
1. Mai 2016

BMF-010313/0112-IV/6/2016

An

Zollämter

Steuer- und Zollkoordination, Fachbereich Zoll und Verbrauchsteuern

Steuer- und Zollkoordination, Predictive Analytics Competence Center

Steuer- und Zollkoordination, Produktmanagement

ZK-0690, Arbeitsrichtlinie Zollwert

Die Arbeitsrichtlinie ZK-0690 (Zollwert) stellt einen Auslegungsbehelf zu den von den Zollämtern und Zollorganen zu vollziehenden Regelungen dar, der im Interesse einer einheitlichen Vorgangsweise mitgeteilt wird.

Über die gesetzlichen Bestimmungen hinausgehende Rechte und Pflichten können aus dieser Arbeitsrichtlinie nicht abgeleitet werden.

Bei Erledigungen haben Zitierungen mit Hinweisen auf diese Arbeitsrichtlinie zu unterbleiben.

Bundesministerium für Finanzen, 1. Mai 2016

0. Rechtsgrundlagen Gliederung im UZK

Verordnung (EU) Nr. 952/2013 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 9. Oktober 2013 zur Festlegung des Zollkodex der Union, [AbI. Nr. L 269 vom 10.10.2013 S. 1](#).

Durchführungsverordnung (EU) 2015/2447 der Kommission vom 24. November 2015 mit Einzelheiten zur Umsetzung von Bestimmungen der Verordnung (EU) Nr. 952/2013 des Europäischen Parlaments und des Rates zur Festlegung des Zollkodex der Union (UZK-IA), [AbI. Nr. L 343 vom 29.12.2015 S. 558](#), berichtigt durch [AbI. Nr. L 87 vom 02.04.2016 S. 67](#).

Delegierte Verordnung (EU) 2015/2446 der Kommission vom 28. Juli 2015 zur Ergänzung der Verordnung (EU) Nr. 952/2013 des Europäischen Parlaments und des Rates mit Einzelheiten zur Präzisierung von Bestimmungen des Zollkodex der Union (UZK-DA), [AbI. Nr. L 69 vom 15.03.2016 S. 1](#), berichtigt durch [AbI. Nr. L 87 vom 02.04.2016 S. 35](#).

Delegierte Verordnung (EU) 2016/341 der Kommission vom 17. Dezember 2015 zur Ergänzung der Verordnung (EU) Nr. 952/2013 des Europäischen Parlaments und des Rates hinsichtlich der Übergangsbestimmungen für bestimmte Vorschriften des Zollkodex der Union, für den Fall, dass die entsprechenden elektronischen Systeme noch nicht betriebsbereit sind, und zur Änderung der delegierten Verordnung (EU) 2915/2446, [AbI. Nr. L 69 vom 15.03.2016 S. 1](#).

Transaktionswert

- Transaktionswert (Art. 70, 71 und 72 UZK)
- Transaktionswert (Art. 127 bis 140 UZK-IA und Art. 145 UZK-IA)
- Vereinfachungen zum Transaktionswert (Art. 73 UZK)
- Vereinfachungen zum Transaktionswert (Art. 71 UZK-DA)

Nachrangige Zollwertbestimmungsmethoden

- Nachrangige Zollwertbestimmungsmethoden (Art. 74 UZK)
- Nachrangige Zollwertbestimmungsmethoden (Art. 141 bis 144 UZK-IA)

Währungsumrechnung

- Währungsumrechnung (Art. 53 UZK iVm Art. 48 UZK-IA und Art. 146 UZK-IA)

0.1. Anhänge zur UZK-IA und UZK-DA

- Anhang 23-01 UZK-IA: Luftfrachtkosten

- Anhang 23-02 UZK-IA: Art. 142 Abs. 6 UZK-IA (sogenannte „bestimmte verderbliche Waren bei Kommissionsgeschäften“)
- Anhang A UZK-DA, Anträge und Entscheidungen, Datenanforderungstabelle „3“, [ABI. Nr. L 343 vom 29.12.2015 S. 115](#) ff
- Anhang B UZK-DA, Datenanforderungen für Anmeldungen, Tabelle mit Datenanforderungen, Gruppe 4 - Zollwertangaben/Abgaben, [ABI. Nr. L 343 vom 29.12.2015 S. 176](#) ff

0.2. Begriffsbestimmungen (UZK, UZK-IA und UZK-DA)

- Einkaufsprovision (Art. 5 Nr. 41 UZK)
- Gleiche Waren (Art. 1 Nr. 4 UZK-IA)
- Tätigkeiten für den Absatz von Waren (Art. 1 Nr. 8 UZK-IA iVm Art. 129 Abs. 2 UZK-IA)
- Ähnliche Waren (ex-gleichartige Waren, Art. 1 Nr. 14 UZK-IA)
- Waren derselben Gattung oder Art (Art. 142 Abs. 5 Buchstabe a UZK-IA)
- „Allg. anerkannte Buchführungsgrundsätze“ (Art. 1 Nr. 20 UZK-DA iVm Art. 71 Abs. 2 Buchstabe b UZK-DA)

0.3. Neuerungen im UZK (siehe Anlage 9 auch Dok. vom 28.4.2016, Taxud B4/(2016) 808781 Rev. 2)

0.3.1. Transaktionswert nach Art. 128 UZK-IA:

Entfall des Vorerwerbspreises nach Art. 147 Abs. 1 ZK-DVO S. 3:

Der maßgebliche Verkauf zur Ausfuhr (siehe Anlage 2) für den Transaktionswert nach Art. 70 UZK ist nach Art. 128 Abs. 1 UZK-IA der unmittelbar vor dem Verbringen der Waren in das Zollgebiet der EU erfolgte Verkauf in das Zollgebiet der Union.

Ein **Verkauf zur Ausfuhr** in das Zollgebiet liegt vor, wenn die Ware mit der Bestimmung für das Zollgebiet verkauft wurde (siehe Anlage 1 und Anlage 2 zu dieser ARL, Gutachten 1.1 und 14.1).

Liegen zwei aufeinanderfolgende Kaufgeschäfte vor dem Verbringen der Ware in die Union (zu "Verbringen", siehe Titel IV UZK, Hinweis in den Guidelines, Pkt. 2.1) vor, so ist der Preis aus dem letzten der beiden Kaufgeschäfte zur Zollwertermittlung heranzuziehen.

Wird ein Kaufgeschäft zw. **zwei drittäandischen Vertragsparteien** mit der Maßgabe abgeschlossen, die Ware direkt in die Union zu liefern, **ohne** dass vor dem Verbringen der

Ware in die Union ein weiterer Verkauf stattfindet, kann der Preis aus diesem Geschäft nach Art. 128 Abs. 1 UZK-IA zur Zollwertermittlung herangezogen werden.

Wird vor dem Verbringen der Waren in das Zollgebiet der Union ein Kaufgeschäft zw. **zwei in der EU ansässigen Vertragsparteien** mit der Maßgabe abgeschlossen, die Waren in die Union zu liefern, ist der Preis aus **diesem letzten** Kaufgeschäft nach Art. 128 Abs. 1 UZK-IA zur Zollwertermittlung heranzuziehen.

Transaktionswert nach Art. 128 Abs. 2 UZK-IA (siehe auch Abschn. 13. dieser ARL):

Liegt vor dem Verbringen der Waren noch kein Kaufgeschäft vor, sondern werden die Waren erstmals während der vorübergehenden Verwahrung oder einem anderen besonderen Verfahren als dem internen Versand, der Endverwendung oder der passiven Veredelung in die Union verkauft, so ist der Transaktionswert anhand des Preises aus diesem Kaufgeschäft zu bestimmen.

Art. 128 Abs. 2 UZK-IA ist nur anwendbar, wenn unmittelbar vor dem Verbringen der Waren in die Union kein Verkauf nach Art. 128 Abs. 1 UZK-IA vorliegt.

Werden nach dem Verbringen der Waren in das Zollgebiet der Union (zB im Zollager) zwei aufeinanderfolgende Kaufgeschäfte abgeschlossen, ist der Preis aus dem ersten Verkauf zur Zollwertermittlung heranzuziehen.

Liegt in den Fällen des Art. 128 Abs. 2 UZK-IA ein Inlandsgeschäft und kein Verkauf zur Ausfuhr vor, ist eine nachrangige Bewertungsmethode nach Art. 74 UZK anzuwenden (Ausnahme: siehe oben - zwei in der EU ansässige Vertragsparteien).

0.3.2. Lizenzgebühren nach Art. 136 UZK-IA:

Siehe Abschnitt 2.5. und Anlage 9 (S. 17 ff) zu dieser ARL.

0.3.3. Entfall des getrennten Ausweises nach Art. 72 UZK beim Transaktionswert

Auf den Abschnitt 3. wird hingewiesen.

0.3.4. Vereinfachung nach Art. 73 UZK iVm Art. 71 UZK-DA beim Transaktionswert

Die Bewilligungsvoraussetzungen haben sich erheblich geändert.

Diese Vereinfachung enthält nunmehr auch sogenannte abgespaltene Kaufpreisbestandteile.

Vereinfachungen nach Art. 156a ZK-DVO sind nach Art. 251 Abs. 1 Buchstabe a UZK-DA neu zu bewerten.

0.4. Abfertigung

0.4.1. Abfertigung

Die Zollwertdaten sind für die korrekte Ermittlung des Zollwertes in der Zollanmeldung anzugeben (siehe Datenanforderungen, Gruppe 4 – Zollwertangaben/Abgaben und Anmerkung 20, [ABI. Nr. L 343 vom 29.12.2015 S. 176 ff](#) und S. 188).

0.4.2. Kaufvertrag ([ABI. Nr. L 343 vom 29.12.2015 S. 196](#))

Die Kennnummern und das Datum des Kaufvertrags sind für die Zollwertermittlung auf der Grundlage des Transaktionswerts anzugeben.

0.4.3. Codelisten

Ergänzend zu den vom Gemeinschaftsrecht geforderten Daten in der Zollanmeldung sind auch die österreichischen Codelisten maßgeblich.

0.4.4. Zollwertanmeldung und Unterlagen:

Die eigenständige Person des Zollwertanmelders ist mit dem UZK entfallen. Die Angaben zum Zollwert sind vom Anmelder abzugeben.

Nach Art. 145 UZK-IA ist die Rechnung in Bezug auf den angemeldeten Transaktionswert erforderlich (näheres zur Rechnung siehe auch Kommentar Nr. 6 in den Schlussfolgerungen des Ausschusses für den Zollkodex; Abschnitt 0.5.).

Auf Verlangen hat der Anmelder (Art. 5 Abs. 1 Nr. 15 UZK) die zur Zollwertermittlung notwendigen Unterlagen (Art. 163 UZK) vorzulegen und eine Prüfung des angemeldeten Preises durch Vorlage von Buchführungsunterlagen zu gewährleisten (Art. 48 UZK). Sollte er nicht dazu in der Lage sein, ist der Zollwert nach einer nachrangigen Bewertungsmethode in der vorgeschriebenen Reihenfolge zu ermitteln.

Zu den zur Zollwertermittlung erforderlichen Unterlagen zählen insbes. die Rechnung über die eingeführten Waren nach Art. 145 UZK-IA und die Belege über die Beförderung u. sonstigen Kosten (zB Frachtbrief, Lizenz-, Kommissions-, Entwicklungs- u. Kaufverträge).

Nach Art. 163 UZK umfasst der Besitz auch den mittelbaren Besitz (wenn zB ein Spediteur als Anmelder auftritt). Es ist also ausreichend, wenn der Anmelder die geforderten Unterlagen auf Verlangen der Zollbehörde kurzfristig vorlegen kann. Dazu können die Unterlagen auch von der Person, die die Unterlagen im unmittelbaren Besitz hat, der Zollstelle direkt übermittelt werden. Verpflichteter bleibt jedoch der Anmelder.

Zur Rechnung nach Art. 145 UZK-IA wird im Kommentar Nr. 6 des Kompendiums der Zollwerttexte des Ausschusses für den Zollkodex, Fachbereich Zollwert (s. Abschnitt 0.5.) ausgeführt:

"Grundsätzlich ist es so, dass eine Rechnung für Zollzwecke

- a) nicht unterschrieben zu sein braucht und nicht das Original sein muss,
- b) als "Nur für Zollzwecke" oder "Proforma-Rechnung" (oder ähnlich) bezeichnet werden kann. Solche Unterlagen sind in bestimmten Fällen für Waren (Geschenke, Muster) zulässig, die nicht Gegenstand eines Kaufgeschäfts sind.
- c) Übersetzt werden muss, wenn die Zollstelle dies verlangt."

0.5. Schlussfolgerungen des Ausschusses für den Zollkodex; Fachbereich Zollwert

Diese Schlussfolgerungen des Ausschusses für den ZK-Fachbereich Zollwert (Art. 247 ZK) sind das Ergebnis von Prüfungen von Einzelfällen. Sie haben keine Rechtsnormenqualität und nur anzuwenden, wenn sie der geltenden Rechtslage noch entsprechen.

Sie sind dem Kompendium der Zollwerttexte zu entnehmen (siehe

https://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/customs_valuation_compendium_2018_en.pdf Hinweis auf "New guidance").

Außerdem hat die EK ein Leitdokument zu den Änderungen im UZK – Änderungen im Wertzollrecht veröffentlicht

(https://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/resources/documents/customs/customs_code/guidance_valuation_en.pdf) (wird von der EK überarbeitet). Siehe Anlage 9 zu dieser ARL.

0.6. Erläuternde Bemerkungen des früheren Anhangs 23 ZK-DVO

Siehe Abschnitt 0.5., New Guidance, Customs Valuation Compendium, S 11 ff

0.7. Literatur

Müller-Eiselt/Vonderbank, EG-Zollrecht, Zollwert

Vonderbank, Zollwert, Von der Theorie zur Praxis

Teibinger/Gellert, Der neue Unionszollkodex (UZK), Abschnitt V

Dienstvorschrift Zollwertrecht (Z 51 01)

0.8. Fußnoten

Die genannte Literatur in den Fußnoten dient als Erläuterung.

0.8.1. Geltungsbereich des Zollwertes der Waren nach Art. 69 UZK

Der Zollwert der Waren wird für

- die Anwendung des gemeinsamen Zolltarifs und
- nichttarifärer Maßnahmen (zB für die Einfuhrumsatzsteuer, Ursprung- und Präferenzen oder Antidumpingzölle)

nach den Art. 70 UZK (Transaktionswert) und Art. 74 UZK (nachrangige Bewertungsmethoden) ermittelt.

1. Transaktionswert nach Art. 70 UZK iVm Art. 71 UZK und 72 UZK)

Der Zollwert eingeführter Waren (Legaldefinition in [§ 4 Abs. 2 Z 10 ZollR-DG](#)) ist der Transaktionswert, das ist der für die Waren bei einem Verkauf zur Ausfuhr in das Zollgebiet der Gemeinschaft tatsächlich gezahlte oder zu zahlende Preis. Er ist im gegebenen Fall durch Zurechnungen bzw. Abzüge (Artikel 71 und 72 UZK) zu berichtigen; seine Anwendung ist von den weiteren Voraussetzungen des Artikels 70 Abs. 3 UZK abhängig.

1.1. Kaufvertrag

Ein Kauf liegt vor, wenn der Verkäufer sich verpflichtet, dem Käufer das Eigentum an der Ware zu verschaffen und der Käufer hierfür einen vereinbarten Kaufpreis zu zahlen hat (VwGH 20.11.2007, [2004/16/0031](#)).

Elemente des Kaufvertrags sind:

- Verschaffung der rechtlichen und tatsächlichen Verfügungsmacht einerseits,
- Entgeltzahlung andererseits und
- Verkauf zur Ausfuhr ins Zollgebiet der Union, siehe Anlagen 1 und 2 (Gutachten 1.1. und 14.1. des Technischen Ausschusses für den Zollwert).

Sich aus Vertragsänderungen nach dem Zeitpunkt der Annahme der Zollanmeldung ergebende Preisermäßigungen oder Gutschriften werden nicht anerkannt. Entsprechendes gilt für nachträgliche Preiserhöhungen.

Werklieferungsvertrag

Derartige Verträge werden den Kaufgeschäften gleichgestellt. Stellt dabei der ausländische Lieferer einer im Auftrag des Käufers (Bestellers) hergestellten Ware einen Teil der hiezu verwendeten Stoffe selbst bei, so ist der für diese Stoffe und die Arbeitsleistung bezahlte oder zu zahlende Preis als Kaufpreis der zu bewertenden Ware anzusehen. Der Wert der vom Käufer (Besteller) unentgeltlich oder zu ermäßigten Preisen gelieferten Gegenstände und erbrachten Leistungen im Zusammenhang mit der Herstellung der zu bewertenden Waren ist nach Artikel 71 UZK dem Veredelungsentgelt hinzuzurechnen.

Verbrauch des Wahlrechts bei aufeinanderfolgenden Verkäufen

Nach der Annahme der Zollanmeldung kann die Wahl des maßgebenden Kaufgeschäfts nicht mehr rückgängig gemacht werden (Urteil des EuGH vom 06.06.1990, Rs [C-11/89](#)).

1.2. Kein Kaufgeschäft (siehe Anlage 1)

Kein Kaufgeschäft besteht

- zwischen Verkäufer und seinem direkten oder indirekten Vertreter sowie zwischen Käufer und seinem direkten oder indirekten Vertreter,
- zwischen Verkäufer und seinem Verkaufskommissionär sowie zwischen Käufer und seinem Einkaufskommissionär,
- bei Lieferungen zwischen rechtlich unselbstständigen Teilen eines Unternehmens (unternehmensinternes Verbringen),
- bei unentgeltlichen Sendungen,
- bei Einfuhren aufgrund von Miet- oder Leasingverträgen.

Liegt bei der Einfuhr von Waren durch direkte oder indirekte Vertreter des Verkäufers oder durch Verkaufskommissionäre im maßgebenden Zeitpunkt bereits ein Kaufvertrag vor, so ist dieser Kaufpreis die Grundlage des Zollwertes der eingeführten Waren.

Warenbewegungen innerhalb eines Unternehmens - etwa im grenzüberschreitenden Verkehr an eine inländische Zweigniederlassung ohne eigene Rechtspersönlichkeit - bilden nicht Gegenstand eines Kaufvertrages.

In Fällen von Miet- oder Leasingverträgen liegen, selbst bei Vereinbarung einer Kaufoption, keine Kaufgeschäfte vor.

1.3. Tatsächlicher Preis

Zum tatsächlich gezahlten oder zu zahlenden Preis nach Artikel 70 Abs. 2 UZK iVm Art. 129 UZK-IA.

Ausgangspunkt für die Ermittlung des tatsächlich gezahlten oder zu zahlenden Preises ist der Rechnungsendbetrag (Rechnungspreis abzüglich Preisermäßigungen und Skonto).

1.3.1. Mittelbare Zahlung

Eine Zahlung zu Gunsten des Verkäufers liegt vor, wenn der Käufer eine Schuld des Verkäufers gegenüber einem Dritten begleicht (Art. 129 Abs. 1 Buchstabe b UZK-IA).

1.3.2. Aufgespaltener Kaufpreis (Art. 129 Abs. 1 Buchstabe d UZK-IA)

Setzt sich der gezahlte oder zu zahlende Kaufpreis aus mehreren Bestandteilen zusammen (aufgespaltener Kaufpreis), ist die Summe aller Zahlungen und Leistungen maßgebend.

Ein aufgespaltener Kaufpreis liegt immer dann vor, wenn der Verkäufer auf Grund der vertraglichen oder gesetzlichen Regelungen dazu verpflichtet ist, eine Tätigkeit auszuführen, die sich auf die eingeführte Ware bezieht und für die die zusätzliche Zahlung des Käufers oder einer mit dem Käufer verbundenen Person erfolgt.

Es kommt dabei nicht darauf an, ob die Zahlung an den Verkäufer oder an einen Dritten erfolgt. Ferner ist unerheblich, wer den Auftrag für die Tätigkeit erteilt.

Beispiele:

Zertifizierungs- und Analysekosten⁽¹⁾

Aus den vertraglichen Unterlagen zwischen Verkäufer und Käufer (zB Bestellungen, Kaufvertrag) ergibt sich, dass der Verkäufer sicherstellen muss, dass die eingeführten Waren bestimmten Sicherheitsstandards und Qualitätsanforderungen genügen (zB TÜV/GS-Vorschriften, CE-Standards) und/oder bestimmte Inhaltsstoffe nicht oder nur bis zu einem bestimmten Grenzwert enthalten. Die hierfür anfallenden Zertifizierungs- und Analysekosten sind somit notwendig, um die vertragsgemäße Beschaffenheit sicher zu stellen. Dies hat zur Folge, dass die vorgegebenen Qualitätsstandards im wirtschaftlichen Wert der eingeführten Waren enthalten sind. Übernimmt der Käufer der eingeführten Waren solche Zertifizierungs- und Analysekosten, sind diese Gebühren nach Art. 29 Abs. 3 Buchstabe a ZK in den Zollwert einzubeziehen, weil sie als Bedingung für das Kaufgeschäft anzusehen sind.

Kosten für Qualitätsprüfungen

Qualitätsprüfungen, die erforderlich sind, um das einwandfreie Funktionieren der Erzeugnisse bzw. deren Übereinstimmung mit den vorgegebenen Spezifikationen zu gewährleisten.

Zusätzliche Kontrollen des Käufers, die er aus eigenen Erwägungen und neben den zwischen ihm und dem Verkäufer bestehenden Vertragsregelungen durchführen lässt (zB vorweggenommene Eingangskontrollen oder Kontrollen, ob die eingeführten Waren ordnungsgemäß analysiert bzw. zertifiziert worden sind) sind hingegen nicht zollwertrelevant.

Kosten für Werbung⁽²⁾

Werbekosten sind Kosten, die für die Erstellung von Werbemitteln (zB Anzeigen, Plakate, Aufkleber, TV- und Radio-Spots, Textildruck usw.) anfallen. Zu den Werbekosten gehören auch Kosten für die Imagewerbung.

Hingegen zählen die Kosten für Sponsoring sowie Kosten für Verkaufsförderung (Unterstützungsmaßnahmen beim Abverkauf der Waren, wie zB Kunden-Promotion, Verkostung als unmittelbarer Kaufanreiz) nicht zu den Werbekosten.

- Kosten für Ursprungserzeugnisse
- Kosten für Garantieleitung

⁽¹⁾ Forster, Kosten für Qualitätskontrollen - Stets ein Bestandteil des Zollwerts? AW-Prax 2015, 62

⁽²⁾ Tomuscheit, Fritzinger, Werbung und Zollwert, AW-Prax 2013, 210

1.3.3. Kein Bestandteil des tatsächlichen Preises

Nicht zum tatsächlich gezahlten oder zu zahlenden Preis gehören vom Käufer auf eigene Rechnung durchgeführte Tätigkeiten, wenn sie ausschließlich zu eigenen Zwecken erfolgen (Artikel Art. 129 Abs. 2 UZK-IA iVm Art. 1 Nr. 8 UZK-IA).

Zahlungen für die in Artikel 129 Abs. 2 UZK-IA iVm Art. 1 Nr. 8 UZK-IA genannten Tätigkeiten für den Absatz der Waren sind ebenfalls kein Bestandteil des tatsächlich gezahlten oder zu zahlenden Preises, sofern diese Tätigkeiten vom Käufer auf eigene Rechnung durchgeführt werden.

Beispiel:

Der Käufer zahlt den Rechnungspreis für die Ware und verpflichtet sich für diese Ware auf eigene Rechnung zu werben oder Garantie zu erbringen.

1.3.4. Garantieleistungen

Sofern der Verkäufer sich verpflichtet, über die gesetzlichen Gewährleistungsrechte hinaus für die Mangelfreiheit einer Ware für einen bestimmten Zeitraum einstehen zu wollen (Garantieleistungen), so gehört ein vom Käufer hierfür zu zahlender Betrag zum tatsächlich gezahlten oder zu zahlenden Preis.

1.3.5. Nachträgliche Anpassung von Verrechnungspreisen

Die deutsche Vertriebstochtergesellschaft des amerikanischen Maschinenbauunternehmens US bezieht für den deutschen Markt bestimmte Maschinen von US. Bei D handelt es sich um eine Vertriebsgesellschaft mit Routinefunktionen, während US innerhalb des Konzerns der Strategeträger ist. Mittels einer Datenbankanalyse hat eine durch US beauftragte Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Finanzdaten unabhängiger Unternehmen identifiziert, die hinsichtlich Region, Branche, Funktionen und Risiken sowie anderer Charakteristika als mit D vergleichbar gelten können. Für diese Vergleichsunternehmen wurden daraufhin die durchschnittlichen Nettomargen (= Gewinne) für einen angemessenen Betrachtungszeitraum bestimmt.

Die sich hieraus ergebende Bandbreite, die gemäß international üblichen Standards noch verengt wurde (idR wird hier auf die „Interquartilsbandbreite“ abgestellt, dh. die obersten 25% sowie die untersten 25% werden rechnerisch eliminiert; Einzelheiten siehe Ziffer 3.5.5), kann somit als fremdüblicher Vergleichsmaßstab für die Vergütung von D angewandt werden. Im vorliegenden Fall wurde daher im Rahmen einer Transferpreisvereinbarung zwischen US und D festgelegt, dass dem D eine Umsatzrendite (Nettomarge) von mindestens 1 % (wenn die tatsächlich erzielte Nettomarge unter 1% liegen sollte) bis maximal 2% (wenn die tatsächlich erzielte Nettomarge oberhalb 2% liegen sollte) zustehen soll.

In diesem Zusammenhang wurden zu Beginn des Geschäftsjahres aufgrund von Erfahrungswerten zunächst sog „Tentative Prices“ (= vorläufige Preise) festgelegt, von denen vermutet wurde, dass sie dem D die zuvor vereinbarte Umsatzrendite ermöglichen. Am Ende des Geschäftsjahres stellte sich heraus, dass D tatsächlich eine Nettomarge von 3% erzielt hat. Daraufhin erstellt US eine Nachbelastung, um die Nettomarge des 0 an den oberen Rand der fremdüblichen Nettomarge (2%) zu bringen. Die Anpassung (Nachbelastung) erfolgte gemäß der Transferpreisvereinbarung über die Korrektur der - zunächst vorläufig festgesetzten - Verrechnungspreise zwischen US und D.

In diesem Beispiel bewirkt erst die Ausgleichszahlung (Nachbelastung an D) eine Rückführung der tatsächlich von D erzielten Nettomarge (3%) auf eine fremdübliche Nettomarge (2%). Diese Anpassung ist über eine Korrektur der - zu nächst vorläufig festgesetzten - Verrechnungspreise zwischen US und D erfolgt.

Zollwertrechtlich ist das EuGH-Urteil vom 20.12.2017, [C-529/16](#), beachtlich.

In Bezug auf den Zollwert ist zu bemerken, dass sich die allfälligen Preisanpassungen auf die jeweiligen Waren beziehen müssen. Andere Formen von Preisanpassungen, die sich nicht auf die jeweiligen Waren beziehen (zB direkte Anpassung des Gewinns ohne Bezug auf die eingeführten Waren) können bei Gutschriften nicht berücksichtigt werden. In jedem Fall sind Gutschriften nur dann möglich, wenn auch eine Bewilligung nach Art. 166 UZK beantragt wurde (siehe ARL ZK-1770 Abschnitt 4.2.2.).

Ein Erstattungsantrag hat sich auf den maßgeblichen Preis der nämlichen Ware der einzelnen Einfuhrtransaktion zu beziehen.

Sollte der Anpassungsbetrag nicht produktbezogen aufgeschlüsselt werden können, steht der Gesamtpreis für die nämliche Ware der einzelnen Transaktion nicht fest.

Preisanpassungsklauseln sind nur bei produktbezogener VP Anpassung möglich und erfüllen nur dann Art. 70 Abs. 3 Buchstabe b UZK, wenn sie anhand von Rechenvorgängen anhand einer vor den jeweiligen Verzollungen getroffenen Vereinbarung vorgenommen werden.

Nach Art. 117 UZK muss der Antragsteller den Nachweis erbringen, dass der gezahlte Betrag die gesetzlich geschuldeten Abgaben überstieg. Auszugehen ist vom Zolltarif der EU.

Dieser Nachweis ist grundsätzlich für jede einzelne Warenposition bzw. für jeden betr. Eingangsabgabenbescheid zu erbringen (siehe auch ARL ZK-1770, oben)

Wenn der Erstattungsbetrag nicht produktbezogen aufgeschlüsselt werden kann, ist der Erstattungsantrag abzulehnen.

⁽⁴⁾ Vonderbank, *Preisbeeinflussung durch Verbundenheit*, AW-Prax 2002, 311

1.3.6. Preisänderungen (Art. 130 UZK-IA)

Entscheidend für Preisnachlässe ist, dass im Kaufvertrag zum Zeitpunkt der Annahme der Zollanmeldung die Anwendung und die Höhe der Preisnachlässe ausgewiesen sind (Art. 130 Abs. 1 UZK-IA).

Preisermäßigungen, die im maßgebenden Zeitpunkt noch nicht in Anspruch genommen werden können, aber dem Grunde und der Höhe nach feststehen, können bei der Ermittlung des Zollwerts nach der Transaktionswertmethode nur im Rahmen von Erstattung und Erlass geltend gemacht werden.

1.3.6.1. Skonto (siehe auch Kommentar Nr. 8 des Kompendiums der Zollwerttexte; Abschnitt 0.5. dieser ARL)

Kann ein in der Rechnung ausgewiesenes Skonto im maßgebenden Zeitpunkt noch in Anspruch genommen werden, so wird es in der angemeldeten Höhe anerkannt, sofern es sich um ein übliches Skonto handelt (Art. 130 Abs. 2 UZK-IA).

Ein höheres Skonto wird anerkannt, wenn der Käufer nachweist, dass tatsächlich unter Abzug des Skontos gezahlt wird.

1.3.6.2. Rabatte (siehe auch Kommentar Nr. 8 des Kompendiums der Zollwerttexte; Abschnitt 0.5. dieser ARL)

Auch Naturalrabatte können als eine Form von Mengenrabatt gewährt werden.

1.3.7. Mengenabweichungen (Art. 131 UZK-IA)

Der tatsächlich gezahlte oder zu zahlende Preis bezieht sich auf die im maßgebenden Zeitpunkt eingeführte Menge.

Wird der tatsächlich gezahlte oder zu zahlende Preis geändert (zB durch Gutschriften oder Nachbelastungen), weil eine andere als die vertraglich vereinbarte Menge eingeführt wurde, so kann eine nachträgliche Korrektur des tatsächlich gezahlten oder zu zahlenden Preises im Rahmen von Erstattung, Erlass und Nacherhebung erfolgen.

1.3.8. Beschädigung, Teilverlust (Art. 131 Abs. 2 UZK-IA)

Eine Beschädigung oder ein Teilverlust im Sinne von Artikel 131 Abs. 2 UZK-IA liegt vor, wenn die Beschädigung bzw. der Teilverlust nachweislich nach der Herstellung (bei Werk- bzw. Werklieferungsverträgen) oder nach dem Kauf (bei Kaufverträgen) aber vor der Überführung in den zollrechtlich freien Verkehr entstanden ist.

Der tatsächlich gezahlte oder zu zahlende Preis kann um den Schadensbetrag gemindert werden, ohne dass Verkäufer und Käufer einen neuen Preis vereinbaren. Die Nachweispflicht über den Zeitpunkt der Beschädigung oder des Teilverlustes sowie über deren Umfang trägt der Anmelder.

Beispiel:

T-Shirts werden in Hongkong gekauft. Diese werden nach dem Kauf dort zunächst gelagert und anschließend in das Zollgebiet der Gemeinschaft verschifft. Nach der Überführung der T-Shirts in den zollrechtlich freien Verkehr wird festgestellt, dass diese durch Stockflecken, die bei der Lagerung in Hongkong entstanden sind, beschädigt sind.

Wird der Kaufgegenstand durch die Beschädigung bzw. den Teilverlust derart verändert, dass im Ergebnis eine andere als die bestellte Ware geliefert wird, ist Artikel 131 Abs. 2 UZK-IA nicht anwendbar.

Beispiel:

Bestellt wird frisches Rindfleisch der Position 0201. Durch eine falsche Einstellung der Kühlung während des Schiffstransportes, wird das Fleisch gefroren und erfährt einen Positionswechsel zur Position 0202 (gefrorenes Rindfleisch). Für dieses gefrorene Fleisch haben die Parteien keinen Kaufpreis vereinbart. Artikel 145 Abs. 1 ZK-DVO UAbs. 2 greift nicht. Der Zollwert ist somit aufgrund einer Folgemethode zu ermitteln.

1.3.9. Schadhafte Waren — Artikel 132 UZK-IA

Eine schadhafte Ware im Sinne des Artikels 132 UZK-IA liegt vor, wenn der Schaden als Folge fehlerhafter Herstellung von vornherein in der Ware angelegt ist (Material-, Fabrikations- oder Konstruktionsfehler) oder nach fehlerfreier Herstellung, aber vor Abschluss des Kaufvertrages für die Ware eingetreten ist. Ein Schaden liegt vor, wenn die Ware sich nicht für die gewöhnliche Verwendung eignet und eine Beschaffenheit aufweist, die bei Sachen der gleichen Art unüblich ist und die ein Käufer nach der Art der Sache nicht erwarten kann.

Eine Korrektur des tatsächlich gezahlten oder zu zahlenden Preises kommt nur in Betracht, wenn Verkäufer und Käufer wegen der Schadhaftigkeit gemäß den vertraglichen Gewährleistungspflichten vor oder spätestens innerhalb von zwölf Monaten nach dem maßgebenden Zeitpunkt einen neuen Preis vereinbaren. Dies setzt voraus, dass der Preis auch tatsächlich angepasst wird (Artikel 132 Buchstabe b und c UZK-IA - zB durch Erstellung einer Gutschrift).

Vertragliche Gewährleistungspflichten liegen auch dann vor, wenn im Kaufvertrag lediglich auf gesetzliche Gewährleistungspflichten verwiesen wird und diese damit Bestandteil des Kaufvertrages geworden sind.

Zahlt der Käufer trotz eines vorliegenden Mangels den vereinbarten Kaufpreis, so ist dies der tatsächlich gezahlte oder zu zahlende Preis.

Der geänderte Preis kann nur dann berücksichtigt werden, wenn die Preisanpassung seitens des Verkäufers innerhalb eines Jahres nach dem Datum der Annahme der Zollanmeldung vereinbart wurde (Artikel 132 Buchstabe c UZK-IA). Dieser Zeitpunkt muss in geeigneter Form nachgewiesen werden (beispielsweise durch Vorlage einer entsprechenden Vereinbarung zwischen Käufer und Verkäufer). Kann dieser Nachweis nicht erbracht werden, jedoch jener der Durchführung der Preisanpassung, dann gilt der Zeitpunkt der Durchführung als Zeitpunkt der Vereinbarung. Die Durchführung der Preisanpassung wäre beispielsweise mittels Kontoauszug oder Zahlungsbeleg nachzuweisen (Gutschrift nicht ausreichend!). Die Preisanpassung wurde zu dem Zeitpunkt durchgeführt, in dem der Verkäufer alle für die Anpassung notwendigen Veranlassungen in seiner Sphäre getroffen hat.

Die Änderung des Zollwertes ist ein Anwendungsfall des Artikels 117 UZK. Artikel 118 UZK kommt nicht zur Anwendung, da dieser die Zurückweisung und Ausfuhr der schadhaften Waren verlangt (beispielsweise infolge von Austausch oder Wandlung), hier aber der Fall der Preisminderung im Rahmen des Gewährleistungsrechts geregelt ist. Es kommt daher weder zu einer Zurückweisung noch zu einer so genannten Nachbesserung (Verbesserung, Ausbesserung) der schadhaften Waren durch den Verkäufer aufgrund vertraglicher Pflichten aus dem Kaufgeschäft oder aus anderen Gründen.

Fälle der gesetzlichen Gewährleistung sind von Art. 132 Buchstabe b Z ii UZK-IA umfasst.

Änderungen des Zollwertes nach den Artikeln 131 und 132 UZK-IA erfolgen einzelfallbezogen, Pauschalabzüge für Garantieaufwendungen sind unzulässig.

