

TAXUD/800/2002-EN

Bruksela, styczeń 2007

Kompendium tekstów dotyczących ustalania wartości celnej

opracowanych przez

KOMITET KODEKSU CELNEGO

Sekcję Ustalania Wartości Celnej

W ujednocionej postaci, Kompendium przepisów prawa i towarzyszących im tekstów związanych ze stosowaniem we Wspólnocie Porozumienia GATT w sprawie określania wartości celnej zostało po raz ostatni opublikowane w 1997 roku. Od tego czasu nastąpił szereg zmian, np. przyjęto dodatkowe reguły i wnioski, a także wprowadzono zmiany do niektórych przepisów wykonawczych.

Dokument ten stanowi zaktualizowaną wersję Kompendium tekstów dotyczących ustalania wartości celnej w zakresie instrumentów przyjętych przez Sekcję Ustalania Wartości Celnej Komitetu Kodeksu Celnego. Zawiera on również streszczenie stosownych orzeczeń Trybunału Sprawiedliwości Wspólnot Europejskich. W celu zapewnienia kompletności kompendium dodano do niego rozdział dotyczący instrumentów przyjętych przez Komitet Techniczny Ustalania Wartości Celnej Światowej Organizacji Celnej. W wersji z 10 października 2005 r. dodane zostały dwa nowe komentarze – nr 9 i 10.

Niniejsze kompendium zostało przygotowane przede wszystkim dla administracji Państw Członkowskich, jednak należy je udostępniać wszystkim zainteresowanym stronom. Jest ono dostępne we wszystkich oficjalnych językach Wspólnoty pod następującym adresem internetowym:

http://europa.eu.int/comm/taxation_customs/customs/customs_duties/declared_goods/european/index_en.htm#compendium

Instrumenty (komentarze, wnioski oraz wszelkie pozostałe środki zawarte w niniejszym kompendium) stanowią wynik prac Komitetu nad konkretnymi przepisami bądź praktycznymi zagadnieniami podniesionymi na jego forum, zgodnie z postanowieniami Art. 249 Kodeksu Celnego. W przypadku komentarzy zapewniono wytyczne dotyczące stosowania konkretnych przepisów. Wnioski wynikają z analizy konkretnych, praktycznych zagadnień. Komentarze i wnioski nie zostały przyjęte jako instrumenty prawne. Odzwierciedlają one jednak stanowisko Sekcji Ustalania Wartości Celnej Komitetu Kodeksu Celnego i wspierają jednolitą interpretację oraz stosowanie właściwych przepisów Wspólnoty. Zaleca się więc podmiotom gospodarczym, aby w przypadku konkretnych decyzji dotyczących indywidualnych spraw konsultowały się ze swoimi narodowymi administracjami celnymi.

Należy podkreślić, że autentycznymi tekstami rozporządzeń i dyrektyw WE są teksty opublikowane w Dzienniku Urzędowym Wspólnot Europejskich. W przypadku orzeczeń Trybunału Sprawiedliwości Wspólnot Europejskich autentyczne teksty znajdują się w sprawozdaniach dotyczących spraw rozpatrywanych przez Trybunał.

ZAWARTOŚĆ

- **Sekcja A – Wspólnotowe Akty Prawne (tylko wzmianka)**

Teksty Komitetu Kodeksu Celnego (Sekcja Ustalania Wartości Celnej)

- **Sekcja B – Komentarze**
- **Sekcja C – Wnioski**
- **Sekcja D – Inne środki**

Inne teksty

- **Sekcja E – Orzeczenia Trybunału Sprawiedliwości Wspólnot Europejskich**
- **Sekcja F – Wykaz tekstów Technicznego Komitetu Ustalania Wartości Celnej Światowej Organizacji Celnej**

SPIS TREŚCI

SEKCJA A: WSPÓLNOTOWE AKTY PRAWNE (tylko wzmianka)	8
SEKCJA B : KOMENTARZE.....	10
Komentarz Nr 1 Komitetu Kodeksu Celnego (Sekcja Ustalania Wartości Celnej) o stosowaniu Artykułu 32 (1)(b) Kodeksu Celnego dotyczącego wyceny towarów dla potrzeb celnych	10
Komentarz Nr 2 Komitetu Kodeksu Celnego (Sekcja Ustalania Wartości Celnej) o stosowaniu Artykułu 145 ust. 2 Rozporządzenia Wykonawczego do Kodeksu Celnego	13
Komentarz Nr 3 Komitetu Kodeksu Celnego (Sekcja Ustalania Wartości Celnej) o wpływie tantiem autorskich oraz opłat licencyjnych na wartość celną	19
Komentarz Nr 4 Komitetu Kodeksu Celnego (Sekcja Ustalania Wartości Celnej) o stosowaniu przepisów Rozporządzenia Wykonawczego dotyczących kursów wymiany stosowanych w celu ustalania wartości celnej	24
Komentarz Nr 5 Komitetu Kodeksu Celnego (Sekcja Ustalania Wartości Celnej) o znaczeniu terminu „wyodrębnione” dla potrzeb postanowień w sprawie wyceny towarów dla potrzeb celnych	28
Komentarz Nr 6 Komitetu Kodeksu Celnego (Sekcja Ustalania Wartości Celnej) o dokumentach oraz informacjach, jakich władze celne mogą wymagać w charakterze dowodów dla ustalania wartości celnej	31
Komentarz Nr 7 Komitetu Kodeksu Celnego (Sekcja Ustalania Wartości Celnej) o stosowaniu Artykułu 147 Rozporządzenia Komisji (EWG) Nr 2454 z dnia 2 lipca 1993 r.	37
Komentarz Nr 8 Komitetu Kodeksu Celnego (Sekcja Ustalania Wartości Celnej) Traktowanie rabatów na podstawie Artykułu 29 Kodeksu Celnego	45
Komentarz Nr 9 Komitetu Kodeksu Celnego (Sekcja Ustalania Wartości Celnej) Podział kosztów transportu lotniczego (zgodnie z Załącznikiem 25 Rozporządzenia Komisji (EWG) Nr 2454/93.....	48
Komentarz Nr 10 Komitetu Kodeksu Celnego (Sekcja Ustalania Wartości Celnej) Wycena towarów bezpłatnych dołączonych do przesyłki.....	50
Komentarz Nr 11 Komitetu Kodeksu Celnego (Sekcja Ustalania Wartości Celnej) w sprawie stosowania art. 32 ust. 1 lit. c) KC w stosunku do honorariów, tantiem autorskich i opłat licencyjnych płaconych osobie trzeciej zgodnie z art. 160 rozporządzenia (EWG) nr 2454/93.....	53

SEKCJA C: WNIOSKI	57
Wniosek Nr 1 (znowelizowany): Z góry wyznaczony kurs wymiany	57
Wniosek Nr 2: Kupujący, który ma być wzięty pod uwagę	58
Wniosek Nr 3: Prace inżynieryjne, badawcze, artystyczne i projektowe podjęte we Wspólnocie	59
Wniosek Nr 4: Opłaty za prace podejmowane po dokonaniu importu	60
Wniosek Nr 5: Import za pośrednictwem oddziałów	61
Wniosek Nr 6: Podział kosztów transportu towarów przewożonych koleją	62
Wniosek Nr 7: Koszty transportu lotniczego związanego z przywozem o charakterze niehandlowym	63
Wniosek Nr 8: Koszty inkasa frachtu powietrznego	64
Wniosek Nr 9: Podział kosztów transportowych	65
Wniosek Nr 10: Mięso porcjowane o różnych opisach handlowych	66
Wniosek Nr 11: Zakup kontyngentów eksportowych – produkty tekstylne	67
Wniosek Nr 12: Wartość celna próbek przewożonych drogą lotniczą	68
Wniosek Nr 13: Koszty narzędzi	69
Wniosek Nr 14: Import za pośrednictwem agentów kontraktowych	70
Wniosek Nr 15: Opłaty kontyngentowe żądane w związku ze świadectwami autentyczności.....	71
Wniosek Nr 16: Ustalenie metodą dedukcyjną wartości celnej towarów sprzedawanych za pośrednictwem filii	72
Wniosek Nr 17: Pierwszeństwo w ramach metody dedukcyjnej	73
Wniosek Nr 18: Opłaty postojowe	74
Wniosek Nr 19: uchylony	75
Wniosek Nr 20: Koszty kontyngentu (import manioku z Tajlandii)	76
Wniosek Nr 21: Opłaty za testowanie	77
Wniosek Nr 22: Wycena komputerów o regulowanej pojemności pamięci.....	78
Wniosek Nr 23: Koszty transportu towarów sprzedawanych ze składu celnego	80
Wniosek Nr 24: Tantiemy autorskie i opłaty licencyjne (zastąpiony Komentarzem Nr 11)	81
Wniosek Nr 25: Towary sprzedane na eksport do Wspólnoty.....	82
SEKCJA D: INNE ŚRODKI	85

Wartość celna nagrań dźwiękowych i kinematograficznych na taśmie magnetycznej (wideo) i innych nośnikach	85
Oświadczenie o praktyce administracyjnej dotyczącej Artykułu 156a	87
Traktowanie kosztów transportu dla potrzeb wyceny ekspresowych przesyłek lotniczych zgłoszonych do wolnego obrotu na obszarze celnym Wspólnoty	88
SEKCJA E: ORZECZENIA TRYBUNAŁU SPRAWIEDLIWOŚCI WSPÓLNOT EUROPEJSKICH	90
Sprawa 7/83 - Ospig Textilgesellschaft KG W. Ahlers przeciwko Hauptzollamt Bremen - Ost	90
Sprawa 290/84 - Hauptzollamt Schweinfurt przeciwko Mainfrucht Obstverwertung GmbH.....	91
Sprawa 65/85 - Hauptzollamt Hamburg - Ericus przeciwko Van Houten International GmbH	93
Sprawa C-183/85 - Hauptzollamt Itzehoe przeciwko H.J. Repenning GmbH	94
Sprawa 357/87 - Firma Albert Schmid przeciwko Hauptzollamt Stuttgart-West.....	95
Sprawa C-219/88 - Malt GmbH przeciwko Hauptzollamt Düsseldorf	96
Sprawa C-11/89 - Unifert Handels GmbH, Warendorf przeciwko Hauptzollamt Münster.....	98
Sprawa C-17/89 - Hauptzollamt Frankfurt am Main - Ost przeciwko Deutsche Olivetti GmbH	100
Sprawa C-79/89 - Brown Boveri & Cie AG przeciwko Hauptzollamt Mannheim.....	101
Sprawa C-116/89 - BayWa AG przeciwko Hauptzollamt Weiden	102
Sprawa C-299/90 - Hauptzollamt Karlsruhe przeciwko Gebr. Hepp. GmbH & Co KG	103
Sprawa C-16/91 - Wacker Werke GmbH & Co. KG przeciwko Hauptzollamt München - West.....	104
Sprawa C-21/91 - Firma Wünsche Handelsgesellschaft International (GmbH & Co.) przeciwko Hauptzollamt Hamburg-Jonas	106
Sprawa C-59/92 - Hauptzollamt Hamburg-St. Annen przeciwko Ebbe Sönnichsen GmbH.....	107
Sprawa C-29/93 - KG in Firma OSPIG Textil-Gesellschaft W. Ahlers GmbH & Co przeciwko Hauptzollamt Bremen-Freihafen	108
Sprawa C-340/93 - Klaus Thierschmidt GmbH przeciwko Hauptzollamt Essen	109
Sprawa C-93/96 - Indústria e Comércio Têxtil SA (ICT) v Fazenda Pública.....	110
Sprawa C-142/96 - Hauptzollamt München v Wacker Werke GmbH & Co. KG.....	111
Sprawa C-15/99 - Hans Sommer GmbH & Co. KG v Hauptzollamt Bremen.....	112

Sprawa C-379/00 - Overland Footwear Ltd v Commissioners of Customs & Excise.....114

Pytania:.....114

1. Czy prowizja od zakupu, zadeklarowana w dobrej wierze, powinna być oclona jako część ceny faktycznie zapłaconej lub należnej, na podstawie art. 29 Kodeksu Celnego?.....114

Sprawa C-422/00 - Capespan International plc v Commissioners of Customs & Excise115

SEKCJA F: WYKAZ TEKSTÓW TECHNICZNEGO KOMITETU USTALANIA
WARTOŚCI CELNEJ ŚWIATOWEJ ORGANIZACJI CELNEJ117

SEKCJA A: WSPÓLNOTOWE AKTY PRAWNE (TYLKO WZMIANKA)

1. Ustalanie wartości celnej

Rozporządzenie Rady (EWG) Nr 2913/92 z dnia 12 października 1992 roku ustanawiające Wspólnotowy Kodeks Celny¹ (WKC), ostatnio zmienione rozporządzeniem WE Nr 2700/2000 z dnia 16 listopada 2000 r.²

Artykuły 28 - 36

Rozporządzenie Komisji (EWG) Nr 2454/93 z dnia 2 lipca 1993 r.³ ustanawiające przepisy w celu wykonania rozporządzenia Rady (EWG) nr 2913/92, ostatnio zmienione rozporządzeniem (WE) nr 1335/2003 z dnia 25 lipca 2003 r.⁴

Artykuły 141 - 181 a.

Załączniki od 23 do 29.

2. Inne przepisy, które dotyczą ustalania i rejestrowania wartości celnej.

a) Formalności celne

Artykuły 14 oraz 15 (WKC) Zobowiązanie do przedstawienia dokumentów oraz zachowania poufności informacji.

Artykuł 64 (WKC) Zgłaszający.

Artykuł 67 oraz 214 (WKC) Podstawa do stosowania elementów kalkulacyjnych właściwych w chwili powstania długu celnego.

Artykuł 228 (WKC) Zakaz odraczania płatności, gdy do zaksięgowania złożono zgłoszenie niekompletne i do czasu przedstawienia danych szczegółowych lub dokumentów niezbędnych dla ostatecznej wyceny.

Artykuł 218 (RWKC) Dokumenty towarzyszące zgłoszeniu celnemu.

b) Gospodarcze procedury celne

Artykuły 254 - 257 (RWKC) Wymóg wskazania przynajmniej prowizorycznej wartości celnej w przypadku zgłoszenia niekompletnego; przedłużone terminy na przedstawienie stosownych dokumentów;

	księgowanie i składanie zabezpieczenia.
Artykuł 112 (WKC)	Skład celny; powstanie długu celnego oraz określenie podstawy obciążenia należnościami (plus Artykuły 269, 516a, i 529 RWKC)
Artykuł 121 i 122 (WKC)	Uszlachetnianie czynne; powstanie długu celnego oraz określenie podstawy obciążenia należnościami (plus Artykuły 518, 521(2) d i g, 523, 547 i 548 RWKC)
Artykuł 135 (WKC)	Przetwarzanie pod kontrolą celną; powstanie długu celnego oraz określenie podstawy obciążenia należnościami (plus Artykuły 521(2) i 551 RWKC)
Artykuł 144 (WKC)	Odprawa czasowa; powstanie długu celnego oraz określenie podstawy obciążenia należnościami (plus Artykuł 499 (j) RWKC)
Artykuły 151 oraz 153 (WKC)	Uszlachetnianie bierne; definicja wartości towarów wywożonych czasowo oraz produktów kompensacyjnych (plus Artykuły 590 i 591 RWKC)

c) Inne dopuszczone przeznaczenia celne

Artykuł 168a i 178 (WKC)	Wolny obszar celny lub skład wolnocłowy; koszt magazynowania lub konserwowania towarów nie powinien być włączony do wartości celnej.
--------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

3. Inne zastosowania

a) Import - wartość dla celów VAT

Artykuł 11 B Szóstej Dyrektywy Rady (77/388/EWG) ostatnio znowelizowanej dyrektywą Rady 95/7/WE (OJ nr L 102, 5.5.95, str. 18).

b) Statystyki handlu zagranicznego

Rozporządzenie Rady (WE) nr 1172/95 (OJ nr L 118/95, str. 10), ostatnio zmienione rozporządzeniem Rady Nr 374/1998 z dnia 12 lutego 1998 r. (OJ Nr L 48, 19.02.98, str. 6) oraz Rozporządzenie Komisji (WE) nr 840/96 z dnia 7 maja 1996 roku wprowadzające niektóre przepisy wykonawcze do Rozporządzenia Rady Nr 1172/95 (OJ nr L 114/96, str. 7) ostatnio zmienione rozporządzeniem Komisji (WE) Nr 1669/2001 z dnia 20 sierpnia 2001 r. (OJ Nr L 224, 21.08.2001, str. 3)

c) Legislacja w zakresie wspólnej polityki rolnej oraz rybołówstwa

Różne: zobacz w szczególności system cen wejścia (Rozporządzenie Komisji (WE) Nr 3223/94, OJ Nr L 337, 21.12.94, str. 66, zmienione ostatnio rozporządzeniem Komisji (WE) Nr 1947/2002 z dnia 31 września 2002 r., OJ Nr L 299, 01.11.2002, str. 17).

¹ OJ Nr L 302, 19.10.1992, str. 1

² OJ Nr L 317, 11.12.2000, str. 17

³ OJ Nr L 253, 11.10.1993, str. 1

⁴ OJ Nr L 187, 26.7.2003, p. 16

TEKSTY KOMITETU KODEKSU CELNEGO (Seksja Ustalania Wartości Celnej)

SEKCJA B: Komentarze

Komentarz nr 1 Komitetu Kodeksu Celnego (Seksja Ustalania Wartości Celnej) o stosowaniu Artykułu 32(1)(b) Kodeksu Celnego dotyczącego wyceny towarów dla potrzeb celnych

Wprowadzenie

1. Praktyczne stosowanie powyższych postanowień powinno być jednolite w całej Wspólnocie. W związku z tym, aby zapewnić wytyczne do interpretacji tych postanowień, został napisany niniejszy komentarz Komitetu Ustalania Wartości Celnej.

Podstawa prawna

2. Artykuł 32(1)(b) Kodeksu stosuje się w przypadkach, gdy:
 - wartość celna importowanych towarów jest określana na podstawie Artykułu 29 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 na eksport importowanych towarów.
3. Niniejsze postanowienie powinno być stosowane w świetle uwagi interpretacyjnej do Artykułu 32(1)(b)(ii), podanej w załączniku 23 do Rozporządzenia Wykonawczego do Kodeksu Celnego. Chociaż wspomniana uwaga odnosi się bezpośrednio tylko do Artykułu 32(1)(b)(ii), uzasadnione jest, aby była stosowana analogicznie wobec innych postanowień Artykułu 32 (1)(b).

Kraj, z którego pomoc jest dostarczana

4. Kraj, z którego dostarczana jest pomoc nie jest istotny przy określeniu czy konkretne towary i usługi wchodzą w zakres Artykułu 32(1)(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 Wspólnoty. Jednak, zgodnie z artykułem 32(1)(b)(iv), wartość prac inżynierskich, badawczych, artystycznych i projektowych oraz planów i szkiców dostarczanych do produkcji towarów nie może być dodawana na podstawie Artykułu 32(1)(b), jeżeli prace te zostały wykonane we Wspólnocie.

Transport i koszty towarzyszące

5. Na podstawie paragrafu 2 Uwagi do Artykułu 32(1)(b)(ii), 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.
6. W konsekwencji, przy ustalaniu wartości na podstawie Artykułu 32(1)(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 ze Wspólnoty 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 32(1)(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

7. Zgodnie z artykułem 32(1)(b), wartość pomocy podlegająca doliczeniu do wartości celnej importowanych towarów zależy od dwóch czynników:
 - potrzeby rozdzielenia;
 - określenia zakresu, w jakim taka wartość nie została włączona do ceny importowanych towarów.
8. Wytyczne dotyczące rozdzielenia są podane w paragrafach 1, 3 i 4 Uwagi do Artykułu 32(1)(b)(ii).
9. Na to, w jakim zakresie wartość dowolnej pomocy nie jest włączona do ceny importowanych towarów może wskazywać kontrakt na dostawę importowanych towarów oraz związana z nim faktura. Wartość nie włączona do ceny musi być prawidłowo zadeklarowana w formularzu DW1 i musi być częścią wartości celnej. Aby określić tę wartość, niezbędna jest również znajomość całkowitej wartości pomocy oraz, zgodnie z paragrafem 3 wspomnianej uwagi, tego jak ta wartość jest rozdzielona.

