD. Wspólne wymogi dotyczące danych w odniesieniu do zgłoszeń, powiadomień i potwierdzeń statusu celnego towarów. Rozdział II Uwagi odnoszące się do wymogów dotyczących danych, Grupa 3 – Strony, 3/15 Importer.

PRZYKŁAD 1

Art. 128 ust. 1 UKC RW

Sprzedaż między **A** i **B** ma miejsce przed wprowadzeniem towarów na obszar celny Unii.
B zgłasza towary do obrotu.

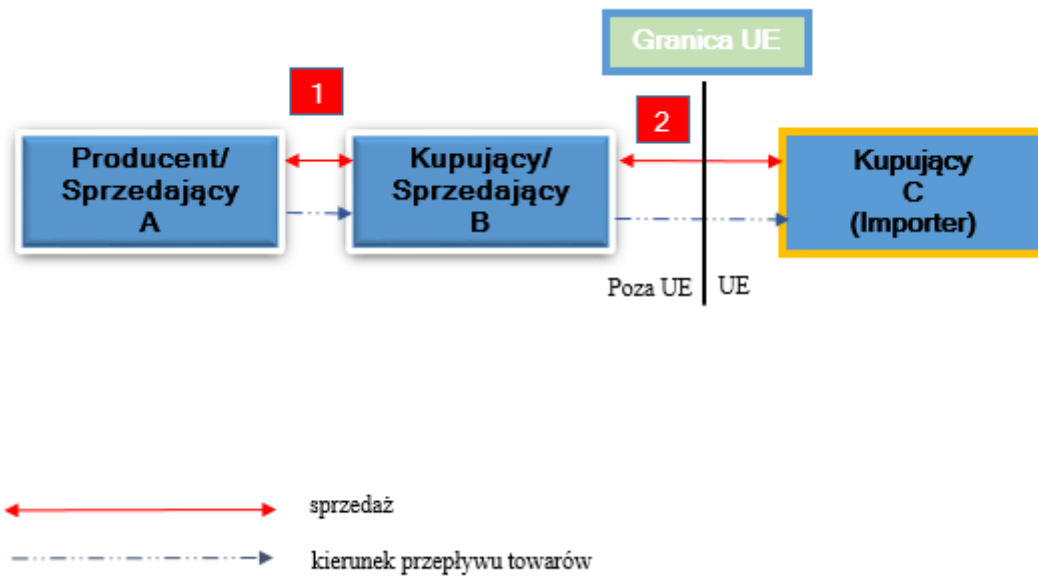


Występuje tylko jedna sprzedaż bezpośrednio przed wprowadzeniem towarów na obszar celny Unii. Sprzedaż ta stanowi podstawę ustalenia wartości celnej metodą wartości transakcyjnej zgodnie z art. 70 ust. 1 UKC.

PRZYKŁAD 2

Art. 128 ust. 1 UKC RW

Zarówno sprzedaż między **A** i **B**, jak i sprzedaż pomiędzy **B** i **C** mają miejsce przed wprowadzeniem towarów na obszar celny Unii. **C** zgłasza towary do obrotu.

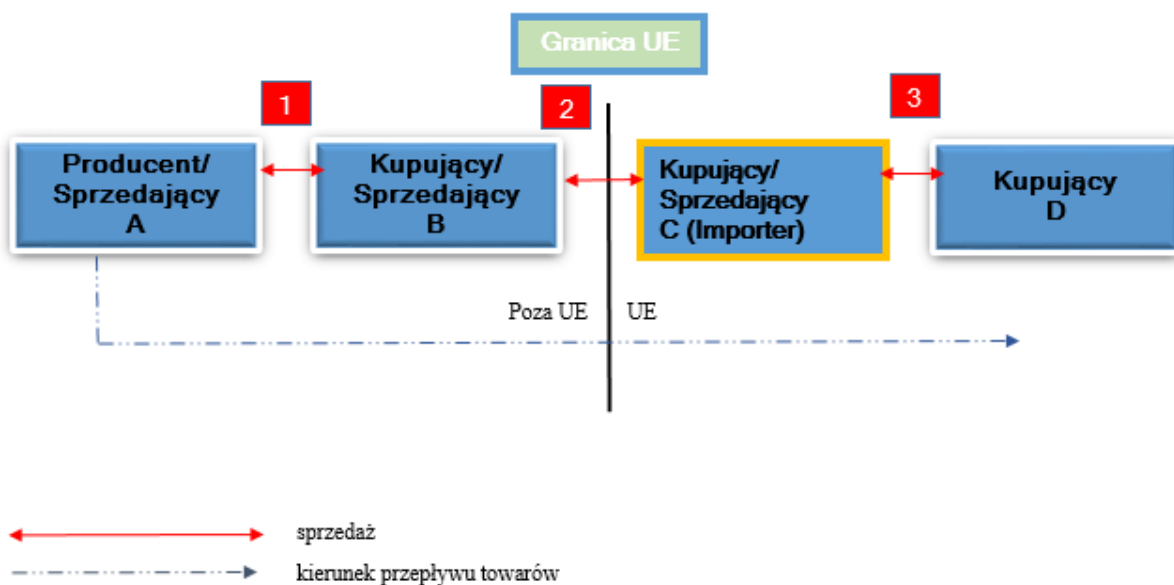


Sprzedażą występującą bezpośrednio przed wprowadzeniem towarów na obszar celny Unii jest sprzedaż zawarta pomiędzy **B** i **C**. Sprzedaż ta stanowi sprzedaż na wywóz na obszar celny Unii i powinna stanowić podstawę określenia wartości celnej metodą wartości transakcyjnej zgodnie z art. 70 ust. 1 UKC.

PRZYKŁAD 3.a

Art. 128 ust. 1 UKC RW

Zarówno sprzedaż między **A** i **B**, jak i sprzedaż pomiędzy **B** i **C** mają miejsce przed wprowadzeniem towarów na obszar celny Unii, podczas gdy sprzedaż pomiędzy **C** i **D** odbywa się po wprowadzeniu towarów na obszar celny Unii. **C** zgłasza towary do obrotu.

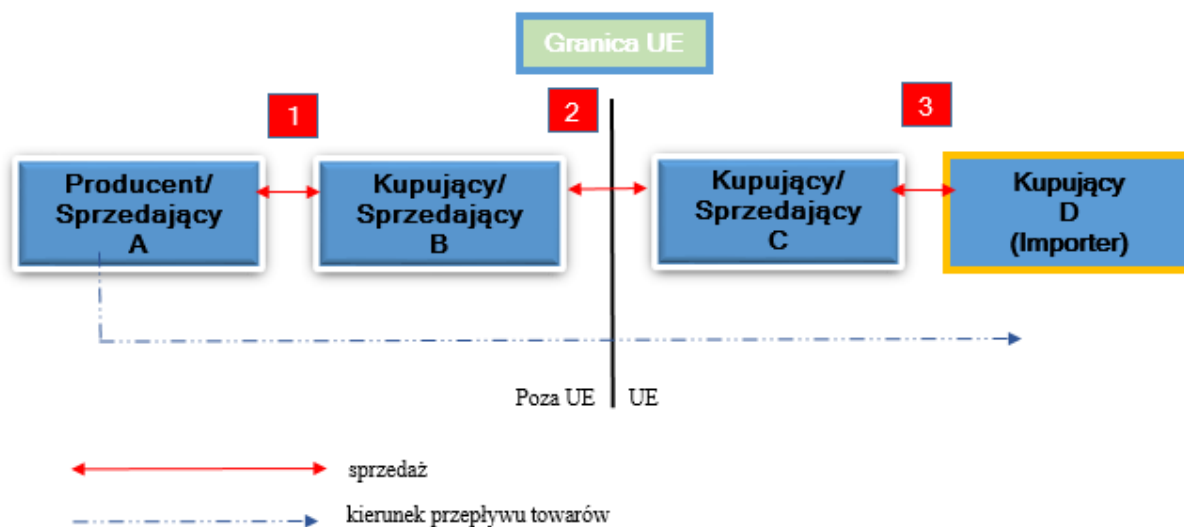


Sprzedażą występującą bezpośrednio przed wprowadzeniem towarów na obszar celny Unii jest sprzedaż zawarta pomiędzy **B** i **C**. Sprzedaż ta stanowi sprzedaż na wywóz na obszar celny Unii i powinna stanowić podstawę określenia wartości celnej metodą wartości transakcyjnej zgodnie z art. 70 ust. 1 UKC.

PRZYKŁAD 3.b

Art. 128 ust. 1 UKC RW

Zarówno sprzedaż między **A** i **B**, jak i sprzedaż pomiędzy **B** i **C** mają miejsce przed wprowadzeniem towarów na obszar celny Unii, podczas gdy sprzedaż pomiędzy **C** i **D** odbywa się po wprowadzeniu towarów na obszar celny Unii. **D** zgłasza towary do obrotu.



Sprzedażą występującą bezpośrednio przed wprowadzeniem towarów na obszar celny Unii jest sprzedaż zawarta pomiędzy **B** i **C**. Sprzedaż ta stanowi sprzedaż na wywóz na obszar celny Unii i powinna stanowić podstawę określenia wartości celnej metodą wartości transakcyjnej zgodnie z art. 70 ust. 1 UKC.

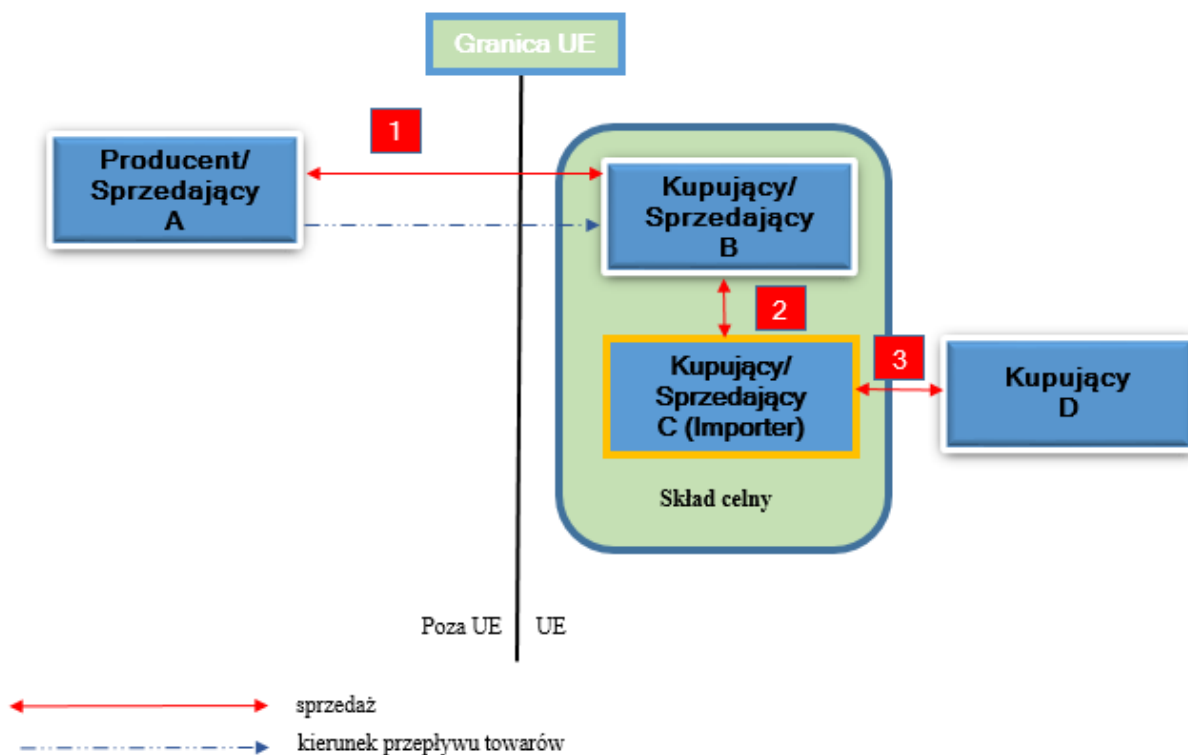
Jednakże możliwość zastosowania metody wartości transakcyjnej zależy od dostępu importera (**D**) do faktury, która odnosi się do transakcji sprzedaży zawartej pomiędzy **B** i **C** (art. 145 UKC RW w związku z art. 163 ust. 1 UKC). W przypadku, gdy importer nie ma dostępu do niniejszej faktury, metoda wartości transakcyjnej nie znajdzie zastosowania.

N.B. jedyną różnicą pomiędzy przykładem 3.a i 3.b jest osoba, która działa w charakterze importera (w przykładzie 3.a importerem jest C, w przykładzie 3.b importerem jest D).

PRZYKŁAD 4.a

Art. 128 ust. 1 UKC RW

A sprzedaje towary **B** przed ich wprowadzeniem na obszar celny Unii. Towary są dostarczane bezpośrednio od **A** na obszar Unii, a **B** przechowuje je w składzie celnym. Podczas gdy towary przechowywane są w składzie celnym, **B** sprzedaje je **C**. Następnie **C** sprzedaje towary **D**. **C** zgłasza towary do procedury swobodnego obrotu.



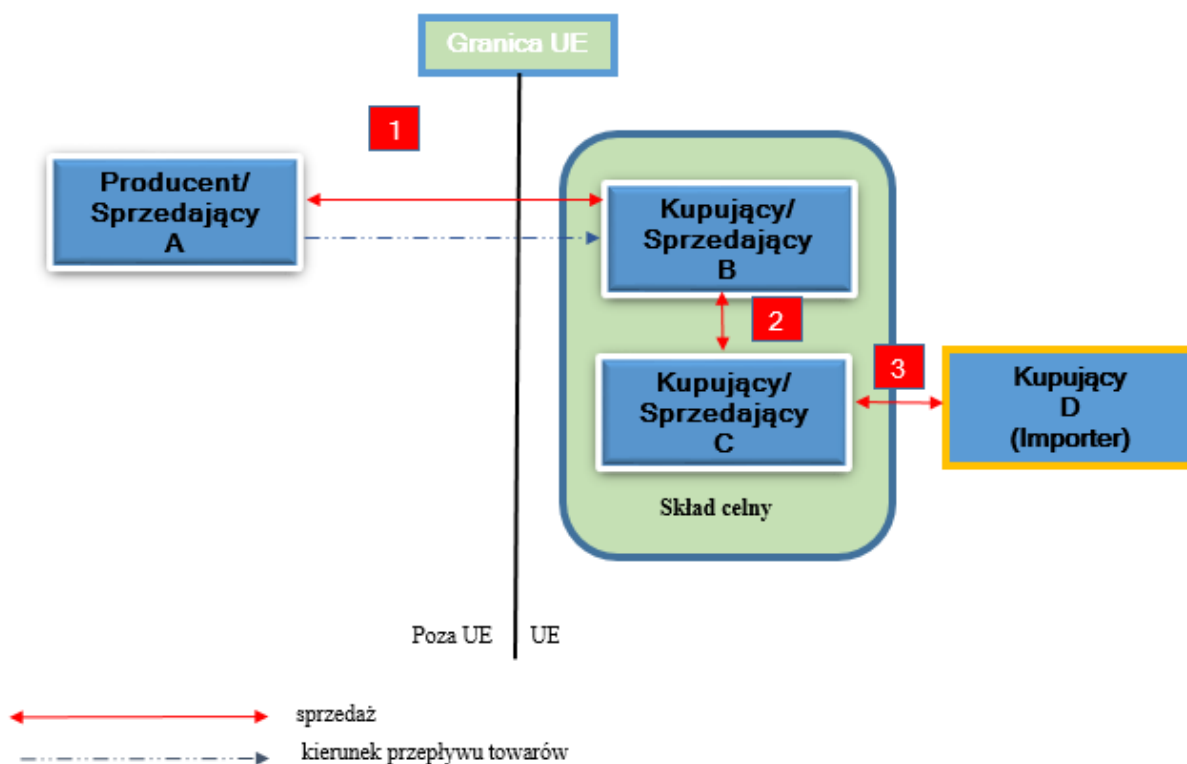
Sprzedażą występującą bezpośrednio przed wprowadzeniem towarów na obszar celny Unii jest sprzedaż zawarta pomiędzy **A** i **B**. Sprzedaż ta stanowi sprzedaż na wywóz na obszar celny Unii i powinna stanowić podstawę określenia wartości celnej metodą wartości transakcyjnej zgodnie z art. 70 ust. 1 UKC.

Jednakże możliwość zastosowania metody wartości transakcyjnej zależy od dostępności importera (**C**) do faktury, która odnosi się do transakcji sprzedaży zawartej pomiędzy **A** i **B** (art. 145 UKC RW w związku z art. 163 ust. 1 UKC). W przypadku, gdy **C** nie ma dostępu do niniejszej faktury, metoda wartości transakcyjnej nie znajdzie zastosowania.

PRZYKŁAD 4.b

Art. 128 ust. 1 UKC RW

A sprzedaje towary **B** przed ich wprowadzeniem na obszar celny Unii. Towary są dostarczane bezpośrednio od **A** na obszar Unii, a **B** przechowuje je w składzie celnym. Podczas gdy towary przechowywane są w składzie celnym, **B** sprzedaje je **C**. Następnie **C** sprzedaje towary **D**. **D** zgłasza towary do obrotu



Sprzedażą występującą bezpośrednio przed wprowadzeniem towarów na obszar celny Unii jest sprzedaż zawarta pomiędzy **A** i **B**. Sprzedaż ta stanowi sprzedaż na wywóz na obszar celny Unii i powinna stanowić podstawę określenia wartości celnej metodą wartości transakcyjnej zgodnie z art. 70 ust. 1 UKC.

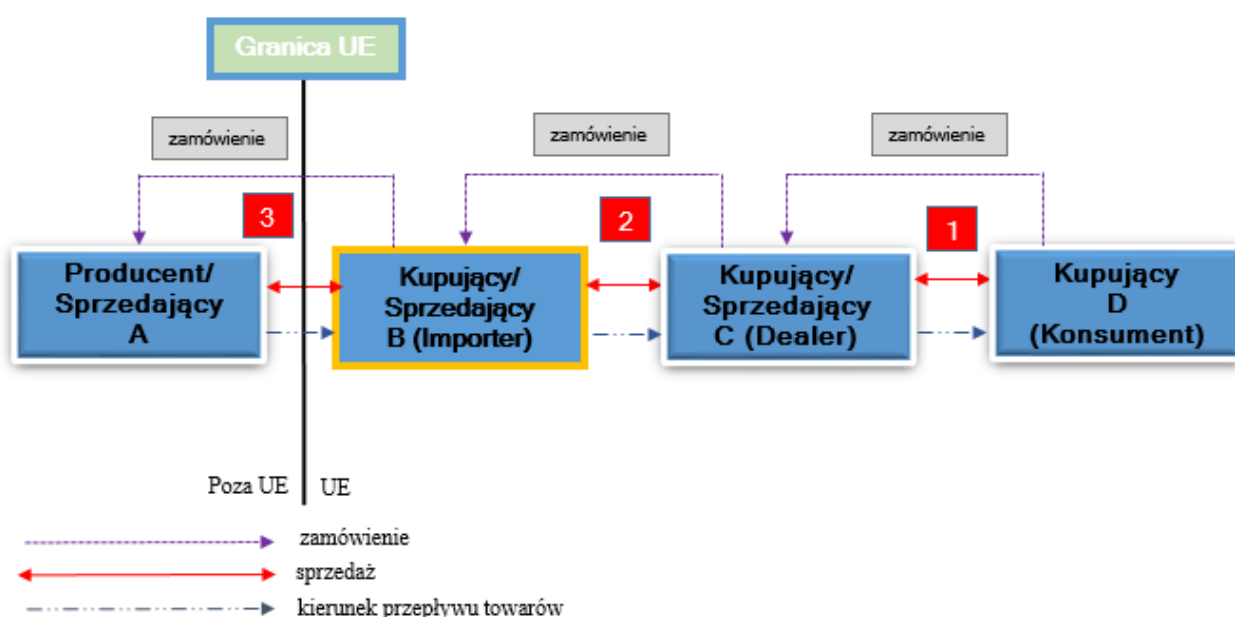
Jednakże możliwość zastosowania metody wartości transakcyjnej zależy od dostępności importera (**D**) do faktury, która odnosi się do transakcji sprzedaży zawartej pomiędzy **A** i **B** (art. 145 UKC RW w związku z art. 163 ust. 1 UKC). W przypadku, gdy **D** nie ma dostępu do niniejszej faktury, metoda wartości transakcyjnej nie znajdzie zastosowania.

N.B. jedyną różnicą pomiędzy przykładem 4.a i 4.b jest osoba, która działa w charakterze importera (w przykładzie 4.a importers jest C, w przykładzie 4.b importers jest D).

PRZYKŁAD 5

Art. 128 ust. 1 UKC RW

Przykład prezentuje ciąg kolejnych zamówień, po których następuje ich przyjęcie, które prowadzi do sprzedaży sukcesywnej, począwszy od konsumenta w UE (kupujący **D**), poprzez dealera samochodów (kupujący **C**), do importera (kupujący **B**). Transakcje sprzedaży mają miejsce przed wprowadzeniem towarów na obszar celny Unii. Sprzedaż zawarta pomiędzy **B** i **A** jest sprzedażą następującą bezpośrednio przed wprowadzeniem towarów na obszar celny UE. **B** zgłasza towary do procedury swobodnego obrotu.



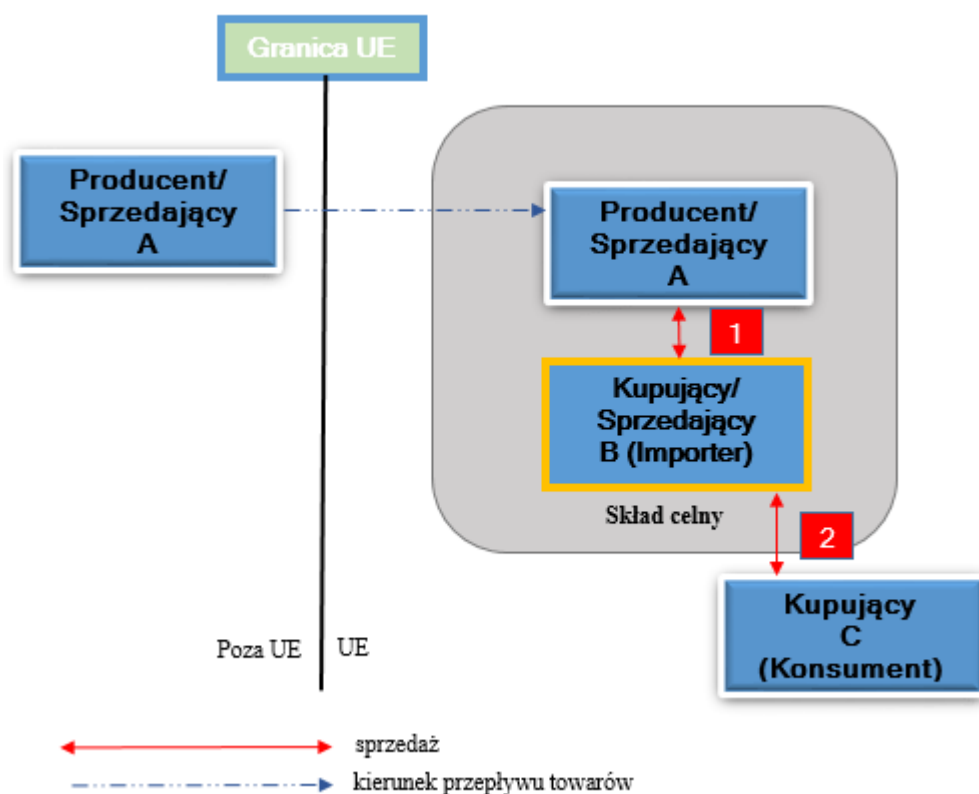
Jest to przykład ilustrujący ciąg kolejnych zamówień, po którym następuje ich przyjęcie prowadzące do sprzedaży sukcesywnej (więcej informacji na temat zamówień znajduje się w sekcji 2.1, ustęp 10 powyżej).

W przedstawionym przykładzie sprzedażą występującą bezpośrednio przed wprowadzeniem towarów na obszar celny Unii jest sprzedaż zawarta pomiędzy **A** i **B**. Sprzedaż ta dotyczy rzeczywistego transferu towarów przez granicę Unii. Sprzedaż ta stanowi sprzedaż na wywóz na obszar celny Unii i powinna stanowić podstawę określenia wartości celnej metodą wartości transakcyjnej zgodnie z art. 70 ust. 1 UKC.

PRZYKŁAD 6

Art. 128 ust. 2 UKC RW

A przewozi towary do Unii i umieszcza je w składzie celnym. W czasie gdy towary znajdują się w składzie celnym, **A** sprzedaje je **B**. Sprzedaż pomiędzy **A** i **B** występuje po wprowadzeniu towarów na teren Unii. **B** zgłasza towary do obrotu i następnie sprzedaje je **C**.



Nie występuje sprzedaż przed wprowadzeniem towarów na obszar Unii. Z tego względu przepisy art. 128 ust. 1 UKC RW nie znajdują zastosowania.

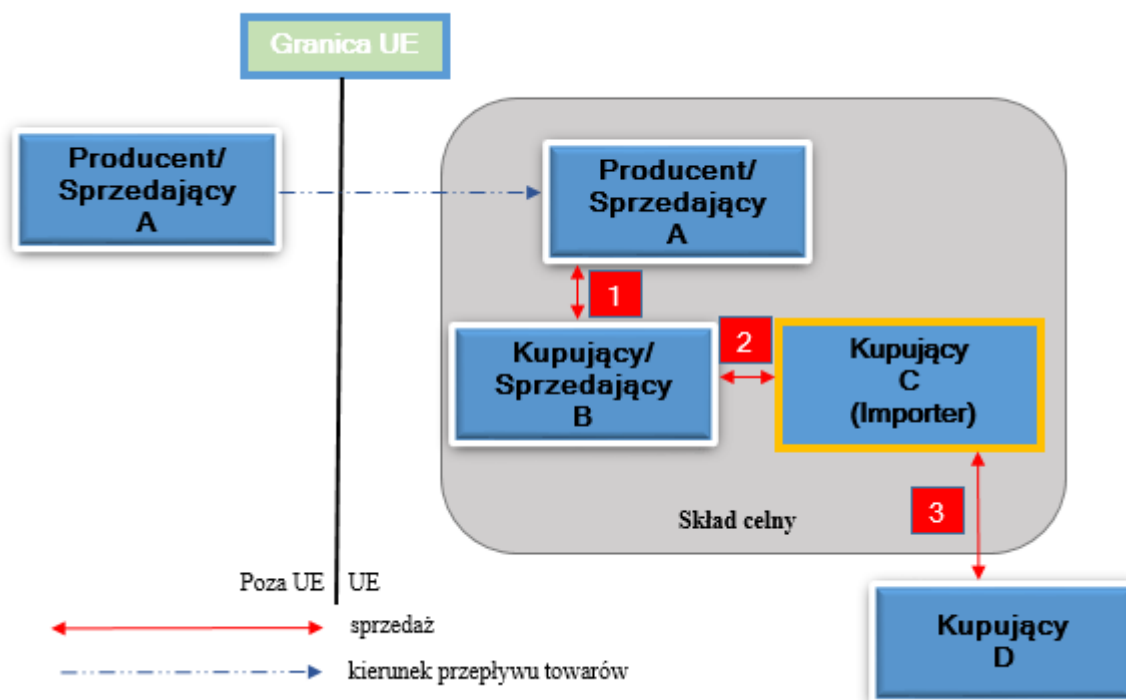
Niemniej jednak przywiezione towary, w czasie gdy są objęte procedurą składu celnego, stanowią przedmiot sprzedaży zawartej pomiędzy podmiotami **A** i **B**.

Biorąc pod uwagę, że postanowienia ustępu 2 art. 128 UKC RW nie mogą być stosowane w oderwaniu od postanowień ustępu 1 tego artykułu, sprzedaż zawarta pomiędzy **A** i **B** powinna stanowić podstawę określenia wartości celnej metodą wartości transakcyjnej zgodnie z art. 70 ust. 1 UKC.

PRZYKŁAD 7

Art. 128 ust. 2 UKC RW

A przewozi towary do Unii i umieszcza je w składzie celnym. W czasie gdy towary znajdują się w składzie celnym, A sprzedaje je B. Następnie B sprzedaje towary C. Obydwie sprzedaże (pomiędzy A i B oraz pomiędzy B i C) występują po wprowadzeniu towarów na teren Unii. C zgłasza towary do procedury swobodnego obrotu i następnie sprzedaje je D.



Niemniej jednak towary, w czasie gdy są objęte procedurą składu celnego, stanowią przedmiot dwóch sprzedaży: zawartej pomiędzy podmiotami A i B i zawartej pomiędzy podmiotami B i C.

Biorąc pod uwagę, że postanowienia ustępu 2 art. 128 UKC RW nie mogą być stosowane w oderwaniu od postanowień ustępu 1 tego artykułu, sprzedaż zawarta pomiędzy A i B powinna stanowić podstawę określenia wartości celnej metodą wartości transakcyjnej zgodnie z art. 70 ust. 1 UKC. Innymi słowy, sprzedaż mająca miejsce najbliżej momentu wprowadzenia towarów na obszar celny Unii, jest sprzedażą odpowiednią do określenia wartości celnej metodą wartości transakcyjnej.

Jednakże możliwość zastosowania metody wartości transakcyjnej zależy od dostępności faktury przez importera (C), która odnosi się do transakcji sprzedaży zawartej pomiędzy A i B (art. 145 UKC RW w związku z art. 163 ust. 1 UKC) .

W przypadku gdy C nie ma dostępu do niniejszej faktury, metoda wartości transakcyjnej nie znajdzie zastosowania.

2.4. Przepisy przejściowe utrzymane w mocy do 31 grudnia 2017

Artykuł 347 UKC RW

Wartość transakcyjna towarów może być ustalona na podstawie sprzedaży, która nastąpiła przed sprzedażą, o której mowa w art. 128 ust. 1 niniejszego rozporządzenia, w przypadku gdy osoba, w imieniu której składane jest zgłoszenie, jest związana umową zawartą przed dniem 18 stycznia 2016 r.

1. Artykuł 347 UKC RW wprowadził środek tymczasowy, który pozwolił importerom na uwzględnienie (honorowanie) ich zawartych w dobrej wierze umów obowiązujących w dniu 18 stycznia 2016 r. (czasie wejścia w życie nowego rozporządzenia) oraz na zapewnienie im odpowiedniego czasu na dostosowanie, w razie gdy zajdzie taka potrzeba, swoich modeli handlowych. Przepisy te miały zastosowanie do 31 grudnia 2017 roku.
2. Nawet jeśli art. 347 UKC RW miał zastosowanie do dnia 31 grudnia 2017 r., nadal istnieć mogą sprawy dotyczące stosowania tego artykułu będące przedmiotem postępowania celnego lub postępowania sądowego. W takich sytuacjach organy celne bądź krajowe sądy administracyjne będą musiały zbadać fakty i okoliczności danej sprawy w świetle tych przepisów.
3. W wyniku tego tymczasowego środka, zezwolono importerowi na stosowanie sprzedaży innej niż sprzedaż wskazana w art. 128 ust. 1 UKC RW – w tym, na przykład „wcześniejszej” sprzedaży (mającej miejsce przed sprzedażą określoną w art. 128 ust. 1 UKC RW) – w przypadku gdy podmiot gospodarczy był w tym zakresie ograniczony lub związany jakąkolwiek umową zawartą przed wejściem w życie nowego prawodawstwa.
4. Gdyby taka umowa zakładała zastosowanie konkretnej sprzedaży (w tym wcześniejszej sprzedaży) która, zgodnie z poprzednim prawodawstwem¹⁰ została uznana za zakwalifikowaną do sprzedaży na wywóz, wówczas ta sama sprzedaż mogłaby być nadal wykorzystywana, pod warunkiem że umowa pozostawała w mocy do dnia 31 grudnia 2017 r.
5. Odniesienie do „odpowiedniej umowy” nie miało ograniczać się do umowy sprzedaży pomiędzy kupującym a sprzedającym: taka umowa może być zawarta między stronami takimi jak kupujący towary i strony, w stosunku do których ten kupujący miał terminowe zobowiązania umowne. Podmiotom gospodarczym zezwolono na „uzasadnione oczekiwania” w związku z ustaleniami umownymi w tym zakresie.
6. Nie określono żadnych szczególnych warunków w odniesieniu do formy lub struktury danej umowy. W związku z tym, umowa ta nie musi dotyczyć wyłącznie produktu,

¹⁰ Artykuł 147 ust. 1 rozporządzenie Komisji (EWG) nr 2454/93 z dnia 2 lipca 1993 r. ustanawiającego przepisy w celu wykonania rozporządzenia Rady (EWG) nr 2913/92 ustanawiającego Wspólnotowy Kodeks Celny.

dokładnej daty dostawy, ilości i ceny zakupu. Z tego względu przepisem mogą zostać objęte także tak zwane „umowy ramowe”.

Artykuł 71 UKC i Artykuł 136 UKC RW

Artykuł 71 UKC

Elementy wartości transakcyjnej

1. *Przy ustalaniu wartości celnej zgodnie z art. 70 do ceny faktycznie zapłaconej lub należnej za przywożone towary dodaje się:*

.....

(c) 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;

Przepis ten został wdrożony przez art. 136 UKC RW

1. Artykuł 136 UKC RW zawiera kilka nowych postanowień, które mają charakter pomocniczy i w większości przypadków nie wykraczają o wiele dalej niż zwykłe przedstawienie podstawowych i oczywistych aspektów głównych zasad UKC. Bardziej znaczące zmiany dotyczą faktu, że niektóre przepisy zawarte w WKC RW nie znajdują się już w pakiecie prawnym UKC.

3.1 Honoraria, tantiemy autorskie i opłaty licencyjne

1. Przywożone towary często zawierają elementy (np. prawa własności intelektualnej), które są kompensowane (opłacane) za pomocą *płatności określanych jako honoraria, tantiemy autorskie bądź opłaty licencyjne*.
2. Artykuł 71 UKC stanowi, że płatności te są częścią wartości celnej towarów. W przypadku gdy takie płatności są już uwzględnione w cenie towarów, wartość ta jest automatycznie włączona do wartości celnej.
3. Artykuł 71 UKC stanowi również, że w przypadku gdy wartość takich elementów nie została uwzględniona w cenie, przewiduje się włączenie takich płatności do wartości celnej poprzez dokonanie korekty ceny towarów.
4. W związku z tym, zgodnie z artykułem 71 UKC, przy ustalaniu wartości celnej przywożonych towarów należy uwzględnić płatności za korzystanie ze wspomnianych praw (tj. własności niematerialnej).
5. Istnieje dorozumiane uznanie stanowiące, że praktyki handlowe i ramy prawne związane z prawami własności intelektualnej, honorariami, tantiemami autorskimi i opłatami licencyjnymi są istotne i znajdują zastosowanie. Przepisy unijnego prawa celnego nie zawierają jednak definicji honorariów, tantiem autorskich i opłat

licencyjnych¹¹.

3.2 Zakres stosowania

1. Ogólna definicja "opłat licencyjnych" znajduje się w artykule 12 ust. 2 Modelowej Konwencji Podatkowej OECD w sprawie podatku od dochodu i majątku (wersja 2017) i brzmi:
*"płatności wszelkiego rodzaju płacone za użytkowanie lub prawo do użytkowania wszelkich praw autorskich do dzieła literackiego, artystycznego lub naukowego, włącznie z filmami dla kin, wszelkiego patentu, znaku towarowego, wzoru lub modelu, planu, tajemnicy technologii lub procesu produkcyjnego, jak również za użytkowanie lub za korzystanie z doświadczenia w dziedzinie przemysłowej, handlowej lub naukowej"*¹².
2. Powyższa definicja jest przydatna¹³ i wskazuje, że opłaty licencyjne są płatnościami za szereg praw (niematerialnych). Ramy UKC nie czynią rozróżnień pomiędzy poszczególnymi prawami. W związku z tym honoraria, tantiemy autorskie i opłaty licencyjne za prawo użytkowania, na przykład, znaku towarowego, nie są już przedmiotem postanowień szczególnych, lecz podlegają przepisom ogólnym art. 71 UKC i 136 UKC RW.
3. Zasady ustalania wartości celnej nie uwzględniają zakresu porozumień licencyjnych, ponieważ są one objęte odpowiednimi umowami handlowymi. Typowe przykłady obejmują jednak: wytwarzanie i/lub sprzedaż w celu wywozu towarów przywożonych (zawierających np. patenty, projekty, modele i know-how w zakresie produkcji, znaki towarowe), użycie lub odsprzedaż towarów przywożonych (w szczególności praw autorskich, procesów produkcyjnych nierozłącznie związanych z przywożonymi towarami).

3.3 Umowy i koncesje

1. W przypadku uiszczania honorariów, tantiem autorskich i opłat licencyjnych, ustalenia często określone są w odrębnej, zawartej formalnie umowie bądź porozumieniu – określanej zazwyczaj jako „umowa licencyjna” – która szczegółowo określa produkt objęty koncesją, charakter przyznanych praw i dostarczonego know-how, obowiązki licencjodawcy i licencjobiorcy, metody obliczania i uiszczania honorariów, tantiem autorskich i opłat licencyjnych, skutki prawne ich nieuiszczenia itp.
2. Badanie umowy licencyjnej dostarczy wystarczających informacji co do znaczenia honorariów, tantiem autorskich lub opłat licencyjnych w związku z ustalaniem wartości celnej przywożonych towarów. Niemniej jednak należy także wziąć pod uwagę

¹¹ Z drugiej strony porozumienie WTO w sprawie ustalania wartości celnej (Kodeks Wartości Celnej) także nie określa zakresu należności licencyjnych.

¹² https://www.oecd-ilibrary.org/taxation/model-tax-convention-on-income-and-on-capital-2017-full-version_g2g972ee-en

¹³ Definicja ta została ujęta w poprzednim prawodawstwie (artykuł 157 Rozporządzenia Komisji (EWG) nr 2454/93 z dnia 2 lipca 1993 ustanawiającego przepisy w celu wykonania rozporządzenia Rady (EWG) nr 2913/92 ustanawiającego Wspólnotowy Kodeks Celny

postanowienia umowy sprzedaży oraz związku, który może istnieć pomiędzy tą umową sprzedaży i umową licencyjną.

3. W większości przypadków umowa sprzedaży nie zawiera wyraźnej wzmianki o konieczności uiszczenia płatności z tytułu honorariów, tantiem autorskich lub opłat licencyjnych w związku z zakupem towarów.
4. Artykuł 71 ust. 1 lit. c) UKC stanowi, że honoraria, tantiemy autorskie lub opłaty licencyjne muszą być dodane do ceny faktycznie zapłaconej lub należnej w przypadku gdy:
 - nie są wliczone w cenę faktycznie zapłaconą lub należną;
 - dotyczą wycenianych towarów; oraz
 - kupujący musi opłacić je, bezpośrednio lub pośrednio, jako warunek sprzedaży wycenianych towarów.

3.4 Związane z wycenianymi towarami

1. Artykuł 136 ust. 1 UKC RW stanowi, że honoraria, tantiemy autorskie lub opłaty licencyjne dotyczą przywożonych towarów, gdy - w szczególności - *prawa przenoszone na podstawie umowy licencyjnej są odzwierciedlone w tych towarach*.
2. Bezpośrednie powiązanie z przywożonymi towarami jest szczególnie widoczne w tych przypadkach, w których przedmiotem umowy licencyjnej są przywożone towary (tj. jeżeli przywożone towary zawierają znak towarowy, za którego używanie płacone są opłaty licencyjne oznacza to, że opłaty te są związane z przywożonymi towarami). Taki sam związek może także istnieć w przypadku, w którym licencjonowane towary są składnikami lub komponentami sprowadzanych towarów.

3.5 Istniejące wytyczne

1. W celu ustalenia, czy honoraria, tantiemy autorskie lub opłaty licencyjne odnoszą się do towarów, dla których ustalana jest wartość celna, kluczową kwestią jest ustalenie, co licencjobiorca otrzymuje w zamian za dokonaną płatność. Na przykład, udostępnione w ramach umowy licencyjnej „know-how” będzie często obejmować dostarczanie wzorów, receptur, formuł i podstawowych instrukcji co do sposobu użytkowania licencjonowanego produktu.
2. W przypadku gdy takie know-how ma zastosowanie do przywożonych towarów, należy rozważyć włączenie jakiegokolwiek honorarium, tantiemy autorskiej lub opłaty licencyjnej do wartości celnej towarów.
3. Umowa licencyjna (np. w obszarze franczyzy) obejmuje czasami także dostarczanie usług takich jak: szkolenie personelu licencjobiorcy w zakresie wytwarzania licencjonowanego produktu lub korzystania z maszyn/urządzeń. Taką umową może być także objęta pomoc techniczna w obszarach zarządzania, administracji, marketingu, rachunkowości itp. W takich przypadkach honoraria, tantiemy autorskie lub opłaty licencyjne ponoszone za te usługi nie będą kwalifikowały się do włączenia do wartości celnej.

4. Sposób obliczania kwoty opłat licencyjnych nie jest czynnikiem decydującym o ich włączeniu do wartości celnej (zob. ostatnie zdanie art. 136 ust. 1 UKC RW).

Przykład:

W przypadku przywozu komponentu lub składnika licencjonowanego produktu lub w przypadku przywozu maszyn produkcyjnych lub urządzeń, płatność honorariów, tantiem autorskich lub opłat licencyjnych w ramach realizowanej umowy sprzedaży, może odnosić się w całości, częściowo albo w ogóle do przywożonych towarów.

3.6 Warunek sprzedaży przywożonych towarów

1. Artykuł 136 ust. 4 UKC RW stanowi, że honoraria, tantiemy autorskie i opłaty licencyjne uważa się za płacone jako warunek sprzedaży towarów jeżeli
 - (a) sprzedający lub osoba powiązana ze sprzedającym domaga się od kupującego dokonania takiej płatności, lub
 - (b) płatność jest dokonywana w celu zaspokojenia zobowiązania sprzedającego, lub
 - (c) towary nie mogą być sprzedane kupującemu ani zakupione przez kupującego bez płatności tych honorariów, tantiem autorskich lub opłat licencyjnych.
2. Kryterium¹⁴ mającym zastosowanie jest to, czy sprzedający może sprzedać lub czy kupujący może zakupić towary bez uiszczania honorariów, tantiem autorskich lub opłat licencyjnych. Warunek ten może być wyrażony bezpośrednio lub w sposób dorozumiany. W niektórych przypadkach w umowie licencyjnej zostanie określone czy sprzedaż przywożonych towarów będzie uzależniona od uiszczania honorariów, tantiem autorskich lub opłat licencyjnych. Niemniej jednak, wyrażenie takiego warunku nie jest wymagane.
3. Dodatkowa wskazówka znajduje się również w art. 136 ust. 4 lit. c) UKC RW, który odnosi się do płacenia licencjodawcy honorariów, tantiem autorskich lub opłat licencyjnych. Nie jest to najważniejsze wyjaśnienie, a wyłącznie wyraźne odniesienie do faktu, że honoraria, tantiemy autorskie i opłaty licencyjne są z definicji wypłacane właścicielowi (licencjodawcy) licencjonowanych praw i zwykle uiszczą je kupujący towary¹⁵.
4. Zasada ta wskazuje, że przepisy odnoszące się do warunku sprzedaży są oparte na zobowiązaniach zaciągniętych przez kupującego lub sprzedającego, którymi te podmioty są związane. Oznacza to, że kryterium „warunku sprzedaży” odnosi się nie tylko do warunków nałożonych przez lub na sprzedającego, ale także na kupującego co stanowi użyteczne wyjaśnienie.
5. Powyższe odzwierciedla także brzmienie art. 71 ust. 1 lit. c) UKC, który odnosi się do: *“honorariów, tantiem autorskich i opłat licencyjnych dotyczących wycenianych*

¹⁴ W znacznym stopniu odzwierciedlające aktualne wytyczne (zob. np. Komentarz nr 3: Wpływ honorariów, tantiem autorskich oraz opłat licencyjnych na wartość celną, Kompendium Tekstów dotyczących ustalania wartości celnej)

¹⁵ Artykuł 136 ust. 4 lit. c) odzwierciedla również Komentarz nr 25.1 Technicznego Komitetu Ustalania Wartości Celnej w tym zakresie (zob. pkt 7 Komentarza nr 25.1).

towarów, które kupujący musi opłacić”, jako warunek sprzedaży wycenianych towarów.

6. Z tego powodu, *test warunku sprzedaży* nadal będzie odgrywał znaczącą rolę.

3.7 Honoraria, tantiemy autorskie i opłaty licencyjne płacone osobom trzecim

1. Honoraria, tantiemy autorskie i opłaty licencyjne mogą być uiszczane sprzedającemu lub osobie trzeciej. Należności licencyjne wypłacane osobie trzeciej mogą powstać w przypadku, gdy płatność na rzecz osoby trzeciej jest dokonywana na przykład w celu wypełnienia zobowiązania sprzedającego.
2. Osobą trzecią może być właściciel lub licencjodawca określonych praw. W takich przypadkach znaczenie (a tym samym zastosowanie) testu „warunku sprzedaży” nie może być bezpośrednio stosowane, ponieważ okoliczności handlowe wykraczają poza okoliczności regulowane zasadą „warunku sprzedaży”.
3. Wskazane jest jednak zastosowanie tego samego podstawowego podejścia jak zostało to określone w UKC RW.
4. Z tego powodu klauzula ta odzwierciedla podstawowe elementy sprzedaży towarów, w tym przeniesienie własności i wszystkich praw do towarów, w ramach obowiązujących ram umownych. Nie zakłada się aby organy celne dążyły do ustalenia czy sprzedający może sprzedać, a kupujący może dokonać zakupu, w odniesieniu do niezależnych lub nowych kryteriów, bez uwzględnienia postanowień umownych (w tym umów licencyjnych). W związku z tym należy nadać pierwszeństwo warunkom handlowych i odpowiednim postanowieniom umownym.
5. W razie potrzeby należy zbadać wszystkie okoliczności związane ze sprzedażą (i przywozem towarów). Obejmuje to w szczególności ewentualne powiązania pomiędzy umową sprzedaży, a umową licencyjną i inne istotne informacje.
6. Każda indywidualna sytuacja musi być analizowana w oparciu o wszystkie fakty dotyczące sprzedaży i przywozu towarów, w tym zobowiązań umownych i prawnych stron transakcji oraz innych mających znaczenie informacji.
7. Bez znaczenia pozostaje lokalizacja osób, na rzecz których uiszczane są honoraria, tantiemy autorskie i opłaty licencyjne. Prawodawstwo UE zawsze wyraźnie to podkreślało (zob. art. 136 ust. 5 UKC RW).
8. Wreszcie, przepisy art. 136 UKC RW nie opierają się na założeniu, zgodnie z którym honoraria, tantiemy autorskie i opłaty licencyjne są *automatycznie włączane* do wartości celnej.
9. Mogą wystąpić różne sytuacje, w których uiszczanie honorariów, tantiem autorskich lub opłat licencyjnych jest uważane za warunek sprzedaży w przypadku płatności na rzecz niepowiązanej osoby trzeciej.

10. Jednakże art. 136 UKC RW *nie stanowi*, że podstawowe warunki (tj. *dotyczące towarów i warunku sprzedaży*) uważa się za spełnione i w związku z tym honoraria, tantiemy autorskie i opłaty licencyjne są włączane do wartości celnej, *o ile zgłaszający nie przedstawi dowodu przeciwnego*. Organy celne przeanalizują wszystkie umowy handlowe lub, tam gdzie będzie to konieczne, wyciągną wnioski mając na uwadze intencje i zobowiązania stron wynikające z umowy.

3.8 Międzynarodowe wytyczne

1. Komitet Techniczny Ustalania Wartości Celnej WCO udostępnia istotne wytyczne. W szczególności Komentarz WCO nr 25.1 przewiduje otwarty wykaz czynników, które można wziąć pod uwagę przy ustalaniu czy uiszczenie kwoty stanowiącej honoraria, tantiemy autorskie lub opłaty licencyjne stanowi warunek sprzedaży przywożonych towarów.

3.9 Przykłady praktyczne

Poniżej przeanalizowane zostały trzy różne przypadki i zaproponowane zostało podejście do rozpatrzenia każdego z nich.

SPRAWA 1

Fakty

Umowa licencyjna zobowiązuje licencjobiorcę do zawarcia umowy produkcyjnej z producentem licencjonowanych produktów aby dostarczał je wyłącznie do licencjobiorcy. Producent nie jest powiązany z licencjodawcą w rozumieniu art. 127 UKC RW. Umowa licencyjna zobowiązuje licencjobiorcę do używania wzoru dla takiej umowy produkcyjnej lub poinstruowania producentów licencjonowanych produktów aby produkowali te towary wyłącznie dla licencjobiorcy i dostarczali je wyłącznie jemu. W omawianych przypadkach produkty te nie są ani wytwarzane, ani rozwijane przez licencjodawcę.

Uzasadnieniem takiego podejścia może być zapewnienie, że licencjonowane towary są dostarczane wyłącznie licencjobiorcy, tak aby mógł on korzystać z wyłącznych praw do znaków towarowych na danym terytorium. Chroni to, z jednej strony, znak towarowy, a z drugiej, zapewnia że licencjodawca otrzymuje od licencjobiorcy honorarium, tantiemy autorskie lub opłatę licencyjną po odsprzedaży produktów.