1.4. Anwendbarkeit des Transaktionswertes nach Art. 70 Abs. 3

Buchstabe a UZK

Einschränkungen nach Art. 70 Abs. 3 Buchstabe a UZK sind solche, die den Käufer aufgrund des konkret geschlossenen Kaufvertrags treffen und ihm im Vergleich zu einem Vergleich zu einem Käufer, der frei über die gekaufte Ware verfügen kann, beschränken.

Unschädliche Einschränkungen ergeben sich aus dem Wortlaut des Art. 70 Abs. 3 Buchstabe a Z i bis iii UZK.

Bei der Anwendung des Art. 70 Abs. 3 Buchstabe a Z iii UZK ist kein strenger Maßstab anzulegen. Anwendbarkeit des Transaktionswertes nach Art. nach Art. 70 Buchstabe b UZK iVm Art. 133 UZK-IA.

1.4.1. Anwendbarkeit des Transaktionswertes nach Art. 70 Abs. 3

Buchstabe b UZK iVm Art. 133 UZK-IA

Unter einer Bedingung ist eine für die Vertragsparteien wesentliche Vereinbarung zu verstehen, ohne deren Abschluss der konkrete Verkauf zur Ausfuhr nicht zustande gekommen wäre.

Leistungen sind solche, die der Käufer zusätzlich zur Erfüllung seiner Verpflichtung zur Zahlung des Kaufpreises an den Verkäufer oder zu seinen Gunsten erbringen muss.

Kann der Wert der Bedingungen oder Leistungen ermittelt werden, so sind sie als Teil des gezahlten oder zu zahlenden Preises anzusehen (Art. 133 UZK-IA).

Beispiel für bewertbare Bedingung:

Der Verkäufer A verkauft die Waren an den Käufer B zu einem ermäßigten Preis unter der Maßgabe, dass die Waren von diesem an eine bestimmte Person C verkauft werden. C leistet eine Zahlung an den Verkäufer A.

Der Wert der Bedingung ist die Zahlung von C an A. Dieser Wert kann zB durch die Vorlage geeigneter Unterlagen des Anmelders B oder im Rahmen einer Zollprüfung ermittelt werden.

Beispiel für bewertbare Leistung:

Der Käufer verpflichtet, sich, den Verkäufer bei der Produktion der eingeführten Ware durch Personal zu unterstützen, welches der Verkäufer nicht zu bezahlen hat. Der Wert der Leistung entspricht den Aufwendungen des Käufers für dieses Personal.

Bedingungen und Leistungen, die zu einer Ermäßigung des gezahlten oder zu zahlenden Preises führen und deren Wert nicht ermittelt werden kann, schließen die Zollwertermittlung nach Art. 70 UZK aus.

1.4.2. Erlösbeteiligungen nach Art. 70 Abs. 3 Buchstabe c UZK

Eine Erlösbeteiligung kann sich nur auf die eingeführte Ware beziehen. Ist die Höhe der Erlösbeteiligung ermittelbar, ist Art. 71 Abs. 1 Buchstabe d UZK-IA anzuwenden. Andernfalls scheidet Art. 70 UZK aus.

1.4.3. „Verbundenheit“ nach Art. 70 Abs. 3 Buchstabe d UZK iVm Art. 134 UZK-IA

Die Verbundenheit nach Art. 127 UZK-IA führt nur dann zur Ablehnung des Transaktionswertes, wenn auch er Preis beeinflusst ist (Art. 70 Abs. 3 Buchstabe d UZK).

Verbundenheit iSd Art. 70 Abs. 3 Buchstabe d UZK liegt nur in den in Art. 127 UZK-IA aufgeführten Fällen vor.

1.4.3.1. Verbundene Personen⁽⁶⁾

Der Begriff der Person im Sinn des Zollrechtes ist in Artikel 5 Nr. 4 UZK definiert.

Unter welchen Voraussetzungen Personen als verbunden gelten, ergibt sich aus Artikel 127 UZK-IA.

⁽⁶⁾ Vonderbank, *Preisbeeinflussung durch Verbundenheit*, AW-Prax 2002, 311

1.4.3.2. Zollanmeldung

Die Verbundenheit ist für die Zollwertfeststellung ein Signal, dass es erforderlich sein kann, Feststellungen nach Art. 134 Abs. 2 bis 4 UZK-IA zu treffen, ob der Transaktionswert anerkannt werden kann.

Wird in der Anmeldung eine Verbundenheit verneint (siehe UZK-IA, Anhang B zur UZK-IA, 4/13., Bewertungsindikatoren, 1. Stelle „0“ und 4/16., Bewertungsmethoden, Code „1“), findet eine Überprüfung dieser Angaben nur statt, wenn Zweifel an ihrer Richtigkeit besteht.

Solche Zweifel können zB vorliegen, wenn

- die Namen von Verkäufer und Käufer darauf hinweisen,
- dies aus vorgelegten Unterlagen ersichtlich ist,
- nach Erfahrungen und Kenntnissen der Zollbehörde Zweifel an der Richtigkeit besteht und keine Einzelmitteilung vorliegt.

In diesen Fällen ist der Code D360, NC_46000, (siehe Codelisten „Verbundenheit prüfen“) anzuwenden und das Zollamt (Kundenteam) hat den Auskunftsfragebogen zur Verbundenheit dem Wirtschaftsbeteiligten zu übersenden.

Wird in der Anmeldung eine Verbundenheit bejaht (siehe UZK-IA, Anhang B zur UZK-IA, 4/13., Bewertungsindikatoren, 1. Stelle „1“ und 4/16., Bewertungsmethoden, Code „1“), findet eine Überprüfung dieser Angaben nicht statt, wenn eine Einzelmitteilung für die Waren ohne Zuschlag vorgelegt wird. In diesem Fall könnte davon ausgegangen werden, dass eine Verbundenheit ohne Preisbeeinflussung (ohne Zuschlag) vorläge.

Wird keine Einzelmitteilung vorgelegt, ist der Code D360, NC_46000, (siehe Codelisten „Verbundenheit prüfen“) anzuwenden und das Kundenteam hat den Auskunftsfragebogen der BPZ dem Wirtschaftsbeteiligten zu übersenden.

Wird in der Anmeldung eine Verbundenheit bejaht (siehe UZK-IA, Anhang B zur UZK-IA, 4/13., Bewertungsindikatoren, 1. Stelle „1“ und 4/16., Bewertungsmethoden, Codes „2 bis 6“), findet eine Überprüfung dieser Angaben nicht statt, wenn eine Einzelmitteilung erklärt wird.

In diesem Fall ist aber die Vorlage die Angabe einer Vereinfachung nach Art. 71 UZK-DA nicht zulässig, da diese Vereinfachung nur für die Zollwertbestimmung auf der Grundlage des Transaktionswerts möglich ist (Art. 73 UZK).

1.4.3.3. Näheres zur Einzelmitteilung (Anlage 5 zu dieser ARL, Erl. Anm. 2. zu Art. 134 UZK-IA)

Damit der Wirtschaftsbeteiligte nicht den gesamten Inhalt einer Niederschrift der BPZ über eine Verbundenheitsprüfung bekanntgeben muss, wird als Auszug aus dieser Niederschrift eine Einzelmitteilung vorgesehen. Der Antrag auf Erstellung einer Einzelmitteilung kann in der Niederschrift der BPZ gestellt werden.

In einer Einzelmitteilung (in der Folge kurz „EM“) wird nur die Verbundenheit (mit oder ohne Preisbeeinflussung) nach Art. 70 Abs. 3 Buchstabe d UZK iVm Art. 127 UZK-IA und Art. 134 UZK-IA dokumentiert.

Grundlage der EM sind die Erläuternden Anmerkungen im Pkt. 2. zu Art. 134 UZK-IA im Abschnitt B des Kompendiums der Zollwerttexte (*„Es ist nicht gedacht, eine Untersuchung der Verbundenheit mit Preisbeeinflussung in allen Fällen vorzunehmen...Bspw. können die Zollbehörden schon früher die Verbundenheit geprüft haben...“*)

Die EM entfalten ihre Wirkung nur rückwirkend. Sie verweist auf eine erfolgte BPZ Prüfung. Entscheidend für die auf die BPZ Prüfung folgenden Erklärungen in der Zollanmeldung ist, dass keine Änderungen in den Grundlagen der stattgefundenen BPZ Prüfung eingetreten sind (Kaufvertrag). Sollten Änderungen eingetreten sein, dann kann die EM ohnehin nicht weiter in der Zollanmeldung erklärt werden. Das ist auch der Unterschied zu der zukünftigen

verbindlichen Zollwertauskunft. Diese wird nicht rückwirkend, sondern nur für zukünftige Fälle gelten (vergleichbar mit VZTA).

Zuschläge lt. den BPZ Niederschriften in Einzelmitteilungen führen dazu, dass nicht mehr der Transaktionswert, sondern nachrangige Bewertungsmethoden nach Art. 74 UZK in den Zollanmeldungen erklärt werden müssen. Gleichzeitig hilft diese rückwirkende Festsetzung in der BPZ Niederschrift und der EM auch dem Wirtschaftsbeteiligten die nachrangigen Bewertungsmethoden für zukünftige Fälle, bei gleichem Sachverhalt wie in der BPZ Niederschrift, im e-Zoll-System ohne langwierige Ermittlungen zu erklären (nachrangigen Bewertungsmethoden durch Anwendung eines „*Zuschlags*“ zum „*adjustierten oder nichtadjustieren*“ Rechnungspreis).

Die Einzelmitteilung ist amtsintern so zu befristen, dass eine Prüfung innerhalb des Verjährungszeitraums veranlasst werden kann.

Von dieser amtsinternen Befristung kann Abstand genommen werden, wenn eine solche Prüfungsveranlassung durch andere Maßnahmen (zB entsprechende Maßnahmen im Rahmen vom Kontrollplan, Audits etc.) gewährleistet wird oder wenn keine Zweifel an den in der Einzelmitteilung getroffenen Feststellungen bestehen (es soll sichergestellt sein, dass die Letztversion der Einzelmitteilung die aktuellen wertzollrechtlich relevanten Umstände eines Wirtschaftsbeteiligten widerspiegelt).

1.4.3.4. Anhaltspunkte für Preisbeeinflussung lt. der Deutsche Dienstvorschrift Zollwertrecht (Z 5101)

Eine Preisbeeinflussung kann vorliegen, wenn der dem verbundenen Käufer berechnete Preis niedriger ist als der Preis, der bei gleichen Umständen einem nicht verbundenen Käufer berechnet worden wäre.

In besonderen Fällen (Antidumpingrecht, Mindestpreisregelungen etc.) kann eine Preisbeeinflussung vorliegen, wenn der dem verbundenen Käufer berechnete Preis höher ist als der Preis, der bei gleichen Umständen einem nicht verbundenen Käufer berechnet worden wäre.

Anhaltspunkte für eine Preisbeeinflussung können insbesondere dann vorliegen, wenn

- die Verrechnungs-/Transferpreise nachträglich erhöht worden sind, ohne dass dies dem Zollamt mitgeteilt wurde,
 - periodenweise (monatlich, quartalsweise oder am Ende des Geschäftsjahres) sogenannte Anpassungs- bzw. Ausgleichszahlungen zwischen den verbundenen Unternehmen erfolgen,

- die sogenannte Netto- oder Bruttomarge oder eine andere Kennzahl des Unternehmens oberhalb der mittels Datenbankanalyse ermittelten fremdüblichen Vergleichsspanne liegt (zB: Vergleichsspanne für fremdübliche Bruttomarge 26,5% -29,2%, Bruttomarge des geprüften Unternehmens 35,8%)
- der Gewinn des Unternehmens, der aus Umsätzen mit dem Verbundenen resultiert, auf eine sogenannte „targeted arm's length margin“ (Zielmarge) angepasst wird,
- der Verkäufer dem verbundenen Käufer im Zusammenhang mit den eingeführten Waren nachträglich einen Vermögensvorteil (durch den Ansatz bzw. die Erhöhung eines Aktivpostens oder den Wegfall bzw. die Verminderung eines Passivpostens) ohne Gegenleistung zuwendet und diese Zuwendung ihre Ursache im Gesellschaftsverhältnis hat (sogenannte verdeckte Einlage),
- Nutzungsrechte an Warenzeichen und Urheberrechten vom verbundenen Verkäufer gewährt werden, hierfür jedoch keine Entgelte im Verkaufspreis der Waren berücksichtigt worden sind und auch keine Lizenzgebühren gezahlt werden,
- der verbundene Verkäufer die Kosten für Design, Entwürfe und Zeichnungen trägt, diese jedoch nicht dem Käufer weiter belastet oder im Preis berücksichtigt hat,
 - festgestellt wird, dass der Verkäufer auf Zahlungen (zB Lizenzgebühren, Finanzierungszinsen) verzichtet, die ihm eigentlich zustehen.

1.4.3.5. Zweifel

Eine weitergehende Untersuchung hinsichtlich des Preises kann auch erforderlich sein, wenn

- es sich um als Intercompany-, Transfer- oder Verrechnungspreise bezeichnete Preise handelt und sich aus den betrieblichen Unterlagen ergibt, dass die Preise an den verbundenen Käufer auf andere Art und Weise gebildet werden, als an nicht verbundene Käufer,
- abweichende Preise für gleiche oder ähnliche Waren bei Verkäufen zwischen Unabhängigen bekannt sind,
- die Handelsspanne beim Weiterverkauf im Vergleich zur branchenüblichen Handelsspanne deutlich abweicht.

1.4.3.6. Nachweismöglichkeiten von Art. 134 Abs. 2 und 3 UZK-IA

Eine Möglichkeit, die Zweifel der Zollstelle auszuräumen, ergibt sich aus Art. 134 Abs. 2 und 3 UZK-IA.

Der Nachweis über einen Vergleichszollwert kann vom Anmelder durch Vorlage geeigneter Unterlagen (zB Zollbeleg, Prüfungsbericht) erbracht werden.

In vielen Fällen beziehen in der Gemeinschaft ansässige Konzerngesellschaften — gerade dann, wenn es sich um Vertriebsgesellschaften handelt — ihre Produkte jedoch ausschließlich von drittäandischen Konzerngesellschaften. In der Regel liegen dem Einführer dann keine Vergleichszollwerte über gleiche oder ähnliche Waren vor.

Die erläuternden Anmerkungen in Anlage 5 zu dieser ARL sind anzuwenden (siehe Anmerkungen zu Art. 70 Abs. 3 Buchstabe d UZK).

1.4.3.7. Im selben oder annähernd selben Zeitpunkt nach Art. 134 Abs. 2 UZK-IA

Als im selben oder annähernd im selben Zeitpunkt festgestellte Werte sind grundsätzlich Zollwerte anzusehen, die nicht mehr als sechzig Tage vor dem für die zu bewertenden Waren maßgebenden Zeitpunkt ermittelt worden sind. Handelsübliche Umstände sind zu berücksichtigen.

Dies gilt auch für die Feststellung, ob ein Wert einem anderen sehr nahe kommt.

1.4.3.8. Prüfung der Begleitumstände des Kaufgeschäfts nach Art. 134 Abs. 1 UZK-IA

Über die Möglichkeiten des Artikels 134 Abs. 2 und 3 UZK-IA hinaus, kann der Anmelder auf andere Art und Weise die Zweifel der Zollstelle ausräumen, indem die Begleitumstände der Kaufgeschäfte untersucht werden (Art. 134 Abs. 1 UZK-IA; in der Anmerkung 3 zu Artikel 134 UZK-IA der Anlage 5 zu dieser ARL sind beispielhafte Untersuchungsmöglichkeiten aufgeführt).

Zum Nachweis, dass der Preis fremdüblich ist, kann auf vom Zollbeteiligten vorgelegte Verrechnungspreisdokumentationen (ggf. inkl. einer Datenbankanalyse) zurückgegriffen werden (siehe Anlage 4, Kommentar 23.1). Die ausschließliche Vorlage einer Datenbankanalyse reicht jedoch nicht aus, um die Zweifel auszuräumen, weil diese lediglich zur Untermauerung der in der Verrechnungspreisdokumentation dargestellten Preisbildung hinsichtlich der Fremdvergleichskonformität dient, für sich alleine jedoch kein Nachweis derselben ist.

Weitere Möglichkeiten müssen ebenfalls darauf gerichtet sein, aufzuzeigen, dass Käufer und Verkäufer voneinander kaufen oder aneinander verkaufen, als wenn sie nicht miteinander verbunden wären.

Wenn festgestellt wird, dass Käufer und Verkäufer das Kaufgeschäft so gestalten, wie wenn sie nicht verbunden wären, so ist der Preis durch die Verbundenheit nicht beeinflusst. Dies

ist beispielsweise der Fall, wenn der Preis für die Deckung aller Kosten zuzüglich eines Gewinnes ausreicht, der dem allgemeinen Rohaufschlag des Unternehmens innerhalb eines repräsentativen Zeitraumes bei Verkäufen von Waren der gleichen Gattung oder Art an nicht verbundene Personen entspricht (Anlage 5 zu dieser ARL, Erl. Anm. 3 zu Art. 134 UZK-IA).

Werden die Zweifel ausgeräumt, wird der Zollwert trotz der Verbundenheit nach Artikel 70 UZK festgestellt. Andernfalls ist der Zollwert nach einer nachrangigen Methode nach Art. 74 UZK zu bestimmen.

2. Bestandteile des Transaktionswerts nach Art. 71 UZK

2.1. Allgemeines

Artikel 71 UZK enthält die Bestandteile des Transaktionswerts (taxative Aufzählung). Diese sind dem tatsächlich gezahlten oder zu zahlenden Preis hinzuzurechnen.

Hinzurechnungen dürfen grundsätzlich nur aufgrund objektiver und bestimmbarer Tatsachen vorgenommen werden (Art. 71 Abs. 2 UZK). Siehe aber auch Vereinfachungen nach Art. 73 UZK iVm Art. 71 UZK-DA.

Ansonsten ist Art. 70 UZK nicht zulässig.

2.2. Provisionen und Maklerlöhne (Einkaufsprovisionen nach Art. 5 Nr. 41 UZK)

Provisionen sind Vergütungen, die für die Vermittlung oder den Abschluss von Kaufgeschäften, sowie für jede andere Mitwirkung hiebei, gewährt werden.

Der Vermittler (Kommissionär, Agent) ist eine Person, die Waren kauft oder verkauft, möglicherweise in eigenem Namen, immer aber für Rechnung seines Auftraggebers. Er nimmt am Abschluss eines Kaufgeschäftes teil, wobei er entweder für den Käufer oder den Verkäufer handelt. Er wird in Form einer "Provision" bezahlt, die meist in einem Prozentsatz des Warenpreises ausgedrückt ist.

Der Verkaufsagent handelt für Rechnung des Verkäufers; er erhält eine Verkaufsprovision. Der Einkaufsagent handelt für Rechnung des Käufers. Seine Vergütung, die Einkaufsprovision (Art. 5 Nr. 41 UZK), wird vom Importeur dafür gezahlt, dass er für ihn beim Kauf der zu bewertenden Waren tätig wird.

Der Begriff "Makler" wird üblicherweise für einen Vermittler verwendet, der nicht für eigene Rechnung tätig wird. Er kann sowohl für den Käufer als auch für den Verkäufer handeln. Der Maklerlohn ist dem Preis insoweit hinzuzurechnen, als er keine Einkaufsprovision darstellt.

2.3. Umschließungen und Verpackungskosten (Art. 71 Abs. 1 Buchstabe a Z ii UZK und Art. 71 Abs. 1 Buchstabe a Z iii UZK)

Kosten für Umschließungen sind dem tatsächlich gezahlten oder zu zahlenden Preis hinzuzurechnen, wenn die zu bewertende Ware und ihre Umschließung gemeinsam einzureihen sind. Zu diesen Kosten gehören auch die Vorkosten, die im Zollgebiet der Gemeinschaft entstanden sind.

Beispiel:

Ein Käufer von Textilien zahlt Fotografenkosten, die bei der Erstellung eines Films anfallen, der für die Herstellung eines Fotoeinlegers in der Verpackung (Teil der Umschließung) verwendet wird.

Umschließungen sind Behältnisse (zB Kamerataschen, Geigenkästen, Brillenetuis, Bierfässer) und Verpackungen (zB Papiersäcke, Getränkedosen, Kunststoffhüllen für Textilien und Joghurtbecher), die eine Lagerung oder Vermarktung der Ware ermöglichen. Zu den Verpackungen gehören auch Aufmachungen (zB Einlagen, Klammer und Nadeln bei Herrenhemden), die sicherstellen sollen, dass die Ware dem Käufer in einer ansehnlichen Verfassung präsentiert werden kann. Preis-, Informations- und Werbeanhänger an der Ware gelten nicht als Aufmachungen.

Keine Umschließungen sind Beförderungsmittel (hierzu gehören auch Container und Paletten) sowie das bei der Beförderung verwendete Zubehör (zB Befestigungsmaterial, Planen).

Gesondert zu zahlende Kosten (zB Beförderungskosten) für die Rücklieferung der Umschließungen sind nicht hinzuzurechnen.

Zu den Verpackungskosten nach Art. 71 Abs. 1 Buchstabe a Z iii UZK gehören die Arbeitskosten, die für die Verpackungsvorgänge entstehen, und die Materialkosten (zB für Packpapier, Klebebänder, Planen, Seile, Schnüre und Füllstoffe), die neben den eigentlichen Verpackungen (üblicherweise Umschließungen) zum Verstauen und zum Schutz der Einfuhrwaren erforderlich sind.

2.4. Zur Verfügung gestellte Gegenstände und Leistungen (Artikel 71 Abs. 1 Buchstabe b UZK iVm Art. 135 Abs. 1 UZK-IA)

Dem tatsächlich gezahlten oder zu zahlenden Preis ist der entsprechend aufgeteilte Wert der vom Käufer unentgeltlich oder zu ermäßigten Preisen zur Verfügung gestellten Gegenstände und Leistungen (= Beistellungen) hinzuzurechnen.

Dies gilt zB für Lizenzgebühren, die für die Inanspruchnahme von Herstellungsknow-how gezahlt werden.

Die erläuternden Anmerkungen in der Anlage 5 zu dieser ARL zu Art. 71 Abs. 1 Buchstabe b Z ii UZK sind weiter anzuwenden.

2.4.1. Wert der Beistellungen (Art. 135 Abs. 1 UZK-IA)

Wurden die Beistellungen vom Käufer der Einfuhrware gekauft, ist der Wert der Beistellungen der Kaufpreis, zu dem der Käufer die Beistellungen erworben hat. Dies gilt auch dann, wenn die Beistellung von einer mit dem Käufer verbundenen Person gekauft wurde und die Verbundenheit den Preis nicht beeinflusst hat. Zum Kaufpreis gehören die gesamten Kosten des Käufers, die er für den Erwerb der Ware aufwenden muss.

Hinzurechnungen oder Abzüge von Beförderungs- und damit zusammenhängende Kosten erfolgen aus Vereinfachungsgründen jedoch nicht. Maßgeblich ist bei einem Kaufpreis der Rechnungsendbetrag über die erworbene Beistellung. Der Rechnungsendbetrag kann sich auch aus mehreren Rechnungen zusammensetzen.

Wird die Beistellung im Rahmen eines Werk- oder Werklieferungsvertrages hergestellt, ist bei der Ermittlung des Wertes der Beistellung auch der Wert von zur Herstellung der Beistellung unentgeltlich zur Verfügung gestellten Gegenständen und Leistungen zu berücksichtigen.

Wurden die Beistellungen vom Käufer oder einer mit ihm verbundenen Person hergestellt, gelten die Herstellungskosten als Wert der Beistellungen.

Wurde die Beistellung dagegen vom Käufer weder gekauft noch hergestellt, ist ihr Wert auf der Grundlage objektiver und bestimmbarer Tatsachen festzustellen.

Sind die Gegenstände vor dem Liefern oder Erbringen vom Käufer verwendet worden, so ist eine der Abnutzung entsprechende Berichtigung vorzunehmen.

2.4.2. Unmittelbares oder mittelbares Liefern oder Erbringen (Art. 71 Abs. 1 Buchstabe b UZK iVm Art. 135 Abs. 1 UZK-IA)

Ein unmittelbares Liefern oder Erbringen liegt vor, wenn der Käufer selbst dem Hersteller die Beistellung zur Verfügung stellt.

Ein unmittelbares Liefern oder Erbringen liegt auch dann vor, wenn der Verkäufer der eingeführten Ware die Beistellung auf Veranlassung Ein unmittelbares Liefern oder Erbringen liegt auch dann vor, wenn der Verkäufer der eingeführten Ware die Beistellung auf Veranlassung und Kosten des Käufers herstellt oder kauft. Hierfür ist jedoch Voraussetzung, dass der Käufer das Eigentum an der Beistellung hat.

Ein mittelbares Liefern oder Erbringen liegt vor, wenn ein Dritter für den Käufer oder eine mit dem Käufer verbundene Person dem Hersteller die Beistellung zur Verfügung stellt.

Einzelheiten und Beispiele ergeben sich aus dem Merkblatt Beistellungen.

Liegt kein Liefern oder Erbringen vor, ist zu prüfen, ob eine Hinzurechnung als aufgespaltener Kaufpreis nach Art. 70 Abs. 2 UZK in Frage kommt.

2.4.3. Bestandteile (Artikel 71 Abs. 1 Buchstabe b Ziffer i UZK)

Immaterielle Bestandteile, die in die eingeführten Waren eingebaut oder auf diese aufgebracht werden und damit deren Funktionsfähigkeit ermöglichen, verbessern oder erweitern, fallen unter Artikel 71 Abs. 1 Buchstabe b Ziffer i UZK.

Beispiele:

Software eines Bordcomputers im Auto, das Betriebssystem eines Computers, Musikstick auf einer CD, Spielfilm auf einer DVD).

2.4.4. In der eingeführten Ware enthaltene Materialien

Als „in der eingeführten Ware enthalten“ gelten auch die Waren, die als Abfälle, Reste, Ausschusswaren und Verluste produktionsbedingt angefallen sind.

Beispiel: Für die Herstellung eines Anzuges wird bei der Produktion eine Stoffmenge benötigt, die größer ist als der tatsächliche Stoffanteil in dem daraus hergestellten Anzug. Die Kosten für die Verschnitt Menge gehören zum Wert des zur Verfügung gestellten Stoffes.

2.4.5. Produktionsmittel (Art. 71 Abs. 1 Buchstabe b Z ii UZK)

Produktionsmittel iSd Artikel 71 Abs. 1 Buchstabe b Z ii UZK sind Gegenstände zur unmittelbaren oder mittelbaren Herstellung bzw. zur mechanischen oder ähnlichen Vervielfältigung der Einfuhrware.

Beispiele:

Gussform zur Herstellung von Spielzeugfiguren, Masterband zur Herstellung von CDs.

Schnittschablonen zur Herstellung von Bekleidung (das gilt auch für Schnittschablonen als CAD-Dateien, die lediglich mittels Plotter ausgedruckt werden).

2.4.6. Techniken, Entwicklungen, Entwürfe usw. (Artikel 71 Abs. 1 Buchstabe b Z iv UZK)

Ist in einem zur Verfügung gestellten Gegenstand eine geistige Leistung verkörpert und muss der Hersteller diese durch eigenes Zutun noch technisch bzw. handwerklich umsetzen, liegt kein Produktionsmittel, sondern eine geistige Beistellung vor.

Beispiele:

Schnittmuster zur Herstellung von Bekleidung, Zeichnung oder Modell aus Weichplastik zur Herstellung einer Gussform, Technische Zeichnungen, Datenblätter.

2.4.7. Kosten für Fehlentwicklungen (Art. 135 Abs. 4 UZK-IA)

Zu den Kosten für Entwicklungsleistungen zählen auch Kosten für Fehlentwicklungen, soweit diese im Hinblick auf die eingeführte Ware projekt- oder auftragsbezogen entstanden sind.

2.4.8. Kosten für Forschung und Vorentwürfe (Art. 135 Abs. 5 UZK-IA)

Zu den Kosten für Forschung und Vorentwürfe iSd Artikel 135 Abs. 5 UZK-IA zählen nur die Kosten für Grundlagenforschung.

Unter Grundlagenforschung sind solche Forschungstätigkeiten zu verstehen, die nicht auf die Entwicklung der eingeführten Waren gerichtet sind.

Beispiel:

Die Materialforschung (physikalische Tests an neuen Kunststoffmaterialien hinsichtlich ihrer Elastizität, des Abriebes, der Belastbarkeit, der Atmungsaktivität des Verhaltens bei Hitze, Nässe, Kälte usw.) oder Bewegungsforschung (Untersuchung der Belastungen, denen der Fuß bei unterschiedlichen Sportarten ausgesetzt ist) im Vorfeld der Entwicklung von Sportschuhen und Sportbekleidung.

2.4.9. Innerhalb/außerhalb der Gemeinschaft erarbeitet (Art. 71 Abs. 1

Buchstabe b Z iv UZK)

Eine geistige Leistung einer natürlichen Person gilt als innerhalb der Gemeinschaft erbracht, wenn die natürliche Person ihren normalen Wohnsitz (Lebensmittelpunkt) im Zollgebiet der Gemeinschaft hat.

Bei juristischen Personen oder Personenvereinigungen ist auf den Ort abzustellen, an dem die Leistung erbracht wurde. Liegt dieser im Zollgebiet der Gemeinschaft, erfolgt keine Hinzurechnung.

Wird eine geistige Leistung von einem Mitarbeiter einer innerhalb der Gemeinschaft ansässigen Person (Art. 5 Nr. 4 UZK) außerhalb der Gemeinschaft erbracht, so gilt diese geistige Leistung als außerhalb der Gemeinschaft erbracht, wenn der normale Wohnsitz des Mitarbeiters zum Zeitpunkt des Erbringens der geistigen Leistung außerhalb der Gemeinschaft war.

2.4.10. Aufteilung auf die eingeführten Waren (Art. 135 Abs. 6 UZK-IA)

Die erläuternden Anmerkungen zu Art. 32 Abs. 1 Buchstabe b Z ii des Anhangs 23 ZK-DVO sind weiter anzuwenden.

Wird die Lizenzgebühr – oder ein Teil der Lizenzgebühr – für die Inanspruchnahme von Herstellungsknow-how (patentiert oder nicht patentiert) an einen Lizenzgeber gezahlt und

dieses Herstellungsknow-how einem Hersteller von Einfuhrwaren – unmittelbar vom Käufer der Waren bzw. mittelbar vom Lizenzgeber – unentgeltlich zur Produktion dieser Waren zur Verfügung gestellt, ist nicht Art. 71 Abs. 1 Buchstabe c UZK, sondern Art. 71 Abs. 1 Buchstabe b Z iv UZK maßgeblich. Die Lizenzgebühren machen den Wert des beigestellten Know-hows aus und sind nur dann in den Zollwert der eingeführten Waren einzubeziehen, wenn das Know-how außerhalb des Zollgebiets der Union erarbeitet wurde. Gleches gilt für andere geistige Leistungen, die zur Produktion der Einfuhrwaren notwendig sind (zB Design).

2.5. Lizenzgebühren (Art. 71 Abs. 1 Buchstabe c UZK iVm Art. 136 UZK-IA) und Anhang 9 („Guidance“) zu dieser ARL, Seite 17 ff)⁷⁾

⁷⁾ Grawunder/Vonderbank, *Zollwertrechtliche Beurteilung von Lizenzgebühren*, AW-Prax 2005, 303 und 348 und Teibinger/Gellert, *Der neue Unionszollkodex (UZK)*, 2016, V-53 ff

Maßgeblich für die Beurteilung über das Vorliegen von Lizenzgebühren im zollrechtlichen Sinn sind folgende Umstände des Kaufgeschäftes:

- a) Die Feststellung, dass es sich bei den Gebühren tatsächlich um Lizenzgebühren im engeren Sinne nach Art. 71 Abs. 1 Buchstabe c UZK handelt,
- b) die Lizenzgebühren sich auf die zu bewertende Ware beziehen
- c) nach den Bedingungen des Kaufgeschäftes entrichtet werden und
- d) nicht bereits im tatsächlich gezahlten oder zu zahlenden Kaufpreis enthalten sind.

2.5.1. Lizenzgebühr im wertzollrechtlichen Sinn

Häufig werden im wirtschaftlichen Sinn Zahlungen pauschal als „Lizenzgebühren“ bezeichnet, ohne den Bedingungen des Zollwertrechts zu entsprechen. Maßgebend das Vorliegen einer Lizenzgebühr im enger gefassten zollrechtlichen Sinn ist der Zweck der Zahlung. Hierbei werden aus dem Lizenzvertrag übertragene Rechte, insbesondere wenn diese in den Waren selbst verkörpert sind, abgegolten.

Zum sachlichen Geltungsbereich der Lizenzgebühren wird auf Anlage 9 zu der ARL („Guidance“), Seite 18, Absatz 3.2 („Scope“), verwiesen.

2.5.2. Zollrechtlicher Bezug einer Lizenzgebühr zur Ware

Die Lizenzgebührzahlung muss sich gemäß Art. 136 Abs. 1 UZK-IA auf die eingeführte Ware beziehen. Damit ist für die Beurteilung, ob ein solcher Bezug vorhanden ist, auf die eingeführte Ware, so wie sie im Zeitpunkt der Bewertung beschaffen ist, abzustellen.

Vorgänge, die erst nach diesem Zeitpunkt im Einfuhrland relevant werden, müssen außer Betracht bleiben (= dasselbe Prinzip wie bei der tariflichen Einreihung einer eingeführten Ware). [Müller-Eiselt/Vonderbank, Fach 4232 Pkt. 446]

In Art. 136 Abs. 2 UZK-IA erfolgt eine Klarstellung, in welchem Fall sich Lizenzgebühren auf die zu bewertenden Waren beziehen.

Stellt die Berechnung der Lizenzgebühr auf den Preis der eingeführten Waren ab, ist der vollständige Betrag der Lizenzgebühr bis zum Beweis des Gegenteils den Waren zuzurechnen („Zuordnungsfiktion“).

Häufig werden jedoch die Lizenzgebühren nach Sätzen berechnet, die auf den Weiterverkaufspreisen der eingeführten Waren basieren. Diese Vorgangsweise führt häufig zu dem Schluss, dass sich diese Lizenzgebühren gar nicht auf die eingeführten, sondern auf die weiterverkauften – ggf. erst im Inland fertig gestellten – Waren beziehen und somit der Bezug zu den zollwertrechtlich zu bewertenden Waren fehlt.

Nach Art. 136 Abs. 1 zweiter Satz UZK-IA ist die Art Berechnung der Lizenzgebühr nicht der entscheidenden Faktor. Erfolgt die Berechnung der Lizenzgebühren auf der Grundlage von Weiterverkaufspreisen, kann die „Zuordnungsfiktion“ wie im Falle von Einfuhrpreisen nicht ohne weiteres angewendet werden. Entscheidend ist der Grund warum eine Lizenzgebühr gezahlt wird und welche Gegenleistung der Lizenznehmer erhält. Lizenzgebühren, deren Berechnung nicht auf dem Preis der eingeführten Ware beruhen, sind dann den Waren zuzurechnen, wenn insbesondere die durch den Lizenzvertrag übertragenen Rechte in den Waren verkörpert sind bzw. die Leistungen sich auf die eingeführten Waren beziehen (zB Herstellungs-Know-how, welches zur Produktion der eingeführten Waren benötigt wird). Lässt sich ein Bezug zwischen einer Lizenzgebühr und einer eingeführten Ware herstellen, ist diese bei der Ermittlung des Zollwerts der eingeführten Waren zu berücksichtigen. Lizenzgebühren, für die sich kein Bezug zur Ware herstellen lässt, bleiben unberücksichtigt.

Schwieriger gestalten sich Fälle, in denen nicht die Fertigware, sondern Zwischenerzeugnisse/Vorprodukte oder Teile eingeführt werden. Handelt es sich bei den eingeführten Waren jedoch um Vorprodukte und Teile, ist jeweils zu prüfen, ob bereits bei der Produktion dieser Vorprodukte und Teile vom Lizenzgeber geliefertes Know-how erforderlich war (dann hätte der darauf entfallende Teil der Lizenzgebühr einen Bezug zu den eingeführten Vorprodukten/teilen) oder ob das gelieferte Know-how nur zur Fertigstellung der Produkte im Inland nach der Einfuhr erforderlich ist (in diesem Fall hätte der darauf entfallende Teil der Lizenzgebühr keinen Bezug zu den eingeführten Vorprodukten/Teilen).