Przykład 2: Firma A ze Wspólnoty 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 32(1)(b) jest ich kosztem całkowitym. Wartość nie włączona do ceny importowanych towarów wynosi 60% 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, kwota wartości pomocy, zgodnie z artykułem 32(1)(b), będzie włączona do wartości celnej kurtek w pełnej wysokości ceny zapłaconej za taki wzór.

Uwaga:

Patrz również sprawa C 116/89 przed Trybunałem Sprawiedliwości Wspólnot Europejskich.

**Komentarz nr 2 Komitetu Kodeksu Celnego
(Sekcja Ustalania Wartości Celnej)
o stosowaniu Artykułu 145 ust. 2 Rozporządzenia Wykonawczego do Kodeksu Celnego**

Wprowadzenie

1. Artykuł 145 RWKC ustala sposób postępowania w przypadkach, gdy towary w chwili ich przywozu są uszkodzone lub wadliwe.

Artykuł 29

3. W konsekwencji zmiany przepisu Artykułu 145, 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 takim rozumieniu umowa sprzedaży musi zawierać klauzulę zezwalającą na możliwość dokonania korekty ceny.
4. Wadliwe towary muszą być objęte konkretnymi i precyzyjnymi klauzulami gwarancyjnymi, które przewidują także 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 odnoszą się do transakcji handlowej między kupującym i sprzedającym.
5. Korekta ceny musi odbyć się na podstawie formalnego rozliczenia między nabywcą i sprzedawcą w sposób, który pozwala na stwierdzenie, że pierwotna cena towarów została skorygowana zgodnie z odnośną 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

6. Kodeks Celný zawiera już postanowienia w sprawie towarów wadliwych. Art. 145 RWKC nie wprowadza żadnej szczegółowej definicji towarów wadliwych. Wadliwość towaru (oraz, odpowiednio, brak wad) jest ustalana 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.
7. Art. 145 ust. 2 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 się odnosiły do artykułów rolnych.

Korekta ceny

8. Niezależnie od sytuacji objętych zmianą dotyczącą towarów wadliwych, przepis Artykułu 145 ust. 2 RWKC nie może jednak stanowić podstawy do zastosowania mechanizmów rewizji cen.
9. Art. 145 zawiera również wymóg, by korekty ceny dokonać w okresie 12 miesięcy od dnia przyjęcia zgłoszenia celnego towarów do dopuszczenia do wolnego obrotu. Oznacza to, że do tego czasu winny być uzgodnione: 1) warunki niezbędne do korekty ceny, 2) zobowiązania wynikające z tytułu gwarancji i 3) korekta ceny.

Inne procedury

10. Nie jest zamiarem tych regulacji, by przepisy Artykułu 145 ust. 2 RWKC mogły być stosowane w kontekście procedury wskazanej w Artykule 152 Kodeksu Celnego.

STUDIUM PRZYPADKU A: WARTOŚĆ TRANSAKCYJNA W PRZYPADKU GWARANCJI

Fakty

1. Producent M w kraju trzecim sprzedaje pojazdy mechaniczne niezależnemu dystrybutorowi D we Wspólnocie. 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 defekty⁵ 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 pojazdu mechanicznego składa w Urzędzie Celnym wniosek 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. Urząd Celny sprawdza, czy istnieje niebudząca wątpliwości ścieżka audytu [reklamacyjnego] i stosowne dokumenty dotyczące reklamacji z tytułu gwarancji. W szczególności Urząd Celny bada dowody potwierdzające, że usunięta usterka wynika z wady fabrycznej. Potwierdzone zostaje również, że kwota wypłacona przez M odnosi się do kosztów związanych z

⁵ Defekty ustala się na podstawie specyfikacji producenta i norm technicznych ustalonych w odnośnej dokumentacji gwarancyjnej.

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

Pytanie

6. Czy Urząd Celny ma podstawy by przyjąć, że korekta ceny może być uwzględniona przy określaniu wartości celnej towaru w myśl Artykułu 29 Kodeksu Celnego i Artykułu 145 ust. 2 RWKC?

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 Urzędu Celnego wykazano:
 - (i) niezbędne warunki kontraktowe,
 - (ii) istnienie i potwierdzenie wady fabrycznej,
 - (iii) usunięcie wady fabrycznej,
 - (iv) korektę ceny w okresie 12 miesięcy 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 Urząd Celny mógłby przyjąć, że korekta ceny może zostać uwzględniona przy określaniu wartości celnej w myśl Art. 29 Kodeksu Celnego i Art. 145 ust. 2 RWKC.

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

Fakty

1. Producent M w kraju trzecim sprzedaje pojazdy mechaniczne Importerowi D we Wspólnocie.
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 defekty⁶ 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.

⁶ Defekty ustala się na podstawie specyfikacji producenta i norm technicznych ustalonych w odnośnej dokumentacji gwarancyjnej.

Pytanie

6. Czy Urząd Celny ma podstawy by przyjąć, że korekta ceny może być uwzględniona przy określaniu wartości celnej towaru w myśl Artykułu 29 Kodeksu Celnego i Artykułu 145 ust. 2 RWKC?

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 towarów są klauzule, które stanowią, że sprzedawane towary mają posiadać konkretną jakość (zgodnie z uzgodnionymi normami technicznymi). Jest to warunek sprzedaży.
8. Urząd 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 Urząd Celny uznał, że badanie i ewentualna naprawa, podejmowane jako środek ostrożności, nie stanowiły podstawy do zastosowania Art. 145 ust. 2 RWKC, ponieważ z tej regulacji korzystać mogłyby tylko pojazdy faktycznie uszkodzone.

**Komentarz nr 3 Komitetu Kodeksu Celnego
(Sekcja Ustalania Wartości Celnej)
o wpływie tantiem autorskich oraz opłat licencyjnych na wartość celną**

Wprowadzenie

1. Praktyczne zastosowanie reguł zawartych w ustawodawstwie Wspólnotowym określających zasady włączania do wartości celnej sprowadzanych towarów kwot płatnych jako tantiemy autorskie i opłaty licencyjne, powinno być jednolite w całej Wspólnocie. 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 32(1)(c), artykuł 32 (2) i artykuł 32 (5) Kodeksu Celnego;
 - Rozporządzenie Wykonawcze do Kodeksu Celnego:
 - Artykuły 157 do 162,
 - Załącznik 23 – Noty Interpretacyjne do przepisu Artykułu 32 (1) (c) i (2).
3. Zakres pojęcia „tantiemy autorskie i opłaty licencyjne” w rozumieniu przepisu Artykułu 32 (1) (c) Kodeksu Celnego jest określony w Notach Interpretacyjnych do przepisu Artykułu 32 (1) (c) Kodeksu Celnego i Artykułu 157 (1) Rozporządzenia Wykonawczego.

Definicja o bardziej ogólnym charakterze znajduje się w Artykule 12 (2) Umowy Modelowej OECD o podwójnym opodatkowaniu dochodu i kapitału z 1977 roku i jest następująca:

„każdego rodzaju płatności otrzymywane jako wynagrodzenie za używanie lub prawo do używania dowolnego prawa autorskiego do dzieła literackiego, artystycznego lub naukowego włączając w to filmy kinematograficzne, patenty, znaki towarowe, wzory i modele, plany, poufne receptury lub procedury czy płatności otrzymywane za używanie lub prawo do używania sprzętu przemysłowego, handlowego czy naukowego jak również informacji

*odnoszących się do doświadczeń przemysłowych, handlowych czy naukowych”.

4. 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 zazwyczaj jest skalkulowana jako pewien procent zysku ze sprzedaży licencjonowanych produktów.

* Powszechnie znane jako „know-how”

5. Definicja „know-how” jest powtórzona w paragrafie 12 Komentarza OECD do Artykułu 12 wyżej wymienionej Konwencji, i jest następująca:

„wszystkie nie ujawnione informacje techniczne, zarówno nadające się do opatentowania lub nie, niezbędne dla przemysłowej reprodukcji towarów lub procesów, bezpośrednio i w tych samych warunkach; o tyle o ile wiedza ta pochodzi z doświadczenia, przy czym odzwierciedla to czego wytwórca nie może wiedzieć ze zwykłego przebadania produktu i zwykłej wiedzy o postępie i technice”.

Prawa i know-how

6. Uzgodnienia handlowe, które zawierają postanowienia odnośnie płatności z tytułu tantiem autorskich i opłat licencyjnych są niemal zawsze przedmiotem umów licencyjnych zawieranych z zachowaniem formy pisemnej, które zazwyczaj szczegółowo precyzują licencjonowany produkt, naturę przyznanych praw oraz udostępnianego know-how, zakres odpowiedzialności licencjodawcy i licencjobiorcy oraz metody obliczania płatności z tytułu tantiem autorskich i opłat licencyjnych.
7. W większości przypadków analizowanie umowy licencyjnej pozwoli właściwie określić znaczenie tantiem autorskich i opłat licencyjnych dla wartości celnej sprowadzanych towarów. Jednakże może być również niezbędne wzięcie pod uwagę warunków kontraktu sprzedaży i relacji, które mogą istnieć pomiędzy tymi warunkami a umową licencyjną.
8. Potrzeba przeanalizowania wpływu tantiem autorskich i opłat licencyjnych na wartość celną jest oczywista kiedy sprowadzane 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.
9. „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 sprowadzanych 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 nadają się do włączenia do wartości celnej.

10. 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 nie podlegających ocenie, to tym niemniej uznane za właściwe może być traktowanie całej opłaty z tytułu tantiem autorskich czy opłat licencyjnych jako nadającej się do włączenia do wartości celnej.

Tantiemy autorskie i opłaty licencyjne odnoszące się do towarów podlegających wycenie

11. 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 przekazanie płatność (w związku z tym porównaj Artykuł 161 Rozporządzenia Wykonawczego). A zatem w przypadku sprowadzanych komponentów lub składników licencjonowanego produktu, albo w przypadku sprowadzanych urządzeń do produkcji czy linii technologicznych, płatność licencyjna oparta na realizacji sprzedaży licencjonowanego produktu może wiązać się w całości lub w części ze sprowadzonymi towarami lub w ogóle nie mieć z nimi związku.

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

12. Pytanie, na które trzeba w tym kontekście odpowiedzieć jest następujące: czy sprzedawca mógłby sprzedać towary bez dokonywania płatności z tytułu tantiem autorskich i opłat licencyjnych. Warunek może być wyrażony bezpośrednio jak i pośrednio. W większości przypadków w umowie licencyjnej podaje się czy sprzedaż sprowadzanych towarów jest uwarunkowana uiszczeniem płatności z tytułu tantiem autorskich lub opłat licencyjnych. Nie ma jednak obowiązku umieszczenia takiego zastrzeżenia w umowie.

13. 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 (patrz Artykuł 160 Rozporządzenia Wykonawczego). 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 (Artykuł 32(2) Kodeksu oraz odpowiednie Uwagi Interpretacyjne), dodawanych do ceny faktycznie zapłaconej lub należnej

14. Z zasady tantiemy autorskie oraz opłaty licencyjne są obliczane po sprowadzeniu towarów, dla których ustalana jest wartość celna. W takich przypadkach ostateczna wycena może być odroczone dzięki powołaniu się na przepis Artykułu 257(3) Rozporządzenia Wykonawczego. Ogólna korekta może być określona na podstawie wyników uzyskanych dla reprezentatywnego okresu i może być regularnie aktualizowana. Jest to kwestia do uzgodnienia pomiędzy importerami a władzami celnymi.
15. Gdy tylko część opłat licencyjnych ma być włączona do wartości celnej, takie konsultacje pomiędzy importerem a władzami celnymi są szczególnie pożyteczne.
16. Zasada rozdzielenia całkowitej płatności na część podlegającą opłatom celnym i na część takim opłatom nie podlegającą, 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 rozdzielenia takich należności. Czasami odpowiednie wartości z tytułu praw oraz know-how można ocenić szacunkowo poprzez obliczenie w jakim zakresie takie know-how jest przekazane, albo w jakim zakresie przynosi korzyści i poprzez odliczenie tak uzyskanej sumy od ogólnej kwoty stanowiącej tantiemy autorskie, faktycznie zapłaconej lub należnej.
17. Na łączny wniosek importera i władz celnych, licencjodawca często sam może się przygotować do wskazania wyliczeń odpowiednich proporcji w oparciu o swoje własne kalkulacje.
18. Gdy wstępnie wyliczone proporcje wydają się być nierealne, podstawą do wyliczenia tych proporcji może być sprawdzenie korespondencji pomiędzy licencjodawcą a licencjobiorcą, a także wewnętrznych dokumentów odnoszących się do negocjacji poprzedzających zawarcie umowy oraz dyskusja z jednym z negocjatorów umowy licencyjnej.

Wyjątki

19. Zgodnie z Artykułem 32(5) Kodeksu, tantiemy autorskie oraz opłaty licencyjne nie są dodawane do ceny faktycznie zapłaconej lub należnej, gdy stanowią:
 - (a) opłaty za prawo do kopiowania sprowadzanych towarów we Wspólnocie; albo

- (b) płatności zrealizowane przez kupującego za prawo do dystrybucji lub odsprzedaży sprowadzanych towarów, jeżeli takie płatności nie są warunkiem sprzedaży towarów celem ich wywozu do Wspólnoty.

Możliwość zastosowania Artykułu 32(1)(d) Kodeksu

- 20. Postanowienia przepisu Artykułu 32(1)(a) do (e) Kodeksu, które dotyczą elementów powiększających cenę faktycznie zapłaconą lub należną za sprowadzone towary, mają swój własny zakres obowiązywania. Dlatego też płatności, które podlegają definicji tantiem autorskich i opłat licencyjnych są analizowane wyłącznie w świetle Artykułu 32(1)(c) Kodeksu. Gdy wymagania tego przepisu nie są spełnione, takie płatności nie są rozpatrywane na podstawie Artykułu 32(1)(d).

Uwaga:

Patrz również opinie doradcze 4.1 do 4.13 WCO oraz studia przypadków 8.1 i 8.2 WCO dotyczące stosowania Artykułu 8(1) Umowy; jak również sprawa C 116/89 przed Trybunałem Sprawiedliwości Wspólnot Europejskich.

**Komentarz nr 4 Komitetu Kodeksu celnego
(Seksja Ustalania Wartości Celnej)
o stosowaniu przepisów Rozporządzenia Wykonawczego dotyczących kursów wymiany
stosowanych w ustalaniu wartości celnej⁷⁾**

1. Zasady dotyczące kursów wymiany stosowanych w ustalaniu wartości celnej towarów importowanych są przedstawione w Artykułach 168 do 172 Rozporządzenia Wykonawczego. Wynikają one z podstawowych zasad przewidzianych w Artykule 35 Kodeksu, tzn. stosuje się kursy wymiany, które:
 - odzwierciedlają rzeczywistą wartość w transakcjach komercyjnych;
 - są publikowane przez kompetentne władze państw członkowskich oraz
 - są stosowane przez ustalony okres czasu.
2. Wyróżniającą cechą tych regulacji jest to, że kursy wymiany stosowane do określania wartości celnej są ustalane co miesiąc i gdy na kurs nie wywierają wpływu znaczne fluktuacje na rynku walutowym (patrz Artykuł 171(1)) pozostaje on niezmienny przez miesiąc, przy czym istnieją specjalne postanowienia związane z ustalaniem kursów wymiany, które należy stosować w zgłoszeniach okresowych.
3. Ponieważ kursy wymiany są ustalane na czternaście dni przed ich wejściem w życie i normalnie są stosowane przez miesiąc bez zmiany, zasady te ułatwiają korzystanie z uproszczonej procedury zgłoszeń celnych.

Poniżej omówiono postanowienia Artykułów 168 do 172 RWKC.

⁷ Zobacz także Wniosek nr 1 w sprawie z góry wyznaczonego kursu wymiany.

Artykuł 168 RWKC

Artykuł 168 podaje definicje pewnych wyrażeń.

Paragraf (a)

Wyrażenie “kurs notowany” normalnie odnosi się do kursów wymiany walut obcych wskazanych przez Europejski Bank Centralny w stosunku do EURO i innych walut po odnotowanym kursie sprzedaży na najbardziej reprezentatywnym rynku lub rynkach walutowych. Alternatywa innego kursu niż kurs sprzedaży, który miałby być używany, pojawiająca się w drugim akapicie, może być wybrana przez zainteresowane Państwo Członkowskie.

Jeżeli różne kursy wymiany są notowane w różnym czasie jednego dnia, kursem stosowanym dla celów ustalania wartości celnej jest ostatni kurs notowany, który jest publikowany w sposób przewidziany w Artykule 169(b).

Paragraf (b)

Dla celów stosowania przepisów Artykułów 168 i 172 niezbędne jest udostępnienie informacji o “notowanym kursie” osobom, które je wykorzystują. Państwa Członkowskie wybiorą środki najlepiej zapewniające realizację tego zadania. Dla przykładu wśród wybranych sposobów mogą znajdować się rządowa gazeta lub inny oficjalny sposób komunikowania, prasa finansowa albo, w przypadku braku środków bardziej odpowiednich, oficjalne ogłoszenie wywieszane w urzędach celnych. Taka informacja może być również udostępniana za pośrednictwem “systemów teletekstowych” lub komputerowych systemów informacyjnych (na przykład za pośrednictwem internetu¹) albo za pomocą każdego innego użytecznego elektronicznego środka komunikacji, albo przez kombinację dowolnych wyżej wymienionych środków.

Paragraf (c)

Wyrażenie “waluta” obejmuje nie tylko narodową i międzynarodową walutę, lecz również /rozliczeniowe/ jednostki księgowo, które mogą być stosowane podczas wystawiania faktur handlowych, takie jak jednostka SDR (Special Drawing Right - Specjalne Prawo Ciągnięcia).

Artykuł 169 RWKC

Paragrafy 1 i 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, albo w dniu następnym (jeżeli kursy nie są publikowane stosuje się postanowienia przepisu Artykułu 169(3) - patrz poniżej). Należy zauważyć, że inne kursy mogą zastąpić te kursy; takimi kursami mogą być: kursy mające być stosowane od

¹ <http://www.ecb.int>

następnej środy albo od każdej kolejnej środy; taka sytuacja powstaje, gdy zachodzą przesłanki do zastosowania postanowień przepisów Artykułu 171(1) lub (2) (patrz poniżej).

Paragraf 3

To postanowienie dotyczy sytuacji, gdy kurs wymiany nie jest odnotowany w przedostatnią środę (albo dla wszystkich walut, albo dla poszczególnych), albo gdy kursy wymiany będące przedmiotem notowania w przedostatnią środę nie zostały opublikowane tego lub następnego dnia.

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. Na przykład takie zawieszenie może 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.

U podstaw braku publikacji mogą leżeć także takie przyczyny jak: zwyczajowy dzień publikacji przypada na święto publiczne, albo pojawia się przerwa w świadczeniu usług publicznych (np. brak dostaw energii elektrycznej), albo działania publiczne nie pozostają bez wpływu na proces publikacji albo rozpowszechnianie (dystrybucję) publikacji.

Przykład stosowania Artykułu 169(3)

Korzystanie z ostatniego kursu opublikowanego w poprzednich czternastu dniach 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 wtorku 1 stycznia włącznie, wówczas kursy odnotowane w piątek - 19 grudnia stosuje się 1 stycznia zgodnie z Artykułem 169.

Artykuł 170 RWKC

To postanowienie dotyczy sytuacji, gdy poszczególne waluty są rzadko albo nigdy nie są notowane w Państwach Członkowskich z tego względu, że rzadko występuje na nie popyt na rynkach walutowych; albo gdy waluty normalnie notowane nie mają z wyjątkowych przyczyn, odnotowanego kursu opublikowanego w poprzednich 14 dniach.