W niektórych przypadkach licencjodawca nie wskazuje wyraźnie ani nie wpływa na wybór producenta. Producent jest zatem wybierany przez licencjobiorcę i podpisuje on umowę produkcyjną, która może zawierać klauzulę informującą, że producent wytwarza [towary] jedynie dla licencjobiorcy. Nie ma dalszych powiązań ani współzależności między umową licencyjną, a umową sprzedaży.

Pytanie brzmi, czy w przypadkach takich płatności z tytułu opłat licencyjnych należy uznać je za dokonane jako warunek sprzedaży w rozumieniu art. 136 ust. 4 lit. c) UKC RW i w związku z tym uwzględnić w wartości celnej przywożonych towarów.

Analiza i wnioski

W opisanych powyżej przypadkach, sprzedający jest zobowiązany na mocy umowy produkcyjnej do sprzedaży towarów wyłącznie licencjobiorcom – którzy z kolei są zobowiązani do uiszczania licencjodawcy honorariów, tantiem autorskich lub opłat licencyjnych na podstawie umowy licencyjnej.

W rezultacie, w związku z tym, towary objęte umową licencyjną mogą być sprzedawane przez producenta/sprzedającego wyłącznie licencjobiorcom wyznaczonym przez licencjodawcę.

Ponadto zobowiązanie do zawarcia umowy produkcyjnej (lub zobowiązanie do wyłącznej dostawy do licencjobiorców) ustanawia licencjodawca, któremu w związku z tym gwarantuje się pobieranie honorariów, tantiem autorskich i opłat licencyjnych za wszystkie towary dostarczone przez producenta.

Licencjobiorca/kupujący nie może zakupić danego towaru bez uiszczenia na rzecz licencjodawcy honorariów, tantiem autorskich lub opłat licencyjnych. Wydaje się właściwe stwierdzenie, że w opisanym przypadku, płatność za honorarium/tantiemy autorskie/opłatę licencyjną jest dokonywana jako warunek sprzedaży zgodnie z art. 136 ust. 4 lit. c) UKC RW i dlatego musi zostać uwzględniona w wartości celnej zgodnie z art. 71 Kodeksu.

SPRAWA 2

Fakty

Agent zakupu – związany zarówno z licencjodawcą jako właścicielem znaku towarowego/praw własności, jak i z licencjobiorcą – jest zaangażowany w przywóz licencjonowanych towarów. Producent/sprzedający nie jest powiązany z żadną z pozostałych stron (licencjodawca, kupujący/licencjobiorca, agent zakupu).

Agent zakupu jest odpowiedzialny za wybór odpowiednich producentów/sprzedawców towarów dla kupującego/licencjobiorcy. Wykonuje również ogólne zadanie agenta zakupu w kontekście kupna. Licencjodawca, jako właściciel znaku towarowego/prawa własności, zapewni że producent/sprzedający licencjonowane towary będzie sprzedawał je tylko wskazanym przez niego kupującym – licencjobiorcom, którzy uiszczają opłaty licencyjne za te towary.

W tym kontekście, agent zakupu jest w stanie interweniować w proces produkcji i/lub sprzedaż poprzez nakładanie ograniczeń na wielkość sprzedaży, ustalanie cen sprzedaży itp.

Czy płatności za opłaty licencyjne dokonywane przez kupującego/licencjobiorcę, są uważane za dokonane jako warunek sprzedaży w rozumieniu art. 136 ust. 4 lit. c) UKC RW i powinny w związku z tym zostać włączone do wartości celnej przywożonych towarów.

Analiza i wnioski

Opisana powyżej sytuacja jest co do zasady identyczna z sytuacją w sprawie 1. W tym przypadku to agent zakupu (powiązany zarówno z licencjodawcą, jak i z kupującym/licencjobiorcą) działając w ramach swojej funkcji, zapewnia, że sprzedający sprzedaje towary wyłącznie licencjobiorcom, gwarantując licencjodawcy płatność honorariów za wszystkie sprzedane towary.

W związku z tym należy stwierdzić, że płatność za honoraria/tantiemy autorskie/opłaty licencyjne jest dokonywana, jako warunek sprzedaży zgodnie z art. 136 ust. 4 lit. c) UKC RW i w związku z tym jest ona włączona do wartości celnej zgodnie z art. 71 Kodeksu.

SPRAWA 3

Fakty

Kupujący nieodpłatnie świadczy producentowi/sprzedającemu usługi (niepowiązanemu z licencjodawcą w rozumieniu art. 127 UKC RW) w celu wytworzenia przywożonych towarów. Dotyczy to w szczególności know-how w zakresie projektowania i produkcji. Bez tych usług producent/sprzedający nie byłby w stanie produkować i dostarczać przywożonych towarów.

Wymienione wyżej nieodpłatne usługi były uprzednio dostarczone przez licencjodawcę do licencjobiorcy/kupującego, który w zamian płacił licencjodawcy opłaty licencyjne. W związku z tym opłata licencyjna jest wymogiem w zakresie produkcji i dostawy przywożonych towarów do licencjobiorcy/kupującego. Często kupujący jest również zobowiązany do zapłaty na rzecz licencjodawcy opłaty licencyjnej w celu uzyskania prawa do używania znaku towarowego, którym oznaczone są przywożone towary.

Analiza i wnioski

Czynniki produkcyjne dostarczane nieodpłatnie producentowi/sprzedającemu przywożone towary w celu ich wytworzenia (np. know-how w zakresie projektowania lub wytwarzania) należy ocenić w świetle kryteriów określonych w art. 71 ust.1 b) UKC („pomoc”), nawet, jeśli dostępność tych czynników produkcyjnych zależy od uiszczenia należności licencyjnych¹⁶.

Jeżeli umowa licencyjna nakłada również na kupującego obowiązek uiszczenia opłat licencyjnych za prawo do korzystania z innych form własności intelektualnej uiszczanych, jako warunek sprzedaży wycenianych towarów (np. znaki towarowe), zastosowanie miałyby art. 71 ust. 1 lit. c) UKC w związku z art. 136 ust. 4 lit. c) UKC RW.

¹⁶ Zob. także: Wniosek nr 30: Stosowanie art. 71 ust. 1 lit. b) i 71 ust. 1 lit. c) UKC (związek pomiędzy pomocą a opłatami licencyjnymi); Kompendium Tekstów dotyczących ustalania wartości celnej

Komentarz nr 14: Wartość celna trofeów myśliwskich

1.1. Informacje ogólne

1. W swojej codziennej praktyce, funkcjonariusze celni mogą spotkać się z sytuacjami, w których przedmiotem przywozu jest trofeum myśliwskie¹⁷. Zazwyczaj, osoby prywatne, które same upolowały zwierzęta (myśliwi), przywożą takie towary na obszar celny UE i obejmują je procedurą dopuszczenia do swobodnego obrotu.
2. Zazwyczaj polowania organizowane są przez profesjonalne organizacje łowieckie, które oferują (najczęściej drogą internetową) myśliwym pakiet usług związanych z tego rodzaju aktywnością. Na podstawie typowych ofert skierowanych do potencjalnych myśliwych dostępnych w internecie, można założyć, że standardowy pakiet udziału w polowaniu może zawierać zakwaterowanie, wyżywienie, usługi profesjonalnego myśliwego, transport i dostawę trofeum. Cena może również obejmować podatki, licencje i opłaty za zezwolenie obowiązujące w kraju, w którym odbywa się polowanie.
3. Myśliwi są również obciążani kosztami taksydermii, obsadzenia i pakowania, medalionu, a także transportu do bezpiecznego obiektu przed przewozem do UE. Zazwyczaj dostawcy, którzy współpracują z gospodarstwami łowieckimi w celu świadczenia takich usług są fakturowani niezależnie od cen pobieranych przez gospodarstwa łowieckie.
4. Legalny wywóz/przywóz takich towarów jest możliwy tylko po uzyskaniu świadectw/pozwoleń (np. dokumentów CITES) określonych przez prawo obowiązujące zarówno w kraju wywozu, jak i kraju przywozu. Właściwe organy zazwyczaj pobierają opłaty za wydawanie takich dokumentów.

1.2. Kwestia będąca przedmiotem sporu

1. Biorąc pod uwagę, że trofea myśliwskie nie są nabywane jako takie, nie można stosować metody wartości transakcyjnej (art. 70 UKC). W związku z tym, wartość celną takich towarów ustala się zgodnie z jedną z metod zastępczych. Wydaje się, że specyfika towarów wymaga zastosowania w tym celu metody ostatniej szansy (art. 74 ust. 3 UKC i jego przepisów wykonawczych – art. 144 UKC RW).
2. Celem niniejszego dokumentu jest rozważenie jakie koszty należy uwzględnić w celu ustalenia wartości celnej trofeum myśliwskiego w ramach metody ostatniej szansy.

1.3. Odpowiednie przepisy wykonawcze

Artykuł 74 UKC

Artykuł 144 UKC RW

1.4. Uwagi wstępne

¹⁷ Zazwyczaj głowa, futro, skóra, poroże, uzębienie upolowanego zwierzęcia, specjalnie przygotowane do konserwacji przez taksydermistę.

1. W celu podjęcia decyzji o traktowaniu wspomnianych kosztów dla celów ustalania wartości celnej należy wziąć pod uwagę ich charakter.
2. Na podstawie ogólnie dostępnych informacji uważa się, że możemy mówić o różnych rodzajach opłat za polowanie. Należy dokonać rozróżnienia pomiędzy opłatą za zezwolenie na polowanie, a opłatą za trofeum.

Opłata za zezwolenie na polowanie

3. Aby polować myśliwy jest zobowiązany do uzyskania **zezwolenia na polowanie** w kraju, w którym odbywa się polowanie, zgodnie z odpowiednimi przepisami krajowymi.
4. Opłatę za zezwolenie na polowanie należy uiszczyć niezależnie od tego, czy polowanie będzie skuteczne dla myśliwego, czy też nie. W związku z tym należy założyć, że nie istnieje bezpośredni związek pomiędzy opłatą, a trofeum myśliwskim.

Trofeum myśliwskie

5. Opłata za trofeum to płatność dokonywana przez myśliwego za surowe trofeum, niezależnie od tego, czy myśliwy zdecyduje się je zatrzymać, czy też nie. Gospodarstwa łowieckie mogą także wymagać od myśliwych wniesienia opłaty za trofeum myśliwskie za zwierzęta, które zostały ranione.¹⁸ Opłaty za trofea zależą od warunków rynkowych i różnią się w zależności od ich organizatora. Wysokość opłaty zależy od liczby i gatunków zwierząt, które mają być upolowane.
6. Istnieje bezpośredni związek pomiędzy opłatą, a trofeum myśliwskim, które ma zostać przewiezione na teren celny Unii. Opłatę należy uiszczyć gdy zwierzę zostanie upolowane lub zranione. Bez uiszczenia opłaty importer (myśliwy) nie będzie mógł wejść w posiadanie surowego trofeum.

Opłaty za świadectwa CITES, pozwolenia na wywóz/przywóz i podobne dokumenty

7. Legalny przepływ trofeów myśliwskich przez granice może być uwarunkowany istnieniem pozwoleń na wywóz/przywóz oraz świadectw CITES wydanych odpowiedni przez właściwe organy w kraju wywozu i w UE.¹⁹ Chociaż dokumenty te związane są z konkretnymi przedmiotami, muszą być jednocześnie uzyskane w każdym przypadku określonym w obowiązujących przepisach w celu spełnienia wymogów prawnych związanych z międzynarodowym handlem trofeami myśliwskimi. Cele tych szczegółowych regulacji różnią w zależności od celu przepisów dotyczących ustalania wartości celnej, tj. ustanowienia sprawiedliwego, jednolitego i neutralnego systemu

¹⁸ Na podstawie noty interpretacyjnej do ustawy o podatku od wartości dodanej nr 89/1991: nr 81 (wydanie 2.) z dnia 9 kwietnia 2015 r. wydanej przez południowoafrykański Urząd Skarbowy.

¹⁹ Wszystkie istotne akty prawne oraz wytyczne znaleźć można na stronie internetowej: http://ec.europa.eu/environment/cites/legislation_en.htm#chapter9

ustalania wartości celnej towarów do celów stosowania Wspólnej Taryfy Celnej i środków pozataryfowych.²⁰

8. Zwykle właściwe organy kraju wywozu i kraju przywozu nakładają opłaty za wydanie tych dokumentów.
9. Nie ma podstawy prawnej do uznania takich opłat za koszty związane z transportem towarów, dla których ustalana jest wartość celna, ponieważ dokumenty te nie są wymagane do transportu towarów z kraju wywozu na obszar celny UE.²¹
10. Takie samo podejście można zastosować w odniesieniu do kosztów przygotowania zgłoszenia celnego wywozowego w kraju wywozu do celów ustalania wartości celnej trofeów myśliwskich.
11. Z powyższych powodów takie opłaty/koszty nie powinny stanowić części wartości celnej trofeów myśliwskich w oparciu o metodę zastępczą.

1.5. Wniosek

1. Przy ustalaniu wartości celnej trofeów myśliwskich należy przestrzegać hierarchii metod zastępczych (na wniosek importera kolejność stosowania art. 74 ust. 1 lit. c) i d) UKC może zostać odwrócona). Niemniej jednak, biorąc pod uwagę charakter towarów, metoda ostatniej szansy wskazana w art. 73 ust. 3 UKC i przepisach wykonawczych do niego (art. 144 UKC RW) znajdzie tu zastosowanie.
2. Mając na względzie charakter dostępnych informacji na temat kosztów uzyskania trofeum myśliwskiego, można uznać że wartość celna takiej przesyłki zostanie ustalona na podstawie metody ostatniej szansy przy elastycznym zastosowaniu metody wartości kalkulowanej (art. 144 ust. 1 UKC RW). Jeśli nie jest to możliwe, wartość celna trofeum myśliwskiego ustala się na podstawie informacji dostępnych w UE przy zastosowaniu *innych odpowiednich metod* (art. 144 ust. 2 UKC RW).
3. Jak wspomniano w punkcie 1. dokumentu, wiele ofert pochodzących od organizacji łowieckich jest dostępnych w internecie. To źródło informacji może zostać wykorzystane w przypadku stosowania metody ostatniej szansy, jeżeli tylko organy celne są przekonane o jego prawdziwości i dokładności.²²

²⁰ Zob. również orzeczenie TSUE wydane w sprawie 7/83 (Ospig Textilgesellschaft KG v. Ahlers).

²¹ Dla celów ustalania wartości celnej w celu rozstrzygnięcia o traktowaniu różnych kosztów związanych z importowanymi towarami, przydatne mogą być dwa instrumenty wydane przez Komitet Kodeksu Celnego – Sekcję ds. Wartości, pomimo że nie odnoszą się one bezpośrednio do kosztów wydawania świadectw CITES lub podobnych dokumentów: Wniosek 33: Traktowanie kosztów ważenia kontenerów z punktu widzenia ustalania wartości celnej oraz Wniosek 27: Ustalanie wartości celnej w związku z kosztami przywozowych deklaracji skróconych, Kompendium Tekstów dotyczących ustalania wartości celnej.

²² Opinia 12.3. Wykorzystanie danych pochodzących ze źródeł zagranicznych przy stosowaniu art. 7 wydana przez Techniczny Komitet Wartości Celnej WCO.

4. Innym źródłem informacji wykorzystywanym w przypadkach, gdy wartość celna trofeum myśliwskiego określana jest metodą ostatniej szansy, mogą być informacje o cenach dostarczone przez krajowe stowarzyszenia myśliwych, na takich samych warunkach jak te, o których mowa w punkcie powyżej w odniesieniu do prawdziwości i dokładności.
5. W celu ustalenia wartości celnej trofeum myśliwskiego metodą ostatniej szansy należy uwzględnić wszelkie koszty bezpośrednio związane z uzyskaniem trofeum myśliwskiego i przygotowaniem go do wywozu na obszar celny Unii, głównie:
 - opłata za trofeum,
 - opracowanie trofeum,
 - koszty usług w zakresie pakowania, wypychania i zanurzania trofeum,
 - koszty medalionu,
 - koszty transportu do zabezpieczonego obiektu przed wyjazdem trofeum na obszar celny UE.
6. Wartość celna trofeum myśliwskiego ustalone metodą ostatniej szansy powinna także odzwierciedlać koszty transportu i ubezpieczenia, a także koszty załadunku i manipulacyjne związane z transportem przesyłki do miejsca jej wprowadzenia na terytorium celne Unii (artykuł 73 ust. 3 UKC, artykuł 71 ust. 1 lit. e) UKC). Inne koszty, takie jak zakwaterowanie myśliwego, wyżywienie i koszty podróży nie powinny zostać odzwierciedlone w wartości celnej.

Komentarz nr 15: Ustalanie wartości celnej odpadów

1.1. Informacje ogólne

1. Zazwyczaj odpady są przedmiotem przywozu na obszar celny Unii, ponieważ²³
 - a) odpady zawierają materiały nadające się do odzysku;
 - b) odpady mogą być przeznaczone do dalszego przetwarzania;
 - c) odpady mają zostać zniszczone/zneutralizowane
2. Przywóz odpadów na obszar celny Unii podlega ogólnym zasadom ustalania wartości celnej mającym zastosowanie w Unii, o których mowa w art. 69-76 UKC i art. 127-146 UKC RW. Niemniej jednak przywóz odpadów do Unii podlega również przepisom szczególnym²⁴, które w każdym poszczególnym wypadku mogą mieć wpływ na elementy brane pod uwagę przy ustalaniu wartości celnej odpadów.
3. Odpady mogą być przedmiotem umowy sprzedaży towarów. Jeżeli taka sprzedaż spełnia wszystkie wymogi prawne, o których mowa w art. 70 UKC, cenę zapłaconą lub należną za odpady należy wykorzystać jako podstawę ustalania wartości celnej zgodnie z metodą wartości transakcyjnej (art. 70, 71 i 72 UKC oraz odpowiednie przepisy wykonawcze do nich). Odpady zawierające materiały nadające się do odzysku zazwyczaj spełniają te warunki – na przykład złom żelaza z państwa trzeciego, sprzedawany na wywóz do Unii na podstawie umowy sprzedaży towarów i dopuszczony do swobodnego obrotu w Unii, który ma być wykorzystany do produkcji stali.
4. Odpady, które mają zostać poddane dalszemu przetworzeniu lub reaktywacji na obszarze celnym Unii (na przykład zużyte katalizatory przywożone do Unii w celu wyodrębnienia i sprzedaży zawartych w nich cennych metali) są zazwyczaj objęte procedurą uszlachetnienia czynnego.²⁵ Jeśli przetworzone produkty²⁶ powstałe z odpadów są dopuszczone do swobodnego obrotu na obszarze celnym Unii²⁷, ich wartość celna jest ustalana zgodnie z ogólnymi zasadami dotyczącymi ustalania wartości celnej.
5. Odpady przywożone na obszar celny Unii w celu zniszczenia/neutralizacji (na przykład niszczenie odpadów niebezpiecznych) zwykle nie są przedmiotem sprzedaży w celu wywozu do Unii, ponieważ eksporter płaci importerowi za usługi niszczenia.²⁸

²³ Zob. przewodnik kompilator dotyczący statystyki międzynarodowego handlu towarami (wydanie z 2017 r.); par. 141; <https://ec.europa.eu/eurostat/web/products-manuals-and-guidelines/-/KS-02-17-333>

²⁴ <https://ec.europa.eu/environment/waste/legislation/index.htm>

²⁵ Art. 256-258 UKC

²⁶ Art. 5 pkt 30 UKC

²⁷ Art. 215 ust.1 UKC w związku z art. 85 ust. 1 UKC

²⁸ Zob. również pkt VII Opinii 1.1 Pojęcie „sprzedaży” w rozumieniu Porozumienia wydanej przez Techniczny Komitet Wartości Celnej WCO

1.2. Określenie wartości celnej przywożonych odpadów i produktów przetworzonych powstałych z odpadów metodami zastępczymi

1. W niektórych przypadkach napotkanych w praktyce i z powodu braku sprzedaży na wywóz, wartość celna odpadów przywożonych na obszar celny UE będzie określana przy użyciu jednak z metod zastępczych.
2. W takich przypadkach należy przestrzegać hierarchii metod zastępczych w odniesieniu do ustalania wartości celnej odpadów (na wniosek importera kolejność stosowania punktów c) i d) art. 74 ust. 2 UKC może być odwrócona).
3. Wybór właściwej metody zastępczej będzie zależał od dostępności informacji niezbędnych do ustalenia wartości celnej towarów.

Wartość transakcyjne towarów identycznych lub podobnych (art. 74 ust. 2 lit. a) i b) UKC oraz art. 141 UKC RW)

4. Aby zastosować metodę wartości transakcyjnej towarów identycznych/podobnych, konieczne jest zidentyfikowanie identycznych/podobnych towarów sprzedawanych w celu wywozu na obszar celny Unii i wywożonych w tym samym lub mniej więcej w tym samym czasie co towary, dla których ustalana jest wartość celna, co odpowiadałoby wymogom definicji prawnych *towarów identycznych/podobnych* (art. 1 ust. 2 pkt 4 i 14 UKC RW).
5. Niemniej jednak specyfika odpadów (tj. różnorodność ich składu, występowanie w formie zmieszanej z elementami nieodzyskiwalnymi itp.) sprawia, że stosowanie metody wartości towarów identycznych/podobnych jest bardzo trudne lub wręcz niemożliwe.

Metoda dedukcyjna (art. 74 ust. 2 lit.c) UKC oraz art. 142 UKC RW)

6. Jeżeli wartość celna nie może zostać ustalona na podstawie powyższych dwóch metod, można ją ustalić przy użyciu metody dedukcyjnej, jak przewidziano w art. 142 UKC RW.
7. Pojęcia *towarów identycznych/podobnych* oraz *podmiotów powiązanych*, o których mowa w przepisach dotyczących metody dedukcyjnej należy rozumieć w taki sposób, jak określono w art. 1 ust. 2 pkt 4 i 14 oraz art. 127 UKC RW.
8. Również ze względu na specyfikę odpadów jako produktów importowanych zastosowanie metody dedukcyjnej podlega pewnym ograniczeniom. Niemniej jednak metoda ta może być stosowana w przypadkach, w których przetworzone produkty powstałe z przywożonych towarów nie są przedmiotem sprzedaży przed objęciem ich procedurą dopuszczenia do swobodnego obrotu. W takich przypadkach cena sprzedaży produktów przetworzonych uzyskanych, gdy towary sprzedawane są na obszarze celnym Unii na pierwszym poziomie handlowym osobom niepowiązanym, może stanowić punkt wyjścia do obliczenia ceny jednostkowej tą metodą.

Metoda wartości kalkulowanej (art. 74 ust. 2 lit.d) UKC oraz art. 143 UKC RW)

9. Metoda wartości kalkulowanej nie może zostać zastosowana do określenia wartości celnej przywożonych towarów, ponieważ odpady jako takie nie są produkowane.

Metoda ostatniej szansy (art. 74 ust. 3 UKC oraz art. 144 UKC RW)

10. Biorąc pod uwagę ograniczenia w stosowaniu opisanych powyżej metod zastępczych, metoda ostatniej szansy byłaby de facto częściej stosowaną metodą w ustalaniu wartości celnej przywożonych odpadów.
11. Zgodnie z art. 74 ust. 3 UKC metodą ostatniej szansy, wartość celną „...ustala się na podstawie danych dostępnych na obszarze celnym Unii z zastosowaniem odpowiednich środków zgodnych ze wszystkimi następującymi zasadami i przepisami ogólnymi:
- a) porozumienia w sprawie stosowania art. VII Układu ogólnego w sprawie taryf celnych i handlu;
 - b) artykułu VII Układu ogólnego w sprawie taryf celnych i handlu;
 - c) niniejszym rozdziałem” [Tytuł II, Rozdział 3 UKC].
12. Istnieją dwa alternatywne sposoby stosowania metody poprzez: 1) elastyczne stosowanie poprzednich metod (art. 144 ust. 1 UKC) oraz, tam gdzie nie jest to możliwe, przy użyciu „*innych odpowiednich metod*”, zgodnie z art. 144 ust. 2 UKC RW.

Przykłady:

- a) Metoda ostatniej szansy może być stosowana w przypadkach, w których odpady są przywożone na obszar celny Unii w celu zniszczenia/neutralizacji na terytorium (np. odpady niebezpieczne/szkodliwe), przy czym eksporter płaci importerowi za tę usługę i nie powstają z niej żadne wtórne cenne produkty uboczne. Jako że odpady są przeznaczone wyłącznie do zniszczenia, a zniszczenie odbywa się w ramach usługi opłacanej przez eksportera, wartość celna takich odpadów może zostać ustalona na podstawie **wartości symbolicznej**.²⁹
- b) Metoda ostatniej szansy może być również stosowana w przypadkach, w których nie da się zastosować jako takiej metody dedukcyjnej. Przykładem takiej sytuacji jest przypadek przedstawiony w załączniku II.
- c) Jeżeli towarami przetworzonymi otrzymanymi z odpadów są towary (np. metale uzyskane ze zużytych katalizatorów), ceny notowane na uznanych rynkach giełdowych na obszarze celnym Unii służyć mogą za punkt wyjścia do obliczania wartości celnej towarów w ramach metody ostatniej szansy. Takie rynki giełdowe są platformami handlowymi, na których towary (np. metale) są sprzedawane i nabywane przez handlowców. W związku z tym można uznać, że ceny notowane na

²⁹ Zob. przewodnik kompilator dotyczący statystyki międzynarodowego handlu towarami (wydanie z 2017 r.); par. 141; <https://ec.europa.eu/eurostat/web/products-manuals-and-guidelines/-/KS-02-17-333>

takich rynkach giełdowych odzwierciedlają wartość przedmiotowych towarów w danym czasie.

Koszty transportu i ubezpieczenia

13. Zgodnie z art. 71 ust. 1 lit. e) UKC koszty transportu i ubezpieczenia, a także koszty załadunkowe i manipulacyjne związane z transportem, poniesione do miejsca, w którym przesyłka została wprowadzona na obszar celny Unii, włącza się, w razie potrzeby, do wartości celnej określonej metodą wartości transakcyjnej. W zakresie, w jakim odsyła się do zastępczych metod ustalania wartości celnej przywożonych towarów, przepisy tego artykułu nie znajdują jako takie zastosowania. Niemniej jednak, jako że zgodnie z unijnymi przepisami celnymi, wartość celna przywożonych towarów ustalana jest na podstawie ceny CIF, ogólna zasada w zakresie traktowania kosztów transportu i ubezpieczenia dla celów ustalania wartości celnej pozostaje ważna bez względu na zastosowaną metodę.

Uwaga: Niniejszy komentarz jest uzupełniony przez **studium przypadku stosowania metody ostatniej szansy dotyczące przywożonych odpadów powstałych z nawozów.**

Studium przypadku - Określenie wartości celnej odpadów powstałych z nawozów przy użyciu metody ostatniej szansy

1. Informacje ogólne

Działalność gospodarcza w wolnym obszarze celnym

1. Przedsiębiorstwo **X** zarejestrowane w państwie członkowskim (MS) świadczy usługi spedycyjne związane z nawozami na rzecz klientów przedsiębiorstwa **Z**, zarejestrowanego w państwie trzecim, poprzez przechowywanie i przeładunek nawozów w ramach procedury wolnego obszaru celnego UE.
2. W badanym przypadku nawozy transportowane są kolejną do wolnego obszaru. **X** dokonuje przeładunku towarów na statki, a następnie towary są dalej przewożone do odbiorców końcowych w państwach trzecich – klientów **Z**.
3. **X** nie uczestniczy w ustaleniach umownych pomiędzy **Z** i jego klientami w państwach trzecich. Przeładowywane nawozy pozostają własnością **Z**.
4. Odpady z nawozów (różne nawozy, które spadają na ziemię podczas przeładunku zmieszane z węglem, trocinami i brudem) są efektem ubocznym działalności wykonywanej przez **X** w wolnym obszarze. Zgodnie z umową zawartą pomiędzy **X** i **Z** odpady mogą być przetwarzane według uznania **X**.
5. Chociaż odpady nie spełniają kryteriów i norm pierwotnych nawozów wprowadzonych na wolny obszar, zachowują one, niemniej jednak, główne cechy nawozów i mogą być dalej stosowane w rolnictwie.

Odprawa celna

6. **X** zgłasza odpady uzyskane z nawozów do dopuszczenia do swobodnego obrotu na obszarze celnym Unii i niezwłocznie po zakończeniu odprawy celnej – sprzedaje towary swojej spółce zależnej **Y**, również znajdującej się w tym państwie członkowskim.
7. Cena zadeklarowana w momencie objęcia towarów procedurą dopuszczenia do swobodnego obrotu (16,30 EUR/tona) jest wynikiem samodzielnego obliczenia **X**. Zgodnie z oświadczeniem przedsiębiorstwa cena odzwierciedla bezpośrednio koszty związane z kosztami administracyjnymi, a także planowaną kwotę zysku.
8. Po zakupie odpadów uzyskanych z nawozów, **Y** nie sortuje ich, nie przechowuje, nie pakuje ani nie przetwarza, ale usuwa je natychmiast z wolnego obszaru przy użyciu własnych pojazdów, a następnie sprzedaje je i dostarcza do odbiorców końcowych (gospodarstw rolnych).

Kontrola po zwolnieniu towarów

9. Organy celne państwa członkowskiego przeprowadziły kontrolę po zwolnieniu towarów dotyczącą działań celnych prowadzonych przez **X**.
10. Stosując opisaną powyżej metodologię, organy celne państw członkowskich ustaliły wartość celną odpadów uzyskanych z nawozów na kwotę 55,25 EUR za tonę.

Uwaga: To studium przypadku uzupełnia **Komentarz nr 15**.

Komentarz nr 16:
Oplaty licencyjne i honoraria - procedura uszlachetniania biernego

I. Informacje ogólne

1. Przedsiębiorstwo z UE (Y) importuje a następnie prowadzi dystrybucję rękawic opatrzonych znakiem towarowym innego przedsiębiorstwa z UE (X). X jest właścicielem znaku towarowego. Rękawice produkowane są przez przedsiębiorstwo Z zlokalizowane poza Unią.
2. X i Y zawarły **umowę licencyjną**, zgodnie z którą Y (licencjobiorca) płaci X (licencjodawcy) opłaty licencyjne za prawo do używania znaku towarowego, obliczone jako pewien procent kwartalnej sprzedaży netto rękawiczek opatrzonych znakiem towarowym X. Y uiszcza opłaty licencyjne niezależnie od tego, czy produkcja rękawic odbywa się w UE czy poza nią.
3. X podejmuje decyzje zarówno w zakresie modeli, jak i materiałów do produkcji rękawiczek. Y kupuje od X określoną tkaninę, która jest używana do produkcji rękawiczek.
4. Ponadto, umowa licencyjna zawiera wyraźne odniesienie do możliwości kontrolowania przez licencjodawcę X przedsiębiorstwa produkcyjnego Z. X nadzoruje i ściśle kontroluje działalność produkcyjną za pośrednictwem inspektora, z którym Y musi konsultować się we wszystkich czynnościach wykonywanych przez Y zgodnie z umową licencyjną. Licencjobiorca Y, pod karą wypowiedzenia umowy licencyjnej, musi zastosować wszelkie środki naprawcze określone przez X. Wypowiedzenie umowy licencyjnej może nastąpić także w przypadku nieuiszczenia opłat licencyjnych.
5. Zgodnie z umową licencyjną Y jest zobowiązany do poinformowania X o zamiarze zmiany przedsiębiorstwa zajmującego się produkcją rękawiczek (przedsiębiorstwo produkcyjne Z), a produkcja musi w każdym przypadku podlegać dyrektywom X dotyczącym używania tkaniny i korzystania ze znaku towarowego.
6. Licencjobiorca Y zawarł również **umowę na produkcję** z przedsiębiorstwem Z, firmą zlokalizowaną w państwie trzecim. Umowa produkcyjna między licencjobiorcą Y, a przedsiębiorstwem produkcyjnym Z przewiduje, że wszelka działalność produkcyjna i wykorzystanie znaków towarowych ustaną po rozwiązaniu umowy licencyjnej. Y dostarcza tkaninę wykorzystywaną do produkcji rękawic Z nieodpłatnie.
7. Produkcja rękawic objętych licencją, przy użyciu materiału dostarczonego przez X, posiadającego unijny status celny towarów, odbywa się poza UE na podstawie pozwolenia na procedurę uszlachetniania biernego (art. 259 UKC).
8. Producent Z jest opłacany przez Y tytułem produkcji rękawic opatrzonych znakiem towarowym X. Kwota na fakturze odzwierciedla koszty operacji przestwarzania

poniesione przez Z (np. koszty szycia, nici, robocizny, koszty ogólne).

9. Następnie produkty przetworzone- rękawice opatrzone znakiem towarowym X- są przywożone na obszar celny Unii.

II. Kwestia będąca przedmiotem sporu

Powstaje pytanie, czy do celów stosowania art. 86 ust. 5 UKC opłaty licencyjne uiszczane przez Y na rzecz X z tytułu prawa do używania znaku towarowego powinny zostać włączone do wartości celnej rękawic objętych licencją.

III. Odpowiednie przepisy prawne

Art. 70, art. 71 ust. 1 lit. b) pkt (i) oraz lit. c) UKC

Art. 135 ust. 1, art. 136 ust. 1, 2 i 4 lit. c) oraz art. 135 ust. 5 UKC RW

IV. Uwagi wstępne

1. Zgodnie z przepisami art. 85 ust. 5 UKC kwotę należności celnych przywozowych za produkty przetworzone uzyskane z procedury uszlachetniania biernego (tj. w tym przypadku rękawice) oblicza się na podstawie **kosztów procesu przetwarzania** przeprowadzonego poza obszarem celnym Unii. „Procesy przetwarzania” zdefiniowano w art. 5 pkt 37 UKC.
2. Zgodnie z Wytycznymi Komisji dotyczącymi stosowania procedury uszlachetniania biernego i obliczania kwoty należności celnych w ramach tej procedury³⁰, **koszt procesu uszlachetniania podjętego** poza obszarem celnym Unii odnosi się do **wartości celnej produktów przetworzonych** w momencie przyjęcia zgłoszenia celnego o dopuszczenie do swobodnego obrotu pomniejszonej o **wartość statystyczną odpowiadających im towarów czasowo wywożonych** w momencie objęcia ich procedurą uszlachetniania biernego.
3. Ponieważ celem niniejszego dokumentu jest ocena, czy opłaty licencyjne uiszczane przez Y na rzecz X stanowią **część wartości celnej produktów przetworzonych**, w niniejszym dokumencie³¹ nie uwzględniono określenia kosztu procesu przetwarzania do celów obliczenia kwoty należności celnych przywozowych tych produktów.

³⁰ Procedury specjalne – tytuł VII UKC/”Wytyczne dla państw członkowskich i handlu”:
https://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/docs/body.guidance_special_procedures_pl.pdf i Wytyczne dotyczące długu celnego:

https://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/guidance-customs-debt_en.pdf

³¹ Wartość statystyczna wywożonych towarów podlega odrębnemu rozporządzeniu unijnemu, którego praktyczne zastosowanie jest szeroko przedstawione w Wytycznych Komisji EUCDM z dnia 6 października 2016 r., TAXUD A3(2016)2696117 doc. DIH 16/003 FINAL, wersja angielska:

https://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/eucdm_guidance_document_en.pdf

Wartość celna produktów przetworzonych

4. Jako, że art. 86 ust. 5 UKC nie wskazuje na żadną szczególną metodę ustalania wartości celnej mającą zastosowanie do ustalania wartości celnej produktów przetworzonych, zastosowanie znajdują ogólne przepisy prawne dotyczące ustalania wartości celnej – tj. przepisy tytułu II rozdziału 3 UKC (Wartość celna towarów) oraz przepisy tytułu II rozdziału 3 UKC RW (Wartość celna towarów).
5. Jak wskazał TSUE w wyroku w sprawie C-116/12 „Christodoulou”³², zgodnie z przepisami celnymi dotyczącymi ustalania wartości celnej pierwszeństwo przyznaje się metodzie wartości transakcyjnej, a termin „sprzedaż” do celów stosowania tej metody powinien być interpretowany szeroko. Trybunał orzekł, że ma to zastosowanie do „określania wartości celnej towarów przywożonych na podstawie umowy, która, mimo że jest opisana jako umowa sprzedaży, w rzeczywistości okazuje się umową o wytworzenia lub przetworzenie”. Jest to niezależne od zastosowania procedury uszlachetniania biernego do wywozu towarów i przywozu produktów przetworzonych z tych towarów.
6. W przypadku gdy towary zostały nieodpłatnie dostarczone przez nabywcę producentowi w państwie trzecim i istnieje cena zapłacona lub należna uiszczona przez kupującego za proces przetwarzania, wartość celna produktów przetworzonych jest ustalana zgodnie z art. 70 ust. 1 UKC, przy zastosowaniu metody wartości transakcyjnej, z odpowiednimi korektami tam, gdzie jest to konieczne.
7. Korekty te obejmują w takim przypadku korekty, o których mowa w art. 71 ust. 1 lit. b) i i) UKC „wartość materiałów, komponentów, części i podobnych produktów zawartych w przywożonych towarach”. Określenie tej wartości odbywa się zgodnie z art. 135 UKC RW, z wykorzystaniem komentarza nr 1 Kompendium, zwłaszcza jego ust. 5 i 6.
8. W badanej sprawie importer Y bezpłatnie dostarcza producentowi Z tkaninę. Tkanina została zakupiona przez Y od licencjodawcy X. Mając na uwadze przepisy art. 135 ust. 1 UKC RW, wartość dostarczonej tkaniny równa się cenie zakupu zapłaconej przez Y na rzecz X.
9. Kwestią, którą należy rozwiązać, jest to, czy kwota opłat licencyjnych uiszczonych przez Y na rzecz X powinna zostać włączona do wartości celnej produktów przetworzonych w świetle art. 71 ust. 1 lit. c) UKC i jego przepisów wykonawczych.
10. W analizowanym przypadku Y uiszcza opłaty licencyjne nie na rzecz producenta rękawic, ale na rzecz osoby trzeciej – licencjodawcy X. Zgodnie z warunkami umowy na produkcję, produkcja licencjonowanych rękawic wygasa w wyniku rozwiązania umowy licencyjnej. Ta ostatnia może również zostać rozwiązana w przypadku nieuszczenia opłat licencyjnych. Ponadto zgodnie z umową licencyjną, licencjodawca

³² Wyrok Trybunału (szóstej Izby) z dnia 12 grudnia 2013 r., Ioannis Christodoulou i in. przeciwko Elliniko Dimosio, sprawa C-116/12, pkt 43-51. Zob. również Opinia 1.1: *Pojęcie „sprzedaży” w rozumieniu Porozumienia* wydana przez Techniczny Komitet Ustalania Wartości Celnej WCO oraz *Komentarz 5.1 Traktowanie towarów powracających po czasowym wywozie w celu produkcji, przestwarzania lub naprawy* wydany przez TKWC WCO.

zarządza kontrolą produkcji rękawic wykraczającą poza standardową kontrolę jakości³³.

11. Na podstawie przedstawionych powyżej faktów można założyć, że spełnione zostały wymogi dotyczące włączenia opłat licencyjnych do wartości celnej przywożonych towarów, o których mowa w art. 136 ust. 1 i 4 lit. c) UKC RW.
12. Ponadto, wysokość opłat licencyjnych zależy od dochodu netto ze sprzedaży rękawic objętych licencją (art. 136 ust. 2 UKC RW) i jest opłacana przez Y, niezależnie od faktu, czy produkcja rękawic odbywa się w UE czy w państwie trzecim.
13. Fakt, że X znajduje się w UE, nie ma znaczenia z punktu widzenia traktowania opłat licencyjnych dla celów ustalania wartości celnej (art. 136 ust. 5 UKC RW).
14. Podsumowując, wartość celną produktów przetworzonych ustala się zgodnie z metodą wartości transakcyjnej określoną w art. 70 ust. 1 UKC oraz art. 71 UKC.

V. Wnioski

1. Biorąc pod uwagę wcześniej cytowany wyrok w sprawie C-116/12 „Christodoulou”, umowę na produkcję zawartą pomiędzy Y i Z uznać można za umowę sprzedaży do celów ustalania wartości celnej produktów przetworzonych (rękawic opatrzonych znakiem towarowym X).
2. W związku z tym, wartość celną rękawic opatrzonych znakiem towarowym X ustala się na podstawie metody wartości transakcyjnej określonej w art. 70 UKC oraz art. 71 UKC. W analizowanym przypadku wartość celna oparta na metodzie wartości transakcyjnej powinna składać się z następujących elementów:
 - a) koszt operacji przetwarzania dokonanej poza obszarem celnym Unii (koszty te są odzwierciedlone w fakturze wystawionej przez Z na rzecz Y);
 - b) cena zakupu materiału użytego do produkcji rękawic, na które wydano licencję, zapłaconą przez Y na rzecz X;
 - c) opłaty licencyjne uiszczane przez Y na rzecz X za prawo do używania znaku towarowego;
 - d) wartość celna rękawic powinna również odzwierciedlać koszty ich transportu i ubezpieczenia, a także koszty załadunku i manipulacyjne związane z ich transportem do miejsca, w którym zostały wprowadzone na obszar celny Unii (art. 71 ust. 1 lit. e) UKC).
3. Wniosek przedstawiony w ust.1 i 2 powyżej należy uwzględnić przy obliczaniu kwoty należności celnych przywozowych zgodnie z przepisami art. 86 ust. 5 UKC.

³³ Zob. również Komentarz 25.1. Honoraria i opłaty licencyjne osób trzecich wydany przez Techniczny Komitet Ustalania Wartości Celnej WCO.

Komentarz nr 17: Podział opłat licencyjnych na podstawie art. 136 ust. 3 UKC RW

I. Tło:

1. Firma A kupuje towary od firmy L i importuje je do Unii (importowany towar). Przy użyciu tych towarów i innych komponentów, firma A wytwarza w Unii inny produkt (gotowy produkt), który firma A sprzedaje w Unii. Głównym i kluczowym komponentem gotowego produktu są importowane towary.
2. Zgodnie z umową licencyjną, firma A jest zobowiązana zapłacić firmie L opłatę licencyjną za prawo do użycia patentów należących do firmy L w zakresie wytworzenia gotowego produktu i jego komponentów. Umowa licencyjna stanowi, że firma A jest zobligowana do uiszczenia opłaty licencyjnej, aby zakupić importowane towary.
3. Według umowy licencyjnej, opłata licencyjna do uiszczenia to 5% całkowitej sprzedaży produktu końcowego w trakcie określonego okresu wskazanego w umowie.
4. Istotne dane dla sprawy zostały przedstawione poniżej:

Dane użyte w celu kalkulacji			
	Rok 1	Rok 2	Rok 3
Cena zapłacona za importowane towary	450.000	540.000	725.000
Cena/ koszt innych komponentów plus koszty wytworzenia po imporcie	150.000	180.000	175.000
Całkowity koszt produkcji gotowego produktu	600.000	720.000	900.000
Całkowita sprzedaż gotowego produktu	1.000.000	1.200.000	1.500.000
Zapłacone opłaty licencyjne (5% z całkowitej sprzedaży gotowego produktu)	50.000	60.000	75.000
Całkowita marża ze sprzedaży firmy A związana z gotowym produktem	400.000	480.000	600.000
	1.000.000-600.000	1.200.000-720.000	1.500.000-900.000
Całkowita marża ze sprzedaży firmy A związana z importowanym towarem	300.000	360.000	483.333
	[400.000*(450.000/600.000)]	[480.000*(540.000/720.000)]	[600.000*(725.000/900.000)]

II. Kwestia do rozstrzygnięcia

Czy stosuje się art. 136 ust. 3 UKC RW?

Jeśli art. 136 ust. 3 UKC RW ma zastosowanie w tej sprawie, jak określić “odpowiednie korekty” ustalone w art. 136 ust. 3 UKC RW w prezentowanej sprawie?

III. Odpowiednie przepisy

Artykuł 71 ust. 1 lit. c) UKC i jego przepisy wykonawcze w UKC RW

Artykuł 71 ust. 2 UKC

IV. Uwagi wstępne

1. Umowa licencyjna i okoliczności sprzedaży importowanych towarów wskazują, że opłaty licencyjne są związane z importowanymi towarami i są uiszczane jako warunek sprzedaży importowanych towarów³⁴. Zatem, do ceny faktycznie zapłaconej lub należnej za importowane towary, o której mowa w art. 70 UKC dolicza się opłaty licencyjne zgodnie z art. 71 ust. 1 lit. c) UKC.
 2. Zgodnie z art. 136 ust. 3 UKC RW „*jeżeli honoraria, tantiemy autorskie lub opłaty licencyjne odnoszą się w części do towarów, dla których jest ustalana wartość celna, i w części do innych składników lub części składowych dołączonych do towarów po ich przywozie albo do świadczeń lub usług dokonanych po przywozie, należy dokonać odpowiedniej korekty*”.
 3. Opłata licencyjna jest częściowo związana z wytwarzaniem importowanych towarów i częściowo z innymi procesami produkcyjnymi. Zatem, art. 136 ust. 3 UKC RW znajdzie tu zastosowanie.
 4. W związku z brakiem prawnej definicji „odpowiedniej korekty”, kilka formuł może być branych pod uwagę w przypadku dokonywania takich korekt jak przedstawianej sprawie. Jednak, najbardziej odpowiednia formuła powinna zostać wybrana na podstawie ogólnej spójności, w szczególności powinno się brać pod uwagę prawa udzielone na mocy umowy licencyjnej³⁵ i porównywalność dostępnych danych.
- A) **Formuła 1:** (Cena zapłacona za importowane towary przed dodaniem honorariów lub opłat licencyjnych/ Całkowity koszt produkcji towarów wyprodukowanych częściowo z importowanymi towarami) * uiszczono opłaty licencyjne

Zgodnie z danymi zaprezentowanymi w punkcie 1, metoda ta dostarcza następujące wyniki:

Rok 1		Rok 2		Rok 3	
$(450.000/600.000)*50.000$	37.500	$(540.000/720.000)*60.000$	45.000	$(725.000/900.000)*75.000$	60.417

Komentarze

- a) Umowa licencyjna umożliwia firmie A korzystanie z patentów związanych produkcją gotowych produktów i ich komponentów. Zatem, *całkowity koszt produkcji* jest właściwą podstawą do określenia udziału opłaty licencyjnej w odniesieniu do importowanych towarów.

³⁴ W tym względzie, w paragrafie 5 uzasadnienia wyroku TSUE w sprawie C-76/19 (Curtis Balkan) wskazano, że ustalenie relacji pomiędzy uiszczonymi tantiemami a importowanymi towarami wymaga „wzięcie pod uwagę wszystkich ważnych czynników, w szczególności stosunków prawnych i faktycznych pomiędzy zainteresowanymi osobami”.

³⁵ Komentarz nr 3 Wpływ tantiem autorskich oraz opłat licencyjnych na wartość celną, paragraf 8 Kompendium tekstów dotyczących ustalania wartości celnej

- b) Ta formuła opiera się na dwóch pojęciach, które są bezpośrednio porównywalne, a więc na *kwocie zapłaconej lub należnej za importowane towary* (przed dodaniem opłat licencyjnych) i *całkowitym koszcie produkcji*.
- c) Ponieważ importowane towary zostały użyte w *fazie produkcji*, można założyć, że „odpowiednia korekta” opłat licencyjnych uwzględniona w wartości celnej sprowadzanych towarów, powinna opierać się na stosunku pomiędzy ceną zapłaconą lub należną sprowadzanych towarów i całkowitym kosztem produkcji, pomimo, że są one uiszczane jako pewien procent całości sprzedaży gotowych produktów.
- d) Ponadto, formuła jest łatwa do zastosowania.

B) Formuła 2: [Cena zapłacona za importowane towary przed dodaniem opłat licencyjnych + Całkowita marża ze sprzedaży firmy A)/ Całkowita sprzedaż gotowego produktu]* uiszczane opłaty licencyjne

Zgodnie z danymi zaprezentowanymi w punkcie 1, metoda ta dostarcza następujące wyniki:

Rok 1		Rok 2		Rok 3	
$[(450.000+400.000)/1.000.000]*50.000$	42.500	$[(540.000+480.000)/1.200.000]*60.000$	51.000	$[(725.000+600.000)/1.500.000]*75.000$	66.250

Komentarze

Formuła wykorzystuje pojęcia, które nie są porównywalne- cenę zapłaconą za sprowadzone towary i całkowitą marżę ze sprzedaży firmy A. Zakłada, że całkowita marża ze sprzedaży osiągnięta ze sprzedaży gotowych produktów odnosi się tylko do sprowadzonych towarów.

C) Formuła 3 (Cena zapłacona za importowane towary przed dodaniem opłat licencyjnych/ Całkowita sprzedaż gotowego produktu)* uiszczane opłaty licencyjne

Zgodnie z danymi zaprezentowanymi w punkcie 1, metoda ta dostarcza następujące wyniki:

Rok 1		Rok 2		Rok 3	
$(450.000/1.000.000)*50.000$	22.500	$(540.000/1.200.000)*60.000$	27.000	$(725.000/1.500.000)*75.000$	36.250

Komentarze

Formuła wykorzystuje pojęcia, które nie są porównywalne- cenę zapłaconą za sprowadzone towary oraz całkowitą sprzedaż gotowych produktów.