Der Umstand, dass die eingeführten Waren in zerlegtem Zustand eingeführt und anschließend im Einfuhrland vor ihrem Weiterverkauf lediglich noch zusammengebaut werden, ist für den Bezug der zu entrichtenden Lizenzgebühr auf die eingeführten Waren unerheblich. Gleiches gilt für andere Minimalbehandlungen (zB Verdünnen einer Flüssigkeit, Verpacken der Ware). Grund für die Bejahung eines Bezugs der zu entrichtenden Lizenzgebühr auf die eingeführten Waren bei Minimalbehandlungen ist, dass es durch solche Minimalbehandlungen regelmäßig zu keiner Störung der Wesensmerkmale der durch die Lizenzgebühren abzugeltenden besonderen geistigen Leistung kommt. [Müller-Eiselt/Vonderbank , Fach 4232 Pkt. 471]

Im Falle von Zwischenerzeugnissen/Vorprodukten und Teilen spielt neben der Zuordenbarkeit der Lizenzgebühr zu den Einfuhrwaren auch die zeitliche Dimension eine entscheidende Rolle in der Beurteilung, ob eine Lizenzgebühr den Waren bei der Einfuhr in das Zollgebiet der Union zuzurechnen ist.

Die eindeutige Zuordnung zur Ware, unabhängig vom Zeitpunkt der Anwendung der im Lizenzvertrag übertragenen Rechte, entscheidet über die Hinzurechnung einer Lizenzgebühr zum Transaktionswert nach Art. 70 UZK.

Wurde das Herstellungs-Know-how sowohl bei der Herstellung der eingeführten Vorprodukte/Teile als auch bei der Fertigstellung des lizenpflichtigen Produktes im Inland angewandt, hat eine entsprechende Aufteilung nach Art. 136 Abs. 3 UZK-IA zu erfolgen.

Dies geschieht in der Regel durch Berechnung eines Zuschlagsatzes (Abschnitt 2.5.6. und 2.5.7.).

Derartige Zuschlagsätze können im Rahmen eines Verfahrens zur Vereinfachung nach Artikel 73 UZK festgelegt werden.

2.5.3. Lizenzgebühren als Bedingung eines Kaufgeschäftes

Artikel 136 Abs. 4 der UZK-IA legt die Fälle fest, in denen die Zahlung einer Lizenzgebühr als Bedingung des Kaufgeschäftes zu betrachten ist.

Art. 136 Abs. 4 Buchstabe a UZK-IA geht davon aus, dass der Verkäufer der Waren und der Inhaber der Schutzrechte identisch bzw. der Lizenzgeber und Verkäufer miteinander verbunden sind.

Art. 136 Abs. 4 Buchstabe b UZK-IA sieht den Fall vor, wenn der Verkäufer der Einfuhrware selbst der Lizenznehmer ist, sich aber die – eigentlich von ihm abzuführende – Lizenzgebühr von seinem Käufer vergüten lässt.

Zu Art. 136 Abs. 4 Buchstabe c UZK-IA wird in den Leitlinien der Europäischen Kommission („Guidance“, Anlage 9 zu dieser ARL, S 22, Pkt. 26., S 1

http://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/resources/documents/customs/customs_code/guidance_valuation_en.pdf) klargestellt, dass Art. 136 UZK-IA nicht die Vermutung zulässt, dass Lizenzgebühren automatisch in den Zollwert miteinzubeziehen sind.

Vielmehr sind die Begleitumstände des Kaufgeschäfts und der Einfuhr daraufhin zu untersuchen, ob eine Verbindung zwischen dem Kaufgeschäft und dem Lizenzvertrag besteht.

Die Europäische Kommission verweist auf den Kommentar Nr. 25.1 des Technischen Ausschusses für den Zollwert bei der WZO, der sich mit der Frage beschäftigt, wann Lizenzgebühren, die an einen Dritten (also nicht an den Verkäufer der Waren) entrichtet werden, zollwertrelevant sind. Insbesondere sind Verbindungen zwischen Verkaufs- und Lizenzverträge zu untersuchen.

Als Beispiele sind im Kommentar 25.1 aufgezählt:

- Im Kaufvertrag oder in dazugehörigen Unterlagen wird auf die Lizenzgebühr hingewiesen.
- Im Lizenzvertrag wird auf den Verkauf der Einfuhrwaren hingewiesen.
- Nach den Bedingungen des Kaufvertrags oder des Lizenzvertrages kann der Kaufvertrag als Folge eines Verstoßes gegen den Lizenzvertrag gekündigt werden, wenn der Käufer die Lizenzgebühr nicht an den Lizenzgeber entrichtet. Dies wäre ein Indiz für eine Verbindung zwischen der Zahlung der Lizenzgebühr und dem Verkauf der zu bewertenden Waren.
- Der Lizenzvertrag enthält eine Bedingung, nach der bei Nichtzahlung der Lizenzgebühr dem Hersteller die Herstellung der Waren, in die das geistige Eigentum des Lizenzgebers eingeflossen ist, und ihr Verkauf an den Einführer untersagt wird.
- Der Lizenzvertrag umfasst Bedingungen, nach denen es dem Lizenzgeber erlaubt ist, die Produktion oder das Kaufgeschäft zwischen Hersteller und Einführer (Verkauf zur Ausfuhr in das Einfuhrland) über die Qualitätssicherung hinaus zu lenken (siehe auch Anlage 9 zu dieser ARL, S 21, Pkt. 18., Abs. 1, Fußnote 7 und Müller-Eiselt/Vonderbank, EG-Zollrecht, Zollkodex/Zollwert, Fach 3330, S 78 und 79).

In den Leitlinien der Europäischen Kommission (Anlage 9 zu dieser ARL, S 20, Pkt. 17.) wird bei der Beurteilung, ob die Zahlung der Lizenzgebühr als nach den Bedingungen des Kaufgeschäftes entrichtet gilt, nicht nur einseitig auf die Sicht des Verkäufers abgestellt.

Ebenso sind auch Bedingungen zu beachten, die zB durch den Lizenzvertrag an den Käufer der Waren gestellt werden. Haben diese Bedingungen eine Auswirkung auf das Kaufgeschäft, wäre eine zollwertrechtliche Relevanz der Lizenzgebühr - sofern sie sich auch auf die zu bewertenden Ware bezieht – gegeben. Keinesfalls darf von einer generellen Einbeziehung von Lizenzgebühren in die Zollwerte eingeführter Waren ausgegangen werden. Verpflichtet der Lizenzvertrag den Käufer also völlig losgelöst vom Kauf der eingeführten Waren zur Zahlung der Lizenzgebühr, ist Art. 136 Abs. 4 Buchstabe c UZK-IA nicht erfüllt. Es ist erforderlich, sowohl die Verträge (Lizenz- und Kaufvertrag) als auch die sonstigen Begleitumstände des Kaufgeschäftes genau zu untersuchen.

Beispiele aus der Deutschen Dienstvorschrift Zollwertrecht (VSF Z 5101 Abs. 60):

- Die Hersteller der Einfuhrwaren werden vom Lizenzgeber im Lizenzvertrag oder einer sonstigen Unterlage verbindlich vorgegeben.
- Der Lizenznehmer wird durch den Lizenzvertrag verpflichtet, einen Herstellervertrag mit dem Hersteller abzuschließen, der dem Lizenzgeber vorzulegen ist. Laut Herstellervertrag verpflichtet sich der Hersteller, auf Verlangen des Lizenzgebers alle Formen, Designs oder andere Waren zur Reproduktion der lizenpflichtigen Erzeugnisse an diesen zu liefern oder zu vernichten sowie bestimmte Vorgaben des Lizenzgebers – zB in Bezug auf Verhaltensregeln oder Anweisungen im Zusammenhang mit der Herstellung, Verpackung, Lieferung und dem Vertrieb der Lizenzprodukte – einzuhalten.
- Nach den Vorgaben des Lizenzgebers darf der Hersteller die Einfuhrware nur an von diesem benannten Lizenznehmer verkaufen. In einem solchen Fall kann der Verkäufer die Ware nicht an den Käufer veräußern, ohne dass dieser Lizenzgebühren zahlt.
- Der Hersteller ist gezwungen zur Produktion der Einfuhrware notwendige Vorprodukte, in welchen die Technologie des Lizenzgebers enthalten ist, von bestimmten Vorlieferanten zu beziehen. Diese werden vom Lizenzgeber vorgegeben. Ohne die Vorprodukte kann die Einfuhrware nicht hergestellt werden. Somit kann die Ware nicht an den Käufer veräußert werden, ohne dass dieser Lizenzgebühren zahlt.
- Der Lizenzgeber greift in die Produktion und/oder das Kaufgeschäft ein, zB indem er dem Hersteller Beschränkungen hinsichtlich der Absatzmenge auferlegt, Verkaufspreise vorgibt oder das zur Produktion notwendige Know-how oder Design liefert.

Die Deutsche Zollverwaltung hat außerdem folgende praktische Fälle zu Art. 136 Abs. 4 Buchstabe c UZK-IA erstellt:

Praktische Fälle von Lizenzgebühren in Deutschland; Auslegung von Artikel 136 Absatz 4 Buchstabe c UZK-IA ("Bedingung des Kaufgeschäfts")

Bei der Entscheidung, ob eine Lizenzgebühr im Sinne von Artikel 136 Absatz 4 Buchstabe c UZK-IA als Bedingung des Kaufgeschäfts gezahlt wird, sind alle Umstände im Einzelfall zu berücksichtigen. Insbesondere ist zu prüfen, ob Verbindungen und Abhängigkeiten zwischen dem Kaufvertrag und dem Lizenzvertrag - also zwischen Käufer, Verkäufer und Lizenzgeber - bestehen.

Erster Fall:

In einer Vielzahl von Fällen wird festgestellt, dass der Lizenzgeber den Lizenznehmer im Lizenzvertrag verpflichtet, einen Produktionsvertrag mit dem Hersteller der lizenzierten Produkte abzuschließen, der den Hersteller - der nicht wirtschaftlich mit dem Lizenzgeber verbunden ist - verpflichtet, lizenzierte Produkte ausschließlich an den Lizenznehmer zu liefern. Ein Modell einer solchen Fertigungsvereinbarung ist oft dem Lizenzvertrag beigefügt.

Darüber hinaus gibt es auch Situationen, in denen der Lizenzgeber den Lizenznehmer im Lizenzvertrag verpflichtet, Hersteller von Lizenzprodukten anzuweisen, diese Waren nur für den Lizenznehmer herzustellen und nur an den Lizenznehmer zu liefern.

In den betreffenden Fällen werden die Produkte weder vom Lizenzgeber entwickelt noch erstellt.

Hintergrund dieses Ansatzes ist sicherzustellen, dass lizenzierte Produkte nur an Lizenznehmer geliefert werden, damit diese die exklusiven Markenrechte innerhalb des Vertragsgebietes ausüben können. Dadurch wird zum einen die Marke geschützt und zum anderen sichergestellt, dass der Lizenzgeber nach dem Weiterverkauf der Produkte die Lizenzgebühr vom Lizenznehmer erhält. In diesen Fällen gibt der Lizenzgeber die Hersteller nicht ausdrücklich an. Die Hersteller werden vom Lizenznehmer ausgewählt und sind nur verpflichtet, den Herstellungsvertrag zu unterzeichnen oder die Ware ausschließlich für den Lizenznehmer herzustellen. Weitere Verbindungen oder Abhängigkeiten zwischen Lizenzvertrag und Kaufvertrag bestehen nicht.

Es stellt sich die Frage, ob solche Fälle daher als lizenzierte Waren anzusehen sind, die ohne Zahlung der Lizenzgebühren an einen Lizenzgeber nicht an den Käufer verkauft oder vom Käufer gekauft werden können (Artikel 136 Abs. 4 Buchstabe c UZK-IA).

Die in Fall 1 beschriebene Situation führt dazu, dass die Zahlung von Lizenzgebühren als Verkaufsbedingung gemäß Artikel 136 Abs. 4 Buchstabe c UZK-IA erfolgt.

Der Verkäufer ist durch einen Herstellungsvertrag oder eine andere Verpflichtung verpflichtet, die Ware nur an einen Lizenznehmer zu verkaufen, der gemäß dem Lizenzvertrag Lizenzgebühren zu zahlen hat. So darf der Hersteller nach den Anforderungen des Lizenzgebers nur seine Produkte verkaufen.

Entscheidend ist, dass die Verpflichtung des Lizenzgebers zum Abschluss eines Produktionsvertrages oder die Verpflichtung zur Lieferung an den Lizenznehmer durch den Lizenzgeber erfüllt wird. So stellt der Lizenzgeber unter anderem sicher, dass er für die von dem Hersteller produzierten und gelieferten Waren Lizenzgebühren erhält. Der Lizenznehmer - Käufer - kann die betreffenden Waren nicht ohne Zahlung der Lizenzgebühren an den Lizenzgeber kaufen.

Zweiter Fall:

In einigen Fällen ist ein Einkäufer - der wirtschaftlich mit dem Lizenzgeber als Inhaber des Marken-/Eigentumsrechts und auch mit dem Lizenznehmer verbunden ist - an der Abwicklung des Imports von Lizenzprodukten von einem Hersteller/Verkäufer beteiligt. Es besteht jedoch kein wirtschaftliches Verhältnis zwischen dem Hersteller/Verkäufer der Waren und den Konzerngesellschaften (d.h. Lizenzgeber, Lizenznehmerunternehmen und Einkäufer). Obwohl der Einkäufer für seinen Auftraggeber - den Käufer (= Lizenznehmer) - Hersteller/Verkäufer der Waren wählt und auch allgemeine Aufgaben eines Einkäufers im Rahmen von Einkäufen wahrnimmt, unterliegt der Käufer der importierten Waren andererseits den Anforderungen des Lizenzgebers. Der Lizenzgeber ist oft Eigentümer der Marke bzw. hat das Eigentumsrecht die Muttergesellschaft der Gruppe.

Daher wird der Lizenzgeber sicherstellen, dass der Hersteller/Verkäufer der lizenzierten Waren nur an von ihm benannte Empfänger - die Lizenznehmer - verkauft, die Lizenzgebühren für diese Waren zahlen. In diesem Zusammenhang kann der Einkäufer in den Produktionsprozess und/oder den Verkauf eingreifen, indem er die Verkaufsmenge begrenzt, Verkaufspreise festlegt usw. Es stellt sich daher die Frage, ob solche Fälle grundsätzlich so angesehen werden könnten, dass die vom Lizenzgeber und vom Lizenzgeber über seine Tochtergesellschaft - den Einkäufer - tatsächlich festgelegten Hersteller/Verkäufer sicherstellen, dass die Waren nur an Lizenznehmer verkauft werden.

Ansicht von Deutschland:

Die in Fall 2 beschriebene Situation führt dazu, dass eine Zahlung von Lizenzgebühren nach Artikel 136 Abs. 4 Buchstabe c UZK-IA vorliegt.

Dritter Fall:

In vielen Fällen stellt der Käufer dem Hersteller/Verkäufer (der nicht mit dem Lizenzgeber wirtschaftlich verbunden ist) die Dienstleistungen des Lizenzgebers kostenlos zur Verfügung, um die importierten Waren herzustellen. Dies betrifft insbesondere das Design- und Fertigungs-Know-how. Ohne diese Dienstleistungen ist der Hersteller/Verkäufer der importierten Waren nicht in der Lage, die importierten Waren zu produzieren und zu liefern.

Der Lizenznehmer (Käufer der Ware) würde solche Dienstleistungen vom Lizenzgeber nicht ohne Zahlung von Lizenzgebühren an den Lizenzgeber erhalten. Daher ist die Zahlung der Lizenzgebühr eine Voraussetzung für die Herstellung und Lieferung von importierten Produkten an den Lizenznehmer (Käufer der Waren).

Ansicht von Deutschland:

Die Produktionsfaktoren im Fall 3, die dem Hersteller/Verkäufer der eingeführten Waren für die kostenlose Herstellung dieser Waren (zB Design- oder Fertigungs-Know-how) zur Verfügung gestellt werden, sind nach den Kriterien des Artikels 71 Absatz 1 Buchstabe b UZK (Beistellungen) zu bewerten, auch wenn die Nutzung dieser Produktionsfaktoren durch Lizenzgebühren abgedeckt ist.

Beinhaltet der Lizenzvertrag auch die Nutzung anderer Rechte (zB zur Nutzung von Markenrechten), so ist Art. 71 Abs. 1 Buchstabe c UZK in Verbindung mit Artikel 136 Abs. 4 Buchstabe c UZK-IA anwendbar. Die Lizenzgebühr für die Nutzung des Markenrechts wird in diesem Fall als Verkaufsbedingung angesehen.

2.5.4. Sitz des Lizenzgebers

Für die Berücksichtigung von Lizenzgebühren nach Art. 71 Abs. 1 Buchstabe c UZK ist es unerheblich, ob der Lizenzgeber bzw. der Empfänger der Lizenzzahlung seinen Sitz innerhalb oder außerhalb der Union hat (Art. 136 Abs. 5 UZK-IA).

2.5.5. Aufteilung der Lizenzgebühr

Kommt nur ein Teil der gezahlten Lizenzgebühr für die Einbeziehung in den Zollwert in Betracht, muss die Lizenzgebühr angemessen aufgeteilt werden (Art. 136 Abs. 3 UZK-IA).

Die Aufteilung kann zB anhand von Angaben im Lizenzvertrag oder Geschäftsunterlagen erfolgen.

2.5.6. Ermittlung von Zuschlagsätzen

Zumeist werden die Lizenzgebühren erst nach der Einfuhr der zu bewertenden Waren ermittelt und gezahlt.

Sind Lizenzgebühren bei der Zollwertermittlung der eingeführten Waren zu berücksichtigen, ist in diesen Fällen in der Regel ein Zuschlagsatz zu ermitteln (zur Ermittlung des Zuschlagsatzes siehe Teibinger/Gellert, Der neuen Unionszollkodex (UZK), 2016, V-60, Pkt. 8.6.3.), der auf den tatsächlich gezahlten oder zu zahlenden Preis anzuwenden ist.

Ist eine Ermittlung eines Zuschlagsatzes aufgrund fehlender objektiver und bestimmter Tatsachen nicht möglich (Art. 71 Abs. 2 UZK), so scheidet eine Bewertung der eingeführten Ware nach Art. 70 UZK aus.

2.5.7. Anwendung von Zuschlagsätzen

Die Anwendbarkeit von Zuschlagsätzen für Lizenzgebühren sollte im Rahmen einer Bewilligung nach Art. 73 UZK geregelt werden. Es wird darauf hingewiesen, dass Zuschlagsätze nach dem Verfahren gemäß Art. 73 UZK festzulegen sind. Einzelmitteilungen erfüllen nur den Zweck, über eine Verbundenheit von Personen und Unternehmen abzusprechen.

2.6. Beförderungs-, Versicherungs-, Ladekosten und Behandlungskosten (Art. 71 Abs. 1 Buchstabe e UZK iVm Art. 137 UZK-IA und Art. 138 UZK-IA)

Hinzurechnungen nach Art. 71 Abs. 1 Buchstabe e UZK iVm Artikel 137 UZK-IA, Ort des Verbringens

Solche Lieferungskosten (Beförderungs-, Versicherungs-, Ladekosten u. Behandlungskosten) gehören nur insoweit zum Zollwert der eingeführten Waren, als sie bis zum Ort des Verbringens angefallen sind.

Der Ort des Verbringens in das Zollgebiet der Gemeinschaft ist nach Artikel 137 Abs. 1 UZK-IA zu bestimmen.

Lieferungskosten von Drittlandswaren, die nach dem Verbringen in das Gebiet der Zollunion EU-Türkei anfallen, werden nicht in den Zollwert einbezogen, sofern sie getrennt von dem tatsächlich gezahlten oder zu zahlenden Preis ausgewiesen sind (Art. 22 des Beschlusses 1/2006 – Abl. L 265/18 v. 16.9.2006). Ausgenommen von diesem Beschluss sind landwirtschaftliche Erzeugnisse gemäß Anhang I des Vertrags von Amsterdam (ARL UP-4510) und EGKS Waren (ARL UP-4520).

Lieferbedingung, Incoterms

Ob ein tatsächlich gezahlter oder zu zahlender Preis Kosten iSd Artikel 71 Abs. 1 Buchstabe e UZK bereits enthält, ergibt sich aus der für das Kaufgeschäft vereinbarten Lieferbedingung.

2.6.1. Beförderungskosten (Art. 138 UZK-IA)

Der Begriff „Beförderungskosten“ umfasst alle Haupt- und Nebenleistungen (siehe auch Anlage 10 zu dieser Arbeitsrichtlinie), die mit der Beförderung der Waren in Richtung auf das Zollgebiet der Gemeinschaft verbunden sind.

Hierzu gehören insbesondere:

- Frachten einschließlich besonderer Zuschläge,

- Speditionskosten einschl. Provisionen für die Vermittlung von Frachtverträgen mit den Frachtführern,
- Mieten für Beförderungsmittel (hierzu gehören auch Container und Paletten),
- mit der Beförderung unmittelbar zusammenhängende Kosten für eine Vor- und Zwischenlagerung,
- Kosten, die bei Beförderungsverzögerungen entstehen (sogenannte Demurrage-Kosten),
- alle Kosten und Gebühren, die auf Grund der Lieferung vor dem Ort des Verbringens anfallen (zB Visa- und Straßenbenutzungsgebühren, Kosten für Begleitschutz, Verzollungskosten im Drittland, Sicherheitsgebühren).
- Abgaben und Gebühren, die mit der summarischen Eingangsanmeldung (Art. 5 Nr. 9 und Art. 127 UZK) im Zusammenhang stehen, werden nicht zum Zollwert hinzugerechnet (s Art. 71 Abs. 3 UZK)

2.6.2. Höhe der Beförderungskosten (Art. 71 Abs. 1 Buchstabe e Z i UZK)

Beförderungskosten sind in der für den Käufer tatsächlich entstandenen Höhe zu berücksichtigen.

Bei einer unentgeltlichen Beförderung bzw. bei einer Beförderung mit einem Beförderungsmittel des Käufers ist nach Artikel 138 Abs. 3 UZK-IA zu verfahren. Ein üblicher Tarif kann zB bei einem Spediteur erfragt werden.

2.6.3. Versicherungskosten (Art. 71 Abs. 1 Buchstabe e Z i UZK)

Dem tatsächlich gezahlten oder zu zahlenden Preis sind die gesamten Versicherungskosten für den Transport der eingeführten Ware hinzuzurechnen, es sei denn, der Anmelder legt umfassende Nachweise über die Höhe der Versicherungskosten bis zum und nach dem Ort des Verbringens vor.

Dies gilt auch dann, wenn es sich hierbei um Kosten für eine Zweit- bzw. Doppelversicherung handelt.

2.6.4. Ladekosten (Art. 71 Abs. 1 Buchstabe e Z ii UZK)

Dem tatsächlich gezahlten oder zu zahlenden Preis sind Kosten für die Be- und Entladung der eingeführten Ware sowie Kosten für die Umladung von einem Beförderungsmittel auf ein anderes hinzuzurechnen.

Nicht hinzuzurechnen sind dagegen Entlade-, Umlade- und Umschlagkosten sowie Liegegelder am Ort des Verbringens.

2.6.5. Behandlungskosten (Art. 71 Abs. 1 Buchstabe e Z ii UZK)

Als „Kosten der Warenbehandlung“ sind ua. solche Kosten zu verstehen, die anfallen, um die Waren auf dem Weg bis zum Verbringungsort in einem ordnungsgemäßen Zustand zu erhalten (zB Kühlkosten, Lüftungskosten, Fütterungs- und Behandlungskosten beim Transport lebender Tiere).

2.6.6. „Gleiches Beförderungsmittel“ nach Art. 138 Abs. 1 UZK-IA ist mit der Beförderungsart gleichzusetzen

Beförderungsarten sind:

- Landstraßenverkehr,
- Luftverkehr,
- Eisenbahnverkehr,
- Seeschiffsverkehr,
- Binnenschiffsverkehr,
- Pipelinebeförderung.

Bei der Beförderung im Container handelt es sich nicht um eine Beförderungsart.

2.6.7. Gesamtpreis bei unterschiedlichen Beförderungsarten nach Art. 138 Abs. 1 UZK-IA

Bei unterschiedlichen Beförderungsarten und einem Gesamtpreis für die Beförderung über den Ort des Verbringens hinaus sind die gesamten Beförderungskosten hinzuzurechnen.

Dies gilt nicht, sofern ein Nachweis über einen üblichen Frachttarif für eine Beförderungsart vorgelegt wird.

Beispiele:

Eine Ware wird mit dem Schiff bis Hamburg und von dort mit dem LKW bis zum Bestimmungsort Köln befördert. Es liegt nur eine Gesamtfrachtrechnung vor. Werden die LKW-Frachtkosten anhand eines üblichen Frachttarifs nachgewiesen, ist nur die Differenz zu den Gesamtfrachtkosten hinzuzurechnen.

Eine Ware wird mit dem Schiff bis Dubai und von dort mit dem Flugzeug nach Frankfurt befördert. Es liegt nur eine Gesamtfrachtrechnung vor. Werden die Luftfrachtkosten von Dubai bis Frankfurt anhand eines üblichen Frachttarifs nachgewiesen, können diese nach Anhang 23-01 UZK-IA aufgeteilt werden. Dieser muss sich auf die zu bewertende Ware nach Art und Menge beziehen. Die Differenz zu den Gesamtfrachtkosten (= Seefrachtkosten) ist in voller Höhe hinzuzurechnen.

Bei gleicher Beförderungsart siehe Abschnitt 3.2.

2.6.8. Luftfrachtkosten

Siehe Art. 138 Abs. 2 UZK-IA iVm Anhang 23-01 zur UZK-IA.

2.6.9. UZK-IATA-Kurse

In ausländischen Währungen ausgedrückte, jedoch in Euro geschuldete Luftfrachtkosten (in der Regel bei sogenannten Charges-Collect-Sendungen) sind mit den von den Luftverkehrsgesellschaften angewendeten Bankers Selling Rates (UZK-IATA-Kurse) oder den zwischen den Parteien vereinbarten Umrechnungskursen umzurechnen und anzumelden.

Werden die Luftfrachtkosten dagegen in fremder Währung geschuldet (idR bei sogenannten Charges-Prepaid Sendungen) erfolgt die Umrechnung hingegen mit dem amtlichen Kurs im Sinne von Art. 146 UZK-IA.

Nicht hinzuzurechnen sind dagegen ausgewiesene Einzugsgebühren, zB sogenannte CC-Gebühren bei „Charges-Collect-Sendungen“ im Luftfrachtverkehr.

2.6.10. Postverkehr nach Art. 139 UZK-IA

Für im Postverkehr beförderte Waren sind die gesamten Postgebühren bis zum Bestimmungsort einzubeziehen.

Dies trifft nunmehr auch für die Bewertung von Waren zu, deren Einfuhr keine kommerziellen Erwägungen zugrunde liegen.

Werden die Waren vom Verkäufer versandkostenfrei geliefert, sind die Portokosten bereits im tatsächlich gezahlten oder zu zahlenden Preis enthalten und werden nicht hinzugerechnet.

2.6.11. Eisenbahnverkehr

Beförderungskosten im Eisenbahnverkehr zw. dem Tarifsnittpunkt und dem Ort der ersten Zollstelle bleiben außer Betracht.

3. Nicht in den Zollwert (Transaktionswert) einbezogene Bestandteile nach Art. 72 UZK

Nicht in den Zollwert einzubeziehen sind die in Art. 72 UZK genannten Aufwendungen und Kosten, sofern der Anmelder diese geltend macht und deren Höhe nachweist. Sind solche Aufwendungen und Kosten im Rechnungspreis enthalten und vom Warenpreis nicht unterscheidbar, verbleiben sie jedoch im Transaktionswert. Dies gilt auch für während eines Zollverfahrens oder der vorübergehenden Verwahrung anfallenden Kosten für Lagerung und übliche Behandlung der Waren (Art. 86 Abs. 1 UZK).

Die nicht in den Zollwert einzubeziehenden Aufwendungen und Kosten müssen grundsätzlich in der Zollwertanmeldung geltend gemacht werden. Es reicht aus, den um die Aufwendungen und Kosten verminderten preis anzugeben. Es müssen solche Aufwendungen und Kosten erkennbar sein und betragsmäßig vom Kaufpreis unterschieden werden können. Dies ist erfüllt, wenn getrennte Rechnungen bzw. Vertragsunterlagen vorliegen.

3.1. Lade-, Behandlungs- und Versicherungskosten

Von Artikel Art. 72 Buchstabe a UZK sind auch Lade-, Behandlungs- und Versicherungskosten nach Ankunft der Waren am Ort des Verbringens (Art. 137 UZK-IA) in das Zollgebiet der Gemeinschaft erfasst.

3.2. Nachweis der Beförderungskosten bei gleicher Beförderungsart (Art. 138 Abs. 1 UZK-IA)

Bei Beförderungskosten über den Ort des Verbringens hinaus ist bei gleicher Beförderungsart grundsätzlich die Rechnung über die Gesamtfracht vorzulegen. Die Beförderungskosten sind nach Art. 138 Abs. 1 UZK-IA aufzuteilen (Kilometerschlüssel). Ist die Vorlage einer Gesamtfrachtrechnung nicht möglich, wird ein nachgewiesener üblicher Frachttarif anerkannt.

3.3. Nachweis der Beförderungskosten bei unterschiedlicher Beförderungsart

Bei unterschiedlicher Beförderungsart und einem Gesamtpreis sind die innergemeinschaftlichen Frachtkosten nachzuweisen. Dieser Nachweis kann auch anhand eines üblichen innergemeinschaftlichen Frachttarifes für die Beförderungsart erfolgen.

Zur Ermittlung des zollwertrechtlich irrelevanten Anteils der innergemeinschaftlichen Beförderungskosten bei Luftfrachtsendungen können die Prozentsätze gemäß Anhang 23-01 UZK-IA auf die Gesamtkosten (inklusive der Nebenkosten) angewendet werden.

Dieses gilt nicht, wenn die Vorlaufkosten im Abgangsland und/oder die Nachlaufkosten im Zollgebiet der Gemeinschaft bekannt sind und von den reinen Luftfrachtgebühren getrennt ausgewiesen sind. In diesen Fällen sind nur die reinen Luftfrachtkosten entsprechend dem Anhang 23-01 UZK-IA aufzuteilen.

3.4. Nachweis der Vervielfältigungs- und Senderechte

Bei Masterbändern, Filmrollen, DVDs, Videokassetten, Dias und Ähnlichem, die mit dem Recht auf Vervielfältigung erworben sind (Artikel 72 Buchstabe d UZK), reicht es für die

getrennte Ausweisung aus, wenn die Kosten oder der Wert dieser Einfuhrwaren mit einem angemessenen Betrag angemeldet werden. Dabei ist großzügig zu verfahren.

Gleiches gilt für Senderechte.

4. Bewilligung nach Art. 73 UZK iVm Art. 71 UZK-DA

In diese Bewilligung können nur die Beträge nach Art. 73 Buchstabe a und b UZK erfasst werden. Die Aufnahme anderer Zuschläge ist nicht zulässig.

Die Beträge nach Art. 73 UZK können nur auf der Grundlage von besonderen Kriterien festgelegt werden, wenn sie sich zum Zeitpunkt der Annahme der Zollanmeldung nicht bestimmen lassen. Besondere Kriterien im Sinne des Art. 73 UZK sind bspw. auf Grund von Daten aus einem repräsentativen Zeitraum ermittelte Zuschlagssätze oder- beträge.

In geeigneten Fällen können die Bewilligungstatbestände des Art. 73 UZK in einer Bewilligung kombiniert und durch Addition bzw. Saldierung ein gemeinsamer Zuschlags- bzw. Abzugsbetrag/-satz festgelegt werden, wenn hierdurch insgesamt betrachtet eine Reduzierung des Verwaltungsaufwands erzielt werden kann.

In Einzelmitteilungen sind **NUR** Zuschläge bei Verbundenheit mit Preisbeeinflussung aufzunehmen (nachrangige Bewertungsmethoden nach Art. 74 UZK), weil diese Zuschläge nicht in Art. 73 UZK (Vereinfachung bei der Transaktionswertmethode) zulässig sind.

Die Bewilligung nach Art. 73 UZK gilt in der gesamten EU (Art. 26 UZK) und ist mindestens alle drei Jahre zu überprüfen (siehe letzten Absatz zu diesem Abschnitt).

Die Ermittlung der Beträge nach Art. 73 UZK schließen einen diesbezüglich. Erlass/Erstattung und Nacherhebung aus. Auf die Art. 27 und 28 UZK wird hingewiesen.

Nach Art. 71 Abs. 1 Buchstabe a UZK-DA muss die Anwendung des Verfahrens nach Art. 166 UZK einen unverhältnismäßigen Verwaltungsaufwand mit sich bringen.

Das komplexe vereinfachte Verfahren dürfte das Vorliehen des Tatbestandes nach Art. 71 Abs. 1 Buchstabe a UZK-DA rechtfertigen, aber nach Art. 166 Abs. 1 Buchstabe b UZK-DA muss die Zulassung der Vereinfachung **aufkommensneutral** sein. Dieser Schutz wird am besten realisiert, wenn realistische, im Betrieb des Einführers geprüfte und ggf. nach oben leicht gerundete Berichtigungssätze angewendet werden und die Überprüfung der Zulassungen, ggf. mit Korrektur der Sätze, in regelmäßigen Abständen erfolgt. Jedenfalls hat die BPZ eine Gegenüberstellung der jeweiligen Zollwerte (in der Bewilligung festgelegter Zollwert im Vergleich zu jenem Zollwert, der ohne Bewilligung zur Anwendung käme) vorzunehmen.

Der sachliche Geltungsbereich der Bewilligung erfasst nunmehr auch nach Art. 73 Buchstabe a UZK Beträge, die nach Art. 70 Abs. 2 UZK in den Zollwert einzuberechnen sind (sogenannte abgespaltene Kaufpreisbestandteile).

Die weiteren Bewilligungsvoraussetzungen richten sich nach AEO-Kriterien (Art. 71 Abs. 2 Buchstabe a und c UZK-DA bzw. nach den allg. Begriffsbestimmungen nach Art. 1 Nr. 20 UZK-DA. Letztere haben gegenüber dem früheren Anhang 24 Z 1 ZK-DVO inhaltlich keine Änderung erfahren.

Das Antrags- u. Bewilligungsformular für die Vereinfachung nach Art. 73 UZK ist dem Standard-Set zu entnehmen. Bewilligungen nach Art. 73 UZK müssen mit einem Beginn und Ende der Gültigkeit der Entscheidung (siehe [AbI. Nr. L 343 vom 29.12.2015 S 115 f](#)) versehen sein. Maßgeblich ist, dass laut der Datenanforderungstabelle (siehe [AbI. Nr. L 343 vom 29.12.2015 S. 115 f](#), Datengruppe 3) für alle den Antrag/die Bewilligung betreffenden Waren immer im Antrag und in der Entscheidung die Warennummer (der 8-stellige KN-Code der jeweiligen Waren) und die jeweilige Handelsbezeichnung (siehe als Beispiel Kap. 10 des Zolltarifs, zusätzliche Anmerkung 1.e) anzugeben sind.

Die jeweilige Rechtsgrundlage der Vereinfachung nach Art. 71 UZK und/oder Art. 72 UZK ist genau anzuführen. Gerade bei Art. 71 UZK gibt es zur Präzisierung "Absatz", "Buchstabe" u. "Ziffer" (zB Beförderungskosten nach Art. 71 Abs. 1 Buchstabe e Ziffer i UZK).

Die Bewilligung sollte nur der Person erteilt werden, bei der eine Überprüfung der Unterlagen, die Grundlage für die Vereinfachung sind, möglich ist. Dies wird regelmäßig der Käufer in der EU sein. Ist der Anmelder nicht selbst Bewilligungsinhaber, reicht es reicht es aus, wenn er die bewilligten Zuschlagssätze, Zuschlagbeträge usw. in der jeweiligen Anmeldung abgibt. In der Bewilligung ist der Hinweis aufzunehmen, dass auch bei einer Anmeldung durch einen Vertreter die Bewilligungsnummer in der Anmeldung aufgenommen werden muss.