W powyższych przypadkach Państwo Członkowskie określa – według najbardziej (w ocenie tego Państwa) właściwych metod, kursy, które będą stosowane. Dla przykładu, administracja celna Państwa Członkowskiego może zasięgnąć porady w Banku Centralnym albo skorzystać z publikacji innego Państwa Członkowskiego.

Artykuł 171RWKC

Celem tego postanowienia jest zapewnienie, aby kursy stosowane dla ustalenia wartości celnej pozostawały w rozsądnych granicach (5% powyżej lub poniżej) stawek obecnie notowanych na rynkach walutowych. Artykuł ten przewiduje odpowiednio, że kurs jest sprawdzany zarówno w ostatnią środę miesiąca poprzedzającego miesiąc stosowania kursu jak również co tydzień w odnośnym miesiącu. W tym celu niezbędne jest obliczenie górnych i dolnych parametrów 5% w stosunku do kursów ustalonych lub stosowanych w zależności od przypadku (patrz poniżej). Jeżeli te parametry nie są przekroczone, kursy miesięczne są stosowane bez zakłóceń zgodnie z przepisem Artykułu 169.

Paragraf 1

Sprawdzanie kursu odnotowanego w ostatnią środę poprzedniego miesiąca następuje normalnie w czwartek, gdy zostaje opublikowany ostatni środowy kurs. Porównuje się kurs z ostatniej środy z kursem z przedostatniej środy (obowiązujący od pierwszego dnia następnego miesiąca). Jeżeli kurs odnotowany dla ostatniej środy miesiąca różni się o 5% lub więcej, poniżej lub powyżej [od kursu odnotowanego dla przedostatniej środy miesiąca], to od następnej środy ten nowy kurs stosuje się zamiast kursu już przewidzianego. Pozostaje on w mocy aż do końca miesiąca, chyba że zostaje zastąpiony w rezultacie cotygodniowych kontroli odnotowanych kursów środowych (patrz paragraf 2 poniżej).

Paragraf 2

Kurs odnotowany w każdą środę (normalnie publikowany w czwartek) porównuje się z kursem aktualnie stosowanym (to jest z kursem odnotowanym w przedostatnią środę poprzedniego miesiąca). Jeżeli kurs odnotowany w dowolną środę różni się (poniżej lub powyżej) o 5% lub więcej od kursu aktualnie stosowanego, ten nowy kurs zastępuje kurs aktualnie stosowany od następnej środy i obowiązuje aż do końca miesiąca stosowania, chyba że w tym okresie zostanie jeszcze raz uruchomiona klauzula zabezpieczająca.

Paragraf 3

Taka sytuacja powstaje, gdy rynki walutowe są zamknięte w środę i wskutek tego nie są odnotowane w tym dniu kursy wymiany. Dla przykładu, jeżeli 1 stycznia przypada w środę i rynki walutowe są w tym dniu zamknięte, to kursy odnotowane we wtorek 31 grudnia byłyby kursami stosowanymi dla celów porównawczych z zamiarem ustalenia, czy powinna być uruchomiona klauzula zabezpieczająca od środy 8 stycznia.

Artykuł 172 RWKC

Celem tego przepisu jest umożliwienie zgłaszającym stosowanie jednego kursu wymiany w okresie, w którym osoby te są uprawnione do złożenia zgłoszenia towarów do wolnego obrotu w ramach procedury uproszczonej.

Komentarz nr 5 Komitetu Kodeksu Celnego
(Sekcja Ustalania Wartości Celnej) o znaczeniu terminu „wyodrębnione” dla potrzeb
postanowień w sprawie wyceny towarów dla potrzeb celnych

Wprowadzenie

1. Kodeks Celny oraz Rozporządzenie Wykonawcze podają 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 Wspólnocie. Celem niniejszego komentarza jest zapewnienie wskazówek dotyczących znaczenia terminu “wyodrębnione”.
2. Warunkiem dopuszczalności wyłączenia pewnych elementów z wartości celnej importowanych towarów jest to, że powinny być one “wyodrębnione” z ceny faktycznie zapłaconej lub należnej za te towary.
3. Elementy, o których mowa to:

- | | | |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|------------------------------------------|
| - należności celne przywozowe lub inne opłaty pobierane z tytułu przywozu lub sprzedaży towarów |) | Art. 33 Kodeksu |
| - koszty związane z pracami budowlanymi, instalacyjnymi, montażowymi, obsługą lub pomocą techniczną wykonaną po przywozie |) | |
| - koszty transportu po przybyciu towarów do miejsca wprowadzenia na obszar celny Wspólnoty |) | |
| - opłaty za prawo do kopiowania przywiezionych towarów |) | |
| - prowizje od zakupu |) | |
| - koszty odsetek |) | |
| - dane lub instrukcje zawarte na nośnikach informacji |) | Art. 34 Kodeksu
oraz art. 167
RWKC |

W sprawach dotyczących składowania stosuje się podobne postanowienia (Artykuł 112 Kodeksu Celnego).

Ogólne wytyczne w sprawie traktowania tych elementów znajdują się w paragrafach od 4 do 7 poniżej. Niektóre z elementów są także tematem komentarza w paragrafach od 8 do 17.

Zagadnienia ogólne

4. W celu spełnienia warunku, że element jest „wyodrębniony”, niezbędne jest nie tylko zgłoszenie zastrzeżenia w odpowiednich polach deklaracji D.W.1 lecz również, gdy jest to właściwe, ustalenie natury elementu oraz jego wielkości w jednostkach monetarnych.
5. 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, jeżeli podaje normalnie stosowane stawki frachtu dla odpowiedniego rodzaju transportu oraz podaje, w jaki sposób uzyskano daną “kwotę”. Zgłaszający może również być zobowiązany do przedłożenia odpowiedniej taryfy, jeśli jest to wymagane przez władze celne

Władze celne mają jednak prawo sprawdzenia, czy zadeklarowana “natura” i “wielkość” nie są fikcyjne. Sprawdzenie to byłoby szczególnie istotne w przypadku, gdy zgłaszane odliczenia są oparte wyłącznie na oświadczeniach złożonych przez kupującego, sprzedającego lub przez zgłaszającego.

6. W celu ułatwienia wyceny, zgłaszający powinien dokonać wcześniejszych uzgodnień dotyczących dokumentacji, o której mowa w paragrafie 5 powyżej, dostępnej w momencie przyjęcia zgłoszenia celnego. Jeśli jednak niezbędne dokumenty nie są w tym momencie dostępne, władze celne mogą zgłaszającemu wyznaczyć okres, określony w szczególności zgodnie z Artykułem 256 Rozporządzenia Wykonawczego, na uzyskanie stosownych dokumentów oraz przedłożenie ich władzom celnym. Aby uzyskać takie ułatwienie, należy dostarczyć władzom celnym zobowiązania w formie pisemnej, do respektowania wyznaczonego terminu.
7. Standardowo, warunki o których mowa w paragrafach 4 do 6 powyżej, muszą być spełnione zanim zezwoli się na omawiane wyłączenie danych kwot przy określeniu wartości celnej.

Opłaty celne i inne podatki

8. Wskazówki dotyczące znaczenia terminu “wyodrębniony” w stosunku do opłat importowych oraz innych opłat płatnych w związku z importem lub sprzedażą zostały podane w opinii doradczej Technicznego Komitetu Ustalania Wartości Celnej WCO. Opinia doradcza stwierdza, że opłaty i podatki w kraju importu nie stanowią części wartości celnej, o ile z natury są rozróżnialne od ceny faktycznie zapłaconej lub należnej. W rzeczywistości, są one przedmiotem notowań publicznych.
9. W tym kontekście “wyodrębniony” oznacza praktycznie to samo co “możliwy do wyodrębnienia”. 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.
10. Zgodnie z paragrafem 4 powyżej, kwota wyłączona z wartości celnej powinna być podana w deklaracji D.W.1.

Koszty odsetek

13. Odnośnie wyłączenia kosztów odsetek z wartości celnej, Artykuł 33(1)(c) Kodeksu zawiera dodatkowe warunki “wyodrębnienia”. Należy się spodziewać, że dokument zawierający porozumienie finansowe w formie pisemnej, o którym mowa w tym postanowieniu, może służyć do ustalenia kwoty wymienionej w deklaracji D.W.1, zgodnie z powyższym paragrafem 5.

Koszt transportu po przybyciu do miejsca wprowadzenia na terytorium celne Wspólnoty

14. (Usunięty)
15. Traktowanie kosztów transportu wewnątrz Wspólnoty, w przypadku towarów fakturowanych po jednolitej cenie franco miejsce przeznaczenia, odpowiadającej cenie w miejscu wprowadzenia na obszar celny Wspólnoty, jest przedmiotem specjalnych postanowień Artykułu 164(b) Rozporządzenia Wykonawczego.
16. W innych przypadkach, w których towary są importowane po cenach obejmujących dostawę do miejsca przeznaczenia wewnątrz obszaru celnego Wspólnoty, faktura lub inne dokumenty handlowe mogą nie podawać odrębnie kosztów transportu wewnątrz Wspólnoty. W takim przypadku prawdopodobne jest, że zgłaszający zadeklaruje w zgłoszeniu celnym wartość celną, która nie obejmuje kosztów transportu wewnątrz Wspólnoty i wykaże ten koszt w deklaracji D.W.1. Oczywiście, nie będzie to, samo w sobie, wystarczające do uznania tych kosztów za “wyodrębnione”. Kwota przewidziana do wyłączenia musi być ustalona również w sposób podany w paragrafie 5 powyżej.
17. W celu wykazania, jak ustalono kwotę podlegającą wyłączeniu 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 Wspólnoty oraz jeżeli ustalony jest tylko całkowity koszt transportu, dla potrzeb Artykułu 164(a) Rozporządzenia Wykonawczego może być przyjęta część przypadająca na koszty transportu powstałe po wprowadzeniu towarów do Wspólnoty, obliczona przez podzielenie kosztów proporcjonalnie do przebytych odległości poza i wewnątrz obszaru celnego Wspólnoty.
- b. Jeżeli całkowity koszt transportu nie jest znany (np. w przypadku ceny franco miejsce przeznaczenia), albo jeżeli z innych przyczyn podział nie jest uważany za prawidłowy, na potrzeby Artykułu 164(a), możliwe jest odjęcie od ceny faktycznie zapłaconej lub należnej kwoty, która odpowiada rzeczywistym kosztom poniesionym na transport po wprowadzeniu na obszar celny Wspólnoty, 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 we Wspólnocie.

**Komentarz nr 6 Komitetu Kodeksu Celnego (Sekcja Ustalania Wartości Celnej)
o dokumentach oraz informacjach, jakich władze celne mogą wymagać w charakterze
dowodów dla ustalania wartości celnej**

Wprowadzenie

1. Deklaracja wartości celnej stanowi oświadczenie, w którym zgłaszający przedstawia informacje niezbędne do ustalenia wartości celnej importowanych towarów.
2. Podobnie jak w innych deklaracjach czy oświadczeniach przedkładanych władzom celnym, informacje zawarte w deklaracji wartości celnej mogą wymagać pewnych dokumentów je potwierdzających. Deklaracji wartości celnej zwykle towarzyszą pewne dokumenty (np. faktura) na poparcie zadeklarowanych szczegółowych danych. Jeżeli jednak niezbędna informacja, w formie dokumentu lub innej, która ma poprzeć szczegółowe dane zawarte w deklaracji wartości celnej jest niewystarczająca, władze celne mają prawo wymagać od zgłaszającego przedstawienia dalszych szczegółowych danych lub informacji.
3. Deklaracja szczegółowych danych dotyczących wartości celnej przedstawiona jest w formularzu DW1, wprowadzonym załącznikiem 28 i 29 do Rozporządzenia Wykonawczego. Jednakże, formularz DW1 nie zawsze jest wymagany do zadeklarowania szczegółowych danych w celu ustalenia wartości celnej. W określonych okolicznościach, władze celne mogą odstąpić od wymagania deklarowania danych szczegółowych na formularzu DW1 (patrz Artykuły 178(3) oraz 179(1) Rozporządzenia Wykonawczego), albo mogą zatwierdzić zmiany formy przedstawienia wymaganych danych (patrz Artykuł 180 tej samej regulacji). Dlatego, odnośniki do pól formularza DW1, które pojawiają się w niniejszym dokumencie mają charakter tylko orientacyjny i nie zakładają, że formularz DW1 musi być wymagany.

Podstawa prawna

4. Ogólne prawo władz celnych do wymagania dokumentów lub informacji na poparcie deklaracji wartości celnej wynika z Artykułu 14 Kodeksu Celnego. Artykuł 178 i następane Rozporządzenia Wykonawczego zawierają również konkretne sformułowania zobowiązań zaciąganych przez osobę składającą deklarację wartości celnej.

Dokumenty lub informacje, jakich władze celne mogą żądać podczas ustalania wartości celnej

5. Artykuł 14 Kodeksu ustanawia między innymi, że w celu ustalenia wartości celnej powinny być dostarczone władzom celnym wszystkie niezbędne dokumenty lub informacje. Postanowienie to nie określa jakie dokumenty lub informacje służą udokumentowaniu różnych, zadeklarowanych szczegółowych danych.
6. Natomiast, do poszczególnych dokumentów, które mogą służyć do ustalenia szczegółowych danych związanych z zadeklarowaną wartością celną odwołuje się Rozporządzenie Wykonawcze, na przykład:
 - kopii faktury - Artykuły 181 oraz 218(1)(a);
 - dokumentu transportowego i specyfikacji lub równoważnego dokumentu - Artykuł 218(2).

Jednak wspomniane wyżej dokumenty mogą nie być wystarczające do wykazania władzom celnym prawdziwości lub dokładności każdej szczegółowej informacji w deklaracji wartości celnej.

7. Na pewne dokumenty, jakich władze celne mogą wymagać w zależności od okoliczności transakcji oraz/lub w przypadku nabrania wątpliwości co do niektórych lub wszystkich zadeklarowanych danych szczegółowych wskazują następujące przykłady (które nie wyczerpują zagadnienia).
 - (a) Faktura handlowa na towary, jeżeli występuje (pole 4 DW1)

Zgodnie z Artykułem 181 Rozporządzenia Wykonawczego zgłaszający powinien dostarczyć władzom celnym kopię faktury, na podstawie której jest zadeklarowana wartość celna 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 29 Kodeksu, ale również do ustalenia innych szczegółowych danych, takich jak:

- cena towarów ponownie odsprzedanych we Wspólnocie, dla celów stosowania metody dedukcyjnej przedstawionej w Artykule 30(2)(c) Kodeksu;
- koszt pomocy (pole 14 formularza DW1)

- (b) Umowa sprzedaży (pole 5 DW1) może być wykorzystywana/wymagana na poparcie różnych danych wynikających z faktury, takich jak:
- wszelkie możliwe ograniczenia, warunki lub świadczenia (pole 8 DW 1);
 - wszelkie możliwe porozumienia pomiędzy sprzedającym i kupującym wywierające wpływ na wartość celną towarów (pole 9(b) oraz 16 DV1);
 - opłaty, o których mowa w polu 20 formularza DV1 (czynności podjęte po dokonaniu importu);
 - waluta, w której ustalona jest cena (Artykuł 35 Kodeksu);
 - kontrakty i inne dokumenty dotyczące praw do kopiowania importowanych towarów (artykuł 33(d) Kodeksu).
- (c) Umowa licencyjna, w celu ustalenia czy opłata licencyjna (pole 9(a) DW1) powinna być włączona do wartości celnej, a jeżeli tak to w jakim zakresie (pole 15 DW1).
- (d) Umowa pośrednictwa, w celu ustalenia kwoty do doliczenia z tytułu prowizji lub opłaty za pośrednictwo (pole 13(a) oraz (b) DW1), albo wyłączenia z tytułu prowizji od zakupu.
- (e) Dokumenty transportowe lub ubezpieczeniowe, w celu określenia między innymi:
- warunków dostaw (pole 3 DW1);
 - kosztów dostawy do miejsca wprowadzenia (pole 17) oraz
 - kosztów transportu po przybyciu do miejsca wprowadzenia (rubryka 19).
- (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, że koszty transportu są takie, jak określone w następujących postanowieniach:
- Artykuł 32(1)(e) Kodeksu;
 - Artykuły 152(1)(a)(ii) oraz 164 Rozporządzenia Wykonawczego.

(h) Pozostałe dokumenty, np.

- dotyczące własności firm zaangażowanych w transakcję, w celu ustalenia możliwych powiązań pomiędzy sprzedającym i kupującym (Artykuł 143 Rozporządzenia Wykonawczego);
- 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, władze 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. Fakt, że to kupujący a nie sprzedający wystawia dokument nie powoduje, że ma on być odrzucony na podstawie Artykułu 181 Rozporządzenia Wykonawczego. Władze celne mogą przyjąć w każdym przypadku ten dokument w celu ustalania wartości celnej, biorąc pod uwagę:

- (a) ułatwienie weryfikacji zawartej w dokumencie informacji;
- (b) wiarygodność kupującego;
- (c) szczegóły zawarte w kontrakcie sprzedaży.

10. Prezentacja dokumentu może się również zmieniać w zależności od środków wykorzystanych do jego przesłania np. kopie przesyłane telefaksem lub za pomocą systemów informatycznych. Tak samo w tych przypadkach władze celne mogą zaakceptować każdy taki dokument lub inną jego formę pod warunkami przedstawionymi w paragrafie 8 (patrz również Artykuł 224(2) Rozporządzenia Wykonawczego).

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 mogą być zaakceptowane w pewnych okolicznościach w przypadku towarów (np. podarunków, próbek), które nie są przedmiotem sprzedaży. Jednak, gdy towary zostały sprzedane, takie faktury zostaną uznane za prowizoryczne i powinny być później zastąpione fakturą ostateczną;
- (c) powinny być przetłumaczone, jeżeli władze celne tego wymagają.

Osoby odpowiedzialne za przedkładanie dokumentów oraz dostarczanie informacji

1. Artykuł 14 Kodeksu przewiduje, że “... każda osoba lub przedsiębiorstwo bezpośrednio lub pośrednio związane z transakcjami importowymi ... powinno dostarczyć władzom celnym wszystkich niezbędnych informacji i dokumentów oraz wymaganej pomocy w wyznaczonym czasie ...”

W uzupełnieniu postanowień Artykułów 178 do 181(a) RWKC, Artykuł 64 Kodeksu przewiduje, że zgłaszający jest “każdą osobą, która może dostarczyć lub spowodować dostarczenie władzom celnym ... wszystkich dokumentów, których przedłożenie jest wymagane”...

Osoba sporządzająca deklarację wartości celnej ma ściśle określone zobowiązania wynikające z Artykułu 178 Rozporządzenia Wykonawczego, przy czym musi ona:

- być rezydentem Wspólnoty;
- dysponować faktami odnoszącymi się do deklaracji.

W związku z posiadaniem informacji o odpowiednich faktach, zgłaszający ponosi odpowiedzialność:

- (a) za dostarczenie lub spowodowanie dostarczenia informacji do zastosowania zastępczych metod wyceny (Artykuł 178(3) RWKC);
- (b) za dostarczenie dowolnych dodatkowych informacji lub dokumentów (Artykuł 178(4) RWKC) oraz
- (c) za dostarczenie jednej lub dwóch kopii faktury (Artykuł 181 RWKC).

12. Powyższe nie uniemożliwia władzom celnym wymagania dokumentów od osoby innej niż zgłaszający, na przykład, gdy zgłoszono odliczenie prowizji od zakupu, a władze celne uważają, że do określenia kwoty odliczenia niezbędna jest faktura wystawiona przez producenta importowanych towarów. W tym przypadku, władze celne mogą żądać okazania wymaganej dokumentacji od strony innej niż zgłaszający (np. od producenta lub agenta zakupu).

Poufny charakter dokumentów i informacji dostarczonych władzom celnym

13. Wszystkie informacje, które są z natury poufne, lub dostarczone jako poufne, nie będą ujawniane przez władze, za wyjątkiem przypadków wynikających z obowiązujących przepisów (Artykuł 15 Kodeksu).