V. Wnioski

1. W rozpatrywanej sprawie, Grupa Ekspertów Celnych (Wartość) uzgodniła, że kalkulacja oparta na wyżej opisanej Formule 1 spełnia wymagania jako odpowiednia korekta na podstawie art. 136 ust. 3 UKC RW. Innymi słowy, Formuła 1 jest właściwa dla kalkulacji „odpowiedniej korekty” zgodnie z art. 136 ust. 3 UKC RW, z punktu widzenia spójności i praktyczności.
2. Formuły 2 oraz 3 nie są właściwe do zastosowania odpowiedniej korekty na podstawie art. 136 ust. 3 UKC RW w przedstawionej sprawie.

VI. Dodatkowe uwagi

1. Art. 136 ust. 3 UKC RW ma zastosowanie jedynie w sytuacjach w których honoraria lub opłaty licencyjne odnoszą się częściowo do importowanych towarów oraz częściowo do innych składników lub komponentów dodanych do towarów po ich imporcie (np. nowe produkty są wytwarzane z importowanych towarów oraz komponentów dodanych do importowanych towarów w trakcie procesu wytwarzania w Unii) lub postimportowych czynności lub usług (np. techniczna pomoc w obszarach zarządzania, administracji, marketingu, księgowości)
2. Artykuł 136 ust. 3 UKC RW zakłada, że warunki zdefiniowane w art. 71 ust. 1 lit. c) UKC zostały spełnione nawet gdy lub opłaty licencyjne lub honoraria są tylko częściowo związane z towarami, dla których jest ustalana wartość celna³⁶. Jednakże, należy podkreślić, że opłaty licencyjne lub honoraria, które tylko częściowo powiązane są z importowanymi towarami nie wpływają na zastosowanie art. 71 ust. 1 lit. c) UKC, z którego wynika, że honoraria lub opłaty licencyjne doliczane do wartości celnej towarów, dla których jest ustalana wartość celna:
 - (i) są związane z importowanymi towarami,
 - (ii) są uiszczane jako warunek sprzedaży wycenianych towarów,
 - (iii) nie są wliczone w cenę faktycznie zapłaconą lub należną za towary.
3. W takim przypadku należy dokonać odpowiedniej korekty, aby oddzielić część honorariów lub opłat licencyjnych, związanych tylko z importowanymi towarami od całkowitej kwoty uiszczonej z tytułu opłat licencyjnych lub honorariów przez kupującego towary, dla których jest ustalana wartość celna.
4. Nie ma prawnej definicji pojęcia „odpowiednia korekta” do której przepis art. 136 ust. 3 UKC RW się odnosi. Jednak, powołany przepis stanowi przepis wykonawczy do art. 71 ust. 1 lit. c) UKC, zatem również przepis art. 71 ust. 2 UKC jest uwzględniany kiedy ustalana jest odpowiednia korekta w niniejszej sprawie.
5. Zgodnie z art. 71 ust. 2 UKC „doliczeń do ceny faktycznie zapłaconej lub należnej (...) dokonuje się tylko w oparciu o obiektywne i wymierne dane”. A contrario, jeśli

³⁶ Wyrok TSUE wydany w sprawie C-173/15 (GE Healthcare GmbH), paragraf 1 sentencji wyroku

obiektywne i wymierne dane nie istnieją i w rezultacie nie jest możliwe prawidłowe dodanie ich do ceny zapłaconej lub należnej za towar dla których ustalana jest wartość celna, metoda wartości transakcyjnej nie będzie stosowana³⁷.

6. W konsekwencji, korekta na podstawie art. 136 ust. 3 UKC RW może być rozpatrywana jako właściwa tylko na podstawie obiektywnych i wymiernych danych.
7. Dodatkowo należy wskazać, że unijny przepisy celne używają pojęcia „ogólnie przyjęte zasady księgowości” zdefiniowane w art. 1 pkt 20 UKC RD³⁸. Artykuł 1 pkt 20 UKC RD stanowi, że „ogólnie przyjęte zasady rachunkowości” oznaczają zasady, przyjęte lub cieszące się powszechną akceptacją w danym kraju i w danym czasie, co do rozumienia tego, które gospodarcze zasoby oraz zobowiązania powinny być zapisywane jako aktywa i pasywa, które zmiany w aktywach i pasywach podlegają zapisom, jak takie aktywa i pasywa oraz zmiany w nich mają być mierzone, które informacje winny być ujawniane i w jakim trybie, oraz jak należy sporządzać sprawozdawczość finansową.
8. W badanej sprawie, dane użyte do wyliczeń wysokości opłat licencyjnych w celu dodania do wartości celnej importowanych towarów pochodzą z księgowości importera. Te dane użyte w celu wyliczeń opłat licencyjnych związanych z towarami dla których ustalana jest wartość celna, muszą być przygotowane zgodnie z ogólnie uznanymi zasadami księgowości w kraju importu. Jeśli dane spełniają wymogi księgowość, mogą być one postrzegane jako obiektywne i wymierne.
9. Omawiany przypadek pokazuje, że oprócz wymagań, aby dane były *obiektywne i wymierne*, jego użycie uwzględnia również koncepcje, które są *porównywalne i jednorodne*. Związek pomiędzy opłatami licencyjnymi i towarami, dla których jest ustalana wartość celna można również ustalany przez rozważenie „*co w rzeczywistości licencjobiorca otrzymuje w zamian za płatność*”³⁹. Aby mieć wspólne zrozumienie na temat właściwego sposobu dokonania tej korekty „konsultacje pomiędzy importerem a administracją celną są szczególnie pożądane”⁴⁰.
10. Podsumowując, w celu doliczenia opłat licencyjnych do wartości celnej importowanych towarów, muszą być one związane z tymi towarami i muszą być zapłacone przez kupującego jako warunek sprzedaży towarów. Te warunki muszą być spełnione również, gdy opłaty licencyjne są tylko częściowo związane z importowanymi towarami.

³⁷ Zobacz uwagę do art. 71 ust. 2 UKC zaprezentowaną w Kompendium

³⁸ W myśl Porozumienia WTO w sprawie ustalania wartości celnej dla celów niniejszego Porozumienia administracja celna każdego Członka będzie wykorzystywać informacje opracowane w sposób zgodny z ogólnie akceptowanymi zasadami księgowości w danym kraju, właściwe z punktu widzenia odpowiedniego artykułu Porozumienia (patrz Załącznik nr 1 do Porozumienia, Uwaga ogólna, Stosowanie ogólnie akceptowanych zasad księgowości)

³⁹ Komentarz nr 3 Wpływ tantiem autorskich oraz opłat licencyjnych na wartość celną, paragraf 8 Kompendium tekstów dotyczących ustalania wartości celnej (Sekcja C)

⁴⁰ *Ibidem*

11. Po spełnieniu warunków doliczenia opłat licencyjnych do wartości celnej, następnym krokiem będzie znalezienie odpowiedniej metody podziału należnych opłat licencyjnych, w oparciu o ogólnie przyjęte zasady rachunkowości. Na wybór metody będą mieć wpływ okoliczności związane ze sprzedażą towarów, dla których jest ustalana wartość celna i [wybór] będzie dokonywany indywidualnie w każdym przypadku.

Komentarz nr 18: Ustalenie wartości celnej materiału siewnego. Ustalenie wartości pomocy na podstawie art. 71 ust. 1 lit. b) pkt (i) UKC

Tło

1. Dostawca nasion importuje **materiał siewny** od plantatora nasion z siedzibą w kraju trzecim i zgłasza go do procedury dopuszczenia obrotu na obszarze celnym Unii.
2. Materiał siewny jest rezultatem mnożenia **materiału bazowego** dostarczanego przez dostawcę nasion nieodpłatnie do plantatora nasion w celu wytworzenia importowanych towarów w korzystniejszych warunkach pogodowych. Plantator nasion pobiera opłatę za swoją usługę i wystawia na rzecz dostawcy nasion z tego tytułu fakturę.
3. Produkcja materiału bazowego odbywa się na obszarze celnym Unii i składa się z następujących etapów:
 - a) Dostawca nasion rozwija **materiał przedbazowy** w trakcie badań laboratoryjnych i na polach zlokalizowanych na terenie Unii. Materiał przedbazowy jest otrzymany w procesie **prac badawczo- rozwojowych (B+R)** oraz poprzez wykorzystanie licencjonowanych genotypów⁴¹, za które dostawca nasion płaci licencjodawcy opłatę licencyjną. Wartość B+R może wynieść ponad 15% rocznych obrotów dostawcy nasion.
 - b) Materiał przedbazowy jest następnie rozmnażany przez plantatorów nasion na terenie Unii w celu otrzymania materiału bazowego. Dostawca nasion płaci opłatę za usługę plantatorom unijnym. Opłaty pokrywają między innymi koszty związane z przygotowaniem ziemi pod plantację nasion, nawożenie, irygację oraz zbiory.

Kwestie do rozważenia

1. Która z metod ustalania wartości celnej powinna mieć zastosowanie przy określaniu wartości celnej materiału siewnego importowanego na obszar celny Unii?
2. Przyjmując, że w niniejszej sprawie ma zastosowanie wartość transakcyjna, jak powinna zostać określona wartość materiału bazowego przekazanego bezpłatnie plantatorowi nasion?

Odpowiednie przepisy regulacyjne

Artykuł 70 oraz 71 ust. 1 lit. b) pkt (i) UKC

Artykuł 135 ust. 1 UKC RW

⁴¹ genotyp jest chroniony patentem lub zastrzeżonymi świadectwami ochrony odmian roślin (COV)

Uwagi wstępne

Metoda ustalania wartości

1. Pierwszą kwestią do rozważenia jest wybór metody ustalania wartości celnej, która ma zastosowanie przy określaniu wartości celnej materiału siewnego.
2. Należy przypomnieć, że Porozumienie w sprawie stosowania artykułu VII Układu ogólnego w sprawie taryf celnych i handlu nie zawiera definicji „sprzedaży”. Jednakże, Techniczny Komitet Ustalania Wartości Celnej WCO w *Opinii 1.1 Pojęcie „sprzedaży” w rozumieniu Porozumienia* wskazał, że zgodnie z podstawową intencją Porozumienia, by przy ustalaniu wartości celnej brać pod uwagę, na ile to możliwe, wartość transakcyjną importowanych towarów, poszukiwana jednolitość interpretacji i stosowania Porozumienia może zostać osiągnięta przyjmując najszerszą interpretację terminu "sprzedaż".
3. Takie podejście ma odzwierciedlenie w wyroku TSUE w sprawie C-116/12 „Christodoulou”. W wyroku, Sąd wskazał że skoro do celów ustalenia wartości celnej pierwszeństwo jest przyznane wartości transakcyjnej, pojęcie sprzedaży dla celów użycia tej metody powinno być interpretowane szeroko. Sąd orzekł, takie podejście ma zastosowanie „przy określeniu wartości celnej towarów przywożonych na podstawie umowy, która mimo iż uznana została za umowę sprzedaży, stanowi w rzeczywistości umowę obróbki lub przetworzenia”. W świetle powyższego, należy mieć na uwadze fakt, że przy ustalaniu wartości celnej metodą wartości transakcyjnej, przepisy art. 70 oraz art. 71 UKC powinny być czytane łącznie.
4. Z powyższego może wynikać, że w przypadku gdy towary zostały nieodpłatnie dostarczone przez nabywcę producentowi w państwie trzecim i istnieje cena zapłacona lub należna uiszczona przez kupującego za proces przetwarzania, wartość celna produktów przetworzonych jest ustalana przy zastosowaniu metody wartości transakcyjnej, z odpowiednimi korektami tam, gdzie jest to konieczne.
5. Te same zasady mają zastosowanie w niniejszej sprawie. Wartość celna importowanego materiału siewnego powinna zostać określona na podstawie metody wartości transakcyjnej z odpowiednimi korektami, istotnymi dla sprawy, a określonymi w art. 71 UKC.

Kategoryzacja pomocy dostarczonej przez dostawcę nasion

6. Materiał bazowy oznacza podstawowy materiał siewny (komponent materialny), który jest użyty w celu wytworzenia materiału siewnego. W podobnej, jak rozpatrywana, sprawie C-116/89 BayWa AG przeciwko Hauptzollamt Weiden, TSUE stwierdził, że bazowy materiał powinien być sklasyfikowany na podstawie art. 71 ust. 1 lit. b) pkt (i) UKC, który obejmuje „materiały, komponenty, części i podobne elementy, które stanowią część składową lub przynależność przywożonych towarów”.
7. W przeciwieństwie do pomocy skategoryzowanej w art. 71 ust. 1 lit. b) pkt (iv) UKC, pomoc skategoryzowana w art. 71 ust. 1 lit. b) pkt (i) UKC powinna być dodana do wartości celnej niezależnie czy został on wyprodukowany w Unii.

Ustalenie wartości materiału bazowego zgodnie z art. 71 ust.1 lit b) pkt (i) UKC

8. Zgodnie ze stanem faktycznym sprawy, materiał bazowy jest wytwarzany z materiału przedbazowego, który jest dostarczany do unijnych plantatorów w celu rozmnożenia przed jego eksportem do kraju trzeciego w celu wytworzenia importowanych towarów (materiału siewnego) w odpowiednich warunkach pogodowych. Materiał bazowy powstaje w wyniku prac badawczo- rozwojowych podjętych przez dostawcę nasion oraz z wykorzystaniem licencjonowanych genotypów, od których dostawca nasion uiszcza licencjodawcy opłaty licencyjne.
9. Wyniki prac B&R podejmowane przez dostawcę nasion nie są bezpośrednio dostarczane do plantatorów nasion w kraju trzecim. Właściwie, inwestycje B&R umożliwiają tworzenie podstawowego materiału siewnego w formie materiału przedbazowego z genetycznym potencjałem, który jest udostępniany plantatorom unijnym w celu rozwijania materiału bazowego, a następnie do produkcji importowanego materiału siewnego. Materiał genetyczny przechodzi przez nasiona na każdym etapie produkcji. W związku z tym proces B&R jest już zakończony, gdy pomoc (materiał bazowy) jest przekazywana plantatorowi nasion w kraju trzecim w celu wyprodukowania materiału siewnego.
10. Ustalenie wartości materiału bazowego dokonuje się zgodnie z art. 135 ust. 1 UKC RD. Zgodnie z tym przepisem, wartość pomocy to odpowiednio albo jego cena nabycia albo jego koszt produkcji.
11. W celu ustalenia wartości pomocy, wartość niematerialnych elementów niezbędnych do produkcji pomocy powinna być również brana pod uwagę. Co prawda, w świetle art. 71 ust. 1 lit. b) pkt (iv) UKC, wartość prac inżynierskich, badawczych, artystycznych i projektowych oraz planów i szkiców, wykonywanych poza Unią i niezbędnych do produkcji przywożonych towarów dolicza się ceny zapłaconej lub należnej importowanych towarów, w *Komentarzu 18.1 Zależności pomiędzy artykułem 8.1(b)(ii) i 8.1(b)(iv)*⁴², Techniczny Komitet Ustalania Wartości Celnej WCO wskazał, że „struktura postanowień dotyczących pomocy sugeruje, że każda kategoria jest kategorią samodzielną, co stanowi dalsze potwierdzenie tezy, że nie powinno dokonywać się odliczeń kosztów związanych z elementami z rodzaju wymienionych w Artykule 8.1(b)(iv). Biorąc powyższe pod uwagę, wartość elementów wymienionych w Artykule 8.1(b)(ii) powinna obejmować wartość prac projektowych poniesionych (nawet jeśli prace te wykonane zostały w kraju importu) jako część kosztów uzyskania lub produkcji [podkreślenie własne].

Dodatkowo Techniczny Komitet Ustalania Wartości Celnej WCO wskazał w *Komentarzu 24.1 Określanie wartości pomocy w ramach przepisów Artykułu 8 ust. 1 lit. b) Porozumienia*⁴³, że w przypadku gdy pomoce są produkowane przez importera

⁴² W ustawodawstwie unijnym art. 71 ust. 1 lit. b) pkt. (ii) UKC odpowiada art. 8 ust. 1 lit. b) pkt(ii) Porozumienia, a art. 71 ust. 1 lit. b) pkt. (iv) UKC odpowiada art. 8 ust. 1 lit. b) pkt(iv) Porozumienia.

⁴³ W ustawodawstwie unijnym art. 71 ust. 1 lit. b) UKC odpowiada art. 8 ust. 1 lit. b) Porozumienia.

lub osobę powiązaną z importerem, ich wartość będzie obliczana przez uwzględnienie wszystkich elementów użytych do ich wyprodukowania.

Co więcej, w wyroku do sprawy C-509/19, „BMW Bayerische Motorenwerke AG”, TSUE stwierdził, że „art. 71 ust. 1 lit. b) pkt (i) kodeksu celnego, który obejmuje ‘materiały, komponenty, części i podobne elementy, które stanowią część składową lub przynależność przywożonych towarów’, nie można interpretować w ten sposób, że wyłącza on dobra niematerialne” (paragraf 19 wyroku).

12. Takie samo podejście ma zastosowanie do pojęcia „pomocy” na podstawie art. 71 ust. 1 lit. b) pkt (i) UKC. To znaczy, że w przedmiotowej sprawie, wartość B&R użytej do wyprodukowania materiału bazowego na obszarze celnym Unii ma odzwierciedlenie w wartości pomocy i, konsekwentnie w wartości importowanego materiału siewnego.
13. Jednak należy pamiętać, że w celu ustalenia wartości pomocy, tylko koszty B&R, które można połączyć z produkcją i sprzedażą materiału siewnego powinny brać pod uwagę. Innymi słowy, tylko koszty produkcji związane z B&R materiału przedbazowego powinny formułować wartość tej pomocy w celu ustalania wartości celnej materiału siewnego.
14. Opłaty licencyjne płacone przez dostawcę nasion licencjodawcy za prawo użycia licencjonowanego genotypu w procesie produkcji materiału przedbazowego kształtuje część wartości pomocy (materiału bazowego). Posiadanie prawa do użycia licencjonowanego genotypu było niezbędne do produkcji pomocy. Bez opłacenia opłat licencyjnych, dostawca nasion nie miałby dostępu do chronionego genotypu, który jest niezbędny do produkcji materiału przedbazowego, a następnie, konsekwentnie, materiału bazowego.⁴⁴
15. Podkreślenia wymaga, że przedmiotowe opłaty licencyjne kształtują częściowo wartość pomocy, a nie importowanych towarów i dlatego nie ma do nich zastosowania art. 71 ust. 1 lit. c) UKC.
16. Opłaty uiszczane przez dostawcę nasion na rzecz unijnych plantatorów za rozmnażanie materiału przedbazowego na obszarze celnym Unii, a także inne koszty, które są ponoszone bezpośrednio z produkcją nasion podstawowych na obszarze celnym Unii, powinny mieć odzwierciedlenie w wartości pomocy.
17. W badanej sprawie, dane użyte do kalkulacji wartości pomocy odzwierciedlonej w wartości celnej importowanego materiału siewnego pochodzą z ksiąg rachunkowych, wyciągów bankowych lub innej dokumentacji odnoszącej się do zapłaty za pomoc. Zgodnie z jedną z ogólnych zasad regulujących ustalenie wartości celnej wyrażonej w art. 71 ust. 2 UKC doliczeń do ceny faktycznie zapłaconej lub należnej na podstawie ust. 1 dokonuje się tylko w oparciu o obiektywne i wymierne dane.

⁴⁴ Patrz również wyroku TSUE do sprawy BayWa AG C-116/89, paragrafy 15-18.

Dane użyte do określania wartości celnej muszą być przygotowane w sposób zgodny ze standardami finansowymi obowiązującymi w kraju importu na podstawie ogólnie przyjętych zasad rachunkowości zdefiniowanych w art. 1 pkt 20 UKC RD⁴⁵.

Wnioski

1. Mając na uwadze cytowany powyżej wyrok wydany sprawie C-116/12 „Christodoulou”, umowa dot. produkcji zawarta pomiędzy dostawcą nasion w Unii (importer) a plantatorem nasion w kraju trzecim (eksporter) może być traktowana jako umowa sprzedaży dla celów określenia wartości celnej materiału siewnego.
2. W związku z powyższym, wartość celna materiału siewnego powinna zostać określona metodą wartości transakcyjnej na podstawie art. 70 UKC oraz art. 71 UKC. W rozpatrywanej sprawie wartość celna powinna być ustalana na podstawie metody wartości transakcyjnej wraz z doliczeniem następujących elementów:
 - a) kosztu rozmnażania materiału bazowego w celu otrzymania materiału siewnego, które miało miejsce poza obszarem celnym Unii (koszty ujęte w fakturze wystawionej przez plantatora nasion wobec dostawcy nasion);
 - b) wartości materiału bazowego na podstawie art. 71 ust. 1 lit. b) pkt (i) UKC (powiązane z produktem B+R, opłaty licencyjne, opłaty za rozmnażanie materiału przedbazowego i inne koszty bezpośrednio związane z produkcją materiału bazowego na obszarze celnym Unii);
 - c) kosztu transportu i ubezpieczenia materiału siewnego, a także opłat załadunku i manipulacyjnych związanych z transportem do miejsca wprowadzenia na obszar celny Unii (art. 71 ust. 1 lit. e) UKC).

⁴⁵ Art. 1 pkt. 20 UKC RD stanowi, że „ogólnie przyjęte zasady rachunkowości” oznaczają zasady, przyjęte lub cieszące się powszechną akceptacją w danym kraju i w danym czasie, co do rozumienia tego, które gospodarcze zasoby oraz zobowiązania powinny być zapisywane jako aktywa i pasywa, które zmiany w aktywach i pasywach podlegają zapisom, jak takie aktywa i pasywa oraz zmiany w nich mają być mierzone, które informacje winny być ujawniane i w jakim trybie, oraz jak należy sporządzać sprawozdawczość finansową.

SEKCJA D: WNIOSKI KOMITETU KODEKSU CELNEGO I GRUPY EKSPERTÓW CELNYCH (SEKCJA DO SPRAW WARTOŚCI CELNEJ)

Uwagi: Instrumenty zawarte w tym rozdziale nie stanowią aktów prawnie wiążących i mają charakter wyjaśniający. Mają na celu zapewnienie wspólnej interpretacji zarówno organom celnym, jak i podmiotom gospodarczym oraz dostarczenie narzędzi ułatwiających prawidłową i zharmonizowaną implementację przepisów przez państwa członkowskie.

Przepisy prawa celnego mają pierwszeństwo przed treścią tych instrumentów i zawsze należy się z nimi zapoznać. Autentyczna treść tekstów przepisów prawnych UE została opublikowana w Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej.

**Wniosek Nr 1:
UCHYLONY**

**Wniosek nr 2:
UCHYLONY**

Wniosek nr 3:
Prace inżynierskie, badawcze, artystyczne i projektowe podjęte w Unii

Fakty

Samochody wytwarzane w kraju trzecim przez firmę X z międzynarodowej grupy, są sprzedawane do firmy Y z Unii, należącej do tej samej grupy. Prace techniczne, badawcze i projektowe zostały podjęte w Unii przez firmę Y, która zapewniła również całą dokumentację techniczną niezbędną dla produkcji samochodów. Koszty tej operacji obciążają firmę X, która włącza je do ceny sprzedawanych samochodów. Na cenę nie ma wpływu powiązanie między firmami.

Firma Y uważa, że ceny fakturowane przez X mogą być zaakceptowane jako podstawa ustalenia wartości celnej z zastrzeżeniem potrącenia na podstawie artykułu 71 ust. 1 lit. b) pkt (iv) Kodeksu z tytułu kosztów prac badawczo - rozwojowych podjętych w ramach Unii, gdy te koszty są włączone do ceny faktycznie zapłaconej lub należnej, lecz mogą być wyodrębnione.

Opinia Komitetu

Artykuł 71 Kodeksu dotyczy tylko elementów dodawanych do ceny faktycznie zapłaconej lub należnej za towary importowane. Pozycje, które nie powinny być włączone do wartości celnej są opisane w artykule 72 Kodeksu. W zilustrowanym powyżej przypadku, wartość celna ma być określona przez powołanie się na wartość transakcyjną na podstawie artykułu 70 Kodeksu, a w takim wypadku, na podstawie aktualnych przepisów międzynarodowych i unijnych, nie przewiduje się żadnych odliczeń.

Wniosek nr 4:
Oplaty za prace podejmowane po dokonaniu importu

Fakty

Firma X z kraju trzeciego sprzedaje filmy do przeźroczy firmie Y z Unii. Gdy towary są wprowadzane do wolnego obrotu, Y dostarcza organom celnym dwie faktury, z których jedna wskazuje na cenę filmów, a druga wskazuje na koszty wywoływania oraz oprawiania. Obie zafakturowane ceny są płatne na rzecz X, jednak prace związane z wywoływaniem i oprawianiem są wykonywane dopiero wtedy jak filmy zostaną naświetlone przez końcowego użytkownika. Ta praca jest wykonywana przez firmę Z na podstawie specjalnej umowy z firmą X.

W chwili wprowadzania towaru do wolnego obrotu nie jest wiadome, w jakim kraju będą wykonywane prace w zakresie wywoływania i oprawiania, ponieważ zależy to od tego, do którego oddziału firmy Z końcowy nabywca prześle film do wywołania.

Opinia Komitetu

Zgodnie z artykułem 72 lit. b) Kodeksu, wartość celna nie powinna obejmować opłat za prace budowlane, instalacyjne, montażowe, obsługę lub pomoc techniczną podejmowane po dokonaniu importu.

Opisane powyżej koszty wywoływania i oprawiania uznane są za opłaty objęte wspomnianym powyżej artykułem. W ślad za tym, wartość celna powinna być ustalona na podstawie ceny faktycznie zapłaconej lub należnej nienaświetlonych filmów bez włączenia kosztów wywoływania i oprawiania.

Wniosek nr 5: Import za pośrednictwem oddziałów

Fakty

Towary wytwarzane przez firmę X w kraju trzecim są importowane do Unii za pośrednictwem oddziału X-Europe, który nie posiada osobowości prawnej w odróżnieniu od firmy macierzystej.

Działalność X-Europe obejmuje uzyskiwanie zamówień od niepowiązanych kupujących, załatwianie odprawy celnej towarów importowanych, fakturowanie towarów dla klientów oraz zarządzanie małymi zapasami powstałymi z jakichkolwiek nadwyżek.

Dla celów sprawozdawczości finansowej, X fakturuje towary dla swojego oddziału na podstawie ceny transferowej, która odzwierciedla koszt produkcji. Towary są sprzedawane klientom europejskim zarówno przed jak i po ich wprowadzeniu do wolnego obrotu. Ceny fakturowane przez X-Europe na rzecz jego klientów są różne od cen fakturowanych przez X, ponieważ obejmują marżę handlową, opłaty celne i inne poniesione koszty takie jak koszty transportu i koszty z nim związane.

Opinia Komitetu

Ponieważ koniecznym założeniem sprzedaży jest transakcja pomiędzy dwoma odrębnymi osobami, dostawa do X-Europe stanowi jedynie transfer towarów pomiędzy dwoma komórkami tej samej osoby prawnej.

Wskutek tego, jeżeli towary są sprzedane do niepowiązanych kupujących przed ich zgłoszeniem do wolnego obrotu, wartość celna musi być oparta o cenę faktycznie zapłaconą lub należną od tych kupujących, zgodnie z artykułem 70 Kodeksu z wyłączeniem opłat celnych, kosztów transportu wewnątrz UE oraz kosztów z nim związanych.

Jednak, ponieważ towary importowane przez X-Europe na zapas nie są przedmiotem sprzedaży, artykułu 70 nie stosuje się i wartość celna jest określona innymi metodami jej ustalania w odpowiedniej kolejności, zgodnie z artykułem 74 Kodeksu.

Wniosek nr 6:
Podział kosztów transportu towarów przewożonych koleją

Fakty

Importer kupuje towary w kraju trzecim i wysyła je koleją na terytorium celne Unii. W czasie zgłaszania do wolnego obrotu, importer przedstawia list przewozowy łącznie z fakturą na towary. Zgodnie z konwencją międzynarodową o transporcie kolejowym, koszty transportu w tym liście przewozowym są podzielone na dwie kwoty, z których pierwsza pokrywa koszty transportu od miejsca nadania do „taryfowego punktu połączeniowego”, a druga pokrywa koszty transportu od tego punktu do miejsca przeznaczenia.

W tym szczególnym przypadku „taryfowy punkt połączeniowy” odpowiada miejscu, w którym przekracza się granicę lądową terytorium celnego Unii, przy czym nie pokrywa się z miejscem usytuowania pierwszego urzędu celnego. Deklarując szczegółowe dane dotyczące wartości celnej, importer podaje koszt transportu do „taryfowego punktu połączeniowego”.

Opinia Komitetu

W celu uproszczenia oraz zgodnie z praktyką handlową, podział kosztów transportu wykazany w liście przewozowym może być przyjęty dla celów ustalania wartości celnej. Tak więc koszty transportu związane z przewozem pomiędzy „taryfowym punktem połączeniowym” oraz miejscem gdzie usytuowany jest pierwszy urząd celny mogą być pominięte.

Wniosek nr 7:

Koszty transportu lotniczego związanego z przywozem o charakterze niehandlowym

Fakty

Prywatna osoba kupuje instrument muzyczny w kraju trzecim oraz wysyła go samolotem do Unii. Z tego względu, że import nie ma celu handlowego zgłaszający prosi, aby koszt transportu nie był dodawany do ceny faktycznie zapłaconej za importowane towary.

Opinia Komitetu

Z punktu widzenia ustalania wartości celnej, przepisy UE dotyczące kosztów transportu nie wprowadzają rozróżnienia pomiędzy operacjami o naturze handlowej, a tymi o charakterze niehandlowym.

W przedmiotowej sprawie, stosuje się artykuł 71 ust. 1 lit. e) Kodeksu, a koszty transportu lotniczego określone zgodnie z zasadami i stawkami procentowymi ustalonymi w załączniku 23-01 UKC RW, należy włączyć do wartości celnej.

Wniosek nr 8:
Koszty inkasa frachtu powietrznego

Fakty

Firma Y z Unii kupuje towary od firmy X zarejestrowanej w kraju trzecim. Towary są sprzedane na warunkach FOB i przewiezione do Unii drogą lotniczą jako przesyłka z "pobraną opłatą".

W uzupełnieniu faktury sprzedaży, Y przedstawia organom celnym lotniczy list przewozowy wskazujący opłaty za przewóz lotniczy podane w walucie kraju eksportującego. Linie lotnicze odpowiedzialne za inkaso kosztów transportu przeliczają tę kwotę na walutę importującego państwa członkowskiego oraz nakładają opłatę w wysokości 5% kosztów transportu za inkasowanie opłat od odbiorcy.

Opinia komitetu

Elementy, o których mowa w artykule 71 ust. 1 lit. e) Kodeksu nie obejmują 5% opłaty za usługi świadczone przez linie lotnicze. W związku z tym, stosując ustęp trzeci ww. artykułu, opłaty tej nie należy dodawać do ceny faktycznie zapłaconej lub należnej za towary importowane.

Wniosek nr 9: Podział kosztów transportowych

Fakty

Przesyłka towarów łatwo psujących się została dostarczona przez firmę X zarejestrowaną w kraju trzecim do firmy Y w Unii. Towary zostały sprzedane na aukcji za 15.000 jednostek niepowiązanemu nabywcy. Całkowite koszty transportu ciężarówką wynoszą 11.000 jednostek. Koszty te są uważane za zwykłe dla celów stosowania artykułu 142 ust. 5 UKC RW.

Odległość w granicach Unii stanowi tylko 5% odległości całkowitej, lecz list przewozowy, przedstawiony przez zgłaszającego, przypisuje tej odległości 80% ogólnych kosztów transportu.

Wartość celna nie może w tym przypadku być określona na podstawie treści artykułu 70 UKC, ponieważ w momencie ustalania wartości celnej towaru, pomiędzy X i Y nie zaistniała transakcja sprzedaży. Informacje niezbędne dla zastosowania artykułu 74 ust 2 lit. a) lub b) UKC nie są dostępne.

Opinia Komitetu

W celu określenia wartości celnej zgodnie z artykułem 74 ust. 2) lit. c) UKC, cena 15.000 jednostek za towary musi być pomniejszona między innymi o zwyczajowe koszty transportu i ubezpieczenia poniesione w Unii, to jest, w tym konkretnym przypadku o 5% od kwoty 11.000 jednostek zapłaconej za cały transport. Fikcyjnego i nieproporcjonalnego podziału wskazanego w liście przewozowym nie należy brać pod uwagę.

**Wniosek nr 10:
UCHYLONY**

Wniosek nr 11:
Zakup kontyngentów eksportowych - produkty tekstylne

Fakty

Produkty tekstylne są sprzedawane przez firmę X z kraju trzeciego firmie Y z Unii. Towary te zostały wyprodukowane w kraju trzecim, który zawarł z Unią dwustronne porozumienie dotyczące wyrobów tekstylnych. Zgodnie z ww. porozumieniem, dostawy wyrobów tekstylnych do odbiorców z Unii podlegają licencjonowaniu eksportu w ramach ustanawianych corocznie kontyngentów ilościowych. Beneficjenci licencji eksportowej mogą jednak przenieść uprawnienia wynikające z przyznanej licencji, w całości lub w części, na inne osoby w zamian za otrzymaną zapłatę.

Firma X wyczerpała swój własny kontyngent i w celu eksportu towarów X albo Y nabywa niezbędne uprawnienia kontyngentowe od strony trzeciej, która nie jest związana z X. Gdy firma X nabyła te uprawnienia, obciążyła Y zapłaconą kwotą wykazując ją odrębnie; gdy Y kupuje uprawnienia, udostępnia je X bezpłatnie.

Pytanie

Czy płatność dokonana za nabycie kontyngentu tworzy część ceny faktycznie zapłaconej lub należnej jak to wynika z artykułu 70 Kodeksu?

Opinia Komitetu

Kontyngenty, będąc przenaszalnymi, mają same w sobie wartość niezależną od wartości tekstyliów, których dotyczą; w tym przypadku, Y ponosi dodatkowe koszty powstałe w związku z uzyskaniem uprawnień kontyngentowych: albo w wyniku dokonania zakupu albo w wyniku zwrotu firmie X kosztów za zakup uprawnień. W tych okolicznościach takie dodatkowe, należycie udowodnione koszty nie mogą być traktowane jako część ceny faktycznie zapłaconej lub należnej za przedmiotowe towary. Typ kontyngentu (własny lub osoby trzeciej) oraz kwota związanych z nim płatności musi być udowodniona na wezwanie.

Wniosek nr 12:
Wartość celna próbek przewożonych drogą lotniczą

Fakty

Próbki handlowe przewożone drogą lotniczą są importowane do Unii przez firmę Y. Y płaci za produkty cenę 5 jednostek za sztukę, na warunkach FOB. Koszty transportu do miejsca wprowadzenia na obszar Unii wynoszą 50 jednostek za próbkę. W chwili importu Y prosi organy celne o wzięcie pod uwagę teoretycznych kosztów transportu morskiego zamiast kosztów transportu faktycznie poniesionych.

Opinie Komitetu

Ponieważ artykuł 71 ust. 1 lit. e) Kodeksu nie przewiduje uwzględniania hipotetycznych kosztów transportu, wartość celna musi być określona przez dodanie do ceny 5 jednostek, faktycznie poniesionych kosztów transportu w kwocie 50 jednostek za próbkę.

Wniosek nr 13: Koszty narzędzi

Fakty

Firma X, z kraju trzeciego, wytwarza i sprzedaje odtwarzacze kasetowe firmie Y z Unii. Firma Y, która nie jest powiązana ze sprzedającym, zgłasza odtwarzacze do wolnego obrotu.

W celu poprawienia wyglądu tych aparatów, które są wyrobami standardowymi, producent korzysta ze specjalnych narzędzi zaprojektowanych przez kupującego, lecz wykonanych w kraju trzecim przez firmę X. Narzędzia te nie są przewidziane do importu na terytorium Unii.

Dokonując importu jednej partii aparatów, importer dołącza dwie faktury do zgłoszenia celnego:

- faktura nabycia dla przesyłki;
- faktura reprezentująca całkowite koszty wytwarzania narzędzi.

Zadeklarowana wartość celna jest kwotą łączną obu faktur, przy czym importer wybrał przydzielenie kosztów narzędzi do pojedynczej przesyłki.

Opinia Komitetu

W opisanych okolicznościach, ponieważ wartość narzędzi nie została włączona do ceny faktycznie zapłaconej lub należnej za towary importowane, należy ją dodać do ceny zgodnie z artykułem 71 ust. 1 lit. b) pkt (ii) Kodeksu, jako dostarczonych bezpośrednio lub pośrednio, bezpłatnie przez kupującego do użytku związanego z produkcją i sprzedażą na eksport towarów importowanych (tzn. sytuacja ta nie różni się od nabycia narzędzi od innego sprzedawcy). Przypisanie całkowitych kosztów narzędzi do pierwszej przesyłki jest jedną z możliwości.

Wniosek nr 14:
Import za pośrednictwem agentów kontraktowych

Fakty

Kupujący Y, który jest zarejestrowany na terytorium celnym Unii, importuje duże ilości różnych towarów od rozmaitych wytwórców / dostawców na Dalekim Wschodzie. Dla celów badań rynkowych, analiz i reprezentacji na Dalekim Wschodzie, kupujący Y korzysta z usług agenta X, który, między innymi, działa w imieniu kupującego Y, gdy chodzi o nabycie i dostawę towarów, które mają być przedmiotem wyceny. Jako wynagrodzenie za te usługi, agent X otrzymuje od kupującego prowizję od zakupu. Wysokość i sposób płatności prowizji od zakupu oraz obowiązki agenta określone są w „umowie agencyjnej” zawartej pomiędzy X, a Y. W ramach tej umowy:

- (a) agent X otrzymuje zamówienia od kupującego Y podającego opis towarów, ich cenę, terminy dostaw oraz warunki dostaw łącznie z inną dokumentacją; oprócz tego kupujący często wymienia konkretnego wytwórcę / dostawcę;
- (b) przekazuje te zamówienia, czasami we własnym imieniu, do wytwórcy / dostawcy oraz wysyła do kupującego Y potwierdzenie zamówienia dostarczając w niektórych przypadkach ostemplowane potwierdzenie wytwórcy / dostawcy;
- (c) z reguły towary są wysyłane przez wytwórcę / dostawcę do portu w kraju eksportu, gdzie dokumenty są przekazywane agentowi X;
- (d) agent X wystawia fakturę dla Y podając cenę zapłaconą za towary wytwórcy / dostawcy wykazując odrębnie swoją uzgodnioną prowizję.

Gdy towary zostają zgłoszone dla wolnego obrotu, kupujący Y deklaruje tę cenę za towary dla potrzeb ustalania wartości celnej oraz przedstawia fakturę wystawioną przez agenta X. Wynagrodzenie płatne przez kupującego Y agentowi X, jako prowizja od zakupu nie jest deklarowane jako część wartości celnej.

Kupujący Y jest gotów, na wniosek organów celnych, dostarczyć dowody w postaci umowy agencyjnej, formularzy zamówień, ich potwierdzeń, korespondencji z agentem X, swoich dokumentów płatniczych oraz innych dokumentów potwierdzających, że deklaracja wartości celnej została sporządzona należycie i w odpowiedniej formie. W odpowiednich okolicznościach, kupujący Y może również przedstawić, na wniosek organów celnych, faktury wytwórców / dostawców oraz korespondencji pomiędzy tymi ostatnimi, a agentem X.

Opinia Komitetu

Jeżeli cena zapłacona wytwórcy / dostawcy jest podstawą wartości transakcyjnej w rozumieniu artykułu 70 Kodeksu, to od zgłaszającego, zgodnie z artykułem 145 UKC RW, zazwyczaj wymaga się przedstawienia organom faktur wystawionych przez wytwórcę / dostawcę.

Jednak w świetle wspomnianych powyżej faktów, organy celne mogą zaakceptować fakturę (pomniejszoną o prowizję od zakupu) wystawioną przez agenta X, pod warunkiem możliwości jej sprawdzenia.

Wniosek nr 15:
Oplaty kontyngentowe żądane w związku ze świadectwami autentyczności

Fakty

Mięso określonej jakości jest sprzedawane przez firmę X - rzeźnię zarejestrowaną w kraju trzecim - firmie Y w Unii. Mięso jest importowane na podstawie dwustronnej umowy pomiędzy Unią a tym krajem trzecim, która przewiduje import ustalonej ilości mięsa bez opłaty importowej. Administrowanie kontyngentem odbywa się w drodze wystawiania przez kraj eksportu świadectw autentyczności (oraz wystawianie przez Unię licencji importowych). Świadectwa autentyczności są wystawiane rzeźniom proporcjonalnie do ilości mięsa sprzedanego zgodnie z planem kontyngentu w roku poprzednim. X nie dokonuje płatności za uzyskanie tych świadectw. Świadectwa nie mogą być przenoszone na inne rzeźnie. Mogą być tylko przydzielone do konkretnych przesyłek mięsa przeznaczonych na eksport do Unii. X pobiera opłatę za mięso. Odrębna kwota jest pobierana za świadectwo. Obie te kwoty przypadają bezpośrednio lub pośrednio X.

Pytanie

Czy wartość transakcyjna mięsa obejmuje opłatę ustaloną za świadectwo autentyczności?

Opinia Komitetu

Świadectwo autentyczności, jako że nie jest przenaszalne nie może być traktowane oddzielnie od towarzyszącego mu mięsa i z tego powodu nie posiada wartości odrębnej od wartości mięsa; ponadto kwota zafakturowana za świadectwo przypada bezpośrednio lub pośrednio X. Świadectwa nie można sprzedawać osobno, w tym przypadku kupujący nie zwraca firmie X kosztów nabycia świadectwa. W rzeczywistości kwota pobrana za nie jest czystym zyskiem dla X.

Z tych powodów kwota zafakturowana za świadectwo musi być traktowana jako część ceny całkowitej zapłaconej lub należnej za towary importowane oraz, ze względu na brzmienie artykułu 70 UKC, zostaje włączona do wartości celnej tych towarów.

Wniosek nr 16:

Wycena metodą dedukcyjną towarów sprzedawanych za pośrednictwem filii

Fakty

Firma X, z kraju trzeciego, posiada filię B w państwie członkowskim, poprzez którą sprzedaje artykuły piśmienne z tworzyw sztucznych dla niepowiązanych kupujących z Unii.

Filia B nie posiada odrębnej osobowości prawnej, lecz prowadzi handel tak jak gdyby była odrębnym przedsiębiorstwem. Posiada własny budżet, prowadzi odrębną księgowość oraz ponosi odpowiedzialność za rozwój działalności prowadzonej przez swoich pracowników zajmujących się marketingiem i sprzedażą.

B nie kupuje towarów, lecz otrzymując je od X zgłasza je do wolnego obrotu i przechowuje je w swoich pomieszczeniach.

Wartość celna towarów identycznych lub podobnych sprzedawanych na eksport do Unii nie może zostać ustalona.

B utrzymuje, że wartość celna powinna być określona na podstawie Artykułu 74 ust. 2 lit. c) Kodeksu, a w szczególności, że od należycie ustalonej ceny sprzedaży odlicza się faktyczne zyski i koszty ogólne.

Opinia Komitetu

O ile wartość celna nie może być ustalona na podstawie artykułów 70 lub 74 ust. 2 lit. a) i b) Kodeksu, właściwe będzie dokonanie wyceny towarów w oparciu o przepis artykułu 74 ust. 2 lit. c). W świetle przedstawionych powyżej faktów, B sprzedaje importowane towary X w ramach Unii. Skutkiem tego, na podstawie przepisu artykułu 74 ust. 2 lit. c), odliczenie kwoty odzwierciedlającej zysk i koszty ogólne B związane ze sprzedażą tych towarów może być dozwolone pod warunkiem, że odpowiadają one zyskom i kosztom typowym dla sprzedaży w Unii towarów tej samej klasy lub rodzaju.

W związku z tym wartość celna powinna być oparta na cenie jednostkowej określonej na podstawie przepisu artykułu 74 ust. 2 lit. c), pod warunkiem dokonania odliczeń przewidzianych w Artykule 142 ust. 5 UKC RW.

Wniosek nr 17:
Pierwszeństwo w ramach metody dedukcyjnej

Fakty

Towary produkowane w kraju trzecim zostały importowane do Unii do konsygnacji przez firmę X.

Jeżeli towary nie były przedmiotem sprzedaży w momencie ich zgłaszania do wolnego obrotu, ich wartość celna nie może być ustalona na podstawie artykułu 70 Kodeksu. W chwili ustalania wartości celnej nie była także dostępna informacja, o której mowa w artykule 74 ust. 2 lit. a) do c) Kodeksu; jednak firma X wskazała, że zamierza w należyty sposób skorzystać z artykułu 74 ust. 2 lit. c) w celu ustalenia wartości celnej towarów. W tych okolicznościach niezbędne było opóźnienie ostatecznego ustalenia wartości celnej.

Towary zostały sprzedane w ciągu tygodnia po dokonaniu importu. Po sprzedaży, w celu ostatecznego ustalenia wartości celnej, firma X deklaruje wartość celną w oparciu o cenę jednostkową importowanych towarów podobnych sprzedawanych w Unii od czasu importu jej towarów.

Pytanie

Czy firma X dla celów stosowania artykułu 74 ust. 2 lit. c), ma prawo wyboru pomiędzy ceną jednostkową, po której towary importowane zostały sprzedane, a ceną jednostkową, po której zostały sprzedane importowane towary podobne?

Opinia Komitetu

W tym przypadku cena jednostkowa, po której towary, dla których ustalana jest wartość celna, są sprzedane w Unii jest znana w momencie importu lub w czasie zbliżonym, tak samo jak cena jednostkowa, po której sprzedawane są importowane towary identyczne lub podobne. Uwzględniając hierarchiczną naturę systemu wyceny, dla celów ustalania wartości celnej w oparciu o Artykuł 74 ust. 2 lit. c) cena jednostkowa towarów, dla których ustalana jest wartość celna ma pierwszeństwo przed ceną jednostkową importowanych towarów identycznych lub podobnych.

Wniosek nr 18: Opłaty postojowe

Fakty

Importer Y z Unii poniósł opłaty postojowe związane z towarami, które zgłosił do wolnego obrotu. Opłaty zostały poniesione ze względu na opóźnienia zarówno w załadunku towarów w kraju eksportu jak i ich rozładunku na terytorium celnym Unii.

Pytania

Czy takie opłaty powinny być włączone do wartości celnej towarów? Jeżeli tak, czy powinny być włączone niezależnie od tego gdzie powstały?

Opinia Komitetu

Ponieważ opłaty postojowe są należne firmie transportowej w związku z użytkowaniem środków transportu, powinny być traktowane jako część kosztów transportu dla celów stosowania Artykułu 71 ust. 1 lit. e) Kodeksu.

Zastosowanie tego przepisu jest ograniczone do kosztów ponoszonych przed przybyciem towarów na miejsce wprowadzenia na terytorium celne Unii. Wskutek tego koszty postojowe związane z opóźnieniem, które powstało przed przybyciem towarów, zostają włączone do wartości celnej towarów. Natomiast opłat postojowych związanych z opóźnieniami powstałymi po przybyciu towarów nie włącza się do wartości celnej towarów, pod warunkiem spełnienia warunków określonych w artykule 72 lit. a) Kodeksu.

**Wniosek nr 19:
UCHYLONY**

**Wniosek nr 20:
UCHYLONY**

Wniosek nr 21: Opłaty za testowanie

Fakty

Importer X eksportuje formy krzemowe do powiązanej firmy Y w kraju A w celu ich montażu w urządzeniach półprzewodnikowych w ramach procedury uszlachetniania biernego. Formy krzemowe są sprzedawane przez firmę X do firmy Y na podstawie umowy sprzedaży i odkupienia. Po zrealizowaniu uszlachetniania, firma Y fakturuje i obciąża firmę X kosztami powstałymi podczas uszlachetniania i kosztami przerobu form krzemowych. Firma X organizuje testowanie produktów kompensacyjnych w powiązanej firmie Z w kraju B. Po zakończeniu testowania, firma Z obciąża poniesionymi kosztami firmę X. Przetestowane produkty, które spełniają normy, są potem importowane do UE przez firmę X. Wybrakowane produkty są złomowane w kraju B.

Importer stwierdził, że wytwarzanie urządzeń półprzewodnikowych jest procesem złożonym i że powszechne jest, iż różne procesy są realizowane odrębnie, w różnych miejscach, czasami przez firmy powiązane, a czasami przez niezależne. Co więcej, normalną rzeczą jest testowanie na każdym etapie wytwarzania. W tym przypadku formy krzemowe są elektronicznie testowane przez ich wytwórcę przed wysyłką do kraju A, a produkty kompensacyjne są ponownie testowane wizualnie przez montującego w kraju A. W kraju B, produkty kompensacyjne są jeszcze raz testowane wizualnie i elektronicznie przy wykorzystaniu kosztownego sprzętu.

Pytania

Czy opłata za testowanie w kraju B podlega włączeniu do wartości celnej, ponieważ testowanie jest integralną częścią procesu wytwarzania?