5. Begründete Zweifel

Begründete Zweifel nach Art. 140 UZK-IA müssen sich auf belegbare bzw. nachvollziehbare Tatsachen stützen (zB Hinweise aus einer Risikoanalyse, Manipulationen auf Rechnungen oder in der Buchführung, FINDOK ARL OV-3000 Abschn. 3., Wertgutachten und Expertisen, Ergebnisse auf Grund von Amts- und Rechtshilfeersuchen, anders lautende zusätzliche Unterlagen wie zB Kaufvertrag, Bestellunterlagen usw., siehe auch für die Nachweismittel für die Zollwertermittlung Kommentar Nr. 6 des Kompendiums der Zollwerttexte, Abschn. 0.5. dieser ARL).

Auf das EuGH Urteil vom 16.6.2016, [C-291/15](#), wird hingewiesen.

6. Nachrangige Methoden der Zollwertbestimmung

6.1. Allgemeines

Liegen die Voraussetzungen für Art. 70 UZK nicht vor, zB wegen fehlenden Kaufgeschäftes, ist der Zollwert nach einer der nachrangigen Methoden nach Art. 74 UZK der Zollwertbestimmung zu ermitteln.

Der Übergang zu der jeweils nächsten Bewertungsmethode ist bereits dann zulässig, wenn zu erkennen ist, dass die Voraussetzungen für die Anwendung der vorhergehenden Methode nicht vorliegen.

Dies ist ua. dann der Fall, wenn der Einführer erklärt, dass er die erforderlichen Unterlagen für eine bestimmte Bewertungsmethode nicht vorlegen kann.

7. Transaktionswert gleicher Waren (Art. 74 Abs. 2

Buchstabe a UZK iVm Art. 141 UZK-IA)

Das Bewertungskriterium des Preises gleicher Waren ist heranzuziehen, wenn das primäre Bewertungskriterium des Kaufpreises der zu bewertenden Waren nicht angewendet werden kann (zB weil der tatsächlich gezahlte oder zu zahlende Preis durch eine Verbundenheit zwischen Käufer und Verkäufer beeinflusst ist, siehe erläuternde Anmerkungen zu Art. 134 UZK-IA der Anlage 5 zu dieser ARL).

7.1. Definition

Zollwert nach dieser Methode ist der Transaktionswert gleicher Waren, die zum selben oder annähernd demselben Zeitpunkt wie die zu bewertenden Waren ausgeführt wurden.

Die Definition gleicher Waren ergibt sich aus Artikel 1 Nr. 4 UZK-IA.

7.2. Einschränkung der Anwendung

Bei der Heranziehung des Preises gleicher Waren ist auf Erfordernisse der Amtsverschwiegenheit sowie die Wahrung der abgabenrechtlichen Geheimhaltungspflicht Bedacht zu nehmen.

7.3. Anerkannter Zollwert

Der Transaktionswert gleicher Waren ist ein Wert, der bereits nach Artikel 70 UZK als Zollwert anerkannt wurde. Wird mehr als ein Transaktionswert gleicher Waren festgestellt, so ist der niedrigste Wert zur Zollwertermittlung heranzuziehen (Art. 141 Abs. 3 UZK-IA).

7.4. Berichtigungen

Berichtigungen wegen unterschiedlicher und/oder abweichender Mengen der zum Vergleich herangezogenen Kaufgeschäfte können nur aufgrund vorgelegter Nachweise, zB gültiger Preislisten, vorgenommen werden Handelsstufen (siehe erläuternde Anmerkungen zu Art. 74 Abs. 2 Buchstaben a und b UZK der Anlage 5 zu dieser ARL).

Eine Berichtigung ist auch für im Transaktionswert enthaltene Kosten nach Artikel 141 Abs. 2 UZK-IA vorzunehmen.

7.5. Derselbe oder annähernd derselbe Zeitpunkt (Art. 74 Abs. 2 Buchstabe a UZK)

Als annähernd im selben Zeitpunkt ausgeführt gilt ein Zeitpunkt, der nicht mehr als sechzig Tage vor oder nach der Ausfuhr der zu bewertenden Ware liegt.

8. Transaktionswert ähnlicher Waren (Art. 74 Abs. 2 Buchstabe b UZK iVm Art. 141 UZK-IA)

Zollwert nach dieser Methode ist der Transaktionswert ähnlicher Waren, die zum selben Zeitpunkt oder annähernd zu demselben Zeitpunkt wie die zu bewertenden Waren ausgeführt wurden (siehe erläuternde Anmerkungen in Anlage 5 zu dieser ARL, Anm. zu Art. 74 Abs. 2 Buchstabe b UZK).

Die Definition ähnlicher Waren ergibt sich aus Art. 1 Nr. 14 UZK-IA. Die Bestimmungen unter Abschnitt 7. sind sinngemäß heranzuziehen, da die Regelungen im Wesentlichen gleich sind.

9. Deduktive Methode (Art. 74 Abs. 2 Buchstabe c UZK iVm Art. 142 Abs. 1 bis 5 UZK-IA)

Mit der deduktiven Methode wird von einem inländischen Verkaufspreis auf den Zollwert zurückgerechnet.

9.1. Verkaufspreis

Ausgangspunkt für die Zollwertermittlung ist der Preis, zu dem die eingeführten oder gleiche oder ähnliche Waren in der Union verkauft werden (Art. 124 Abs. 1 UZK-IA iVm Art 142 Abs. 4 UZK-IA).

Sind neben dem Verkaufspreis noch weitere Leistungen zu erbringen oder erbringt der Abnehmer im Inland Beistellungen, so kann dieser Preis nicht als Verkaufspreis iSd Art. 74 Abs. 2 Buchstabe c UZK anerkannt werden.

9.2. Maßgebender Verkaufspreis

Es sind Verkaufspreise der eingeführten, gleicher oder ähnlicher Waren heranzuziehen, die in der größten Menge je Einheit (Art. 74 Abs. 2 Buchstabe c UZK iVm Erl. Anm. zu Art. 142 UZK-IA der Anlage 5 zu dieser ARL) im gleichen oder annähernd gleichen Zeitpunkt erzielt wurden.

Hinsichtlich des Zeitelementes iSd Art. ist je nach Warenart ein enger Zeitraum zu bestimmen.

Liegt innerhalb dieses Zeitraumes kein Verkauf vor, so ist der Preis zum frühesten Zeitpunkt nach der Einfuhr der zu bewertenden Waren, jedoch vor Ablauf von 90 Tagen nach dieser Einfuhr in der Union verkauft werden (Art. 142 Abs. 2 UZK-IA).

9.3. Nicht zu berücksichtigende Kaufgeschäfte

Art. 142 Abs. 4 UZK-IA enthält jene Kaufgeschäfte, die nicht zu berücksichtigen sind.

Erste **Handelsstufen** ⁽¹¹⁾ **nach** der Einfuhr (Art. 142 Abs. 4 Buchstabe a UZK-IA):

Großhändler, Semi-Großhändler und Kleinhändler

Gibt es keine Verträge mit Großhändlern, so sind die obigen Verkäufe (siehe oben) die Verkäufe auf der ersten Handelsstufe nach der Einfuhr.

⁽¹¹⁾ Vonderbank, Zollwert, Von der Theorie zur Praxis, 385

9.4. Abzüge vom Verkaufspreis

Die vom Kaufpreis abzuziehende n Elemente sind Art. 142 Abs. 5 UZK-IA zu entnehmen.

9.4.1. Begriff "Gewinn und Gemeinkosten"

Der Begriff "Zuschläge für Gewinn und Gemeinkosten" nach Art. 142 Abs. 5 Buchstabe a UZK-IA ist als Ganzes (Handelsspanne oder Kalkulationsaufschlag) anzusehen. Das Ausmaß des Abzuges ist anhand der vom Anmelder gemachten Angaben zu ermitteln, sofern seine Angaben mit etwaigen Feststellungen bei Verkäufen eingeführter Waren derselben Gattung oder Art im Zollgebiet nicht in Widerspruch stehen. Ist diese Voraussetzung nicht erfüllt, so ist der Betrag für Gewinn und Gemeinkosten auf andere Weise zu ermitteln bzw. zu schätzen (siehe Anlage 5 zu dieser ARL, Erl. Anm. zu Art. 142 UZK-IA).

9.4.2. Waren derselben Gattung oder Art

Der Begriff der "Waren derselben Gattung oder Art" ist in Artikel 142 Abs. 5 Buchstabe a UZK-IA (siehe Pkt. 2. der Anlage 5 zu dieser ARL, Erl. Anm. zu Art. 142 UZK-IA) definiert.

9.5. „Einheitspreise“ nach Art. 142 Abs. 6 UZK-IA

Art. 142 Abs. 6 UZK-IA sieht für Waren des Anhangs 23-02 UZK-IA, die im Rahmen von Kommissionsgeschäften eingeführt werden, eine besondere deduktive Bewertungsmethode (Einheitspreise nach Art. 142 Abs. 6 UZK-IA, Code „E01“ in der Zollanmeldung) nach dem Zollwertrecht vor. Nicht zu verwechseln ist dieses besondere Verfahren nach dem Zollwertrecht mit den pauschalen Einfuhrwerten, die in der VO (EU) 543/2011, Code „E02“ in der Zollanmeldung, geregelt sind.

Zu den Einheitspreisen siehe auch Pkt. I.A. der Anlage 6 zu dieser ARL.

Normalerweise ist bei den nachrangigen Bewertungsmethoden die Reihenfolge nach Art. 74 Abs. 1 UZK grundsätzlich einzuhalten. Zur Vereinfachung kann der Zollwert aber unmittelbar nach Art. 142 Abs. 6 UZK-IA ermittelt werden.

Liegt der Einfuhr ein tatsächlich gezahlter oder zu zahlender Kaufpreis nach Artikel 70 UZK zugrunde, muss die Zollwertbestimmung auf der Grundlage des Transaktionswerts erfolgen.

Zur Abgrenzung zw. Kommissionsgeschäften und Eigengeschäften wird auf Anlage 11 zu dieser ARL hingewiesen.

9.5.1. Meldepflicht nach Pkt. 9. des Anhangs 23-02 zur UZK-IA:

In die zu meldende Einfuhrstatistik nach Pkt. 9. des Anhangs 23-02 zur UZK-IA sind **nicht** einzubeziehen:

- Abfertigungen mit dem Verfahrenscode „4200“ und
- Abfertigungen mit dem Verfahrenscode „4000“, wenn der Empfänger in einem anderen EU-MS ansässig ist und beim FA Graz-Stadt veranlagt ist.

In beiden Fällen kann die Vermarktungsspanne nach Pkt. 4., erster Anstrich, des Anhangs 23-02 zur UZK-IA nicht ermittelt werden, weil die Empfänger nicht in Österreich ansässig sind.

Außerdem sind:

- Einführen an in Österreich ansässige Erzeugungsbetriebe (zB Beeren zur Herstellung von Marmelade oder Fruchtsaft) **nicht** meldepflichtig, weil eine Vermarktungsspanne nach Pkt. 4, erster Anstrich, des Anhangs 23-02 UZK-IA ebenfalls nicht ermittelt werden kann.

Die Europäische Kommission sucht für die Berechnung der Preise nach Pkt. 4. des Anhangs 23-02 UZK-IA jene EU-MS aus, die bezüglich der jeweiligen Waren die meisten Einfuhrmengen nach Pkt. 9 des erwähnten Anhangs melden.

9.5.2. „Surveillance“:

Die Europäische Kommission möchte, um den EU-MS bei den Meldungen nach Pkt. 9 des Anhangs 23-02 behilflich zu sein, die Daten von „Surveillance“ übernehmen.

Da in den Meldungen von „Surveillance“ aber nicht die in Österreich geltenden besonderen Regelungen (insbes. Code „4000“ mit Veranlagung beim FA Graz-Stadt, ausländische Empfänger bei Code „4200“ und Einführen an Erzeugungsbetriebe in Österreich) berücksichtigt werden, hat parallel auch immer eine auf die österreichischen Verhältnisse abgestimmte jährlich Meldung (nur Empfänger in Österreich) zu erfolgen.

Was die Kommissionsgeschäfte anbelangt, sind im Anlage 6 zu dieser ARL, Beispiele angeführt.

Die jährlichen Meldungen nach Pkt. 9. des Anhangs 23-02 zur UZK-IA erfolgen durch den bundesweiten Fachbereich Zoll- und Verbrauchsteuern.

10. Errechneter Wert nach Art. 143 UZK-IA

Die Anwendung des Bewertungskriteriums des errechneten Wertes bleibt in der Regel auf Fälle beschränkt, in denen der ausländische Hersteller dem inländischen Abnehmer oder der Zollbehörde die erforderlichen Preisberechnungen zur Verfügung stellt und sich bereit erklärt, gegebenenfalls später notwendig werdende Überprüfungen zu ermöglichen. Dies wird im Allgemeinen nur in Fällen der Verbundenheit von Käufer und Verkäufer der Fall sein.

Der errechnete Wert ist ein Zollwert, der aus der Summe der einzelnen Kostenfaktoren der Erzeugung, samt einem Betrag für Gewinn- und Gemeinkosten der eingeführten Waren, "konstruiert" wird; dieser Methode kommt geringe praktische Bedeutung zu (siehe auch Anlage 5 zu dieser ARL, Erl. Anm. zu Art. 143 UZK-IA).

11. Schlussmethode nach Art. 144 UZK-IA

11.1. Allgemeines

Die Ermittlung des Zollwertes durch zweckmäßige Methoden setzt voraus, dass die vorangehenden Bewertungsmethoden nicht anwendbar sind, und beruht auf einer „angemessenen Flexibilität“ von Art. 74 Abs. 3 UZK iVm Art. 144 Abs. 1 UZK-IA (Beispiele zur „angemessenen Flexibilität“ siehe Anlage 5 zu dieser ARL; Anmerkungen zur Schlussmethode, zu Art. 74 Abs. 3 UZK iVm Art. 144 UZK-IA).

Zur „angemessenen Flexibilität“ siehe ua. auch UFS-Entscheidung vom 10.12.2012, ZRV/0182-Z1W/09.

Ist die flexible Methode nach Art. 144 Abs. 1 UZK-IA nicht anwendbar bzw. führt sie zu keinem Ergebnis, ist der Zollwert nach Art. 144 Abs. 2 UZK-IA „*unter Einsatz sinnvoller Hilfsmittel*“ (Art. 74 Abs. 3 UZK) zu ermitteln (Müller-Eiselt, Vonderbank, EU-Zollrecht, Zollwert, Fach 4274, Rn 466 ff). *Der Zollwert kann auf Grund von Preisunterlagen, Katalogpreisen, Internetrecherche oder Wertangaben des Zollanmelders erfolgen.*

Die Schätzung ist nach Art. 144 Abs. 2 UZK-IA eine vollständige Schätzung im Gegensatz zur flexiblen Methode der vorangegangenen Bewertungsmethoden. Eine allzu lockere Schätzung ist im Hinblick auf die Negativliste nach Art. 144 Abs. 2 UZK-IA unzulässig. Vielmehr sollten auch hier die in Art. 74 Abs. 3 genannten Leitlinien und allgemeinen Bestimmungen des GATT-Zollwert-Kodex sowie Art. VII des GATT-Abk. Berücksichtigung finden.

Die Bewertung nach Art. 74 Abs. 3 UZK hat auf der Grundlage von im Zollgebiet der Union verfügbaren Daten zu erfolgen.

11.2. Ungewisser Verkauf

Waren, die zum ungewissen Verkauf eingeführt werden, sind bereits im maßgebenden Zeitpunkt auf der Grundlage des späteren Kaufpreises im Rahmen des Artikels 74 Abs. 3 UZK zu bewerten, wenn der zu erwartende Kaufpreis angemeldet und zB anhand von Preislisten nachgewiesen wird.

Beispiel:

Der Vermittler legt eine Preisliste vor, aus der der Verkaufspreis für die eingeführte Ware hervorgeht. Der Listenpreis ist der Zollwertermittlung zugrunde zu legen.

Kann eine Preisliste nicht vorgelegt werden, ist der Zollwert nach den Folgemethoden des Artikels 74 UZK zu ermitteln.

12. Bewertung von Software (12)

- **Die Software wird auf einem Aufzeichnungsträger aufgebracht eingeführt, der nicht mit anderen Waren, für die die Software bestimmt ist, gestellt wird.**

In diesem Fall setzt sich der Zollwert aus dem Wert des Datenträgers und der darauf gespeicherten Software zusammen. Beinhaltet der Datenträger keine Multimedia-Software (zB Musikstücke, Filme, Videospiele usw.), hat dies in der Praxis jedoch keine Auswirkung, da solche Datenträger idR zollfrei sind.

- **Die Software ist auf einem Datenträger aufgebracht, der gemeinsam mit der Ware, für welche die Software bestimmt ist, eingeführt und gestellt wird.**

Sofern es sich bei den eingeführten Waren (Datenträger mit Software und Maschine/Gerät, wofür die Software bestimmt ist) um eine Warenzusammenstellung im

Sinne der Allgemeinen Vorschrift 3 b zum Zolltarif handelt, wird das Set nach dem charakterbestimmenden Bestandteil in den Zolltarif eingereiht. Die charakterbestimmende Ware dürfte idR die Maschine/das Gerät sein. Dies hat dann zur Folge, dass nunmehr der Wert der Software mit zum Zollwert der Maschine/des Geräts gehört und die Software folglich mitverzollt wird.

- **Die Software wird auf einer Maschine oder einem Gerät aufgebracht in das Zollgebiet der Gemeinschaft eingeführt.**

In diesem Fall ist die Software in der eingeführten Ware, also der Maschine oder dem Gerät, verkörpert und die Kosten für den Erwerb der Software sind als Bestandteil des für die Maschine/das Gerät gezahlten oder zu zahlenden Preises in den Zollwert einzubeziehen.

⁽¹²⁾ Vonderbank, *Zollwert, Von der Theorie zur Praxis*, 45

13. Bemessungsgrundlage für die Einfuhrumsatzsteuer und besondere Verfahren nach Titel VII UZK

Der Umsatz wird bei der Einfuhr nach dem Wert des eingeführten Gegenstandes nach den jeweiligen Vorschriften über den Zollwert bemessen ([§ 5 UStG 1994](#)).

Bei der Ermittlung der Bemessungsgrundlage der Einfuhrumsatzsteuer ist daher vom Zollwert der eingeführten Waren auszugehen.

Lagerung:

Werden Waren nach der Lagerung in den zollrechtlich freien Verkehr überführt, sind die Bemessungsgrundlagen zum Zeitpunkt der Zollschuldentstehung maßgeblich (Art. 85 Abs. 1 UZK).

Der Zollwert ist auf der Grundlage des unmittelbar vor dem Verbringen (siehe Titel IV UZK) der Waren in das Zollgebiet erfolgten Verkaufs (siehe Anlage 2 zu dieser ARL) zu bestimmen (Art. 128 Abs. 1 UZK-IA). Liegt ein solcher Verkauf nicht vor und sollten die Waren während der Lagerung erstmalig in die Union verkauft (siehe Anlage 2 zu dieser ARL) werden, wird der Transaktionswert aufgrund dieses Verkaufes bestimmt (Art. 128 Abs. 2 UZK-IA).

Werden nach dem Verbringen der Waren in das Zollgebiet der Union während der Lagerung zwei aufeinanderfolgende Kaufgeschäfte abgeschlossen, ist der Preis aus dem ersten Verkauf für den Zollwert heranzuziehen.

Die Kosten für die Lagerung oder für übliche Behandlungen während der Lagerung werden nicht in den Zollwert einbezogen, wenn der Anmelder einen Nachweis über die Höhe solcher Kosten vorlegen kann (Art. 86 Abs. 1 UZK).

Aktive Veredelung:

Werden Waren nach der aktiven Veredelung zum freien Verkehr überlassen, hat der Anmelder hinsichtlich der anzuwendenden Bemessungsgrundlagen ein Wahlrecht. Der Antragsteller hat anzugeben, ob der Einfuhrabgabebetrag nach Art. 85 Abs. 1 UZK oder Art. 86 Abs. 3 UZK festzusetzen ist.

Soll der Zollwert der veredelten Waren anhand der Bemessungsgrundlagen für die in die aktive Veredelung übergeführten Waren ermittelt werden und liegt zum Zeitpunkt des Verbringens der unveredelten Waren in das Zollgebeit der Union ein Kaufgeschäft (siehe Analge 2 Zu dieser ARL) für diese Waren vor, ist der Zollwert auf der Grundlage des Kaufpreises aus diesem Kaufgeschäft zu bestimmen (Art. 86 Abs. 3 UZK iVm Art. 128 Abs. 1 UZK-IA).

Liegt für die unveredelten Waren zum Zeitpunkt des Verbringens in das Zollgebeit der Union dagegen kein Kaufgeschäft vor, ist der Zollwert im Falle des Art. 86 Abs. 3 UZK für die in die aktive Veredelung übergeführten Waren nach einer nachrangigen Methode nach Art. 74 UZK zu ermitteln.

Soll der Zollwert der veredelten Waren dagegen anhand der Bemessungsgrundlagen für die veredelten Waren ermittelt werden (Art. 85 Abs. 1 UZK) ist die Transaktionswertmethode nach Art. 70 UZK nicht anwendbar, da das Kaufgeschäft über die veredelten Waren kein Verkauf zur Ausfuhr in die Union ist. Der Zollwert ist nach Art. 74 UZK zu ermitteln.

Passive Veredelung:

Werden Waren nach der passiven Veredelung zum zollrechtlich freien Verkehr überlassen, ist der Zollwert nach Art. 70 UZK zu ermitteln. In diesen Fällen treten die Kosten für den außerhalb des Zollgebiets der Union vorgenommenen Veredelungsvorgang (=Veredelungskosten) an die Stelle des tatsächlich gezahlten oder zu zahlenden Preises (Art. 86 Abs. 5 UZK; Mehrwertverzollung). Den Veredelungskosten sind alle in Art. 71 UZK angeführten Aufwendungen und Kosten hinzuzurechnen, wobei die vom Auftraggeber im Rahmen der passiven Veredelung unentgeltlich beigestellten Materialien (Art. 71 Abs. 1 Buchstabe b Z i UZK) nicht zu berücksichtigen sind.

Bei Kaufgeschäften (dh. der Auftraggeber verkauft die unveredelten Waren an den Veredeler im Drittland und dieser verkauft die Veredelungserzeugnisse dann wieder zurück an den Auftraggeber) ist der geschaffene Mehrwert des Veredelungserzeugnisses den

Veredelungskosten gleichzusetzen. Der geschaffene Mehrwert des Veredelungserzeugnisses ergibt sich aus dem Rechnungspreis der Veredelungserzeugnisse abzüglich um den Wert der im Rahmen der passiven Veredelung entgeltlich gelieferten unveredelten Waren (Unionswaren), sofern dieser nachgewiesen werden kann.

Vorübergehende Verwendung:

Werden Waren nach der vorübergehenden Verwendung zum zollrechtlichen freien Verkehr überlassen, sind die Bemessungsgrundlagen zum Zeitpunkt des Entstehens der Zollschuld maßgeblich (Art. 85 Abs. 1 UZK). Gleches gilt für die Fälle, in denen eine Zollschuld während der vorübergehenden Verwendung entsteht.

Endverwendung:

Entsteht für in der Endverwendung befindliche Waren eine (weitere) Zollschuld (Art. 79 Abs. 1 Buchstabe b UZK), ist für die Bestimmung des Zollwertes der Zeitpunkt des Entstehens dieser weiteren Zollschuld maßgeblich (Art. 85 Abs. 1 UZK). Dies ist bei nicht ordnungsgemäß durchgeföhrter Endverwendung der Zeitpunkt, zu dem die Verpflichtung (die vorgesehene Endverwendung), deren Nichterfüllung die Zollschuld entstehen lässt, nicht oder nicht mehr erfüllt ist (Art. 79 Abs. 2 Buchstabe a UZK).

Liegt in einem solchen Fall vor dem Verbringen der Ware ein Kaufgeschäft vor, ist der Zollwert nach Art. 128 Abs. 1 UZK-IA auf der Grundlage des Preises aus diesem Kaufgeschäft zu ermitteln. Es ist hierbei unerheblich, wie lange der Einführzeitpunkt zurückliegt. Ist Art. 128 Abs. 1 UZK-IA nicht anwendbar, ist der Zollwert nach den nachrangigen Methoden festzustellen.

14. Währungsumrechnung zur Zollwertermittlung (Art. 53 Abs. 1 Buchstabe a UZK iVm Art. 146 UZK-IA)

14.1. Allgemeines

Die Währungsumrechnung zur Zollwertermittlung erfolgt für die Mitgliedstaaten, deren Währung der Euro ist, nach dem von der EZB veröffentlichten Wechselkurs. Die Festsetzung der Umrechnungskurse erfolgt nach Artikel 146 UZK-IA durch das Bundesministerium für Finanzen.

14.2. Geltungsdauer

Beginn und Dauer des maßgeblichen Wechselkurs richten sich nach Art. 146 Abs. 2 und 3 UZK-IA.

14.3. Bitcoins oder andere virtuelle Währungen

Für Bitcoins oder andere virtuelle Internetwährungen gibt es keinen veröffentlichten Wechselkurs.

Die Zollwertbestimmung nach Art. 70 UZK ist nicht möglich und es sind die nachrangigen Methoden der Zollwertbestimmung nach Art. 74 UZK anzuwenden.

14.4. Kassenwerte

Für jene Währungen, für die kein Zollwertkurs festgesetzt wird, sind die vom Bundesministerium für Finanzen festgesetzten Kassenwerte maßgebend.

Anlage 1

Gutachten 1.1. WZO

Verlautbarung des Technischen Gutachtens für den Zollwert „Der Begriff „Kaufgeschäft“ im Übereinkommen (GATT-Zollwert-Kodex 1994) ⁽¹³⁾

Der Technische Ausschuss hat folgende Ansicht vertreten:

- a) Das Übereinkommen zur Durchführung des Artikels VII des Allgemeinen Zoll- und Handelsabkommens (im Folgenden „Übereinkommen“ genannt), enthält keine Definition des Begriffes „Kaufgeschäft“. Artikel 1 Absatz 1 stellt lediglich auf eine bestimmte Tätigkeit im Handel ab, die gewissen Erfordernissen und Bedingungen genügt.
- b) In Übereinstimmung mit der Grundtendenz des Übereinkommens, den Transaktionswert eingeführter Waren in größtmöglichem Umfang für Bewertungszwecke heranzuziehen, kann die einheitliche Auslegung und Anwendung dennoch dadurch erreicht werden, dass der Begriff „Kaufgeschäft“ im weitesten Sinne ausgelegt wird, wobei Artikel 1 und 8 zusammen gesehen werden müssen.
- c) Unter diesen Umständen erscheint es nützlich, eine Liste von Fällen zu erstellen, die nicht als Kaufgeschäfte im Sinne der Voraussetzungen und der Bedingungen der Artikel 1 und 8 zusammengenommen angesehen werden können. In diesen Fällen muss der Zollwert natürlich nach der im Übereinkommen festgelegten Reihenfolge der Bewertungsmethoden ermittelt werden. Die auf Grund dieser Überlegungen erstellte Liste ist beigefügt. Sie ist nicht erschöpfend und wird auf Grund gewonnener Erfahrungen ergänzt werden.

Liste von Fällen, in denen eingeführte Waren nicht als Gegenstand eines Kaufgeschäftes angesehen werden.

1. Kostenlose Sendungen

Alle Geschäfte, bei denen keine Zahlung eines Preises erfolgt, können nicht als Kaufgeschäfte im Sinne des Übereinkommens angesehen werden.

Beispiele:

Geschenke, Muster, Werbeartikel.

II. Wareneinführen auf Konsignation

Bei dieser Art von Geschäften werden die eingeführten Waren nicht auf Grund eines Kaufgeschäftes in das Einfuhrland verbracht, sondern mit der Absicht, sie auf Rechnung des Lieferers zum besterzielbaren Preis zu verkaufen. Zum Zeitpunkt der Einfuhr liegt kein Kaufgeschäft vor.

Beispiel:

Der Hersteller P in Ausfuhrland E sendet seinem Agenten X im Einfuhrland I eine Lieferung von 50 Teppichen zum Verkauf bei Auktionen. Die Teppiche werden im Einfuhrland zu einem Gesamtpreis von 500 000 RE verkauft. Der Betrag, der von X an den Hersteller P zur Bezahlung der eingeführten Waren überwiesen wird, beläuft sich auf 500 000 RE, vermindert um die Kosten, die X im Zusammenhang mit dem Verkauf der Waren erwachsen sind sowie um seine Provision.

Einführen auf Konsignation dürfen nicht mit Gewinnbeteiligungsgeschäften verwechselt werden. Im letzteren Fall werden die Waren im Anschluss an ein Kaufgeschäft eingeführt und zu einem bestimmten vorläufigen Preis berechnet. Diesem Preis muss der beim Weiterverkauf im Einfuhrland erzielte Gewinnanteil hinzugerechnet werden.

Geschäfte dieser Art müssen als Kaufgeschäfte mit einer Vorbehaltsklausel in Bezug auf die Festlegung des endgültigen Preises angesehen werden. Diese Art von Geschäften schließt eine Bewertung nach Artikel 1 nicht aus, jedoch muss die Voraussetzung in Absatz 1 Buchstabe c besonders beachtet werden.

III. Waren, die durch Vermittler eingeführt werden, die die Waren nicht kaufen, sie aber nach der Einfuhr verkaufen

Es muss zwischen den unter dieser Überschrift angesprochenen Einführen und den zuvor behandelten Einführen auf Konsignation unterschieden werden; letztere stellen eine eigenständige und spezielle Art von Geschäften dar. Die nunmehr angesprochenen Fälle umfassen einen ganzen Bereich von Fällen des Handelslebens, in dem Waren an Vermittler geliefert werden, ohne Gegenstand eines Kaufgeschäftes zu sein, und die nach internationaler Übung allgemein nicht als Einführen auf Konsignation angesehen werden.

Beispiel:

Der Einführer X im Einfuhrland I handelt als Agent für den Hersteller F im Ausfuhrland E. Die eingeführten Waren werden durch X zur Auffüllung der Agentur-Lagerbestände verzollt und später im Einfuhrland auf Rechnung und Gefahr von F verkauft. Zu beachten ist, dass Einführen durch Agenten zur Verteilung, die auf Grund eines bereits zwischen dem Lieferer und dem Kunden — manchmal auch dem Namen nach zwischen Agenten und Kunden — abgeschlossenen Kaufvertrages erfolgen, eindeutig Geschäfte darstellen, die als Grundlage für eine Bewertung nach Artikel 1 herangezogen werden können.

IV. Wareneinführen durch Niederlassungen, denen keine eigene Rechtspersönlichkeit zukommt (Zweigniederlassungen)

Soweit Niederlassungen nach Maßgabe der in Betracht kommenden Rechtsvorschriften keine eigene Rechtspersönlichkeit zukommt (Zweigniederlassungen), kann kein Kaufgeschäft zustande kommen, da ein solches notwendigerweise ein Geschäft zwischen zwei rechtlich selbständigen Personen voraussetzt.

V. Einführen auf Grund eines Miet- oder Leasingvertrages

Miet- oder Leasingverträge stellen schon ihrer Natur nach keine Kaufgeschäfte dar, selbst wenn der Vertrag eine Option zum Kauf der Waren vorsieht.

VI. Leihweise Überlassung von Waren, die Eigentum des Absenders bleiben

Waren (oft Maschinen) werden bisweilen vom Eigentümer an einen Kunden verliehen. Diese Art von Geschäften stellt kein Kaufgeschäft dar.

Beispiel:

Der Hersteller F im Land E leihst dem Einführer X im Einfuhrland 1 eine Spezialmaschine zur Erzeugung von Verpackungen aus PVC-beschichtetem Papier.

VII. Waren (Abfall oder Schrott), die zur Vernichtung im Einfuhrland eingeführt werden, wobei der Einführer vom Lieferer für seine Leistung bezahlt wird

Dieser Fall bezieht sich auf Abfall oder Schrott, der zur Vernichtung eingeführt wird. Da im Zusammenhang mit dieser Vernichtung Kosten anfallen, zahlt der Ausführer dem Einführer einen bestimmten Betrag für dessen Leistungen.

Da der Einführer für die eingeführten Waren nichts zahlt, sondern im Gegenteil für deren Übernahme und Vernichtung bezahlt wird, kann kein Kaufgeschäft im Sinne des Übereinkommens angenommen werden.

⁽¹³⁾ *Die Gutachten und die Kommentare wurden Müller-Eiselt/Vonderbank, EG-Zollrecht, Zollkodex/Zollwert, Fach 3320, S1 und S27 bzw. dem Fach 3330, S 9, 73 und 76 entnommen.*

Anlage 2

Gutachten 14.1. WZO

Verlautbarung des Technischen Gutachtens für den Zollwert „Bedeutung des Ausdrucks „Verkauf zur Ausfuhr in das Einfuhrland“ im Art. 1 des Übereinkommens. (GATT-Zollwert-Kodex 1994) ⁽¹³⁾

1. Wie soll der Ausdruck „Verkauf zur Ausfuhr in das Einfuhrland“ im Artikel 1 des Übereinkommens ausgelegt werden?

2. Der Technische Ausschuss hat folgende Auffassung vertreten:

Das Wörterverzeichnis des Zollrates über internationale Fachausdrücke definiert den Begriff „Einfuhr“ als „das Verbringen von Waren in das Zollgebiet“ und den Begriff „Ausfuhr“ als „das Verbringen von Waren aus dem Zollgebiet“. Deshalb beinhaltet die Tatsache, dass die Waren zur Bewertung gestellt werden, gleichzeitig auch ihre Einfuhr, die ihrerseits wieder ihre Ausfuhr beinhaltet.

Es kommt daher nur noch darauf an, das sich auf diese Einfuhr beziehende Geschäft festzustellen. Insoweit ist nicht erforderlich, dass das Kaufgeschäft in einem bestimmten Ausfuhrland stattfindet. Wenn der Importeur darlegen kann, dass das unmittelbar in Betracht kommende Kaufgeschäft im Hinblick auf die Ausfuhr der Waren in das Einfuhrland stattgefunden hat, kann Artikel 1 angewendet werden. Daraus folgt, dass nur Geschäfte, bei denen tatsächlich eine internationale Warenbewegung erfolgt, bei der Bewertung von Waren nach der Bewertungsmethode des Transaktionswertes herangezogen werden können.

3. Die folgenden Beispiele veranschaulichen die obigen Grundsätze:

Beispiel 1:

Der Verkäufer S im Ausfuhrland X schließt einen Vertrag über den Verkauf von elektrischen Vorrichtungen an den Einführer A im Einfuhrland I zu einem Preis von 5,75 RE pro Stück ab. S vereinbart mit dem Hersteller M, ebenfalls im Land X, dass dieser die Waren herstellt. Hersteller M liefert die Waren im Namen von S an A im Lande I. M's Verkaufspreis an S beträgt 5 RE pro Stück. In diesem Fall beinhaltet das Geschäft zwischen S und A eine tatsächliche grenzüberschreitende Warenbewegung. Es stellt einen Verkauf zur Ausfuhr in das Einfuhrland dar und kommt daher als Grundlage einer Bewertung nach Artikel 1 des Übereinkommens in Betracht.

Beispiel 2:

Der Käufer B im Einfuhrland I kauft Waren vom Verkäufer S im selben Land I. Die Waren werden von S im Land X gelagert. Die notwendigen Vorkehrungen für die Versendung und die Ausfuhr der Waren aus dem Land X werden von S getroffen. Die Waren werden von B in das Land I eingeführt. Es ist nicht erforderlich, dass das Kaufgeschäft in einem bestimmten Ausfuhrland abgeschlossen wird. Ob der Verkäufer S im Land X oder I oder einem dritten Land seinen Sitz hat, ist nicht entscheidend. Das Geschäft zwischen dem Käufer B und dem Verkäufer S ist ein Verkauf zur Ausfuhr in

das Einfuhrland und stellt eine Grundlage für eine Bewertung der Waren nach Artikel 1 dar.