Odpowiedzialność za dokładność dostarczonych informacji i dokumentów

14. Złożenie deklaracji wartości celnej jest równoznaczne z zaciągnięciem przez zgłaszającego zobowiązania, w szczególności co do autentyczności przedłożonych dokumentów (Artykuł 178(4) Rozporządzenia Wykonawczego).

Prawo władz celnych do przechowywania przedłożonej dokumentacji

15. Dokumenty dostarczone przez zgłaszającego muszą być przechowywane przez władze celne zgodnie z obowiązującymi przepisami. Jeżeli faktura została wystawiona na osobę mającą siedzibę w innym państwie członkowskim, zgłaszający musi dostarczyć władzom celnym dwie kopie faktury i jedna z nich powinna być zwrócona zgłaszającemu, zgodnie z wymogami przewidzianymi w Artykule 181(2) Rozporządzenia Wykonawczego.

Akceptacja informacji dostarczonych władzom celnym

16. Władze celne są uprawnione do żądania dalszych informacji zgodnie z Artykułem 181(a) paragraf 2. Wspomniane powyżej 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 Komitetu Kodeksu Celnego
(Seksja Ustalania Wartości Celnej)
o stosowaniu Artykułu 147 Rozporządzenia Komisji (EWG) Nr 2454/93
z dnia 2 lipca 1993 r.**

1. Wprowadzenie

Stosowanie powyższych postanowień powinno być jednolite w całej Wspólnocie. Niniejszy komentarz Komitetu Kodeksu Celnego (Seksja Ustalania Wartości Celnej) podaje wskazówki dotyczące interpretacji tych postanowień.

2. Zakres postanowień

Artykuł 147 Rozporządzenia Komisji (EWG) nr 2454/93 stosuje się w przypadkach, w których:

- wartość celna towarów ma być określona na podstawie Artykułu 29 Rozporządzenia Rady 2913/92;
- towary były przedmiotem jednej lub więcej niż jednej sprzedaży przed ich wprowadzeniem na obszar celny Wspólnoty albo, gdy sprzedaż ma miejsce w ramach obszaru celnego Wspólnoty, ale przed zgłoszeniem towarów do wolnego obrotu.

Artykuł 147 dotyczy tylko zakresu i stosowania postanowień związanych z “ceną faktycznie zapłaconą lub należną za towary wtedy, gdy zostały one sprzedane w celu wywozu na obszar celny Wspólnoty”, o której mowa w Artykule 29(1) Kodeksu Celnego. Nie dotyczy on innych postanowień Artykułu 29, w szczególności tych, które związane są ze sprzedażą pomiędzy stronami powiązаныmi, jak również postanowień Artykułu 32.

3. Interpretacja

3.1. Sytuacja jednej sprzedaży

Pierwsze zdanie Artykułu 147 stanowi, że “dla celów Artykułu 29 Kodeksu fakt, że towary będące przedmiotem sprzedaży zostały zgłoszone do wolnego obrotu uważa się za wystarczającą wskazówkę, że zostały one sprzedane w celu wywozu na obszar celny Wspólnoty”. Dotyczy ono sytuacji, w której towary są sprzedane tylko raz. Postanowienie to zakłada w związku z tym generalną zasadę, zgodnie z którą, fakt wprowadzenia na obszar celny jest wystarczającym dowodem na to, że towary zostały sprzedane w celu wywozu do WE.

3.2. Następne sprzedaże

- 3.2.1. Ostatnia sprzedaż: w drugim zdaniu Artykułu 147, podejście wskazane w paragrafie 3.1 powyżej zostało rozszerzone także na przypadki, gdy towary zostały sprzedane więcej niż jednokrotnie przed ich importem; w tych przypadkach podobne postanowienie przewiduje wykorzystanie ostatniej sprzedaży, która miała miejsce przed wprowadzeniem towarów. Innymi słowy, wskazanie, że towary zostały sprzedane w celu wywozu do Wspólnoty stosuje się (bez wymagania dalszych dowodów) do ostatniej sprzedaży, która jest sprzedażą traktowaną jako prowadząca do wprowadzenia towarów na teren Wspólnoty. Należy odnotować, że ostatnia sprzedaż, w myśl tego postanowienia, jest ostatnią sprzedażą w łańcuchu handlowym przed wprowadzeniem towarów na obszar celny Wspólnoty.
- 3.2.2. Wcześniejsza sprzedaż: gdy zachodzi wcześniejsza sprzedaż dotycząca przedmiotowych towarów (tzn. inna niż ostatnia sprzedaż opisana w punkcie 3.2.1 powyżej), zgłaszający może prosić władze celne o przyjęcie wcześniejszej sprzedaży za podstawę ustalania wartości celnej, jednak tylko wówczas, gdy może udowodnić odnośnie przedmiotowej sprzedaży, że istnieją specyficzne oraz istotne okoliczności, które prowadzą do eksportu towarów na obszar celny Wspólnoty.

Dodatkowym ułatwieniem jest to, że termin „ostania sprzedaż” może także się odnosić do sprzedaży zrealizowanych, gdy towary znajdują się już w Unii Europejskiej (np. w składzie celnym).

4. Kryteria dotyczące dowodów przedkładanych przez zgłaszającego

Fakty potwierdzające, że towary zostały sprzedane w celu wywozu na obszar celny Unii Europejskiej mogą być wykazywane na szereg sposobów i aby to zilustrować została przygotowana seria standardowych przypadków dotyczących importu. Przypadki te są przedstawione w załączniku 1.

Dla zastosowania trzeciego zdania Artykułu 147, fakty które mogą poświadczać, że towary zostały sprzedane w celu wywozu na obszar celny Unii Europejskiej mogą obejmować następujące elementy dowodowe:

- towary są wytwarzane zgodnie ze specyfikacjami Unii Europejskiej, albo są zidentyfikowane (zgodnie z naniesionymi na nich oznaczeniami itp.) jako nie przeznaczone do innego wykorzystania czy celu;
- przedmiotowe towary zostały wytworzone lub wyprodukowane specjalnie dla kupującego z Unii Europejskiej;
- określone towary są zamówione u pośrednika, który zaopatruje się w towary u wytwórcy i towary są bezpośrednio wysyłane od wytwórcy do Unii Europejskiej.

5. Obowiązki zgłaszającego

5.1. Zagadnienia ogólne

Zgłoszenie elementów niezbędnych do ustalenia wartości celnej jest obowiązkiem osoby wskazanej w artykule 178(2) Rozporządzenia Wykonawczego do Kodeksu Celnego, która musi posiadać informacje o wszystkich istotnych dla określenia wartości celnej okolicznościach transakcji, takich jak wymienione w deklaracji wartości celnej (formularz DW1).

5.2. Następne sprzedaże

Zgłaszający musi wskazać, zgodnie z postanowieniami Artykułu 147, podstawę, na której zamierza ustalić wartość celną, przy czym obowiązują następujące wymagania dokumentacyjne:

- gdy zgłoszenie opiera się na drugim zdaniu Artykułu 147 (tzn. jest to ostatnia sprzedaż w łańcuchu handlowym), właściwe jest ustalenie, w miarę potrzeby, statusu tej sprzedaży za pomocą dowodów związanych z okolicznościami przedmiotowej transakcji (np. daty kontraktu sprzedaży zgodnie ze wskazaniem w polu 5 formularza DW1, lokalizacji kupującego, pozycji w łańcuchu handlowym);
- gdy zgłoszenie opiera się na trzecim zdaniu Artykułu 147 (tzn. właściwej poprzedniej sprzedaży), dowody przedłożone władzom celnym powinny wykazywać, że sprzedaż spełnia wymagania wskazane w punkcie 4 powyżej.

Jeżeli zgłaszający nie może dostarczyć wymaganych dokumentów dotyczących wcześniejszej sprzedaży, na podstawie której sporządzono deklarację wartości celnej, wówczas zostanie wykorzystana ostatnia sprzedaż (jak przedstawiono w punkcie 3.2.2 powyżej), tak aby wartość celną mogła być ustalona metodą wartości transakcyjnej.

Załącznik 1

Uwaga wyjaśniająca

Niniejszy załącznik zawiera zestaw przykładów dotyczących przypadków, gdy towary są sprzedane dwukrotnie lub więcej razy przed ich wprowadzeniem na obszar celny Wspólnoty.

Okoliczności przedstawiono w kolumnie 1, a informację dotyczącą odpowiedniego, zgodnego z Artykułem 147 Rozporządzenia Wykonawczego ustalenia wartości celnej przedstawiono w kolumnie 2.

Aby zapewnić zwięźłość informacji, odpowiednie zdania Artykułu 147, których postanowienia mogą być stosowane w zależności od przypadku, zostały określone w kolumnie 2 w następujący sposób:

test 1: Drugie zdanie znowelizowanego Artykułu 147 –

ostatnia sprzedaż prowadząca do wprowadzenia towarów na obszar celny Wspólnoty;

test 2: Trzecie zdanie znowelizowanego Artykułu 147 –

dowolna inna sprzedaż, na podstawie której może być wykazane, zgodnie z wymogami władz celnych, że towary zostały sprzedane w celu wywozu na obszar celny Wspólnoty.

<u>Przykład 1</u>	<u>Uwagi</u>
<p>Firma Canimpco z Paryża zamawia 1000 koszul w firmie Vimco z Brukseli w cenie 7,20 ECU każda, z dostawą do Paryża. Firma Vimco posiada na składzie w magazynie na Tajwanie 8000 koszul, które zostały pierwotnie zakupione od producenta w cenie 4,50 ECU każda. Firma Vimco zorganizowała wysyłkę koszul z magazynu do firmy Canimpco, która dokonała importu towarów.</p>	<p>Sprzedaż w cenie 4,50 ECU nie spełnia testu „ostatniej sprzedaży w łańcuchu handlowym”, ani nie można wykazać, że przedmiotowa sprzedaż miała miejsce w celu wywozu do Unii Europejskiej.</p>
<u>Przykład 2</u>	<u>Uwagi</u>
<p>Firma Indexco zakupiła w Indiach ręcznie rzeźbione drewniane stoliki do kawy i przechowuje je w magazynie w Bombaju oczekując na zamówienia. Po wizycie we Francji, kierownik sprzedaży firmy Indexco stwierdził, że we Wspólnocie istnieje rynek na produkty jego firmy i wysłał po dziesięć próbek ośmiu typów stolików do Bordeaux transportem morskim. Te osiem rodzajów stolików kosztowało firmę Indexco średnio po 2000 rupii każdy. Podczas gdy statek znajduje się na Atlantyku, firma Indexco sprzedaje wszystkie osiemdziesiąt stolików do kawy firmie Montabco z Paryża za 6.400 ECU, FOB Bombaj. Zanim towar przybył do Bordeaux został odsprzedany przez firmę Montabco klientowi w Brukseli za 7.200 ECU.</p>	<p>Na podstawie Artykułu 147 zgłaszający nie może zastosować ceny 2000 rupii za sztukę.</p> <p>Nie jest to “ostatnia sprzedaż w łańcuchu handlowym” (test 1) oraz nie można wykazać, że przedmiotowa sprzedaż odbyła się w celu wywozu do Wspólnoty.</p> <p>Co więcej, sprzedaż za cenę 6,400 ECU również nie spełnia testu 1, jeżeli nie jest możliwe wykazanie, że w tranzycie zostały za tę cenę sprzedane do Wspólnoty.</p>

<u>Przykład 3</u>	<u>Uwagi</u>
<p><u>Przykład 3a</u></p> <p>Canexco, firma z siedzibą główną na Malcie, kupuje produkty petrochemiczne od Indexco, spółki z kraju trzeciego i przechowuje je w odpowiednich warunkach na Malcie. Towary spełniają standardy stosowane zarówno na rynkach Unii Europejskiej, jak i Malty.</p> <p>Po upływie trzech tygodni, firma Canexco sprzedaje przedmiotowe produkty belgijskiej firmie Fimco i przesyła towary z Malty do Belgii.</p> <p><u>Przykład 3b</u></p> <p>Canexco, firma zarejestrowana w kraju trzecim, kupuje w kraju trzecim produkty petrochemiczne, które spełniają normy rynku WE. Zakupy te zostały dokonane w ślad za otrzymaniem konkretnego zamówienia od belgijskiej firmy - Fimco.</p> <p>Ze względu na ograniczenia magazynowe w Belgii, firma Fimco poprosiła firmę Canexco o przechowywanie towarów przez trzy tygodnie przed ich wysyłką do Belgii. Po tym okresie czasu towary zostają wysłane do Belgii.</p>	<p>Towary nie zostały zakupione przez firmę Canexco w kontekście sprzedaży na eksport do Unii Europejskiej.</p> <p>Chociaż towary spełniają normy stosowane w Unii Europejskiej, nie mogą być traktowane jako sprzedane w celu wywozu do Unii Europejskiej. Zostały sprzedane przez firmę Indexco z przeznaczeniem na Malte.</p> <p>Wskutek tego pierwsza sprzedaż nie spełnia ani testu 1 ani testu 2.</p> <p>Zakup przez firmę Canexco nie jest ostatnią sprzedażą w łańcuchu handlowym (test 1).</p> <p>Jednak towary (spełniające standardy WE) zostały nabyte w kontekście uprzednich uzgodnień co do odsprzedaży i wysyłki do WE.</p> <p>Wystąpienie przed wysyłką przez Conexco okresu czasu obejmującego rzeczywiste magazynowanie w kraju trzecim na rzecz firmy Fimco nie prowadzi do unieważnienia wymagań testu 2 (sprzedaży w celu wywozu do Wspólnoty).</p>
<u>Przykład 4</u>	<u>Uwagi</u>
<p>Cosmetics Inc. jest firmą z USA zaangażowaną w marketing różnych rodzajów perfum, kosmetyków, kremów itp., która zaopatruje się w nie u różnych wytwórców na całym świecie (cena A). Operacje europejskie są zarządzane z</p>	<p>Na podstawie Artykułu 147, zgłaszający nie może korzystać z ceny A ponieważ nie powstaje ona w związku z “ostatnią sprzedażą w łańcuchu handlowym” (test 1).</p> <p>W odniesieniu do testu 2, cena A byłaby</p>

<p>głównej siedziby w Syracuse, Nowy Jork oraz z wynajętych biur w Brukseli, z których sprzedawcy wizytują biura zakupów w Unii Europejskiej, negocjują ceny, przyjmują zamówienia oraz wysyłają je w celu wykonania (wysyłka produktów, fakturowanie oraz inkasowanie należności) do Syracuse. Produkty są sprzedawane klientom w WE na bazie dostawy dostarczone, cło opłacone (cena B). Chociaż sprzedawcy posiadają prawo do negocjowania cen i kontraktów sprzedaży, nie posiadają ogólnego upoważnienia do zawierania umów w imieniu Cosmetics Inc.</p>	<p>zaakceptowana tylko wówczas, gdyby istniały elementy dodatkowe (np. bezpośrednia wysyłka przez producenta oraz to, że towary mają oznaczenia lub specyfikacje wskazujące na ich przeznaczenie na rynek WE).</p>
<p style="text-align: center;"><u>Przykład 5</u></p>	<p style="text-align: center;"><u>Uwagi</u></p>
<p>Prezesowi firmy Canimpcó z Paryża, podczas wizyty w Tajlandii, złożono ofertę transakcji dotyczącej 10.000 metrów posortowanej tkaniny jedwabnej z wyprzedaży w cenie 20.000 ECU f.o.b. Bangkok. Zakupuje on całe 10 000 metrów i 4 kwietnia organizuje wysyłkę tkaniny statkiem do Francji. 8 kwietnia, uczestnicząc w konwencji, spotyka prezesa firmy Bloucan, producenta bluzek jedwabnych z Brukseli, który zgodził się zakupić 10.000 metrów jedwabiu znajdującego się w trakcie transportu do Unii Europejskiej za 39.000 ECU z dostawą do Brukseli.</p>	<p>Niższa cena sprzedaży nie jest “ostatnią sprzedażą w łańcuchu handlowym” (test 1), ale wynika ze sprzedaży w celu wywozu do Wspólnoty (test 2)</p>
<p style="text-align: center;"><u>Przykład 6</u></p>	<p style="text-align: center;"><u>Uwagi</u></p>
<p>Firma Canimpcó z Paryża zawiera umowę na zakup 100 mikserów od firmy Usco, przedsiębiorstwa z Missouri w cenie 22,50 ECU każdy. Firma Usco wynegocjowała z firmą Makerco z Detroit wykonanie mikserów za cenę 20,75 ECU każdy, przy czym firma Makerco odpowiada za</p>	<p>Na podstawie Artykułu 147 niższa cena sprzedaży nie może być zgłaszana przez importera. Nie jest to „ostatnia sprzedaż w łańcuchu handlowym” (test 1). Jednak, należy wykazać, że sprzedaż, której odpowiada niższa cena była już</p>

wysyłkę towarów do firmy Canimpcó w Paryżu.	sprzedają w celu wywozu do WE, biorąc pod uwagę warunek bezpośredniej dostawy przez wytwórcę (test 2). Taki dowód jest kompletny jeżeli produkty, gdy są sprzedawane przez wytwórcę posiadają oznaczenia lub specyfikacje wskazujące na ich przeznaczenie na rynek WE.
---------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

<u>Przykład 7</u>	<u>Uwagi</u>
--------------------------	---------------------

<p>Firma Mulnatco jest wielonarodowym łańcuchem hoteli usytuowanych w wielu krajach, włącznie z Francją. Każdy hotel francuski jest założony jako odrębna spółka z ograniczoną odpowiedzialnością. Na początku każdego roku, każdy hotel przekazuje do siedziby głównej w Nowym Jorku swoje potrzeby zaopatrzeniowe na następne dwanaście miesięcy. Siedziba główna przekazuje zamówienia do różnych dostawców w USA. z instrukcjami wysyłki towarów bezpośrednio do każdego z hoteli, albo do siedziby głównej w Nowym Jorku w celu późniejszego przesłania ich do każdego hotelu łańcucha. Dostawcy wystawiają faktury na siedzibę główną w Nowym Jorku, która następnie obciąża każdy hotel łańcucha.</p>	<p>Wnioski są takie same jak w przykładzie 6 jeżeli towary są przesyłane bezpośrednio od dostawcy do każdego hotelu. Jeżeli towary są wysyłane do siedziby głównej przed wysyłką do Francji, wówczas test sprzedaży na eksport (test 2) może dać wynik pozytywny tylko, gdy przedstawione są inne elementy dowodu: towary odpowiadają specyfikacjom Wspólnoty lub posiadają naniesione oznaczenia wskazujące na ich przeznaczenie na rynek Unii Europejskiej.</p>
--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

<u>Przykład 8</u>	<u>Uwagi</u>
--------------------------	---------------------

<p>Firma Cosmetics Inc. produkuje perfumy, kosmetyki itp., które sprzedaje do dystrybutorom w WE i USA. W celu zachowania zróżnicowanych cen na tych obu rynkach, firma Cosmetics Inc. wymaga od swoich dystrybutorów nieodsprzedawania towarów poza ich terytoriami.</p> <p>W tym szczególnym przypadku, firma belgijska kupuje produkty od amerykańskiego dystrybutora i przewozi towary do Holandii.</p>	<p>Pierwsza sprzedaż nie spełnia testu 2 (sprzedaż w celu wywozu do WE).</p>
-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------

**Komentarz nr 8 Komitetu Kodeksu Celnego
(Sekcja Ustalania Wartości Celnej)
Traktowanie rabatów na podstawie przepisu Artykułu 29 Kodeksu Celnego**

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.

Stosownie do odpowiednich przepisów, mających zastosowanie w takich przypadkach (Artykuł 29 Kodeksu Celnego oraz Artykuł 144 RWKC), w momencie określania wartości celnej towaru⁸, rabat może wpływać na kwotę stanowiącą cenę faktycznie zapłaconą lub należną za ten towar.

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 towaru. 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. Gdy zajdą takie okoliczności, stosowanie przepisu Artykułu 29 Kodeksu Celnego jest uzależnione od tego, czy została przyznana obniżka ceny i od tego czy kwota tego rabatu jest znana w czasie określania wartości celnej.