Alternatywnie, czy opłata za testowanie w kraju B podlega wyłączeniu z wartości celnej, ponieważ testowanie jest czynnością podejmowaną przez kupującego na własne konto po nabyciu towarów, lecz przed importem?

Opinia Komitetu

Operacja testowania jest częścią procesu niezbędnego do wytwarzania towarów określonego wyżej rodzaju. Testowanie to jest istotne dla zapewnienia towarowi funkcjonalności i zgodności z odpowiednimi specyfikacjami. Tak więc wyceniane towary są towarami testowanymi a ich wartość celna powinna być ustalona zgodnie z artykułem 70 Kodeksu, na podstawie opłaty poniesionej za testowanie powiększonej, zgodnie z artykułem 71 ust. 1 lit. b) pkt (i) o koszty dostarczonych materiałów włącznie z kosztami uszlachetniania, a także o koszty dostarczenia na terytorium celne UE, zgodnie z artykułem 71 ust. 1 lit. e).

**Wniosek nr 22:
UCHYLONY**

**Wniosek nr 23:
UCHYLONY**

**Wniosek nr 24:
UCHYLONY**

**Wniosek 25:
UCHYLONY**

Wniosek nr 26:
Oprogramowanie i technologie pokrewne: traktowanie w ramach przepisów
art. 71 ust. 1 lit. b) UKC

Temat:

Sprawa dotyczy ustalania wartości celnej oprogramowania/technologii informatycznych, nieodpłatnie udostępnionych producentowi sprowadzanych towarów przez kupującego te towary, do użytku związanego z produkcją i sprzedażą przywożonych towarów.

A. Zdefiniowanie problemu do rozwiązania:

W sprawach wymagających rozważenia wyprodukowane w Unii oprogramowanie/technologie informatyczne są udostępniane, producentowi sprowadzanych towarów. Następuje to głównie drogą internetową lub na nośnikach informacji.

Przedmiotowe oprogramowania/technologie informatyczne, umieszczone w sprowadzanych towarach są niezbędne albo do działania tych towarów, albo przyczyniają się do poprawy jakości ich działania.

Często sprowadzane towary już podczas procesu produkcji są wyposażane w oprogramowanie/technologie informatyczne (z takimi praktykami spotykamy się art. w przemyśle motoryzacyjnym czy w przemyśle akcesoriów samochodowych), które są udostępniane na późniejszą prośbę klienta poprzez wykorzystanie kodu dostępu (art. wyposażenie umożliwiające nawigację, reflektory dienne, wskaźniki pomiaru temperatury zewnętrznej lub wyższa moc silnika w samochodzie).

B. Stosowanie artykułu 71 ust. 1 lit. b) Kodeksu:

Bez wątpienia oprogramowanie/technologie informatyczne stanowią pomoc niematerialną, która musi być wzięta pod uwagę, jeżeli wartość celna sprowadzanych towarów ma być ustalana metodą wartości transakcyjnej. Fundamentalnym pytaniem jest, czy w odniesieniu do tych oprogramowań/technologii informatycznych powinny mieć zastosowanie przepisy art. 71 ust. 1 lit. b) pkt (i) czy też (iv) UKC.

Art. 71 ust. 1 lit. b) pkt (i) odnosi się do: materiałów, komponentów, części i podobnych elementów, które stanowią część składową lub przynależność przywiezionych towarów.

Art. 71 ust. 1 lit. b) pkt (iv) odnosi się do: prac inżynierskich, badawczych, artystycznych i projektowych oraz planów i szkiców wykonanych poza Unią i niezbędnych do produkcji przywiezionych towarów.

Jeżeli oprogramowanie/technologie informatyczne podpadają pod pkt (i), to wartość takich produktów technologii informatycznych stanowi część wartości celnej, ponieważ Kodeks nie przewiduje żadnych odstępstw na wypadek, gdyby dobra te zostały wyprodukowane w Unii. Z drugiej strony, jeżeli oprogramowanie /technologie informatyczne podpadają pod pkt (iv), to wartość takich produktów technologii informatycznych, wyprodukowanych w Unii nie zostałaby włączona do wartości celnej.

W tym kontekście, warto rozważyć opinię Rzecznika Generalnego przedstawioną w sprawie firmy Compaq (sprawa nr C-306/04). Rzecznik Generalny dokonał rozróżnienia pomiędzy:

1. „Niematerialnymi elementami”, zainstalowanymi w przywiezionych towarach, które nie są niezbędne do produkcji przedmiotowych towarów, ale stanowią element składowy końcowego produktu, poprawiają jego funkcjonowanie, a nawet wzbogacają taki produkt o nowe właściwości i w związku z tym faktem znacząco przyczyniają się do podniesienia wartości sprowadzonych towarów (art. 71 ust. 1 lit. b) pkt (i) UKC),
2. „Niematerialną pomocą” (patenty, wzory, modele art.), która jest niezbędna do produkcji przywiezionych towarów (art. 71 ust. 1 lit. b) pkt (iv) UKC).

C. Wniosek:

1. Niematerialne składniki instalowane w przywiezionych towarach w celu zapewnienia im prawidłowego funkcjonowania nie są konieczne do wytworzenia przywiezionych towarów. Niemniej te niematerialne części stanowią integralną część końcowych produktów, ponieważ są one połączone z tymi produktami lub stanowią ich część, sprawiając, iż produkty te działają lub przyczyniają się do ich ulepszenia. Ponadto części te wzbogacają sprowadzane towary o nowe funkcje i w związku z tym faktem znacząco przyczyniają się do podniesienia wartości sprowadzonych towarów.

Taka niematerialna pomoc musi być badana w świetle art. 71 ust. 1 lit. b) pkt (i) UKC.

2. Z drugiej jednak strony, możemy mieć do czynienia z niematerialną pomocą (także oprogramowanie/technologie informatyczne), która jest udostępniana przez kupującego do użytku związanego z produkcją przywiezionych towarów. Innymi słowy, pomoc ta stanowi konieczną część procesu produkcji przedmiotowych towarów. Know-how odnoszące się do produkcji (opatentowane lub nieopatentowane) lub wzory stanowią przykłady takiej pomocy.

Taka niematerialna pomoc musi być badana w świetle art. 71 ust. 1 lit. b) pkt (iv) UKC.

Wniosek nr 27:

Ustalanie wartości celnej w związku z kosztami przywózowych deklaracji skróconych

1. Kontekst:

Zgodnie z postanowieniami art. 127-130 UKC, zanim towary zostaną wprowadzone na terytorium UE, należy przedłożyć organom celnym w formie przywózowej deklaracji skróconej (PDS) informacje przed przywozem.

Takie zgłoszenie, wymagane głównie ze względów bezpieczeństwa, jest sporządzane drogą elektroniczną przez przewoźnika i składane w pierwszym urzędzie celnym wprowadzenia towarów na obszar celny Unii. Przepisy regulacyjne przewidują uwzględnienie w PDS danych szczegółowych, jak również terminów ich składania, różniących się w zależności od rodzaju i stosowanych środków transportu.

Pytanie podniesione w tej kwestii dotyczy opłat wprowadzonych przez spedytorów - i ponoszonych przez importerów - w celu zapewnienia zgodności z nowymi przepisami, a w szczególności tego, czy opłaty te należy uznać za część wartości celnej towarów.

Wreszcie należy zauważyć, że punkt ten jest bardzo istotny, ponieważ według najnowszych dostępnych statystyk w pierwszym kwartale 2011 r. w całej UE złożono około 10 mln PDS.

2. Uwagi i rozważania:

1. Zgodnie z art. 71 ust. 1 lit. e) UKC przy ustalaniu wartości celnej dodaje się do ceny faktycznie zapłaconej lub należnej za przywożone towary, między innymi:

i) koszt transportu i ubezpieczenia przywożonych towarów, oraz

ii) opłaty załadunkowe i manipulacyjne związane z transportem przywożonych towarów.

Należy uwzględnić zarówno koszty transportu, jak i załadunku, tylko w odniesieniu do części kosztów poniesionych do wprowadzenia towarów na obszar celny Unii.

2. W odniesieniu do tego ostatniego aspektu, ponieważ PDS należy złożyć przed przybyciem do urzędu celnego wprowadzenia do Unii, wymóg ten jest spełniony, a koszty należy uznać za poniesione przed wprowadzeniem towarów na terytorium Unii.

3. Konieczne jest zatem skoncentrowanie analizy na charakterze tych kosztów, tj. czy należy je uznać za „koszty transportu” czy „koszty załadunkowe i manipulacyjne związane z transportem towarów”.

4. Kosztów związanych z PDS nie można uznać za koszty transportu (i/lub ubezpieczenia) w zwykłym rozumieniu tych pojęć, ponieważ odnoszą się do obowiązku dostarczenia przez przewoźnika zbioru danych do celów analizy ryzyka organom celnym UE. Ponadto w niektórych przypadkach (tj. w przypadku ładunków kontenerowych w dalekomorskim ruchu żeglugowym) PDS należy złożyć jeszcze przed załadunkiem

towarów do transportu. Ponadto, jeżeli PDS nie zostanie złożona w wyznaczonym terminie, może być złożona nawet po przedstawieniu towarów organom celnym przez osobę, która przywiozła towary, lub przejęła odpowiedzialność za przewóz towarów (oczywiście w takim przypadku zostaną nałożone kary).

5. Z tych samych powodów opłaty te nie mogą być uważane za koszty dodatkowe związane z opłatami załadunkowymi i manipulacyjnymi.

3. Wniosek:

W konsekwencji, uwzględniając przepisy art. 71 ust. 3 Kodeksu, koszty i opłaty związane z przywózową deklaracją skróconą przed przyjazdem nie są częścią wartości celnej.

Jeżeli jednak opłaty transportowe obejmują takie koszty, ale kwota takich opłat nie jest określona lub wyodrębniona, wówczas mogą one zostać uwzględnione wyłącznie jako część kosztów transportu.

Wniosek nr 28:
Nakłady produkcyjne w rozumieniu art. 71 ust. 1 lit. b) pkt (ii) i (iv) UKC

1. Ogólne:

Dokumenty te dotyczą kwestii stosowania art. 71 ust. 1 lit. b) w odniesieniu do dostarczania wzorów i powiązanych danych do celów produkcji wyrobów włókienniczych.

Pytanie brzmi, czy w wartości celnej towarów należy uwzględnić wyniki programów CAD (projektowanie wspomagane komputerowo) stosowanych w przemyśle włókienniczym i dostarczanych nieodpłatnie przez nabywcę importowanych towarów producentowi do wykorzystania w związku z produkcją i sprzedażą importowanych towarów.

W omawianych przypadkach programy CAD są wykorzystywane do tworzenia obrazów pozycji cięcia (cutting-position images) w UE, które są następnie wysyłane do producentów w krajach trzecich. Odbywa się to drogą mailową.

Pytania:

Czy obrazy zawierające pozycję cięcia należy postrzegać jako:

pomoc w postaci „środków produkcji” w rozumieniu art. 71 ust. 1 lit. b) pkt (ii) UKC,
czy

„pomoc intelektualną” i prace określone w art. 71 ust. 1 lit. b) pkt (iv) UKC.

Schematyczny opis sprawy znajduje się w załączniku 1.

2. Opis sprawy

Nabywca towarów importowanych do UE wykorzystuje program CAD (projektowanie wspomagane komputerowo) do projektowania odzieży (tekstyliów). Te programy komputerowe są wykorzystywane do tworzenia obrazów pozycji cięcia do produkcji tekstyliów w krajach trzecich. Obrazy są dostarczane nieodpłatnie przez nabywcę wyrobów włókienniczych producentowi w państwie trzecim i są przesyłane drogą elektroniczną (e-mail).

Plik zawierający obrazy jest otwierany przez producenta na komputerze PC, a następnie obrazy są drukowane na papierze za pomocą plotera.⁴⁶⁴⁷ Wstęga papieru z obrazem jest następnie nakładana bezpośrednio na warstwy tkaniny przez producenta, a następnie jest ona cięta. Producent nie wykonuje żadnych innych czynności przy użyciu obrazów.

Nie jest jasne, czy obrazy wysłane pocztą elektroniczną są pomocą w postaci „środków produkcji” w rozumieniu art. 71 ust. 1 lit. b) pkt (ii) UKC, czy też „intelektualną” pomocą na mocy art. 71 ust. 1 lit. b) pkt (iv) UKC.

⁴⁶(NB: Gdyby obrazy pozycjonowania zostały stworzone bezpośrednio na papierze przez nabywcę, a następnie dostarczone producentowi/przedstawicielowi, wynik byłby jasny. Zostałyby one uznane za pomoc w rozumieniu art. 71 ust. 1 lit. b) pkt (ii), a ich wartość zostałaby dodana do wartości celnej.

⁴⁷Ploter jest maszyną, która produkuje projekty, przy użyciu programu komputerowego.

3. Ocena przypadku

Podstawa prawna

Artykuł 70 ust. 1 UKC stanowi, że wartość celna przywożonych towarów jest wartością transakcyjną, czyli ceną faktycznie zapłaconą lub należną za towary sprzedane w celu wywozu na obszar celny Unii, w razie potrzeby skorygowaną zgodnie z art. 71 UKC. W danym przypadku odpowiednie przepisy dotyczące korekty znajdują się w art. 71 ust. 1 lit. b) pkt (ii) lub (iv) Kodeksu.

Przy ustalaniu wartości celnej na mocy art. 70 UKC cena faktycznie zapłacona lub należna za przywożone towary powinna zawierać wartość, w zależności od przypadku:

- narzędzi, matryc, form i podobnych elementów użytych do produkcji przywożonych towarów (art. 71 ust. 1 lit. b) pkt (ii) UKC);
- oraz
- prac inżynierskich, badawczych, artystycznych i projektowych oraz planów i szkiców wykonanych poza Unią (art. 71 ust. 1 lit. b) pkt (iv) UKC).

Wartość takich towarów/usług dodaje się, jeżeli są one dostarczane bezpośrednio lub pośrednio przez kupującego nieodpłatnie lub po obniżonych kosztach do użytku w związku z produkcją i sprzedażą przywożonych towarów w celu wywozu, w zakresie, w jakim ich wartość nie jest wliczona w cenę faktycznie zapłaconą lub należną.

Analiza ustalania wartości celnej

Wkład w proces produkcyjny, obejmujący usługę lub jej dostarczenie, nie będący matrycą, formą lub podobnym elementem, nie stanowi co do zasady pomocy w rozumieniu art. 71 ust. 1 lit. b) pkt (ii).

Jednakże taki wkład w proces produkcji może stanowić „intelektualną” pomoc w rozumieniu art. 71 ust. 1 lit. b) pkt (iv).

W omawianym przypadku otwiera się plik z obrazem pozycji cięcia, a obraz jest drukowany na płaszczyźnie papierowej za pomocą plotera. Producent przywożonych towarów nie musi dostarczać żadnych dalszych wkładów intelektualnych. Obrazy wysyłane drogą elektroniczną mogą być wykorzystywane bezpośrednio do produkcji towarów przywożonych. W tym przypadku obraz służy do cięcia kawałków tkaniny.

Te obrazy (wzory) można zatem uznać za pomoc na mocy art. 71 ust. 1 lit. b) pkt (ii) Kodeksu.

4. Uwagi

Ogólne

Pomoce określone w art. 71 ust. 1 lit. b) Kodeksu są odrębnymi kategoriami pomocy. Ogólnie rzecz biorąc, cztery kategorie pomocy są stosunkowo dobrze opisane i można je odróżnić, jedna od drugiej. Jednakże, podczas gdy 1., 2. i 3. kategoria pomocy jest

stosunkowo dobrze zdefiniowana, 4. kategoria pomocy jest stosunkowo nieokreślona i niejasna.

Problem z tą 4. kategorią polega na tym, że nie ma związku z żadnym procesem produkcyjnym w odniesieniu do gotowych produktów. Jedynym warunkiem do spełnienia jest to, że taka pomoc jest „konieczna do produkcji towarów przywożonych”.

W związku z tym, chociaż pomoc ta jest opisana w kategoriach projektów, rysunków, planów, czy prac artystycznych itp., nie istnieją żadne wymagania ani warunki dotyczące sposobu jej stosowania lub wykorzystania. Jednakże wykorzystanie grafiki, wzorów, prac inżynierskich itd. zwykle wymaga technologii pośrednich i różnych środków kopiowania lub przekształcania, aby przyczynić się do produkcji towarów.

Sprawa szczególna

W tym przypadku środki dostarczone producentowi składają się z pliku elektronicznego, zawierającego szczegółowe instrukcje dotyczące tworzenia obrazów pozycji cięcia, w ramach procesu produkcji odzieży (tekstyliów).

Podczas gdy możliwe jest, przez analogię, stworzenie powiązania pomiędzy tym wkładem a funkcjami fizycznymi wykonywanymi przez narzędzia wskazane w 2. kategorii pomocy, to możliwe jest również wzięcie pod uwagę, że ten wkład zapewnia usługi (tzw. „pomoc intelektualną”) wskazane w 4. kategorii pomocy (art. 71 ust. 1 lit. b) pkt (iv)).

Potencjalne nakładanie się różnych kategorii pomocy jest coraz bardziej widoczne ze względu na zastosowanie nowych technologii, które pozwalają na bezpośrednie wykorzystanie projektów w procesie produkcyjnym.

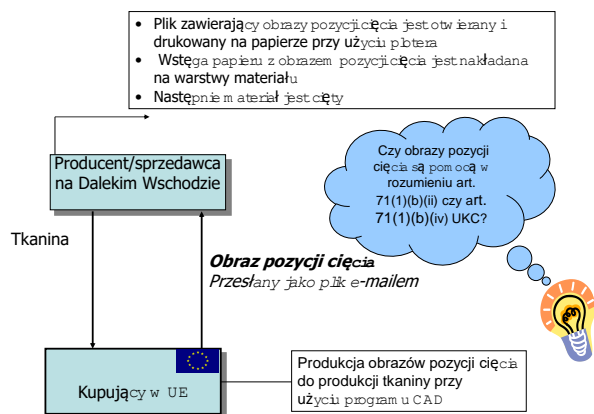
5. Wniosek

Przedmiotowe wkłady mają zasadnicze znaczenie dla produkcji towarów. Wkłady te określają rozmiar i kształt gotowych wyrobów. Wkłady te określają również projekt wyrobów gotowych. Komponenty te są zintegrowane z procesem produkcyjnym i wykorzystywane są do określania właściwości fizycznych gotowych produktów.

Dominująca cecha dostarczanego produktu i usługi wydaje się być bardziej związana z kryteriami i funkcjami określonymi w art. 71 ust. 1 lit. b) pkt (ii) Kodeksu.

W związku z tym należy zaklasyfikować te komponenty zgodnie z art. 71 ust. 1 lit. b) pkt (ii) Kodeksu.

ZALĄCZNIK 1



Wniosek nr 29:

Przeliczanie walut. Cena zafakturowana w walutach obcych z wcześniej ustalonym kursem wymiany

Strony umowy sprzedaży mogą uzgodnić wcześniej ustalony kurs wymiany dla przeliczenia na walutę krajową ceny wyrażonej w walucie obcej do celów zapłaty ceny towarów. Kwestia polega zatem na ustaleniu, czy taki wcześniej ustalony kurs wymiany - i wynikająca z tego kwota w walucie krajowej - jest dopuszczalny do określenia wartości celnej.

Przepisy prawne

- Artykuł 70 UKC - Metoda wartości transakcyjnej
- Artykuł 53 ust. 1 lit. a) i art. 146 UKC RW - Przeliczenie waluty w celu ustalenia wartości celnej

Wytoczne

- KKC sekcja ds. Wartości — Komentarz nr 4
- WCO TKWC — Opinia nr 20.1.

Rozważanie i wnioski

Obliczanie wartości celnej oraz kwoty należności celnych i VAT dokonywane jest w walucie kraju, w którym towary są wprowadzane do swobodnego obrotu.

W związku z tym w celu określenia ceł ad valorem, w przypadku gdy cena zapłacona lub należna, jak również wszelkie inne elementy wartości, wyrażona jest w walucie obcej, kwota ta musi zostać przeliczona na walutę krajową.

Pytanie, na które należy odpowiedzieć, brzmi: czy taka zamiana jest konieczna, jeżeli umowa sprzedaży przewiduje stały kurs wymiany?

W przypadku gdy stały kurs wymiany na walutę państwa członkowskiego, w którym dokonywana jest wycena, został wcześniej uzgodniony umową między zainteresowanymi stronami w celu ustalenia ceny wyrażonej w walucie obcej, cena ta jest uważana za zafakturowaną w walucie państwa członkowskiego. Kwotę, którą należy uwzględnić przy określaniu wartości celnej, oblicza się poprzez przeliczenie waluty obcej według ustalonego kursu, pod warunkiem że rozliczenie jest faktycznie oparte na tym kursie.

Istotna jest waluta, w której cena ta ma być faktycznie rozliczana (tj. płacona).

W związku z tym, gdy rozliczenie cen odbywa się w walucie kraju przywozu, konwersja nie będzie konieczna. W przeciwnym wypadku - rozliczenie cen w innej walucie - zastosowanie znajdą zasady przeliczania walut określone w obowiązujących przepisach. W takim przypadku, żaden wcześniej ustalony kurs wymiany nie zostanie uwzględniony.

Wniosek ten jest również zgodny z opinią WCO TKWC nr 20.1.

Ten sam wniosek należy zastosować - mutatis mutandis - w przypadku, gdy faktura wskazuje cenę wyrażoną w walucie „wirtualnej” (np. tzw. monet bitowych) i jednocześnie przewiduje przeliczenie na walutę krajową. W takich przypadkach wartość celna ma być oparta na walucie rozliczenia.

W związku z tym, jeżeli faktura i umowa ustala, że rozliczenie cen zostanie dokonane w walucie krajowej, kwota ta (w walucie krajowej) wskaże cenę zapłaconą lub należną za towary.

Jeżeli natomiast rozliczenie cen odbywa się lub ma być dokonane w walucie wirtualnej, wówczas nie można dokonać przeliczenia waluty, zgodnie z obowiązującymi przepisami. Będzie to miało wpływ na akceptację ceny. Brak akceptowalnego wskazania ceny będzie miał również wpływ na zastosowanie metody wartości transakcyjnej.

Wniosek nr 30:
Stosowanie art. 71 ust. 1 lit. b) i art. 71 ust. 1 lit. c) UKC

A. Zagadnienie

1. Organy celne coraz częściej zajmują się badaniem spraw, w odniesieniu do których należy podjąć decyzję, czy do celów ustalania wartości celnej niektórych operacji należy stosować art. 71 ust. 1 lit. b) czy art. 71 ust. 1 lit. c) unijnego kodeksu celnego.
2. Kwestia ta zawsze pojawia się, gdy opłata licencyjna lub jej część jest wypłacana licencjodawcy w celu uwzględnienia know-how w zakresie produkcji, a licencjodawca tego know-how w zakresie produkcji udostępnia je powiązanym z nim przedsiębiorstwom produkcyjnym nieodpłatnie w celu wytworzenia przywożonego produktu.

B. Ogólny przykład i tło (patrz schemat graficzny w załączniku)

3. Międzynarodowa firma K rozwija swoje produkty w różnych miejscach współpracując z różnymi ośrodkami badawczo-rozwojowymi (firmami B&R) na całym świecie.
4. Projekty badawczo-rozwojowe są koordynowane przez oddział, S, który ma siedzibę w państwie członkowskim Unii Europejskiej. S podpisał kontrakty ze wszystkimi ośrodkami B&R w grupie, zgodnie z którymi poszczególne ośrodki są zobowiązane przez S do realizacji konkretnych projektów badawczo-rozwojowych. Te ośrodki B&R pobierają od S opłaty za prace rozwojowe w oparciu o koszty plus (tj. koszty rozwoju plus odpowiedni dodatek).

S płaci i nabywa prawa do opracowanego know-how.

5. S udostępnia ten know-how przedsiębiorstwom produkcyjnym, w tym D w państwie członkowskim, do wytwarzania produktów. S podpisał umowy licencyjne z przedsiębiorstwami produkcyjnymi, które przewidują wypłacanie S opłaty licencyjnej za korzystanie z know-how.

(Kwota zapłacona wynosi np. 2,5 % przychodów netto ze sprzedaży produktów gotowych klientom niebędącym częścią grupy. D częściowo wykańcza produkty podlegające umowom licencyjnym we własnych zakładach.)

Przypadek szczególny

6. D w UE nabywa i importuje produkty (towary podlegające umowom licencyjnym) od innych przedsiębiorstw należących do grupy, w tym od przedsiębiorstwa C w Chinach. C jest sprzedawcą towarów przywożonych, a D nabywcą.
7. C otrzymuje know-how konieczne do produkcji importowanych produktów od D. (W rzeczywistości, firma S jest podmiotem, który dostarcza know-how do firmy C.)

8. Za ww. know-how, D płaci opłaty licencyjne na rzecz S. Te opłaty licencyjne są obliczane na podstawie 2,5 % przychodów ze sprzedaży netto produktów gotowych wytworzonych na bazie tego know-how.

C. Pytania do rozważenia

9. Jakie przepisy prawne mają zastosowanie do rozpatrywania tej konkretnej sprawy?
10. W jakim zakresie opłaty licencyjne płacone przez D firmie S należy uwzględnić w wartości celnej produktów przywożonych objętych umowami licencyjnymi?

D. Obowiązujące prawo i stosowanie wymienionych przepisów

11. Jeżeli art. 71 ust. 1 lit. c) unijnego kodeksu celnego ma zastosowanie do niniejszej sprawy, prowadzi to do włączenia pełnej kwoty należności licencyjnych za przywożone towary do wartości celnej, ponieważ know-how w zakresie wytwarzania jest już zrealizowane, gdy przywożone towary są wytwarzane za granicą, a zatem są zawarte w przywożonych towarach.
12. Z drugiej strony, know-how produkcyjne zostało udostępnione nieodpłatnie zagranicznemu przedsiębiorstwu produkcyjnemu, C, dostarczone bezpośrednio przez nabywcę D, lub raczej pośrednio przez S (alternatywny opis), do produkcji przywożonych towarów.
13. To know-how w zakresie produkcji (i jego dostawa) jest zatem elementem, który wchodzi w zakres stosowania art. 71 ust. 1 lit. b) pkt (iv) UKC. Jego wartość należy uwzględnić w wartości celnej wytworzonych przy użyciu tego know-how przywożonych towarów jedynie **jeśli zostało opracowane poza Unią**.
14. Przy takim podejściu opłaty licencyjne za pomoc (zob. wyrok TSUE z dnia 7 marca 1991 r., C-116/89) powinny być uwzględnione przy podziale (tj. należy je podzielić na jedną część, która jest wykorzystywana do refinansowania kosztów rozwoju poniesionych poza Unią oraz inną część na refinansowanie prac rozwojowych wewnątrz Unii).
15. W praktyce możliwe byłoby dokonanie takiego podziału, gdyby S dostarczyło niezbędną dokumentację, np. wskazującą procentowy udział kosztów rozwoju ponoszonych przez S na ośrodki rozwojowe w określonym okresie (np. 1 rok) oraz sposób ich porównania (np. koszty rozwoju ponoszone przez zagraniczne ośrodki w porównaniu z kosztami ponoszonymi przez ośrodki w UE).

E. Kwestie prawne

16. Pierwsze pytanie dotyczy tego, czy art. 71 ust. 1 lit. c) UKC ma pierwszeństwo przed art. 71 ust. 1 lit. b), jako *lex specialis*.
17. Druga kwestia prawna dotyczy tego, jakie są czynniki decydujące o możliwości zastosowania klauzul *lex specialis* do tych przepisów i relacji między nimi.

F. Istniejące wytyczne

Opinie WCO

18. Opinie WCO 4.8 i 4.13, oprócz zbadania, czy opłaty licencyjne zapłacone zgodnie z art. 8 ust. 1 lit. c) Porozumienia WTO (art. 71 ust. 1 lit. c) UKC) stanowią część wartości celnej, sprawdzają czy można je również uznać za pomoc na mocy art. 8 ust. 1 lit. b) tego samego Porozumienia WTO (art. 71 ust. 1 lit. b) UKC).
19. Kwestie te nie zostały wyraźnie rozstrzygnięte w niniejszych opiniach WCO. Zgodnie z argumentami Komitetu Technicznego WCO i strukturą tych ekspertyz, tego rodzaju analizy są konieczne i mogą prowadzić do włączenia opłat licencyjnych do wartości celnej na mocy art. 8 ust. 1 lit. b) Porozumienia WTO w sprawie ustalania wartości celnej.
20. Ponadto w opiniach WCO 4.8 i 4.13 wyraźnie stwierdzono, że podejście polegało na sprawdzeniu najpierw, czy należy uwzględnić opłaty licencyjne zgodnie z art. 8 ust. 1 lit. c) Porozumienia WTO.
21. Dopiero po zakończeniu tego etapu, podejście to uwzględnia włączenie płatności na mocy art. 8 ust. 1 lit. b) Porozumienia WTO w sprawie ustalania wartości celnej tylko dlatego, że kwoty te nie mogły zostać włączone do wartości celnej na mocy art. 8 ust. 1 lit. c).

Uwaga: obie te opinie WCO nie przeprowadziły kompleksowej analizy tej kwestii. W obu opiniach stwierdza się, że:

„to czy dostarczanie prac artystycznych i projektowych związanych ze znakiem towarowym kwalifikuje się jako podlegające oczeniu zgodnie z art. 8 ust. 1 lit. b) stanowi odrębną kwestię”.

WCO Studia przypadków

22. Dwa studia przypadków opracowane przez Komitet Techniczny WCO sugerują, że art. 71 ust. 1 lit. b) UKC powinien mieć pierwszeństwo przed art. 71 ust. 1 lit. c) UKC.
23. Studium przypadku 8.1 to sprawa, w której importer odzieży (ICO) udostępnia nieodpłatnie papierowe szablony wzorów otrzymanych od licencjodawcy (LCO) na podstawie umowy licencyjnej zagranicznemu producentowi (XCO) do produkcji odzieży.
24. W zamian za projekty i wzory papierowe umowa licencyjna przewiduje, że ICO musi płacić opłaty licencyjne LCO w wysokości 10 % ceny sprzedaży brutto ICO przy sprzedaży importowanej odzieży. W tym przypadku Komitet uważa, że organ celny musi określić dokładny charakter płatności określonej jako opłata licencyjna, aby móc stwierdzić, czy stanowi to część wartości celnej przywożonej odzieży, czy też nie.
25. Zdaniem Komitetu Technicznego WCO, jeżeli fakty wskazują, że płatność określona jako *opłata licencyjna dotyczy elementów (pomocy)* w rozumieniu art. 8 ust. 1 lit. b)

Porozumienia WTO w sprawie ustalania wartości celnej, wówczas taki artykuł znajdzie zastosowanie. W przeciwnym razie organy celne powinny zbadać, czy płatność spełnia wymogi z art. 8 ust. 1 lit. c).

26. Komitet Techniczny WCO doszedł do tego samego wniosku w studium przypadku 8.2., które dotyczy traktowania opłat licencyjnych za korzystanie z wideoklipów w kontekście wartości celnej, które zostały udostępnione nieodpłatnie przez nabywcę przywożonych towarów za pomocą taśmy wzorcowej dostarczonej producentowi.
27. Jeżeli zdecydujemy się na zastosowanie się do opinii Komitetu Technicznego Wartości Celnej WCO z tych dwóch studiów przypadku, art. 71 ust. 1 lit. b) UKC miałyby pierwszeństwo przed art. 71 ust. 1 lit. c) UKC.

Ten przypadek ilustruje, że wytyczne międzynarodowe (od Komitetu Technicznego Wartości Celnej) nie są w pełni dostosowane, a nawet mogą być niespójne.

G. Stosowanie przepisów UE

28. Artykuł 71 ust. 1 lit. b) Unijnego Kodeksu Celnego ma zastosowanie, jeżeli know-how w zakresie produkcji potrzebne do wytworzenia przywożonych towarów jest dostarczane na mocy umowy licencyjnej i jest udostępniane nieodpłatnie producentowi przywożonych towarów przez licencjobiorcę lub pośrednio przez licencjodawcę.
29. W konsekwencji, art. 71 ust. 1 lit. c) Unijnego Kodeksu Celnego musiałyby zostać sprawdzony jedynie w odniesieniu do części należności licencyjnych, która nie dotyczy czynnika produkcji (np. opłaty licencyjne za korzystanie z praw do znaku towarowego, know-how w zakresie dystrybucji, know-how w zakresie wykorzystania, know-how w zakresie konserwacji i naprawy itp.).

H. Orzecznictwo TSUE

30. Wyrok TSUE w sprawie C-116/89 popiera podejście opisane w studiach przypadków WCO 8.1 i 8.2. W tym wyroku TSUE stwierdził, że argumenty skarżącej, które opierały się na wykładni art. 8 ust. 1 lit. c) rozporządzenia w sprawie ustalania wartości celnej obowiązującego w tym czasie (rozporządzenie Rady (EWG) nr 1224/80) nie muszą być brane pod uwagę, ponieważ opłaty licencyjne zostały już dodane do ceny faktycznie zapłaconej lub należnej za przywiezione nasiona zgodnie z art. 8 ust. 1 lit. b) tego samego rozporządzenia, ponieważ dotyczyły one podstawowych nasion dostarczonych dostawcy.⁴⁸
31. Podsumowując, kwestia rozgraniczenia stanowi podstawowy problem wartości celnej, wobec którego nie ma jeszcze jasnego rozwiązania ani w istniejących wytycznych, ani w dorobku prawnym (tj. w dokumentach UE, Komitetu Wartości Celnej WCO, ani w orzecznictwie).

⁴⁸Artykuł 8 rozporządzenia nr 1224/80 został następnie powtórzony bez zmian w art. 32 Kodeksu Celnego i wreszcie w art. 71 UKC.

J. Zarys wniosków

32. Istniejące wskazówki (konkluzje i wytyczne zdecydowane w Komitecie Kodeksu Celnego, jak również w Komitecie Technicznym WCO oraz w orzecznictwie), ogólnie rzecz biorąc, nie dostarczają ostatecznych lub spójnych wskazówek dotyczących tych przypadków.
33. Nie jest możliwe określenie podejścia interpretacyjnego opartego na priorytetowej zasadzie w ramach art. 71 UKC, ani też określenie *lex specialis* w tym zakresie.
34. Ten przykład jest jednak ważny. Pokazuje on, że istnieje dynamika między wartością celną towarów gotowych a wyceną komponentów (pomocy) do produkcji towarów gotowych.
35. Ponadto w niniejszym przypadku wykazano, że należy dokonać wyboru między ustaleniem wartości pomocy **jako pomocy *per se***, niezależnie od tego, w jaki sposób koszt/płatność pomocy jest obliczana, ustrukturyzowana i sklasyfikowana, a ustaleniem wartości pomocy jako opłat licencyjnych, ponieważ środki rekompensaty (płatność) tej pomocy **przybierają formę opłat licencyjnych**.

Jednakże art. 71 ust. 1 lit. b) UKC obejmuje „pomoc” i określa zasadę dotyczącą okoliczności, w których nabywca dostarcza komponenty do produkcji towarów itp., i wartość nakładów musi być uwzględniona w wartości celnej.

Jest to punkt wyjścia do stwierdzenia, że jakkolwiek pomoc jako czynnik produkcji o charakterze materialnym lub nawet niematerialnym, należy rozpatrywać zgodnie z art. 71 ust. 1 lit. b) UKC. W każdym przypadku, gdy ma to miejsce, zastosowanie będą miały przepisy dotyczące pomocy.

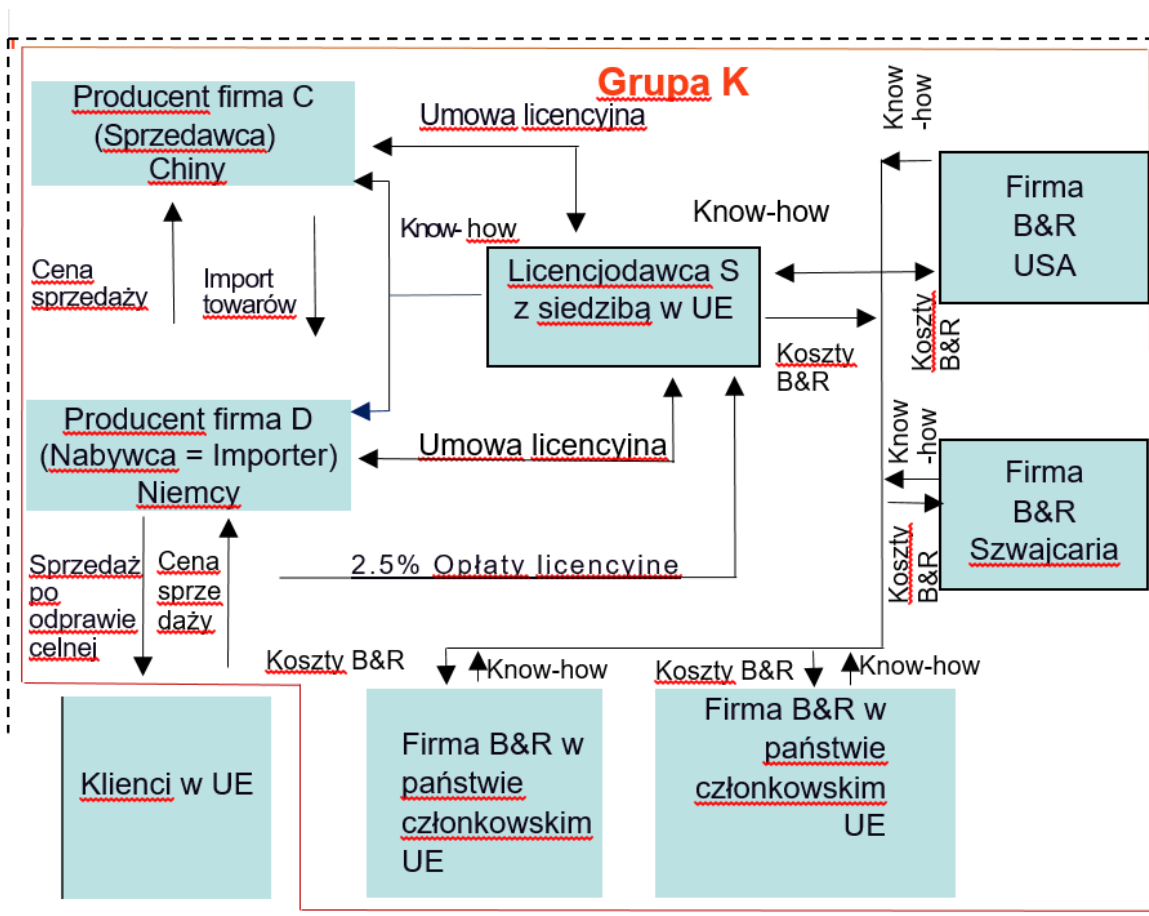
36. Ponadto, o ile przepis nie określa charakteru (rodzaju) płatności stosowanych do ustalenia wartości pomocy, odpowiednie Noty wyjaśniające odnoszą się do różnych jej sposobów jej ustalenia (cena zakupu, koszt produkcji itp.).

W tym względzie tantiemy autorskie i opłaty licencyjne są odpowiednimi sposobami płatności w odniesieniu do pomocy wymienionej w art. 71 ust. 1 lit. b).

37. W takich przypadkach zastosowanie jednej lub innej metody wynagrodzenia (płatności) właściciela (i dostawcy) pomocy nie powinno prowadzić do zmiany zasady prawnej, która ma być stosowana. Podobnie cechy (*charakterystyka*) pomocy nie powinny prowadzić do zmiany stosowanej zasady prawnej.
38. W szczególnym przypadku opisanym w niniejszym dokumencie (zob. paragraf 6 i 7 powyżej) wartość celną można określić na podstawie art. 71 ust. 1 lit. b), ponieważ wydaje się, że rozpatrywana pomoc rzeczywiście stanowi czynnik produkcji przywożonych towarów.
39. Należy podkreślić, że wnioski wyciągnięte powyżej dotyczą przedstawionych faktów. Mimo że te same wnioski mogą mieć ogólne zastosowanie, każda sprawa musi być

rozpatrywana indywidualnie w odniesieniu do zgłoszonych faktów i przedłożonych dokumentów.

ZALĄCZNIK



Wniosek nr 31:
Określanie wartości świeżych owoców i warzyw – sprzedaż konsygnacyjna

I. Kontekst prawny

A. Ustalanie wartości celnej owoców i warzyw

1. W przypadku gdy przywóz owoców i warzyw odbywa się poza systemem cen wejścia (chodzi o towary niewymienione w załączniku XVI do rozporządzenia Komisji (UE) nr 543/2011, albo o towary wymienione w tym załączniku, ale przywóz których odbywa się w innych okresach niż ten określony w przedmiotowym rozporządzeniu), to ich wartość celna ustalana jest według ogólnych zasad ustalania wartości celnej towarów (art. 69-76 UKC).
2. Biorąc pod uwagę naturę towarów, dla których ustalana jest wartość celna, zgłaszający stosuje **metodę wartości transakcyjnej** lub, w przypadku przywozu konsygnacyjnego, **metodę dedukcyjną**.

B. Przywóz owoców i warzyw objętych systemem cen wejścia

3. Ustalając wartość celną owoców i warzyw w okresach wskazanych w załączniku XVI do rozporządzenia wykonawczego Komisji (UE) nr 543/2011, również należy stosować ogólne zasady ustalania wartości celnej, o których mowa w art. 69-76 UKC i art. 127-146 UKC RW).
4. Dlatego cena wejścia jest równa wartości celnej ustalonej zgodnie ze zwykłym zastosowaniem następujących metod ustalania wartości celnej:
 - * metody wartości transakcyjnej zgodnie z art. 70 UKC;
 - * w przypadku braku wartości transakcyjnej, albo w przypadku jej odrzucenia: zastępczych metod ustalania wartości celnej, zgodnie z art. 74 UKC:
 - metody wartości transakcyjnej towarów identycznych;
 - metody wartości transakcyjnej towarów podobnych;
 - „ogólnej” metody dedukcyjnej zgodnie z art. 74 ust. 2 lit c) UKC;
 - metody wartości kalkulowanej;
 - metody tzw. ostatniej szansy
 - * w przypadku towarów sprowadzanych w ramach dostaw konsygnacyjnych zastosowanie metody dedukcyjnej (standardowej wartości przywozowej- SWP) jest obligatoryjne.
5. W praktyce, biorąc pod uwagę naturę sprowadzanych towarów, dla których ustalana jest wartość celna, zgłaszający powinien zastosować albo metodę wartości transakcyjnej, albo – w przypadku towarów sprowadzanych do konsygnacji – standardowe wartości przywozowe.

C. Dodatkowe wytyczne

6. W Opinii 1.1- „Pojęcie sprzedaży w rozumieniu Porozumienia” TKWC (Technicznego Komitetu Wartości Celnej), WCO odnosi się do towarów sprowadzanych do konsygnacji, co odpowiada sytuacji, w której towary wysyłane są do kraju przywozu w celu ich sprzedaży po najkorzystniejszej cenie na rachunek dostawcy. W czasie przywozu towarów nie ma miejsca żadna transakcja sprzedaży.
7. Zazwyczaj odbiorca towarów działa jako agent sprzedaży (którego definicję znajdziemy w Nocie interpretacyjnej 2.1. – „Prowizje w ramach art. 8 Porozumienia „TKWC WCO). Agenci sprzedaży działają w imieniu sprzedającego; zbierają zamówienia, a czasami także organizują magazynowanie towarów oraz ich dostawę. Uczestniczą oni w zawarciu umowy sprzedaży i są wynagradzani za tę aktywność prowizją, stanowiącą określony procent ceny towarów.

II. Sytuacja 1

A. Prezentacja relacji handlowych pomiędzy kontrahentami i kwestii do rozważenia

8. Firma dostarczająca owoce i warzywa „F”, utworzona poza obszarem celnym UE, wysłała towary importerowi „I” w UE.
9. Te dwie firmy pozostają w regularnych relacjach biznesowych. Firma „I” działa w imieniu „F” w charakterze agenta sprzedaży w stosunku do klientów zarówno na rynku unijnym, jak i poza tym rynkiem. Przywóz owoców i warzyw odbywa się w ramach dostaw konsygnacyjnych, opisanych we wcześniejszych punktach.
10. Pojawia się pytanie czy „F” i „I” mogą zmieniać swoje stosunki umowne w taki sposób, że tuż przed zgłoszeniem towarów do obrotu na obszarze celnym UE, zawierają oni umowę sprzedaży. W tej sprawie, oczywiście, „I” nie występuje w roli agenta sprzedaży, ale przyjmuje rolę „kupującego” w umowie sprzedaży.

B. Analiza stanu faktycznego i rozwiązanie

11. Ustalanie wartości celnej oraz wskazanie metody, na podstawie której ta wartość jest ustalana, co do zasady, odbywa się w czasie, gdy sprowadzane towary są dopuszczane do obrotu zgodnie z art. 77 UKC.
12. W związku z powyższym możliwe jest zastosowanie metody wartości transakcyjnej, nawet jeśli transakcja sprzedaży została zawarta tuż przed zgłoszeniem towarów do procedury dopuszczenia do obrotu. Takie podejście jest często ilustrowane następującym przykładem: sprzedający towary, w czasie gdy towary te są nadawane do wysłania, jeszcze nie wie z kim zawrze umowę sprzedaży, na podstawie której zostanie określona wartość celna (zob. przykład 4 w Opinii 14.1 – „znaczenie wyrażenia *sprzedane na eksport do kraju importu*” TKWC WCO).

13. Niemniej to podejście musi być stosowane z większą ostrożnością w sytuacji, gdy strony transakcji sprzedaży znajdują się już w relacji handlowej, która obejmuje wysyłanie towarów do konsygnacji i w której importer zwykle pełni rolę agenta sprzedaży działającego w imieniu dostawcy towarów.
14. Metoda zastosowana do ustalenia wartości celnej jest bezpośrednio związana z ramami handlowymi, w których poruszają się strony danej relacji handlowej:
- Jeżeli w dniu zwalniania towarów do obrotu, towary te stanowiły przedmiot umowy sprzedaży mającej na celu wywóz towarów na obszar celny UE, to ustalając wartość celną należy zastosować metodę wartości transakcyjnej;
 - Jeżeli w dniu zwalniania towarów do obrotu, taka transakcja sprzedaży nie została zawarta, to należy uznać, że **towary są sprowadzane do konsygnacji**; w konsekwencji tego faktu, nie może być zastosowana metoda wartości transakcyjnej i wartość celna powinna być ustalona na podstawie jednej z zastępczych metod ustalania wartości celnej.
 - W praktyce, w szczególności biorąc pod uwagę naturę towarów, o których mowa w tym przypadku (świeże owoce i warzywa), wartość celna zostanie ustalana na podstawie metody dedukcyjnej.
 - W sytuacji, gdy przywóz towarów łatwo psujących się odbywa się w ramach systemu cen wejścia, zastosowanie będą miały standardowe wartości przywozowe (SIV). W odniesieniu do innych owoców i warzyw będzie miała zastosowanie „ogólna” metoda dedukcyjna zgodnie z przepisami art. 74 ust. 2 lit. c) UKC lub, w określonych przypadkach, metodologia cen jednostkowych.
15. Istnieje ściśle rozróżnienie pomiędzy tymi dwiema metodami ustalania wartości celnej – metodą wartości transakcyjnej oraz metodą dedukcyjną⁴⁹, każda z nich stosowana jest w specyficznych i odrębnych ramach handlowych, zwłaszcza dlatego, że rola i status importera – są radykalnie różne się w tych dwóch sytuacjach.
16. Istotnie, jeżeli importer nabywa towary w celu ich odsprzedaży, po ich zwolnieniu do obrotu, to działa on we własnym imieniu i na własny rachunek, i w konsekwencji tego zachowuje się on jak właściciel towarów; będąc stroną umowy sprzedaży, bierze na siebie ryzyko handlowe i finansowe (strata lub zysk w związku ze sprzedażą; ryzyko utraty towarów podczas transportu odbywającego się na uzgodnionych warunkach dostawy INCOTERMS).
17. Z drugiej strony, w przypadku, gdy importer otrzymuje towary w ramach **dostawy konsygnacyjnej**, zwykle występuje on w roli agenta sprzedaży – działa on we własnym imieniu, ale na rachunek dostawcy towarów. O tyle, o ile nie staje się on właścicielem sprowadzonych towarów nie ponosi on też żadnego ryzyka jako właściciel, a jedynie otrzymuje wynagrodzenie za świadczoną usługę.
18. Co do zasady strony mogą swobodnie decydować o wyborze dowolnej formy legalnego modelu relacji handlowych w celu uregulowania swojej działalności.

⁴⁹ W celu uproszczenia, w przypadku gdy stosowana jest metoda wartości transakcyjnej, przyjmuje się, że warunki stosowania tej metody określone w art. 70 ust. 3 UKC zostały spełnione.

W konsekwencji, w ramach regularnych relacji handlowych pomiędzy dwoma przedsiębiorcami, importer może, zgodnie z prawem, przystąpić do umów, zgodnie z którymi jedna partia towarów jest sprowadzana w ramach dostaw konsygnacyjnych, a druga partia jest nabywana w ramach umowy sprzedaży. Jednocześnie takie zobowiązania umowne powinny być możliwe do wyodrębnienia, jako takie oraz w odniesieniu do towarów, których one dotyczą.