Beispiel 3:

Der Verkäufer S im Land X verkauft Waren an den Käufer B im Land I. Die Waren werden vom Land X lose versendet und an schließend vom Verkäufer S in einem im Land T gelegenen Transithafen mit Umhüllungen versehen und in Paketen verpackt, bevor sie in das Land I eingeführt werden. Die auf das Beispiel 2 anwendbaren Grundsätze sind auch auf dieses Beispiel anzuwenden. Ob das Ausfuhrland X oder T ist, ist in diesem Fall ohne Bedeutung; die Kaufvereinbarung zwischen dem Verkäufer S und dem Käufer B stellt einen Verkauf zur Ausfuhr in das Einfuhrland dar. Sie kommt als Grundlage für eine Bewertung nach Artikel 1 in Betracht.

Beispiel 4:

Der Verkäufer S im Lande X verkauft Waren an den Käufer A im Lande I und versendet dementsprechend die Waren. Während sich die Waren auf hoher See befinden, benachrichtigt Käufer A den Verkäufer S, dass er die Waren nicht bezahlen und deshalb nicht annehmen könne. Dem Verkäufer gelingt es, einen anderen Käufer B, ebenfalls im Land I, ausfindig zu machen. Er verkauft und liefert die Waren an den Käufer B. Daraufhin führt B die Waren in das Land I ein. Im obigen Beispiel führt das Kaufgeschäft zwischen dem Verkäufer S und dem Käufer B zur Einfuhr der Waren, was wiederum das Kaufgeschäft zum Verkauf zur Ausfuhr macht. Dieses Geschäft stellt eine grenzüberschreitende Warenbewegung dar. Es kommt als Grundlage für eine Bewertung der Waren nach Artikel 1 in Betracht.

Beispiel 5:

Das Hauptbüro einer multinationalen Hotelkette im Lande X kauft den Warenbedarf für die gesamte Kette ein. Zu Beginn jeden Jahres bestellen die einzelnen Mitglieder der Hotelkette in den Ländern I, I2 und I3 ihren Warenbedarf bei dem Hauptbüro. Das Hauptbüro fasst daraufhin die Aufträge aller Hotels der Kette zusammen und gibt seinerseits Bestellungen bei verschiedenen Lieferanten im Land X auf. Die Lieferungen der Waren erfolgen entweder von den Lieferanten unmittelbar an die einzelnen Hotels der Kette oder aber an das Hauptbüro, von wo die Waren an diese Hotels weitergeleitet werden. In beiden Fällen ergehen die Rechnungen der Lieferanten an das Hauptbüro im Lande X, welches an schließend getrennte Rechnungen an jedes Hotel in der Kette ausstellt.

In dem vorstehenden Beispiel beinhaltet das Kaufgeschäft zwischen dem Hauptbüro und den Lieferanten, die beide ihren Sitz im Lande X haben, keine grenzüberschreitende Warenbewegung; es handelt sich vielmehr um ein inländisches Kaufgeschäft im Ausfuhrland, da das Hauptbüro den Warenbedarf von den Lieferanten kauft und die Waren dann an die einzelnen Hotels der Kette zur Ausfuhr in das Land verkauft, in dem das jeweilige Hotel seinen Sitz hat.

In diesem Fall handelt es sich bei dem Geschäft zwischen dem Hauptbüro und dem jeweiligen Hotel um einen Verkauf zur Ausfuhr in das Einfuhrland. Unter der Voraussetzung, dass die Verbundenheit den Preis nicht beeinflusst hat, bilden diese Kaufgeschäfte die Grundlage für eine Bewertung der Waren nach Artikel 1.

Beispiel 6:

Der Käufer A im Land I kauft vom Verkäufer S im Lande X 500 Sessel zu einem Preis von 20 RE pro Stück. Der Käufer A beauftragt den Verkäufer S, 200 Sessel unmittelbar an ihn in das Land I und 300 Sessel in ein Lager im Land X zu liefern. Später verkauft der Käufer A die restlichen 300 Sessel an den Käufer B im Lande I zu 25 RE pro Stück. Der Käufer A beauftragt dann sein Lager im Lande X, die Waren unmittelbar an den Käufer B im Lande I zu liefern.

Dieses Beispiel enthält zwei Fälle der Bewertung von Waren.

Im ersten Fall stellt das Geschäft zwischen dem Verkäufer S und dem Käufer A zu einem Preis von 20 RE pro Stück einen Verkauf zur Ausfuhr in das Einfuhrland dar; es ist damit Grundlage für eine Bewertung der 200 Sessel nach Art. 1.

Im zweiten Fall ist der Verkaufspreis von 20 RE der eingelagerten Waren für Bewertungszwecke ohne Bedeutung, da die betroffenen Waren nicht zur Ausfuhr in das Land I verkauft wurden.

Dagegen handelt es sich bei dem Kaufgeschäft zwischen Käufer A und Käufer B zu einem Preis von 25 RE pro Stück, das eine tatsächliche grenzüberschreitende Warenbewegung beinhaltet, um einen Verkauf zur Ausfuhr in das Einfuhrland, der Grundlage für eine Bewertung nach Artikel 1 ist.

⁽¹³⁾ *Die Gutachten und die Kommentare wurden Müller-Eiselt/Vonderbank, EG-Zollrecht, Zollkodex/Zollwert, Fach 3320, S1 und S27 bzw. dem Fach 3330, S 9, 73 und 76 entnommen.*

Anlage 3

Kommentar WZO

Preisanpassungsklauseln ⁽¹³⁾

1. Im Geschäftsleben können manche Verträge eine Preisanpassungsklausel enthalten, aus der hervorgeht, dass der Preis nur vorläufig festgesetzt wurde und dass die endgültige Festsetzung des zu zahlenden Preises von bestimmten Umständen abhängt, die im Vertrag selbst festgelegt werden.
2. Es gibt verschiedene Fälle. Einmal dann, wenn Waren erst beträchtliche Zeit nach Aufgabe der eigentlichen Bestellung geliefert werden (zB Betriebsausstattung und Anlagen, die auf besondere Bestellung angefertigt werden) und der Vertrag vorsieht, dass der endgültige Preis entsprechend einer vereinbarten Regelung festgesetzt wird, die der Erhöhung oder Verminderung der Kostenelemente, wie Arbeitskosten, Kosten der Grundstoffe, Gemeinkosten bzw. sonstiger Produktionskosten der Waren Rechnung trägt.
3. in einem zweiten Fall wird die bestellte Warenmenge über einen längeren Zeitraum hergestellt und ausgeliefert; geht man von den selben Vertragsbestimmungen wie in

Absatz 2 aus, so wird der endgültige Preis der ersten Lieferung sowohl von dem der letzten als auch von dem aller anderen Lieferungen abweichen, obwohl je der einzelne Preis auf dieselbe, im ursprünglichen Vertrag vereinbarte Berechnungsart gebildet wurde.

4. In einem weiteren Fall wird der Preis der Waren vorläufig festgesetzt, während seine endgültige Festsetzung nach den Vertragsbestimmungen von einer Überprüfung oder Untersuchung im Zeitpunkt der Auslieferung (wie zB hinsichtlich des Säuregehaltes von Pflanzölen, des Metallgehaltes von Erzen oder des Reinheitsgrades von Wolle) abhängt.
5. Der Transaktionswert der eingeführten Waren nach Artikel 1 des Übereinkommens beruht auf dem für die Waren tatsächlich gezahlten oder zu zahlenden Preis. Nach der Erläuternden Anmerkung zu diesem Artikel ist der tatsächlich gezahlte oder zu zahlende Preis die vollständige Zahlung, die der Käufer an den Verkäufer für die eingeführten Waren entrichtet oder zu entrichten hat. Daraus folgt, dass in Verträgen, die Preisanpassungsklauseln enthalten, der Kaufpreis der eingeführten Waren auf dem endgültigen Gesamtpreis beruht, der nach den Vertragsbedingungen gezahlt wurde oder zu zahlen ist. Da der für die eingeführten Waren tatsächlich zu zahlende Preis auf der Grundlage von vertraglich vereinbarten Preiselementen bestimmt werden kann, stellen derartige Preisanpassungsklauseln keine Bedingung oder Leistung dar, deren Wert nicht bestimmbar ist (siehe Artikel 1.1 b des Übereinkommens).
6. In der Praxis entstehen keine Probleme in jenen Fällen, in denen diese Klauseln bereits im Bewertungszeitpunkt zum Zuge gekommen sind, da dann der gezahlte oder zu zahlende Preis bekannt ist. Anders ist es aber dann, wenn derartige Klauseln an noch ungewisse Voraussetzungen gebunden sind, die erst einige Zeit nach der Wareneinfuhr eintreten.
7. Wenn man jedoch davon ausgeht, dass das Übereinkommen im weitest möglichen Umfang die Heranziehung des Transaktionswertes der zu bewertenden Waren als Grundlage der Bewertung empfiehlt, und Artikel 13 die Möglichkeit vorsieht, die endgültige Festsetzung des Zollwertes aufzuschieben, so ist daraus zu schließen, dass Preisanpassungsklauseln als solche die Bewertung nach Artikel 1 des Übereinkommens grundsätzlich nicht ausschließen, selbst wenn es nicht immer möglich ist, den zu zahlenden Preis im Zeitpunkt der Einfuhr zu bestimmen.

(13) Die Gutachten und die Kommentare wurden Müller-Eiselt/Vonderbank, EG-Zollrecht, Zollkodex/Zollwert, Fach 3320, S1 und S27 bzw. dem Fach 3330, S 9, 73 und 76 entnommen.

Anlage 4

Kommentar WZO

23.1 Untersuchung der Definition „Begleitumstände des Kaufgeschäfts“ nach Artikel 1 Abs. 2 Buchstabe a hinsichtlich der Verwendung von Verrechnungspreisstudien⁽¹³⁾

1. Ziel dieses Kommentars ist es, eine Orientierungshilfe bei der Verwendung einer in Übereinstimmung mit den OECD-Verrechnungspreisleitlinien erstellten Verrechnungspreisstudie zu bieten, die von Einführern als Grundlage zur Untersuchung der Definition „Begleitumstände des Kaufgeschäfts“ nach Artikel 1 Absatz 2 Buchstabe a des Übereinkommens vorgelegt wurde.
2. Nach Artikel 1 des Übereinkommens gilt der Zollwert als Transaktionswert, sofern der Käufer und der Verkäufer nicht miteinander verbunden sind oder, wenn sie miteinander verbunden sind, diese Verbundenheit den Preis nicht beeinflusst hat.
3. Wenn der Käufer und der Verkäufer miteinander verbunden sind, sieht Artikel 1 Absatz 2 verschiedene Methoden vor, um festzustellen, ob der Transaktionswert annehmbar ist:
 - Die Begleitumstände des Kaufgeschäfts müssen untersucht werden, um festzustellen, ob die Verbundenheit den Preis beeinflusst hat Artikel 1 Absatz 2 Buchstabe a);
 - dem Einführer wird die Möglichkeit gegeben nachzuweisen, dass der Preis einem von drei Testwerten sehr nahekommt (Artikel 1 Absatz 2 Buchstabe b).
4. In der Erläuternden Anmerkung zu Artikel 1 Absatz 2 des Übereinkommens heißt es: „Es ist nicht daran gedacht, eine Untersuchung dieser Umstände in allen Fällen, vorzunehmen, in denen Käufer und Verkäufer miteinander verbunden sind. Eine solche Untersuchung ist nur erforderlich, wenn Zweifel daran bestehen, ob der Preis anerkannt werden kann. Zweifelt die Zollverwaltung nicht daran, dass der Preis anerkannt werden kann, so wird er anerkannt, ohne dass weitere Informationen vom Einführer verlangt werden.“
5. Sollte die Zollverwaltung jedoch daran zweifeln, dass der Preis anerkannt werden kann, untersucht sie anhand der vom Einführer gelieferten Informationen die Begleitumstände des Kaufgeschäfts.
6. Die Erläuternde Anmerkung zu Artikel 1 Absatz 2 weist darauf hin, dass die Zollverwaltung dem Einführer die Möglichkeit geben soll, gegebenenfalls weitere

ausführliche Informationen zu liefern, falls sie ohne diese Informationen den Transaktionswert nicht anerkennen kann. Zudem enthält die Anmerkung Beispiele darüber, wie festgestellt werden kann, ob die Verbundenheit zwischen dem Käufer und dem Verkäufer den Preis nicht beeinflusst.

7. In diesem Zusammenhang wird die Frage aufgeworfen, inwieweit eine Verrechnungspresstudie, die vom Einführer für steuerliche Zwecke erstellt und vorgelegt wird, von der Zollverwaltung als Grundlage zur Untersuchung der Begleitumstände des Kaufgeschäfts 'verwendet werden kann.
8. Einerseits kann eine vom Einführer vorgelegte Verrechnungspresstudie eine gute Informationsquelle sein, wenn sie relevante Informationen über die Begleitumstände des Kaufgeschäfts enthält. Andererseits könnte eine Verrechnungspresstudie für die Untersuchung der Begleitumstände des Kaufgeschäfts nicht erheblich sein, da die im Übereinkommen beschriebenen Methoden zur Feststellung des Wertes der eingeführten Waren von den in den OECD-Verrechnungspreisleitlinien beschriebenen Methoden erheblich abweichen.
9. Demzufolge sollte die Verwendung einer Verrechnungspresstudie als mögliche Grundlage zur Untersuchung der Begleitumstände des Kaufgeschäfts von Fall zu Fall in Betracht gezogen werden. Im Ergebnis können also alle Informationen und Unterlagen, die von einem Einführer geliefert bzw. vorgelegt werden, zur Untersuchung der Begleitumstände des Kaufgeschäfts verwendet werden. Eine Verrechnungspresstudie könnte eine solche Informationsquelle sein.

⁽¹³⁾ Die Gutachten und die Kommentare wurden Müller-Eiselt/Vonderbank, EG-Zollrecht, Zollkodex/Zollwert, Fach 3320, S1 und S27 bzw. dem Fach 3330, S 9, 73 und 76 entnommen.

Anlage 5

Erläuternde Anmerkungen (früherer Anhang 23 zur ZK-DVO)

Der frühere Anhang 23 ZK-DVO wurde mit der Inkraftsetzung des UZK gestrichen. Die Textierungen haben teilweise Rechtstexten nicht entsprochen (zB wurden Beispiele im Rechtstext angeführt).

Die erläuternden Bemerkungen wurden nunmehr in das Handbuch der Zollwerttexte („Kompendium“), „Abschnitt B: Erläuternde Anmerkungen“, übernommen und dienen als Auslegungsbehelf (sog. „Soft-Law“), siehe Abschn. 0.5. dieser ARL.

Bezugnahme auf den UZK und die UZK-IA	Anmerkungen
Artikel 70 Absatz 1 und 2 UZK Art. 129 UZK-IA	<p>Der tatsächlich gezahlte oder zu zahlende Preis bezieht sich auf den Preis für die eingeführten Waren. Somit gehören Dividenden oder andere Zahlungen des Käufers an den Verkäufer, die sich nicht auf die eingeführten Waren beziehen, nicht zum Zollwert.</p> <p>Bei einer indirekten Zahlung im Sinne von Art. 129 UZK-IA wäre dies beispielsweise der vollständige oder teilweise Ausgleich einer vom Verkäufer geschuldeten Forderung durch den Käufer.</p>
Art. 70 Abs. 3 Buchstabe a Ziffer iii UZK	<p>Ein Beispiel für derartige Einschränkungen ist, dass ein Verkäufer von einem Autohändler verlangt, die Autos nicht vor einem festgelegten Zeitpunkt, zu dem ein neues Modelljahr beginnt, zu verkaufen oder auszustellen.</p>
Art. 70 Abs. 3 Buchstabe b UZK Art. 133 UZK-IA	<p>Beispiele hierfür sind:</p> <p>a) Der Verkäufer legt den Preis für die eingeführten Waren unter der Bedingung fest, dass der Käufer auch andere Waren in bestimmten Mengen kauft.</p> <p>b) Der Preis für die eingeführten Waren hängt von dem Preis oder den Preisen ab, zu denen der Käufer der eingeführten Waren dem Verkäufer der eingeführten Ware andere Waren verkauft.</p> <p>c) Der Preis wird auf der Grundlage einer nicht mit den eingeführten Waren zusammenhängenden Form der Bezahlung festgelegt; das ist zum Beispiel der Fall, wenn es sich bei den eingeführten Waren um Halbfertigerzeugnisse handelt, die von dem Verkäufer unter der Bedingung geliefert worden sind, dass er eine bestimmte Menge der Fertigerzeugnisse erhält.</p> <p>Bedingungen oder Leistungen jedoch, die sich auf die Erzeugung oder den Absatz der eingeführten Waren beziehen, führen nicht zur Ablehnung des "Transaktionswerts". So hat beispielsweise der Umstand, dass der Käufer den Verkäufer mit in der Union entwickelten Techniken und Plänen beliefert, nicht die Ablehnung des "Transaktionswerts" nach Artikel 70 UZK zur Folge.</p>
Art. 70 Abs. 3 Buchstabe d UZK Art. 134 UZK-IA	<p>1. Art. 134 UZK-IA sieht unterschiedliche Mittel für die Feststellung vor, ob der Transaktionswert anerkannt werden kann.</p> <p>2. Absatz 1 sieht vor, dass, falls der Käufer und der Verkäufer</p>

	<p>miteinander verbunden sind, die Begleitumstände des Kaufgeschäfts untersucht werden sollen und der "Transaktionswert" als Zollwert anerkannt wird, sofern diese Verbundenheit den Preis nicht beeinflusst hat. Es ist nicht daran gedacht, eine Untersuchung dieser Umstände in allen Fällen vorzunehmen, in denen Käufer und Verkäufer miteinander verbunden sind. Eine solche Untersuchung ist nur erforderlich, wenn Zweifel daran bestehen, ob der Preis anerkannt werden kann. Zweifeln die Zollbehörden nicht daran, dass der Preis anerkannt werden kann, so wird er anerkannt, ohne dass weitere Informationen vom Käufer verlangt werden. Beispielsweise können die Zollbehörden schon früher die Verbundenheit untersucht haben, oder sie können schon über ausführliche Informationen über den Käufer und den Verkäufer verfügen, und sie können bereits anhand einer solchen Untersuchung oder Information zu dem Ergebnis gekommen sein, dass die Verbundenheit den Preis nicht beeinflusst hat.</p> <p>3. Können die Zollbehörden den "Transaktionswert" nicht ohne weitere Nachforschung anerkennen, so geben sie dem Käufer Gelegenheit zur Beschaffung solcher weitergehenden Informationen, die für die Prüfung der Begleitumstände des Kaufgeschäfts durch sie erforderlich sein können. In diesem Zusammenhang müssen die Zollbehörden bereit sein, die maßgebenden Gesichtspunkte des Kaufgeschäfts zu untersuchen, einschließlich der Art und Weise, nach der Käufer und Verkäufer ihre Handelsbeziehungen gestalten und wie der betreffende Preis zustande gekommen ist, um feststellen zu können, ob die Verbundenheit den Preis beeinflusst hat. Kann aufgezeigt werden, dass Käufer und Verkäufer, obwohl nach Artikel 127 UZK-IA miteinander verbunden, voneinander kaufen oder aneinander verkaufen, als wenn sie nicht miteinander verbunden wären, so würde dies zeigen, dass der Preis durch diese Verbundenheit nicht beeinflusst wurde. Ein Beispiel hierfür: Ist der Preis im Einklang mit der in der betreffenden Branche üblichen Preispraxis festgelegt worden oder so wie der Verkäufer die Preise für Verkäufe an Käufer festsetzt, die nicht mit ihm verbunden sind, so zeigt dies, dass der Preis durch die Verbundenheit nicht beeinflusst wurde.</p> <p>Ein weiteres Beispiel: Wird aufgezeigt, dass der Preis für die Deckung aller Kosten zuzüglich eines Gewinnes ausreicht, der dem allgemeinen Gewinn des Unternehmens innerhalb eines repräsentativen Zeitraums (zum Beispiel auf jährlicher Grundlage) bei Verkaufen von Waren der</p>
--	---

	<p>gleichen Gattung oder Art entspricht, so würde dies zeigen, dass der Preis nicht beeinflusst wurde.</p> <p>4. Absatz 2 gibt dem Anmelder die Möglichkeit darzulegen, dass der "Transaktionswert" einem zuvor von den Zollbehörden anerkannten "Vergleichswert" sehr nahekommt und daher nach Artikel 70 UZK anerkannt werden kann. Sofern nach Absatz 2 ein Vergleichswert gefunden wird, braucht die Frage nach der Beeinflussung des Preises nach Absatz 1 nicht untersucht zu werden. Verfügen die Zollbehörden schon über ausreichende Informationen, die sie ohne weitere eingehende Untersuchung zu dem Ergebnis kommen lassen, dass einer der in Absatz 2 vorgesehenen Vergleichswerte gefunden wurde, so liegt kein Grund vor, den Käufer darlegen zu lassen, dass der Vergleich auch hier zum Erfolg führt.</p> <p>5. Bei der Feststellung, ob ein Wert einem anderen Wert "sehr nahe kommt", müssen mehrere Faktoren in Betracht gezogen werden. Dazu gehören die Art der eingeführten Waren, die Art des Industriezweigs, die Saison, in der die Waren eingeführt werden und die Feststellung, ob der Unterschied bei den Preisen im Handel von Bedeutung ist. Da diese Faktoren von Fall zu Fall verschieden sein können, ist es nicht möglich, in jedem Fall einen einheitlichen Maßstab, etwa in Form eines festgelegten Prozentsatzes, anzuwenden. So kann zum Beispiel ein geringer Wertunterschied in einem Fall, der eine bestimmte Warenart betrifft, nicht anerkannt werden, während ein großer Unterschied in einem Fall einer anderen Art von Waren bei der Feststellung anerkannt werden kann, ob der "Transaktionswert" dem in Artikel 134 Abs. 2 UZK-IA angeführten "Vergleichswert" sehr nahe kommt.</p>
Artikel 71 Abs. 1 Buchstabe b Ziffer ii UZK Art. 135 UZK-IA	<p>1. Bei der Aufteilung des Wertes der in Artikel 71 Absatz 1 Buchstabe b Ziffer ii UZK aufgeführten Gegenstände auf die eingeführten Waren ist zweierlei zu berücksichtigen - der Wert des Gegenstandes selbst und die Art und Weise, wie dieser Wert auf die eingeführten Waren aufgeteilt wird. Die Aufteilung des Wertes dieser Gegenstände soll in sinnvoller, den Umständen angemessener Weise und in Übereinstimmung mit den allgemein anerkannten Buchführungsgrundsätzen vorgenommen werden.</p> <p>2. Erwirbt der Käufer den Gegenstand von einem mit ihm nicht verbundenen Verkäufer zu einem bestimmten Preis, so ist der Wert des Gegenstands diesem Preis gleichzusetzen. Wurde der Gegenstand vom Käufer oder einer mit ihm verbundenen Person hergestellt, so sind als</p>

	<p>sein Wert die Herstellungskosten anzusetzen; ist der Gegenstand vorher vom Käufer verwendet worden, gleichgültig ob er ihn erworben oder hergestellt hat, so wird der ursprünglich für den Erwerb oder die Herstellung aufgewendete Betrag wegen der Verwendung nach unten berichtigt, um den Wert des Gegenstands zu erhalten.</p> <p>3. Ist für den Gegenstand ein Wert ermittelt worden, so ist dieser Wert auf die eingeführten Waren aufzuteilen. Hierfür gibt es verschiedene Möglichkeiten. Der Wert kann beispielsweise der ersten Sendung zugeteilt werden, wenn der Käufer den Zoll auf den gesamten Wert auf einmal entrichten möchte. Der Käufer kann aber auch beantragen, dass der Wert auf die Anzahl der bis zu der Zeit der ersten Sendung hergestellten Einheiten aufgeteilt wird. Er kann ferner beantragen, dass der Wert auf die vorgesehene Gesamtpproduktion aufgeteilt wird, wenn Verträge oder feste Firmenaufträge für diese Produktion vorliegen. Die Aufteilungsart hängt von den vom Käufer beigebrachten Unterlagen ab.</p> <p>4. Zur Veranschaulichung der obigen Ausführungen: Ein Käufer stellt einem Hersteller eine Gussform zur Verfügung, die bei der Herstellung der eingeführten Waren benutzt werden soll, und vereinbart vertraglich mit ihm, 10.000 Einheiten zu kaufen. Beim Eingang der ersten Sendung von 1.000 Einheiten hat der Hersteller schon 4.000 Einheiten hergestellt. Der Käufer kann bei den Zollbehörden beantragen, den Wert der Gussform auf 1.000, 4.000 oder 10.000 Einheiten aufzuteilen.</p>
Art. 71 Abs. 1 Buchstabe b Ziffer iv UZK Art. 135 UZK-IA	<p>1. Zuschläge für die in Artikel 71 Absatz 1 Buchstabe b Ziffer iv UZK aufgeführten Gegenstände und Leistungen müssen auf objektive und quantitativ bestimmbare Daten gestützt werden. Um den Verwaltungsaufwand bei der Ermittlung der zuzuschlagenden Werte sowohl für den Anmelder als auch die Zollbehörden gering zu halten, sollen wenn möglich Daten herangezogen werden, die den Geschäftsbüchern des Käufers leicht entnommen werden können.</p> <p>2. Bei den vom Käufer gelieferten Gegenständen oder erbrachten Leistungen, die der Käufer erworben oder gemietet hat, entspricht der Zuschlag dem Kaufpreis oder der Miete. Für jedermann zur Verfügung stehende Gegenstände oder Leistungen dürfen mit Ausnahme der Kosten für Kopien keine Zuschläge vorgenommen werden.</p> <p>3. Ob die zuzuschlagenden Werte leicht berechnet werden können, hängt vom Aufbau und der Art der Führung des betreffenden</p>

	<p>Unternehmens sowie von seinen Buchführungsmethoden ab.</p> <p>4. Es ist beispielsweise möglich, dass ein Unternehmen, das eine Vielzahl von Erzeugnissen aus mehreren Ländern einführt, die Aufzeichnungen über sein außerhalb des Einfuhrlandes befindliches Modellbüro so führt, dass es die auf ein bestimmtes Erzeugnis entfallenden Kosten genau bestimmen kann. In solchen Fällen kann eine angemessene Berichtigung nach Artikel 71 UZK ohne weiteres vorgenommen werden.</p> <p>5. In einem anderen Falle kann ein Unternehmen die Kosten des Modellbüros außerhalb des Einfuhrlandes als Gemeinkosten ohne Zuweisung zu bestimmten Erzeugnissen ausweisen. Unter diesen Umständen kann eine angemessene Berichtigung bezüglich der eingeführten Waren nach Artikel 71 UZK durch Aufteilung der Gesamtkosten des Modellbüros auf die gesamte Herstellung vorgenommen werden, für welche die Tätigkeit des Modellbüros von Nutzen ist; die aufgeteilten Kosten werden den Einfuhren auf die Einheit bezogen hinzugefügt.</p> <p>6. Eine Änderung der oben genannten Umstände erfordert selbstverständlich andere Überlegungen bei der Ermittlung der passenden Zuteilungsmethode.</p> <p>7. Werden die betreffenden Gegenstände oder Leistungen während eines bestimmten Zeitraums in mehreren Ländern hergestellt oder erarbeitet, so ist die Berichtigung auf die dadurch außerhalb der Gemeinschaft tatsächlich eingetretene Wertsteigerung zu beschränken.</p>
<p>Art. 71 Abs. 1 Buchstabe c Ziffer iv UZK</p> <p>Art. 136 UZK-IA</p>	<p>Die in Artikel 71 Absatz 1 Buchstabe c UZK aufgeführten Lizenzgebühren können unter anderem Zahlungen für Patente, Warenzeichen und Urheberrechte umfassen.</p>
<p>Art. 71 Abs. 2 UZK</p>	<p>Liegen keine objektiven und quantitativ bestimmten Daten über die nach Artikel 71 UZK vorzunehmenden Zuschläge vor, so kann der "Transaktionswert" nicht nach Artikel 70 UZK ermittelt werden.</p> <p>Zur Veranschaulichung: Es wird eine Lizenzgebühr auf der Grundlage des Preises bei einem Verkauf im Einfuhrland für einen Liter eines bestimmten Erzeugnisses gezahlt, das nach Kilogramm eingeführt und nach der Einfuhr zu einer Lösung verarbeitet wurde. Beruht die Lizenzgebühr teilweise auf den eingeführten Waren und teilweise auf anderen Faktoren, die nichts mit den eingeführten Waren zu tun haben</p>

	<p>(wenn die eingeführten Waren mit inländischen Teilen gemischt werden und nicht mehr als die eingeführten Waren erkennbar sind oder wenn die Lizenzgebühr von besonderen finanziellen Abmachungen zwischen Käufer und Verkäufer nicht unterschieden werden kann), so darf die Lizenzgebühr nicht hinzugerechnet werden. Bezieht sich die Lizenzgebühr jedoch ausschließlich auf die eingeführten Waren und lässt sie sich leicht der Höhe nach bestimmen, so kann sie dem tatsächlich gezahlten oder zu zahlenden Preis hinzugerechnet werden.</p>
Bezugnahme auf den UZK und die UZK-IA	Anmerkungen
Artikel 74 Abs. 2 Buchstabe a und b UZK Artikel 141 UZK-IA	<p>1. Bei der Anwendung dieses Artikels sollen die Zollbehörden nach Möglichkeit ein Kaufgeschäft über gleiche oder ähnliche Waren auf der gleichen Handelsstufe und über im wesentlichen gleiche Mengen wie die zu bewertenden Waren heranziehen. Ist ein solches Kaufgeschäft nicht ausfindig zu machen, so kann ein Kaufgeschäft über gleiche oder ähnliche Waren herangezogen werden, das eine der nachstehenden drei Bedingungen erfüllt:</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Ein Kaufgeschäft auf der gleichen Handelsstufe, jedoch über eine abweichende Menge; b) Ein Kaufgeschäft auf einer anderen Handelsstufe, jedoch über eine im wesentlichen gleiche Menge; c) Ein Kaufgeschäft auf einer anderen Handelsstufe und über eine abweichende Menge. <p>2. In Art. 141 Abs. 1 UZK-IA lässt der Begriff "und/oder" genügend Spielraum zur Heranziehung von Kaufgeschäften und zur Vornahme der unter einer der drei obigen Bedingungen fallenden notwendigen Berichtigungen.</p> <p>3. Sobald ein unter einer dieser drei Bedingungen fallendes Kaufgeschäft ausfindig gemacht wurde, werden je nach Lage des Falles Berichtigungen vorgenommen wegen:</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Sich nur auf die Menge beziehender Faktoren; b) Sich nur auf die Handelsstufe beziehender Faktoren; c) Sich sowohl auf die Handelsstufe als auch auf die Menge beziehender Faktoren.

	<p>4. Voraussetzung für eine Berichtigung wegen unterschiedlicher Handelsstufen oder abweichender Mengen ist, dass eine solche Berichtigung - unabhängig davon, ob diese zu einer Erhöhung oder Verminderung des Wertes führt - nur aufgrund vorgelegter Nachweise vorgenommen wird, welche die Richtigkeit und Genauigkeit klar darlegen, zum Beispiel gültige Preislisten mit Preisen, die sich auf verschiedene Handelsstufen oder verschiedene Mengen beziehen.</p> <p>Hierfür ein Beispiel: Bestehen die zu bewertenden eingeführten Waren aus einer Sendung von 10 Einheiten, während die einzigen eingeführten gleichen oder ähnlichen Waren, für die ein "Transaktionswert" vorliegt, ein Kaufgeschäft über 500 Einheiten betrafen, und ist festgestellt worden, dass der Verkäufer Mengenrabatte einräumt, so muss bei der Berichtigung die Preisliste des Verkäufers berücksichtigt und der Preis genommen werden, der sich auf einen Verkauf von 10 Einheiten bezieht. Das setzt nicht voraus, dass ein Verkauf von 10 Einheiten tatsächlich stattgefunden hat, sofern sich die Preisliste anhand von Kaufgeschäften über andere Mengen als wahrheitsgemäß erwiesen hat. Fehlt jedoch ein solcher objektiver Maßstab, so ist die Ermittlung des Zollwerts nach Artikel 74 Absatz 1 und 2 UZK nicht angebracht.</p>
--	---

Deduktive Methode

Bezugnahme auf den UZK und die UZK-IA	Anmerkungen
Artikel 74 Abs. 2 Buchstabe c UZK Art. 142 UZK-IA	<p>1. Die Wörter "Gewinn und Gemeinkosten" sind als Ganzes anzusehen. Das Ausmaß der insoweit vorzunehmenden Absetzungen wird auf der Grundlage der von dem oder für den Anmelder gelieferten Angaben ermittelt, es sei denn, dass seine Zahlen nicht mit denjenigen in Einklang stehen, die sich bei Verkäufen eingeführter Waren derselben Gattung oder Art im Einfuhrland ergeben. Stehen die Zahlen des Anmelders nicht mit den vorgenannten Zahlen in Einklang, so kann der Betrag für "Gewinn und Gemeinkosten" auf eine andere als die vom Anmelder gegebene einschlägige Information gestützt werden.</p> <p>2. Bei der Ermittlung der Provisionen oder der üblichen "Gewinn- und Gemeinkosten" nach dieser Vorschrift muss die Frage, ob bestimmte Waren derselben Gattung oder Art wie andere Waren angehören, von Fall zu Fall unter Berücksichtigung der jeweiligen Umstände entschieden werden. Dabei werden Verkäufe im Einfuhrland</p>

	<p>untersucht, die eingeführte Waren derselben Gattung oder Art wie die zu bewertenden Waren betreffen und zu einer möglichst eng umschriebenen Warengruppe oder einem solchen Warenbereich wie die zu bewertenden Waren gehören und für die die notwendigen Informationen beschafft werden können. Der Begriff "Waren derselben Gattung oder Art" im Sinne dieser Vorschrift umfasst sowohl Waren aus dem gleichen Land wie die zu bewertenden Waren als auch aus anderen Ländern eingeführte Waren.</p> <p>3. Die bei Anwendung dieser Bewertungsmethode vorzunehmenden Abzüge für die Wertsteigerung durch weitere Be- und Verarbeitung müssen sich auf objektive und quantitative bestimmbare Daten stützen, die sich auf die Kosten einer solchen Arbeit beziehen. Anerkannte industrielle Verarbeitungsmethoden, Industrienormen, Rezepturen, Konstruktionsverfahren und andere industrielle Verfahren bilden die Grundlage der Berechnungen.</p> <p>4. Diese Bewertungsmethode sollte normalerweise nicht angewendet werden, wenn die eingeführten Waren aufgrund der weiteren Be- oder Verarbeitung ihre Nämlichkeit verlieren. Es können jedoch Fälle auftreten, in denen die Wertsteigerung durch die Be- oder Verarbeitung trotz Verlustes der Nämlichkeit der eingeführten Waren ohne erhebliche Schwierigkeiten genau ermittelt werden kann. Andererseits gibt es auch Fälle, in denen die eingeführten Waren zwar ihre Nämlichkeit behalten, jedoch einen so unbedeutenden Bestandteil der im Einfuhrland verkauften Waren darstellen, dass die Anwendung dieser Bewertungsmethode nicht gerechtfertigt ist. Demgemäß muss jeder derartige Sachverhalt von Fall zu Fall geprüft werden.</p>				
Art. 142 UZK-IA	<p>1. Hierfür ein Beispiel:</p> <p>Waren werden nach einer Preisliste verkauft, die günstigere Preise je Einheit für in größeren Mengen getätigte Käufe vorsieht</p>				
	<table border="1"> <thead> <tr> <th data-bbox="539 1650 730 1808">Verkaufsmenge</th><th data-bbox="730 1650 921 1808">Preis je Einheit</th><th data-bbox="921 1650 1111 1808">Anzahl der verkäufe</th><th data-bbox="1111 1650 1406 1808">Gesamtmenge der zum jeweiligen Preis verkauften Waren</th></tr> </thead> </table>	Verkaufsmenge	Preis je Einheit	Anzahl der verkäufe	Gesamtmenge der zum jeweiligen Preis verkauften Waren
Verkaufsmenge	Preis je Einheit	Anzahl der verkäufe	Gesamtmenge der zum jeweiligen Preis verkauften Waren		
	<table border="1"> <tbody> <tr> <td data-bbox="539 1808 730 1992">1 to 10 Einheiten</td><td data-bbox="730 1808 921 1992">100</td><td data-bbox="921 1808 1111 1992">10 Verkäufe zu 5 Einheiten 5 Verkäufe zu 3 Einheiten</td><td data-bbox="1111 1808 1406 1992">65</td></tr> </tbody> </table>	1 to 10 Einheiten	100	10 Verkäufe zu 5 Einheiten 5 Verkäufe zu 3 Einheiten	65
1 to 10 Einheiten	100	10 Verkäufe zu 5 Einheiten 5 Verkäufe zu 3 Einheiten	65		