⁸ Data przyjęcia przez władze celne zgłoszenia celnego (Art.67 i 201 ust.2 WKC).

5. Nie jest konieczne ustalanie, czy przyznany rabat mieści się w ramach standardowych praktyk handlowych i czy taki rabat został także przyznany innym kupującym⁹.

6. Cena należna w ramach rozliczenia w czasie określania wartości celnej, co do zasady, stanowi podstawę dla określenia wartości celnej (Artykuł 144 ust. 1 RWKC). 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). Chociaż w takich wypadkach reguły odnoszące się do określania wartości celnej towarów nie dają podstawy do akceptowania ceny faktycznie zapłaconej lub należnej¹⁰, to jednak wydaje się słuszne rozważenie sposobów, które pozwoliłyby na akceptowanie takich rabatów w okolicznościach to uzasadniających.

8. W przypadku rabatów ilościowych, całkowita ilość towaru na jakiej oparty jest rabat nie musi być wprowadzona na obszar celny Wspólnoty, 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 Wspólnoty.

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 rabat w takiej wysokości jest powszechnie akceptowany przy dokonywaniu transakcji sprzedaży w danym sektorze handlowym.

Jeżeli w odniesieniu do warunków płatności przyznanych zostało kilka rabatów za wcześniejszą płatność (np. 5% rabat za płatność dokonaną natychmiast, 3% rabat za płatność dokonaną w ciągu 14 dni, 2% rabat za płatność dokonaną w przeciągu miesiąca),

⁹ Niemniej jednak, do rabatów odnoszą się także przepisy dotyczące uznawania ceny zapłaconej w transakcjach pomiędzy powiązаныmi kupującymi i sprzedającymi. W tym kontekście, do czynników podlegających ocenie należą: a) dostępność rabatu i b) cena faktycznie zapłacona lub należna (cena netto).

¹⁰ Zmiana istniejących przepisów może być rozważana dla przypadków, w których obecnie nie jest to dopuszczalne.

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 Komitetu ds. Kodeksu Celnego (Sekcja Ustalania Wartości Celnej)
Podział kosztów transportu lotniczego (zgodnie z Załącznikiem 25 Rozporządzenia
Komisji (EWG) Nr 2454/93).**

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 Wspólnoty. 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 – WE) 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 25 do Rozporządzenia Wykonawczego (Strefa B).

Opcja 2.

Podział [kosztów] transportu lotniczego jest stosowany do całości kosztów frachtu lotniczego (z Bogoty do Miami oraz z Miami do Wspólnoty), z wykorzystaniem stawki określonej dla Bogoty, i wskazanej w Załączniku 25 do Rozporządzenia Wykonawczego (także Strefa B).

Wniosek

W sprawie przedstawionej powyżej, zasada podziału powinna być stosowana tylko do kosztów frachtu lotniczego na odcinku Miami – WE 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 Wspólnoty, jak tego wymaga reguła „tego samego środka transportu” (art. 164 (a) Rozporządzenia Wykonawczego).

Podział wskazany w Załączniku 25 do Rozporządzenia Wykonawczego, ma na celu ułatwienie wyliczania kosztów transportu lotniczego, tak aby uniknąć obliczania kosztów ponoszonych wewnątrz Wspólnoty, 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 we Wspólnocie.

W tego typu sprawach powinno być udowodnione, zgodnie z wymaganiami 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 25.

Komentarz nr 10 Komitetu ds. Kodeksu Celnego (Sekcja Ustalania Wartości Celnej)

W przypadku, gdy towary przekazywane bezpłatnie towarzyszą towarom przekazywanym odpłatnie, to można przypuszczać, iż cena zapłacona lub należna za towary przekazywane odpłatnie odnosi się do całkowitej sprowadzonej ilości i w związku z tym faktem, wartość towarów przekazywanych bezpłatnie nie powinna być wyliczana osobno w następujących sytuacjach:

Przypadek 1. (Nota wyjaśniająca 3.1 Technicznego Komitetu Ustalania Wartości Celnej): 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.

Dwa następujące przypadki są inne i wymagają wystąpienia do Komitetu o opinię.

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 formułuje część wartości celnej, to jest ceny faktycznie zapłaconej lub

należnej, rozumianej zgodnie z przepisami art. 29 Wspólnotowego Kodeksu Celnego. Postanowienie, iż próbki objęte kontraktem są dostarczane bezpłatnie powinno być ujęte w kontrakcie sprzedaży, lub na fakturze czy innym dokumencie.

Władze celne nie powinny ignorować proporcji pomiędzy towarami sprzedanymi a próbkami (15% jednej dostawy mogłyby zawierać próbki i mogłyby być one proporcjonalnie droższe niż towary sprzedane).

Komentarz nr 11 Komitetu Kodeksu Celnego
(sekcja ustalania wartości celnej)
w sprawie stosowania art. 32 ust. 1 lit. c) KC w stosunku do honorariów, tantiem
autorskich i opłat licencyjnych płaconych osobie trzeciej
zgodnie z art. 160 rozporządzenia (EWG) nr 2454/93

1. Istotne kryteria prawne i zasady ogólne

Artykuł 32 ust. 1 lit. c) Kodeksu Celnego² (KC) i art. 157 jego przepisów wykonawczych³ (PW)

Zgodnie z art. 32 ust. 1 lit. c) KC honoraria, tantiemy autorskie i opłaty licencyjne dodaje się do ceny faktycznie zapłaconej lub należnej, jeżeli dotyczą one „towarów, dla których ustalana jest wartość celna” i są opłacane „jako warunek sprzedaży wycenianych towarów”, o ile te honoraria, tantiemy autorskie i opłaty licencyjne nie są już ujęte w cenie faktycznie zapłaconej lub należnej.

Artykuł 143 ust. 1 lit. e), art. 160 i załącznik 23 do PW (Uwagi interpretacyjne do art. 143 ust. 1 lit. e))

Czy płatności są warunkiem sprzedaży?: Nawet jeżeli sama umowa sprzedaży między kupującym a sprzedawcą nie nakłada na kupującego wyraźnego obowiązku zapłacenia honorariów autorskich, ich płatność może stanowić domniemany warunek sprzedaży, jeżeli kupujący nie byłby w stanie kupić towarów od sprzedającego, a sprzedający nie byłby gotów ich jemu sprzedać w przypadku niezapłacenia posiadaczowi licencji honorariów autorskich przez kupującego.

Zgodnie z art. 160 PW „Jeżeli kupujący opłaca honoraria, tantiemy autorskie lub opłaty licencyjne osobie trzeciej, to warunki, określone w art. 157 ust. 2 PW, uważa się za spełnione jedynie, o ile sprzedający lub osoba z nim powiązana domaga się od kupującego dokonania takiej płatności.”

W kontekście art. 160 PW, jeżeli honoraria autorskie płacone są stronie trzeciej, która sprawuje pośrednią lub bezpośrednią kontrolę nad producentem (co prowadzi do wniosku, że są to osoby powiązane w rozumieniu art. 143 PW), wtedy takie płatności uważa się za warunek sprzedaży. Zgodnie z załącznikiem 23 do PW – Uwagi interpretacyjne do art. 143 ust. 1 lit. e) „*uważa się, że jedna osoba kontroluje drugą osobę w tych przypadkach, gdy ta pierwsza jest w stanie wykonywać prawną lub faktyczną kontrolę nad czynnościami tej drugiej osoby.*”

W celu stwierdzenia faktu istnienia kontroli, analizie powinny zostać poddane następujące elementy:

- licencjodawca wybiera producenta i wyznacza go kupującemu;
- licencjodawca zawarł bezpośrednio ze sprzedającym umowę na produkcję;
- licencjodawca sprawuje faktyczną, pośrednią lub bezpośrednią kontrolę nad produkcją (w zakresie miejsc produkcji i/lub metod produkcji);

² Rozporządzenie (EWG) nr 2913/92

³ Rozporządzenie (EWG) nr 2454/93

- licencjodawca sprawuje faktyczną, pośrednią lub bezpośrednią kontrolę nad logistyką i wysyłką towarów do kupującego;
- licencjodawca określa komu producent może sprzedawać swoje towary lub ogranicza krąg kupujących;
- licencjodawca wyznacza warunki dotyczące ceny, za którą producent/sprzedawca powinien sprzedawać swoje towary lub wyznacza cenę, za którą importer/kupujący powinien odsprzedawać te towary;
- licencjodawca ma prawo kontroli dokumentacji księgowej producenta lub kupującego;
- licencjodawca wyznacza metody produkcji, które mają być stosowane, wzory itp.;
- licencjodawca wyznacza dostawców materiałów/składników lub ogranicza ich krąg;
- licencjodawca ogranicza ilości [towarów], które producent może wyprodukować;
- licencjodawca nie zezwala kupującemu na dokonywanie zakupu bezpośrednio od producenta, lecz jedynie poprzez właściciela znaku towarowego (licencjodawcę), który może również działać na rzecz importera jako jego agent zakupu -producent nie może produkować konkurencyjnych produktów (nielicencjonowanych) bez zgody licencjodawcy;
- produkowane towary są charakterystyczne dla licencjodawcy (np. pod względem koncepcji/projektu i w odniesieniu do znaku towarowego);
- licencjodawca ustala właściwości towarów i stosowaną technologię.

Połączenie takich wskaźników, które wykraczają poza kontrole przeprowadzane przez licencjodawcę jedynie co do jakości, pozwala sądzić, że istnieją powiązania w rozumieniu art. 143 ust. 1 lit. e), więc zapłatę honorariów autorskich należy uważać za warunek sprzedaży zgodnie z art. 160 PW.

Należy zauważyć, że w poszczególnych przypadkach mogą istnieć również inne rodzaje wskaźników. Należy również zauważyć, że niektóre wskaźniki mają większą wagę i w większym stopniu niż inne wskazują na fakt, że licencjodawca nakłada ograniczenia na producenta/sprzedawcę lub kieruje jego działaniem, i w związku z tym same w sobie mogą stanowić warunek sprzedaży.

2. Okoliczności faktyczne sprawy nr 1:

Importowane towary są opatrzone logo i zawierają wizerunki chronione przez prawo autorskie, w odniesieniu do których są opłacane honoraria, tantiemy autorskie i opłaty licencyjne.

a) Zainteresowane strony:

- Przedsiębiorstwo X, posiadające siedzibę w USA, będące właścicielem znaków towarowych i praw autorskich (wizerunki postaci komiksowych).
- Przedsiębiorstwo Y, przedsiębiorstwo zależne przedsiębiorstwa X z siedzibą we Francji, posiadające licencję na używanie tych znaków towarowych i praw autorskich we Francji.
- Przedsiębiorstwo Z, również posiadające siedzibę we Francji, które nie jest powiązane z przedsiębiorstwami X i Y, i posiada sublicencję przedsiębiorstwa Y na stosowanie tych chronionych wizerunków na wielu produktach (długopisy, notatniki itp.); przedsiębiorstwo Z jest kupującym przedmiotowe towary.

- Producenci (i sprzedawcy) importowanych towarów, którzy nie są powiązani z przedsiębiorstwami X, Y lub Z w rozumieniu art. 143 ust. 1 lit. a) - d) i f) - h) rozporządzenia (EWG) nr 2454/93.
- b) Płatności honorariów autorskich: Zgodnie z warunkami umowy sublicencyjnej przedsiębiorstwo Z płaci przedsiębiorstwu Y honoraria autorskie.
- c) Zatwierdzenie produkcji i produkcja towarów: producenci są wybierani przez francuskie przedsiębiorstwo będące w posiadaniu sublicencji (przedsiębiorstwo Z). Kontrola jakości jest przeprowadzana przez przedsiębiorstwo Y, które zawarło umowę o kontroli jakości z producentami, którzy sprzedają następnie towary przedsiębiorstwu Z.

Licencjodawca (przedsiębiorstwo Y) ma w szczególności prawo do przeprowadzania następujących działań:

- * kontroli jakości wstępnych i ostatecznych modeli produkcyjnych,
- * kontroli jakości trójwymiarowych wzorów artystycznych przymocowanych do produktu końcowego lub będących jego częścią,
- * zatwierdzenia rodzaju opakowania i prezentacji,
- * zatwierdzenia próbek towarów końcowych,
- * zatwierdzenia wszelkich zmian w produkcie końcowym.

Umowa przewiduje również, iż po jej zakończeniu nastąpi zwrot przedsiębiorstwu Y, będących w posiadaniu producenta lub licencjodawcy (przedsiębiorstwo Z), modeli i innych materiałów, wykorzystanych w produkcji towarów końcowych.

Informacje dodatkowe:

- asortyment towarowy (długopisy, notatniki itp.) nie jest charakterystyczny [tylko] dla licencjodawcy (przedsiębiorstwo Y) i jest określany przez kupującego mającego siedzibę w WE (przedsiębiorstwo Z);
 - producent jest wybierany przez kupującego (przedsiębiorstwo Z);
 - producent nie stosuje technologii, której właścicielem jest licencjodawca (przedsiębiorstwo Y);
 - licencjodawca (przedsiębiorstwo Y) nie ingeruje w działania produkcyjne;
 - licencjodawca (przedsiębiorstwo Y) przeprowadza jedynie kontrole produktu końcowego (ilość, jakość).
- d) Przywóz: Producenci z kraju trzeciego sprzedają towary przedsiębiorstwu Z, które importuje towary do WE.
 - e) Przepływ płatności: Przedsiębiorstwo Z płaci producentowi za wyprodukowanie importowanych towarów oraz dokonuje płatności honorariów autorskich przedsiębiorstwu Y.

2.1. Opinia komitetu

Czy płatności dotyczą towarów, dla których ustalana jest wartość celna?

Honoraria autorskie jednoznacznie dotyczą towarów, dla których ustalana jest wartość celna, jeżeli towary te zawierają obrazy lub wizerunki objęte licencją i w odniesieniu do których płacone są honoraria autorskie.

Czy płatności są warunkiem sprzedaży?

W przypadku opisanym w sekcji 2, działania, do których przeprowadzenia jest upoważniony licencjodawca, uważa się jedynie za kontrole jakości. Działania te nie potwierdzają faktu sprawowania przez licencjodawcę kontroli nad producentami; w związku z tym strony nie są powiązane w rozumieniu art. 143 ust. 1 lit. e) PW.

Wniosek

Należy zatem stwierdzić, że honoraria, tantiemy autorskie i opłaty licencyjne, które przedsiębiorstwo Z zapłaciło przedsiębiorstwu Y, nie powinny być włączone do wartości celnej, ponieważ warunki ustanowione w art. 32 ust. 1 lit. c) KC i art. 157 i 160 PW nie zostały spełnione.

3. Okoliczności faktyczne sprawy nr 2:

1. Importowane towary są opatrzone chronionym znakiem towarowym „XY”, w odniesieniu do którego są opłacane honoraria, tantiemy autorskie i opłaty licencyjne. Produkcja importowanych towarów wymaga zastosowania określonej technologii.

Zainteresowane strony:

- A. Przedsiębiorstwo A, mające siedzibę w USA, które jest właścicielem znaku towarowego oraz technologii stosowanej w produkcji importowanych towarów.
 - B. Przedsiębiorstwo B, przedsiębiorstwo zależne przedsiębiorstwa A mające siedzibę w WE, które posiada licencję na stosowanie znaku handlowego „XY” w określonym państwie WE. Przedsiębiorstwo B jest kupującym importowane towary.
 - C. Przedsiębiorstwo C, mające siedzibę w Tajwanie, które produkuje (i sprzedaje) importowane towary. Przedsiębiorstwo C nie jest powiązane z przedsiębiorstwami A i B w rozumieniu art. 143 ust. 1 lit. a) - d) i f) - h) rozporządzenia (EWG) nr 2454/93.
2. Przedsiębiorstwo C sprzedaje towary przedsiębiorstwu B, które dokonuje ich przywozu do WE.
 3. Przedsiębiorstwo B płaci przedsiębiorstwu C za importowane towary oraz dokonuje na rzecz przedsiębiorstwa A płatności z tytułu honorariów autorskich.
 4. Zgodnie z umową licencyjną i innymi umowami między stronami:
 - a) Przedsiębiorstwo A wyznacza dostawców surowców wykorzystywanych w produkcji importowanych towarów.
 - b) Produkt może być produkowany wyłącznie dla przedsiębiorstwa B lub innych przedsiębiorstw wyznaczonych przez przedsiębiorstwo A.
 - c) Bez wyraźnej uprzedniej pisemnej zgody przedsiębiorstwa A, producent (ani żaden podmiot powiązany lub przedsiębiorstwo zależne) nie może wytwarzać produktów

konkurencyjnych wobec importowanych towarów w ramach jakichkolwiek stosunków handlowych utrzymywanych z konkurentem przedsiębiorstwa A.

- d) Ceny żądane przez producenta nie mogą być wyższe niż ceny równorzędnych produktów żądane od jakiegokolwiek innego klienta, dla którego producent wytwarza porównywalne produkty.
- e) Producent może wyprodukować jedynie taką ilość towarów, jaka została wymieniona w konkretnym zamówieniu złożonym przez przedsiębiorstwo B lub przedsiębiorstwa wyznaczone przez przedsiębiorstwo A. Wyraźnie zabrania się produkcji stanowiącej nadwyżkę w stosunku do zamówionej ilości [towarów] i takie towary uważa się za towary podrobione.
- f) Producent może wytwarzać lub dostarczać produkty, które są produkowane przy użyciu poufnych informacji lub noszą którykolwiek ze znaków towarowych, jedynie dla przedsiębiorstwa B lub innego przedsiębiorstwa wyznaczonego przez przedsiębiorstwo A.
- g) Przedsiębiorstwo A ma prawo przeprowadzania kontroli dokumentów księgowych producenta.

3.1. Opinia komitetu

Czy płatności dotyczą towarów, dla których ustalana jest wartość celna?

Honoraria autorskie dotyczą towarów, dla których ustalana jest wartość celna, ponieważ przy produkcji tych towarów stosowana jest określona technologia, a przedmiotowe towary są opatrzone chronionym znakiem towarowym „XY”, w odniesieniu do którego płacone są honoraria autorskie.

Czy płatności są warunkiem sprzedaży?

Połączenie wskaźników (a-g) opisanych w punkcie 4 sekcji 3 wskazuje na to, że licencjodawca sprawuje przynajmniej pośrednią kontrolę nad producentem.

Wskaźniki te wykraczają poza kontrole jakości. Należy zauważyć, że niektóre wskaźniki mają większą wagę i w większym stopniu niż inne wskazują na fakt, że licencjodawca nakłada ograniczenia na producenta/sprzedawcę lub kieruje jego działaniem.

Wniosek

Należy zatem stwierdzić, że warunki ustanowione w art. 32 ust. 1 lit. c) KC i art. 157 i 160 PW zostały spełnione.

Niemniej, ponieważ sprawa dotyczy znaków towarowych, w celu stwierdzenia, czy honoraria autorskie powinny być włączone do wartości celnej, konieczne jest sprawdzenie, czy spełnione zostały również warunki określone w art. 159 PW.

SEKCJA C: WNIOSKI

Wniosek Nr 1 (znowelizowany) Z góry wyznaczony kurs wymiany¹¹

Fakty

Deklarując przesyłkę do dopuszczenia do obrotu na obszarze Wspólnoty, zgłaszający przedstawia fakturę za towary, w której cena jest podana w zagranicznej walucie. Cena została zapłacona przed zgłoszeniem do odprawy celnej i nie obejmuje kosztów transportu.

Zgłaszający przedstawia również fakturę za transport towarów do miejsca wprowadzenia na obszar celny Wspólnoty. Cena za transport również jest podana w zagranicznej walucie. Firma transportowa oraz kupujący uzgodnili z góry w umowie stały kurs wymiany dla rozliczenia cen na fakturze w walucie państwa członkowskiego, w którym dokonuje się wyceny.