19. Z drugiej strony, wydaje się być trudne do przyjęcia, że te handlowe wybory (tradycyjna sprzedaż czy dostawa konsygnacyjna), dla każdej przesyłki, mogą odbywać się w ostatnim momencie, bezpośrednio przed zwolnieniem towarów do obrotu.
20. Ponieważ o podejściu do tego typu spraw decyduje rola, jaką pełni importer w danej relacji handlowej, wybór opcji handlowej powinien mieścić się w gospodarczych ramach wynikających z negocjacji (w tym kontekście mogą, a nawet muszą być przedstawione dowody) lub z pisemnej umowy zawartej przez dostawcę i importera, która to umowa musi być zawarta przed przywozem towarów.
21. Mając powyższe na uwadze, chociaż możliwe jest przyjęcie, że określone przesyłki będą importowane w ramach umowy sprzedaży zawartej pomiędzy „F” i „I”, właściwym jest stwierdzenie, że przesyłki dostarczane w ramach systemu konsygnacyjnego oraz te będące wynikiem umowy sprzedaży muszą być możliwe do odróżnienia na podstawie szczegółowych, obiektywnych i konkretnych kryteriów. Kryteria te mogą, w poszczególnych sprawach, odnosić się do odmian sprowadzanych owoców i warzyw lub ich opakowań.
22. Podobnie, mając na uwadze pewność obrotu prawnego, zaleca się, aby przedsiębiorcy uzgadniali, w drodze umowy, kryteria według których nastąpi rozdzielenie tych dwóch rodzajów transakcji.

III. Sytuacja 2

A. Prezentacja relacji handlowych pomiędzy kontrahentami i kwestii do rozważenia

23. Dostawca owoców i warzyw „F”, mający siedzibę poza obszarem celnym UE, wysłał towary importerowi „I” w UE.
24. Dwie firmy pozostają w regularnych kontaktach biznesowych, w których „I” występuje w imieniu „F”, jako agent sprzedaży, w relacjach z klientami „C”, zarówno na rynku unijnym, jak i poza tym rynkiem.
25. „I” wyszukuje klientów „C” przed przywozem towarów. Istnieją trzy typy klientów „C” i handlowych (kontraktowych) ustaleń:
 - Klienci, z którymi zawarto ramowy kontrakt bez określenia lub z określeniem wolumenu obrotu handlowego w określonym czasie.

- Klienci, z którymi zawarto ramowy kontrakt bez określenia lub z określeniem wolumenu obrotu handlowego we wskazanym czasie, ale ze zdefiniowaną z góry ceną jednostkową, która miałaby obowiązywać w określonym okresie w odniesieniu do odmiany, klasy, walorów handlowych [sprowadzanych owoców i warzyw].
- Klienci, z którymi nie zawarło żadnej umowy. Niemniej może się zdarzyć tak, że firma „I” posiada regularne relacje handlowe z tą grupą klientów.

26. Te kontrakty ramowe nie nakładają obowiązku kupowania owoców lub warzyw w okresie, na który zostały zawarte.

27. Jeżeli chodzi o przywóz, to można wyróżnić trzy sytuacje:

Sytuacja nr 1: Klienci „C” zamawiają w firmie „I” określoną ilość towarów za określoną cenę. Importer „I” przekazuje te zamówienia dostawcy „F”. Następnie firma „F” wysyła te towary firmie „I”, która otrzymuje towary, weryfikuje je, przygotowuje do dostarczenia i dostarcza klientom „C”;

Sytuacja nr 2: Dostawca „F” wysyła towary firmie „I”. Jednak w czasie transportu tych towarów klienci „C” składają w firmie „I” zamówienia na zakup określonej ilości towarów po określonej cenie, a następnie firma „I” przekazuje te zamówienia dostawcy „F”. Firma „I” otrzymuje towary, weryfikuje i dostarcza zamówioną ilość klientom „C”;

Sytuacja nr 3: Dostawca „F” wysyła towary firmie „I”. Ta zaś, otrzymując towary, albo składowe te towary czasowo, albo zgłasza je do procedury dopuszczenia do obrotu. Kiedy sprowadzone towary są czasowo składowane, firma „I” może zgłosić je do procedury dopuszczenia do obrotu zarówno w sytuacji, gdy nie zostały złożone przez klientów „C” żadne zamówienia, jak i w sytuacji, gdy takie zamówienia na zakup konkretnej ilości towarów za określoną cenę zostały przesłane przez klientów „C”. Wówczas firma „I” zweryfikuje te towary, przygotowuje je do dostarczenia i dostarczy zamówioną ilość klientom „C”.

28. Pojawia się pytanie, odnośnie metody ustalania wartości celnej, na podstawie której firma „I” powinna ustalić tę wartość.

B. Analiza stanu faktycznego i rozwiązanie

29. Po pierwsze, możliwe jest przyjęcie założenia, że przed złożeniem zamówienia na towary nie istnieje transakcja sprzedaży dotycząca tych towarów. Rzeczywiście, takie umowy ramowe dotyczące jedynie prognozowanej ilości towarów, która miałaby być sprowadzona w określonym czasie, nie obejmowałyby umów sprzedaży, których realizacja byłaby rozłożona w czasie.

Sprawa nr 1

30. W tej sprawie umowa sprzedaży została zawarta pomiędzy „C” i „F”, z udziałem pośrednika „I”, przed wysłaniem towarów z kraju wywozu. Towary te nie są sprowadzane do konsygnacji
31. Ta umowa sprzedaży została zawarta przed dopuszczeniem towarów do obrotu i cena faktycznie zapłacona lub należna przez „C” może stanowić podstawę do zastosowania metody wartości transakcyjnej.

Sprawa nr 2

32. W tej sprawie wydaje się, że towary zostały wysłane do „I” w celu ich sprzedaży na obszarze celnym UE w imieniu „F”. Natomiast towary są sprzedawane przez „I” w imieniu „F” podczas ich transportu.
33. Umowa sprzedaży została zawarta przed dopuszczeniem towarów do obrotu i dlatego nie można uznać, że towary te zostały sprowadzone w ramach **dostawy konsygnacyjnej**, chociaż agent sprzedaży „I” zdołał sprzedać te towary w imieniu „F” zanim towary te dotarły do jego magazynów.
34. W związku z powyższym, ustalanie wartości celnej sprowadzonych towarów musi odbyć się na podstawie metody wartości transakcyjnej.
35. Analogicznie, analiza ta pociąga za sobą konieczność wykazania, ku satysfakcji organów celnych, za pomocą wszystkich dopuszczalnych sposobów, że do zawarcia umowy sprzedaży doszło podczas transportu towarów. W tym kontekście należy podkreślić, że w myśl art. 145 UKC RW faktura jest wymaganym dokumentem załączanym do zgłoszenia celnego.

Sprawa nr 3

36. W tym przypadku, wydaje się, że towary są wysyłane do „I” w celu ich sprzedaży w imieniu „F” na obszarze celnym UE. Towary są zwalanie do dopuszczenia do obrotu zanim nastąpi ich sprzedaż przez „I” w imieniu „F”.
37. Wobec braku transakcji sprzedaży w czasie zwalniania towarów do dopuszczania do obrotu, wydaje się być oczywistym, że towary te są sprowadzane w ramach dostawy konsygnacyjnej. Z tego powodu wartość towarów powinna być ustalana na podstawie standardowych wartości przywozowych (SIV) obowiązujących w dniu ich dopuszczenia do obrotu, o ile towary te są objęte systemem cen wejścia. W innym przypadku wartość celna tych towarów zostanie określona albo na podstawie metody dedukcyjnej, o której mowa w art. 74 ust. 2 lit. c) UKC, albo z wykorzystaniem cen jednostkowych.

Wniosek nr 32:
Traktowanie kosztów transportu w szczególnych przypadkach
(Ocena tzw. „ukrytych zachęt w postaci premii”)

Okoliczności sprawy

Termin „ukryta zachęta w postaci premii” (ang. *kickback incentives*) został zdefiniowany jako płatność na rzecz przyjmującego, stanowiąca rekompensatę lub nagrodę za lepsze traktowanie innego kontrahenta. Często tego typu zachowania są praktyką nieetyczną lub nawet niezgodną z prawem.⁵⁰

W rozpatrywanym tutaj kontekście, spedytorzy w krajach trzecich często oferują eksporterom pomieszczenia ładunkowe po niższych lub nawet ujemnych cenach.

Z taką sytuacją mamy do czynienia głównie w odniesieniu do przesyłek kontenerowych typu LCL.

Uwaga:	LCL jest to przesyłka, która nie jest wystarczająca duża, aby wypełnić standardowy kontener. Oznacza to, że więcej i bardziej różnorodnych przesyłek jest transportowanych w tym samym kontenerze. ⁵¹
--------	--

Takie sprawy najczęściej dotyczą przesyłek, sprowadzonych do UE na warunkach dostawy CIF lub CFR⁵² (tzw. zapłacona dostawa).

Ponadto w celu zrekompensowania zmniejszenia kwoty stanowiącej koszty transportu, spowodowanej zaoferowaniem przestrzeni załadunkowej po niższej cenie, spedytor w kraju trzecim obciąża dodatkowymi kosztami spedytora zajmującego się tymi kontenerami w UE. Koszty te są fakturowane odrębnie i mogą być określone kilkoma terminami (lista ta nie jest wyczerpująca), np.:

China Import (Service) Fee, THC surcharge, ISPS surcharge, Eco tax, Surcharge, Transfer fees, Incentive Refund, LCL Services Charge, Handling Fee, Refund Delivery Order, Agency, Discharging, Refund or Far East Import Surcharge itp.

(Chiny Oplata importowa (serwisowa), dopłata THC, dopłata ISPS, podatek ekologiczny, dopłata, opłaty transferowe, zwrot zachęty, opłata za usługi LCL, opłata manipulacyjna, zamówienie dostawy zwrotu, agencja, rozładunek, zwrot lub refundacja importowa z Dalekiego Wschodu itp.)

⁵⁰ www.investopedia.com/terms/k/kickback.asp

⁵¹ Oplata za serwis kontenerowy (*less than container load*) (skrót: LCL) jest to opłata występująca w transporcie morskim w związku z załadunkiem lub rozładunkiem przesyłek zbiorowych. Zazwyczaj kontenery są obciążone opłatą za przesyłkę pełnokontenerową (skrót: FCL) niezależnie od ich zawartości (kontener może być nawet do połowy pusty). Dlatego też transport pełnokontenerowy (FCL) będzie oferował lepszą cenę za jednostkę transportowanego ładunku niż transport LCL-SC (transport drobnicowy).

⁵² (INCOTERMS).

Opłaty te płacone są na rzecz agenta w kraju trzecim, jako tzw. zachęta w postaci premii, rabat lub zwrot.

Przykład

(podane kwoty w USD za metr sześcienny (cbm))

Płatności

Spedytor w kraju trzecim ma zapłacić na rzecz przewoźnika morskiego 60 USD

Zysk spedytora w kraju trzecim (prognozowany): 10 USD

Rzeczywiste koszty transportu: 70 USD

Niemniej w przypadku ładunku typu LCL, spedytor w kraju trzecim oferuje eksporterom/sprzedającemu cenę frachtu w wysokości 20 USD (określone na bazie CIF).

W związku z powyższym spedytor w kraju trzecim ponosi „stratę” w wysokości 50 USD.

W celu zrekompensowania tego zagwarantowanego „rabatu” (w rozpatrywanym przypadku jest to 50 USD), spedytor w kraju trzecim przekazuje wytyczne spedytorowi w UE, aby obciążył tymi dodatkowymi kosztami importera. Spedytor w UE obciąża tymi dodatkowymi kosztami przewoźnika, a ten z kolei przenosi je na końcowego importera.

Finalnie płatności te wracają do spedytorów w krajach trzecich.

Analiza

Zgodnie z informacjami zgromadzonymi przez organy celne państw UE podczas audytu, te dodatkowe koszty nie są włączane do wartości celnej w chwili zgłaszania sprowadzonych towarów do procedury dopuszczenia do obrotu. Często zgłaszający nawet nie zna kwoty stanowiącej tę „ukrytą zachętę w postaci premii”.

Ostatecznie, tymi dodatkowymi kosztami zostanie obciążony końcowy importer, a kwota odzwierciedlająca te koszty zostanie zapłacona na rzecz agenta w kraju trzecim. Jak już podkreślono powyżej, te dodatkowe koszty (nazywane: „ukrytą zachętą w postaci premii”, „rabatem” lub „zwrotem”) stanowią rekompensatę za rabaty odnoszące się do opłat transportowych, przyznane spedytorowi w kraju trzecim.

Dlatego, ostatecznie, importer płaci oddzielnie, oprócz ceny za sprowadzone towary, także dodatkową kwotę pieniężną stanowiącą koszty transportu (w rozpatrywanym przypadku 50 USD), ale inaczej zdefiniowaną (ponieważ w badanym przypadku transport towarów odbywał się na bazie CIF, kwota 20 USD jest już włączona do ceny za sprowadzone towary).

Chociaż w rozpatrywanej sprawie mamy do czynienia z dostawą na bazie CIF, dodatkowo została pobrana opłata w wysokości 50 USD, płacona za metr sześcienny wynajmowanej przestrzeni załadunkowej. Czy te koszty powinny być włączone to wartości celnej?

Wniosek

Przedmiotowe koszty transportu powinny być włączone do wartości celnej sprowadzonych towarów, niezależnie od tego, na jakich warunkach dostawy, uzgodnionych przez kupującego i sprzedającego, odbywał się transport tych towarów.

Z tego powodu podstawowa analiza powinna koncentrować się pytaniu o to, czy koszty te są bezpośrednio związane z transportem towarów i czy nie obejmują innych usług poza transportem towarów na obszar celny UE. Należy się także zastanowić, czy koszty te faktycznie zostały poniesione przed wprowadzeniem przedmiotowych towarów na obszar celny UE.

Jeśli oba powyższe warunki zostaną spełnione, to koszty te muszą być włączone do wartości celnej sprowadzonych towarów zgodnie z art. 71 ust. 1 lit. e) unijnego kodeksu celnego.

Wniosek nr 33:

Traktowanie kosztów ważenia kontenerów z punktu widzenia ustalania wartości celnej

Okoliczności sprawy

1. Zgodnie z nowymi regulacjami w zakresie bezpieczeństwa, przyjętymi przez IMO (Międzynarodowa Organizacja Morska), wszystkie kontenery muszą być zważone w porcie wywozu, aby spedytor otrzymał pozwolenie na załadowanie kontenerów na statek.
2. Spedytor jest odpowiedzialny za umieszczenie w dokumencie przewozowym informacji o zweryfikowanej masie brutto kontenera, a kapitan jest odpowiedzialny za zweryfikowanie masy brutto wskazanej w tym dokumencie.
3. W praktyce, urządzenie, które jest wykorzystywane do załadowywania towarów na statek (kontenerów) może być także przystosowane do przeprowadzenia ważenia kontenerów.

Kwestia do rozstrzygnięcia

4. Obowiązek ważenia kontenerów generuje dodatkowy koszt. Koszt ten może być ponoszony przez eksportera lub może być przeniesiony na importera. Ponadto, zależnie od warunków dostawy (INCOTERMS), koszt ten może być ponoszony bezpośrednio przez importera.
5. Do rozstrzygnięcia pozostaje czy taki koszt powinien być włączony do wartości celnej sprowadzanych towarów.

Stosowane przepisy

6. W myśl przepisów art. 71 UKC, *przy ustalaniu wartości celnej zgodnie z art. 70 do ceny faktycznie zapłaconej lub należnej za przywożone towary dodaje się:*

(e) następujące koszty, aż do miejsca wprowadzenia towarów na obszar celny Unii:

(i) koszty transportu i ubezpieczenia przywożonych towarów; oraz

(ii) opłaty załadunkowe i manipulacyjne związane z transportem przywożonych towarów.

Uwagi i wnioski

7. W ramach przepisów art. 70 ust. 2 UKC cena faktycznie zapłacona lub należna obejmuje wszelkie płatności dokonane lub do zrealizowania jako warunek sprzedaży sprowadzonych towarów.

8. W rozpatrywanej sprawie, koszty te mogą pojawić się jako koszty odnoszące się do transportu towarów lub jako koszty stanowiące warunek tego transportu.
9. Dlatego należy zadać pytanie odnośnie do stosowania przepisów art. 71 ust. 1 lit. e) UKC. Przepisy unijne nie zawierają definicji kosztów transportu (czy definicji opłat załadunkowych i manipulacyjnych).
10. Ani Techniczny Komitet Ustalania Wartości Celnej WCO, ani Komitet Kodeksu Celnego nie przyjęły ogólnych instrumentów odnoszących się do kosztów transportu, które mogłyby być wykorzystane w tej sprawie.
11. Z drugiej strony, TSUE w swoim orzeczeniu wydanym w sprawie C-11/89 podkreślił, że termin „koszty transportu” musi być interpretowany w taki sposób, że obejmuje on wszystkie koszty, niezależnie od tego czy stanowią one koszty główne czy też incydentalne, które zostały poniesione w związku z przemieszczaniem się sprowadzanych towarów na obszar celny Unii...
12. To ogólne podejście wydaje się mieć zastosowanie w przedmiotowej sprawie. Rzeczywiście, obowiązek ważenia (i odnoszące się do tej czynności koszty) stanowi element niezbędny dla przeprowadzenia całej operacji transportowej, która nie odbyłaby się, gdyby kontenery nie zostały zważone.
13. Z tego powodu za uzasadnione należy uznać podejście, zgodnie z którym koszt takich operacji jak ważenie towarów, powiązane z ich załadunkiem oraz [koszt] załadunku kontenerów na statek, powinny być traktowane jako koszty związane z transportem przedmiotowych towarów i dlatego powinny być włączone do wartości celnej sprowadzanych towarów w myśl przepisów art. 71 ust. 1 lit. e) pkt (ii) UKC.

Wniosek nr 34: Traktowanie kosztów składowania

Okoliczności sprawy

1. Zwyczajową praktyką handlową jest to, że niektóre towary, już sprzedane, mogą być przechowywane przez „okres pośredni”, zanim zostaną zgłoszone do odprawy. W niektórych przypadkach towary są przechowywane przez pewien czas przed ich załadunkiem, ponieważ w tym okresie muszą zostać poddane pewnym zabiegom w celu umożliwienia załadunku.
2. Najczęstszą praktyką jest czasowe przechowywanie ich w terminalu w oczekiwaniu na procedury załadunku, które poprzedzają wysyłkę. W tym okresie towary *mogą być również poddane niezbędnej obróbce* w celu umożliwienia operacji załadunkowych (np. fluidyzacji poprzez ogrzewanie i pompowanie półpłynnych materiałów, takich jak melasa i olej palmowy).

Kwestia do rozstrzygnięcia

3. Czy pośredniego składowania towarów (oraz obróbki pośredniej, takiej jak obróbka cieplna) w kraju wywozu lub nawet w innych portach państwa trzeciego (w przypadku przeładunku) muszą być uwzględnione w wartości celnej towarów?

Rozważania

4. Poza przypadkiem pośrednich kosztów składowania, które są już uwzględnione w wartości transakcyjnej przywożonych towarów, kiedy koszty tych (pośrednich) operacji w szerszym znaczeniu (składowanie i przeładunek), są w jakikolwiek sposób ponoszone przez nabywcę i muszą być oceniane przez organy celne w momencie odprawy celnej?

Wytyczne WCO

5. Komentarz nr 7.1. Komitetu Technicznego Wartości Celnej WCO przedstawia stanowisko w tej sprawie, ponieważ odnosi się do *kosztów składowania*, nie rozważając konstelacji innych *kosztów pośrednich, takich jak koszty załadunku* i wyraźnie wykluczając wszelkie inne koszty związane z *obróbką pośrednią*.
6. Punkt 5 niniejszego Komentarza stwierdza, że koszty *składowania* związane z transportem towarów można uznać za *koszty związane z transportem*. Koszty te są zatem objęte art. 8 ust. 2 lit. b) Porozumienia WTO. (W prawodawstwie UE, art. 71 ust. 1 lit. e) pkt (ii) unijnego kodeksu celnego).
7. Jednak w niektórych przypadkach może być trudne lub nawet niemożliwe (np. nawet podczas kontroli po odprawie celnej) ustalenie, czy składowanie towarów (i ewentualne przetworzenie pośrednie podczas magazynowania) *jest związane z ich transportem*.

Uwagi i proponowane rozwiązanie

8. W tym względzie należy rozważyć, czy istnieje *podstawa prawna i praktyczna do zastosowania praktycznego progu czasu odniesienia* w celu rozróżnienia między a) *składowaniem w wyznaczonym czasie* (które należy uznać za bezpośrednio związane z transportem oraz b) *składowaniem przekraczającym określony okres*. W tym ostatnim przypadku konieczne byłoby szczegółowe zbadanie przyczyn i okoliczności składowania (towarów) w celu ustalenia, czy składowanie (i ewentualne pośrednie obróbki w składzie) jest nadal związane z transportem.
9. Jednakże z prawnego punktu widzenia takie podejście wymagałoby (prawnej) podstawy regulacyjnej. Ponadto określenie ustalonego progu czasowego byłoby niezwykle trudne, ponieważ „normalny” czas składowania może się znacznie różnić (ze względu na charakter towarów, wymagane wstępne obróbki itp.).
10. Możliwe podejście polegałoby wówczas na ustaleniu, czy to **pośrednie składowanie** i związane z nim przetwarzanie jest funkcjonalne i niezbędne do transportu towarów. Innymi słowy, jeżeli transport nie może mieć miejsca w przypadku, jeśli towary nie zostaną poddane szczególnym obróbkom, to koszty tych zabiegów (i składowania niezbędnego do ich wykonania) należy uznać za bezpośrednio związane z transportem towarów (lub równe opłatom załadunkowym) i w związku z tym należy uwzględnić je w wartości celnej zgodnie z art. 71 ust. 1 lit. e) pkt (ii) UKC).
11. Oczywiście taka analiza musi być przeprowadzana indywidualnie dla każdego przypadku.

Wniosek nr 35:
Towary zakupione na aukcjach internetowych (aukcjach groszowych)

Opis groszowych aukcji internetowych

Wszystkie pozycje aukcyjna na stronie internetowej aukcji groszowych mają początkową stawkę w wysokości 0,01 USD, po czym oferenci mogą zwiększyć stawkę o 0,01 USD za ofertę.

Aby móc składać oferty na aukcji, oferenci muszą nabyć prawo do składania ofert. Prawo to jest nabywane w domu aukcyjnym w cenie od ok. 0,30 USD do 1 USD za zlecenie (cena ta jest ustalana jako funkcja nabytych uprawnień do składania ofert). Z tego względu aby złożyć ofertę, która podwyższa cenę przetargową o 0,01 USD oferent faktycznie płaci co najmniej 0,31 USD.

Na koniec okresu aukcji najwyższa oferta uprawnia kupującego do zakupu przedmiotu po najwyższej osiągniętej cenie aukcyjnej.

W związku z tym, zakładając że pewien przedmiot sprzedawany jest po 500 ofertach, a ostateczna stawka wynosi 5 USD, całkowity dochód dla domu aukcyjnego wyniesie 5 USD (poziom ostatecznej oferty) plus co najmniej 0,30 USD (cena za nabycie uprawnień do składania ofert) * 500 (całkowita liczba ofert), tj. łącznie co najmniej 155 USD.

Niemniej jednak, oferent proponujący najwyższą ceną (zwycięzca aukcji) płaci tylko 5 USD (poziom ostatecznej oferty) plus 0,30 USD za każdą ofertę, którą złożył. Najwyższa cena zakupu oferenta (zwana dalej „wygraną ofertą”) może zatem wynosić tylko 5,30 USD, jeżeli przed wygraną aukcji złoży tylko jedną ofertę.

Na niektórych stronach internetowych „wygrana oferta” może zostać przekształcona w kolejne prawa handlowe na odpowiedniej stronie internetowej lub na innych powiązanych stronach internetowych.

Tego rodzaju handel oznacza, że nabywca może nabyć produkt za ułamek normalnej ceny detalicznej produktu. Niemniej jednak „oferta zwycięska” jest równa cenie faktycznie zapłaconej przez kupującego sprzedającemu towary.

W odniesieniu do wysyłki/dostawy, nie ma ograniczeń co do miejsca, w które towar zakupiony na aukcji może zostać dostarczony – tj. mogą być one dostarczone przez dom aukcyjny poza granice kraju, w którym odbywała się aukcja.

Kwestia będąca przedmiotem sporu

Czy osoba nabywająca produkt na aukcji groszowej mogłaby zastosować metodę wartości transakcyjnej na podstawie art. 70 UKC, gdy dokonuje następnie przywozu produktu na obszar celny Unii?

Odpowiednie przepisy regulacyjne

Art. 70 ust. 1 UKC „Zasadniczą podstawą wartości celnej towarów jest wartość transakcyjna tj. cena faktycznie zapłacone lub należna za towary, gdy zostały one sprzedane w celu wywozu na obszar celny Unii, w razie potrzeby skorygowana.”

Art. 71 ust. 1 UKC „Przy ustalaniu wartości celnej zgodnie z art. 70 do ceny faktycznie zapłaconej lub należnej za przywożone towary dodaje się...

e) następujące koszty, aż do miejsca wprowadzenia towarów na obszar celny Unii:

(i) koszty transportu i ubezpieczenia przywożonych towarów; oraz

(ii) opłaty załadunkowe i manipulacyjne związane z transportem przywożonych towarów”

Art. 128 ust. 1 UKC RW „Wartość transakcyjna towarów sprzedawanych w celu wywozu na obszar celny Unii jest ustalana w chwili przyjęcia zgłoszenia celnego na podstawie sprzedaży, która nastąpiła bezpośrednio przed wprowadzeniem towarów na ten obszar celny”.

Uwagi i proponowane podejście

Problem ten należy rozwiązać w świetle przepisu art. 128 ust. 1 UKC RW, który stanowi, że sprzedażą odpowiednią w celu zastosowania metody wartości transakcyjnej jest sprzedaż mająca miejsce bezpośrednio przed wprowadzeniem towarów na obszar celny UE.

W omawianym przypadku głównymi elementami, które należy wziąć pod uwagę są:

- cena faktycznie zapłacona lub należna za towary, ustalona na podstawie „wygranej oferty” – tj. sumy wykorzystanych praw do składania ofert i ostatecznej oferty;
- dom aukcyjny dostarczy towary na terytorium UE na prośbę kupującego.

Z tego względu, metoda wartości transakcyjnej miałaby zastosowanie w momencie przywozu do Unii, w razie potrzeby uzupełniona o koszty transportu i ubezpieczenia przewidziane w art. 71 ust. 1 lit. e) UKC.

Wniosek nr 36:
Opłata za emisję z tytułu przekroczenia emisji CO2

I. Tło

1. Producent pojazdów silnikowych w państwie trzecim (**X**) od 2020 r. będzie podlegał opłacie za przekroczenie emisji CO₂ (t. „opłacie z tytułu przekroczenia poziomu emisji”) na mocy rozporządzenia (WE) nr 443/2009 (CO₂ z samochodów osobowych) oraz rozporządzenia (UE) nr 510/2011 (CO₂ z samochodów dostawczych) w odniesieniu do swoich pojazdów silnikowych wywożonych do Unii. Pojazdy silnikowe są przywożone do Unii przez dystrybutora (**Y**).
2. Producent X zamierza w 2020 r. uwzględnić opłatę z tytułu przekroczenia poziomu emisji w indywidualnych fakturach wystawianych na rzecz dystrybutora Y za każdy pojazd silnikowy przywożony do Unii.
3. Producent uzględnia opłatę z tytułu przekroczenia poziomu emisji w indywidualnych fakturach wystawianych dystrybutorowi Y na podstawie szacunków (dokładna opłata z tytułu przekroczenia poziomu emisji, która ma zostać uiszczona w roku 2020, będzie znana w roku 2021).

II. Kwestia będąca przedmiotem sporu

W jaki sposób należy obliczyć wartość celną w przypadku, gdy opłata z tytułu przekroczenia poziomu emisji jest ujęta w indywidualnych fakturach za każdy pojazd silnikowy sprzedawany przez X na rzecz Y i przywieziony do Unii?

III. Odpowiednie przepisy wykonawcze

Rozporządzenie (WE) nr 443/2009⁵³, rozporządzenie (WE) nr 510/2011⁵⁴

Od 1 stycznia 2020 r. zastosowanie znajdzie nowe rozporządzenie – rozporządzenie (UE) 2019/631⁵⁵. Rozporządzenie zastąpi dwa wyżej wymienione akty prawne. Zgodnie z nową regulacją, przepisy dotyczące obliczania opłaty z tytułu przekroczenia poziomu emisji w pełni odzwierciedlają odpowiednie przepisy dotyczące tej opłaty zawarte w rozporządzeniu (WE) nr 443/2009 i rozporządzeniu (UE) nr 510/2011.

⁵³ Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) nr 443/2009 z dnia 23 kwietnia 2009 r. określające normy emisji dla nowych samochodów osobowych w ramach zintegrowanego podejście Wspólnoty na rzecz zmniejszenia emisji CO₂ z lekkich pojazdów dostawczych (Tekst mający znaczenia dla EOG), Dz.U.L 140 z 5.6.2009, s.1-15

⁵⁴ Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 510/2011 z dnia 11 maja 2011 r. określające normy emisji dla nowych lekkich samochodów dostawczych w ramach zintegrowanego podejścia Unii na rzecz zmniejszenia emisji CO₂ z lekkich pojazdów dostawczych, Dz.U. L 145 z 31.5.2011, s.1-18.

⁵⁵ Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2019/631 z dnia 17 kwietnia 2019 r. określające normy emisji CO₂ dla nowych samochodów osobowych i dla nowych lekkich samochodów dostawczych oraz uchylające rozporządzenia (WE) nr 443/2009 i (UE) nr 510/2011, Dz. U. L 111 z 25.4.2019, s.13-53.

Art. 70, art. 71 ust. 3, art. 72 lit. f) UKC oraz odpowiednie przepisy wykonawcze UKC RW.

IV. Uwagi wstępne

1. Co roku Komisja monitoruje, weryfikuje i potwierdza wydajność producentów pojazdów lekkich w zakresie zmniejszania emisji CO₂ i osiągnięcia celów określonych w rozporządzeniu (WE) nr 443/2009 (CO₂ z samochodów osobowych) i rozporządzeniu (UE) nr 510/2011 (CO₂ z samochodów dostawczych). Wartości ustalane są na podstawie rocznych rejestracji samochodów w poprzednim roku kalendarzowym. Dane dostarczane są przez państwa członkowskie, a producenci mają możliwość ich weryfikacji, a następnie powiadomienia Komisji o wszelkich błędach.
2. W przypadku potwierdzenia, że w poprzednim roku kalendarzowym średni indywidualny poziom emisji CO₂ producenta przekroczył jego docelowy indywidualny poziom emisji, Komisja nałoży na producenta opłatę z tytułu przekroczenia poziomu emisji. Opłatę oblicza się na podstawie przekroczenia emisji CO₂ i liczby rejestracji producenta w danym roku kalendarzowym. Odzyskiwanie opłaty dokonuje Komisja, nie zaś organy celne, a pobrane kwoty uznaje się za dochody ogólnego budżetu UE.
3. Podmiotem odpowiedzialnym za uiszczanie opłaty z tytułu przekroczenia poziomu emisji jest producent. Jeżeli producent nie ma siedziby w UE, musi wyznaczyć przedstawiciela z siedzibą w państwie członkowskim UE, który będzie odpowiedzialny za wszystkie aspekty homologacji, a także uiszczanie wszelkich opłat z tytułu przekroczenia poziomu emisji.
4. Opłatę z tytułu przekroczenia poziomu emisji oblicza się na podstawie emisji CO₂ z pojazdów zarejestrowanych w UE, Islandii i Norwegii w poprzednim roku kalendarzowym. Opłata z tytułu przekroczenia poziomu emisji jest płatna w formie ryczałtu związanego z całkowitą flotą zarejestrowanych pojazdów producenta i jako taka, nie jest bezpośrednio związana z indywidualnymi pojazdami. Ponadto nie stosuje się jej ani w przypadku dopuszczenia poszczególnych pojazdów do obrotu na obszarze celnym Unii, ani w momencie rejestracji tych pojazdów w UE.
5. W świetle powyższego należy zbadać, czy opłata z tytułu przekroczenia poziomu emisji może mieć wpływ na wartość celną opartą na metodzie wartości transakcyjnej, tj. czy opłata ta może być postrzegana jako element wymagalny dla celów ustalania wartości celnej? Jeśli tak nie jest, wówczas opłata wchodziłaby w zakres art. 72 lit. f) UKC i mogłaby być uznana za „inne opłaty należne w Unii z tytułu przywozu lub sprzedaży towarów”, których nie wlicza się do wartości celnej towarów?

V. Wnioski

1. Opłata z tytułu przekroczenia poziomu emisji jest konsekwencją polityki Unii w zakresie redukcji emisji CO₂ z lekkich samochodów dostawczych i samochodów dostawczych. Podstawowym celem rozporządzenia (WE) nr 443/2009 i rozporządzenia nr 510/2011 (CO₂ z samochodów dostawczych) jest zmniejszenie emisji CO₂ i promowanie rozwoju technologii mających na celu radykalne zmniejszenie emisji

CO₂ wytwarzanej przez pojazdy drogowe. Cele różnią się od celu przepisów dotyczących ustalania wartości celnej, tj. ustanowienia sprawiedliwego, jednolitego i neutralnego systemu ustalania wartości celnej towarów do celów stosowania Wspólnej Taryfy Celnej i środków pozataryfowych (art. 69 UKC)⁵⁶.

2. Prawodawstwo UE regulujące opłatę z tytułu przekroczenia poziomu emisji stanowi, że **czynnikiem decydującym wywołującym skutki prawne jest rejestracja nowego pojazdu silnikowego w państwie członkowskim (jak również w Islandii i Norwegii)**; wprowadzenie na obszar celny UE lub dopuszczenie nowego pojazdu silnikowego do obrotu nie zostało uwzględnione w tym prawodawstwie.⁵⁷
3. Z drugiej strony opłata z tytułu przekroczenia poziomu emisji jest uiszczana przez producenta (lub w imieniu producenta) w celu spełnienia wymogów prawnych UE. Jest ona uiszczana niezależnie od tego czy pojazd silnikowy został wyprodukowany w Unii czy poza nią, w państwie trzecim.
4. Zgodnie z art. 71 ust. 3 UKC „do ceny faktycznie zapłaconej lub należnej przy ustalaniu wartości celnej nie dokonuje się doliczeń z wyjątkiem doliczeń przewidzianych w nieniejszym artykule. Opłata z tytułu przekroczenia poziomu emisji nie wchodzi w zakres jakichkolwiek dodatków do ceny faktycznie zapłaconej lub należnej określonej w art. 71 UKC.
5. Ponadto, opłata z tytułu przekroczenia poziomu emisji nie odnosi się do konkretnej sprzedaży. Źródłem prawnego obowiązku uiszczenia opłaty jest rejestracja pojazdu silnikowego w Unii, Islandii lub Norwegii w poprzednim roku kalendarzowym, a nie sprzedaż w celu wywozu na obszar celny Unii. Innymi słowy, opłata z tytułu przekroczenia poziomu emisji jest zewnętrzna w stosunku do ceny samego towaru. W związku z tym, opłata nie stanowi ceny faktycznie zapłaconej lub należnej w rozumieniu art. 70 ust. 2 UKC.
6. W odniesieniu do przedstawionych powyżej argumentów, opłata z tytułu przekroczenia poziomu emisji nie ma znaczenia dla celów ustalania wartości celnej i nie powinna być wliczana do wartości celnej importowanych pojazdów silnikowych, jeżeli opłata jest możliwa do zidentyfikowania i przedstawiona oddzielnie od ceny towarów na fakturze wykorzystywanej do ustalenia wartości celnej przy użyciu metody wartości transakcyjnej.⁵⁸
7. Jeżeli jednak opłata z tytułu przekroczenia poziomu emisji jest już odzwierciedlona w cenie przywożonych pojazdów silnikowych, nie ma podstawy prawnej do wyłączenia jej z wartości celnej, ponieważ opłata ta nie jest objęta, jak już podkreślono, żadnym z kosztów wymienionych w art. 72 UKC, w szczególności, nie może być postrzegana jako należności celne przywozowe lub inne opłaty należne w Unii z tytułu przywozu lub sprzedaży towarów (art. 72 lit. f) UKC).

⁵⁶ Zob. również orzeczenie ETS wydane w sprawie 7/89 (Ospig Textilgesellschaft KG v. Ahlers).

⁵⁷ Dalsze rozważania dotyczące rejestracji samochodów w UE oraz związku z cłami przywozowymi oraz opłatami o skutku równoważnym można znaleźć w kilku sprawach ETS (np. C-131/05 Brzeziński, itp.).

⁵⁸ Zob. również orzeczenie ETS wydane w sprawie C-219/88 (Malt GmbH)

Wniosek nr 37:
**Traktowanie płatności za uruchomienie dodatkowej funkcji oprogramowania towarów
po dopuszczeniu do swobodnego obrotu**

I. Tło

1. Producent (X) z siedzibą w państwie trzecim sprzedaje pojazdy silnikowe (samochody) swojemu przedsiębiorstwu dystrybucyjnemu (Y) w Unii. Przedsiębiorstwa są powiązane w rozumieniu unijnych przepisów celnych dotyczących ustalania wartości celnej, ale relacja ta nie miała wpływu na celną towarów.
2. Samochody przeznaczone na rynek Unii Europejskiej są wyposażone, w procesie produkcji w fabrycznie zainstalowane liczne funkcje oprogramowania, takie jak czujnik deszczu, ogrzewanie siedzenia, wykrywanie senności kierowcy, cyfrowe radio, system nawigacji dla regionu europejskiego, czy asystent martwego pola. W momencie wprowadzania samochodów na obszar celny Unii aktywowne są jedynie funkcje oprogramowania samochodów, które pozwalają na spełnienie wymogów bezpieczeństwa pojazdów silnikowych zgodnie z przepisami unijnymi. Cena samochodów uzgodniona pomiędzy X i Y obejmuje wartość sprzętu dla wszystkich funkcji oprogramowania, jak również wartość przy aktywacji opcji pozwalających na zgodność ze wspomnianymi przepisami unijnymi. Istnieją jednak pewne funkcje, które są sprzedawane jako dodatkowe opcje na wniosek nabywców końcowych, a zatem aktywowane jedynie w zamian za dodatkowe płatności od kupujących. Wartość ich aktywacji nie jest odzwierciedlona w cenie samochodów uzgodnionej między X a Y.
3. Klient z UE (Z) zamówił od Y konkretny model pojazdu silnikowego wyposażony, jako dodatkowe opcje, w czujnik deszczu i system ogrzewania siedzenia.
4. Zgodnie z zamówieniem Z pojazd silnikowy posiadający dwie już uruchomione funkcje jest przedmiotem umowy sprzedaży pomiędzy sprzedającym/producentem X, a nabywcą/dystrybutorem Y. Umowa sprzedaży jest zawierana przed przywozem pojazdu silnikowego na obszar celny Unii. Wszystkie inne możliwe funkcje, potencjalnie dostępne dla ostatecznych nabywców tego modelu pojazdów silnikowych, nie są aktywowane.
5. Y zgłasza samochóddo dopuszczenia do obrotu na obszarze celnym Unii.
6. Po dopuszczeniu samochodu do obrotu dystrybutor Y odsprzedaje go Z.
7. W późniejszym czasie Z decyduje się na aktywację innej funkcji (tj. radia cyfrowego). W tym celu kupuje od Y (lub X) klucz programowy, który podlega pewnej opłacie i jest mu dostarczany pocztą elektroniczną. Klucz programowy może być również dostarczony na kartce papieru lub urządzeniu USB. Aktywacja funkcji może być wykonana samodzielnie przez Z lub autoryzowany warsztat naprawczy poprzez wprowadzenie klucza oprogramowania do komputera samochodu lub online.

II. Kwestia będąca przedmiotem sporu

Czy płatność za aktywację dodatkowej funkcji oprogramowania (cyfrowego radia) dokonana przez Z na rzecz Y (lub X) stanowi część wartości celnej importowanego pojazdu silnikowego?

III. Odpowiednie przepisy wykonawcze

Art. 70 UKC

Art. 128, 129 ust. 1 UKC RW

IV. Uwagi wstępne

1. W analizowanym przypadku umowa sprzedaży zawarta między X i Y stanowi sprzedaż na wywóz na obszar celny Unii. Sprzedaż spełnia wymogi, aby zostać użytą do celów ustalenia wartości celnej zgodnie z art. 70 ust. 1 UKC i art. 128 ust. 1 UKC RW.
2. Zgodnie z przedstawionymi faktami samochód dodatkowo wyposażony w czujnik deszczu i ogrzewanie siedzenia, zamówiony przez końcowego nabywcę Z, jest wprowadzany na obszar celny Unii i zgłaszany do dopuszczenia do obrotu na jego terytorium przez Y. W związku z tym do ustalenia wartości celnej w ramach metody wartości transakcyjnej określonej w art. 70 UKC stosuje się cenę faktycznie zapłaconą lub należną uiszczaną przez Y na rzecz X, która odnosi się wówczas do przywożonego samochodu z określonymi dodatkowymi funkcjami.
3. Zakup dodatkowej funkcji samochodu (cyfrowego radia) przez Z jest konsekwencją oddzielnej umowy sprzedaży uzgodnionej pomiędzy Z i Y (lub X) po dopuszczeniu samochodu do swobodnego obrotu.
4. Obie umowy sprzedaży powinny być postrzegane niezależnie od siebie. W związku z tym płatność dokonana przez Z na rzecz Y (lub X) za dostęp do dodatkowej funkcji oprogramowania nie będzie stanowić części wartości celnej przywożonego samochodu.

V. Wnioski

1. W analizowanym przypadku wartość celna przywiezionego pojazdu silnikowego z dwoma dodatkowymi funkcjami (tj. czujnikiem deszczu i ogrzewaniem siedzenia) określana jest na podstawie umowy sprzedaży zawartej pomiędzy X i Y, która jest sprzedażą właściwą dla celów ustalenia wartości celnej. Cena faktycznie zapłacona lub należna uiszczana przez Y na rzecz X za samochód z tymi dwiema dodatkowymi funkcjami w momencie przyjęcia zgłoszenia celnego wykorzystana zostanie do ustalenia wartości celnej samochodu zgodnie z metodą wartości transakcyjnej.
2. Aktywacja dodatkowej funkcji, (tj. cyfrowego radia) na wniosek Z nie jest przedmiotem umowy sprzedaży między X i Y. Dodatkowa funkcja jest udostępniana po dopuszczeniu samochodu do swobodnego obrotu i na podstawie odrębnej umowy sprzedaży uzgodnionej między Z i Y (lub X), niezależnie od tej zawartej między X a Y.

3. Opłata aktywacyjna uiszczona przez Z na rzeczy Y (lub X) nie jest powiązana z ceną samochodu zapłaconą przez Y na rzecz X ani bezpośrednio, ani pośrednio. Z tego względu, opłata uiszczona przez Z na rzecz Y (lub X) za uruchomienie dodatkowej funkcji, nie będzie brana pod uwagę do celów ustalania wartości celnej.

SEKCJA E: ORZECZENIA TRYBUNAŁU SPRAWIEDLIWOŚCI UNII EUROPEJSKIEJ

Uwagi: Ta sekcja zawiera streszczenie orzeczeń Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej, istotnych z punktu widzenia stosowania przepisów dotyczących ustalania wartości celnej. Autentyczne teksty tych orzeczeń znajdują się w sprawozdaniach ze spraw prowadzonych przed TSUE.

**Sprawa 7/83 - Ospig Textilgesellschaft KG W. Ahlers przeciwko Hauptzollamt
Bremen - Ost.**

Tytuł: Wycena towarów dla potrzeb celnych - Włączenie opłat za kontyngenty

Język: Niemiecki

Pytanie:

Czy koszty poniesione w związku z nabyciem wolnych kontyngentów (kontyngenty eksportowe), którymi eksporter w Hong Kongu odrębnie obciążył klientów z Niemiec (znane jako koszty kontyngentowe), włącza się do wartości celnej towarów (transakcja, do której odnosi się przepis art. 3 rozporządzenia Rady (EEC) nr 1224/80 o wycenie towarów dla potrzeb celnych)?

Orzeczenie:

Opłaty kontyngentowe związane z nabyciem kwot eksportowych nie stanowią części ustalonej wartości celnej towarów sprowadzanych do Wspólnoty zgodnie z postanowieniami rozporządzenia Rady (EEC) nr 1224/80 z 28 maja 1980 roku o wycenie towarów dla potrzeb celnych zgodnie z nowelizacją ww. aktu dokonaną przez rozporządzenie Rady (EEC) nr 3193/80 z dnia 8 grudnia 1980 roku.

Dalsze informacje:

OJ nr C 35, 8.2.1983, str. 3

OJ nr C 79, 20.3.1984, str. 4

Sprawa 290/84 - Hauptzollamt Schweinfurt przeciwko Mainfrucht Obstverwertung GmbH

Tytuł: Wycena dla potrzeb celnych - Koszty transportu

Język: Niemiecki

Pytania:

1. (a) Jeżeli nabywca w państwie członkowskim Wspólnoty Europejskiej płaci zagranicznemu dostawcy na podstawie szczegółowej faktury kwotę z tytułu „opłat transportowych na terenie Wspólnoty” łącznie z ceną towarów, czy wartość transakcyjna, o której mowa w artykule 3 ust. 1 rozporządzenia Rady (EEC) nr 1224/80 obejmuje obie te kwoty?
 - (b) Jeżeli tak, to czy kwota ta musi być skorygowana stosownie do postanowień przepisu art. 15 rozporządzenia (EEC) nr 1224/80 przy określaniu wartości celnej towarów?
2. Jeżeli na te pytania udzielono odpowiedzi twierdzących:
 - (a) Czy artykuł 15 ust. lit. a) rozporządzenia (EEC) nr 1224 / 80 ma zastosowanie w sytuacji, gdy osoba zainteresowana deklaruje koszty transportu poniesione tylko na obszarze Wspólnoty?
 - (b) Jeżeli odpowiedź na pytanie (a) jest twierdząca:

Czy w przypadku bezpośredniego transportu, o którym mowa w artykule 15 ust. 2 lit. a) rozporządzenia (EEC) nr 1224/80, odliczenie z ustalonej wartości celnej towarów kosztów transportu, poniesionych w ramach Wspólnoty, jest uzależnione od dostarczenia przez zainteresowaną osobę odrębnych danych dotyczących kosztów transportu bezpośredniego zgodnie z przepisem art. 15 ust. 1 rozporządzenia?

Jeżeli tak, to czy ten warunek należy uznać za spełniony w przypadku wskazania przez zainteresowaną osobę odrębnych danych dotyczących tych kosztów, czy też osoba ta jest zobowiązana do przedłożenia dowodów wskazujących na rzeczywiste koszty poniesione w związku z transportem bezpośrednim poprzez okazanie dokumentów możliwych do weryfikacji?

Jeżeli taki dowód jest niezbędny, to jakie wymagania muszą być spełnione? Czy organy celne mogą odstąpić od żądania przedłożenia takich dowodów, gdy osoba zainteresowana nie może ich dostarczyć z przyczyn leżących po stronie dostawcy?

Orzeczenie:

Gdy krajowy nabywca zapłacił zagranicznemu dostawcy na podstawie odrębnej faktury, oprócz ceny za towary, specjalną kwotę w związku z kosztami transportu wewnątrz Wspólnoty, wartość transakcyjna w znaczeniu przepisu artykułu 3 ust. 1 rozporządzenia nr 1224/80 obejmuje tylko pierwszą z tych kwot, jednak kompetentne organy celne mogą, jeżeli wymagają tego okoliczności, sprawdzić fakturę dotyczącą przedmiotowych kosztów w celu zweryfikowania czy nie są one fikcyjne.

Dalsze informacje:

OJ nr C 29, 31.1.1985, str. 3

OJ nr C 347, 31.12.1985, str. 22

**Sprawa 65/85 - Hauptzollamt Hamburg - Erikus przeciwko Van Houten
International GmbH**

Tytuł: Wycena towarów, dla których ustalana jest wartość celna - Koszty ważenia

Język: Niemiecki

Pytanie:

Czy przepisy Artykułu 3 ust. 1 oraz ust. 3 w brzmieniu określonym w rozporządzeniu Rady (EEC) nr 1224/80, stosowane przed 1 stycznia 1981 roku, powinny być interpretowane w taki sposób, że w przypadku tak zwanych „ANKUNFTKONTRAKTEN” (kontraktów przybycia) koszty ustalenia wagi po przybyciu towaru również stanowią część wartości transakcyjnej jeżeli, zgodnie z kontraktem sprzedaży, koszty te mają być poniesione przez kupującego?

Orzeczenie:

Artykuł 3 ust. 1 i ust. 3 rozporządzenia Rady (EEC) nr 1224/80 z dnia 29 maja 1980 r. należy interpretować w taki sposób, że w przypadkach, gdy dostawy są realizowane w ramach kontraktów przybycia, z wartości transakcyjnej wyłącza się koszty ważenia towaru płacone przez nabywcę po przybyciu przesyłki do punktu przeznaczenia.