	11-25 Einheiten	95	5 Verkäufe zu 11 Einheiten 1 Verkauf zu 30 Einheiten	55																										
	Über 25 Einheiten	90	1 Verkauf zu 50 Einheiten	80																										
		<p>Die größte Anzahl der zu einem bestimmten Preis verkauften Einheiten beträgt 80; infolgedessen beläuft sich der Preis je Einheit für die größte Menge insgesamt auf 90.</p> <p>2. Ein anderes Beispiel hierfür:</p> <p>Es liegen zwei Verkäufe vor.</p> <p>Bei dem ersten Verkauf werden 500 Einheiten zu einem Preis von je 95 Rechnungseinheiten verkauft. Bei dem zweiten Verkauf werden 400 Einheiten zu einem Preis von je 90 Rechnungseinheiten verkauft. Bei diesem Beispiel beträgt die größte Anzahl der zu einem bestimmten Preis verkauften Einheiten 500, der Preis je Einheit für die größte Menge insgesamt ist daher 95.</p> <p>3. Ein drittes Beispiel betrifft den Fall, dass verschiedene Mengen zu verschiedenen Preisen verkauft werden.</p>																												
<p>a. Verkäufe</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Verkaufsmenge</th> <th>Preis je Einheit</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>40 Einheiten</td> <td>100</td> </tr> <tr> <td>30 Einheiten</td> <td>90</td> </tr> <tr> <td>15 Einheiten</td> <td>100</td> </tr> <tr> <td>50 Einheiten</td> <td>95</td> </tr> <tr> <td>25 Einheiten</td> <td>105</td> </tr> <tr> <td>35 Einheiten</td> <td>90</td> </tr> <tr> <td>5 Einheiten</td> <td>100</td> </tr> </tbody> </table> <p>b. Insgesamt</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Verkaufte Gesamtmenge</th> <th>Preis je Einheit</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>65</td> <td>90</td> </tr> <tr> <td>50</td> <td>95</td> </tr> <tr> <td>60</td> <td>100</td> </tr> <tr> <td>25</td> <td>105</td> </tr> </tbody> </table>					Verkaufsmenge	Preis je Einheit	40 Einheiten	100	30 Einheiten	90	15 Einheiten	100	50 Einheiten	95	25 Einheiten	105	35 Einheiten	90	5 Einheiten	100	Verkaufte Gesamtmenge	Preis je Einheit	65	90	50	95	60	100	25	105
Verkaufsmenge	Preis je Einheit																													
40 Einheiten	100																													
30 Einheiten	90																													
15 Einheiten	100																													
50 Einheiten	95																													
25 Einheiten	105																													
35 Einheiten	90																													
5 Einheiten	100																													
Verkaufte Gesamtmenge	Preis je Einheit																													
65	90																													
50	95																													
60	100																													
25	105																													

	<p>Bei diesem Beispiel beträgt die größte Anzahl von zu einem bestimmten Preis verkauften Einheiten 65; der Preis je Einheit für die größte Menge insgesamt ist daher 90.</p>
Methode des errechneten Werts	
Bezugnahme auf Vorschriften des UZK und UZK-IA	Anmerkungen
Artikel 74 Abs. 2 Buchstabe d UZK Art. 143 UZK-IA	<p>1. Der Zollwert wird nach diesen Vorschriften grundsätzlich anhand von in der Gemeinschaft leicht verfügbaren Informationen ermittelt. Für die Ermittlung eines "errechneten Wertes" kann es jedoch notwendig sein, die Angaben über die Herstellungskosten der zu bewertenden Waren und andere Angaben, die außerhalb der Gemeinschaft beschafft werden müssen, zu überprüfen. Außerdem untersteht der Hersteller der Waren meist nicht der Hoheitsgewalt der Behörden des Mitgliedstaats. Die Verwendung der Methode des "errechneten Wertes" ist im allgemeinen auf die Fälle beschränkt, in denen Käufer und Verkäufer miteinander verbunden sind und der Hersteller bereit ist, den Behörden des Einfuhrlandes die erforderlichen Preisberechnungen zu liefern und gegebenenfalls später notwendig werdende Überprüfungen möglich zu machen.</p> <p>2. Die "Kosten oder der Wert" im Sinne des Artikels 74 Absatz 2 Buchstabe d Ziffer i UZK sind aufgrund von Angaben zu ermitteln, die sich auf die Herstellung der zu bewertenden Waren beziehen und vom oder für den Hersteller geliefert werden. Die Ermittlung ist auf die Buchhaltung des Herstellers zu stützen, sofern diese den im Herstellungsland angewendeten allgemein anerkannten Buchführungsgrundsätzen entspricht.</p> <p>3. Der "Betrag für Gewinn und Gemeinkosten" im Sinne des Artikels 74 Absatz 2 Buchstabe d Ziffer ii UZK ist aufgrund der vom oder für den Hersteller gelieferten Angaben festzusetzen, es sei denn, dass seine Zahlen nicht mit denen in Einklang stehen, die sich üblicherweise beim Verkauf von Waren derselben Gattung oder Art wie die zu bewertenden Waren ergeben, die von den Herstellern im Ausfuhrland zur Ausfuhr in das Einfuhrland hergestellt werden.</p> <p>4. Selbstverständlich dürfen die Kosten oder Werte der in diesem</p>

	<p>Artikel behandelten Gegenstände oder Leistungen bei der Ermittlung des "errechneten Wertes" nicht zweimal angerechnet werden.</p> <p>5. In diesem Zusammenhang ist darauf hinzuweisen, dass der "Betrag für Gewinn und Gemeinkosten" als Ganzes anzusehen ist. Wenn daher in einem bestimmten Fall die Gewinnmarge des Herstellers niedrig ist und seine Gemeinkosten hoch liegen, so können sein Gewinn und seine Gemeinkosten zusammen trotzdem mit dem in Einklang stehen, was sich gewöhnlich bei Verkäufen von Waren derselben Gattung oder Art ergibt. Das kann beispielsweise vorkommen, wenn ein Erzeugnis in der Gemeinschaft neu auf den Markt gebracht wird und der Hersteller es deshalb in Kauf nimmt, zunächst keinen oder nur einen geringen Gewinn zu erzielen, um seine mit der Einführung des Erzeugnisses zusammenhängenden hohen Gemeinkosten zu decken. Kann der Hersteller darlegen, dass er beim Verkauf der eingeführten Waren aufgrund besonderer handelsbedingter Umstände nur einen geringen Gewinn erzielt, so wird sein tatsächlicher Gewinn berücksichtigt, sofern er triftige kaufmännische Gründe zu dessen Rechtfertigung anführen kann und seine Preispolitik der üblichen Preispolitik des betreffenden Industriezweigs entspricht. Das kann beispielsweise vorkommen, wenn Hersteller wegen eines nicht vorhersehbaren Nachfragerückgangs gezwungen sind, vorübergehend ihre Preise zu senken oder wenn sie Waren zur Ergänzung eines im Einfuhrland hergestellten Warensortiments verkaufen und sich zur Erhaltung der Wettbewerbsfähigkeit mit einem geringen Gewinn begnügen. Stehen die Zahlenangaben des Herstellers für Gewinn und Gemeinkosten nicht mit den Zahlen in Einklang, die sich üblicherweise bei Verkäufen von Waren derselben Gattung oder Art wie die zu bewertenden Waren ergeben, die im Ausfuhrland von Herstellern zur Ausfuhr in das Einfuhrland hergestellt werden, so kann der Betrag für Gewinn und Gemeinkosten auf andere einschlägige Informationen als die vom oder für den Hersteller der Waren gemachten Angaben gestützt werden.</p> <p>6. Ob bestimmte Waren "derselben Gattung oder Art" wie andere Waren angehören, ist von Fall zu Fall unter Berücksichtigung der entsprechenden Umstände zu ermitteln. Bei der Ermittlung der üblichen Gewinne und Gemeinkosten nach Artikel 74 Absatz 2 Buchstabe d UZK werden Verkäufe zur Ausfuhr in das Einfuhrland untersucht, die zu einer möglichst eng umschriebenen Warengruppe oder einem solchen Warenbereich wie die zu bewertenden Waren</p>
--	---

	<p>gehören und für welche die notwendigen Informationen beschafft werden können. "Waren derselben Gattung oder Art" im Sinne des Artikels 74 Absatz 2 Buchstabe d UZK müssen aus demselben Land stammen wie die zu bewertenden Waren.</p>
Schlussmethode	
Bezugnahme auf Vorschriften des UZK und UZK-IA	Anmerkungen
Art. 74 Abs. 3 UZK Art. 144 UZK-IA	<p>Die nach Artikel 74 Absatz 3 UZK ermittelten Zollwerte sollen möglichst auf schon früher ermittelten Zollwerten beruhen.</p> <p>2. Als Bewertungsmethoden nach Artikel 74 Absatz 3 UZK sollen die in den Artikeln 70 UZK und 74 Abs. 1 und 2 UZK festgelegten Methoden herangezogen werden, doch steht eine angemessene Flexibilität bei der Anwendung solcher Methoden im Einklang mit den Zielsetzungen und Bestimmungen des Artikels 74 Absatz 3 UZK.</p> <p>3. Einige Beispiele für eine angemessene Flexibilität:</p> <p>a) Gleiche Waren - Das Erfordernis, dass die gleichen Waren im selben oder annähernd im selben Zeitpunkt wie die zu bewertenden Waren ausgeführt wurden, kann weit ausgelegt werden; in einem anderen Land als dem Ausfuhrland der zu bewertenden Waren hergestellte gleiche Waren können Grundlage für die Zollwertermittlung sein; bereits nach Artikel 74 Absatz 2 Buchstabe c und d UZK-IA ermittelte Zollwerte gleicher Waren können herangezogen werden.</p> <p>b) Ähnliche Waren - Das Erfordernis, dass die ähnlichen Waren im selben oder annähernd im selben Zeitpunkt wie die zu bewertenden Waren ausgeführt wurden, kann weit ausgelegt werden; in einem anderen Land als dem Ausfuhrland der zu bewertenden Waren hergestellte ähnliche Waren können Grundlage für die Zollwertermittlung sein; bereits nach Artikel 74 Absatz 2 Buchstabe c und d UZK ermittelte Zollwerte ähnlicher Waren können herangezogen werden.</p> <p>c) Deduktive Methode - Das Erfordernis in Artikel 142 Absatz 1 UZK-IA der vorliegenden Verordnung, dass die Waren "in dem Zustand, in dem sie eingeführt wurden" verkauft werden, kann weit ausgelegt werden; die Frist von "90 Tagen" kann großzügig gehandhabt werden.</p>

Anlage 6

Dokument der Zollexpertengruppe (Zollwert) zu Kommissionsgeschäften bei Obst und Gemüse

I. Regulatorischer Hintergrund

A. Bewertung von Obst und Gemüse

1. Die Bewertung von Obst und Gemüse, die nicht dem Einfuhrpreismechanismus unterliegen (dh Waren, die **nicht** in [Anhang XVI der Verordnung \(EU\) Nr. 543/2011](#) aufgeführt sind, oder in diesem Anhang aufgeführte Waren, die außerhalb der von dieser Verordnung erfassten Zeiträume eingeführt werden), folgt den allgemeinen Bewertungsregeln und - grundsätzen (Artikel 69 - 76 UZK):
2. In der Praxis verwendet der Anmelder angesichts der Art der zu bewertenden Waren die Transaktionswertmethode oder, bei der Einfuhr von Waren bei Kommissionsgeschäften, die deduktive Methode.

B. Bewertung von Obst und Gemüse, die dem Einfuhrpreismechanismus unterliegen

3. Für Obst und Gemüse sowie für die Anwendungszeiträume gemäß Anhang XVI der [Verordnung \(EU\) Nr. 543/2011](#) sollten auch die in den Artikeln 69 - 76 UZK und in den Artikeln 127 - 146 UZK-IA vorgesehenen gemeinsamen Bewertungsregeln angewandt werden.
4. Somit entspricht der Einfuhrpreis dem Zollwert, der durch die normale Anwendung der folgenden Bewertungsmethoden ermittelt wird:

- *Transaktionswert gemäß Artikel 70 UZK;
- *In Ermangelung oder im Falle der Ablehnung des Transaktionswerts:

Sekundärmethoden gemäß Artikel 74 UZK:

- Transaktionswert von identischen Waren;
- Transaktionswert von ähnlichen Waren;
- allgemeine deduktive Methode gemäß Artikel 74 Abs. 2 Buchstabe c UZK;
- Methode des errechneten Werts;
- Schlussmethode.

* Waren, die im Rahmen von Kommissionsgeschäften importiert werden: Die deduktive Methode (Pauschaler Einfuhrwert) ist verpflichtend.

5. In der Praxis verwendet der Anmelder in Anbetracht der Art der zu bewertenden Waren entweder die Transaktionswertmethode oder, bei der Einfuhr bei Kommissionsgeschäften, die pauschalen Einfuhrwerte (SIV=Standard import values).

C. Zusätzliche Anleitung

6. Das Gutachten Nr. 1.1 der Verlautbarungen des Technischen Ausschusses für den Zollwert bei der WZO bezieht sich auf Waren, die im Rahmen von Kommissionsgeschäften eingeführt werden, was der Situation entspricht, in der die Waren in das Einfuhrland mit der Absicht versandt werden, sie dort zum besten Preis für Rechnung des Lieferanten zu verkaufen. Zum Zeitpunkt der Einfuhr hat kein Verkauf stattgefunden.

7. Der Warenempfänger fungiert in der Regel als Handelsvertreter (wie in der Erläuterung 2.1 der Verlautbarungen des Technischen Ausschusses für den Zollwert bei der WZO). Handelsvertreter (auch Einkaufs- und Verkaufsagent oder Kommissionär oder Vermittler bezeichnet) handeln im Auftrag des Verkäufers, Bestellungen entgegennehmen und manchmal die Waren lagern und für ihre Lieferung sorgen. Sie nehmen am Abschluss des Kaufvertrags teil und werden mit einer Gebühr vergütet, die in der Regel als Prozentsatz des Warenpreises ausgedrückt wird.

II. Situation 1

A. Vorstellung des Handelssystems und aufgeworfene Fragen

8. Ein Obst- und Gemüselieferant "F", der außerhalb der Europäischen Union ansässig ist, versendet Waren an einen Importeur "I", der in diesem Gebiet ansässig ist.

9. Die beiden Unternehmen befinden sich in einem regulären Geschäftsverband, in dem "I" für Kunden innerhalb und außerhalb der Europäischen Union als Verkaufsagent für "F" auftritt. Die Einfuhren erfolgen bei der Lieferung, wie im vorhergehenden Absatz definiert.

10. Es stellt sich die Frage, ob "F" und "I" ihr Vertragsverhältnis dahingehend anpassen können, dass sie vor der Überführung in den zollrechtlich freien Verkehr einen Kaufvertrag für die Waren abschließen können. Wenn dies der Fall ist, handelt "I" natürlich nicht als Verkäufer, sondern als Käufer in einem Kaufvertrag.

B. Analyse und Lösung

11. Die Bestimmung des Zollwerts und die Art der Zollwertermittlung müssen grundsätzlich im Zeitpunkt der Überführung der Waren in den zollrechtlich freien Verkehr gemäß Artikel 77 UZK erfolgen.

12. Somit ist es möglich, die Transaktionswertmethode auch dann anzuwenden, wenn der Verkauf kurz vor der Überführung der Waren in den zollrechtlich freien Verkehr

abgeschlossen wird. Dieser Ansatz wird oft durch das Beispiel veranschaulicht, in dem der Verkäufer von Waren zu dem Zeitpunkt, zu dem die Waren versandt werden, noch nicht den Käufer kennt, mit dem er den Verkauf abschließen wird, um den Wert der Waren zu bewerten (Dies ist auch in Beispiel 4 des Gutachtens 14 der Verlautbarungen des Technischen Ausschusses für den Zollwert bei der WZO angegeben.)

13. Dieser Ansatz muss jedoch mit größerer Vorsicht angewandt werden, wenn die Parteien des Verkaufs bereits in einem Unternehmensverband tätig sind, der die Versendung von Waren in Kommissionsgeschäften beinhaltet und der Importeur normalerweise eine Tätigkeit als Handelsvertreter (Kommissionär) im Auftrag des Lieferanten ausübt.

14. Die angewendete Bewertungsmethode ist direkt mit dem zugrunde liegenden kommerziellen Rahmenwerk verbunden:

- Wenn zum Zeitpunkt der Überführung in den zollrechtlich freien Verkehr die Waren zur Ausfuhr in das Zollgebiet der Europäischen Union verkauft wurden, ist es angebracht, die Transaktionswertmethode anzuwenden;
- Wenn zum Zeitpunkt der Überführung in den zollrechtlich freien Verkehr ein solcher Verkauf nicht festgestellt wurde, werden die Waren auf Kommissionsgeschäft eingeführt; Folglich ist die Transaktionswertmethode nicht anwendbar und der Zollwert sollte gemäß den Sekundärmethoden bestimmt werden.
- In der Praxis wird der Wert aufgrund der besonderen Beschaffenheit der betreffenden Waren (begrenzt haltbares Obst und Gemüse) nach der deduktiven Methode ermittelt.
- Diese Anwendung hat die Form der Pauschaleneinfuhrwerte für Waren, die dem Einfuhrpreissystem unterliegen. Für anderes Obst und Gemüse wird die Form der "allgemeinen" deduktiven Methode gemäß Artikel 74 Absatz 2 Buchstabe c UZK oder gegebenenfalls der Methode der Einheitspreise zugrunde gelegt.

15. Es gibt eine klare Unterscheidung zwischen den beiden Methoden der Zollwertermittlung - Transaktionswert und deduktive Methode - die jeweils in einem spezifischen und unterschiedlichen kommerziellen Rahmen Anwendung finden, und zwar nicht zuletzt aufgrund der Rolle und des Status des Einführers in diesen beiden Situationen.

16. Wenn der Importeur die Waren tatsächlich kauft, um sie nach der Freigabe weiter zu verkaufen, handelt er im eigenen Namen und auf eigene Rechnung und aufgrund seiner Stellung als Eigentümer der Waren; als Partei eines Kaufvertrages übernimmt er ein kaufmännisches und finanzielles Risiko (Verlust oder Gewinn bei Verkauf, Verlust von Waren im Zuge des Transports unter dem vereinbarten Incoterm).

17. Erhält der Einführer dagegen die Waren im Rahmen eines Kommissionsgeschäfts, handelt er im Allgemeinen als Verkäufer, handelt in seinem eigenen Namen, aber im Auftrag des Lieferanten. Soweit er niemals das Eigentum an der Ware erwirbt, trägt er als Eigentümer kein Risiko und erhält für seine Leistung eine Vergütung.

18. Grundsätzlich steht es den Parteien frei, für die Regelung ihrer Geschäfte jede Form von legalen Handelsmustern zu wählen. Folglich kann ein Importeur im Rahmen einer regelmäßigen Geschäftsbeziehung zwischen zwei Unternehmen im Rahmen des endgültigen Verkaufs legal Verträge abschließen (im Rahmen von Kommissionsgeschäften oder Verkäufen). Gleichzeitig sollten solche vertraglichen Vereinbarungen sowohl als solche, als auch in Bezug auf die von diesen Verträgen erfassten Waren unterschieden werden können.

19. Andererseits scheint es schwer vorstellbar zu sein, dass die kommerziellen Entscheidungen (Verkauf oder auf Kommissionsbasis) für jede Sendung im letzten Moment, unmittelbar vor der Überführung in den zollrechtlich freien Verkehr, getroffen werden können.

20. Aufgrund ihrer Auswirkungen auf die Rolle des Einführers sollte diese Wahl in einen kommerziellen Kontext fallen, der sich aus Verhandlungen ergibt (für die Nachweise erbracht werden können und müssen) oder aus einer schriftlichen Vereinbarung zwischen dem Lieferanten und dem Einführer, die vorher getroffen werden muss zur maßgeblichen Zeit des Imports.

21. Daher kann zwar davon ausgegangen werden, dass bestimmte Warenströme als Direktverkauf zwischen "F" und 'T" eingeführt werden, es ist jedoch davon auszugehen, dass die Warenströme, die im Rahmen von Kommissionsgeschäften eingeführt werden, und diejenigen die auf einem Verkauf basieren, nach spezifischen, objektiven und soliden Kriterien differenziert werden. Diese Kriterien können in bestimmten Fällen mit der Menge des eingeführten Obsts und Gemüses oder ihrer Verpackung in Zusammenhang stehen.

22. Ebenso kann es im Interesse der Rechtssicherheit ratsam sein, dass sich die Wirtschaftsbeteiligten vertraglich auf die Kriterien zur Trennung der beiden Arten von Transaktionen einigen.

III. Situation 2

A. Vorstellung des Handelssystems und der Probleme

23. Ein Obst- und Gemüselieferant "F", der außerhalb des Zollgebiets der Europäischen Union niedergelassen ist, versendet Waren an einen Einführer "T", der in diesem Gebiet ansässig ist.

24. Die beiden Unternehmen befinden sich in einem regulären Wirtschaftsverband, in dem "I" für Kunden "C" innerhalb und außerhalb der Europäischen Union als Verkaufsagent für "F" auftritt.

25. Kunden "C" werden von "I" vor dem Import gefunden.

Es gibt drei Arten von Kunden und kommerzielle (vertragliche) Vereinbarungen:

- Diejenigen, mit denen eine Rahmenvereinbarung mit oder ohne geschätztes Handelsvolumen über einen bestimmten Zeitraum geschlossen wurde;
- Diejenigen, mit denen eine Rahmenvereinbarung mit oder ohne geschätztes Handelsvolumen über einen bestimmten Zeitraum geschlossen wurde, jedoch mit einem im Voraus festgelegten Einheitspreis nach Sorte / Kategorie /Handelsqualität über einen bestimmten Zeitraum.
- Diejenigen, mit denen keine Einigung erzielt wurde. Es kann jedoch vorkommen, dass "I" regelmäßige Beziehungen zu Kunden in dieser Kategorie hat.

26. Diese Rahmenverträge beinhalten keine Verpflichtung, Waren während des Zeitraums zu kaufen, für den sie gelten.

27. In Bezug auf Einführen können drei Situationen auftreten:

Situation Nr. 1: "C" bestellt bei "I" eine bestimmte Menge eines Produkts für einen gegebenen Preis, dann leitet "I" die Bestellung an "F" weiter. "F" schickt dann die Ware an "I", der die Ware erhält, prüft, vorbereitet und an "C" liefert;

Situation Nr. 2: "F" sendet Waren an "I". Während des Transports bestellt "C" jedoch eine gegebene Menge des Produkts für einen gegebenen Preis zu "I", dann leitet "I" die Bestellung an "F" weiter. "I" erhält die Ware, prüft, bereitet vor und liefert die gewünschte Menge an "C";

Situation Nr. 3: "F" sendet Waren an "I". Dieser nimmt die Waren entgegen und bringt sie entweder in vorübergehend in Verwahrung oder erklärt sie direkt zum zollrechtlich freien Verkehr. Wenn die Waren vorübergehend zwischengelagert sind, kann "I" erklären, sie für den freien Verkehr entweder in Ermangelung einer Bestellung oder nach einer Bestellung von "C" für eine bestimmte Menge und Preis.

"I" wird dann die Ware verifizieren, vorbereiten und an "C" die bestellte Menge liefern.

28. Es stellt sich die Frage nach der von "I" in jeder dieser drei Situationen berücksichtigten Bewertungsmethode.

B. Analyse und Lösungen

29. Erstens kann man davon ausgehen, dass vor Warenbestellungen kein Verkauf der Waren erfolgt. Solche Rahmenvereinbarungen, die nur die voraussichtliche Menge der während eines bestimmten Zeitraums einzuführenden Waren betreffen, würden keinen Kaufvertrag beinhalten, dessen Ausführung gestaffelt wäre.

1. Fall 1

30. In diesem Fall wird vor dem Abgang der Waren aus dem Ausfuhrland zwischen "C" und "F" über den Zwischenhändler "I" ein Verkauf abgeschlossen. Die Waren werden nicht im Rahmen eines Kommissionsgeschäfts importiert.

31. Dieser Verkauf wird vor der Überführung der Waren in den zollrechtlich freien Verkehr abgeschlossen, und der von "C" tatsächlich gezahlte oder zu zahlende Preis kann als Grundlage für die Umsetzung der Transaktionswertmethode dienen.

2. Fall 2

32. In einem solchen Fall werden die Waren offensichtlich an "I" gesendet, um sie im Zollgebiet der Union im Namen von "F" zu vermarkten. Jedoch werden Waren während ihres Transports von "I" im Auftrag von "F" verkauft.

33. Ein Verkauf wird vor der Überführung der Waren in den zollrechtlich freien Verkehr abgeschlossen, so dass die Waren nicht als Waren im Rahmen von Kommissionsgeschäften eingeführt, angesehen werden können, obwohl die Verkaufsstelle "I" die Waren im Namen von "F" lediglich verkauft hat, bevor sie in ihre Geschäftsräume gelangt ist.

34. Folglich muss die Bewertung der Waren auf der Grundlage der Transaktionswertmethode erfolgen.

35. Diese Analyse impliziert auch, dass der Nachweis des Abschlusses eines Kaufvertrags während der Beförderung mit geeigneten Mitteln zur Zufriedenheit der Zollbehörden erbracht werden kann. In diesem Zusammenhang muss betont werden, dass die Rechnung gemäß Artikel 145 UZK-IA als Beleg erforderlich ist.

3. Fall 3

36. In einem solchen Fall werden die Waren offensichtlich an "I" gesendet, um sie im Zollgebiet der Union im Namen von "F" zu vertreiben. Die Waren werden in den freien Verkehr gebracht, bevor sie von "I" im Auftrag von "F" verkauft werden.

37. In Ermangelung eines Verkaufs zum Zeitpunkt der Überführung in den zollrechtlich freien Verkehr ergibt sich eindeutig, dass die Waren im Rahmen eines Kommissionsgeschäfts eingeführt werden.

Daher sollten sie anhand des zum Zeitpunkt der Überführung in den zollrechtlich freien Verkehr geltenden Pauschalen Einfuhrwert bewertet werden, wenn sie dem Einfuhrpreissystem unterliegen. Andernfalls werden sie entweder nach der deduktiven Methode des Artikels 74 Absatz 2 Buchstabe c Kommissionsgeschäfte bei Obst und Gemüse.

Anlage 7

entfällt

Anlage 8

entfällt

Anlage 9

Auslegung des Art. 128 Abs. 1 und 2 UZK-IA, Art. 136 UZK-IA und Art. 347 UZK-IA durch die Europ. Kommission (GUIDANCE vom 28.4.2016, GZ. TaxudB4/(2016) 808781 Revision 2)

http://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/resources/documents/customs/customs_code/guidance_valuation_en.pdf

Anlage 10

Frachtnebenkostenkatalog für den Luft- und Seeverkehr ⁽¹⁴⁾

⁽¹⁴⁾ entnommen aus Müller-Eiselt, Vonderbank, EG-Zollrecht, Zollkodex/Zollwert, Fach 6206

Anlage 11

entfällt



EUROPEAN COMMISSION
DIRECTORATE-GENERAL
TAXATION AND CUSTOMS UNION
Security, safety, Trade Facilitation, Rules of origin & International cooperation
Trade facilitation, Rules of Origin and International coordination: Americas, Africa, Far East and South Asia, Oceania and International organisations

Brussels, 28 April 2016

Taxud B4/ (2016) 808781
revision 2

GUIDANCE

**CUSTOMS VALUATION
IMPLEMENTING ACT
ARTICLES 128 AND 136 UCC IA
ARTICLE 347 UCC IA**

Disclaimer

It is stressed that this document does not constitute a legally binding act and is of an explanatory nature. The purpose is to ensure a common understanding for both customs authorities and economic operators and to provide a tool to facilitate the correct and harmonised application by MS.

Guidance is an active tool and is therefore likely to be further developed in the light of practice and experience.

Legal provisions of customs legislation take precedence over the contents of this document and should always be consulted. The authentic texts of the EU legal instruments are those published in the Official Journal of the European Union.

CONTENT

Legal references	page	4
Section 1 – Introduction	“	5
Section 2 – Transaction Value	“	5
2.1 – Sale for export	“	5
2.2 – International guidance	“	7
2.3 – Article 128(2). Sales of goods held under special (suspensive) regimes and before entry to free circulation	“	8
2.4 – Practical examples	“	10
2.5 – Transitional measure	“	16
Section 3 – Royalties and licence fees	“	17
3.1 – Royalties and licence fees	“	17
3.2 – Scope	“	18
3.3 - Contracts and Licensing	“	19
3.4 – Related to the goods being valued	“	19
3.5 – Existing guidance	“	19
3.6 – Condition of sale of the imported goods	“	20
3.7 – Royalties paid to third parties	“	21
3.8 – International guidance	“	22

Legal References

- UCC Regulation (EU) No 952/2013 of the European Parliament and of the Council of 9 October 2013 laying down the Union Customs Code (OJ L 269, 10 October 2013, p. 1 – 101)
- UCC DA Commission Delegated Regulation (EU) 2015/2446 of 28 July 2015 supplementing Regulation (EU) No 952/2013 of the European Parliament and of the Council as regards detailed rules concerning certain provisions of the Union Customs Code (OJ L 343, 29 December 2015, p. 1 – 557)
- UCC IA Commission Implementing Regulation (EU) 2015/2447 of 24 November 2015 laying down detailed rules for implementing certain provisions of Regulation (EU) No 952/2013 of the European Parliament and of the Council laying down the Union Customs Code (OJ L 343, 29 December 2015, p. 558 – 893)
- UCC TDA Delegated Regulation (EU) 2016/341, establishing transitional rules for certain provisions of Regulation (EU) No 952/2013 of the European Parliament and of the Council, laying down the Union Customs Code where the relevant electronic systems are not yet operational

Section 1 - Introduction

1. Guidance is set out in terms of the structure and order of the relevant IA provisions, and focus on new elements of customs valuation rules.
2. Status of previous guidance: a full integration with existing guidance¹ will take place during 2016.

Section 2 – Transaction Value

2.1 Sale for export

Article 70(1) UCC

The primary basis for the customs value of goods shall be the transaction value, that is the price actually paid or payable for the goods when sold for export to the customs territory of the Union, adjusted, where necessary.

Article 128(1) UCC IA

The transaction value of the goods sold for export to the customs territory of the Union shall be determined at the time of acceptance of the customs declaration on the basis of the sale occurring immediately before the goods were brought into that customs territory.

1. Article 128(1) UCC IA establishes the principle that the relevant sale, for the application of the transaction value method, is the *sale occurring immediately* before the introduction of the goods into the EU customs territory, on condition that such sale actually constitutes a “sale for export” to the customs territory of the EU.
2. The relevant moment is when goods are brought into the customs territory of the Union (see Title IV UCC). The relevant sale for goods brought into the Union is the sale when crossing the border, i.e., the ultimate sale taking place, in performance of the contract of sale, at that time.
3. Article 128(1) UCC IA stipulates that the relevant sale to determine the value of goods is the sale that is a sale for export that brings the goods into the

¹ Customs Valuation Compendium

Union. This is the sale *occurring immediately before* the introduction of the goods into the customs territory of the EU).

4. This sale allows the application of the transaction value method in a manner that takes into account the substance of the entire commercial import transaction. It allows the proper application of other relevant provisions (e.g. provisions on additions and deductions). Where this is not possible, the application of the transaction value method is not possible.
5. Therefore, this is the sale that allows economic operators and customs to actually apply the transaction value method.
6. A simple example is as follows:

B buys from A and the goods are brought into the Union. This sale is the sale that is occurring (takes place) before the goods arrive into the Union.

or

B buys from A and B sells to C, and this latter sale (B to C) is the sale occurring before the goods arriving into the EU. The sale from B to C is therefore the sale which qualifies as the sale (immediately) occurring before introduction into the EU.

7. It is of course necessary to ensure that the transaction being used as the basis of the customs value under Article 70 UCC takes the form of an actual sale, with an actual buyer and seller. In other words, in order to determine a customs value under the provisions of Article 70 UCC, it must be established whether the parties to a transaction can be regarded as buyer and seller and thus whether the transaction constitutes a sale in legal terms as well as in a commercial sense.
8. Article 128 UCC IA does not introduce changes in the scope of what can be deemed a sale of goods for customs valuation purposes. The fundamentals of transaction value remain in place. The meaning (and concept) of what constitutes a sale is not altered, although it may now be more important to be able to distinguish between a sale and other formalities/arrangements which may precede a sale.
9. For example, it is not possible to consider that an actual sale occurs when the goods were imported on consignment, or were imported by branches of the same company which are not separate legal entities, goods imported under a hire or leasing contract (even if the contracts includes an option to purchase the goods). Furthermore, a *domestic sale*² –do not qualify as a sale for export to the EU.

² buyer and seller in EU

2.2 *International Guidance*

1. *While the concept of sale for export is not defined in the WTO Agreement, there are two WCO Technical Committee instruments (Advisory opinion No 14.1 and Commentary No 22.1) which provide guidance.*
2. WCO TCCV Advisory Opinion 1.1 states that:

the WTO Agreement does not contain a definition of “sale”, but for reasons of uniformity of interpretation and application, it is important that the term ‘sale’ is taken “in the widest sense” so that the customs value of the imported goods can be determined under the transaction value method as often as possible. This means that all transactions that economically and legally qualify as sales should, to the greatest extent possible, be used for customs valuation purposes to make sure that the valuation of the goods reflects as close as possible their actual market value.

2.3 Article 128 (2) UCC IA) Sales of goods held under special (suspensive) regimes and before entry to free circulation

NB: Article 128(2) UCC IA must be read in conjunction with paragraph (1) of the same Article.

Article 128(2) UCC IA

Where the goods are sold for export to the customs territory of the Union not before they were brought into that customs territory but while in temporary storage or while placed under a special procedure other than internal transit, end-use or outward processing, the transaction value will be determined on the basis of that sale.

1. This relates to the customs value of goods, *inter alia*, in a customs warehouse, when these are declared for release for free circulation. This rule is not limited to goods sold while held in a customs warehouse. Other procedures (for goods in temporary storage or for goods placed under a special procedure other than internal transit, end-use or outward processing) are also eligible. However, for ease of reference and because the customs warehouse procedure is the most common procedure used in this context, this guidance will refer to customs warehouse only.
2. Article 128(2) UCC IA covers cases where the goods are “sold for export in warehouse, where there is no sale which covered the goods on arrival into the Union.
3. Therefore, the circumstances covered are those where, on entry into the Union, the goods are not declared for release for free circulation, but placed in temporary storage or under a special procedure (warehousing, inward processing, external transit) for which the payment of customs duties is suspended.
4. If a sale for export exists when the goods arrive into the EU, that is the basis for the customs value (Article 128(1) UCC IA).
5. When no such sale exists, the sale (deemed to be a “sale for export”) taking place during the warehousing operation will be the relevant basis for the declarant to declare a customs value under the transaction value method.

In such situations, where the goods are the subject of a sale and fulfil the conditions laid down in Article 70 UCC after being placed under a special (suspension) procedure, such a sale (and taking into account that “domestic”

sales are not eligible for the purposes of the application of the transaction method) shall be used for the determination of the customs value under the transaction value method.

6. In more general terms, customs value should be based on a transaction value of a sale taking place in / from a customs warehouse within the EU territory only if the following conditions are met:
 - there is no sale for export in accordance with under Article 128(1) UCC IA;
 - there is a sale in the customs warehouse that is not a domestic sale; and
 - the sale in the customs warehouse meets the requirements of Article 70(3) UCC.