Pytania

W odniesieniu do ceny towarów, czy kurs wymiany ustalony zgodnie z postanowieniami Artykułu 35 Kodeksu oraz Artykułów 168 - 172 Rozporządzenia Wykonawczego, stosowany w czasie dokonywania przedpłaty będzie stosowany dla celów ustalania wartości celnej?

W odniesieniu do kosztów transportu, czy stały kurs wymiany może być stosowany dla celów ustalania wartości celnej?

Opinia Komitetu

Gdy cena jest wyrażona w walucie zagranicznej, kurs wymiany stosowany do ustalania wartości celnej w jednostkach waluty państwa członkowskiego jest kursem ustanowionym zgodnie z obowiązującymi przepisami, stosowanym w państwie członkowskim w momencie ustalania wartości celnej (Artykuł 67 Kodeksu Celnego). Czas realizacji płatności w tym kontekście nie ma znaczenia.

Jeżeli w umowie zawartej pomiędzy stronami został z góry ustalony kurs wymiany dla waluty państwa członkowskiego, w którym dokonywana jest wycena, w celu rozliczenia cen podanych w walucie zagranicznej, cena ta jest uważana za cenę fakturowaną w walucie państwa członkowskiego. Kwotę braną pod uwagę dla celów ustalania wartości celnej uzyskuje się przeliczając walutę zagraniczną według uzgodnionego stałego kursu pod warunkiem, że rozliczenie rzeczywiście oparto na tym kursie.

¹¹ Zobacz także Komentarz Nr 4 o kursach wymiany

Wniosek nr 2: Kupujący, który ma być wzięty pod uwagę

Fakty

Firma X z kraju trzeciego specjalizująca się w handlu nawozami sztucznymi, sprzedaje swoje produkty na eksport na terytorium celne Wspólnoty za pośrednictwem agentów, którzy należą do tej samej grupy co firma X. Agenci pracują za prowizję płaconą przez X.

Zgodnie z zamówieniami otrzymywanymi poprzez agentów, X kupuje pełne ładunki od niezależnych producentów, którzy wysyłają je bezpośrednio do Wspólnoty.

Deklarację dla celów ustalania wartości celnej oparto na cenach fakturowanych dla X przez producentów.

Opinia Komitetu

Wydaje się, że warunki Artykułu 147 (1) i (2) są spełnione.

Ponieważ, zgodnie z Artykułem 147(3) Rozporządzenia Wykonawczego, kupujący nie musi spełniać żadnych specjalnych warunków innych niż bycie stroną kontraktu sprzedaży, ceny fakturowane dla X mogą być wzięte pod uwagę dla celów ustalania wartości celnej.

Jakiegokolwiek sprawdzenie czy cena fakturowana odpowiada cenie faktycznie zapłaconej lub należnej jest sprawą kontroli celnej. Pod tym względem zgłaszający musi zgodnie z obowiązującymi przepisami dostarczyć władzom celnym wszelkie niezbędne informacje oraz dokumenty.

Wniosek nr 3: Prace inżynierskie, badawcze, artystyczne i projektowe podjęte we Wspólnocie

Fakty

Samochody wytwarzane w kraju trzecim przez firmę X z międzynarodowej grupy, są sprzedawane do firmy Y ze Wspólnoty, należącej do tej samej grupy. Prace techniczno, badawcze i projektowe zostały podjęte we Wspólnocie 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 32(1)(b)(iv) Kodeksu z tytułu kosztów prac badawczo - rozwojowych podjętych w ramach Wspólnoty, gdy te koszty są włączone do ceny faktycznie zapłaconej lub należnej, lecz mogą być wyodrębnione.

Opinia Komitetu

Artykuł 32 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 33 Kodeksu. W zilustrowanym powyżej przypadku, wartość celna ma być określona przez powołanie się na wartość transakcyjną na podstawie Artykułu 29 Kodeksu, a w takim wypadku, na podstawie aktualnych przepisów międzynarodowych i wspólnotowych, nie przewiduje się żadnych odliczeń z tytułu prac techniczno – badawczych i projektowych wykonanych we Wspólnocie dla celów wyprodukowania towarów.

Wniosek nr 4: Opłaty za prace podejmowane po dokonaniu importu

Fakty

Firma X z kraju trzeciego sprzedaje filmy do przeźroczy firmie Y ze Wspólnoty. Gdy towary są wprowadzane do wolnego obrotu, Y dostarcza władzom 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 33(1)(b) Kodeksu, wartość celna nie powinna obejmować opłat za prace budowlane, instalacyjne, montażowe, obsługę lub pomoc techniczną podejmowane po dokonaniu importu, pod warunkiem, że takie opłaty można wyodrębnić z ceny faktycznie zapłaconej lub należnej za towary importowane.

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 Wspólnoty 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 jego klientom są różne od cen fakturowanych przez X, ponieważ obejmują handlowy narzut, opłaty celne i inne poniesione koszty takie jak koszty transportu i koszty z nim związane.

Opinia Komitetu

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

Wskutek tego, jeżeli towary są sprzedane do nie powiązanych kupujących przed ich zgłoszeniem do wolnego obrotu, wartość celna musi być oparta o cenę faktycznie zapłaconą lub należną od tych kupujących, zgodnie z Artykułem 29 Kodeksu z wyłączeniem opłat celnych, kosztów transportu wewnątrz Wspólnoty oraz kosztów z nim związanych.

Jednak, ponieważ towary importowane przez X-Europe na zapas nie są przedmiotem sprzedaży, Artykułu 29 nie stosuje się i wartość celna jest określona innymi metodami wyceny w należytej kolejności, zgodnie z Artykułem 30 Kodeksu.

Wniosek nr 6: Podział kosztów transportu towarów przewożonych koleją

Fakty

Importer kupuje towary w kraju trzecim i wysyła je koleją na terytorium celne Wspólnoty. 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 Wspólnoty, przy czym nie zgadza się z miejscem usytuowania pierwszego urzędu celnego. Deklarując szczegółowe dane dotyczące wartości celnej, importer podaje koszt transportu do „taryfowego punktu połączeniowego”.

Opinie 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 Wspólnoty. Z tego względu, że import nie ma celu handlowego oraz przez analogię z Artykułem 165(2) Rozporządzenia Wykonawczego o opłatach pocztowych branych pod uwagę podczas ustalania wartości celnej, zgłaszający prosi, aby koszt transportu nie był dodawany do ceny faktycznie zapłaconej za importowane towary.

Opinia Komitetu

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

W przedmiotowej sprawie, ponieważ przesyłka nie jest dostarczana pocztą, stosuje się Artykuł 32(1)(e) Kodeksu i koszt transportu lotniczego, ustalony zgodnie z zasadami i stawkami procentowymi przedstawionymi w Załączniku 25 do Rozporządzenia Wykonawczego, należy włączyć do wartości celnej.

Wniosek nr 8: Koszty inkasa frachtu powietrznego

Fakty

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

W uzupełnieniu faktury sprzedaży, Y przedstawia władzom celnym lotniczy list przewozowy wskazujący opłaty za przewóz lotniczy podane w walucie kraju eksportującego. Linie lotnicze odpowiedzialne za inkaso kosztów transportu przeliczają te kwoty 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 32(1)(e) Kodeksu nie obejmują ww. 5% opłaty za usługi świadczone przez linie lotnicze. W związku z tym, stosując Artykuł 32(3), 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 we Wspólnocie. 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 152(1)(a)(ii) Rozporządzenia Wykonawczego.

Odległość w granicach Wspólnoty 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 Artykułów 29, ponieważ w momencie ustalania wartości celnej towaru, pomiędzy X i Y nie zaistniała transakcja sprzedaży. Informacje niezbędne dla zastosowania Artykułu 30(2)(a) lub (b) Kodeksu nie są dostępne.

Opinia Komitetu

W celu określenia wartości celnej zgodnie z Artykułem 30(2)(c) Kodeksu, cena 15.000 jednostek za towary musi być pomniejszona między innymi o zwyczajowe koszty transportu i ubezpieczenia poniesione we Wspólnocie, 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: Mięso porcjowane o różnych opisach handlowych

Fakty

Importer Y kupuje w kraju trzecim przesyłkę mrożonego mięsa o różnych opisach handlowych jako „frozen round sets”. Faktura sprzedaży wskazuje, że „frozen round sets” zostały sprzedane po cenie 3.250 jednostek za tonę i zawierają zrazową górną bez skóry, zrazową dolną oraz ligawę w określonych proporcjach.

Y wprowadza jedynie do wolnego obrotu zrazową górną bez skóry. Mięso o pozostałych opisach handlowych jest ponownie wywożone ze Wspólnoty bez odprawy celnej. Zadeklarowana wartość zrazowej opiera się na cenie z faktury tzn. 3.250 jednostek za tonę. Nie można ustalić dokładnej podstawy dla obliczenia ceny 3.250 jednostek za tonę, ale musi ona zostać wyprowadzona ze średniej ważonej wartości handlowej trzech składników „frozen round sets”, gdy są one sprzedawane oddzielnie, ponieważ władze celne odnotowały, że kiedy te trzy składniki są przedmiotem odrębnej sprzedaży na eksport, pomiędzy cenami tych składników występują znaczne różnice.

Opinia Komitetu

Artykuł 145 Rozporządzenia Wykonawczego przewiduje, że gdy towary zadeklarowane do wolnego obrotu są częścią większej ilości tych samych towarów nabytych w jednej transakcji, cena faktycznie zapłacona lub należna za tę część zostaje ustalona proporcjonalnie do ogólnej ceny faktycznie zapłaconej lub należnej. Jednak w tym konkretnym przypadku poszczególne składniki „frozen round sets” nie są identyczne. W związku z tym nie mogą one, jeżeli zgłoszone zostały do wolnego obrotu oddzielnie, być traktowane jako te same towary o fakturowej cenie 3.250 jednostek za tonę. Dla tych towarów, tzn. „zrazowej górnej bez skóry”, które mają zostać wycenione, nie ma ceny sprzedaży i wartość celna musi zostać ustalona na podstawie innych metod wyceny, stosowanych w należyтым porządku, zgodnie z Artykułem 30 ust. 1 Kodeksu.

Wniosek nr 11 (znowelizowany): Zakup kontyngentów eksportowych - produkty tekstylne

Fakty

Produkty tekstylne są sprzedawane przez firmę X z kraju trzeciego firmie Y ze Wspólnoty. Wyroby te zostały wyprodukowane w kraju trzecim, który zawarł ze Wspólnotą Europejską dwustronne porozumienie dotyczące wyrobów tekstylnych. Zgodnie z ww. porozumieniem, dostawy wyrobów tekstylnych do odbiorców ze Wspólnoty podlegają licencjonowaniu eksportu w ramach ustanawianych corocznie kontyngentów ilościowych. Beneficjent licencji eksportowej może jednak przenieść uprawnienia wynikające z przyznanej licencji, w całości lub w części, na inną osobę 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 29 Kodeksu?

Opinia Komitetu

Kontyngenty przenaszalne mają same w sobie wartość niezależną od wartości tekstyliów których dotyczą; w tym przypadku, Y ponosi dodatkowe koszty powstałe w związku z uzyskaniem uprawnień: 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 – na wezwanie – udowodniona.

Wniosek nr 12: Wartość celna próbek przewożonych drogą lotniczą

Fakty

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

Opinie Komitetu

Ponieważ Artykuł 32(1)(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 ze Wspólnoty. 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 Wspólnoty.

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 ogółem obu faktur, przy czym importer wybrał przydzielenie kosztów narzędzi do pojedynczej przesyłki, zgodnie z Uwagą interpretacyjną do Artykułu 32(1)(b)(ii) Kodeksu.

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 32(1)(b)(ii) Kodeksu Celnego jako dostarczonych bezpłatnie, bezpośrednio lub pośrednio 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 wskazanych w Uwagach interpretacyjnych do Artykułu 32(1)(b)(ii) w brzmieniu zawartym w Rozporządzeniu Wykonawczym.

Wniosek nr 14: Import za pośrednictwem agentów kontraktowych

Fakty

Kupujący Y, który jest zarejestrowany na terytorium celnym Wspólnoty, importuje duże ilości różnych towarów od rozmaitych wytwórców / dostawców na Dalekim Wschodzie. Dla celów badań rynkowych, analiz i reprezentacji na Dalekim Wschodzie, kupujący 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 władz 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 władz 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 29 Kodeksu, to od zgłaszającego, zgodnie z Artykułem 181 Rozporządzenia Wykonawczego, zazwyczaj wymaga się przedstawienia władzom faktur wystawionych przez wytwórcę / dostawcę. Jednak w świetle wspomnianych powyżej faktów, władze celne mogą zaakceptować fakturę (pomniejszoną o prowizję od zakupu) wystawioną przez agenta X, pod warunkiem możliwości jej sprawdzenia.

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

Fakty

Mięso określonej jakości jest sprzedawane przez firmę X - rzeźnię zarejestrowaną w kraju trzecim - dla firmy Y ze Wspólnoty. Mięso jest importowane na podstawie dwustronnej umowy pomiędzy Wspólnotą 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 Wspólnotę 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 Wspólnoty. 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. Odwrotnie niż w sytuacji sprawy 7 / 83, rozpatrzonej przed Trybunałem Sprawiedliwości Wspólnot Europejskich, świadectwo nie może być traktowane odrębnie; przy czym w tej sprawie 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 29 ust. 1 i 3(a) Kodeksu, 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 ze Wspólnoty.

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 Wspólnoty nie może zostać ustalona.

B utrzymuje, że wartość celna powinna być określona na podstawie Artykułu 30(2)(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 29 lub 30(2)(a) i (b) Kodeksu, właściwe będzie dokonanie wyceny towarów w oparciu o przepis Artykułu 30(2)(c). W świetle przedstawionych powyżej faktów, B sprzedaje X importowane towary w ramach Wspólnoty. Skutkiem tego, na podstawie przepisu Artykułu 30(2)(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 we Wspólnocie towarów tej samej klasy lub rodzaju.

W związku z tym wartość celna powinna być oparta na cenie jednostkowej określonej na podstawie przepisu Artykułu 30(2)(c), pod warunkiem dokonania odliczeń przewidzianych w Artykule 152(1)(a)(iii) Rozporządzenia Wykonawczego do Kodeksu Celnego.

Wniosek nr 17: Pierwszeństwo w ramach metody dedukcyjnej

Fakty

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

Jeżeli towary nie są przedmiotem sprzedaży w momencie ich zgłaszania do wolnego obrotu, ich wartość celna nie może być ustalona na podstawie Artykułu 29 Kodeksu. W chwili ustalania wartości celnej nie była także dostępna informacja, o której mowa w Artykule 30(2)(a) do (c) Kodeksu; jednak firma X wskazała, że zamierza w należyty sposób skorzystać z Artykułu 30(2)(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 towarów podobnych importowanych i sprzedawanych we Wspólnocie od czasu importu jej towarów.

Pytanie

Czy firma X dla celów stosowania Artykułu 30(2)(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 we Wspólnocie 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 30(2)(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 ze Wspólnoty 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 Wspólnoty.

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 32(1)(e) Kodeksu.

Zastosowanie tego przepisu jest ograniczone do kosztów ponoszonych przed przybyciem towarów na miejsce wprowadzenia na terytorium celne Wspólnoty. Wskutek tego koszty postojowe związane z opóźnieniem, które powstało przed przybyciem towarów, zostają włączone do wartości celnej towarów. Natomiast opłaty postojowe związane z opóźnieniami powstałymi po przybyciu towarów nie powinny być włączone do wartości celnej towarów, pod warunkiem spełnienia warunków określonych w Artykule 33(1).

Wniosek nr 19: uchylony

Wniosek nr 20: Koszty kontyngentu (import manioku z Tajlandii)

Fakty

Pomiędzy EEC a rządem Tajlandii istnieje bilateralna umowa w sprawie wywozu z Tajlandii, a przywozu do EEC tajskiego manioku.

Umowa oparta jest na zobowiązaniu się Tajlandii do ograniczenia eksportu, przy czym na ustaloną ilość manioku eksportowanego do EEC ustalono specjalną obniżoną stawkę celną.

Kontrola opiera się na systemie podwójnego sprawdzania obejmującym wykorzystywanie licencji eksportowych oraz importowych.

Praktyka handlowa wskazuje, że w Tajlandii istnieje handel kontyngentami eksportowymi. Właściwe tajskie przepisy wskazują w tym względzie, że kontyngenty eksportowe są przenaszalne i mogą być przekazywane przez jednego eksportera innemu tylko wtedy jeżeli kontyngent eksportowy manioku jest również przydzielony nowemu eksporterowi.

Rozdzielenie kontyngentów eksportowych manioku następuje na podstawie wniosku eksportera. Zanim nastąpi rozdzielenie eksporter informuje władze o wielkości swoich zapasów. Zagwarantowany mu przydział zależy od ilości zapasów w ten sposób, że przydzielona kwota kontyngentu jest proporcjonalna do zapasów. Uzyskując gwarancję na ten kontyngent, eksporter ma obowiązek wyeksportować przydzieloną ilość w danym okresie czasu. Przekazanie kontyngentu eksportowego jest tylko wtedy zagwarantowane (i tylko wtedy możliwe), jeżeli zapas zostaje również przekazany nowemu eksporterowi, który odpowiada za wyeksportowanie przydzielonej ilości.

Koszt nabycia kontyngentu eksportowego może być albo ujęty w odrębnej fakturze, albo wykazany w odrębnej pozycji w fakturze za maniok.

Pytanie

Czy płatność dokonana za kontyngent tworzy część ceny faktycznie zapłaconej lub należnej jak stanowi Artykuł 29 Kodeksu Celnego?

Opinia Komitetu

Jest oczywiste, że handel samymi kontyngentami eksportowymi nie ma miejsca. Transakcje, które go dotyczą obejmują zarówno kontyngenty eksportowe jak i maniok, do którego te kontyngenty są przypisane. Płatności zrealizowane w związku z tymi transakcjami dotyczą zarówno kontyngentów eksportowych jak i związanego z nimi manioku. W związku z tym, w celu ustalenia wartości celnej na podstawie Artykułu 29 Kodeksu Celnego, płatności te powinny stanowić część ceny zapłaconej lub należnej.

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 Wspólnoty Europejskiej 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, prawidłowo i spełnia obowiązujące wymagania. Tak więc wyceniane towary są towarami testowanymi a ich wartość celna powinna być ustalona zgodnie z Artykułem 29(1) Kodeksu Celnego, na podstawie opłaty poniesionej za testowanie powiększonej, zgodnie z Artykułem 32(1)(b)(i) o koszty dostarczonych materiałów włącznie z kosztami uszlachetniania, a także o koszty dostarczenia na terytorium celne Wspólnoty Europejskiej, zgodnie z Artykułem 32(1)(e).

Wniosek nr 22 (znowelizowany): Wycena komputerów o regulowanej pojemności pamięci

Fakty

Firma X z kraju trzeciego dostarcza do firmy Y we Wspólnocie, za pośrednictwem swojej filii X1 (która jest przedstawicielem finansowym X w Państwie Członkowskim jak również importerem) komputer o dużej wydajności, który ma być wynajmowany przez firmę Y.

Produkuje się tylko bardzo małą ilość komputerów tego typu i każdy z nich jest dostosowywany do konkretnych potrzeb użytkownika. Jednak z wewnętrznych powodów strategicznych (zarówno technicznych jak handlowych) firma X projektuje standardowe jednostki centralne z 64 milionami słów pamięci operacyjnej (64 Mb). Jednak, zależnie od wymagań użytkownika, pamięć operacyjna może być zablokowana lub zneutralizowana przed dokonaniem importu do Wspólnoty. Firma X1 importuje komputer z pamięcią 64 Mb, z czego 32 jest zablokowane.

Kontrakt handlowy, podpisany pomiędzy X i Y dotyczy jednostki z pamięcią 32 Mb. Kontrakt nie wspomina o istnieniu dodatkowej pojemności pamięci, która może być aktywowana w dowolnej chwili.