Dalsze informacje:

OJ nr C 99, 19.4.1985, str. 7

OJ nr C 45, 27.2.1986, str. 4

Sprawa C - 183/85 - Hauptzollamt Itzehoe przeciwko H.J. Repenning GmbH

Tytuł: Wycena towarów dla potrzeb celnych

Język: Niemiecki

Pytanie:

Czy wartość transakcyjna, o której mowa w przepisie Artykułu 3 ust. 1 rozporządzenia (EEC) nr 1224/80, obejmuje całkowitą kwotę ceny faktycznie zapłaconej nawet wówczas, gdy towary zakupione jako wolne od usterek zostały uszkodzone i w związku z tym ich wartość uległa obniżeniu przed właściwym czasem wyceny, w sytuacji, gdy są podstawy do przyznania odszkodowania dla kupującego w ramach ubezpieczenia transportowego, lecz nie ma podstaw do zwrotu ceny nabycia przez sprzedającego?

Orzeczenie:

Artykuł 3 ust. 1 rozporządzenia Rady (EEC) nr 1224/80 należy interpretować w taki sposób, że w sytuacji gdy towary zakupione jako wolne od usterek zostały uszkodzone przed zwolnieniem ich do wolnego obrotu, to cena faktycznie zapłacona lub należna, na podstawie której określono wartość transakcyjną, musi być zmniejszona proporcjonalnie odpowiednio do tych uszkodzeń.

Dalsze informacje:

OJ nr C 166, 5.7.1985 str. 11

OJ nr C 196, 5.8.1986 str. 4

Sprawa 357/87 - Firma Albert Schmid przeciwko Hauptzollamt Stuttgart - West

Tytuł: Cła nakładane na importowane opakowania

Język: Niemiecki

Pytania:

1. W jaki sposób należy interpretować ostatnie zdanie sekcji I, C.2 części I Załącznika do artykułu 1 rozporządzenia Rady (EEC) nr 950/68 z dnia 22 czerwca 1968 r. o Wspólnej Taryfie Celnej (Official Journal, English Special Edition 1968 (I), p. 275): czy wyrażenie „opakowanie” (oznaczające dowolne zewnętrzne lub wewnętrzne pojemniki, uchwyty, owinięcia lub wsporniki inne niż urządzenia transportowe (np. pojemniki transportowe), brezent, aparatura czy pomocniczy sprzęt transportowy) obejmuje beczki na piwo, butelki na piwo, plastikowe skrzynki na butelki po piwie, gdy takie pojemniki są zwracane sprzedającemu piwo w innym kraju?
2. Jeżeli odpowiedź na pierwsze pytanie jest twierdząca: jak interpretować sekcję II, D. 1 (a) części I Załącznika do artykułu 1 wspomnianego rozporządzenia (która przewiduje, że opakowania są objęte takimi opłatami celnymi jak towary w nich zawarte): czy cło na opakowania, które same w sobie są obciążone należnościami celnymi jest płacone z cłami nałożonymi na towary, w taki sposób, że zapłacenie cła nałożonego na towary zwalnia od cła na opakowania, czy też opakowania są obciążone cłami na podstawie własnej wartości celnej lecz według stawek stosowanych wobec towarów?

Orzeczenie:

1. Ostatnie zdanie sekcji I, C.2 części I Załącznika do artykułu 1 rozporządzenia Rady (EEC) nr 950/68 z dnia 22 czerwca 1968 r. o Wspólnej Taryfie Celnej powinno być interpretowane w taki sposób, że znaczenie wyrażenia „opakowanie” obejmuje beczki na piwo, butelki na piwo i plastikowe skrzynki na butelki po piwie jeżeli nawet takie pojemniki są zwracane sprzedającemu piwo w innym kraju.
2. Sekcja II, D. 1 (a) części I Załącznika do artykułu 1 wspomnianego rozporządzenia powinna być interpretowana w taki sposób, że opakowania muszą być obciążone cłem według stawki stosowanej wobec towarów w nich zawartych. Jeżeli jednak wartość opakowań nie jest włączona do ceny należnej za towary, a opakowania są zwracane sprzedającemu w innym kraju i od kupującego wymaga się wypłacenia rekompensaty finansowej sprzedającemu za opakowania niezwrócone, to taka rekompensata stanowi koszt w rozumieniu przepisu artykułu 8 ust. 1 lit. a) rozporządzenia Rady (EEC) nr 1224/80 z dnia 28 maja 1980 r. o wycenie towarów, dla których ustalana jest wartość celna.

Dalsze informacje:

OJ nr C 349, 24.12.1987, str. 4

OJ nr C 284, 8.11.1988, str. 10

Sprawa C - 219/88 - Malt GmbH przeciwko Hauptzollamt Düsseldorf

Tytuł: Świadcstwo autentyczności

Język: Niemiecki

Pytania:

1. Czy rozporządzenie Rady (EEC) nr 1224/80 z dnia 28 maja 1980 r. o wycenie towarów dla których ustalana jest wartość celna (Dziennik Urzędowy Wspólnot Europejskich Nr L 134, 31.5.1980, p. 1), a w szczególności przepisy artykułu 3 ust. 1 oraz 3 lit. a), powinny być interpretowane w taki sposób, że określając wartość celną argentyńskiej wołowiny, która została dopuszczona do wolnego obrotu w 1981 roku bez konieczności płacenia należności w ramach wspólnotowego kontyngentu taryfowego, dodatkowe płatności, płacone sprzedawcy obok ceny za towar, za świadectwa autentyczności, niezbędne do skorzystania z przepisów regulujących kwestię kontyngentów, muszą być włączone do ceny faktycznie zapłaconej lub należnej (do wartości transakcyjnej)?

2. Jeżeli odpowiedź na pierwsze pytanie jest twierdząca:

Czy wspomniane powyżej rozporządzenie, a w szczególności artykuł 3 ust. 4 lit. b), powinno być interpretowane w taki sposób, że dla celów ustalania wartości celnej kwoty zapłacone za świadectwa muszą być traktowane jako podatki należne we Wspólnocie w związku z importem?

3. Jeżeli odpowiedź na drugie pytanie jest twierdząca:

Czy wspomniane powyżej rozporządzenie, a w szczególności artykuł 3 ust. 4, powinno być interpretowane w taki sposób, że wymóg wyodrębnienia takich opłat z ceny faktycznie zapłaconej lub należnej za importowane towary, jest zachowany nawet jeśli całkowita płatność wskazana na fakturze obejmuje zarówno kwotę za sprowadzone towary jak i za świadectwa autentyczności (Nr 1), niemniej faktura bez wątpliwości potwierdza kwoty płatne za te świadectwa?

Orzeczenie:

1. Rozporządzenie (EEC) nr 1224/80 z dnia 28 maja 1980 r. o wycenie towarów dla których ustalana jest wartość celna, a w szczególności artykuł 3 ust. 1 i 3, interpretuje się w taki sposób, że określając wartość sprowadzanej argentyńskiej wołowiny dla celów rozporządzenia Rady (EEC) nr 217/81 z dnia 20 stycznia 1981 r., otwierającego kontyngenty taryfowe Wspólnoty na wołowinę i cielęcinę wysokiej jakości, świeżą, chłodzoną lub mrożoną odpowiadającą podpozycjom 02.01 A II (a) oraz 02.01 A II (b) Wspólnej Taryfy Celnej, kwoty zapłacone sprzedawcy, obok ceny za towar, za świadectwa autentyczności, niezbędne do skorzystania z przepisów regulujących kwestię kontyngentów, muszą być uważane za integralną część wartości dla potrzeb celnych.

2. Artykuł 3 ust. 4 rozporządzenia nr 1224/80 powinien być interpretowany w taki sposób, że kwoty płacone za świadectwa autentyczności nie mogą być traktowane jako podatki należne we Wspólnocie w związku z importem.

Dalsze informacje:

OJ nr C 223, 27.8. 1988, str. 5

**Sprawa C - 11/89 - Unifert Handels GmbH, Warendorf przeciwko Hauptzollamt
Münster**

Tytuł: Wartość celna towarów - Wartość transakcyjna - Opłaty postojowe

Język: Niemiecki

Pytania:

1.
 - (a) Czy za wartość transakcyjną w rozumieniu przepisu artykułu 3 ust. 1 rozporządzenia nr 1224/80 może być uznana również cena określona w umowie sprzedaży zawartej pomiędzy osobami rezydującymi na obszarze Wspólnoty?
 - (b) Jeżeli odpowiedź na pytanie 1 (a) jest twierdząca, czy zainteresowana osoba może określić cenę, która będzie podstawą do określenia wartości celnej jeśli ceny przewidziane w innych kontraktach sprzedaży spełniają wymagania artykułu 3 ust. 1 rozporządzenia nr 1224/80? Czy osoba zainteresowana jest związana dokonany wybór?
 - (c) Jeżeli odpowiedź na pytanie 1 (a) jest twierdząca, czy cena obejmuje również tak zwaną prowizję od zakupu?
2. Czy opłaty postojowe (rekompensata za opóźnienie załadunku) są kosztami transportu w rozumieniu przepisu artykułu 8 ust. 1 lit. e) rozporządzenia Rady (EEC) nr 1224/80?
3. Czy całkowita cena faktycznie zapłacona lub należna stanowi wartość transakcyjną w rozumieniu przepisu artykułu 3 rozporządzenia nr 1224/80 jeżeli przed czasem określania wartości celnej wykryto niedobór towaru, niemniej mieszczący się w uzgodnionym marginesie różnicy wagi i nieprowadzący do obniżenia ceny zakupu?

Orzeczenie:

1. Cena ustalona w kontrakcie sprzedaży pomiędzy osobami zarejestrowanymi we Wspólnocie może być przyjmowana za wartość transakcyjną w rozumieniu artykułu 3 ust. 1 rozporządzenia Rady (EEC) nr 1224/80 z dnia 28 maja 1980 r. o wycenie towarów dla potrzeb celnych.
2. W przypadkach sprzedaży łańcuchowych, gdy więcej niż jedna cena faktycznie zapłacona lub należna spełnia wymagania określone w artykule 3 ust. 1 rozporządzenia nr 1224/80, każda z tych cen może być wybrana przez importera dla celów określenia wartości transakcyjnej. Jeżeli importer powołał się na jedną z tych cen w deklaracji wartości celnej, zgodnie z artykułem 8 ust. 1 dyrektywy Rady 79/695/EEC z dnia 24 lipca 1979 r. w sprawie harmonizacji procedur w przypadku zwolnienia towarów

do wolnego obrotu, nie może dokonywać korekty zgłoszenia po dopuszczeniu towarów do swobodnego obrotu.

3. Płatność dokonywana przez kupującego na rzecz sprzedającego, fakturowana odrębnie i określona jako „prowizja od zakupu”, tworzy część ceny faktycznie zapłaconej lub należnej za towary importowane w rozumieniu artykułu 3 ust. 1 rozporządzenia nr 1224/80.
4. Opłaty postojowe (rekompensata płatna za postój statków w porcie) tworzą część kosztów transportu w rozumieniu artykułu 8 ust. 1 lit. e) rozporządzenia Rady nr 1224/80.
5. Artykuł 3 ust. 1 rozporządzenia nr 1224/80 powinien być interpretowany w taki sposób, że cena faktycznie zapłacona lub należna nie powinna być zmniejszana proporcjonalnie w sytuacji, gdy zachodzi rozbieżność pomiędzy ilością wyładowanego towaru a ilością zakupioną, która jednak nie przekracza uzgodnionej pomiędzy stronami dopuszczalnej różnicy wagi i która nie prowadzi do redukcji ceny zakupu.

Dalsze informacje:

OJ nr C 43, 22.2.1989

OJ nr L 134, 31.5.1980, str. 1

Sprawa C - 17/89 - Hauptzollamt Frankfurt am Main - Ost przeciwko Deutsche Olivetti GmbH

Tytuł: Koszty transportu, transport kontenerowy

Język: Niemiecki

Pytania:

Zgodnie z jakimi kryteriami mają być określone koszty transportu, które stosownie do przepisu artykułu 8 ust. 1 lit. e) pkt (i) rozporządzenia Rady (EEC) nr 1224/80 są dodawane do ceny faktycznie zapłaconej lub należnej za sprowadzone towary w związku z artykułem 3, w przypadku gdy w ramach dostawy odbywającej się na bazie FOB, importer zapłacił za transport towaru jedną cenę obejmującą także, oprócz kosztów wprowadzenia na obszar Wspólnoty, także koszty transportu towaru od miejsca ich wprowadzenia do określonego miejsca wewnątrz Wspólnoty? Jeżeli towary są transportowane w kontenerze, czy istotny jest czy też nie fakt, że towary są przez całą drogę transportowane w tym samym kontenerze?

Orzeczenie:

1. Transport kontenerowy nie może być rozważany jako „środek transportu” w rozumieniu artykułu 15 ust. 2 lit. a) rozporządzenia Rady (EEC) nr 1224/80 z dnia 28 maja 1980 r. o wycenie towarów dla potrzeb celnych (Dziennik Urzędowy Wspólnot Europejskich, 1980, L 134, str. 1).
2. Jeżeli importer zapłacił cenę obejmującą koszty całego transportu w celu przetransportowania towaru poza miejsce jego wprowadzenia na terytorium celne Wspólnoty, a towary były transportowane przy użyciu różnych środków transportu, koszty transportu, o których mowa w artykule 8 ust. 1) lit. e) pkt (i) wymienionego wyżej rozporządzenia muszą być obliczone albo przez odliczenie od ceny faktycznie zapłaconej lub należnej za sprowadzony towar kosztów transportu poniesionych na obszarze celnym Wspólnoty, określonych na podstawie normalnie stosowanych stawek albo przez określenie kosztów transportu do miejsca wprowadzenia towarów na obszar celny Wspólnoty, określonych bezpośrednio na podstawie normalnie stosowanych stawek. Sprawą władz narodowych jest wybranie kryteriów, które stworzą większe szanse uniknięcia arbitralnych i fikcyjnych wartości.

Dalsze informacje:

OJ nr C 45, 24.2.1989

OJ nr L 134, 31.5.1980 str. 1

Sprawa C - 79/89- Brown Boveri & Cie AG przeciwko Hauptzollamt Mannheim

Tytuł: Oprogramowanie (wyodrębnienie opłat za instalowanie) (przed 1 maja 1985 roku)

Język: Niemiecki

Pytania:

1. Czy w 1982 roku przepis artykułu 3 rozporządzenia Rady (EEC) nr 1224/80 miał być interpretowany w taki sposób, że wartość transakcyjna sprowadzanych nośników z nagrany na nich oprogramowaniem, w związku z którym dostawca dostarczył zgłaszającemu fakturę zawierającą tylko cenę ogólną, stanowiła całkowitą cenę faktury, czy też za wartość transakcyjną należy uznać tylko część kwoty na którą opiewa faktura i która to kwota odnosi się do wartości nośnika? Czy ma jakiegokolwiek znaczenie fakt, czy zgłaszający dokonał rozróżnienia pomiędzy ceną nośnika i ceną oprogramowania w czasie określania wartości celnej czy później?
2. Czy opłaty za instalację są uważane za "wyodrębnione", stosownie do postanowień artykułu 3 ust. 4 rozporządzenia Rady (EEC) nr 1224/80, tylko wówczas, gdy organy celne zostały powiadomione o fakcie ich wyodrębnienia w czasie określania wartości celnej?

Orzeczenie:

1. W 1982 roku przepis artykułu 3 rozporządzenia Rady (EEC) nr 1224/80 z dnia 28 maja 1980 r. o wycenie towarów dla potrzeb celnych miał być interpretowany w taki sposób, że wartość transakcyjna nośników zawierających w czasie ich sprowadzania nagrane oprogramowanie, w związku z którym dostawca zafakturował deklarującemu całkowitą cenę, musiała być ceną zafakturowaną.
2. Aby wyłączyć z wartości celnej sprowadzonych towarów koszty instalacji, zgodnie z przepisami artykułu 3 ust. 4 lit. a) rozporządzenia nr 1224/80, koszty te muszą być wyodrębnione w deklaracji celnej z ceny faktycznie zapłaconej lub należnej. Zgodnie z przepisami art. 8 dyrektywy Rady 79/695/EEC z dnia 24 lipca 1979 r. w sprawie harmonizacji procedur w przypadku zwalniania towarów do wolnego obrotu, deklaracja nie może być korygowana po czasie istotnym dla sprawy, to znaczy, po tym jak towary zostały dopuszczone do swobodnego obrotu.

Sprawa C - 116/89- Bay Wa AG przeciwko Hauptzollamt Weiden

Tytuł: Wycena towarów dla potrzeb celnych - Ziarno z plonów - Opłata licencyjna

Język: Niemiecki

Pytanie:

W przypadku sprzedaży ziarna do produkcji, w której wykorzystywane ziarno nasienne jest dostarczane przez kupującego, czy dla celów ustalania wartości celnej powinna być dodana do ceny zapłaconej lub należnej, opłata licencyjna, którą kupujący musi zapłacić hodowcy w odniesieniu do ziaren z plonów ziarna podstawowego, jeżeli nawet te usługi plantatora były wykonywane na obszarze Wspólnoty?

Orzeczenie:

W przypadku sprzedaży ziarna z plonów wyprodukowanego z ziarna podstawowego dostarczonego przez kupującego, do ceny faktycznie zapłaconej lub należnej powinna być dodana, dla celów ustalenia wartości celnej zgodnie z przepisem artykułu 8 ust. 1 lit. b) pkt (i) rozporządzenia Rady (EEC) nr 1224 / 80 z dnia 28 maja 1980 r. o wycenie towarów dla potrzeb celnych, opłata licencyjna, którą kupujący musiał zapłacić plantatorowi ziarna siewnego za rozchodowanie ziarna do produkcji, nawet jeżeli usługi plantatora były wykonywane na obszarze Wspólnoty.

Dalsze informacje:

OJ nr C 122, 17.5.1989

Sprawa C - 299/90- Hauptzollamt Karlsruhe przeciwko Gebr. Hepp. GmbH & Co KG

Tytuł: Wartość celna – Prowizja od zakupu

Język: Niemiecki

Pytania:

1. W sytuacji, gdy agent zakupu działa we własnym imieniu, lecz na rzecz innej osoby, który kontrakt powinien być uznawany za “kontrakt sprzedaży” w myśl artykułu 3 rozporządzenia Rady (EEC) nr 1224/80 z dnia 28 maja 1980 r. o wycenie towarów dla potrzeb celnych?
2. Jeżeli odpowiedź na pytanie 1 jest taka, że zarówno kontrakt zawarty pomiędzy producentem i agentem jak i kontrakt zawarty pomiędzy agentem i importerem spełniają kryteria określone w artykule 3 rozporządzenia nr 1224/80, a importer jako podstawę wyceny towarów dla potrzeb celnych podał cenę wskazaną w kontrakcie zawartym pomiędzy nim i agentem zakupu, to czy prowizja od zakupu musi być dodana do ceny zapłaconej?
3. Jeżeli odpowiedź na pytanie 1 jest taka, że została zawarta tylko jedna umowa sprzedaży, a mianowicie umowa pomiędzy producentem a importerem, to czy do wartości celnej towaru musi być włączona prowizja od zakupu w sytuacji, gdy importer w deklaracji wartości celnej w pozycji “Verkäufer” (“Sprzedający”) wskazał tego agenta zakupu i jego zafakturowaną cenę (bez prowizji)?
4. Jeżeli odpowiedź na pytanie 1 jest taka, że pomimo faktu, iż kontrakt pomiędzy producentem i agentem jest kontraktem sprzedaży, a kontrakt pomiędzy agentem i importerem nie jest kontraktem sprzedaży, to jak powinna być ustalana wartość celna na podstawie prawa Wspólnoty w sytuacji, gdy importer zadeklarował wartość celną w sposób opisany w pytaniu 3?

Orzeczenie:

1. Transakcja pomiędzy producentem lub dostawcą towarów z jednej strony, a importerem z drugiej, jest transakcją braną pod uwagę przy ustalaniu wartości celnej zgodnie z artykułem 3 ust. 1 rozporządzenia Rady (EEC) nr 1224/80 z dnia 28 maja 1980 r. o wycenie towarów dla potrzeb celnych, jeżeli agent działał we własnym imieniu i faktycznie reprezentował importera działając w jego imieniu.
2. Cena określona w transakcji zawartej przez producenta lub dostawcę z jednej strony oraz importera z drugiej stanowi wartość celną dla celów artykułu 3 ust. 1 rozporządzenia (EEC) nr 1224/80. Prowizja od zakupu nie jest włączona do tej wartości nawet wówczas, gdy importer wskazał agenta zakupu jako sprzedawcę i zadeklarował jako wartość celną cenę towarów zafakturowaną przez tego agenta.

Dalsze informacje:

OJ nr C 274, 31.10.1990

**Sprawa C - 16/91 - Wacker Werke GmbH & Co. KG przeciwko Hauptzollamt
München - West**

Tytuł: Uszlachetnianie bierne - Całkowite lub częściowe zwolnienie z cła - Ustalenie wartości produktów kompensacyjnych oraz towarów czasowo wywożonych

Język: Niemiecki

Pytania:

1. Czy przepis artykułu 13 ust. 1 rozporządzenia Rady nr 2473/86 z dnia 24 lipca 1986 r. w sprawie stosowania zwolnień w procedurze uszlachetniania biernego i systemie standardowej wymiany (OJ 1986 L 212, str. 1) powinien być interpretowany w taki sposób, że przy obliczaniu należności przywózowych wartość celna produktów kompensacyjnych oraz towarów czasowo wywożonych co do zasady musi opierać się na wartości transakcyjnej, zgodnie z artykułem 3 ust. 1 rozporządzenia Rady (EEC) nr 1224/80 z dnia 28 maja 1980 r. o wycenie towarów dla potrzeb celnych (OJ 1980 L 134, str. 1), ostatnio znowelizowanego przez rozporządzenie Rady (EEC) nr 1055/85 z dnia 23 kwietnia 1985 r. (OJ 1985 L 112, str. 50)?
2. Jeżeli odpowiedź na pierwsze pytanie jest negatywna, to czy pierwsze z rozwiązań podanych w drugim podpunkcie artykułu 13 ust. 2 rozporządzenia nr 2473/86 powinno być interpretowane w taki sposób, że wartość celna produktów kompensacyjnych jest ustalana zgodnie z tym przepisem, nawet wówczas, gdy osoba uprawniona do korzystania z procedury uszlachetniania biernego czasowo wywozła towary bez korzystania ze zwolnienia całkowitego lub częściowego w rozumieniu przepisu artykułu 8 ust. 1 lit b) pkt (i) rozporządzenia nr 1224/80?
3. Jeżeli odpowiedź na drugie pytanie jest pozytywna, to czy artykuł 8 ust. 1) lit. b) pkt (i) rozporządzenia nr 1224/80 musi być interpretowany w taki sposób, że w celu określenia wartości produktów wymienionych w tym przepisie, wytwarzanych przez osobę uprawnioną do korzystania z procedury uszlachetniania biernego, tylko koszty wytworzenia tych produktów powinny być wzięte pod uwagę i dlatego wartość transakcyjna ma być skorygowana o kwotę stanowiącą koszty ogólne i marżę zawartą w cenie sprzedaży tych towarów?

Jeżeli tak, to czy w celu określenia wartości produktów kompensacyjnych ich wartość transakcyjna także powinna być skorygowana o koszty komponentów tworzące część wartości towarów czasowo wywiezionych, do wysokości w jakiej są one zawarte w wartości transakcyjnej produktów kompensacyjnych?

Orzeczenie:

Rozporządzenie Rady nr 2473/86 z dnia 24 lipca 1986 r. w sprawie stosowania zwolnień w procedurze uszlachetniania biernego i systemie standardowej wymiany należy interpretować w taki sposób, że wyliczając w określonych przypadkach całkowite lub częściowe zwolnienie z cła, obliczenie cła na produkty kompensacyjne co do zasady musi opierać się na wartości transakcyjnej takich produktów kiedy wartość towarów wywożonych czasowo musi być obliczana przy użyciu jednej z dwóch metod określonych w drugim podpunkcie przepisu artykułu 12 ust. 2 tego rozporządzenia. Jeżeli wartość produktów kompensacyjnych została określona bez dokonywania korekt dla celów stosowania artykułu 8 ust. 1 lit. b) pkt (i) rozporządzenia Rady (EEC) nr 1224/80 z dnia 28 maja 1980 r. o wycenie towarów dla potrzeb celnych, wartość towarów wywożonych czasowo odpowiada różnicy pomiędzy wartością celną produktów kompensacyjnych a kosztami przetwarzania rozsądnie określonymi, przy czym określając wartość przedmiotowych towarów należy mieć na uwadze także ich wartość transakcyjną.

Dalsze informacje:

OJ nr C 43, 19.2.1991

OJ nr L 212, 2.8.1986, str. 1

OJ nr L 134, 31.5.1980, str. 1

OJ nr L 112, 25.4.1985, str. 50

**Sprawa C - 21/91 - Firma Wünsche Handelsgesellschaft International (GmbH & Co)
przeciwko Hauptzollamt Hamburg - Jonas**

Tytuł: Koszty finansowania

Język: Niemiecki

Pytania:

1. Czy artykuł 3 rozporządzenia (EEC) nr 1495/80 musi być interpretowany w taki sposób, że z “uzgodnieniem finansowym dotyczącym nabycia sprowadzanych towarów” mamy do czynienia wówczas, gdy sprzedający udziela kupującemu zgody na przedłużenie terminu zapłaty, przy czym cena sprzedaży wzrasta o uzgodnione odsetki?
2. Czy w tym względzie artykuł 3 ust. 2 rozporządzenia (EEC) nr 1495/80 znowelizowany rozporządzeniem (EEC) nr 220/85 powinien być interpretowany w ten sam sposób jak artykuł 3 lit. c) rozporządzenia (EEC) nr 1495/80 w jego oryginalnej wersji?

Orzeczenie:

1. Wyrażenie “uzgodnienie finansowe” użyte w artykule 3 ust. 2 rozporządzenia Rady (EEC) nr 1495/80 z dnia 11 czerwca 1980 r. wprowadzającego pewne postanowienia artykułów 1, 3 oraz 8 rozporządzenia Rady (EEC) nr 1224/80 o wycenie towarów dla potrzeb celnych, zgodnie z nowelizacją dokonaną przez rozporządzenie Rady (EEC) nr 220/85 z dnia 29 stycznia 1985 r., jest interpretowane w ten sam sposób jak wyrażenie “uzgodnienia finansowe” w oryginalnej wersji przepisu artykułu 3 lit. c) rozporządzenia nr 1495/80.
2. Artykuł 3 rozporządzenia Rady (EEC) nr 1495/80 z dnia 11 czerwca 1980 r., wprowadzającego pewne postanowienia artykułów 1, 3 oraz 8 rozporządzenia Rady (EEC) nr 1224 / 80 o wycenie towarów dla potrzeb celnych powinien być interpretowany w taki sposób, że słowa “odsetki płatne na podstawie uzgodnienia finansowego” dotyczą również odsetek należnych z tytułu czasu na dokonanie zapłaty za sprowadzony towar przedłużonego przez sprzedającego i zaakceptowanego przez kupującego.

**Sprawa C - 59/92 - Hauptzollamt Hamburg - St. Annen przeciwko Ebbe
Sönnichsen GmbH**

Tytuł: Utrata jakości - Właściwy czas brany pod uwagę

Język: Niemiecki

Pytania:

1. Czy drugie zdanie przepisu artykułu 4 rozporządzenia Komisji nr 1495/80 (OJ 1980 L 154, str. 14) znowelizowanego rozporządzeniem Komisji nr 1580/81 (OJ 1981 L 154, str. 36) stosuje się również wówczas, gdy towary już nabyte zawierają defekty zmniejszające ich wartość (wady ukryte) przed przejściem na kupującego ryzyka możliwych uszkodzeń (przejście ryzyka)?
2. Jeżeli nie: czy przepis artykułu 3 ust. 1 rozporządzenia Rady nr 1224/80 z dnia 28 maja 1980 r. (OJ 1980 L 134, str. 1) powinien być interpretowany w taki sposób, że wartość transakcyjna ma być ustalana na podstawie umowy lub nowej ceny nabycia uwzględniającej stwierdzoną wadę pierwotną, czy też za czynnik decydujący należy uznać fakt, że umowa zmieniająca pierwotną cenę zakupu została faktycznie również wprowadzona w życie?

Orzeczenie:

Drugie zdanie przepisu artykułu 4 rozporządzenia Rady (EEC) nr 1495 / 80 z dnia 11 czerwca 1980 r. w sprawie środków dotyczących wprowadzenia w życie przepisów artykułów 1, 3 oraz 8 rozporządzenia Rady (EEC) nr 1224/80 o wycenie towarów dla potrzeb celnych znowelizowanego przez rozporządzenie Rady (EEC) nr 1580/81 z dnia 12 czerwca 1981 r., powinno być interpretowane w taki sposób, że w przypadku zepsucia się towarów, które zmniejsza ich wartość celną, nie ma różnicy czy towary zostały uszkodzone przed czy po przejściu ryzyka na kupującego.

**Sprawa C - 29/93 - KG firmy OSPIG Textil - Gesellschaft W. Ahlers GmbH & Co
przeciwko Hauptzollamt Bremen - Freihafen**

Tytuł: Koszty kwot kontyngentowych

Język: Niemiecki

Pytanie:

Czy opłaty kontyngentowe poniesione w związku z nabyciem kontyngentów eksportowych nie stanowią również części wartości celnej towarów sprowadzanych do Wspólnoty w rozumieniu postanowień rozporządzenia Rady (EEC) nr 1224/80 z dnia 28 maja 1980 r. (OJ 1980 L 134, str. 1) w przypadkach, gdy licencje eksportowe nie mogą być przedmiotem legalnego handlu we właściwym kraju eksportu (w tym przypadku jest to Tajwan)?

Orzeczenie:

Zgodnie z rozporządzeniem Rady (EEC) nr 1224/80 z dnia 28 maja 1980 roku o wycenie towarów dla potrzeb celnych, opłaty kontyngentowe poniesione w związku z nabyciem kontyngentów eksportowych nie stanowią integralnej części wartości celnej towarów sprowadzanych do Wspólnoty i z tego powodu nie jest konieczne badanie czy licencje eksportowe są przedmiotem legalnego handlu w odnośnym kraju eksportu.

Dalsze informacje:

OJ nr C 75, 17.3 1993

OJ nr L 134, 31.5.1980, str. 1

Sprawa C - 340 / 93 - Klaus Thierschmidt GmbH przeciwko Hauptzollamt Essen

Tytuł: Koszty kwot kontyngentowych

Język: Niemiecki

Pytania:

1. Czy płatności dokonane przez kupującego na rzecz sprzedającego za licencje eksportowe przydzielone sprzedającemu (kontyngenty eksportowe) stanowią część wartości celnej?
2. Czy opłaty kontyngentowe muszą być “wyodrębniane”?
3. Czy opłaty kontyngentowe, które zostały poniesione na podstawie przepisów Wspólnoty zawartych w rozporządzeniu (EEC) nr 4134/86 mają być traktowane w ten sam sposób jak opłaty kontyngentowe poniesione stosownie do postanowień rozporządzenia (EEC) nr 4136/86?

Orzeczenie:

1. Opłaty kontyngentowe uiszczane przez kupującego na rzecz sprzedającego w związku z własnymi kontyngentami przydzielonymi temu ostatniemu bezpłatnie są włączone do wartości celnej towarów.
2. Opłaty kontyngentowe niewłączone do wartości celnej towarów nie muszą być wykazywane odrębnie w deklaracji wartości celnej.
3. W odniesieniu do wartości celnej importów z Tajwanu objętych rozporządzeniem Rady (EEC) nr 4134/86 z dnia 22 grudnia 1986 w sprawie uzgodnień importowych dotyczących niektórych produktów tekstylnych pochodzących z Tajwanu, opłaty kontyngentowe stron trzecich muszą być traktowane w ten sam sposób jak opłaty za kontyngenty związane z importem będącym przedmiotem rozporządzenia Rady (EEC) nr 4136/86 z dnia 22 grudnia 1986 roku o wspólnych zasadach importu pewnych produktów tekstylnych pochodzących z krajów trzecich.

Dalsze informacje:

OJ nr C 215, 10.8.1993

OJ nr L 134, 31.5.1980, str. 1

OJ nr L 333, 11.12.1980, str. 1

Sprawa C-93/96 – Indústria e Comércio Têxtil S.A. (ICT) przeciwko Fazenda Pública

Tytuł: Wniosek o wydanie orzeczenia w trybie prejudycjalnym: Supremo Tribunal Administrativo (Naczelny Sąd Administracyjny) – Portugalia. Cło antydumpingowe - Rozporządzenie Rady (EWG) nr 738/92 - Cena franko granica - Podwyżka w przypadku płatności odroczonej

Język: Portugalski

Pytania:

1. Czy podwyżkę (w wysokości 1% za każdy miesiąc, jaki upływa bez dokonania opłaty, liczony po upływie trzydziestego dnia po przybyciu towarów na obszar celny Wspólnoty) przewidzianą w art. 1 ust. 3 rozporządzenia Rady (EWG) nr 738/92 z dnia 23 marca 1992 roku stosuje się do ceny franko granica Wspólnoty, ilekroć jest uzgodnione, że cena ta jest płacona w dniu wypadającym po owym trzydziestym dniu?
2. Gdyby odpowiedź na powyższe pytanie nie mogła być bezwarunkowo twierdząca, ze względu na konieczność dokonania rozróżnienia, czy wspomnianą podwyżkę stosuje się w okolicznościach takich, jak w niniejszej sprawie (zob. wykazane fakty), w których cena importowanych towarów, uzgodniona do zapłacenia w ciągu 90 dni, była o około 2,3% (w jednym przypadku) i 2,5% (w drugim przypadku) wyższa niż cena do zapłaty na zasadzie ‘zapłata za okazaniem dokumentów’?
3. Jeżeli odpowiedź na poprzednie pytanie będzie twierdząca, czy owa podwyżka będzie musiała być zastosowana w odniesieniu do ceny właściwej dla płatności w myśl zasady ‘zapłata za okazaniem dokumentów’ czy do ceny uzgodnionej do zapłacenia w ciągu 90 dni?

Orzeczenie:

W odpowiedzi na pytania skierowane przez Supremo Tribunal Administrativo w orzeczeniu z dnia 14 lutego roku 1996 postanawia się: Podwyżka przewidziana w artykule 1 ust. 3 rozporządzenia Rady (EWG) nr 738/92 z dnia 23 marca 1992 roku nakładającym ostateczne cło antydumpingowe na import przędzy bawełnianej pochodzącej z Brazylii i Turcji musi być stosowana ilekroć uzgodniono, że płatność za importowane towary ma być uregulowana za więcej niż 30 dni od dnia przybycia tych towarów na obszar celny Wspólnoty, nawet wówczas gdy różnica między ceną przy płatności odroczonej a ceną płaconą w myśl zasady ‘płatność za okazaniem dokumentów’ jest większa, w ujęciu procentowym, niż podwyżka, jaka ma być stosowana. Podwyżka ta musi się opierać na cenie faktycznie zapłaconej lub należnej za te towary, gdy są sprzedawane w celu wywozu na obszar celny Wspólnoty z wyłączeniem opłat z tytułu odsetek jako zapłata za udzielone warunki płatności odroczonej, pod warunkiem, że warunki te stanowią przedmiot uzgodnień finansowych w rozumieniu art. 3 ust. 2 rozporządzenia Komisji (EWG) nr 1495/80 z dnia 11 czerwca 1980 roku wprowadzającego pewne postanowienia art. 1, 3 i 8 rozporządzenia Rady (EWG) nr 1224/80 w sprawie wyceny towarów dla potrzeb celnych, ze zmianami wprowadzonymi rozporządzeniem Komisji (EWG) nr 220/85 z dnia 29 stycznia 1985 roku, i że poziom opłat odzwierciedla stosowane obecnie stawki.

**Sprawa C-142/96 – Hauptzollamt München (Główny Urząd Cel w Monachium)
przeciwko Wacker Werke GmbH & Co. KG**

Tytuł: Wniosek o wydanie orzeczenia w trybie prejudycjalnym: Bundesfinanzhof - Niemcy.
Uszlachetnianie bierne - Całkowite lub częściowe zwolnienie od cła - Ustalanie wartości produktów kompensacyjnych i towarów wywożonych czasowo -
Racjonalne środki ustalania wartości

Język: Niemiecki

Pytania:

1. Czy druga ewentualność przewidziana w akapicie drugim artykułu 13 ust. 2 rozporządzenia Rady (EWG) nr 2473/86 z dnia 24 lipca 1986 roku w sprawie stosowania zwolnień w procedurze uszlachetniania biernego i systemie standardowej wymiany (Dziennik Urzędowy Wspólnot Europejskich, 1986 nr L 212, s. 1) ma być interpretowana w tym znaczeniu, że sposób ustalania kosztów przetworzenia jest uzasadniony tylko wówczas, gdy ustalona wartość towarów wywożonych czasowo w przybliżeniu koresponduje z ceną nabycia płaconą przez osobę upoważnioną do korzystania z procedury uszlachetniania biernego albo z kosztami produkcji?
2. Jeżeli odpowiedź na pierwsze pytanie jest przecząca, czy przy ustalaniu kosztów przetwarzania można odnieść się do ceny nabycia komponentów wliczając w to koszty ulepszenia poniesione przez przetwórcę na rzecz osoby upoważnionej do korzystania z procedury uszlachetniania biernego i czy można tak samo postąpić wówczas, gdy występuje anomalia taryfowa prowadząca do wyższej stawki cła za towary nieprzetworzone niż za produkty kompensacyjne?

Orzeczenie:

Drugi akapit przepisu art. 13 ust. 2 rozporządzenia Rady (EWG) nr 2473/86 z dnia 24 lipca 1986 roku w sprawie stosowania zwolnień w procedurze uszlachetniania biernego i systemie standardowej wymiany nie może być interpretowany w taki sposób, że metoda ustalania kosztów przetworzenia może być uważana za racjonalną tylko wtedy, gdy ustalona w wyniku jej zastosowania wartość towarów wywożonych czasowo koresponduje w przybliżeniu z ceną nabycia zapłaconą przez osobę upoważnioną do korzystania z procedury uszlachetniania biernego z całkowitym zwolnieniem od cła lub z kosztami wytworzenia. Odniesienie się do wartości transakcyjnej towarów wywiezionych czasowo stanowi racjonalny środek w rozumieniu postanowienia tego przepisu. Co więcej, przy ustalaniu kosztów przetworzenia można się odnieść do ceny zakupu, łącznie z ulepszeniami towarów wywiezionych czasowo, nawet jeżeli prowadzi to do wyższej stawki cła dla towarów nieprzetworzonych niż dla produktów kompensacyjnych.

Sprawa C-15/99 – Hans Sommer GmbH & Co. KG przeciwko Hauptzollamt Bremen

Tytuł: Wniosek o wydanie orzeczenia w trybie prejudycjalnym: Finanzgericht Bremen - Niemcy. Wspólna Taryfa Celna - Wartość celna - Koszty badania towarów - Odzyskiwanie należności celnych po dokonaniu odprawy celnej - Umorzenie należności celnych

Język: Niemiecki

Pytania:

1. Czy wartość transakcyjna, w rozumieniu artykułu 3 ust. 1 rozporządzenia Rady (EWG) nr 1224/80 z dnia 28 maja 1980 roku w sprawie wyceny towarów dla potrzeb celnych (Dziennik Urzędowy Wspólnot Europejskich, 1980 nr L 134, s. 1), ze zmianami wprowadzonymi rozporządzeniem Rady (EWG) nr 3193/80 z dnia 8 grudnia 1980 roku (Dziennik Urzędowy Wspólnot Europejskich, 1980 nr L 333, s. 1), miodu będącego w sprzedaży konsygnacyjnej, importowanego od roku 1989 do 1991 z ZSRR, obejmuje 'wydatki' (Spesen) czy 'koszty związane z dokonaniem transakcji' (Abwicklungskosten), na które niemiecki importer wystawia fakturę kupującemu na podstawie odrębnych kontraktów, jeżeli importer jest zobowiązany do pobierania próbek po imporcie celem ustalenia jakości miodu zgodnie ze stosownymi przepisami niemieckimi i do przekazania wyników chemicznych owych analiz?
2. Jeżeli odpowiedź na pierwsze pytanie jest twierdząca, to czy decyzję Komisji C(95) 2325 z dnia 28 września roku 1995 uznaje się za nieważną i niebyłą?
3. Jeżeli odpowiedź na pytanie 2 jest twierdząca, to czy władze muszą odstąpić od odzyskiwania należności celnych po dokonaniu odprawy celnej stosownie do art. 5 ust. 2 rozporządzenia (EWG) nr 1697/79, jeżeli podczas poprzedniej inspekcji przeprowadzający kontrolę importowanych artykułów nie zgłosili żadnych zastrzeżeń względem wyłączenia zryczałtowanych kosztów z wartości celnej w odniesieniu do podobnych transakcji, a nie ma podstaw do sądenia, by handlowiec miał wątpliwości co do prawidłowości wyników kontroli?
4. Jeżeli odpowiedź na pytanie 3 jest przecząca, to czy okoliczności przedstawione w pytaniu 3 składają się na szczególną sytuację w rozumieniu art. 13 rozporządzenia nr 1430/79 usprawiedliwiającą umorzenie należności celnych?

Orzeczenie:

1. Koszty analiz mających na celu ustalenie zgodności importowanych towarów z normami zawartymi w ustawodawstwie krajowym importującego państwa członkowskiego, którymi to kosztami importer obciąża nabywcę poza ceną towarów, muszą być uznawane za integralną część ich 'wartości transakcyjnej' w rozumieniu art. 3 ust. 1 rozporządzenia Rady (EWG) nr 1224/80 z dnia 28 maja 1980 roku w sprawie wyceny towarów dla potrzeb celnych ze zmianami wprowadzonymi rozporządzeniem Rady (EWG) nr 3193/80 z dnia 8 grudnia 1980 roku.

2. Organy celne państwa członkowskiego zgodnie z art. 5 ust. 2 rozporządzenia Rady (EWG) nr 1697/79 z dnia 24 lipca 1979 roku w sprawie odzyskania po odprawie celnej należności przywózowych bądź wywózowych, które nie były wymagane od płatnika za towary objęte obowiązkiem zapłaty takich należności, muszą odstąpić od odzyskania należności celnych po dokonaniu odprawy celnej, jeżeli w trakcie poprzedniej kontroli prowadzonych towarów przeprowadzający kontrolę nie zgłosili żadnych zastrzeżeń względem niewłączenia do wartości celnej zryczałtowanych kosztów w odniesieniu do podobnych transakcji, a nie ma podstaw do sądenia, by przedsiębiorca, który postępował zgodnie z będącymi w mocy przepisami dotyczącymi jego deklaracji celnej, mógł mieć wątpliwości co do prawidłowości wyników kontroli.

Sprawa C-379/00 – Overland Footwear Ltd przeciwko Commissioners of Customs & Excise.

Tytuł: Kodeks Celny - Wartość celna importowanych towarów - Cena towarów i prowizja od zakupu - Zwrot cła należnego od całkowitej kwoty

Język: Angielski

Pytania:

1. Czy zadeklarowana w dobrej wierze prowizja od zakupu mogłaby być, w myśl przepisu art. 29 kodeksu celnego, obciążona cłem jako część ceny faktycznie zapłaconej lub należnej za towary?
2. Jeżeli odpowiedź na pierwsze pytanie jest przecząca, czy mając na uwadze postanowienia art. 32 ust. 3 i art. 33 kodeksu celnego zadeklarowana w dobrej wierze prowizja od zakupu mogłaby zostać potrącona od zadeklarowanej wartości transakcyjnej?
3. Czy w takich okolicznościach organy celne są zobowiązane, zgodnie z kodeksem celnym, a w szczególności jego art. 78 ust. 3, do zaakceptowania korekty ceny zapłaconej lub należnej za importowane towary, a zatem obniżenia wartości celnej?
4. Czy importer tych towarów jest uprawniony, stosownie do postanowień kodeksu celnego, a w szczególności jego art. 236, do uzyskania zwrotu należności celnych w związku z prowizją od zakupu?

Orzeczenie:

1. Artykuły 29, 32 i 33 rozporządzenia Rady (EWG) nr 2913/92 z dnia 12 października 1992 roku ustanawiającego wspólnotowy kodeks celny muszą być interpretowane w taki sposób, że prowizja od zakupu, która została włączona do zadeklarowanej wartości celnej i nie jest wyodrębniona z ceny sprzedaży towarów w zgłoszeniu celnym, musi być rozumiana jako część wartości transakcyjnej w rozumieniu art. 29 tego rozporządzenia i w związku z tym jest obciążona cłem.
2. W sytuacji, gdy organy celne zgodziły się dokonać weryfikacji deklaracji celnej i podjęły decyzję 'regulującą sytuację' w rozumieniu art. 78 ust. 3 rozporządzenia nr 2913/92, biorąc pod uwagę fakt, że deklaracja była niekompletna na skutek nieumyślnego błędu składającego deklarację, organy te nie mogą się wycofać z podjętej decyzji.

Sprawa C-422/00 – Capespan International plc (S.A.) przeciwko Commissioners of Customs & Excise.

Tytuł: Wspólnotowy Kodeks Celny - Owoce i warzywa - Obliczanie wartości celnej

Język: Angielski

Pytania:

1. Czy w odniesieniu do produktów wymienionych w Załączniku do rozporządzenia Komisji (WE) nr 3223/94, który został zmieniony przez rozporządzenie Komisji (WE) nr 1890/96 i odprawianych we Wspólnocie Europejskiej od 18 marca 1997 roku, lecz przed 18 lipca 1998 roku, czyli przed dniem, w którym rozporządzenie Komisji (WE) nr 1498/98... zmieniające art. 5 rozporządzenia nr 3223/94 uznaje się za nabierające mocy prawnej, wartość celna takich produktów ma być ustalana zgodnie z:
 - (a) przepisami zawartymi w Rozdziale 3 Tytułu II (artykuły od 28 do 36) rozporządzenia Rady (EWG) nr 2913/92 ... i przepisami podanymi w Tytule V (artykuły od 141 do 181a) rozporządzenia Komisji (EWG) nr 2454/93..., czy też
 - (b) przepisem art. 5 rozporządzenia 3223/94?
2. Jeżeli wartość celna nie może być ustalana zgodnie z którymkolwiek z wyżej wymienionych przepisów, jaka jest prawidłowa podstawa do ustalenia wartości celnej takich produktów?
3. Czy rozporządzenie nr 1498/98 zmieniające, z mocą od dnia 18 lipca 1998 roku, przepis artykułu 5 rozporządzenia nr 3223/94 ma tu moc obowiązującą?
4. Jeżeli rozporządzenie nr 1498/98 nie ma mocy obowiązującej, jak ma być ustalana wartość celna produktów określonych w pytaniu (1), które są wprowadzane do Wspólnoty Europejskiej od dnia 18 lipca 1998 roku?
5. Niezależnie od tego, czy rozporządzenie nr 1498/98 ma moc obowiązującą czy nie, czy rozporządzenie nr 3223/94 wyklucza podanie prowizorycznych danych dotyczących wartości celnej zgodnie z art. 254 rozporządzenia wykonawczego?

Orzeczenie:

1. Wartość celna owoców i warzyw objętych zakresem właściwości rozporządzenia Komisji (WE) nr 3223/94 z dnia 21 grudnia 1994 roku w sprawie szczegółowych zasad stosowania ustaleń importowych dotyczących owoców i warzyw musi być, jeżeli chodzi o okres między 18 marca 1997 roku a 17 lipca 1998 roku włącznie, ustalana zgodnie z zasadami dotyczącymi ustalania ceny wejścia, określonymi w przepisie art. 5 tego rozporządzenia.

2. Rozpatrzenie trzeciego pytania nie wskazało na żaden czynnik, który mógłby wpłynąć na moc obowiązującą rozporządzenia Komisji (WE) nr 1498/98 z dnia 14 lipca 1998 roku zmieniającego rozporządzenie nr 3223/94.
3. Zgodnie z właściwą interpretacją przepisu art. 5 rozporządzenia nr 3223/94 importer, który w momencie odprawy celnej owoców i warzyw objętych zakresem właściwości tego rozporządzenia nie jest w stanie podać ostatecznej wartości celnej, może - stosownie do art. 254 rozporządzenia Komisji (EWG) nr 2454/93 z dnia 2 lipca 1993 roku ustanawiającego przepisy wprowadzające rozporządzenie Rady (EWG) nr 2913/92 ustanawiające wspólnotowy kodeks celny - podać prowizoryczną wartość, ale tylko wówczas, gdy wartość wyżej wspomnianych produktów jest ustalana zgodnie z metodą przewidzianą w przepisie Art. 5 ust. 1 lit. b) rozporządzenia nr 3223/94.