2.4 *Practical examples to illustrate the relevant sale for the determination of the transaction value in accordance with Article 128 (1) and (2) UCC IA (where goods are placed under a suspensive procedure (e.g., warehousing))*

1. Situations where Article 128 UCC IA (paragraphs (1) and (2)) commonly apply are illustrated as follows:

Situation 1:

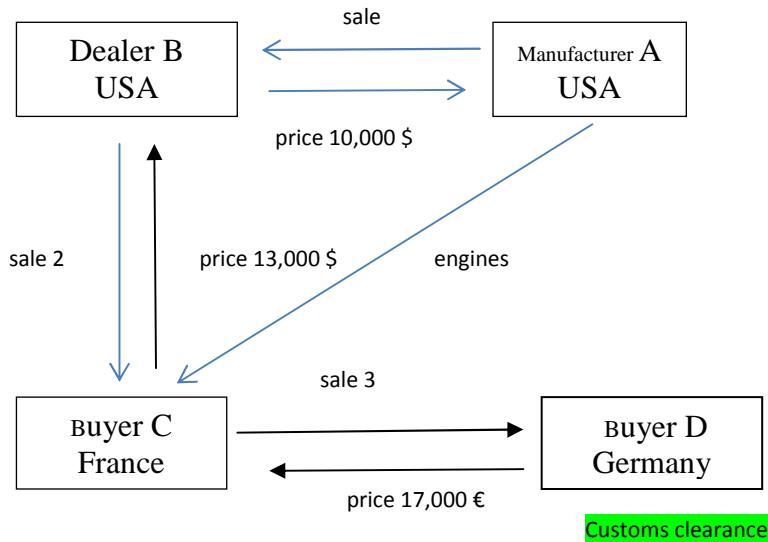
Goods are sent from a third country to the EU. They are sold (sale 1) to the EU importer only after being declared for warehousing, and resold by the EU importer to a buyer (customer in the EU) before being declared for free circulation (sale 2). In this case, in application of Article 128(2) UCC IA, the relevant sale for the determination of the transaction value is sale 1, because sale 2 (occurring between two EU residents) is a domestic sale and cannot be considered as a sale for export.

Situation 2:

Goods are sent from a third country to the EU. They are declared for warehousing, and subsequently sold to the EU customer. In this case, if such sale occurs before the release of the goods for free circulation, then this sale provides the basis for the application of the transaction method in accordance with Article 128(2) UCC IA. If such sale occurs *after* the release of the goods for free circulation, the customs value will have to be determined in accordance with a secondary method of valuation.

Graphic examples

SALE FOR EXPORT ARTICLE 128 (1) UCC IA



In the example above, the goods are ultimately the subject of three sales in commerce:

1. from manufacturer A to dealer B (both located in a third country);
2. from dealer B to buyer C in France;
3. from buyer C in France to the final buyer D.

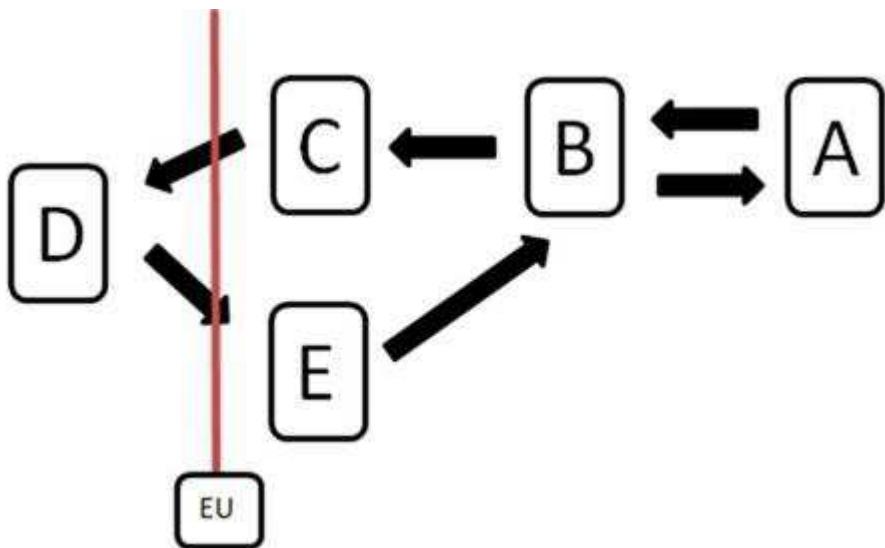
The goods are transported directly from Manufacturer A (third country) to buyer C in France.

In this case, the sale relevant for the determination of the transaction value is, in accordance with Article 128 (1) UCC IA, the sale between dealer B and buyer C.

[Note: Article 128 (1) refers to time at time of entry of the goods into the EU customs territory, and not to the moment (or place) of their release for free circulation. Consequently, in the case at hand, the fact that the goods are declared for free circulation after being sold to the final buyer D is not relevant for the determination of the relevant sale.]

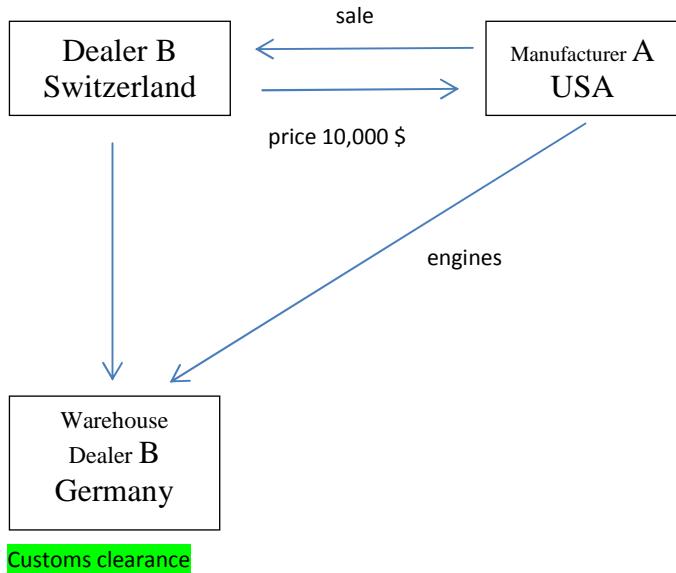
Example of order processing and sale of goods

- A. a customer “A” goes to a car dealer “B” and orders CAR X
- B. the dealer “B” places an order on NL CAR Co – “C”
- C. NL CAR Co – “C” sends the order to the manufacturing plant JP CAR Co – “D”
- D. JP Car Co –“D” sells to EU CAR Import Co “E”
- E. EU CAR Import Co “E” imports the car
- F. the car is sold to the dealer “B”
- G. the dealer sells the car to the final customer “A”



This is an example of a purchase order trail leading to a sale. Here, the goods are sold from D to E, who declares them for free circulation, without placing them under a suspension procedure. In this case, this sale (sale between D and E) provides the basis for the application of the transaction method in accordance with Article 128(1) UCC IA.

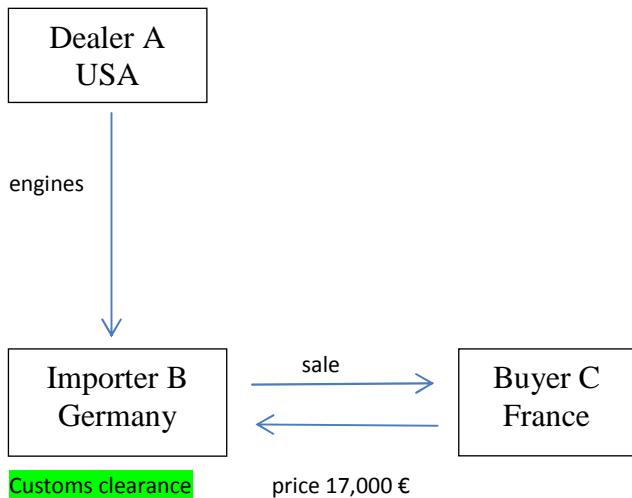
SALE FOR EXPORT ARTICLE 128 (1) UCC IA



In the example above, the goods are sold from manufacturer A (in a third country) to dealer B (again, in a third country), but directly transported to the premises of dealer B in the EU, in accordance with the immediate sales contract taking place.

In this case there is one sale (A to B), and this is an eligible sale, to serve as the basis for the determination of the transaction value in accordance with Article 128(1) UCC IA.

SALE FOR EXPORT ARTICLE 128 (2) UCC IA

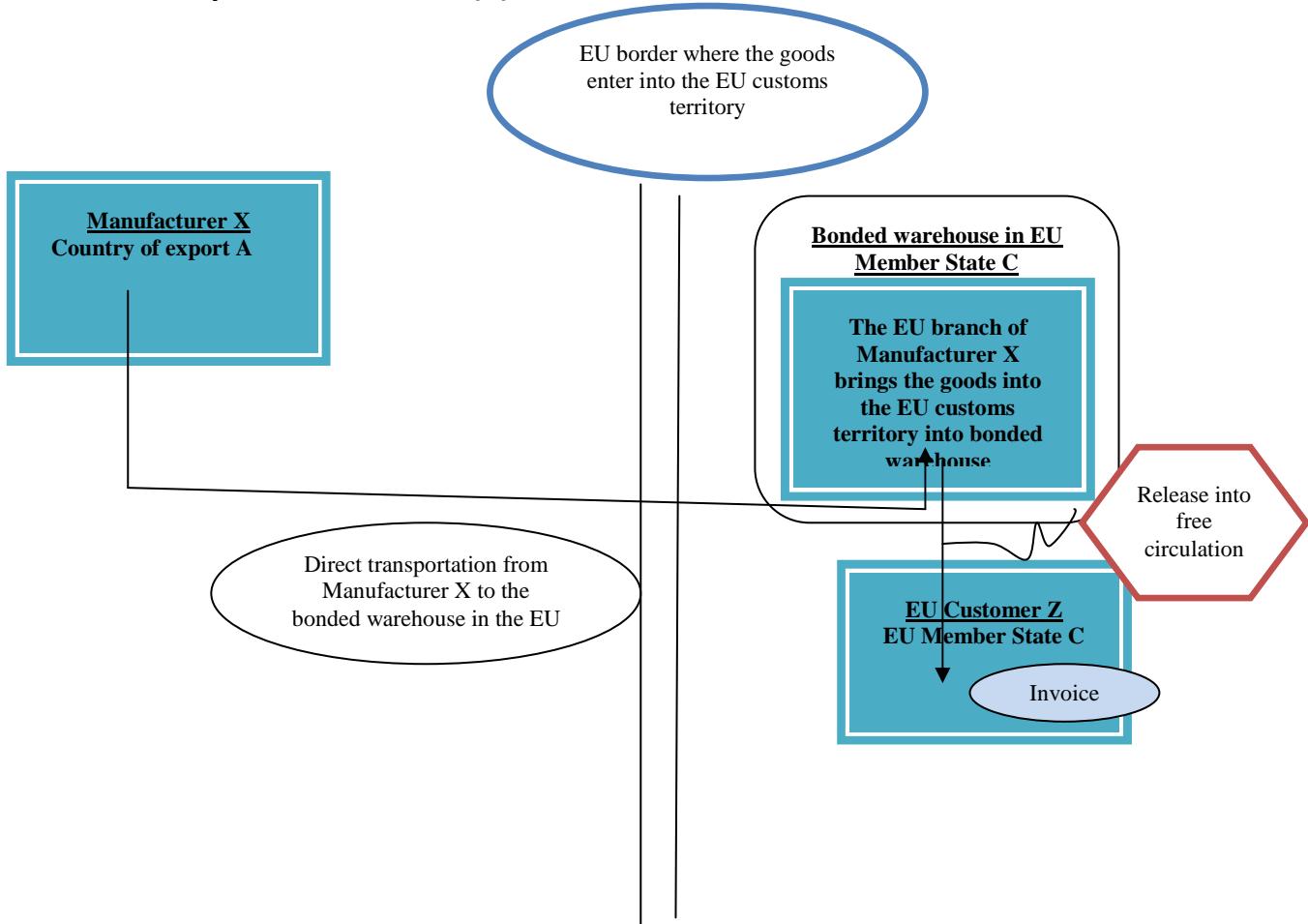


In the example above, the goods are sent by dealer A (in a third country) to importer B in the EU. While in temporary storage, the goods are sold by A to B, who sells the goods to buyer C (again in the EU).

Here, the goods are bought by B from A (otherwise he could not resell them).

In this case, the sale relevant for the determination of the transaction value in accordance with Article 128(2) UCC IA is the sale between A and B.

Sale for Export – Article 128(2) UCC IA



In the above example, there is no sale at the time that the goods enter the EU customs territory. However, a sale while the goods are under a suspensive procedure provides the basis for the application of the transaction method in accordance with Article 128(2) UCC IA. The sale in question is that between manufacturer X and EU customer Z.

2.5 *Transitional Measure*

Article 347 UCC IA

- 1. The transaction value of the goods may be determined on the basis of a sale occurring before the sale referred to in Article 128 (1) of this Regulation where the person on whose behalf the declaration is lodged is bound by a contract concluded prior to 18 January 2016.*
- 2. This Article shall apply until 31 December 2017.*

1. Article 347 UCC IA introduces a temporary measure (applicable until 31.12.2017) allowing importers to take into account (honour) their bona fide contracts in place at the date of 18 January 2016 (time of entry into force of the new Regulation) and to provide them with reasonable time to adapt, where necessary, their relevant trade patterns.
2. The reference to a “relevant contract” is not intended to be restricted to a sales contract between buyer and seller: such a contract may be concluded between parties such as between the buyer of the goods and parties with whom this buyer has forward contractual commitments and engagements. Economic operators are allowed “legitimate expectations” in relation to contractual arrangements in this regard.
3. No specific conditions are set out in relation to the form or structure of the contract in question. As a consequence, this contract needs not relate exclusively to a product, a precise delivery date, quantity and a purchase price. Therefore, so-called “framework contracts” may be covered by this provision.
4. As a result of this temporary measure, the importer is allowed to use a sale other than the sale indicated by Article 128(1) UCC IA - including for example, an “earlier” sale (a sale occurring before the sale specified in Article 128(1) UCC IA) - where the economic operator is constrained or bound in this respect by any contract concluded before the entry into force of the new legislation.
5. If such contract assumed the use of a specific sale (including an earlier sale) which, under the previous legislation³ would have been considered eligible as sale for export, then the same sale can still be used, provided that the contract remains in force, until 31.12.2017.

³ Article 147 CCIP

Section 3 – Royalties and licence fees

Article 71 UCC and Article 136 IA

Article 71 UCC

Elements of the transaction value

1. In determining the customs value under Article 70, the price actually paid or payable for the imported goods shall be supplemented by:

..

..

(c) royalties and licence fees related to the goods being valued that the buyer must pay, either directly or indirectly, as a condition of sale of the goods being valued, to the extent that such royalties and fees are not included in the price actually paid or payable;

This provision is implemented by Article 136 UCC IA

1. Article 136 UCC IA contains some new provisions which are relatively minor, and for the most part these do not go much further than to simply re-state some basic and self-evident aspects of the major rules in the UCC. The more significant changes relate to the fact that some rules which were found in the CCIP are no longer provided in the UCC legal package.

3.1 Royalties and Licence Fees

2. Imported goods often incorporate elements (e.g., intellectual property rights) which are compensated for (paid for) by means of *payments which are described as royalties or licence fees*.
3. Article 71 UCC recognises that these payments are part of the customs value of goods. Where such payments are already included in the price of the goods, then such value is automatically included in the customs value.
4. Article 71 UCC also provides that, where the value of such elements are not included in the price of the goods, then the inclusion of such payments in the customs value is foreseen, in terms of an adjustment of the price of the goods.

5. Therefore, in accordance with Article 71 UCC payments to use the rights (i.e., intangible property) in question are to be taken into consideration when the customs value of the imported goods is determined.
6. There is an implicit recognition that the commercial practices, and the related legal framework related to intellectual property rights, relating to royalties and licence payments, are relevant and applicable. However, EU customs legislation⁴ will not provide a definition of royalties and licence fees.

3.2 Scope

7. A general definition of "royalties and licence fees" can be found in Article 12(2) of the OECD Model e Tax Convention on Income and on Capital (2014), as follows:

"payments of any kind received as a consideration for the use of, or the right to use, any copyright of literary, artistic or scientific work including cinematograph films, any patent, trademark, design or model, plan, secret formula or process, or for the use of, or the right to use, industrial, commercial or scientific equipment, or for information concerning industrial, commercial, or scientific experience (commonly referred to as "know-how")".
8. The above definition is useful⁵ and indicates that royalties and licence fees are payments for a range of rights (intangibles). The UCC does not distinguish between the various rights and the IA does not do so. Therefore, royalties and licence fees payments for the right to use, for example, a trade mark can no longer be the subject of specific provisions, but fall under the general provisions of Article 71 UCC and 136 UCC IA.
9. The scope of licensing arrangements are not addressed in valuation rules, as these come under the relevant commercial contracts. However, typical examples include: the manufacture and/or sale for export of imported goods (incorporating, e.g., patents, designs, models and manufacturing know-how, trademarks), the use or resale of imported goods (in particular, copyright, manufacturing processes inseparably embodied in the imported goods).

⁴ The WTO Valuation Agreement does not set out the scope of royalties or licence fees

⁵ This definition was included in the previous legislation (Article 157 CCIP).

3.3 Contracts and Licensing

10. When royalties and licence fees are payable, the arrangements are often set out in a separate formal written contract or agreement – usually defined as “licence agreement” - which specifies in detail the licensed product, the nature of the rights assigned and know-how provided, the responsibilities of the licensor and the licensee, the methods of calculation and payment of the royalties or licence fees, the legal consequences of their non-payment etc.

Examination of the licence agreement will provide sufficient information on the relevance of the royalty or licence fee to the customs value of goods imported. However, it is also necessary to take into account the terms of the sale contract and the link which may exist between the sales contract and the licence agreement.

In most cases, the contract of sale for the goods does not explicitly mention that a payment for royalties or licence fees has to be made for the goods.

11 Article 71(1)(c) UCC states that

royalties or licence fees must be added to the price paid or payable when:

- *they are not included in the price paid or payable;*
- *they are related to the goods being valued; and*
- *the buyer must pay them, either directly or indirectly, as a condition of sale of the goods being valued.*

3.4 Related to the goods being valued

12. Article 136(1) UCC IA states that royalties or licence fees are related to the imported goods where, in particular, *the rights transferred under the licence or royalties agreement are embodied in the goods.*
13. A direct link to the imported goods is particularly clear where the imported goods are themselves the subject of the licence agreement (i.e. if the imported goods incorporate the trademark for which the licence fee is paid, this must be considered as related to the imported goods). The same link may also exist where the licensed goods are ingredients or components of the imported goods.

3.5 Existing guidance

14. In order to establish whether a royalty relates to the goods to be valued, the key issue is to determine what the licensee receives in return for the payment. For

instance, "Know-how" provided under a licence agreement will often involve the supply of designs, recipes, formulae and basic instructions as to the use of the licensed product.

Where such know-how applies to the imported goods, any royalty or licence fee payment therefore will need to be considered for inclusion in the customs value.

15. A licence agreement (for example in the area of "franchising") sometimes involves the supply of services such as the training of the licensee's staff in the manufacture of the licensed product or in the use of machinery/plant. Technical assistance in the areas of management, administration, marketing, accounting, etc. may also be involved. In such cases the royalty or licence fee payment for those services would not be eligible for inclusion in the customs value.
16. The way the amount of royalties paid is calculated is not a decisive factor for the determination of their inclusion in the customs value.

Example:

in the case of an imported component or ingredient of the licensed product, or in the case of imported production machinery or plant, a royalty payment based on the realisation of sale of the licensed product may relate wholly, partially or not at all to the imported goods.

3.6 *Condition of sale of the imported goods*

Article 136(4) UCC IA states that

royalties and licence fees are considered to be paid as a condition of sale for the imported goods if

- (a) the seller or a person related to the seller requires the buyer to make this payment, or
- (b) the payment is made to satisfy an obligation of the seller, or
- (c) the goods cannot be sold to, or purchased by the buyer without payment of the royalties or licence fees.

17. The criterion⁶ applicable is whether the seller can sell or whether the buyer can buy the goods without the payment of a royalty or licence fee. The condition

⁶ Largely reflecting current guidance (see for example Commentary 3 (paragraph 12)).

may be explicit or implicit. In some cases it will be specified in the licence agreement whether the sale of the imported goods is conditional upon payment of a royalty or licence fee. It is not, however, required that it should be so stipulated.

18. A further indication is also now provided in Article 136(4) c) UCC IA, which refers to payment of royalties to the licensor. This is not a major clarification, it simply makes explicit the fact that royalties are, by definition, paid to the owner (licensor) of the licenced rights and are usually paid by the buyer of the goods.⁷

The rule indicates that condition of sale provisions are based on commitments entered into, and binding on, by the buyer or the seller. This indicates that the “condition of sale” criterion refers not only to conditions imposed by or on the seller, but also on the buyer, and this is a useful clarification.

This also reflects the wording of Article 71(1)(c) UCC which refers to:

“royalties and licence fees related to the goods being valued that the buyer must pay”, as a condition of sale of the goods being valued.

19. Therefore, the underlying *condition of sale test* will continue to play a role.

3.7 ***Royalties paid to 3rd parties***

20. Royalties may be paid to the seller or to a third party. Royalties paid to a 3rd party may arise where the payment to the 3rd party is made, for example, to satisfy an obligation of the seller.
21. A 3rd party may be the owner or licensor of the relevant rights. In such cases, the relevance (and therefore the application) of the “condition of sale” test may not be directly applicable, because the commercial circumstances are outside of the circumstances governed by the “condition of sale” rule in the first place.
22. However, it is advisable to apply the same basic approach and that is what is set out in the UCC IA.

Thus, this clause reflects basic elements of the sale of goods, including the transfer of title and all rights in the goods, within the contractual framework in force. It is not intended that customs should seek to determine whether a seller can sell, or a buyer can buy the goods, in terms of independent or new criteria, without taking into account contractual provisions (including royalty

⁷ Art. 136 para. 4 (c) also reflects Commentary No 25.1 of the TCCV [see point 7 of Commentary No 25.1] in this regard.

contracts). Therefore, priority should be given to the commercial circumstances and the relevant contractual arrangements.

23. All the circumstances surrounding the sale (and the import of the goods) should be examined if required. This includes, in particular, possible links between sale and licensing agreements and other relevant information.
24. Each individual situation must be analysed based on all facts surrounding the sale and import of the goods, including contractual and legal obligation of the parties, and other pertinent information.
25. Persons to whom royalties or licence fees are paid are not relevant, in terms of the place of residence of such persons. EU legislation has always made this clear.
26. Finally, Article 136 UCC IA does not indicate an assumption that royalties and licence fees are *automatically includible* in the customs value.

There can be various situations where payment of royalties or licence fees is considered a condition of sale when paid to an unrelated third party.

However, *Article 136 UCC IA does not state* that the basic conditions (i.e., *related to the goods* and a *condition of sale*) are assumed to have been met, and that royalties and licence fees are therefore includible in the customs value *unless the declarant demonstrates the contrary*. Customs will examine all commercial contracts or reach conclusions on contractual intentions or obligations, where necessary.

3.8 International Guidance

27. There is substantial guidance available from the WCO Technical Committee on Customs Valuation. Notably, WCO Commentary N° 25.1 provides for a list (non-exhaustive) of factors that can be taken into account in determining whether the payment of an amount for royalties or licence fees constitutes a condition of sale of the imported goods.

25.1 Lizenzgebühren Dritter — Allgemeiner Kommentar

(verabschiedet auf der 32. Sitzung des Technischen Ausschusses vom 11. - 15. April 2011 und formell angenommen auf der 117./118. Sitzung des WCO-Rats vom 23. - 25. Juni 2011; Übersetzung: Guido Sticker)

1. Mit diesem Dokument sollen Leitlinien für die Auslegung und Anwendung von Artikel 8 Absatz 1 Buchstabe c des Übereinkommens in Fällen vorgelegt werden, in denen eine Lizenzgebühr an einen mit dem Verkäufer nicht verbundenen lizenzierten Dritten gezahlt wird.
2. Nach Artikel 8 Absatz 1 Buchstabe c sind dem für die eingeführten Waren tatsächlich gezahlten oder zu zahlenden Preis Lizenzgebühren für die zu bewertenden Waren hinzuzurechnen, die der Käufer entweder unmittelbar oder mittelbar nach den Bedingungen des Kaufgeschäfts für die zu bewertenden Waren zu zahlen hat, soweit die Lizenzgebühren im tatsächlich gezahlten oder zu zahlenden Preis nicht enthalten sind.
3. Ein im internationalen Handel häufig auftretendes Problem ist der Fall, dass die Lizenzgebühr an einen Dritten gezahlt wird, d.h. an eine andere Person als den Verkäufer der eingeführten Waren. In diesen Fällen schließt der Käufer/Einführer einen Kaufvertrag mit dem Verkäufer/Hersteller und geht zudem mit einem lizenzierten Dritten einen Lizenzvertrag ein. In einigen Fällen besteht zudem zwischen dem Lizenzgeber und dem Verkäufer/Hersteller ein Lizenzvertrag.
4. Um eine Entscheidung nach Artikel 8 Absatz 1 Buchstabe c treffen zu können, sind alle relevanten Dokumente zu prüfen, einschließlich des Lizenzvertrags und des Kaufvertrags. Der Lizenzvertrag ermöglicht es dem Inhaber geistiger Eigentumsrechte („Lizenzgeber“), aus einer Erfindung oder einem schöpferischen Werk Einkünfte zu erzielen, indem er von einem Nutzer („Lizenznehmer“) für die Nutzung des lizenzierten Produkts eine Lizenzgebühr verlangt. Im Lizenzvertrag werden in der Regel die dem Lizenznehmer gewährten Rechte, die zwischen dem Lizenzgeber und dem Lizenznehmer vereinbarten Bedingungen, wie beispielsweise Laufzeit der Vereinbarung, untersagte Nutzungen, Übertragungs- und Unterlizenzierungsrechte, Gewährleistungen, Kündigung des Lizenzvertrags, Unterstützungs- und Wartungsleistungen, Qualitätssicherungsbestimmungen usw., sowie Einzelheiten zur Zahlung der Lizenzgebühr präzisiert. Mit der Lizenzierung eines geistigen Eigentumsrechts überträgt der Lizenzgeber ein beschränktes Recht zur Nutzung seines geistigen Eigentums, wie z.B. Markenzeichen, behält jedoch sein eigentliches Eigentumsrecht. Im Kaufvertrag werden in der Regel Bedingungen festgelegt, denen der Verkauf zur Ausfuhr der eingeführten Waren unterliegt. Die in diesen Vereinbarungen und in weiteren sachbezogenen

Unterlagen enthaltenen Informationen können darauf hinweisen, ob die Zahlung der Lizenzgebühren in den Zollwert nach Artikel 8 Absatz 1 Buchstabe c einbezogen werden sollte.

5. Werden Lizenzgebühren an einen Dritten gezahlt, gilt es als unwahrscheinlich, dass die Gebühr im tatsächlich gezahlten oder zu zahlenden Preis nach Artikel 1 enthalten ist. Für die Zwecke dieses Kommentars wird davon ausgegangen, dass die Lizenzgebühren nicht im tatsächlich gezahlten oder zu zahlenden Preis enthalten sind. Die Analyse konzentriert sich daher auf zwei Hauptfragen, die sich aus Artikel 8 Absatz 1 Buchstabe c ergeben:

- Bezieht sich die Lizenzgebühr auf die zu bewertenden Waren?
- Wird die Lizenzgebühr nach den Bedingungen des Kaufgeschäfts für die zu bewertenden Waren gezahlt?

Prüfung, ob sich eine Lizenzgebühr auf die zu bewertenden Waren bezieht

6. Der häufigste Fall, in dem davon ausgegangen werden kann, dass eine Lizenzgebühr sich auf die zu bewertenden Waren bezieht, liegt dann vor, wenn das unter die Lizenz fallende geistige Eigentum in die eingeführten Waren eingeflossen ist und/oder bei der Herstellung der Waren genutzt wird. Ist in die eingeführten Waren beispielsweise das Markenzeichen eingearbeitet, für das die Lizenzgebühr gezahlt wird, so wäre dies ein Hinweis darauf, dass die Gebühr sich auf die eingeführten Waren bezieht.

Prüfung, ob eine Lizenzgebühr nach den Bedingungen des Kaufgeschäfts für die zu bewertenden Waren gezahlt wird.

7. Bei der Prüfung, ob der Käufer die Lizenzgebühr nach den Bedingungen des Kaufgeschäfts zu zahlen hat, spielt der Aspekt eine wesentliche Rolle, ob es dem Käufer nicht möglich war, die eingeführten Waren ohne Zahlung der Lizenzgebühr zu erwerben. Wird die Lizenzgebühr an einen Dritten gezahlt, der mit dem Verkäufer der eingeführten Waren verbunden ist, ist es wahrscheinlicher, dass die Gebühr nach den Bedingungen des Kaufgeschäfts gezahlt wird, als wenn sie an einen Dritten gezahlt wird, der mit dem Verkäufer der eingeführten Waren nicht verbunden ist. Es gibt verschiedene Szenarien, in denen Lizenzgebühren als nach den Bedingungen des Kaufgeschäfts gezahlt gelten, obwohl die Zahlung an einen Dritten erfolgte. Jeder Einzelfall ist jedoch anhand der Begleitumstände des Verkaufs und der Einfuhr der Waren zu prüfen, einschließlich der vertraglichen und rechtlichen Pflichten, die in den einschlägigen Unterlagen wie dem Kaufvertrag oder dem Lizenzvertrag enthalten sind.

8. Der eindeutigste Hinweis darauf, dass dem Käufer der Erwerb der eingeführten Waren ohne Zahlung der Lizenzgebühr nicht möglich war, ist eine ausdrückliche Erklärung in den Verkaufsunterlagen für die eingeführten Waren, dass der Käufer die Lizenzgebühr als

Bedingung für das Kaufgeschäft zu entrichten hat. Eine solche Erklärung wäre ausschlaggebend für die Feststellung, ob eine Lizenzgebühr nach den Bedingungen des Kaufgeschäfts gezahlt wurde. Dem Technischen Ausschuss ist jedoch bewusst, dass die Verkaufsunterlagen möglicherweise keine ausdrückliche Bestimmung dieser Art enthalten, insbesondere wenn die Lizenzgebühr an einen mit dem Verkäufer nicht verbundenen Dritten gezahlt wird. In diesem Fall müssen möglicherweise andere Faktoren betrachtet werden, um feststellen zu können, ob die Lizenzgebühr nach den Bedingungen des Kaufgeschäfts gezahlt wurde. Nach Ansicht des Technischen Ausschusses ist zur Beantwortung der Frage, ob dem Käufer der Erwerb der eingeführten Waren ohne Zahlung einer Lizenzgebühr möglich ist, eine Prüfung aller Begleitumstände des Verkaufs und der Einfuhr der Waren erforderlich — Verbindungen zwischen den Verkaufs— und Lizenzverträgen sowie andere sachdienliche Informationen eingeschlossen. Folgende Faktoren könnten bei der Feststellung berücksichtigt werden, ob Lizenzgebühren nach den Bedingungen eines Kaufvertrags zu zahlen sind:

- (a) Im Kaufvertrag oder in zugehörigen Unterlagen wird auf die Lizenzgebühr hingewiesen.
- (b) Im Lizenzvertrag wird auf den Verkauf der Waren hingewiesen.
- (c) Nach den Bedingungen des Kaufvertrags oder des Lizenzvertrags kann der Kaufvertrag als Folge eines Verstoßes gegen den Lizenzvertrag gekündigt werden, wenn der Käufer die Lizenzgebühr nicht an den Lizenzgeber entrichtet. Dies wäre ein Indiz für eine Verbindung zwischen der Zahlung der Lizenzgebühr und dem Verkauf der zu bewertenden Waren.
- (d) Der Lizenzvertrag enthält eine Bedingung, nach der bei Nichtzahlung der Lizenzgebühr dem Hersteller die Herstellung der Waren, in die das geistige Eigentum des Lizenzgebers eingeflossen ist, und ihr Verkauf an den Einführer untersagt wird.
- (e) Der Lizenzvertrag umfasst Bedingungen, nach denen es dem Lizenzgeber erlaubt ist, die Produktion oder das Kaufgeschäft zwischen Hersteller und Einführer (Verkauf zur Ausfuhr ins Einfuhrland) über die Qualitätssicherung hinaus zu lenken.

10. Jeder Fall ist als Einzelfall unter Berücksichtigung der relevanten Umstände zu betrachten.

siehe Fußnote 12. zu den Anlagen 1 bis 4.

Frachtnebenkostenkatalog für den Luft- und Seeverkehr

Erläuternde Vorbemerkungen

Gemäß Art. 32 Abs. 1 Buchst. e Ziffer i ZK sind dem für die eingeführten Waren tatsächlich gezahlten oder zu zahlenden Preis Beförderungs- und Versicherungskosten bis zum Ort des Verbringens in das Zollgebiet der Gemeinschaft hinzuzurechnen.

Der Begriff „Beförderungskosten“ ist hierbei weit auszulegen und umfasst alle Haupt- und Nebenkosten, die mit der Beförderung der Waren verbunden sind. Beförderungskosten sind daher nicht nur die Kosten, die die Beförderung selbst betreffen (zB Fracht), sondern alle Kosten, die durch die Beförderung veranlasst sind. Hierzu gehören beispielsweise auch Zuschläge für besondere Leistungen im Zusammenhang mit der Beförderung der Waren.

Häufig werden diese Kosten bzw. Zuschläge nur abgekürzt in den Fracht- oder Speditionsrechnungen angegeben. Um eine Einordnung in hinzurechnungspflichtige und nicht zollwertrelevante Kosten zu erleichtern, wurden in der nachfolgenden Tabelle die bisher bekannten Kürzel zusammengefasst und näher erläutert.

Dem tatsächlich gezahlten oder zu zahlenden Preis hinzuzurechnen sind nur diejenigen Kosten, die vor dem Ort des Verbringens angefallen sind. Daher ist zunächst zu prüfen, wo die berechnete Leistung erbracht worden ist. Dies lässt sich oft aus der Bezeichnung des Zuschlags allein nicht erkennen. So kann beispielsweise eine Terminal Handling Charge sowohl vor als auch am bzw. nach dem Ort des Verbringens angefallen sein. Anhaltspunkte können sich hierbei zum Beispiel aus der Abrechnung des Spediteurs ergeben: wenn diese Kosten bzw. Zuschläge in Fremdwährung und/oder ohne Mehrwertsteuer berechnet wurden, kann dies ein Indiz dafür sein, dass sie vor dem Ort des Verbringens entstanden sind.