Wskutek powyższego, pamięć początkowo zablokowana, może być przywrócona tylko wtedy, gdy użytkownik Y (lub inny użytkownik, jeżeli system zostanie przewieziony w drugie miejsce po imporcie) poprosi o to na podstawie dodatkowych wymagań. Może to być dokonane dzięki prostej operacji technicznej na sprzęcie bez udziału innego sprzętu czy to importowanego czy uzyskiwanego na miejscu.

Technologię niezbędną dla uruchomienia zablokowanej pamięci posiada tylko dostawca. Po odblokowaniu pamięci, dostawca i klient podpisują albo aneks do istniejącego kontraktu, albo nową umowę najmu obejmującą w szczególności dodatkowe honoraria i tantiemy autorskie należne z tytułu powiększenia pojemności pamięci.

Pytanie

Czy w momencie odprawy celnej system ten powinien być wyceniany na podstawie całkowitej pojemności pamięci (64 Mb), chociaż 32 Mb jest zablokowane, czy na podstawie aktualnej "aktywnej" pojemności pamięci tzn. 32 Mb?

Opinia Komitetu

1. Wycena dotyczy towarów przedstawionych władzom celnym w konkretnym czasie w celu ustalenia wartości celnej. W tym przypadku towarem jest komputer z pojemnością pamięci 64 Mb, której pełna dostępność jest przedmiotem ograniczeń technicznych.
2. Ostatecznie dla celów ustalania wartości celnej bierze się pod uwagę faktyczne płatności dokonane lub należne za towary importowane. W tym kontekście właściwe jest, aby wartość celna w chwili zgłaszania towarów do wolnego obrotu była ustalona na podstawie należycie udokumentowanych kontraktowych płatności za towary, które są dostarczone w tym czasie.
3. Jeżeli są dokonane dodatkowe płatności, np. ze względu na korzystanie z pełnej pamięci, taka płatność powinna stanowić część wartości celnej.

Wniosek nr 23: Koszty transportu towarów sprzedawanych ze składu celnego

Fakty

Importer X z siedzibą we Wspólnocie kupuje na warunkach FOB towary od sprzedawcy Y, spoza Wspólnoty. Towary przysyłane są koleją i zostają zdeponowane w składzie celnym.

X odsprzedaje towary firmie Z, która jest z nią powiązana i zarejestrowana w innym Państwie Członkowskim Wspólnoty.

Z zgłasza towary do wolnego obrotu na podstawie ceny zafakturowanej pomiędzy X i Z. Firma Z przekazuje również międzynarodowy list przewozowy (CIM), na podstawie którego wyspecyfikowane są koszty transportu. List przewozowy jest wystawiony na transport towarów spoza Wspólnoty do stacji kolejowej najbliższej składu celnego.

Pytanie

Czy na podstawie Artykułu 164 RWKC odlicza się koszty transportu przez terytorium Wspólnoty, poniesione podczas pierwszej transakcji?

Opinia Komitetu

Odliczenie kosztów transportu wewnątrzwspólnotowego jest uzasadnione jeżeli są spełnione wszystkie warunki Artykułu 164 Rozporządzenia Wykonawczego. Cena zapłacona przez lub należna od Z dla X obejmuje wszystkie koszty transportu. Międzynarodowy list przewozowy (CIM) podaje wszystkie niezbędne informacje związane z kosztami transportu wewnątrz i na zewnątrz Unii Europejskiej.

Nie ma żadnych specjalnych postanowień dotyczących osoby odpowiedzialnej za płatności kosztów transportowych ani nie ma wymogu, aby koszty transportu były częścią transakcji sprzedaży, na podstawie której określona jest wartość celna.

Wskutek tego, koszty transportu wewnątrz Wspólnoty, poniesione w okolicznościach wskazanych powyżej, podlegają odliczeniu na podstawie Artykułu 164 RWKC.

**Wniosek nr 24: Tantiemy autorskie i opłaty licencyjne
(zastąpiony Komentarzem Nr 11)**

**Wniosek 25: Towary sprzedane na eksport do Wspólnoty.
Interpretacja art. 147 rozporządzenia nr 2454/93**

Fakty:

Przypadek 1: Firma A kupuje od producenta H towary po stawkach obowiązujących obecnie na Bliskim Wschodzie (obie Umawiające się Strony mają swoje siedziby poza terytorium Wspólnoty), ale są one dostarczane do oddziału A1 podległego firmie A mieszczącego się na terenie UE.

Przypadek 2: Tak jak w przypadku 1, ale A1 jest filią A (Art. 143(1)(e) RWKC).

Dalsze szczegóły

Ze względu na rozliczenia księgowe, w obu przypadkach A wystawia A1 faktury na te towary po cenach transferowych. Ta cena transferowa wynika z ich wzajemnego powiązania, co ma znaczenie w przypadku 2 ze względu na fakt, że przy przywozie do Wspólnoty następuje druga sprzedaż pomiędzy A i A1.

W obu przypadkach odprawa celna dokonywana jest na podstawie sprzedaży pomiędzy H i A.

Po dokonaniu odprawy celnej przez A1, towary dostarczane są do A, gdzie zostają poddane wymaganym kontrolom. Następnie sprzedawane są one klientom na całym świecie. Około 50% tych towarów trafia z powrotem do klientów w UE.

Uwagi i pytania:

Przypadek 1

1. Zgodnie z art. 147 ust. 1 RWKC oraz dla celów art. 29 Kodeksu fakt, że towary będące przedmiotem sprzedaży są zgłaszane do swobodnego obrotu jest uznawany za wystarczający dowód, że zostały one sprzedane w celu wywozu na terytorium celne Wspólnoty. Zgodnie z art. 147 ust. 3 kupujący nie musi spełniać żadnych warunków, poza tym, że powinien być stroną w umowie sprzedaży. W szczególności nie musi on mieć w związku z tym siedziby na terytorium celnym Wspólnoty.

Pytanie dotyczące przypadku 1 (w którym żadna ze stron umowy nie ma siedziby we Wspólnocie): czy fakt, że 50% towarów nie jest faktycznie przeznaczonych na sprzedaż na terytorium celnym Wspólnoty ma pierwszeństwo przed wyżej wymienioną wskazówką?

Odpowiedź: Jedynie transakcja faktycznie prowadząca do przywozu towarów na terytorium Wspólnoty z krajów trzecich jest istotna (art. 147 ust. 1 RWKC). Natomiast to, co dzieje się z tymi towarami potem (tzn. to, czy są one dalej wysyłane bądź sprzedawane) nie jest istotne.

2. Zgodnie z Wnioskiem nr 5 Kompendium Tekstów dotyczących Ustalania Wartości Celnej, sytuacje, w których towary przywożone są przez oddział przedsiębiorstwa (przesyłane z jednego działu firmy do innego działu tej samej firmy) nie stanowią transakcji w rozumieniu art. 29 KC, zatem odpowiednia metoda wyceny musi być przyjęta w kolejności wskazanej w art. 30 KC.

Pytanie dotyczące przypadku 1: W omawianym przypadku (inaczej niż we Wniosku nr 5) towary nie są wytwarzane przez A ale przez stronę trzecią (H), a między A i H została zawarta umowa sprzedaży. Czy Wniosek nr 5 ma tu zastosowanie?

Odpowiedź: Wniosek nr 5 nie ma tu zastosowania, jako że w tym przypadku można uznać, że towary są sprzedawane w celu wywozu do Wspólnoty. Między H i A ma miejsce transakcja sprzedaży, zatem art. 29 KC i art. 147 ust. 1 zdanie pierwsze mają zastosowanie. Wniosek nr 16 nie jest sprzeczny z powyższym wnioskiem.

Przypadek 2

1. W przypadku 2 ponowna transakcja sprzedaży ma miejsce przed ustaleniem wartości, zatem Wniosek nr 5 również go nie dotyczy. Zgodnie art. 147 ust. 1 akapit drugi Rozporządzenia Wykonawczego można zadeklarować wartość sprzedaży poprzedzającej ostatnią sprzedaż, w wyniku której wprowadzono dane towary na terytorium celne Wspólnoty. W takiej sytuacji należy jednak w zadowalającym stopniu wykazać w urzędzie celnym, że ta sprzedaż towarów odbyła się z przeznaczeniem na wywóz na terytorium celne Wspólnoty. Dalsze warunki, które mają tu zastosowanie wymienione są w Komentarzu nr 7 Kompendium Tekstów dotyczących Ustalania Wartości Celnej.

Jedyna różnica między przypadkami 1 i 2 polega na tym, że strona otrzymująca towary w przypadku 1 jest podległym oddziałem, podczas gdy w przypadku 2 jest ona związaną z nią filią.

Pytanie dotyczące przypadku 2: Czy transakcja sprzedaży pomiędzy H i A jest do przyjęcia w przypadku, gdy jest ona zgodna z kryteriami Komentarza nr 7?

Odpowiedź: Art. 147 jest tu odpowiednim przepisem prawnym i w kontekście stosowania tego artykułu kryteria Komentarza nr 7 dotyczą transakcji sprzedaży pomiędzy H i A.

Wnioski ogólne

W przypadku 1 „sprzedaż” (tj. transfer) pomiędzy A i oddziałem nie jest sprzedażą, co oznacza, że sprzedaż pomiędzy A i H jest jedyną sprzedażą możliwą do przyjęcia. Przed przywozem towarów ma miejsce tylko jedna właściwa transakcja sprzedaży, zatem przepisy dotyczące kolejnych transakcji sprzedaży nie mają zastosowania.

W przypadku 2 transakcja pomiędzy A i jej filią jest z mocy prawa sprzedażą, a zatem zgodnie z art. 147 ust. 1 akapit drugi, należy udowodnić, że sprzedaż pomiędzy A i H (jeśli została zgłoszona do celów ustalania wartości celnej) jest sprzedażą z przeznaczeniem na wywóz do Wspólnoty.

W obydwu przypadkach fakt, iż 50% towarów jest ponownie sprzedawanych klientom spoza EU po zwolnieniu do swobodnego obrotu nie stanowi sam w sobie podstawy do odrzucenia wartości celnej opartej na wcześniejszej sprzedaży zgodnie z art. 147 ust. 1. Jednakże w takich okolicznościach należałoby uwzględnić ten fakt podczas rozpatrywania dowodu przedłożonego w celu dowiedzenia, iż towary te były, w momencie danej sprzedaży, sprzedawane w celu wywozu do UE.

Stosując art. 147 ust. 1 akapit drugi, zgłaszający – o ile deklaruje sprzedaż pomiędzy A i H - ma w przypadku 2 (kolejne sprzedaże) do spełnienia wyższe wymogi dotyczące dowodów niż zgłaszający w przypadku 1 (tylko jedna sprzedaż).

W rzeczy samej, celem art. 147 ust. 1 akapit drugi jest wskazanie, że poprzez spełnienie wyższych standardów dowodowych możliwe jest ustalenie wartości celnej na podstawie sprzedaży poprzedzającej ostatnią sprzedaż (tj. przed wprowadzeniem danych towarów na terytorium celne Wspólnoty). Jeśli miała miejsce tylko jedna sprzedaż, zastosowanie ma art. 147 ust. 1 akapit pierwszy.

SEKCJA D: INNE ŚRODKI

Wartość celna nagrań dźwiękowych i kinematograficznych na taśmie magnetycznej (wideo) i innych nośnikach

Sprawa 1 Nagrania przeznaczone do transmisji przez sieci telewizyjne

FAKTY

Importowane są nagrania dźwiękowe i kinematograficzne w formie magnetycznych taśm wideo (pozycja 85.24 w taryfie celnej Wspólnoty) lub innych nośników danych przewidziane do dystrybucji i/lub rozpowszechniania przez sieci telewizyjne i agencje reklamowe (sprawa nr 2).

Należy rozważyć czy wycena powinna być dokonana na podstawie faktury proforma, która wskazuje tylko wartość materiału (nominalna kwota w jednostkach walutowych), czy na podstawie dokonanej całkowitej płatności. Z kontraktów zawartych pomiędzy sieciami, a zagranicznymi dystrybutorami / producentami wynika, że płatności za uzyskanie praw do transmisji filmu mogą sięgać kilku milionów jednostek walutowych.

Wniosek

Komitet doszedł do wniosku, że kwoty płatne przez kupujących programy audiowizualne, z tytułu opłat za prawa do nadawania / dystrybucji powinny być rozpatrywane w świetle Artykułu 32(1)(c) Kodeksu. W tym kontekście powinny być one uważane za równoważne z płatnościami za prawo do kopiowania importowanych towarów w rozumieniu Artykułu 32(5)(a) Kodeksu.

Wskutek tego, kwoty te nie powinny być uwzględnione przy ustalaniu wartości celnej, pod warunkiem, że są możliwe do wyodrębnienia z ceny zapłaconej lub należnej.

Sprawa 2 Nagrania przewidziane dla agencji reklamowych

Taśmy wideo (lub inne nośniki) zawierające nagrania z branży reklamowej, przewidziane również do rozpowszechniania przez sieci telewizyjne, są importowane w taki sposób jak w sprawie 1.

Nasuwa się pytanie czy wartość celna powinna się opierać na całkowitych płatnościach uiszczanych producentowi. W tym konkretnym przypadku, może to obejmować wycenę towarów z uwzględnieniem całości faktur przedstawionych kupującemu (koszty wynajmu studia nagrań, honoraria muzyków i modeli, koszty taśmy, ...)

Postępowanie związane z wyceną

Komitet doszedł do wniosku, że kwoty płacone przez kupujących programy audiowizualne, z tytułu opłat za prawa do nadawania / dystrybucji powinny być rozpatrywane w świetle Artykułu 32(1)(c) Kodeksu. W tym kontekście powinny być one uważane za równoważne z płatnościami za prawo do kopiowania importowanych towarów w rozumieniu Artykułu 32(5)(a) Kodeksu.

Sprawa 3. Nagrania przeznaczone dla dystrybucji i sprzedaży

Importowane są taśmy wideo (lub inne nośniki), na których nagrano różnorodny materiał audiowizualny (np. filmy fabularne) przeznaczony dystrybucji i sprzedaży konsumentom. Płatności za towary są fakturowane jako wynik zwykłej sprzedaży i nie są z nimi powiązane inne płatności.

Postępowanie związane z wyceną

Wartość transakcyjna opiera się na całkowitej cenie zapłaconej lub należnej za te towary.

Oświadczenie o praktyce administracyjnej dotyczącej Artykułu 156a¹²

“Zakres

Przeznaczeniem Artykułu 156a jest zapewnienie stosowania Artykułu 19 Kodeksu Celnego w celu umożliwienia powtarzającym się operacjom importowym, odbywającym się w okolicznościach, które ułatwiają stosowanie obowiązujących przepisów Wspólnoty.

Okres upoważnienia

W kontekście przyznawania upoważnień, o których mowa w Artykule 156a, okres czasu podany w ust. 2 tego Artykułu powinien być określony w sposób zgodny z celem, jakim jest zapewnienie zasobów (środków) własnych”.

¹² (Przyjęte przez Komitet na spotkaniu w dniu 6 maja 1996 roku)

Traktowanie kosztów transportu dla potrzeb wyceny ekspresowych przesyłek lotniczych zgłoszonych do wolnego obrotu na obszarze celnym Wspólnoty

Dyspozycja administracyjna

Przedstawiciele organów celnych Państw Członkowskich doszli do wniosku, że:

- mając na uwadze konieczność zapewnienia efektywnego i jednolitego stosowania art. 32 i 33 Kodeksu Celnego (Rozporządzenie Rady (EWG) nr 2913/92) oraz
- mając na uwadze orzeczenie Trybunału Sprawiedliwości w sprawie odliczania kosztów transportu poniesionych wewnątrz Wspólnoty (sprawa nr 290/84),
- po konsultacjach z przedstawicielami operatorów przewoźników lotniczych,
- po zbadaniu, w jaki sposób mogą być realizowane wymogi obowiązujących przepisów prawnych w traktowaniu ekspresowych przesyłek lotniczych realizowanych przez przewoźników ekspresowych,

postanowienia podane w załączniku mają być stosowane w jednolity sposób na terenie całej Wspólnoty.

Postanowienia administracyjne

Traktowanie kosztów transportu dla potrzeb ustalenia wartości celnej ekspresowych przesyłek lotniczych zgłoszonych do wolnego obrotu na obszarze celnym Wspólnoty.

Stosowanie obowiązujących przepisów prawnych

1. Stosownie do zasad dotyczących wartości celnej, w szczególności Artykułów 32(1)(e), 32(2) i 33 Kodeksu Celnego:

- a) W przypadkach, gdy faktyczna opłata za ekspresową przesyłkę lotniczą jest znana w momencie odprawy celnej, opłata taka jest brana pod uwagę przy określaniu wartości celnej przesyłki ekspresowej. Koszty transportu poniesione po przybyciu towaru na obszar celnym Wspólnoty nie są włączane do wartości celnej pod warunkiem, że takie koszty są wyodrębnione z kosztów całkowitych.

W przypadkach, gdy przewoźnik ekspresowy nie jest w stanie wykazać, które koszty powstają przed wysyłką w kraju trzecim, a które koszty powstają po przybyciu do Wspólnoty, dla celów odliczenia kosztów transportu poniesionych na obszarze Wspólnoty stosuje się wartości procentowe podane w Załączniku 25 do Rozporządzenia (EWG) nr 2454/93 odniesione do ogólnej sumy opłaty za przesyłkę ekspresową.

- b) W przypadkach, gdy opłata za ekspresową przesyłkę lotniczą nie jest znana w momencie odprawy celnej, będzie stosowany ekwiwalent owej opłaty, ustalony na

podstawie taryfy omawianego przewoźnika ekspresowego dla takiego samego przelotu lub przelotu powrotnego oraz dla takiego samego rodzaju przesyłki.

Wartości procentowe podane w Załączniku 25 do Rozporządzenia (EWG) nr 2454/93 stosuje się jak w powyższym punkcie 1(a).

2. Stosując się do powyższych zasad, służby pocztowe oraz firmy będące przewoźnikami ekspresowymi, ich przedstawiciele lub osoby wyznaczone do prowadzenia odpraw celnych przesyłek ekspresowych:
 - a) powinny przekazać służbom celnym niezbędne dokumenty jako dowód faktycznej opłaty za przesyłkę ekspresową lub, gdy nie jest to możliwe, taryfę właściwego przewoźnika, oraz
 - b) powinny przeprowadzić potrzebne obliczenia w celu odliczenia od zadeklarowanej opłaty za przesyłkę ekspresową, wielkości procentowych podanych w Załączniku 25 Rozporządzenia Wykonawczego.

3. Jeżeli po pewnym czasie okaże się, że stosowane metody, podane w punkcie 1, nie są wystarczające do realizacji dyspozycji odpowiednich przepisów dotyczących ustalenia wartości celnej, rozważy się wykorzystanie stawek ryczałtowych jako dodatkowego środka służącego do ustalenia kosztów transportu ekspresowych przesyłek lotniczych na potrzeby ustalenia wartości celnej.

4. Metodyka ta stosowana będzie od 1 lipca roku 1990 i zastępuje ona wszelkie inne sposoby wykorzystywane do omawianego celu.

Zasady określone w punkcie 1 mogą być później zbadane celem oceny ich efektywności w świetle doświadczeń praktycznych.

**SEKCJA E: ORZECZENIA TRYBUNAŁU SPRAWIEDLIWOŚCI WSPÓLNOT
EUROPEJSKICH¹³**

**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 wraz 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

¹³ Pełen tekst dostępny na stronie: <http://curia.eu.int> lub <http://europa.eu.int/eur-lex>

* Sprawozdanie ze spraw rozpatrzonych przez sąd, nr 1984 str. 609-620.

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 wyszczególnioną w fakturze kwotę stanowiącą „opłaty transportowe na terenie Wspólnoty” łącznie z ceną towarów, czy wartość transakcyjna, o której mowa w Artykule 3(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(2)(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(2)(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(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 poniesienie rzeczywistych kosztów w związku z transportem bezpośrednim poprzez okazanie dokumentów możliwych do weryfikacji.