Sprawa C-468/03 – Overland Footwear Ltd przeciwko Commissioners of Customs & Excise

Tytuł: Wspólna Taryfa Celna – Należności celne przywózowe – Zgłoszona wartość celna zawierająca prowizję od zakupu – Naliczenie należności celnej od całości zadeklarowanej kwoty – Rewizja zgłoszenia celnego – Warunki – Zwrot należności celnych uiszczonych od prowizji od zakupu

Język: Angielski

Pytania:

1. Czy płacona w dobrej wierze prowizja od zakupu może podlegać cłu jako część ceny faktycznie zapłaconej lub należnej do zapłaty za towary zgodnie z art. 29 kodeksu celnego?
2. W przypadku odpowiedzi przeczącej na pierwsze pytanie, czy rzeczywistą prowizję od zakupu można odliczyć od zadeklarowanej wartości transakcyjnej biorąc pod uwagę postanowienia art. 32 ust. 3 i 33 kodeksu celnego?
3. Czy w takiej sytuacji organy celne zobowiązane są, na podstawie kodeksu celnego, a w szczególności art. 78 ust. 3, do zaakceptowania korekty ceny zapłaconej lub należnej do zapłaty za przywożone towary i tym samym do obniżenia wartości celnej?
4. Czy importer tych towarów jest uprawniony, na podstawie kodeksu celnego, a w szczególności jego art. 236, do uzyskania zwrotu należności celnych w części związanej z prowizją od zakupu?

Orzeczenie:

1. Artykuły 29, 32 i 33 rozporządzenia Rady (EWG) nr 2913/92 z dnia 12 października 1992 r. ustanawiającego wspólnotowy kodeks celny należy interpretować w ten sposób, że prowizję od zakupu, która jest zawarta w zadeklarowanej wartości celnej i nie jest wyodrębniona w zgłoszeniu celnym z ceny sprzedaży towarów, należy uznać za część wartości transakcyjnej w rozumieniu art. 29 tego kodeksu, wobec czego podlega ona należnościom celnym.
2. Artykuły 78 i 236 rozporządzenia nr 2913/92 należy interpretować w ten sposób, że:
 - po zwolnieniu towarów organy celne, do których wpłynął przedstawiony przez zgłaszającego wniosek o rewizję zgłoszenia celnego dotyczącego tych towarów, są zobowiązane – z zastrzeżeniem możliwości wniesienia skargi do sądu – albo oddalić wniosek zgłaszającego w drodze decyzji z uzasadnieniem, albo dokonać żądanej rewizji;

- jeżeli w wyniku rewizji organy celne stwierdzą, że w zadeklarowanej wartości celnej wskutek błędu zawarto prowizję od zakupu, mają obowiązek uregulowania sytuacji poprzez zwrot należności celnych od tej prowizji.

**Sprawa C-306/04 – Compaq Computer International Corporation przeciwko
Inspecteur der Belastingdienst – Douanedistrict Arnhem**

Tytuł: Wspólnotowy Kodeks Celny – Wartość celna – Komputery przenośne wyposażone w oprogramowanie obejmujące systemy operacyjne

Język: Duński

Pytanie:

Czy w przypadku przywozu komputerów, które sprzedawca wyposażył w systemy operacyjne, należy doliczyć do wartości transakcyjnej komputerów zgodnie z art. 32 ust. 1 lit. b) kodeksu celnego wartość oprogramowania, udostępnionego nieodpłatnie sprzedawcy przez kupującego, jeśli jego wartość nie jest ujęta w wartości transakcyjnej?

Orzeczenie:

Przy przywozie komputerów, które sprzedający wyposażył w oprogramowanie zawierające jeden lub kilka systemów operacyjnych, udostępnionych mu bezpłatnie przez kupującego, należy, zgodnie z art. 32 ust. 1 lit. b) lub c) rozporządzenia Rady (EWG) nr 2913/92 ustanawiającego wspólnotowy kodeks celny dla potrzeb ustalenia wartości celnej tych komputerów, dodać do ich wartości transakcyjnej wartość tego oprogramowania, jeżeli nie została ona wliczona do ceny faktycznie zapłaconej lub należnej za te komputery.

To samo odnosi się do sytuacji, gdy władze krajowe, zgodnie z prawem wspólnotowym, uznają za wartość transakcyjną cenę innej umowy sprzedaży niż umowa sprzedaży zawarta przez nabywcę wspólnotowego. W takim przypadku za kupującego w rozumieniu art. 32 ust. 1 lit. b) lub c) rozporządzenia nr 2913/92 należy uznać kupującego, który zawarł umowę tej innej sprzedaży.

Sprawa C-491/04 – Dollond & Aitchison Ltd przeciwko Commissioners of Customs & Excise

Tytuł: Wspólnotowy Kodeks Celny – Wartość celna – Należności celne przywózowe -
Dostawa towarów przez spółkę z siedzibą na wyspie Jersey i świadczenie usług
w Zjednoczonym Królestwie

Język: Angielski

Pytania:

1. Czy część płatności dokonanej przez klienta na rzecz [DALD] z tytułu świadczenia, przez [D&A] lub jej franczyzobiorców, wskazanych usług powinna zostać wliczona do całkowitej kwoty płatności za towary tak, by stanowiła część ceny faktycznie zapłaconej lub należnej za wskazane towary w rozumieniu art. 29 [kodeksu celnego], gdy klient jest osobą fizyczną, konsumentem lub importerem, w imieniu którego [DALD] dokonuje zapłaty podatku VAT od przywozu?

Wskazanymi towarami są:

- (i) soczewki kontaktowe,
- (ii) płyny pielęgnacyjne,
- (iii) pojemniki na soczewki kontaktowe.

Wskazanymi usługami są:

- (iv) badanie związane z doбором soczewek kontaktowych,
 - (v) porada związana z doбором soczewek kontaktowych,
 - (vi) jakakolwiek dalsza opieka świadczona na żądanie klienta.
2. Czy w razie przeczącej odpowiedzi na pierwsze pytanie kwota płatności za wskazane towary może zostać mimo to ustalona na podstawie art. 29, czy też konieczne jest jej ustalenie na podstawie art. 30 [kodeksu celnego]?
 3. Czy w świetle okoliczności, że Wyspy Normandzkie, będąc częścią obszaru celnego Wspólnoty, nie należą jednakże do obszaru, na którym stosowane są przepisy o podatku VAT zgodnie z Szóstą Dyrektywą, jakiegokolwiek wskazówki udzielone w wyroku Trybunału w sprawie C-349/96 *Card Protection Plan v Commissioners of Customs and Excise*, Rec. str. I-973 (1999) mają zastosowanie dla ustalenia, jaka część lub części transakcji obejmującej świadczenie wskazanych usług lub dostawę wskazanych towarów powinna zostać uwzględniona dla celów zastosowania Wspólnej Taryfy Celnej Wspólnot Europejskich?

Orzeczenie:

1. Artykuł 29 rozporządzenia Rady (EWG) nr 2913/92 z dnia 12 października 1992 r. ustanawiającego wspólnotowy kodeks celny powinien być interpretowany w ten sposób, iż w okolicznościach takich jak w sprawie przed sądem krajowym, płatności za świadczenie wskazanych usług, takich jak badanie, porada lub dalsza opieka związana z soczewkami kontaktowymi, oraz za określone towary, takie jak soczewki kontaktowe, płyny pielęgnacyjne oraz pojemniki na soczewki kontaktowe, stanowią łącznie „wartość transakcyjną” w rozumieniu art. 29 wspólnotowego kodeksu celnego i podlegają w związku z tym opodatkowaniu.
2. Zasady określone w wyroku w sprawie C-349/96 CPP z dnia 25 lutego 1999 r. nie mogą zostać zastosowane jako takie celem ustalenia elementów transakcji, które należy wziąć pod uwagę w związku ze stosowaniem art. 29 wspólnotowego kodeksu celnego.

Sprawa C-263/06 – Carboni e derivati Srl przeciwko Ministero dell' Economia e delle Finanze, Riunione Adriatica di Sicurta Spa.

Tytuł: Wspólna polityka handlowa – Ochrona przed praktykami dumpingowymi – Cła antydumpingowe – Surówka hematytowa pochodząca z Rosji – Decyzja nr 67/94/EWWiS – Ustalenie wartości celnej w celu zastosowania zmiennego cła antydumpingowego – Wartość transakcyjna – Kolejne transakcje sprzedaży za różną cenę – Możliwość uwzględnienia przez organy celne ceny sprzedaży towarów, która nastąpiła przed sprzedażą, na podstawie której dokonano zgłoszenia celnego

Język: Angielski

Pytanie:

Czy organ celny, zgodnie z zasadami wspólnotowego prawa celnego, w celu zastosowania cła antydumpingowego, takiego jak ustanowione w decyzji Komisji nr 67/94, może uwzględnić cenę sprzedaży tych samych towarów, która nastąpiła przed sprzedażą, na podstawie której dokonano zgłoszenia celnego, jeżeli kupującym jest podmiot wspólnotowy, a w każdym razie jeśli sprzedaż została dokonana w celu przywozu do Wspólnoty?

Orzeczenie:

1. Zgodnie z art. 1 ust. 2 Decyzji Komisji nr 67/94/EWWiS z dnia 12 stycznia 1994 r. nakładającej tymczasowe cło antydumpingowe na przywóz do Wspólnoty surówki hematytowej pochodzącej z Brazylii, Polski, Rosji i Ukrainy organy celne nie mogą określić wartości celnej w celu zastosowania cła antydumpingowego ustanowionego w rzeczonyj decyzji na podstawie ceny ustalonej dla danych towarów w ramach sprzedaży, która nastąpiła przed sprzedażą, na podstawie której dokonano zgłoszenia celnego, jeżeli zadeklarowana cena odpowiada cenie faktycznie zapłaconej przez importera lub od niego należnej.
2. Jeżeli organy celne mają uzasadnione wątpliwości, co do prawdziwości zadeklarowanej wartości i ich wątpliwości potwierdziły się po zażądaniu uzupełniających informacji i po zapewnieniu zainteresowanej osobie odpowiedniej możliwości przedstawienia jej stanowiska co do podstaw, na których opierają się te wątpliwości, przy czym nie było możliwe określenie ceny faktycznie zapłaconej lub należnej, mogą one zgodnie z art. 31 rozporządzenia Rady (EWG) nr 2913/92 z dnia 12 października 1992 r. ustanawiającego wspólnotowy kodeks celny, obliczyć wartość celną w celu zastosowania cła antydumpingowego ustanowionego w decyzji nr 67/94 poprzez odniesienie do ceny uzgodnionej dla danych towarów w ramach sprzedaży, która nastąpiła jako ostatnia przed sprzedażą, w odniesieniu do której dokonano zgłoszenia celnego i co do której organy celne nie mają żadnej obiektywnej podstawy, aby wątpić w jej prawdziwość.

**Sprawa C-256/07 – Mitsui & Co. Deutschland GmbH przeciwko Hauptzollamt
Düsseldorf**

Tytuł: Wspólnotowy Kodeks Celny – Zwrot należności celnych – Art. 29 ust. 1 i 3 lit. a) – Wartość celna – Rozporządzenie (EWG) nr 2454/93 – Artykuł 145 ust. 2 i 3 – Uwzględnienie, w ramach ustalania wartości celnej, płatności dokonanych przez sprzedawcę z tytułu zobowiązania gwarancyjnego zawartego w umowie sprzedaży – Stosowanie w czasie – Przepisy materialne – Przepisy proceduralne – Moc wsteczna przepisu – Ważność

Język: Niemiecki

Pytania:

1. Czy płatności sprzedawcy/producenta na rzecz nabywcy, które, jak w niniejszym przypadku, są dokonywane w ramach umowy gwarancyjnej i na mocy której nabywca otrzymuje zwrot wydatków za naprawy zafakturowane na jego rzecz przez dystrybutorów, zmniejszają wartość celną, zgodnie z art. 29 ust. 1 i 3 lit. a) [kodeksu celnego], która została zadeklarowana na podstawie ceny uzgodnionej między sprzedającym/producentem a nabywcą?
2. Czy płatności, o których mowa w pytaniu pierwszym dokonane przez sprzedawcę/producenta na rzecz nabywcy w związku ze zwrotem kosztów poniesionych w ramach gwarancji, stanowią korektę wartości transakcyjnej zgodnie z art. 145 ust. 2 [rozporządzenia wykonawczego]?
3. W przypadku udzielenia odpowiedzi twierdzącej na jedno z dwóch pierwszych pytań: czy art. 145 ust. 2 i 3 [rozporządzenia wykonawczego] powinien być stosowany względem przywozu, w odniesieniu do którego zgłoszenia celne zostały przyjęte przed wejściem w życie rozporządzenia nr 444/2002?
4. Jeśli na pytanie trzecie należy udzielić odpowiedzi twierdzącej: czy art. 145 ust. 2 i 3 rozporządzenia wykonawczego jest ważny?

Orzeczenie:

1. Art. 29 ust. 1 i 3 lit. a) rozporządzenia Rady (EWG) nr 2913/92 z dnia 12 października 1992 r. ustanawiającego wspólnotowy kodeks celny, jak również art. 145 ust. 2 rozporządzenia Komisji (EWG) nr 2454/93 z dnia 2 lipca 1993 r. ustanawiającego przepisy w celu wykonania rozporządzenia 2913/92, zmienionego rozporządzeniem Komisji (WE) nr 444/2002 z dnia 11 marca 2002 r., należy interpretować w ten sposób, że w razie gdy wady towarów ujawnione po dopuszczeniu tych towarów do swobodnego obrotu, lecz co do których wykazano, że istniały one przedtem, powodują, zgodnie z umownym zobowiązaniem gwarancyjnym, zwrot w późniejszym czasie, którego dokonuje sprzedawca będący jednocześnie producentem na rzecz kupującego, odpowiadający kosztom napraw przedstawionych na rachunkach wystawionych mu przez jego dealerów, tego rodzaju zwrot może powodować obniżenie wartości

transakcyjnej tych towarów i w konsekwencji ich wartości celnej, która została zadeklarowana na podstawie ceny uzgodnionej pierwotnie między sprzedawcą będącym jednocześnie producentem a kupującym.

2. Artykuł 145 ust. 2 i 3 rozporządzenia nr 2454/93, zmienionego rozporządzeniem nr 444/2002 nie ma zastosowania do operacji przywozu, w przypadku których zgłoszenia celne zostały przyjęte przed dniem 19 marca 2002 roku.

Sprawa C-354/09 – Gaston Schul BV przeciwko Staatssecretaris van Financiën

Tytuł: Wspólnotowy Kodeks Celny – Artykuł 33 – Wartość celna towarów – Włączenie należności celnych – Klauzula dostawy na warunkach „Delivered Duty Paid” (dostarczone, cło opłacone)

Język: Duński

Pytanie:

Czy w przypadku retrospektywnego zaksięgowania kwoty należności w rozumieniu art. 220 wspólnotowego kodeksu celnego należy uznać, że ustanowiony przez art. 33 [tego kodeksu] wymóg dla wyłączenia należności przywózowych z wartości celnej jest spełniony, jeżeli sprzedający i kupujący odnośnych towarów uzgodnili warunek dostawy „delivered [duty] paid” i wskazali na tę klauzulę w treści zgłoszenia celnego, nawet jeżeli, określając cenę transakcyjną, wyszli – błędnie – z założenia, że z przywozem towarów na terytorium Wspólnoty nie wiążą się żadne należności celne i że w konsekwencji żadna kwota należności celnych nie została wskazana na fakturze ani w treści zgłoszenia celnego, ani w chwili jego dokonywania?

Orzeczenie:

Przesłanka zawarta w art. 33 rozporządzenia Rady (EWG) nr 2913 z dnia 12 października 1992 r. ustanawiającego wspólnotowy kodeks celny, zgodnie z którą należności celne przywózowe ciążące na towarach będących przedmiotem przywozu powinny dawać się „wyodrębnić” z ceny faktycznie zapłaconej lub należnej, jest spełniona, w sytuacji gdy strony umowy ustaliły, że towary zostaną dostarczone na warunkach klauzuli DDP („Delivered Duty Paid” – dostarczone, cło zapłacone) i uczyniły stosowaną wzmiankę w treści zgłoszenia celnego, jednakże – z uwagi na błędne przekonanie co do preferencyjnego pochodzenia tych towarów – nie uczyniły wzmianki w przedmiocie wysokości należności celnych przywózowych.

**Sprawa C-116/12 – Ioannis Christodoulou, Nikolaos Christodoulou, Afi N.
Christodoulou AE przeciwko Elliniko Dimosio**

Tytuł: Wartość celna – Towary wywożone do państwa trzeciego – Refundacje wywozowe – Uznane za nieistotne przetworzenie w państwie wywozu – Powrotny wywóz towarów na terytorium Unii Europejskiej – Określenie wartości celnej – Wartość transakcyjna

Język: Grecki

Pytania:

1. Czy wartość celna przywożonych towarów zostaje ustalona na podstawie art. 29 i 32 [kodeksu celnego] także w przypadku, gdy umowa dotyczy obróbki lub przetworzenia materiałów (materiałów, które zostały wywiezione do kraju obróbki bez objęcia ich procedurą uszlachetniania biednego z zamiarem powrotnego przywozu), które nie mają poziomu przewidzianego w art. 24 tego [kodeksu] lub są w każdym razie niewystarczające, aby nadać towarom powstałym w ten sposób pochodzenie kraju, w którym zostały one przetworzone lub poddane obróbce?
2. W przypadku odpowiedzi twierdzącej na pytanie pierwsze – czy rozwiązanie byłoby inne w przypadku, w którym na podstawie faktur i innych dokumentów uznanych za niedokładne wydaje się, że przywóz nastąpił w ramach umowy sprzedaży, lecz zostaje wykazane, że umowa przewidywała nieistotną obróbkę materiałów pochodzących z kraju przywozu za cenę, którą można ustalić, oraz że zgłoszona wartość celna nie odpowiada kwocie faktycznie zapłaconej lub należnej?
3. W przypadku odpowiedzi przeczącej na pytanie drugie – czy rozwiązanie byłoby inne w przypadku, w którym zostanie ponadto wykazana praktyka stanowiąca nadużycie przepisów wspólnotowych, z której zainteresowany zamierza czerpać korzyści?
4. Jeżeli zostanie ustalone, że art. 29 i 32 [kodeksu celnego] mogą być stosowane w takiej sytuacji, o której mowa w pytaniu drugim, także wtedy gdy występują okoliczności obiektywne i element subiektywny wskazane w pytaniu drugim, także wtedy gdy występują okoliczności obiektywne i element subiektywny wskazane w pytaniu trzecim, jaka jest wartość elementu (w niniejszym przypadku cukru) wchodzącego w skład przywożonego produktu i dostarczonego bezpłatnie przez importera, gdy wspomniany element, który nie mógł zostać objęty procedurą uszlachetniania biednego na podstawie art. 146 ust. 1 [kodeksu celnego], nie został wyprodukowany przez importera, lecz nabyty przez niego po cenie eksportowej (niższej od ceny stosowanej na rynku wewnętrznym, z uwagi na to, że produkt jest objęty systemem refundacji)?

Orzeczenie:

1. Artykuły 29 i 32 rozporządzenia Rady (EWG) nr 2913/92 z dnia 12 października 1992 r. ustanawiającego wspólnotowy kodeks celny, zmienionego rozporządzeniem (WE)

nr 82/97 Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 19 grudnia 1996 r., należy interpretować w ten sposób, że znajdują one zastosowanie do określenia wartości celnej przywożonych towarów na podstawie umowy, która choć uznana została za umowę sprzedaży, okazuje się być w rzeczywistości umową obróbki lub przetworzenia. W ramach takiego określenia wartości celnej bez znaczenia jest, czy czynności obróbki lub przetworzenia spełniają przesłanki określone w art. 24 tego rozporządzenia, tak aby dane towary były uznane za pochodzące z państwa, w którym czynności te zostały dokonane.

2. Artykuły 29 i 32 rozporządzenia nr 2913/92, zmienionego rozporządzeniem nr 82/97, należy interpretować w ten sposób, że przy określaniu wartości celnej uwzględnia się wartość refundacji wywozowej przyznanej w odniesieniu do danego towaru, która została uzyskana w wyniku działania polegającego na zastosowaniu prawa Unii w celu otrzymania z tego tytułu korzyści w sposób stanowiący nadużycie.

Sprawa C-430/14 –Valsts ieņēmumu pretīvko Artūrs Stretinskis

Tytuł: Odesłanie prejudycjalne – Unia Celna – Wspólnotowy Kodeks Celny – Artykuł 29 ust. 1 lit d) – Ustalanie wartości celnej – Rozporządzenie (EWG) nr 2454/923 – Artykuł 143 ust. 1 lit. h) – Pojęcie „osób powiązanych” do celów ustalania wartości celnej – Więzi pokrewieństwa lub powinowactwa pomiędzy kupującym będącym osobą fizyczną a dyrektorem spółki, która sprzedała towary

Język: Łotewski

Pytania:

1. Czy art. 143 ust. 1 lit. h) rozporządzenia nr 2454/93 należy interpretować w ten sposób, że odnosi się on nie tylko do sytuacji, w których strony transakcji są wyłącznie osobami fizycznymi, ale również do sytuacji, w których istnieją więzi pokrewieństwa lub powinowactwa pomiędzy zarządzającym jednej ze stron (osoby prawnej) a drugą stroną transakcji (osobą fizyczną) lub jej zarządzającym (w przypadku gdyby była ona osobą prawną)?
2. W przypadku odpowiedzi twierdzącej: czy sąd rozpoznający sprawę powinien dokonać dogłębnej oceny okoliczności sprawy dotyczących rzeczywistego wpływu odnośnej osoby fizycznej na osobę prawną?

Orzeczenie:

Artykuł 143 ust. 1 lit. h) rozporządzenia Komisji (EWG) nr 2454/93 z dnia 2 lipca 1993 r. ustanawiającego przepisy w celu wykonania rozporządzenia Rady (EWG) nr 2913/92 ustanawiającego wspólnotowy kodeks celny, zmienionego rozporządzeniem Komisji (WE) nr 46/1999 z dnia 8 stycznia 1999 r., należy interpretować w ten sposób, że kupującego będącego osobą fizyczną i sprzedającego będącego osobą prawną, w ramach której krewny owego kupującego ma możliwość wywarcia rzeczywistego wpływu na cenę sprzedaży towarów z korzyścią dla kupującego, należy uznać za osoby powiązane w rozumieniu art. 29 ust. 1 lit. d) rozporządzenia Rady (EWG) nr 2913/92 z dnia 12 października 1992 r. ustanawiającego wspólnotowy kodeks celny, zmienionego rozporządzeniem (WE) nr 82/97 Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 19 grudnia 1996 r.

Sprawa C-173/15 –GE Healthcare GmbH przeciwko Hauptzollamt Düsseldorf

Tytuł: Odesłanie prejudycjalne – Unia Celna – Wspólnotowy Kodeks Celny – Artykuł 32 ust. 1 lit c) – Ustalanie wartości celnej – Honoraria, tantiemy autorskie i opłaty licencyjne dotyczące towarów, dla których ustalana jest wartość celna – Pojęcie – Rozporządzenie (EWG) nr 2454/93 – Artykuł 160 – „Warunek sprzedaży” wycenianych towarów – Płatność honorariów, tantiem autorskich i opłat licencyjnych na rzecz spółki powiązanej zarówno ze sprzedającym, jak i kupującym towary – Artykuł 158 ust. 3 – Środki korekty i podziału

Język: Niemiecki

Pytania:

1. Czy opłaty licencyjne w rozumieniu art. 32 ust. 1 lit. c) [kodeksu celnego] mogą zostać włączone do wartości celnej, mimo że ani w chwili zawarcia umowy, ani w chwili właściwej dla powstania długu celnego, która w sporze wynika z art. 201 ust. 2 i art. 214 ust. 1 tego kodeksu, powstanie należności z tytułu opłat licencyjnych nie jest pewne?
2. W razie udzielenia odpowiedzi twierdzącej na pytanie pierwsze: czy opłaty licencyjne za znaki towarowe w rozumieniu art. 32 ust. 1 lit. c) kodeksu celnego mogą odnosić się do przywożonych towarów, mimo że są one płacone również za usługi i użytkowanie rdzenia nazwy wspólnego koncernu?
3. W razie udzielenia odpowiedzi twierdzącej na pytanie drugie: czy opłaty licencyjne za znaki towarowe w rozumieniu art. 32 ust. 1 lit. c) kodeksu celnego mogą stanowić warunek sprzedaży przywożonych towarów na wywóz do Wspólnoty w rozumieniu art. 32 ust. 5 lit. b) kodeksu celnego, mimo że ich zapłata była żądana przez przedsiębiorstwo powiązane ze sprzedającym i kupującym i została dokonana?
4. W razie udzielenia odpowiedzi twierdzącej na pytanie trzecie i jeżeli tak jak tutaj opłaty licencyjne odnoszą się w części do przywożonych towarów i w części do usług dokonanych po przywozie: czy podział dokonywany jedynie na podstawie obiektywnych i dających się określić danych zgodnie z art. 158 ust. 3 rozporządzenia [nr 2454/93] oraz uwagą interpretacyjną dotyczącą art. 32 ust. 2 kodeksu celnego, zamieszczoną w załączniku 23 do rozporządzenia [nr 2454/93], skutkuje tym, że korygowana może być tylko wartość celna, o której mowa w art. 29 kodeksu celnego, czy też, jeżeli wartość celna, o której mowa w art. 29 kodeksu celnego, nie może zostać ustalona, przy ustalaniu wartości celnej podlegającej określeniu na podstawie art. 31 kodeksu celnego możliwy jest również podział przewidziany w art. 158 ust. 3 rozporządzenia [nr 2454/93], o ile koszty te w innym wypadku nie zostałyby uwzględnione?

Orzeczenie:

1. Artykuł 32 ust. 1 lit. c) rozporządzenia Rady (EWG) nr 2913/92 z dnia 12 października 1992 r. ustanawiającego wspólnotowy kodeks celny, zmienionego rozporządzeniem Rady (WE) nr 1791/2006 z dnia 20 listopada 2006 r., należy interpretować w ten sposób, że po pierwsze, nie nakazuje on, aby kwota honorariów, tantiem autorskich i opłat licencyjnych była ustalona w chwili zawarcia umowy licencyjnej lub w chwili powstania długu celnego, aby te honoraria, tantiemy autorskie i opłaty licencyjne zostały uznane za dotyczące towarów, dla których ustalana jest wartość celna a, po drugie, dopuszcza on, aby rzeczony honoraria, tantiemy autorskie i opłaty licencyjne „dotyczyły towarów, dla których ustalana jest wartość celna”, nawet jeżeli owe honoraria, tantiemy autorskie i opłaty licencyjne pozostają jedynie częściowo w związku z tymi towarami.
2. Artykuł 32 ust. 1 lit. c) rozporządzenia nr 2913/92, zmienionego rozporządzeniem nr 1791/2006 oraz art. 160 rozporządzenia Komisji (EWG) nr 2454/93 z dnia 2 lipca 1993 r. ustanawiającego przepisy w celu wykonania rozporządzenia nr 2913/92, zmienionego rozporządzeniem Komisji (WE) nr 1875/2006 z dnia 18 grudnia 2006 r., należy interpretować w ten sposób, że honoraria, tantiemy autorskie i opłaty licencyjne stanowią „warunek sprzedaży” towarów, dla których jest ustalana wartość celna, jeżeli w ramach grupy spółek zapłaty tych honorariów, tantiem autorskich i opłat licencyjnych domaga się przedsiębiorstwo powiązane zarówno ze sprzedającym, jak i kupującym, a zapłata ta następuje na rzecz tegoż przedsiębiorstwa.
3. Artykuł 32 ust. 1 lit. c) rozporządzenia nr 2913/92, zmienionego rozporządzeniem nr 1791/2006 oraz art. 158 ust. 3 rozporządzenia nr 2454/93, zmienionego rozporządzeniem nr 1875/2006, należy interpretować w ten sposób, że środki korekty i podziału, o których mowa odpowiednio w tych przepisach, mogą zostać zastosowane, w sytuacji gdy wartość celna odnośnych towarów została ustalona nie na podstawie art. 29 tego rozporządzenia nr 2913/92, ze zmianami, ale zgodnie z metodą pomocniczą, przewidzianą w art. 31 tegoż rozporządzenia.

**Sprawa C-291/15 – Euro 2004 Hungary Kft przeciwko Nemzeti Adó-és Vámhivatal
Nyugat-dunántúli Regionális Vám- és Pénzügyőri Főigazgatósága**

Tytuł: Odesłanie prejudycjalne – Unia Celna – Wspólna taryfa celna – Wartość celna – Ustalanie wartości celnej – Wartość transakcyjna – Cena faktycznie zapłacona – Wątpliwości co do prawdziwości zadeklarowanej ceny – Cena zadeklarowana niższa od ceny zapłaconej w ramach innych transakcji obejmujących towary podobne

Język: Węgierski

Pytanie:

Czy art. 181a rozporządzenia wykonawczego należy interpretować w ten sposób, że sprzeciwia się on praktyce państwa członkowskiego, w myśl której wartość celna jest ustalana zgodnie z „wartością transakcyjną towarów podobnych”, jeżeli uznano, iż wartość transakcyjna, którą zgłoszono, jest w porównaniu ze średnią statystyczną cen zakupu stosowanych w ramach przywozu towarów podobnych nierozsądnie niska, a skutkiem tego nieprawidłowa, mimo że organ celny nie podważa ani nie kwestionuje w inny sposób autentyczności faktury lub świadectwa przelewu bankowego przedłożonych w celu wykazania ceny faktycznie zapłaconej za przywożone towary, przy czym importer nie przedstawił dodatkowych dowodów w celu wykazania wartości transakcyjnej?

Orzeczenie:

Artykuł 181a rozporządzenia Komisji (EWG) nr 2454 z dnia 2 lipca 1993 r. ustanawiającego przepisy w celu wykonania rozporządzenia Rady (EWG) nr 2913/92 ustanawiającego wspólnotowy kodeks celny, zmienionego rozporządzeniem Komisji (WE) nr 3254/94 z dnia 19 grudnia 1994 r., należy interpretować w ten sposób, że nie stoi on na przeszkodzie stosowaniu przez organy celne praktyki tego rodzaju co stanowiąca metodę wskazaną w art. 30 rozporządzenia Rady (EWG) nr 2913/92 z dnia 12 października 1992 r. ustanawiającego wspólnotowy kodeks celny zmienionego rozporządzeniem (WE) nr 82/97 Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 19 grudnia 1996 r. praktyka rozpatrywana w postępowaniu głównym, polegająca na ustalaniu wartości celnej przywożonych towarów na podstawie wartości transakcyjnej towarów podobnych, jeżeli zadeklarowana wartość transakcyjna została uznana za nienormalnie niską w porównaniu ze średnią statystyczną cen zakupu stosowanych w przywozie towarów podobnych, mimo że organy celne nie podważyły ani nie zakwestionowały w inny sposób autentyczności faktury i świadectwa przelewu bankowego przedłożonych w celu wykazania ceny faktycznie zapłaconej za przywożone towary, przy czym importer nie przedstawił na żądanie organów celnych dodatkowych dowodów lub informacji w celu wykazania prawidłowości zgłoszonej wartości transakcyjnej.

Sprawa C-661/15 – X BV przeciwko Staatssecretaris van Financiën

Tytuł: Odesłanie prejudycjalne – Unia Celna – Wspólnotowy Kodeks Celny – Artykuł 29 – Przywóz pojazdów – Ustalanie wartości celnej – Artykuł 78 – Kontrola zgłoszenia – Artykuł 236 ust. 2 – Zwrot należności celnych przywozowych – Termin trzech lat – Rozporządzenie (EWG) nr 2454/93 – Artykuł 145 ust. 2 i 3 – Ryzyko wadliwości – Termin dwunastu miesięcy – Ważność

Język: Holenderski

Pytanie:

1. a)

Czy wykładni art. 145 ust. 2 rozporządzenia wykonawczego w związku z art. 29 ust. 1 i 3 kodeksu celnego należy dokonywać w taki sposób, iż zawarte w nich uregulowanie dotyczy także przypadku, w którym stwierdzono, że w chwili przyjęcia zgłoszenia celnego w odniesieniu do określonego towaru istniało ryzyko związane z jego produkcją, polegające na tym, że podczas użytkowania w części towaru może wystąpić usterka i w związku z tym sprzedawca, wypełniając zobowiązanie gwarancyjne przewidziane w umowie sprzedaży zawartej z kupującym, udzielił kupującemu upustu w formie pokrycia kosztów, które powstały dla niego na skutek eliminującego powyższe ryzyko dostosowania towaru?

b)

Jeżeli uregulowanie art. 145 ust. 2 rozporządzenia wykonawczego nie znajdowałoby zastosowania w wyżej wymienionym przypadku w lit. a), to czy same uregulowania art. 29 ust. 1 i 3 kodeksu celnego w związku z jego art. 78 umożliwiają obniżenie zadeklarowanej wartości celnej po udzieleniu wyżej wymienionego w lit. a) upustu cenowego?

2. Czy ustanowiony w art. 145 ust. 3 rozporządzenia wykonawczego na wypadek opisanego tam dostosowania wartości celnej wymóg, zgodnie z którym dostosowanie faktycznie zapłaconej lub należnej ceny za towary musi nastąpić w okresie dwunastu miesięcy od daty przyjęcia zgłoszenia towarów do procedury dopuszczenia do swobodnego obrotu, jest niezgodny z uregulowaniami art. 78 i 236 kodeksu celnego w związku z [jego] art. 29?

Orzeczenie:

1. Wykładni art. 145 ust. 2 rozporządzenia Komisji (EWG) nr 2454/93 z dnia 2 lipca 1993 r. ustanawiającego przepisy w celu wykonania rozporządzenia Rady (EWG) nr 2913/92 z dnia 12 października 1992 r. ustanawiającego wspólnotowy kodeks celny, zmienionego rozporządzeniem Komisji (WE) nr 444/2002 z dnia 11 marca 2002 r. w związku z art. 29 ust. 1 i 3 rozporządzenia Rady (EWG) nr 2913/92 z dnia 12 października 1992 r. ustanawiającego wspólnotowy kodeks celny należy dokonywać w taki sposób, iż przepis ten dotyczy sytuacji takiej jak w postępowaniu głównym, w której stwierdzono, że w chwili przyjęcia zgłoszenia o dopuszczenie towarów do swobodnego obrotu w odniesieniu do określonego towaru istnieje ryzyko związane z

jego produkcją, polegające na tym, że podczas użytkowania może on stać się wadliwy i w związku z tym sprzedawca, wypełniając zobowiązanie gwarancyjne przewidziane w umowie sprzedaży zawartej z kupującym, udziela kupującemu upustu w formie pokrycia kosztów, które powstały dla niego na skutek eliminującego powyższe ryzyko dostosowania towaru.

2. Artykuł 145 ust. 3 rozporządzenia nr 2454/93, zmienionego rozporządzeniem nr 444/2002, przewidujący termin dwunastu miesięcy od daty przyjęcia zgłoszenia o dopuszczenie towarów do swobodnego obrotu, w którym musi nastąpić dostosowanie faktycznie zapłaconej bądź należnej ceny, jest nieważny.

Sprawa C-46/16 – Valsts ienēmumu dienests pretī LS Customs Services

Tytuł: Odesłanie prejudycjalne – Unia Celna – Rozporządzenie (EWG) nr 2913/92 – Wspólnotowy kodeks celny – Towary niewspólnotowe – Procedura wspólnotowego tranzytu zewnętrznego – Usunięcie spod dozoru celnego towarów podlegających należnościom celnym przywozowym – Ustalanie wartości celnej – Artykuł 29 ust. 1 – Warunki stosowania metody opartej na wartości transakcyjnej – Artykuły 30 i 31 – Wybór metody ustalania wartości celnej – Obowiązek uzasadnienia przez organy celne wyboru przyjętej metody

Język: Łotewski

Pytania:

1. Czy art. 29 ust. 1 rozporządzenia Rady (EWG) nr 2913/92 z dnia 12 października 1992 r. ustanawiającego wspólnotowy kodeks celny należy interpretować w ten sposób, że metoda określona we wspomnianym artykule ma także zastosowanie w sytuacji, gdy przywóz towarów i ich dopuszczenie do swobodnego obrotu na obszarze celnym Wspólnoty są skutkiem tego, że w toku procedury tranzytu towary te zostały usunięte spod dozoru celnego, przy czym podlegały one należnościom celnym przywozowym i nie zostały sprzedane w celu wywozu na obszar celny Wspólnoty, ale w celu wywozu ze Wspólnoty?
2. Czy wyrażenie „w kolejności” zawarte w art. 30 ust. 1 rozporządzenia Rady (EWG) nr 2913/92 z dnia 12 października 1992 r. ustanawiającego wspólnotowy kodeks celny w związku z prawem do dobrej administracji zapisanym w art. 41 Karty praw podstawowych Unii Europejskiej i z zasadą uznania aktów administracyjnych należy interpretować w ten sposób, że aby stwierdzić, iż zastosowanie ma metoda wymieniona w art. 31, organ celny jest zobowiązany do wskazania w każdym akcie administracyjnym, z jakich względów w okolicznościach danej sprawy nie mogą być zastosowane określone w art. 29 lub art. 30 metody ustalania wartości celnej towarów?
3. Czy wówczas gdy organ celny odmawia zastosowania metody przewidzianej w art. 30 ust. 2 lit. a) kodeksu celnego, jest wystarczające, by wskazać, że nie posiada właściwych informacji, czy też jest zobowiązany do ustalenia ich u producenta?
4. Czy organ celny jest zobowiązany do uzasadnienia, z jakich względów nie są stosowane metody przewidziane w art. 30 ust. 2 lit. c) i d) kodeksu celnego, gdy określa cenę towarów podobnych na podstawie art. 151 ust. 3 rozporządzenia 2454/93 [rozporządzenia wykonawczego]?
5. Czy organ celny jest zobowiązany do podania w swej decyzji wyczerpującego uzasadnienia, z którego wynika, jakie dane są dostępne we Wspólnocie w rozumieniu art. 31 kodeksu celnego, czy też może to uzasadnienie przedstawić w późniejszym czasie przed sądem poprzez wskazanie szczegółowych dowodów?

Orzeczenie:

1. Artykuł 29 ust. 1 rozporządzenia Rady (EWG) nr 2913/92 z dnia 12 października 1992 r. ustanawiającego wspólnotowy kodeks celny, zmienionego rozporządzeniem (WE) nr 955/1999 Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 13 kwietnia 1999 r., należy interpretować w ten sposób, że metoda ustalenia wartości celnej, o której mowa w tym przepisie, nie ma zastosowania do towarów, które nie zostały sprzedane w celu wywozu do Unii Europejskiej.
2. Artykuł 31 rozporządzenia nr 2913/92, zmienionego rozporządzeniem nr 955/1999, w związku z art. 6 ust. 3 tego rozporządzenia, ze zmianami, należy interpretować w ten sposób, że organy celne są obowiązane wskazać w decyzji ustalającej wysokość należności celnych przywozowych powody, dla których nie przyjęły żadnej z metod ustalania wartości celnej przewidzianych w art. 29 i 30 tegoż rozporządzenia, ze zmianami, zanim będą mogły zdecydować się na zastosowanie metody przewidzianej w art. 31 kodeksu, a także dane, na podstawie których obliczyły wartość celną rozpatrywanych towarów. Powinny to uczynić, aby umożliwić zainteresowanemu dokonanie oceny zasadności tej decyzji oraz podjęcie z pełną znajomością rzeczy decyzji, czy celowe jest zaskarżenie jej do sądu. Do państw członkowskich należy uregulowanie w ramach ich autonomii proceduralnej skutków naruszenia przez organy celne obowiązku uzasadnienia i określenie, czy i w jakim zakresie możliwe jest sanowanie takiego naruszenia w toku postępowania sądowego, z zastrzeżeniem poszanowania zasad równoważności i skuteczności.
3. Artykuł 30 ust. 2 lit. a) rozporządzenia nr 2913/92, zmienionego rozporządzeniem nr 955/1999, należy interpretować w ten sposób, że zanim właściwy organ będzie mógł zaniechać zastosowania metody ustalania wartości celnej przewidzianej w tym przepisie, nie musi się zwracać do producenta o przedstawienie informacji niezbędnych w celu zastosowania tej metody. Organ ten jest jednak obowiązany sprawdzić wszelkie źródła informacji i bazy danych, którymi dysponuje. Powinien również umożliwić zainteresowanym podmiotom gospodarczym przekazanie mu wszelkich informacji, które mogą przyczynić się do ustalenia wartości celnej towarów z zastosowaniem tego przepisu.
4. Artykuł 30 ust. 2 rozporządzenia nr 2913/92, zmienionego rozporządzeniem nr 955/1999, należy interpretować w ten sposób, że organy celne nie mają obowiązku uzasadnienia faktu niezastosowania metod przewidzianych w tym przepisie w lit. c) i d), w przypadku gdy ustalają wartość celną towarów na podstawie wartości transakcyjnej towarów podobnych zgodnie z art. 151 ust. 3 rozporządzenia Komisji (EWG) nr 2454/93 z dnia 2 lipca 1993 r. ustanawiającego przepisy w celu wykonania rozporządzenia nr 2913/92, zmienionego rozporządzeniem Komisji (WE) nr 1762/95 z dnia 19 lipca 1995 r.

Sprawa C-59/16 – The Shirtmakers BV przeciwko Staatssecretaris van Financiën

Tytuł: Odesłanie prejudycjalne – Unia Celna – Rozporządzenie (EWG) nr 2913/92 – Wspólnotowy Kodeks Celny – Artykuł 32 ust. 1 lit. e) pkt (i) – Wartość celna – Wartość transakcyjna – Ustalenie – Pojęcie „kosztów transportu”

Język: Holenderski

Pytanie:

Czy art. 32 ust. 1 lit. e) pkt (i) kodeksu celnego należy interpretować w ten sposób, że pod pojęciem „kosztów transportu” należy rozumieć kwoty zafakturowane przez faktycznych przewoźników, także wtedy, gdy faktyczni przewoźnicy zafakturowali owe kwoty nie bezpośrednio nabywcy przywiezionych towarów, ale innemu podmiotowi gospodarczemu, który zawarł umowy przewozu na rzecz nabywcy przywiezionych towarów z faktycznymi przewoźnikami i w związku ze swoimi staraniami związanymi z organizacją przewozu zafakturował powyższe kwoty nabywcy?

Orzeczenie:

Artykuł 32 ust. 1 lit. e) pkt (i) rozporządzenia Rady (EWG) nr 2913/92 z dnia 12 października 1992 r. ustanawiającego wspólnotowy kodeks celny należy interpretować w ten sposób, że pojęcie „kosztów transportu” w rozumieniu tego przepisu obejmuje zawartą w fakturze wystawionej przez spedytora importerowi dodatkową kwotę, która odpowiada marży zysku i kosztom poniesionym przez tego spedytora z tytułu świadczenia przez niego usługi organizacji transportu towarów przywożonych na terytorium celne Unii.

**Sprawa C-529/16 – Hamamatsu Photonics Deutschland GmbH przeciwko
Hauptzollamt München**

Tytuł: Odesłanie prejudycjalne – Wspólna taryfa celna – Kodeks celny – Artykuł 29 – Ustalanie wartości celnej – Transakcje transgraniczne między spółkami powiązаныmi – Upřednie porozumienie cenowe – Ustalona cena transferowa składająca się z kwoty upřednio zafakturowanej i korekty ryczałtowej dokonanej po upływie okresu rozliczeniowego

Język: Niemiecki

Pytanie:

1. Czy przepisy art. 28 i nast. kodeksu celnego zezwalają na wykorzystanie ustalonej ceny transferowej, na którą składa się upřednio zafakturowana i zgłoszona kwota oraz dokonana po upływie okresu rozliczeniowego i przy zastosowaniu klucza podziału korekta ryczałtowa, jako wartości celnej niezależnie od tego, czy na koniec okresu rozliczeniowego w odniesieniu do zainteresowanej osoby nastąpi obciążenie uzupełniające czy zwrot?
2. W przypadku udzielenia odpowiedzi twierdzącej na pytanie pierwsze: czy wartość celna może być zweryfikowana bądź ustalona na podstawie uproszczonych metod, jeżeli należy uznać skutki następczej korekty ceny transferowej (zarówno w górę, jak i w dół)?

Orzeczenie:

Artykuły 28-31 rozporządzenia Rady (EWG) nr 2913/92 z dnia 12 października 1992 r. ustanawiającego wspólnotowy kodeks celny, zmienionego rozporządzeniem (WE) nr 82/97 Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 19 grudnia 1996 r., należy interpretować w ten sposób, że nie pozwalają one na to, by jako wartość celną przyjąć uzgodnioną wartość transakcyjną, na którą składa się w części upřednio zafakturowana i zgłoszona kwota oraz w części dokonana po upływie okresu rozliczeniowego korekta ryczałtowa, bez możliwości stwierdzenia, czy na koniec okresu rozliczeniowego ta korekta zostanie dokonana w górę czy w dół.

Sprawa C-1/18 – Oribalt Rīga SIA przeciwko Valsts ienēmumu dienests

Tytuł: Unia celna – Rozporządzenie (EWG) nr 2913/92 – Artykuł 30 ust. 2 lit. b) i c) – Rozporządzenie (EWG) nr 2454/93 – Artykuł 152 ust. 1 lit. a) i b) – Ustalanie wartości celnej towarów – Pojęcie „towarów podobnych” – Produkty lecznicze – Uwzględnienie okoliczności mogących mieć wpływ na wartość ekonomiczną danego produktu leczniczego – Termin 90 dni na sprzedaż przywożonych towarów w Unii – Obowiązkowy termin – Nieuwzględnienie zniżek handlowych

Język: Łotewski

Pytanie:

1. W przypadku gdy przywiezione towary są produktami leczniczymi, przy ustalaniu wartości celnej przywożonych towarów zgodnie z art. 30 ust. 2 lit. b) UKC i art. 151 ust. 4 UKC RW, należy uznać, że „towary podobne” to produkty lecznicze, których aktywny składnik i jego ilość są takie same (lub podobne), czy też w celu identyfikacji podobnych towarów należy wziąć również pod uwagę pozycję rynkową, czyli popularność i popyt na przywożony produkt i jego producenta?
2. Jeżeli wartość celna przywożonych towarów jest ustalana zgodnie z art. 30 ust. 2 lit. c) UKC, czy termin 90 dni określony w art. 152 ust. 1 lit. b) UKC RW może zastosować elastycznie?
3. Jeżeli termin ten może być stosowany w sposób elastyczny, to jakie dane powinny być w niniejszej sprawie traktowane priorytetowo? Czy powinny być to dane dotyczące transakcji dokonanych bliżej momentu, w którym towary podlegające wycenieniu zostały przywiezione i obejmujące towary identyczne lub podobne, które są sprzedawane w ilościach wystarczających do ustalenia ceny jednostkowej, czy też przeciwnie, transakcji bardziej oddalonych w czasie, ale faktycznie dotyczących przywożonych towarów?
4. Czy przy ustalaniu wartości celnej przywożonych towarów zgodnie z art. 30 ust. 2 lit. c) UKC należy zastosować przyznane rabaty, które określały cenę, po której towary faktycznie zostały sprzedane?

Orzeczenie:

1. Artykuł 30 ust. 2 lit. b) rozporządzenia Rady (EWG) nr 2913 z dnia 12 października 1992 r. ustanawiającego WKC, zmienionego rozporządzeniem (WE) nr 82/97 Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 19 grudnia 1996 r. należy interpretować w ten sposób, że w przypadku gdy wartość celna towarów, takich jak produkty lecznicze będące przedmiotem postępowania głównego, jest obliczana przy użyciu metody dedukcyjnej określonej w tym przepisie, właściwy krajowy organ celny, w celu zidentyfikowania „towarów podobnych” powinien wziąć pod uwagę każdy istotny czynnik, taki jak odpowiedni skład tych towarów, ich zastępowalność w świetle ich skutków i ich zamienność handlową, przeprowadzając w ten sposób ocenę faktyczną, która bierze pod uwagę wszelkie czynniki, które mogą mieć wpływ na rzeczywistość

wartość ekonomiczną tych towarów , w tym pozycję rynków towarów i ich producenta.

2. Artykuł 153 ust. 1 lit. b) rozporządzenia Komisji (EWG) nr 2454/93 z dnia 2 lipca 1993 r. ustanawiającego przepisy w celu wykonania rozporządzenia nr 2913/92 należy interpretować w ten sposób, że w celu ustalenia ceny jednostkowej przywożonych towarów przy użyciu metody określonej w art. 30 ust. 2 lit. c) rozporządzenia nr 2913/92, zmienionego rozporządzeniem nr 82/97, termin 90 dni na sprzedaż przywiezionych towarów w Unii, o którym mowa w art. 152 ust. 1 lit. b) rozporządzenia nr 2454/93 jest terminem wiążącym.
3. Artykuł 30 ust. 2 lit. c) rozporządzenia nr 2913/92, zmienionego rozporządzeniem nr 82/97, należy interpretować w taki sposób, że obniżki ceny sprzedaży przywożonych towarów nie będą brane pod uwagę przy ustalaniu wartości celnej tych towarów na podstawie tego przepisu.

Sprawa C-76/19 – Curtis Balkan EOOD przeciwko Direktorowi na Teritorialna direktsiya Yugozapadna Agentsiya “Mitnitsi”

Tytuł: Unia celna – Wspólnotowy Kodeks Celny – Artykuł 32 ust. 1 lit. c) – Rozporządzenie (EWG) nr 2454/93 – Artykuł 157 ust. 2, art. 158 ust. 3 i art. 160 – Ustalanie wartości celnej – Korekta – Opłaty licencyjne odnoszące się do towarów, dla których ustalana jest wartość celna – Opłaty licencyjne stanowiące „warunek sprzedaży” towarów, dla których ustalana jest wartość celna – Opłaty licencyjne uiszczane przez nabywcę na rzecz jego spółki dominującej za dostarczenie know-how wymaganego do wytworzenia gotowych produktów – Towary zakupione od osób trzecich stanowiące składniki, które mają zostać włączone do licencjonowanych produktów

Język: Bułgarski

Pytanie:

1. Czy art. 158 ust. 3 rozporządzenia nr 2454/93 należy interpretować w ten sposób, że stanowi on niezależną podstawę korekty wartości celnej poprzez dodanie honorariów, tantiem autorskich lub opłat licencyjnych do ceny faktycznie zapłaconej lub należnej z przywożone towary, niezależnie od zasady zawartej w art. 157 rozporządzenia nr 2454/93?
2. Czy art. 158 ust. 3 rozporządzenia nr 2454/93 należy interpretować w taki sposób, że przewiduje on dwa alternatywne scenariusze korekty wartości celnej: po pierwsze, scenariusz w którym honoraria i opłaty licencyjne, takie jak rozpatrywane w nieniejszej sprawie, odnoszą się częściowo do przywożonych towarów, a częściowo do innych części składowych dodanych do towarów po ich przywozie, a po drugie, senariusz w którym honoraria lub opłaty licencyjne odnoszą się do czynności lub usług dokonanych po przywozie?
3. Czy art. 158 ust. 3 rozporządzenia nr 2454/93 należy interpretować w ten sposób, że przewiduje on trzy scenariusze korekty wartości celnej: po pierwsze, scenariusz w którym honoraria i opłaty licencyjne odnoszą się częściowo do przywożonych towarów, a częściowo do innych części składowych dodanych do towarów po ich przywozie, po drugie, scenariusz w którym honoraria i opłaty licencyjne odnoszą się częściowo do przywożonych towarów, a częściowo do czynności i usług po przywozie, po trzecie, scenariusz w którym honoraria i opłaty licencyjne odnoszą się częściowo do przywożonych towarów, a częściowo do innych części składowych dodanych do towarów po ich przywozie lub do działalności lub usług po przywozie?
4. Czy art. 158 ust. 3 rozporządzenia nr 2453/93 należy interpretować w ten sposób, że pozwala on zawsze na korektę wartości celnej, jeśli zostanie wykazane, że honoraria i opłaty licencyjne odnoszą się do działalności lub usług po przywozie towarów, dla towarów dla których ustalana jest wartość celna, które w tym konkretnym przypadku, są usługami świadczonymi na rzecz bułgarskiej spółki przez spółkę

amerykańską (i są związane z produkcją i zarządzaniem), niezależnie od tego, czy spełnione zostały wymogi korekty określone w art. 57 rozporządzenia 2454/93?

5. Czy art. 158 ust. 3 rozporządzenia nr 2454/93 należy interpretować w ten sposób, że stanowi on szczególny przypadek korekty wartości celnej na podstawie przepisów i warunków art. 157 rozporządzenia nr 2454/93, zgodnie z którym szczególny charakter polega wyłącznie na tym, że honoraria i opłaty licencyjne odnoszą się jedynie częściowo do towarów, dla których ustalana jest wartość celna, w związku z czym należy je odpowiednio rozdzielić?
6. Czy art. 158 ust. 3 rozporządzenia nr 2454/93 należy interpretować w ten sposób, że ma on zastosowanie również wtedy, gdy nabywca uiszcza opłatę, honoraria lub opłaty licencyjne na rzecz osoby trzeciej?
7. W przypadku udzielenia odpowiedzi twierdzącej na obydwa poprzednie pytania, czy sąd powinien ocenić, w celu dokonania odpowiedniego podziału honorariów i opłat licencyjnych zgodnie z art. 158 ust. 3 rozporządzenia nr 2453/93, czy zostały spełnione obydwa warunki określone w art. 157 ust. 2, a mianowicie że choć częściowo honoraria, tantiemy lub opłaty licencyjne, odnoszą się do przywożonych towarów i stanowią warunek sprzedaży tych towarów, a jeśli tak, to czy zasada ta wynika z art. 160, zgodnie z którym warunki art. 157 ust. 2 są spełnione jeśli sprzedający lub osoba z nim powiązana wymaga od kupującego dokonania takiej płatności?
8. Czy art. 160 rozporządzenia nr 2454/93 ma zastosowanie jedynie do postawowej zasady art. 157 rozporządzenia 2454/93 w przypadku gdy honoraria i opłaty licencyjne są należne osobie trzeciej i odnoszą się w całości do produktu, dla którego ustalana jest wartość celna, czy też ma on zastosowanie w przypadkach gdy honoraria i opłaty licencyjne odnoszą się do przywożonych towarów jedynie częściowo?
9. Czy art. 160 rozporządzenia 2454/93 należy interpretować w ten sposób, że pojęcie „związku” pomiędzy licencjodawcą, a sprzedawcą należy rozumieć w ten sposób, że odnosi się ono do przypadków, w których licencjodawca jest powiązany z nabywcą, ponieważ sprawuje nad nim bezpośrednią kontrolę, która wykracza poza kontrolę jakości, czy należy go interpretować w ten sposób, że opisany powyżej stosunek pomiędzy licencjodawcą a nabywcą nie wystarcza do przyjęcia (pośredniego) stosunku pomiędzy licencjodawcą a sprzedającym, zwłaszcza jeżeli ten ostatni kwestionuje pogląd, że ceny zamówień kupującego za przywożone towary były zależne od uiszczania honorariów lub opłat licencyjnych, a także kwestionuje pogląd że licencjodawca był w stanie kierować lub ograniczać swoje działania w sposób operacyjny?
10. Czy art. 160 rozporządzenia nr 2454/93 należy interpretować w ten sposób, że zezwala on na korektę wartości celnej jedynie jeśli obydwa warunki określone w art. 157 rozporządzenia 2454/93 zostały spełnione, tj. że honoraria i opłaty licencyjne uiszczona na rzecz osoby trzeciej, są związane z towarami, dla których ustalana jest wartość celna i stanowią warunek sprzedaży tych towarów oraz warunek, że sprzedawca lub osoba z nim powiązana wymaga od kupującego uiszczania honorarium lub opłaty licencyjnej?

11. Czy wymóg określony w art. 157 ust. 2 rozporządzenia 2454/93, stanowiący że honoraria lub opłaty licencyjne są związane z towarami, dla których wartość celna jest ustalana, należy uznać za spełniony w przypadku pośredniego związku pomiędzy honorarium bądź opłatą licencyjną a przywożonymi towarami, tak jak w niniejszej sprawie, jeżeli towary dla których ustalana jest wartość celna, stanowią części składowe licencjonowanego produktu końcowego?

Orzeczenie:

Artykuł 32 ust. 1 lit. c) rozporządzenia Rady (EWG) nr 2913/92 z dnia 12 października 1992 r. ustanawiającego Wspólnotowy kodeks celny w związku z art. 157 ust. 2, art. 158 ust. 3 i art. 160 rozporządzenia Komisji (EWG) nr 2454/93 z dnia 2 lipca 1993 r. ustanawiającego przepisy wykonawcze do rozporządzenia Rady (EWG) nr 2913/92 należy interpretować w ten sposób, że do ceny faktycznie zapłaconej lub należnej za przywożone towary należy dodać część opłat licencyjnych uiszczanych przez spółkę na rzecz jej spółki dominującej w zamian za dostarczenia know-how w celu wytworzenia wyrobów gotowych, w sytuacji gdy towary te mają być włączone, wraz z innymi składowymi, do składu wyrobów gotowych i są nabywane przez pierwszą spółkę od sprzedawców odrębnych od spółki dominującej, jeżeli:

- opłaty licencyjne nie zostały uwzględnione w cenie faktycznie zapłaconej lub należnej za te towary;
- odnoszą się do przywożonych towarów, co zakłada istnienie wystarczająco ścisłego związku między opłatami licencyjnymi, a tymi towarami;
- uiszczenie opłat licencyjnych jest warunkiem sprzedaży tych towarów, w związku z czym, gdyby nie zapłata, umowa sprzedaży dotycząca przywożonych towarów nie zostałaby zawarta i w konsekwencji towary nie zostałyby dostarczone;
- możliwe jest dokonanie odpowiedniego podziału opłat licencyjnych w oparciu o obiektywne i wymierne dane,

do sądu odsyłającego należy ustalenie, biorąc pod uwagę wszystkie istotne okoliczności faktyczne, w szczególności stosunki prawne i faktyczne między kupującym, a odpowiednimi sprzedawcami i licencjodawcami.

Sprawa2 C-213/19 Komisja Europejska przeciwko Zjednoczonemu Królestwu Wielkiej Brytanii i Północnej Irlandii

Tytuł: uchybienie zobowiązaniom państwa członkowskiego – Artykuł 4 ust. 3 TUE – Artykuł 310 ust. 6 i art. 325 TFUE – Zasoby własne – Cła – Podatek od wartości dodanej (VAT) – Ochrona interesów finansowych Unii Europejskiej – Zwalczenie oszustw – Zasada skuteczności – Zobowiązanie państw członkowskich do udostępnienia zasobów własnych Komisji Europejskiej – Odpowiedzialność finansowa państw członkowskich w wypadku strat w zakresie zasobów własnych – Przywóz wyrobów włókienniczych i obuwia pochodzących z Chin – Oszustwa dokonywane systematycznie i na wielką skalę – Przeszłość zorganizowana – Znikający importerzy – Wartość celna – Zaniżenie wartości – Podstawa opodatkowania VAT – Brak systematycznych kontroli celnych przeprowadzanych w oparciu o analizę ryzyka, dokonywanych przed zwolnieniem danych towarów – Brak systematycznego składania zabezpieczeń – Metoda obliczania szacunkowych strat w zakresie tradycyjnych zasobów własnych dotyczących przywozu o znacznym ryzyku zaniżania wartości – Metoda statystyczna oparta na średnich cenach określanych na szczeblu Unii – Dopuszczalność

Język: angielski

Uwagi:

Wyrokiem Wielka Izba Trybunału Sprawiedliwości częściowo uwzględniła skargę Komisji, orzekając w istocie, że Zjednoczone Królestwo uchybiło swoim zobowiązaniom wynikającym z prawa Unii Europejskiej, nie stosując skutecznych środków kontroli celnej lub nie księgując prawidłowej kwoty ceł i w związku z tym nie było w stanie udostępnić Komisji prawidłowej kwoty tradycyjnych zasobów własnych w odniesieniu do przywozu niektórych wyrobów włókienniczych i obuwia z Chin oraz poprzez nieprzedstawienie Komisji wszystkich informacji niezbędnych do obliczenia kwot cła i środków własnych pozostających do zapłaty⁵⁹.

⁵⁹ Trybunał Sprawiedliwości Unii Europejskiej, INFORMACJA PRASOWA Nr 42/22, Luksemburg, 8 marca 2022 roku

Sprawa dotyczyła odzyskiwania tradycyjnych środków własnych (TOR). Pomimo, że wartość celna nie była głównym przedmiotem rozważań TSUE, wyrok także zawiera stwierdzenia w sprawie unijnych przepisów celnych odnoszących się do wartości celnej:

(373) (...) cenę CAP [skorygowaną średnią cenę] można wykorzystywać wyłącznie jako narzędzie analizy ryzyka, to znaczy narzędzie pozwalające na wykrycie na podstawie profili ryzyka przywozów o potencjalnie zaniżonej wartości, które powinny zostać poddane kontroli, a nie do określenia ich wartości celnej.

(374) W celu spełnienia obowiązków ciążących na tym państwie na podstawie art. 13 ust. 1 rozporządzenia nr 609/2014 Zjednoczone Królestwo było zatem zobowiązane do skorygowania owego błędu administracyjnego, gdyż takie działanie było niezbędne, aby kwota odpowiadająca tytułom dochodów budżetowych ustalonym na mocy art. 2 tego rozporządzenia została udostępniona Komisji. Zjednoczone Królestwo miało zwłaszcza obowiązek ponownego określenia wartości celnej w oparciu o jedną z metod przewidzianych w tym względzie w prawie celnym Unii, a w szczególności za pomocą reguł kaskadowych wynikających z przepisów prawa Unii w dziedzinie ustalania wartości celnej, takich jak przewidziane w art. 70–74 unijnego kodeksu celnego.

(375) W tym względzie Trybunał orzekł, że metody określania wartości celnej przewidziane w tych przepisach są ze sobą powiązane na zasadzie pomocniczości, czyli gdy taka wartość nie może zostać określona na podstawie danego artykułu, należy odwołać się do artykułu następującego bezpośrednio po nim w ustalonej kolejności (zob., podobnie, wyrok z dnia 16 czerwca 2016 r., EURO 2004. Hungary, C-291/15, EU:C:2016:455, pkt 29).

(412) (...) do wyłącznych kompetencji i obowiązków państw członkowskich należy zapewnienie, że wartości zadeklarowane organom celnym są ustalone z poszanowaniem zasad prawa Unii dotyczących określania wartości celnej, przewidzianych w art. 29–31 wspólnotowego kodeksu celnego i w odpowiadających im przepisach art. 70–74 unijnego kodeksu celnego, a w szczególności zgodnie z kaskadowymi metodami ustalania wartości celnej, przewidzianymi w tych artykułach lub przepisach.

(416) Ponieważ rozpatrywanych towarów nie można wycofać z obrotu w celu przeprowadzenia kontroli fizycznych, a od zainteresowanych importerów nie zażądano wystarczających danych o ich rzeczywistej wartości, przez co nie zostały one dostarczone, nie jest już możliwe określenie dla każdego rozpatrywanego zgłoszenia celnego wartości celnej rozpatrywanych wyrobów pochodzących z Chin na podstawie jednej z metod określonych w art. 70 i 74 unijnego kodeksu celnego, zwanej metodą „*fall-back*” (metodą ostatniej szansy) z art. 74 ust. 3 rzeczonoego kodeksu, która polega na ustaleniu wartości celnej na podstawie „danych dostępnych”, z poszanowaniem warunków ustanowionych w art. 144 rozporządzenia wykonawczego.

(417) W tych okolicznościach Zjednoczone Królestwo, popierane przez interweniujące państwa członkowskie, nie może zarzucać Komisji, że w celu obliczenia kwoty strat w zakresie należności celnych, a co za tym idzie, tradycyjnych zasobów własnych poniesionych z braku odpowiednich kontroli rozpatrywanego przywozu, zastosowała metodę OLAF-JRC o charakterze zasadniczo statystycznym, której źródłem nie jest żadna z metod kaskadowych określonych w art. 70 i 74 unijnego kodeksu celnego, w celu określenia wartości celnej rozpatrywanych towarów dla każdego zgłoszenia celnego rozpatrywanych towarów.

(441) Chodzi tu bowiem o metodę zasadniczo statystyczną, służącą określeniu wartości celnej przywozu o zaniżonej wartości, która nie jest jedną z metod kaskadowych określonych w art. 70 i 74 unijnego kodeksu celnego, jak metoda zwana metodą „*fall-back*” (metodą ostatniej szansy) z art. 74 ust. 3 rzeczonoego kodeksu, która polega na ustaleniu wartości celnej rozpatrywanych towarów na podstawie „danych dostępnych”, z poszanowaniem warunków ustanowionych w art. 144 rozporządzenia wykonawczego.

(442) W tym względzie należy stwierdzić, że chociaż metoda OLAF-JRC jest wprawdzie metodą obliczania wysokości strat w zakresie zasobów własnych o charakterze zasadniczo statystycznym, która nie ma na celu ustalania wartości celnej rozpatrywanych towarów zgodnie z art. 70 i 74 unijnego kodeksu celnego, z uwzględnieniem każdego odnośnego zgłoszenia celnego, to w okolicznościach niniejszej sprawy nie można krytykować Komisji za to, że w celu obliczenia wysokości strat w zakresie zasobów własnych zastosowała taką właśnie metodę statystyczną.

(443) W związku z tym, wobec braku wystarczających danych dotyczących jakości towarów już dopuszczonych do swobodnego obrotu ze względu na te zaniechania nie jest już możliwe określenie wartości owych towarów na podstawie jednej z metod wyceny przewidzianych w art. 70 i 74 unijnego kodeksu celnego, w związku z czym do oszacowania wartości rzeczonych towarów można użyć tylko metody statystycznej.

(447) W szczególnych okolicznościach niniejszej sprawy straty w zakresie zasobów własnych wynikają z praktyki organów celnych Zjednoczonego Królestwa polegającej zasadniczo na systematycznym akceptowaniu w okresie naruszenia zgłoszeń celnych rozpatrywanych wyrobów przywożonych z Chin bez kontroli wartości wskazanych w tych zgłoszeniach, mimo że organy te wiedziały lub powinny były wiedzieć, iż duże ilości tych wyrobów były przywożone w sposób stanowiący nadużycie, po cenach oczywiście zaniżonych. W konsekwencji wysokość tych strat można ustalić na podstawie metody takiej jak metoda OLAF-JRC, która opiera się na danych statystycznych, a nie na podstawie metody służącej określeniu wartości celnej rozpatrywanych towarów na podstawie dowodów bezpośrednich, zgodnie z art. 70 i 74 unijnego kodeksu celnego. Tej ostatniej metody nie można już bowiem zastosować, ponieważ brak jest dowodów bezpośrednich dotyczących tej wartości, uzyskanych przez rzeczono organy w wystarczającej liczbie.

Sprawa C-509/19 – BMW Bayerische Motorenwerke AG przeciwko Hauptzollamt München

Tytuł: Unia celna – Unijny Kodeks Celny – Rozporządzenie (UE) nr 952/2013 – Art. 71 ust. 1 lit. b) – Wartość celna – Przywóz produktów elektronicznych wyposażonych w oprogramowanie

Język: Niemiecki

Pytanie:

Czy koszty opracowania oprogramowania komputerowego, które zostało wykonane w Unii, nieodpłatnie udostępnione sprzedającemu przez nabywcę i wgrane na przywożony model sterujący, dodaje się do wartości transakcyjnej przywożonego towaru zgodnie z art. 71 ust. 1 lit. b) UKC, jeżeli nie są one wliczone w cenę faktycznie zapłaconą albo należną przywożonego towaru?

Orzeczenie:

Artykuł 71 ust. 1 lit. b) rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 952/2013 z dnia 9 października 2013 r. ustanawiającego unijny kodeks celny należy interpretować w ten sposób, że pozwala on – do celów ustalania wartości celnej przywożonego towaru – na dodanie do wartości transakcyjnej tego towaru, wartości ekonomicznej oprogramowania zaprojektowanego w Unii Europejskiej i nieodpłatnie udostępnionego przez kupującego sprzedającemu mającemu siedzibę w państwie trzecim.

Sprawa C-775/19 – Avenue Products Trading GmbH przeciwko Hauptzollamt Singen

Tytuł: Unia celna – Rozporządzenie (EWG) nr 2913/92 – Wspólnotowy Kodeks Celny – Art. 29 ust. 1 i 3 lit. a) – Artykuł 32 ust. 1 lit. c) i art. 32 ust. 5 lit. b) – Rozporządzenie (EWG) nr 2454/93 – Artykuł 157 ust. 2 – Wartość celna – Wartość transakcyjna przywożonych towarów – Pojęcie „warunku sprzedaży” – Płatność w zamian za przyznanie wyłącznego prawa do dystrybucji

Język: Niemiecki

Pytania:

1. Czy płatności, które nabywca towaru uiszcza dodatkowo do ceny sprzedaży w zależności od wielkości jego obrotów przez okres czterech lat, raz w roku, z tego tytułu że ma prawo do sprzedaży towaru

- na określonym obszarze,
- po raz pierwszy w ogóle,
- na zasadzie wyłączności oraz
- w sposób stały

stanowią opłaty licencyjne w rozumieniu art. 32 ust. 1 lit. c) UKC, które dodaje się do ceny faktycznie zapłaconej lub należnej za przywożone towary zgodnie z art. 32 ust. 5 lit. b) UKC w związku z art. 157 ust. 2 UKC RW?

2. Czy takie płatności dodaje się w danym wypadku jedynie proporcjonalnie do ceny faktycznie zapłaconej lub należnej za przywożone towary, a jeśli tak, to na podstawie jakiego kryterium i w jakim zakresie?

Orzeczenie:

Artykuł 29 ust. 1 i art. 29 ust. 3 lit. a) rozporządzenia Rady (EWG) nr 2913/92 z dnia 12 października ustanawiającego wspólnotowy kodeks celny należy interpretować w ten sposób, że płatność dokonywaną przez organiczony czas przez nabywcę przywożonych towarów na rzecz ich sprzedawcy w zamian za przyznanie przez sprzedawcę prawa do wyłącznej dystrybucji tych towarów na danym terytorium, obliczaną na podstawie obrotu osiągniętego na owym terytorium, należy uwzględnić w wartości celnej tych towarów.

**Sprawa C-75/20 – UAB “Lifosa” przeciwko Muitinės departamentas prie Lietuvos
Respublikos finansų ministerijos**

Tytuł: Wniosek o wydanie orzeczenia w trybie prejudycjalnym – Unia celna – Wspólnotowy Kodeks Celny – Rozporządzenie (EWG) nr 2913/92 – Art. 29 ust. 1 – Art. 32 ust. 1 lit. e) pkt (i) – Unijny kodeks celny – Rozporządzenie (UE) nr 952/2013 – Artykuł 70 ust. 1 – Art. 71 ust. 1 lit. e) pkt (i) – Ustalenie wartości celnej – Wartość transakcji – Korekta – Cena obejmująca dostawę na granicy

Język: Litewski

Pytanie:

Czy art. 29 ust. 1 i art. 32 ust. 1 lit. e) pkt (i) [wspólnotowego kodeksu celnego] oraz art. 70 ust. 1 i art. 71 ust. 1 lit. e) pkt (i) [unijnego kodeksu celnego] należy interpretować w ten sposób, że wartość transakcyjną należy skorygować poprzez doliczenie do niej wszystkich kosztów faktycznie poniesionych przez [...] producenta w związku z transportem towarów do miejsca ich wprowadzenia na obszar celny Unii [...], jeżeli w sytuacji takiej jak w niniejszej sprawie, (1) w myśl warunków dostawy [...] obowiązek pokrycia tych kosztów został poniesiony przez [...] producenta oraz (2) wskazane koszty transportu przewyższały uzgodnioną cenę faktycznie zapłaconą [...] przez [...] importera, jednakże (3) cena faktycznie zapłaconą [...] przez [...] importera odpowiada rzeczywistej wartości towarów, nawet w sytuacji, gdy cena ta nie była wystarczająca na pokrycie wszystkich kosztów poniesionych przez [...] producenta?

Orzeczenie:

Artykuł 29 ust. 1 i art. 32 ust. 1 lit. e) pkt (i) rozporządzenia Rady (EWG) nr 2913/92 z dnia 12 października 1992 r. ustanawiającego wspólnotowy kodeks celny oraz art. 70 ust. 1 i art. 71 ust. 1 lit. e) pkt (i) rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 952/2013 z dnia 9 października 2013 r. ustanawiającego unijny kodeks celny należy interpretować w ten sposób, że do celów ustalenia wartości celnej przywożonych towarów nie należy do wartości transakcyjnej tych towarów dodawać kosztów faktycznie poniesionych przez producenta w celu przetransportowania owych towarów do miejsca ich wprowadzenia na obszar celny Unii Europejskiej, jeżeli zgodnie z uzgodnionymi warunkami dostawy obowiązek pokrycia tych kosztów ciąży na producencie, i to nawet wówczas, gdy wspomniane koszty przekraczają cenę faktycznie poniesioną przez importera, o ile cena ta odpowiada rzeczywistej wartości wspomnianych towarów, czego zweryfikowanie należy do sądu odsyłającego.

Sprawa C-599/2020 – „Baltic Master“ UAB przeciwko Muitinės departamentas prie Lietuvos Respublikos finansų ministerijos

Tytuł: Odesłanie prejudycjalne – Unia celna – Wspólnotowy kodeks celny – Rozporządzenie (EWG) nr 2913/92 – Artykuł 29 – Ustalanie wartości celnej – Wartość transakcyjna – Artykuł 29 ust. 1 lit. d) – Pojęcie „osób powiązanych” – Artykuł 31 – Uwzględnienie informacji pochodzących z krajowej bazy danych do celów ustalenia wartości celnej – Rozporządzenie (EWG) nr 2454/93 – Artykuł 143 ust. 1 lit. b), e) i f) – Sytuacje, w których osoby uznaje się za powiązane – Artykuł 181a – Istnienie wątpliwości co do prawdziwości zadeklarowanej ceny

Język: litewski

Pytania:

1. Czy art. 29 ust. 1 lit. d) [wspólnotowego kodeksu celnego] i art. 143 ust. 1 lit. b), e) i f) [rozporządzenia wykonawczego] należy interpretować w ten sposób, że kupującego i sprzedawcę uznaje się za osoby powiązane w przypadkach, w których – tak jak ma to miejsce w niniejszej sprawie – braku dokumentów (oficjalnych danych) świadczących o tym, że są oni współnikami w działalności gospodarczej lub że zachodzi sytuacja kontroli, okoliczności towarzyszące zawarciu transakcji są jednak, na podstawie obiektywnych przesłanek, charakterystyczne nie dla wykonywania działalności gospodarczej na zwykłych warunkach, lecz dla sytuacji, w których [po pierwsze] istnieją szczególnie bliskie stosunki handlowe oparte na wysokim poziomie wzajemnego zaufania między stronami transakcji lub [po drugie] jedna ze stron transakcji kontroluje drugą stronę transakcji lub obie strony transakcji znajdują się pod kontrolą osoby trzeciej?
2. Czy art. 31 ust. 1 [wspólnotowego kodeksu celnego] należy interpretować w ten sposób, że zabrania on ustalenia wartości celnej na podstawie zawartych w krajowej bazie danych informacji dotyczących jednej wartości celnej towarów, które mają to samo pochodzenie i które, mimo że nie są podobne w rozumieniu art. 142 ust. 1 lit. d) [rozporządzenia wykonawczego], są objęte [tym samym kodem] TARIC??"

Orzeczenie:

1. Artykuł 29 ust. 1 lit. d) rozporządzenia Rady (EWG) nr 2913/92 z dnia 12 października 1992 r. ustanawiającego wspólnotowy kodeks celny, zmienionego rozporządzeniem Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) nr 82/97 z dnia 19 grudnia 1996 r., oraz art. 143 ust. 1 lit. b), e) i f) rozporządzenia Komisji (EWG) nr 2454/93 z dnia 2 lipca 1993 r. ustanawiającego przepisy w celu wykonania rozporządzenia Rady nr 2913/92, zmienionego rozporządzeniem Komisji (WE) nr 46/1999 z dnia 8 stycznia 1999 r. należy interpretować w ten sposób, że:
 - kupującego i sprzedawcy nie można uznać za prawnie uznanych współników w działalności gospodarczej lub osoby powiązane z uwagi na istniejącą między

nimi relację bezpośredniej lub pośredniej kontroli prawnej, w sytuacji gdy nie istnieje żaden dokument pozwalający na ustalenie takiego związku;

- kupującego i sprzedawcę można uznać za osoby powiązane ze względu na faktyczny stosunek bezpośredniej lub pośredniej kontroli, w sytuacji, w której okoliczności towarzyszące zawarciu spornych transakcji mogą, na podstawie obiektywnych przesłanek, być postrzegane jako wskazujące nie tylko na to, że między owym kupującym a owym sprzedawcą istnieje ścisła więź oparta na zaufaniu, lecz że jeden z nich jest w stanie sprawować kontrolę nad drugim lub że osoba trzecia może sprawować tego rodzaju kontrolę nad nimi oboma.
2. Artykuł 31 ust. 1 rozporządzenia nr 2913/92, zmienionego rozporządzeniem nr 82/97, należy interpretować w ten sposób, że nie stoi on na przeszkodzie temu, by w przypadku gdy wartość celna przywożonego towaru nie mogła zostać ustalona zgodnie z art. 29 i 30 tego rozporządzenia, mogła ona zostać ustalona na podstawie zawartych w krajowej bazie danych informacji dotyczących wartości celnej towarów, które mają to samo pochodzenie i które, mimo że nie są „podobne” w rozumieniu art. 142 ust. 1 lit. d) rozporządzenia nr 2454/93, zmienionego rozporządzeniem nr 46/1999, są objęte tym samym kodem TARIC.

**Sprawa C-187/2021 –FAWKES Kft. przeciwko Nemzeti Adó- és Vámhivatal
Fellebbviteli Igazgatósága**

Tytuł: Odesłanie prejudycjalne – Rozporządzenie (EWG) nr 2913/92 – Wspólnotowy kodeks celny – Artykuł 30 ust. 2 lit. a) i b) – Wartość celna – Ustalenie transakcyjnej wartości towarów podobnych – Baza danych sporządzona i zarządzana przez krajowe organy celne – Bazy danych sporządzone i zarządzane przez organy celne innych państw członkowskich i przez służby Unii Europejskiej – Towary podobne lub identyczne wywiezione do Unii „w tym samym lub w zbliżonym czasie”

Język: węgierski

Pytanie:

1. Czy art. 30 ust. 2 lit. a) i b) kodeksu celnego należy interpretować w ten sposób, że jedynie można i należy uwzględnić jako wartość celną wartości, które znajdują się w bazie danych utworzonej na podstawie odpraw celnych przez sam organ celny państwa członkowskiego?
2. W przypadku odpowiedzi przeczącej na pytanie pierwsze, czy przy ustalaniu wartości celnej zgodnie z art. 30 ust. 2 lit. a) i b) kodeksu celnego konieczne jest występowanie do organów celnych innych państw członkowskich w celu uzyskania wartości celnej podobnych towarów znajdujących się w ich bazie danych albo czy konieczne jest konsultowanie się z jakąkolwiek bazą danych [Unii] w celu uzyskania znajdujących się w niej wartości celnych?
3. Czy art. 30 ust. 2 lit. a) i b) kodeksu celnego należy interpretować w ten sposób, że w celu ustalenia wartości celnej nie można uwzględniać wartości transakcyjnych, do których odnoszą się transakcje wnioskującego o odprawę celną, pomimo że wartości te nie zostały zakwestionowane ani przez krajowy organ celny, ani przez organy celne innych państw członkowskich?
4. Czy ustanowioną w art. 30 ust. 2 lit. a) i b) kodeksu celnego przesłankę dotyczącą tego samego lub zbliżonego czasu należy interpretować w ten sposób, że czas ten może zostać ograniczony do okresu 45 poprzedzających odprawę celną i 45 dni następujących po niej?

Orzeczenie:

1. Artykuł 30 ust. 2 lit. a) i b) rozporządzenia Rady (EWG) nr 2913/92 z dnia 12 października 1992 r. ustanawiającego wspólnotowy kodeks celny należy interpretować w ten sposób, że przy ustalaniu wartości celnej zgodnie z tym przepisem organ celny państwa członkowskiego może ograniczyć się do wykorzystania informacji znajdujących się w zasilanej i zarządzanej przez ten organ krajowej bazie danych, bez zwracania się przez ten organ, jeżeli informacje te są wystarczające do tego celu, o dostęp do informacji posiadanych przez organy celne innych państw członkowskich lub przez instytucje i służby Unii Europejskiej, bez uszczerbku jednak dla możliwości zwrócenia się przez wspomniany organ celny, jeżeli tak nie jest,

z wnioskiem do tych organów lub owych instytucji i służb w celu uzyskania dodatkowych informacji dla celów tego ustalenia.

2. Artykuł 30 ust. 2 lit. a) i b) rozporządzenia nr 2913/92 należy interpretować w ten sposób, że organ celny państwa członkowskiego może przy ustalaniu wartości celnej wykluczyć wartości transakcyjne dotyczące innych transakcji podmiotu wnioskującego o odprawę celną, nawet jeżeli wspomniane wartości nie zostały zakwestionowane ani przez ów organ celny, ani przez organy celne innych państw członkowskich, pod warunkiem że, po pierwsze, w odniesieniu do wartości transakcyjnych dotyczących przywozów dokonanych do tego państwa członkowskiego, wspomniany organ podważy je uprzednio na podstawie art. 78 ust. 1 i 2 rozporządzenia nr 2913/92 w granicach czasowych narzuconych przez art. 221 tego rozporządzenia i w postępowaniu przewidzianym w art. 181a rozporządzenia Komisji (EWG) nr 2454/93 z dnia 2 lipca 1993 r. ustanawiającego przepisy w celu wykonania rozporządzenia Rady (EWG) nr 2913/92 ustanawiającego wspólnotowy kodeks celny, zmienionego rozporządzeniem Komisji (WE) nr 3254/94 z dnia 19 grudnia 1994 r., oraz po drugie, w odniesieniu do wartości transakcyjnych dotyczących przywozów dokonanych do innych państw członkowskich, ów organ celny uzasadnia owo wykluczenie w sposób zgodny z art. 6 ust. 3 rozporządzenia nr 2913/92 w związku z elementami dotyczącymi ich wiarygodności.
3. Pojęcie towarów wywożonych „w tym samym lub w zbliżonym czasie” co towary, dla których ustalana jest wartość celna, o którym mowa w art. 30 ust. 2 lit. a) i b) rozporządzenia nr 2913/92, należy interpretować w ten sposób, że przy określaniu wartości celnej zgodnie z tym przepisem organ celny może ograniczyć się do wykorzystania danych dotyczących wartości transakcyjnych odnoszących się do okresu 90 dni, z czego 45 przed odprawą i 45 dni po odprawie celnej towarów, dla których ustalana jest wartość celna, o ile transakcje wywozu do Unii Europejskiej towarów identycznych lub podobnych do towarów, dla których ustalana jest wartość celna, dokonane w trakcie tego okresu pozwalają na określenie wartości celnej tych ostatnich towarów zgodnie z tym przepisem.

**SEKCJA F: WYKAZ TEKSTÓW TECHNICZNEGO KOMITETU USTALANIA
WARTOŚCI CELNEJ ŚWIATOWEJ ORGANIZACJI CELNEJ**

Uwaga: Instrumenty wymienione w tej sekcji nie mogą być powielone w tym dokumencie. Zostały one opublikowane w Kompendium na temat wartości celnej WCO, które zawiera porozumienie WTO i teksty Technicznego Komitetu Ustalania Wartości Celnej WCO.

LISTA OPINII

- 1.1 Pojęcie "sprzedaży" w rozumieniu Porozumienia.
- 2.1 Dopuszczalność ceny niższej od dominujących cen rynkowych na identyczne towary.
- 3.1 Znaczenie wyrażenia "są wyodrębnione" w Uwadze interpretacyjnej do artykułu 1 Porozumienia: należności celne i podatkowe w kraju importu.
- 4.1 Honoraria, tantiemy autorskie i opłaty licencyjne zgodnie z artykułem 8.1(c) Porozumienia (Honorarium, którego sprzedawca wymaga od importera na rzecz osoby trzeciej (posiadacza patentu)).
- 4.2 Honoraria, tantiemy autorskie i opłaty licencyjne zgodnie z artykułem 8.1(c) Porozumienia (Honorarium, którego zapłaty na rzecz osoby trzeciej (posiadacza praw autorskich) wymaga od importera prawo krajowe w momencie odsprzedaży przywożonych płyt).
- 4.3 Honoraria, tantiemy autorskie i opłaty licencyjne zgodnie z artykułem 8.1(c) Porozumienia (Honorarium, które importer jest zobowiązany zapłacić stronie trzeciej (posiadaczowi patentu), na mocy odrębnej umowy, za prawo do korzystania z opatentowanego procesu do wytwarzania niektórych produktów).
- 4.4 Honoraria, tantiemy autorskie i opłaty licencyjne zgodnie z artykułem 8.1(c) Porozumienia (Honorarium, które importer jest zobowiązany zapłacić sprzedawcy (posiadaczowi patentu), jako warunek sprzedaży, za prawo do włączenia lub wykorzystania opatentowanego koncentratu w produktach przeznaczonych do odsprzedaży).
- 4.5 Honoraria, tantiemy autorskie i opłaty licencyjne zgodnie z artykułem 8.1(c) Porozumienia (Honorarium, które importer jest zobowiązany zapłacić posiadaczowi znaku towarowego za wykonanie i sprzedaż pod tym znakiem sześciu rodzajów kosmetyków, niezależnie od tego, czy używa czy też nie składników przywożonych od posiadacza znaku towarowego).
- 4.6 Honoraria, tantiemy autorskie i opłaty licencyjne zgodnie z artykułem 8.1(c) Porozumienia (Honorarium, które importer jest zobowiązany zapłacić sprzedawcy (posiadaczowi znaku towarowego), jako warunek sprzedaży, gdy ten odsprzeda przywożone towary (koncentrat) ze znakiem towarowym).
- 4.7 Honoraria, tantiemy autorskie i opłaty licencyjne zgodnie z artykułem 8.1(c) Porozumienia (Honorarium, które importer jest zobowiązany zapłacić sprzedawcy, któremu zostały przydzielone prawa do rozpowszechniania, marketingu i dystrybucji na całym świecie przez ich posiadacza, za prawa do rozpowszechniania, marketingu i dystrybucji w kraju przywozu).
- 4.8 Honoraria, tantiemy autorskie i opłaty licencyjne zgodnie z artykułem 8.1(c) Porozumienia (Honorarium, które importer jest zobowiązany do zapłaty na rzecz

osoby trzeciej (posiadacza pozwolenia) za prawo do użycia znaku towarowego).

- 4.9 Honoraria, tantiemy autorskie i opłaty licencyjne zgodnie z artykułem 8.1(c) Porozumienia (Honorarium, które importer jest zobowiązany zapłacić sprzedawcy (posiadaczowi znaku towarowego) za prawo do produkcji, wykorzystania i sprzedaży „licencyjnego preparatu” w kraju przywozu oraz za prawo i licencję na użycie znaku firmowego w związku z produkcją i sprzedażą licencjonowanych preparatów w kraju importu).
- 4.10 Honoraria, tantiemy autorskie i opłaty licencyjne zgodnie z artykułem 8.1(c) Porozumienia (Opłata licencyjna, którą importer jest zobowiązany uiścić sprzedawcy (posiadaczowi znaku towarowego) za prawo do odsprzedaży przywożonej odzieży noszącej znak firmowy).
- 4.11 Honoraria, tantiemy autorskie i opłaty licencyjne zgodnie z artykułem 8.1(c) Porozumienia (Honorarium, które importer jest zobowiązany zapłacić na rzecz strony powiązanej z posiadaczem znaku towarowego, która jest również powiązana ze sprzedawcą (producentem), za prawo do korzystania ze znaku towarowego umieszczonego na przywożonych towarach).
- 4.12 Honoraria, tantiemy autorskie i opłaty licencyjne zgodnie z artykułem 8.1(c) Porozumienia (Opłata licencyjna, którą importer jest zobowiązany uiścić sprzedającemu za prawo do korzystania z opatentowanego procesu, który jest realizowany za pomocą technologii włączonej do towarów przywożonych).
- 4.13 Honoraria, tantiemy autorskie i opłaty licencyjne zgodnie z artykułem 8.1(c) Porozumienia (Honorarium, które importer jest zobowiązany zapłacić podmiotowi powiązanemu (posiadaczowi znaku towarowego) za prawo do korzystania ze znaku firmowego).
- 4.14 Honoraria, tantiemy autorskie i opłaty licencyjne zgodnie z artykułem 8.1(c) Porozumienia (Honoraria lub opłaty licencyjne, które są uiszczane licencjodawcy w kraju przywozu).
- 4.15 Honoraria, tantiemy autorskie i opłaty licencyjne zgodnie z artykułem 8.1(c) Porozumienia (Honorarium uiszczane osobie trzeciej – licencjodawcy).
- 4.16 Honoraria, tantiemy autorskie i opłaty licencyjne zgodnie z artykułem 8.1(c) Porozumienia (Podatek potrącony od honorarium, którego wymaga prawo kraju przywozu).
- 4.17 Honoraria, tantiemy autorskie i opłaty licencyjne zgodnie z artykułem 8.1(c) Porozumienia (Honoraria uiszczane na podstawie umowy franczyzy).
- 4.18 Honoraria, tantiemy autorskie i opłaty licencyjne zgodnie z artykułem 8.1(c) Porozumienia (Honorarium- podatek dochodowy).
- 5.1 Traktowanie rabatów gotówkowych w świetle Porozumienia (Przypadek, w którym płatność za towary została dokonana przed ustaleniem wartości

transakcyjnej).

- 5.2 Traktowanie rabatów gotówkowych w świetle Porozumienia (Przypadek, w którym płatność za towary nie została dokonana w momencie ustalania wartości transakcyjnej: postanowienia art. 1.1(b) Porozumienia).
- 5.3 Traktowanie rabatów gotówkowych w świetle Porozumienia (Przypadek, w którym płatność za towary nie została dokonana w momencie ustalania wartości transakcyjnej: wartość transakcyjna w rozumieniu art. 1 Porozumienia).
- 6.1 Traktowanie umów barterowych lub kompensacyjnych w świetle Porozumienia.
- 7.1 Dopuszczalność wartości testowych w świetle artykułu 1.2(b)(i) Porozumienia.
- 8.1 Traktowanie kredytów odnoszących się do wcześniejszych transakcji w świetle Porozumienia.
- 9.1 Traktowanie opłat antydumpingowych oraz opłat wyrównawczych przy stosowaniu metody dedukcyjnej.
- 10.1 Traktowanie dokumentów fałszywych.
- 11.1 Traktowanie nieumyślnych błędów oraz niekompletnej dokumentacji.
- 12.1 Elastyczne stosowanie artykułu 7 Porozumienia.
- 12.2 Hierarchiczny porządek przy stosowaniu artykułu 7.
- 12.3 Wykorzystywanie danych pochodzących ze źródeł zagranicznych przy stosowaniu Artykułu 7.
- 13.1 Zakres terminu "ubezpieczenie" w rozumieniu Artykułu 8.2(c) Porozumienia.
- 14.1 Znaczenie wyrażenia "sprzedane na eksport do kraju importu".
- 15.1 Traktowanie rabatów ilościowych.
- 16.1 Traktowanie sytuacji, kiedy sprzedaż lub cena są uzależnione od warunków lub świadczeń, których wartość może być ustalona w odniesieniu do wycenianych towarów.
- 17.1. Zakres i skutki artykułu 11 Porozumienia.
- 18.1 Skutki artykułu 13 Porozumienia.
- 19.1 Stosowanie artykułu 17 Porozumienia oraz ustępu 6 Załącznika Nr 3.
- 20.1 Wymiana walut w przypadkach, kiedy umowa przewiduje stały kurs wymiany.

- 21.1 Interpretacja wyrażenia „wspólnicy w działalności gospodarczej” w artykule 15.4(b).
- 22.1. Wycena importowanych dokumentów technicznych związanych z projektowaniem i rozwojem zakładu przemysłowego.
- 23.1 Ustalanie wartości celnej towarów nabywanych na wyprzedażach internetowych (tzw.flash sales)
- 24.1 Ustalanie wartości celnej w sytuacji gdy cena zależy od własnego znaku towarowego kupującego.

LISTA KOMENTARZY

- 1.1 Towary identyczne lub podobne w rozumieniu Porozumienia.
- 2.1 Towary będące przedmiotem dotacji lub subwencji eksportowych.
- 3.1 Towary sprzedane po cenach dumpingowych.
- 4.1 Klauzule rewizji cen.
- 5.1 Towary powracające po czasowym eksporcie w celu wykończenia, przetworzenia lub naprawy.
- 6.1 Traktowanie wysyłek partiami w świetle artykułu 1 Porozumienia.
- 7.1 Traktowanie składowania i kosztów z nim związanych w świetle postanowień art.1.
- 8.1 Traktowanie umów całościowych.
- 9.1 Traktowanie kosztów działań, które miały miejsce w kraju importu.
- 10.1 Korekta związana z różnicami w poziomie handlu i w ilości w świetle artykułu 1.2(b) oraz artykułów 2 i 3 Porozumienia.
- 11.1 Traktowanie sprzedaży związanej.
- 12.1 Znaczenie terminu "ograniczenia" w artykule 1.1(a)(iii).
- 13.1 Zastosowanie decyzji dotyczącej wyceny nośników zawierających oprogramowanie do sprzętu przetwarzania danych.
- 14.1 Stosowanie artykułu 1, ustęp 2.
- 15.1 Stosowanie metody dedukcyjnej.

- 16.1 Czynności podjęte przez kupującego na jego własny rachunek po zakupie towarów lecz przed importem.
- 17.1 Prowizje od zakupu.
- 18.1 Zależności pomiędzy artykułem 8.1(b)(ii) i 8.1(b)(iv).
- 19.1 Znaczenie wyrażenia „prawo do reprodukcji importowanych towarów” w znaczeniu Uwagi Interpretacyjnej do artykułu 8.1(c).
- 20.1 Koszty gwarancji.
- 21.1 Koszty transportu: system wyceny franko statek.
- 22.1 Znaczenie wyrażenia „sprzedane na eksport do kraju importu” w przypadku kolejnych sprzedaży.
- 23.1 Analiza wyrażenia „okoliczności związane ze sprzedażą” w ramach art. 1.2(a) w odniesieniu do studiów w zakresie cen transferowych.
- 24.1 Określenie wartości pomocy na podstawie art. 8.1(b) Porozumienia.
- 25.1 Honoraria i opłaty licencyjne osób trzecich – uwagi ogólne.

LISTA NOT WYJAŚNIAJĄCYCH

- 1.1 Czynniki czasu w odniesieniu do artykułów 1, 2 i 3 Porozumienia.
- 2.1 Prowizje i pośrednictwo w kontekście artykułu 8 Porozumienia.
- 3.1 Towary niezgodne z kontraktem.
- 4.1 Analiza powiązań w świetle artykułu 15.5 z uwzględnieniem artykułu 15.4.
- 5.1 Prowizja za udzielenie gwarancji zapłaty.
- 6.1 Różnica pomiędzy terminem „konserwacja” w Nocie do artykułu 1 i terminem „gwarancja”.

LISTA STUDIÓW PRZYPADKÓW

- 1.1 Raport na temat studium przypadku dotyczącego w szczególności artykułu 8.1(b): prace techniczno-inżynierskie, badawcze, artystyczne i projektowe itd.
- 2.1 Stosowanie artykułu 8.1(d) Porozumienia.

- 2.2 Traktowanie dochodów z odsprzedaży w świetle artykułu 8.1(d).
- 3.1 Ograniczenia i warunki artykułu 1.
- 4.1 Traktowanie towarów wynajętych lub wdzierżawionych.
- 5.1 Stosowanie artykułu 8.1(b). (Przypadek, w którym płatność za towary została dokonana przed ustaleniem wartości celnej).
- 5.2 Traktowanie rabatu gotówkowego na mocy Porozumienia. (Przypadek, w którym płatność za towary nie została dokonana przed ustaleniem wartości celnej; wymogi art. 1.1(b) Porozumienia).
- 5.3 Traktowanie rabatu gotówkowego na mocy Porozumienia. (Przypadek, w którym płatność za towary nie została dokonana przed ustaleniem wartości celnej; wartość transakcyjna zgodnie z art. 1 Porozumienia).
- 6.1 Składki ubezpieczeniowe za gwarancję.
- 7.1 Stosowanie ceny faktycznie zapłaconej lub należnej.
- 8.1 Stosowanie artykułu 8.1. (Korekta w stosunku do odzieży: opłata licencyjna, którą należy uiścić za prawo do korzystania z papierowych wzorów).
- 8.2 Stosowanie artykułu 8.1. (Korekta w stosunku do laserowego dysku video: opłata licencyjna, którą należy uiścić za prawo do korzystania z teledysków i taśmy-matki).
- 9.1 Wyłącznie agenci, wyłącznie dystrybutorzy i wyłącznie koncesjonariusze.
- 10.1 Stosowanie artykułu 1.2.
- 11.1 Stosowanie artykułu 15.4(e) – transakcje pomiędzy stronami powiązаныmi.
- 12.1 Stosowanie artykułu 1 Porozumienia w odniesieniu do towarów sprzedawanych na wywóz po cenach niższych od kosztów ich produkcji.
- 13.1 Stosowanie decyzji 6.1 Komitetu Ustalania Wartości Celnej (Zadeklarowana wartość towarów przywożonych niższa od towarów identycznych).
- 13.2 Stosowanie decyzji 6.1 Komitetu Ustalania Wartości Celnej (Zadeklarowana wartość towarów przywożonych niższa od surowców).
- 14.1 Wykorzystanie dokumentacji dotyczącej cen transferowych przy badaniu transakcji pomiędzy podmiotami powiązаныmi zgodnie z art. 1.2(a) Porozumienia (metoda marży transakcyjnej netto).
- 14.2 Wykorzystanie dokumentacji dotyczącej cen transferowych przy badaniu

transakcji pomiędzy podmiotami powiązаныmi zgodnie z art. 1.2(a) Porozumienia (metoda ceny odsprzedaży).

LISTA STUDIÓW

- 1.1 Traktowanie używanych pojazdów samochodowych - dodatek do Studium 1.1.
 - 2.1 Traktowanie towarów wynajętych lub wdzierzawionych.
-