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

* Sprawozdania ze spraw rozpatrzonych przez sąd, nr 1985, str. 3909-3932

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(1) Rozporządzenia nr 1224 / 80 obejmuje tylko pierwszą z tych kwot, jednak kompetentne władze celne mogą, jeżeli wymagają tego okoliczności, sprawdzić fakturę dotyczącą odnośnych 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(1) oraz (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(1) i (3) Rozporządzenia Rady (EEC) nr 1224/80 z dnia 29 maja 1980 r. należy interpretowany 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

* Sprawozdanie ze spraw rozpatrzonych przez sąd, nr 1986 str. 447 - 457.

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(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 przez sprzedającego ceny nabycia?

Orzeczenie: Artykuł 3(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

* Sprawozdanie ze spraw rozpatrzonych przez sąd, nr 1986 str. 1873-1884.

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 o Wspólnej Taryfie Celnej (Official Journal, Englisch 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, blokady czy pomocniczy sprzęt transportowy) obejmuje beczki na piwo i transportery plastikowe na butelki od piwa, 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 Wspólnej Taryfy Celnej musi być interpretowane w taki sposób, że znaczenie wyrażenia „opakowania” obejmuje beczki na piwo, butelki na piwo i transportery plastikowe na butelki od piwa 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 musi 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 nie zwrócone, to taka rekompensata stanowi koszt w rozumieniu przepisu Artykułu 8(1)(a) rozporządzenia Rady (EEC) nr 1224/80 z dnia 28 maja 1980 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

* Sprawozdanie ze spraw rozpatrzonych przez sąd, nr 1988 str. 6239

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 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(1) oraz (3)(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 świadctwa 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(4)(b), musi być interpretowane w taki sposób, że dla celów ustalania wartości celnej kwoty zapłacone za świadctwa 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(4), musi być interpretowane w taki sposób, że wymóg wyodrębnienia takich opłat z ceny faktycznie zapłaconej lub należnej za sprowadzane towary, jest zachowany nawet jeśli całkowita płatność wskazana na fakturze obejmuje zarówno kwotę za sprowadzone towary jak i za świadctwa autentyczności (Nr 1), niemniej faktura bez wątpliwości potwierdza kwoty płatne za te świadctwa?

* Sprawozdanie ze spraw rozpatrzonych przez sąd, nr 1990, str. I-1481.

Orzeczenie:

1. Rozporządzenie (EEC) nr 1224 / 80 z dnia 28 maja 1980 o wycenie towarów dla których ustalana jest wartość celna, a w szczególności Artykuł 3(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, otwierającego kontyngenty taryfowe Wspólnoty na wołowinę i cielęcinę wysokiej jakości, świeżą, chłodzoną lub mrożoną odpowiadającej 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(4) rozporządzenia nr 1224 / 80 musi 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(1) Rozporządzenia nr 12240 / 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 wskazać jako podstawę do określenia wartości celnej także ceny przewidziane w innych kontraktach sprzedaży, jeżeli spełniają one wymagania Artykułu 3(1) Rozporządzenia nr 1224 / 80? Czy osoba zainteresowana jest związana dokonaniem wyborem?
 - (c) Jeżeli odpowiedź na pytanie 1(a) jest twierdząca, czy cena również obejmuje tak zwaną prowizję od zakupu?
2. Czy opłaty postojowe (rekompensata za opóźnienie załadunku) są kosztami transportu w rozumieniu przepisu Artykułu 8(1)(e) rozporządzenia Rady 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 uzgodnionych w umowie granicach?

Orzeczenie:

1. Cena ustalona w kontrakcie sprzedaży pomiędzy osobami zarejestrowanymi we Wspólnocie może być przyjmowana za wartość transakcyjną w rozumieniu Artykułu 3(1) rozporządzenia Rady (EEC) nr 1224 / 80 z dnia 28 maja 1980 o wycenie towarów dla potrzeb celnych.
2. W przypadkach sprzedaży łańcuchowych, gdy więcej niż jedna cena faktycznie zapłacona lub należna spełnia wymagania określone w przepisie Artykułu 3(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, to zgodnie z przepisem Artykułu 8(1) Dyrektywy Rady 79/695/EEC z dnia 24 lipca 1979 w sprawie harmonizacji procedur w przypadku

* Sprawozdanie ze spraw rozpatrzonych przez sąd, nr 1990, str. I-2275

zwolnienia towarów do wolnego obrotu nie może dokonywać korekty zgłoszenia po dopuszczeniu towarów do wolnego 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(1) Rozporządzenia nr 1224 / 80.
4. Opłaty postojowe (rekompensata płatna za postój statków w porcie) tworzą część kosztów transportu w rozumieniu przepisów Artykułu 8(1)(e) rozporządzenia Rady nr 1224 / 80.
5. Artykuł 3(1) Rozporządzenia nr 1224 / 80 musi 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 uzgodnionego pomiędzy stronami dopuszczalnego niedoboru towaru 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(1)(e)(i) Rozporządzenia Rady (EEC) nr 1224 / 80 są dodawane do ceny faktycznie zapłaconej lub należnej za sprowadzone towary w związku z przepisem Artykułu 3, w przypadku gdy w ramach dostawy odbywającej się na bazie FOB, importer zapłacił za transport towaru jedną cenę, obejmującą także koszty transportu towaru od miejsca ich wprowadzenia na obszar Wspólnoty do określonego miejsca wewnątrz Wspólnoty? Jeżeli towary są transportowane w kontenerze, czy ważne jest to czy towary są czy też nie są przez całą drogę transportowane w tym samym kontenerze?

Orzeczenie:

1. Transport kontenerowy nie może być rozważany jako „środek transportu” w rozumieniu przepisu Artykułu 15(2)(a) Rozporządzenia Rady (EEC) nr 1224 / 80 z dnia 28 maja 1980 roku 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 przepisie Artykułu 8(1)(e)(i) wymienionego wyżej rozporządzenia muszą być skalkulowane 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 na podstawie normalnie stosowanych stawek. Sprawą władz narodowych jest wybranie kryteriów, które stworzą większe szanse uniknięcia dowolnych i fikcyjnych wartości.

Dane informacyjne:

OJ nr C 45, 24.2.1989

OJ nr L 134, 31.5.1980 str. 1

* Sprawozdanie ze spraw rozpatrzonych przez sąd, nr1990, str. I-2301.

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

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

Język: Niemiecki

1. Czy w 1982 roku przepis Artykułu 3 Rozporządzenia (EEC) nr 1224 / 80 miał być interpretowany w taki sposób, że wartość transakcyjna sprowadzanych nośników z nagraniem 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 jakieś 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 przepisu Artykułu 3(4) Rozporządzenia (EEC) nr 1224 / 80, tylko wówczas, gdy władze 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 roku 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, zgodnie z przepisami Artykułu 3(4)(a) Rozporządzenia nr 1224 / 80 koszty instalowania, 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 roku w sprawie harmonizacji procedur w przypadku zwalniania towarów do wolnego obrotu, deklaracja nie może być korygowana po czasie istotnym dla sprawy, czyli mówiąc inaczej, po tym jak towary zostały dopuszczone do wolnego obrotu.

* Sprawozdanie ze spraw rozpatrzonych przez sąd, nr 1991, str. I-1853

- Tytuł: Wycena towarów dla potrzeb celnych - ziarno z plonów - opłata licencyjna
- Język: Niemiecki
- Pytanie: W przypadku sprzedaży ziarna do produkcji, w której jest wykorzystywane ziarno nasienne dostarczane przez kupującego, czy powinna być dodana do ceny zapłaconej lub należnej dla celów ustalania wartości celnej, 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 nasiennego dostarczonego przez kupującego, do ceny faktycznie zapłaconej lub należnej powinna być dodana, dla celów ustalenia wartości celnej zgodnie z przepisem Artykułu 8(1)(b)(i) rozporządzenia Rady (EEC) nr 1224 / 80 z dnia 28 maja 1980 roku o wycenie towarów dla potrzeb celnych, opłata licencyjna, którą kupujący zapłacił plantatorowi ziarna siewnego za rozchodowanie ziarna do produkcji, jeżeli nawet usługi plantatora były wykonywane na obszarze Wspólnoty.

Dalsze informacje:

OJ nr C 122, 17.5.1989

* Sprawozdanie ze spraw rozpatrzonych przez sąd, nr1991, str. I-1095

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 musi być przyjmowany za “kontrakt sprzedaży” w myśl Artykułu 3 Rozporządzenia Rady (EEC) nr 1224 / 80 z dnia 28 maja 1980 roku 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 przepisu Artykułu 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. Transakcje pomiędzy producentem lub dostawcą towarów z jednej strony, a importerem z drugiej, jest transakcją braną pod uwagę przy ustalaniu wartości celnej zgodnie z przepisem Artykułu 3(1) Rozporządzenia Rady nr 1224 / 80 z dnia 28 maja 1980 roku 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(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

* Sprawozdanie ze spraw rozpatrzonych przez sąd, nr 1991, str. I-4301

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

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

Język: Niemiecki

Pytania:

1. Czy przepis Artykułu 13(1) Rozporządzenia Rady nr 2473 / 86 z dnia 24 lipca 1986 roku w sprawie stosowania zwolnień w procedurze uszlachetniania biernego i systemie standardowej wymiany (OJ 1986 L 212, str. 1) musi być interpretowany w taki sposób, że obliczanie cła od wartości celnej produktów kompensacyjnych oraz towarów czasowo wywożonych co do zasady ma się opierać na wartości transakcyjnej, zgodnie z przepisem Artykułu 3(1) rozporządzenia Rady (EEC) nr 1224 / 80 z dnia 28 maja 1980 roku 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 (OJ 1985 L 112, str. 50)?
2. Jeżeli odpowiedź na pierwsze pytanie jest negatywna, to czy pierwsze z rozwiązań podanych w drugim podpunkcie przepisu Artykułu 13(2) rozporządzenia nr 2473 / 86 musi 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 wywiezła towary bez korzystania ze zwolnienia całkowitego lub częściowego w rozumieniu przepisu Artykułu 8(1)(b)(i) Rozporządzenia nr 1224 / 80?
3. Jeżeli odpowiedź na drugie pytanie jest pozytywna, to czy przepis Artykułu 8(1)(b)(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 w procedurze 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 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?

* Sprawozdanie ze spraw rozpatrzonych przez sąd, nr 1992, str. I-6821

Orzeczenie:

Rozporządzenie Rady nr 2473/86 z dnia 24 lipca 1986 roku w sprawie stosowania zwolnień w procedurze uszlachetniania biernego i systemie standardowej wymiany interpretuje się w taki sposób, że wyliczając w określonych przypadkach całkowite lub częściowe zwolnienie od 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 na podstawie jednej z dwóch metod określonych w drugim podpunkcie przepisu Artykułu 12(2) tego rozporządzenia. Jeżeli wartość produktów kompensacyjnych została określona bez dokonywania korekt dla celów stosowania przepisu Artykułu 8(1)(b)(i) Rozporządzenia Rady (EEC) nr 1224 / 80 z dnia 28 maja 1980 roku 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 wzrosła o uzgodnione odsetki?
2. Czy w tym względzie Artykuł 3(2) rozporządzenia (EEC) nr 1495 / 80 znowelizowany rozporządzeniem (EEC) nr 220 / 85 ma być interpretowany w ten sam sposób jak Artykuł 3(c) rozporządzenia (EEC) nr 1495/80 w jego oryginalnej wersji?

Orzeczenie:

1. Wyrażenie “uzgodnienie finansowe” użyte w Artykule 3(2) rozporządzenia Rady (EEC) nr 1495 / 80 z dnia 11 czerwca 1980 roku 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 roku, jest interpretowane w ten sam sposób jak wyrażenie “uzgodnienia finansowe” w oryginalnej wersji przepisu Artykułu 3(c) rozporządzenia nr 1495/80.
2. Artykuł 3 Rozporządzenia Rady (EEC) nr 1495 / 80 z dnia 11 czerwca 1980 roku, wprowadzającego pewne postanowienia artykułów 1,3 oraz 8 Rozporządzenia Rady (EEC) nr 1224 / 80 o wycenie towarów dla potrzeb celnych ma być interpretowany w taki sposób, że słowa “odsetki płatne na podstawie uzgodnienia finansowego” dotyczą również odsetek należnych z tytułu przedłużonego przez sprzedającego (i zaakceptowanego przez kupującego) czasu na dokonanie zapłaty za sprowadzony towar.

* Sprawozdanie ze spraw rozpatrzonych przez sąd, nr1992, str. I-3647

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(1) Rozporządzenia Rady nr 1224 / 80 z dnia 28 maja (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 pierwotnie ukrytą wadę 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 roku 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 roku, ma 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.

* Sprawozdanie ze spraw rozpatrzonych przez sąd, nr 1993, str. I - 2193

**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 stanowią również część wartości celnej towarów sprowadzanych do Wspólnoty w rozumieniu postanowień Rozporządzenia Rady (EEC) nr 1224 / 80 z dnia 28 maja 1980 (OJ 1980 L 134, str. 1) w przypadku, 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

* Sprawozdanie ze spraw rozpatrzonych przez sąd, nr1994, str. I - 1963

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 za kontyngenty muszą być “wyodrębniane”?
3. Czy opłaty za kontyngenty, które zostały poniesione na podstawie przepisów Wspólnoty zawartych w rozporządzeniu (EEC) nr 4134 / 86 mają być traktowane w ten sam sposób jak opłaty za kontyngenty poniesione stosownie do postanowień rozporządzenia (EEC) nr 4136 / 86?

Orzeczenie:

1. Opłaty za kontyngenty płatne przez kupującego na rzecz sprzedającego w związku z własnymi kontyngentami przydzielonymi temu ostatniemu bezpłatnie są włączone do wartości celnej towarów.
2. Opłaty za kontyngenty nie włączone do wartości celnej towarów nie muszą być wykazywane odrębnie w deklaracji wartości celnej.
3. Gdy chodzi o wartość celną towarów sprowadzanych z Tajwanu podlegających rozporządzeniu Rady (EEC) nr 4134 / 86 z dnia 22 grudnia 1986 w sprawie uzgodnień importowych dotyczących niektórych produktów tekstylnych pochodzących z Tajwanu, opłaty za kontyngenty 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

* Sprawozdanie ze spraw rozpatrzonych przez sąd, nr 1994, str. I-3905

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

Tytuł: Skierowanie sprawy do wstępnego osądzenia: 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 się uzgadnia, że cena ta jest płacona w dniu wypadającym po owym trzydziestym dniu?
2. Gdyby odpowiedź na powyższe pytanie nie mogła być bezwarunkowo twierdząca, gdyż konieczne jest rozróżnienie sytuacji, czy wspomnianą podwyżkę stosuje się w takich okolicznościach, jak te dotyczące tej sprawy (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 płacona 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 przędzę bawełnianą pochodzącą z Brazylii i Turcji musi być stosowana ilekroć się uzgadnia, 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 umowy o finansowaniu 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.

* Protokoły spraw rozpatrywanych przed Trybunałem, nr 1997, s. I-02881.

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

Tytuł: Skierowanie sprawy do wstępnego osądzenia: Bundesfinanzhof - Niemcy.
Uszlachetnianie bierne z całkowitym lub częściowym zwolnieniem od cła. - Ustalanie wartości produktów kompensacyjnych i towarów wywożonych czasowo. - Racjonalne środki ustalania wartości.

Język: Niemiecki

Pytania:

1. Czy druga ewentualność przewidziana w podpunkcie 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 ma znaczenie 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 można przy ustalaniu kosztów przetwarzania 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 podpunkt 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.

* Protokoły spraw rozpatrywanych przed Trybunałem, nr 1997, s. I-04649.

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

Tytuł: Skierowanie sprawy do wstępnego osądzenia: 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 wwozie 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 Decyzja Komisji C(95) 2325 z dnia 28 września roku 1995 nie ma mocy prawnej?
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 przeprowadzającej 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?

* Protokoły spraw rozpatrywanych przed Trybunałem, nr 2000, strona I-8989.

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 w myśl przepisu Art. 5 ust. 2 Rozporządzenia Rady (EWG) nr 1697/79 z dnia 24 lipca 1979 roku w sprawie odzyskania po odprawie celnej należności przywozowych bądź wywozowych, 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 sprowadzanych 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 handlowiec, 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 sprowadzanych towarów - Cena towarów i prowizja od zakupu - Zwrot cła należnego od całkowitej kwoty.

Język: Angielski

Pytania:

1. Czy prowizja od zakupu (zadeklarowana w dobrej wierze) 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 prowizja od zakupu (zgłoszona w dobrej wierze) mogłaby zostać potrącona z zadeklarowanej wartości transakcyjnej?
3. Czy w takich okolicznościach organy celne są zobowiązane, stosownie do Kodeksu Celnego, 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?

Orzeczenia:

1. Artykuły 29, 32 i 33 Rozporządzenia Rady (EWG) nr 2913/92 z dnia 12 października 1992 roku ustanawiającego Wspólnotowy Kodeks Celny muszą być rozumiane 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.

* Protokoły spraw rozpatrywanych przed Trybunałem, nr 2002, strona 00000.

**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 dnia 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) do 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?

* Protokoły Trybunału Europejskiego 2003, strona I-00597.

Orzeczenia:

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 by mógł 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.

SEKCJA F: WYKAZ TEKSTÓW TECHNICZNEGO KOMITETU USTALANIA WARTOŚCI CELNEJ ŚWIATOWEJ ORGANIZACJI CELNEJ¹⁴

LISTA DECYZJI WTO

- 1.1. Francuskie tłumaczenie wyrażenia „prawo autorskie” w Uwadze interpretacyjnej do Artykułu 8.1(c) Porozumienia.
- 2.1. Znaczenie słowa „podjęte” zastosowanego w Artykule 8.1(b)(iv) Porozumienia.
- 3.1. Traktowanie kosztów odsetek z punktu widzenia wartości celnej importowanych towarów.
- 4.1. Ustalanie wartości nośników zawierających oprogramowanie do sprzętu przetwarzania danych.
- 5.1. Wyrażenia w Artykule 8.1(b)(iv): Prace badawcze.
- 6.1. Przypadki, w których władze celne mają powody, aby wątpić w prawdziwość lub dokładność deklarowanej wartości.
- 7.1. Wartości minimalne i import za pośrednictwem wyłącznych agentów, dystrybutorów i koncesjonariuszy.

LISTA OPINII DORADCZYCH

- 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.
- 5.1. Traktowanie rabatów gotówkowych w świetle Porozumieniem.
- 6.1. Traktowanie barteru lub wymiany kompensacyjnej w świetle Porozumienia.
- 7.1. Dopuszczalność wartości testowych w świetle Artykułu 1.2.(b)(i) Porozumienia.

¹⁴ Proszę zwrócić uwagę, że 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. Jest ono dostępne w siedzibie Światowej Organizacji Celnej (WCO), RUE DU MARCHE 30, B-1210 BRUKSELA, TEL.: (32-2) 209.92.11, FAX: (32-2) 209.92.92 lub E-MAIL: VALUATION@WCO.ORG. Wybrane informacje są również dostępne online pod adresem: <http://www.wcoomd.org>.

- 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 za ilość.
- 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).

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 wytworzenia, przetworzenia lub naprawy.
- 6.1. Traktowanie wysyłek partiami w świetle Artykułu 1 Porozumienia.
- 7.1. Traktowanie składowania i kosztów z tym 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 wiązanej.
- 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.

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 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 w Artykule 1.
- 4.1. Traktowanie towarów wynajętych lub wdzierżawionych.
- 5.1. Stosowanie Artykułu 8.1(b).
- 5.2. Stosowanie Artykułu 8.1(b).
- 6.1. Składka ubezpieczeniowa za gwarancję.
- 7.1. Stosowanie ceny faktycznie zapłaconej lub należnej.
- 8.1. Stosowanie Artykułu 8.1.
- 8.2. Stosowanie Artykułu 8.1.

- 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 powiązаными.

LISTA STUDIÓW

- 1.1. Traktowanie używanych pojazdów samochodowych
- dodatek do Studium 1.1.
- 2.1. Traktowanie towarów wynajętych lub wdzierżawionych.