I. Zuschläge zu den Frachtkosten — Luftfracht

Abkürzung bzw. Bezeichnung	Genaue Bezeichnung	Bedeutung	Zollwert-Relevanz
AMS	Automatic Manifest Systems	Kosten für die vorzeitige Datenübermittlung an den US-Zoll	ja, keine Aufteilung gem. Anh. 25 ZK-DVO
AWA	Air Way Bill Fee due Agent	Gebühr für die Erstellung eines AWB	ja, keine Aufteilung gem. Anh. 25 ZK-DVO
AWB	Air Way Bill Fee	Gebühr für die Erstellung eines AWB	ja, keine Aufteilung gem. Anh. 25 ZK-DVO
AWC	Air Way Bill Fee due Carrier	Gebühr für die Erstellung eines AWB	ja, keine Aufteilung gem. Anh. 25 ZK-DVO
CC-Fee	Charges Collect Fee	Inkasso-Gebühr für Luftfracht	nein
CGA		Export-fee im Drittland	ja, keine Aufteilung gem. Anh. 25 ZK-DVO
CHA	Handling Agent Charges	Handling-Gebühren	ja, keine Aufteilung gem. Anh. 25 ZK-DVO
CHC	Handling Airline Charges	Handling Kosten vor Ort	ja, keine Aufteilung gem. Anh. 25 ZK-DVO
CLC	Container Cleaning Charge	Containerreinigung	ja, keine Aufteilung gem. Anh. 25 ZK-DVO
DFA	Delivery Fee Due Agent	Liefergebühr	ja, keine Aufteilung gem. Anh. 25 ZK-DVO
ENS-fee		Gebühr für die Anmeldung mit ESumA	Nein, sofern separat ausgewiesen und nicht in dritt. Frachtkosten beinhaltet (Z 5101 Abs. 39)
FLF	Forwarders Liability Fee	Haftungserweiterung des Spediteurs	ja, keine Aufteilung gem. Anh. 25 ZK-DVO
Freight		reine Luftfrachtkosten	ja, anteilig gem. Anh. 25 ZK-DVO
FSC	Fuel Surcharge	Treibstoffkosten-Zuschlag	ja, anteilig gem. Anh. 25 ZK-DVO
FSH	Fuel Surcharge	Treibstoffkosten-Zuschlag	ja, anteilig gem. Anh. 25 ZK-DVO
H&CAE		Gebühr des Frachtagenten vor Ort	ja, keine Aufteilung gem. Anh. 25 ZK-DVO
HCA		Gebühr des Frachtagenten vor Ort	ja, keine Aufteilung gem. Anh. 25 ZK-DVO
INC	Insurance Charges	Versicherungskosten	ja, keine Aufteilung gem. Anh. 25 ZK-DVO (dieser gilt nur für Frachtkosten)
MAA oder MSC	Miscellaneous due Agent	Gebühr des Frachtagenten vor Ort	ja, keine Aufteilung gem. Anh. 25 ZK-DVO
MYC	Fuel Surcharge	Treibstoffkosten-Zuschlag	ja, keine Aufteilung gem. Anh. 25 ZK-DVO
navigation surcharge oder nav fee	navigation surcharge	Kosten, die von einem privaten Unternehmen sowohl im innerkanadischen Luftraum wie in den internationalen Lufthoheitsgebieten Kanadas für zB Flugsicherung, Fluglotsendienste, Fluginformation erhoben werden.	ja, keine Aufteilung gem. Anh. 25 ZK-DVO
OSC		Kosten für Extras im Drittland	ja, keine Aufteilung gem. Anh. 25 ZK-DVO
PCA		Gebühr des Frachtagenten vor Ort	ja, keine Aufteilung gem. Anh. 25 ZK-DVO
PUH		Abholung beim Versender	ja, keine Aufteilung gem. Anh. 25 ZK-DVO
SCAN		Röntgen-Kosten	ja, keine Aufteilung gem. Anh. 25 ZK-DVO
SOA	Warehouse Charge	Lagerungskosten im Drittland	ja, keine Aufteilung gem. Anh. 25 ZK-DVO

SSC	Security Surcharge due Carrier	Sicherheitsgebühr Abflughafen	ja, keine Aufteilung gem. Anh. 25 ZK-DVO
SSF	Security Service Fee	Sicherheitsgebühr Abflughafen	ja, keine Aufteilung gem. Anh. 25 ZK-DVO
STX		Gebühr des Frachtagenten vor Ort	ja, keine Aufteilung gem. Anh. 25 ZK-DVO
TXA	Consumption Tax	örtliche Konsumsteuer	ja, keine Aufteilung gem. Anh. 25 ZK-DVO
WRS	War Risk Surcharge	Zuschlag für Kriegsrisiken	ja, keine Aufteilung gem. Anh. 25 ZK-DVO
XCC oder X-RAY		Röntgen-Kosten	ja, keine Aufteilung gem. Anh. 25 ZK-DVO
XRH		Röntgen-Kosten	ja, keine Aufteilung gem. Anh. 25 ZK-DVO

II. Zuschläge zu den Frachtkosten — Seefracht

Abkürzung bzw. Bezeichnung	Genaue Bezeichnung	Bedeutung	Zollwert-Relevanz
Agent Fee ex Asia		Gebühr für Frachtagenten in Asien	ja, weil vor dem Ort des Verbringens angefallen
AMF	Transport Document Amendment Fee	Gebühr für die Änderung eines Transportdokuments	ja, wenn vor dem Ort des Verbringens angefallen
ATB fee		Gebühr der Reederei nach dem Ort des Verbringens für die Erstellung der AT/B	nein, da nach dem Ort des Verbringens entstanden und erhoben
ATCF	Anti Terror Compliance Fee	Anti-Terror-Gebühr	ja, wenn vor dem Ort des Verbringens angefallen
BAF oder BF	Bunker Adjustment Factor	Zuschlag aufgrund schwankender Ölpreise	ja, wenn vor dem Ort des Verbringens angefallen
BAS	Basis ocean freight	Gebühr für Seetransport	bis zum Ort des Verbringens
BLF	Transport Document Issuance Fee	Gebühr für die Ausstellung des Transportdokuments	ja, wenn vor dem Ort des Verbringens angefallen
CAF oder CF	Currency Adjustment Factor	Zuschlag aufgrund schwankender Währungsumrechnungskurse	ja, wenn vor dem Ort des Verbringens angefallen
CAM	Cargo Declaration Amendment Fee	Gebühr für die Änderung einer elektronischen Anmeldung	ja, wenn vor dem Ort des Verbringens angefallen
CAP	Capatazia	Gebühr, die bei Be- und Entladung in Brasilien erhoben wird	ja, wenn vor dem Ort des Verbringens angefallen
CAS	Controlled Atmosphere Gas Regulation Charge	Gebühr für die Bereitstellung von speziellen Begasungs-Containern	ja, wenn vor dem Ort des Verbringens angefallen
CCL	Container Cleaning	Gebühr für die Reinigung eines Containers	ja, wenn vor dem Ort des Verbringens angefallen
CDD	Submission of Cargo Declaration Data Fee	Gebühr für die Abgabe von elektronischen Anmeldungen	ja, wenn vor dem Ort des Verbringens angefallen
CDF	Cargo Data Declaration Fee	Exportgebühr der Zollbehörden	ja, wenn vor dem Ort des Verbringens

		Hongkongs	angefallen
CFI	Customs Fine	Gebühr für die Zahlung einer Zollstrafe durch den Frachtführer	ja, wenn vor dem Ort des Verbringens angefallen
CFC Charge	Container Freight Station Charge	Ladegebühr für Container, wenn Stückgut für mehrere Empfänger in denselben Container verladen wird	ja, wenn vor dem Ort des Verbringens angefallen
CIP	Cargo Insurance Premium	Zuschlag für eine Premium-Transportversicherung	ja
CISF	China Import Service Fee	Transportkostenzuschlag China	ja; bei Lieferbedingung "CIF" werden die Frachtkosten vom Verfrachter zunächst künstlich reduziert - dadurch sinkt der CIF-Preis; bei Ankunft der Waren werden dem Empfänger aber unter der Bezeichnung "CISF" nachträglich noch zusätzliche Transportgebühren in Rechnung gestellt, die anschließend an den chinesischen Verfrachter gehen
CLC	Container Cleaning Charge	Container-Reinigungsgebühr	ja, wenn diese Gebühr für Reinigung des (Leer-) Containers im Drittland erhoben wird
CLF	Freight Collection Fee	Inkassogebühr für den Einzug der Frachtkosten	nein
CNS	Container Nomination Service Fee	Gebühr für die Bestellung eines Containers mit bestimmten Eigenschaften (zB Material, Alter)	ja, weil vor dem Ort des Verbringens angefallen (der Container wird ja vor dem Ort des Verbringens bereitgestellt)
COD	Change of Destination	Gebühr für die Umleitung der Fracht	ja, wenn vor dem Ort des Verbringens angefallen
Compliance Gebühr		Gebühr für die sich aus der Umsetzung der EU-Sanktionslisten ergebenden Kosten für Personal, Software usw.	nein, wenn sie von innergemeinschaftlichen Spediteuren bzw. Vertretern bei der Zollanmeldung erhoben wird
CON	Congestion Surcharge	Gebühr für Verzögerungen aufgrund von Überlastung des Hafens	ja, wenn vor dem Ort des Verbringens angefallen
CSC	Container Service Charge	Gebühr für das Handling (zB Stauen, Stapeln) von Containern im Terminal	ja, wenn vor dem Ort des Verbringens angefallen
CSH	Container Shifting Charge	Gebühr für den Transport des Containers innerhalb des Terminals	ja, wenn vor dem Ort des Verbringens angefallen
CTA Fee		Gebühr, die bei Transporten aus China erhoben wird	ja, weil im Abgangshafen in China angefallen
CTO	Container Terminal Order Fee	Gebühr für die Ausstellung von Terminal-Dokumenten	ja, wenn vor dem Ort des Verbringens angefallen

CTS	Cold Treatment Charge	Gebühr im Zusammenhang mit Kühltransporten und deren Überwachung	ja, wenn vor dem Ort des Verbringens angefallen
CUS	Customs Clearance	Gebühr für die Übernahme der Zollabfertigung durch den Frachtführer	nein, wenn sie sich auf die Abfertigung am Ort des Verbringens bezieht
DCF	Dangerous Cargo Documentation Fee	Zuschlag für Ausstellung von Dokumenten bei Gefahrguttransporten	ja, wenn vor dem Ort des Verbringens angefallen
DCI	Dangerous Cargo Surcharge-Inland	Zuschlag für Gefahrguttransporte im Inland des Verkäufers (=Vorlaufkosten im Drittland)	ja, weil vor der Verladung der Waren entstanden
DDF	Documentation Fee – Destination	Gebühr für die Ausstellung von Dokumenten am Bestimmungsort	nein, wenn im Bestimmungshafen in der Gemeinschaft angefallen
devanning charge		Ausladegebühr aus dem Container; wird z.T. von den chinesischen Frachtführern berechnet	ja, wenn vor dem Ort des Verbringens angefallen
DHC	Handling Charge – Destination	Handling-Gebühr am Zielhafen	nein, wenn im Bestimmungshafen in der Gemeinschaft angefallen
Disbursement (Account)		Hafenabrechnungsgebühren: Abrechnung vom Agenten an die Reederei, die alle Einnahmen und Ausgaben für ein Schiff in einem Hafen aufführt. Kosten können zB für Festmacher, Schlepper, Liegegeld, Lade-/ Löschkosten, Kommission und Lotsen entstehen. Erlöse kommen aus den Frachtzahlungen der Frachtzahler. Der Agent kommt zunächst für alle Kosten auf und zieht die Frachten ein. Aus Einnahmen und Ausgaben entsteht ein Saldo, der über die H. mit der Reederei verrechnet wird	ja, wenn vor dem Ort des Verbringens angefallen

DIT	Detention in Transit	Gebühr für die Verzögerung des Transports auf Veranlassung des Kunden	ja, wenn vor dem Ort des Verbringens angefallen
Diversion Charge	Diversion Charge	Umleitungsgebühr	ja, wenn vor dem Ort des Verbringens angefallen
DMR	Demurrage Equipment Charge	Zuschlag für die Nutzung der Einrichtungen im Terminal über den gebuchten Zeitraum hinaus	ja, wenn vor dem Ort des Verbringens angefallen
DOF	Delivery Order Fee	Gebühr für die büromäßige Bearbeitung von Unterlagen	ja, wenn vor dem Ort des Verbringens angefallen
DPA	Transport Arbitrary – Destination	Zuschlag für Fracht, die per Schlepper oder Rohrleitung am Bestimmungshafen behandelt wird	nein, wenn im Bestimmungshafen in der Gemeinschaft angefallen
Drop Off Charge		Zuschlag für die leere Rückfracht des gemieteten Containers	nein
DTS	Detention/Demurrage Combination Equipment Charge (Merchant Haulage)	Zuschlag, der im Terminal erhoben wird, wenn die Einrichtungen über den gebuchten Zeitraum hinaus genutzt werden	ja, wenn vor dem Ort des Verbringens angefallen
EBS	Emergency Bunker Surcharge	Zuschlag für erheblich erhöhte Treibstoffkosten	ja, wenn vor dem Ort des Verbringens angefallen
EDI	Electronic Data Interchange Fee	Gebühr für die Abgabe von elektronischen Anmeldungen bei Hafen-, Zoll- oder anderen Behörden	ja, wenn vor dem Ort des Verbringens angefallen
EFS	Export Intermodal Fuel Surcharge	Zuschlag für Treibstoffkosten	ja, wenn vor dem Ort des Verbringens angefallen
EMF	Equipment Management Fee	Gebühr für Sicherheitsverschluss des Containers	ja, wenn vor dem Ort des Verbringens angefallen
ENS-Fee oder EAS-Fee	Entry Summary Declaration Fee	Gebühr für die Anmeldung mit ESumA	nein, sofern separat ausgewiesen und nicht in dritt. Frachtkosten enthalten
ERI	Ecological and Radiological Fee	Gebühr für Fracht, die besonders (zB durch Röntgen) untersucht werden muss	ja, wenn vor dem Ort des Verbringens angefallen
ERS	Emergency Risk Surcharge	Risikozuschlag	ja, wenn vor dem Ort des Verbringens angefallen
EXA	Examination Charge	Gebühr für den Transport des Containers zu Untersuchungen	ja, wenn vor dem Ort des Verbringens angefallen
EXP	Export Service Charge	Gebühr für die Abwicklung der Export-Förmlichkeiten	ja, weil vor dem Ort des Verbringens angefallen
Far East Compensation Fee		siehe: Far East Import Fee	siehe: Far East Import Fee

Far East Import Fee		Transportkostenzuschlag für Transporte aus Asien	ja, weil vor dem Ort des Verbringens angefallen
FFC	Freight Forwarder Commission/Brokerage – Origin	Gebühr für den Frachtführer oder Zollagenten am Abgangshafen	ja, weil vor dem Ort des Verbringens angefallen
FOC	Freight Forwarder Commission/Brokerage – Destination.	Gebühr für den Frachtführer oder Zollagenten am Bestimmungshafen	nein, wenn im Bestimmungshafen in der Gemeinschaft angefallen
FRI	Free In	Verladegebühr	ja, wenn vor dem Ort des Verbringens angefallen
FRO	Free Out	Verladegebühr	ja, wenn vor dem Ort des Verbringens angefallen
FTS	Freight Tax Surcharge	Gebühr für Steuern auf Transportleistungen	ja, wenn vor dem Ort des Verbringens angefallen
FUM	Fumigation	Gebühren für die Ausräucherung	ja, wenn vor dem Ort des Verbringens angefallen
GEN	Genset	Gebühr für die Bereitstellung eines Generators	ja, wenn vor dem Ort des Verbringens angefallen
General Import Freight Compensation		Allgemeiner Zuschlag auf die Seefracht	ja, wenn vor dem Ort des Verbringens angefallen
GOH oder HEC	Garment on Hanger Equipment	Zusatzkosten für Aufhänge-vorrichtung zum Transport hängender Kleidung	ja, wenn vor dem Ort des Verbringens angefallen
GSC	General Surcharge Compensation	Allgemeiner Zuschlag auf die Seefracht	ja, wenn vor dem Ort des Verbringens angefallen
Gulf of Aden Surcharge		Sicherheitszuschlag für den Golf von Aden	ja, weil vor dem Ort des Verbringens angefallen
HBL	House Transport Document Fee	Gebühr für die Ausstellung bestimmter Dokumente	ja, wenn vor dem Ort des Verbringens angefallen
HDL	Lift On Lift Off	Gebühr für die Be- oder Entladung von Containern von Fahrgestellen (zB von Zügen)	ja, wenn vor dem Ort des Verbringens angefallen
High Season Surcharge		Hochsaison-Zuschlag	ja, wenn vor dem Ort des Verbringens angefallen
IBC	Transfer to Bonded Warehouse	Gebühr für den Transport des Containers zu einem (Zoll-) Verschlusslager	ja, wenn vor dem Ort des Verbringens angefallen

ICF	Inland Cancellation Fee	Gebühr für die Absage eines Inlandstransports	ja, wenn vor dem Ort des Verbringens angefallen
IEC	Inspection Empty Containers	Gebühr für die Inspektion des leeren Containers	ja, wenn vor dem Ort des Verbringens angefallen
IFS	Import Intermodal Fuel Surcharge	Zuschlag für Treibstoffkosten	ja, wenn vor dem Ort des Verbringens angefallen
IHE	Inland Haulage Export	Gebühr für Transport von Waren für den Export	ja, weil vor dem Ort des Verbringens angefallen
IHI	Inland Haulage Import	Gebühr für den Transport von Waren für den Import	nein, wenn im Bestimmungshafen in der Gemeinschaft angefallen
IHW	Inland Haulage Container Weighting	Gebühr für das Wiegen des Containers auf Veranlassung des Kunden oder des Zolls	ja, wenn vor dem Ort des Verbringens angefallen
IMO	Dangerous Cargo Surcharge	Zuschlag für Transport von Waren, die aufgrund der IMO-Regelungen als gefährlich eingestuft werden	ja, wenn vor dem Ort des Verbringens angefallen
IMP	Import Service Charge	Zusatzgebühr für Dienstleistungen im Zusammenhang mit dem Import von Waren	nein, wenn im Bestimmungshafen in der Gemeinschaft angefallen
ISPS	International Ship and Port Facility Security	Hafen- und Schiffssicherheitsgebühr	ja; Anmerkung: zusammengefasste Gebühr; Hafenanteil nur bei EXW o.Ä. für den Drittlandshafen, Schiffsanteil voll. Da aber üblicherweise keine getrennte Ausweisung, ist in diesen Fällen vollständige Zollwertrelevanz gegeben
JTC	Probe Charge	Gebühren für Kühlcontainer und entsprechende Untersuchungen	ja, wenn vor dem Ort des Verbringens angefallen
Kaigebühren			nein, wenn im Bestimmungshafen in der Gemeinschaft angefallen
LBC	Carrier Provided Packaging	Gebühren für die Beladung des Containers durch den Frachtführer	ja, wenn vor dem Ort des Verbringens angefallen
LCL	Less Container Load	Ladegebühr für Container, wenn Stückgut für mehrere Empfänger in denselben Container verladen wird	ja, wenn vor dem Ort des Verbringens angefallen
LDS	Late Documentation Fee	Zuschlag für die verspätete Vorlage von Dokumenten	ja, wenn vor dem Ort des Verbringens angefallen
LEC	Late Gate Fee	Gebühr für verspätet bereitgestellte Container	ja, wenn vor dem Ort des Verbringens angefallen

LEG	Legalisation of Documents	Gebühr für die Beglaubigung von Dokumenten	ja, wenn vor dem Ort des Verbringens angefallen
LSFS	Low Sulphur Fuel Surcharge	Treibstoff-Zuschlag	ja, wenn vor dem Ort des Verbringens angefallen
MDF	Manual Documentation Processing Fee	Gebühr für die manuelle Bearbeitung von Dokumenten	ja, wenn vor dem Ort des Verbringens angefallen
MHH	Merchant Haulage	Gebühr für Transportleistungen außerhalb der vereinbarten Leistungen	ja, wenn vor dem Ort des Verbringens angefallen
MST	Stop-Off Charge	Gebühr für häufige Unterbrechungen bei Inlandstransport	ja, wenn vor dem Ort des Verbringens angefallen
ODF	Documentation Fee – Origin	Gebühr für die Bearbeitung von Dokumenten am Abgangsort	ja, weil vor dem Ort des Verbringens angefallen
OHC	Handling Charge – Origin	Handling-Gebühr am Abgangshafen	ja, weil vor dem Ort des Verbringens angefallen
OOG	Out Of Gauge Additional	Zusatzgebühr für Beladung über Pegel	ja, wenn vor dem Ort des Verbringens angefallen
OPA	Transport Arbitrary – Origin	Zuschlag für Fracht, die per Schlepper oder Rohrleitung am Abgangshafen behandelt wird	ja, weil vor dem Ort des Verbringens angefallen
PAE	Port Additionals / Port Dues – Export	Zusätzliche Hafengebühren am Abgangshafen	ja, weil vor dem Ort des Verbringens angefallen
PAI	Port Additionals / Port Dues – Import	Zusätzliche Hafengebühren am Bestimmungshafen	nein, wenn im Bestimmungshafen in der Gemeinschaft angefallen
PCC	Panama Transit Fee	Gebühr für die Passage durch den Panama-Kanal	ja, weil vor dem Ort des Verbringens angefallen
PHI	Government Agency Inspection	Gebühr für die Untersuchung durch eine Behörde	ja, wenn vor dem Ort des Verbringens angefallen
PHY	Phytosanitary Certificate	Gebühr für die Ausstellung eines Gesundheitszeugnisses für Transporte von Obst und Gemüse	ja, wenn vor dem Ort des Verbringens angefallen
PIO	Pick-Up/Drop-Off	Gebühr für das Auf- und Abladen von Waren am vom Kunden bestimmten Ort	ja, wenn vor dem Ort des Verbringens angefallen
Pirate Risk Fee		Gebühr für erhöhtes Risiko wegen möglicher Piratenangriffe	ja, weil vor dem Ort des Verbringens angefallen
POS	Equipment Positioning Surcharge	Gebühr für die Bereitstellung des Containers für den Export	ja, weil vor dem Ort des Verbringens angefallen

PSE	Port Security Charge – Export	Hafensicherheitsgebühren für Exportware	ja, weil vor dem Ort des Verbringens angefallen
PSI	Port Security Charge – Import	Hafensicherheitsgebühren für Importware	nein, wenn im Bestimmungshafen in der Gemeinschaft angefallen
PSS	Peak Season Surcharge	Hochsaison-Zuschlag	ja, wenn vor dem Ort des Verbringens angefallen
PTI	Pre-Trip Inspection	Zuschlag für Untersuchungen und Vorbereitung des Containers vor dem Transport	ja, weil vor dem Ort des Verbringens angefallen
RFM	Reefer Monitoring / Plug-in Fee	Zusatzgebühr für die Überwachung und Stromversorgung von Kühlcontainern	ja, wenn vor dem Ort des Verbringens angefallen
RPS	River Toll Charge	Gebühr für Mautzahlungen durch den Frachtführer bei Flussüberquerungen	ja, wenn vor dem Ort des Verbringens angefallen
SEP	Special Equipment Surcharge	Gebühr für die Bereitstellung von besonderer Ausrüstung	ja, wenn vor dem Ort des Verbringens angefallen
SER	Carrier Security Charge	Gebühr für Sicherheitsgebühren im Zusammenhang mit ISPS	ja, wenn vor dem Ort des Verbringens angefallen
SGF	Space Guarantee	Gebühr für die Garantie des bestellten Laderaums	ja, wenn vor dem Ort des Verbringens angefallen
SOC	Shipper-Owned/Leased Equipment Charge	Gebühr für die Nutzung von gemieteter Ausrüstung	ja, wenn vor dem Ort des Verbringens angefallen
SPC	Container Stripping / Stuffing	Gebühr für die Be- oder Entladung des Containers	ja, wenn vor dem Ort des Verbringens angefallen
STT	Suez Transit Fee	Gebühr für die Passage durch den Suez-Kanal	ja, weil vor dem Ort des Verbringens angefallen
Suez Canal Surcharge		anteilige Durchfahrtsgebühr für den Suez-Kanal	ja, weil vor dem Ort des Verbringens angefallen
SWC	Switch Transport Document	Gebühr für die Ausstellung eines Transportdokuments vom Entladehafen zum Bestimmungsort	nein, wenn im Bestimmungshafen in der Gemeinschaft angefallen
T1D	T1 Documentation	Gebühr für die Ausstellung eines T 1	nein, wenn im Bestimmungshafen in der Gemeinschaft angefallen
TAX	Government and Port Taxes	Gebühr für die Bezahlungen von Hafen- und Zollgebühren	ja, wenn vor dem Ort des Verbringens angefallen
THC	Terminal Handling Charge	Hafen Umschlagsgebühr	ja, wenn vor dem Ort des Verbringens angefallen

TISF	Thai Import Service Fee	Transportkostenzuschlag Thailand	ja; bei Lieferbedingung "CIF" werden die Frachtkosten vom Verfrachter zunächst künstlich reduziert - dadurch sinkt der CIF-Preis; bei Ankunft der Waren werden dem Empfänger aber unter der Bezeichnung "TISF" nachträglich noch zusätzliche Transportgebühren in Rechnung gestellt, die anschließend an den thailändischen Verfrachter gehen
TLX	Electronic Cargo Release	Gebühr für die Beschleunigung der Sendungsfreigabe	ja, wenn vor dem Ort des Verbringens angefallen
Transportsteuer China		Transportsteuer China	ja, weil vor dem Ort des Verbringens angefallen
TRS	Triaxle Chassis Usage	Gebühr für die Nutzung von Fahrgestellen	ja, wenn vor dem Ort des Verbringens angefallen
TSC	Terminal Security Charge	Hafen-Sicherheitsgebühr	ja, wenn vor dem Ort des Verbringens angefallen
ULF	Logistics Fee	Gebühr für Logistik-Dienstleistungen	ja, wenn vor dem Ort des Verbringens angefallen
WDF	Weight Discrepancy Fee	Gebühr, die bei Mengenabweichungen erhoben wird	ja, wenn vor dem Ort des Verbringens angefallen
WFC	Wharfage	Kaigebühren	ja, wenn vor dem Ort des Verbringens angefallen
Warehousing		Lagergebühr in Abgangshafen	ja, weil vor dem Ort des Verbringens angefallen
Wharfage		Kaigebühren	ja, wenn vor dem Ort des Verbringens angefallen
WRS	War Risk Surcharge	Gefährdungszuschlag bei Krieg und kriegsähnlichen Lagen	ja, wenn vor dem Ort des Verbringens angefallen
WSC	Winter Surcharge	Zusatzgebühr für Transporte im Winter	ja, wenn vor dem Ort des Verbringens angefallen
WTI	Inland Haulage Waiting Time	Gebühren aufgrund von (zB verkehrsbedingten) Wartezeiten im Terminal	ja, wenn vor dem Ort des Verbringens angefallen
XTR	Cross Booking Fee	Gebühr für das Handling einer Buchung, die weder am Abgangs- noch am Bestimmungsort getätigten wurde	ja, wenn vor dem Ort des Verbringens angefallen

Anhang 11

Dokument der Zollexpertengruppe (Zollwert) zu Kommissionsgeschäften bei begrenzt haltbarem Obst und Gemüse

I. Regulatorischer Hintergrund

A. Bewertung von Obst und Gemüse

1. Die Bewertung von Obst und Gemüse, die nicht dem Einfuhrpreismechanismus unterliegen (dh. Waren, die nicht in Anhang XVI der Verordnung (EG) Nr. 543/2011 aufgeführt sind, oder in diesem Anhang aufgeführte Waren, die außerhalb der von dieser Verordnung erfassten Zeiträume eingeführt werden), folgt den allgemeinen Bewertungsregeln und - grundsätzen (Artikel 69-76 UZK).
2. In der Praxis verwendet der Anmelder angesichts der Art der zu bewertenden Waren die Transaktionswertmethode oder, bei der Einfuhr von Waren bei Kommissionsgeschäften, die deduktive Methode.

B. Bewertung von Obst und Gemüse, die dem Einfuhrpreismechanismus unterliegen

3. Für Obst und Gemüse sowie für die Anwendungszeiträume gemäß Anhang XVI der Verordnung (EU) Nr. 543/2011 sollten auch die in den Artikeln 69-76 UZK und in den Artikeln 127-146 UZK-IA vorgesehenen gemeinsamen Bewertungsregeln angewandt werden.
4. Somit entspricht der Einfuhrpreis dem Zollwert, der durch die normale Anwendung der folgenden Bewertungsmethoden ermittelt wird:

- *Transaktionswert gemäß Artikel 70 UZK;
- *In Ermangelung oder im Falle der Ablehnung des Transaktionswerts:

Sekundärmethoden gemäß Artikel 74 UZK:

- Transaktionswert von identischen Waren;
- Transaktionswert von ähnlichen Waren;
- allgemeine deduktive Methode gemäß Artikel 74 Abs. 2 Buchstabe c) UZK;
- Methode des errechneten Werts;
- Schlussmethode.

- *Waren, die im Rahmen von Kommissionsgeschäften importiert werden: Die deduktive Methode (Pauschaler Einfuhrwert) ist verpflichtend.

5. In der Praxis verwendet der Anmelder in Anbetracht der Art der zu bewertenden Waren entweder die Transaktionswertmethode oder, bei der Einfuhr bei Kommissionsgeschäften, die pauschalen Einfuhrwerte (SIV=Standard import values).

C. Zusätzliche Anleitung

6. Das Gutachten Nr. 1.1 der Verlautbarungen des Technischen Ausschusses für den Zollwert bei der WZO bezieht sich auf Waren, die im Rahmen von Kommissionsgeschäften eingeführt werden, was der Situation entspricht, in der die Waren in das Einfuhrland mit der Absicht versandt werden, sie dort zum besten Preis für Rechnung des Lieferanten zu verkaufen. Zum Zeitpunkt der Einfuhr hat kein Verkauf stattgefunden.

7. Der Warenempfänger fungiert in der Regel als Handelsvertreter (wie in der Erläuterung 2.1 der Verlautbarungen des Technischen Ausschusses für den Zollwert bei der WZO). Handelsvertreter (auch Einkaufs- und Verkaufsagent oder Kommissionär oder Vermittler bezeichnet) handeln im Auftrag des Verkäufers, Bestellungen entgegennehmen und manchmal die Waren lagern und für ihre Lieferung sorgen. Sie nehmen am Abschluss des Kaufvertrags teil und werden mit einer Gebühr vergütet, die in der Regel als Prozentsatz des Warenpreises ausgedrückt wird.

II. Situation 1

A. Vorstellung des Handelssystems und aufgeworfene Fragen

8. Ein Obst- und Gemüselieferant "F", der außerhalb der Europäischen Union ansässig ist, versendet Waren an einen Importeur "I", der in diesem Gebiet ansässig ist.

9. Die beiden Unternehmen befinden sich in einem regulären Geschäftsverband, in dem "I" für Kunden innerhalb und außerhalb der Europäischen Union als Verkaufsagent für "F" auftritt. Die Einfuhren erfolgen bei der Lieferung, wie im vorhergehenden Absatz definiert.

10. Es stellt sich die Frage, ob "F" und "I" ihr Vertragsverhältnis dahingehend anpassen können, dass sie vor der Überführung in den zollrechtlich freien Verkehr einen Kaufvertrag für die Waren abschließen können. Wenn dies der Fall ist, handelt "I" natürlich nicht als Verkäufer, sondern als Käufer in einem Kaufvertrag.

B. Analyse und Lösung

11. Die Bestimmung des Zollwerts und die Art der Zollwertermittlung müssen grundsätzlich im Zeitpunkt der Überführung der Waren in den zollrechtlich freien Verkehr gemäß Artikel

77 UZK erfolgen.

12. Somit ist es möglich, die Transaktionswertmethode auch dann anzuwenden, wenn der Verkauf kurz vor der Überführung der Waren in den zollrechtlich freien Verkehr abgeschlossen wird. Dieser Ansatz wird oft durch das Beispiel veranschaulicht, in dem der Verkäufer von Waren zu dem Zeitpunkt, zu dem die Waren versandt werden, noch nicht den Käufer kennt, mit dem er den Verkauf abschließen wird, um den Wert der Waren zu bewerten (Dies ist auch in Beispiel 4 des Gutachtens 14 der Verlautbarungen des Technischen Ausschusses für den Zollwert bei der WZO angegeben.)

13. Dieser Ansatz muss jedoch mit größerer Vorsicht angewandt werden, wenn die Parteien des Verkaufs bereits in einem Unternehmensverband tätig sind, der die Versendung von Waren in Kommissionsgeschäften beinhaltet und der Importeur normalerweise eine Tätigkeit als Handelsvertreter (Kommissionär) im Auftrag des Lieferanten ausübt.

14. Die angewendete Bewertungsmethode ist direkt mit dem zugrunde liegenden kommerziellen Rahmenwerk verbunden:

- Wenn zum Zeitpunkt der Überführung in den zollrechtlich freien Verkehr die Waren zur Ausfuhr in das Zollgebiet der Europäischen Union verkauft wurden, ist es angebracht, die Transaktionswertmethode anzuwenden;
- Wenn zum Zeitpunkt der Überführung in den zollrechtlich freien Verkehr ein solcher Verkauf nicht festgestellt wurde, werden die Waren auf Kommissionsgeschäft eingeführt; Folglich ist die Transaktionswertmethode nicht anwendbar und der Zollwert sollte gemäß den Sekundärmethoden bestimmt werden.
- In der Praxis wird der Wert aufgrund der besonderen Beschaffenheit der betreffenden Waren (begrenzt haltbares Obst und Gemüse) nach der deduktiven Methode ermittelt.
- Diese Anwendung hat die Form der Pauschal-Einfuhrwerte für Waren, die dem Einfuhrpreissystem unterliegen. Für anderes Obst und Gemüse wird die Form der "allgemeinen" deduktiven Methode gemäß Artikel 74 Absatz 2 Buchstabe c) UZK oder gegebenenfalls der Methode der Einheitspreise zugrunde gelegt.

15. Es gibt eine klare Unterscheidung zwischen den beiden Methoden der Zollwertermittlung - Transaktionswert und deduktive Methode -, die jeweils in einem spezifischen und unterschiedlichen kommerziellen Rahmen Anwendung finden, und zwar nicht zuletzt aufgrund der Rolle und des Status des Einführers in diesen beiden Situationen.

16. Wenn der Importeur die Waren tatsächlich kauft, um sie nach der Freigabe weiter zu verkaufen, handelt er im eigenen Namen und auf eigene Rechnung und aufgrund seiner

Stellung als Eigentümer der Waren; als Partei eines Kaufvertrages übernimmt er ein kaufmännisches und finanzielles Risiko (Verlust oder Gewinn bei Verkauf, Verlust von Waren im Zuge des Transports unter dem vereinbarten Incoterm).

17. Erhält der Einführer dagegen die Waren im Rahmen eines Kommissionsgeschäfts, handelt er im Allgemeinen als Verkäufer, handelt in seinem eigenen Namen, aber im Auftrag des Lieferanten. Soweit er niemals das Eigentum an der Ware erwirbt, trägt er als Eigentümer kein Risiko und erhält für seine Leistung eine Vergütung.

18. Grundsätzlich steht es den Parteien frei, für die Regelung ihrer Geschäfte jede Form von legalen Handelsmustern zu wählen. Folglich kann ein Importeur im Rahmen einer regelmäßigen Geschäftsbeziehung zwischen zwei Unternehmen im Rahmen des endgültigen Verkaufs legal Verträge abschließen (im Rahmen von Kommissionsgeschäften oder Verkäufen). Gleichzeitig sollten solche vertraglichen Vereinbarungen sowohl als solche, als auch in Bezug auf die von diesen Verträgen erfassten Waren unterschieden werden können.

19. Andererseits scheint es schwer vorstellbar zu sein, dass die kommerziellen Entscheidungen (Verkauf oder auf Kommissionsbasis) für jede Sendung im letzten Moment, unmittelbar vor der Überführung in den zollrechtlich freien Verkehr, getroffen werden können.

20. Aufgrund ihrer Auswirkungen auf die Rolle des Einführers sollte diese Wahl in einen kommerziellen Kontext fallen, der sich aus Verhandlungen ergibt (für die Nachweise erbracht werden können und müssen) oder aus einer schriftlichen Vereinbarung zwischen dem Lieferanten und dem Einführer, die vorher getroffen werden muss zur maßgeblichen Zeit des Imports.

21. Daher kann zwar davon ausgegangen werden, dass bestimmte Warenströme als Direktverkauf zwischen "F" und 'I" eingeführt werden, es ist jedoch davon auszugehen, dass die Warenströme, die im Rahmen von Kommissionsgeschäften eingeführt werden, und diejenigen die auf einem Verkauf basieren, nach spezifischen, objektiven und soliden Kriterien differenziert werden. Diese Kriterien können in bestimmten Fällen mit der Menge des eingeführten Obsts und Gemüses oder ihrer Verpackung in Zusammenhang stehen.

22. Ebenso kann es im Interesse der Rechtssicherheit ratsam sein, dass sich die Wirtschaftsbeteiligten vertraglich auf die Kriterien zur Trennung der beiden Arten von Transaktionen einigen.

III. Situation 2

A. Vorstellung des Handelssystems und der Probleme

23. Ein Obst- und Gemüselieferant "F", der außerhalb des Zollgebiets der Europäischen Union niedergelassen ist, versendet Waren an einen Einführer "I", der in diesem Gebiet ansässig ist.

24. Die beiden Unternehmen befinden sich in einem regulären Wirtschaftsverband, in dem "I" für Kunden "C" innerhalb und außerhalb der Europäischen Union als Verkaufsagent für "F" auftritt.

25. Kunden "C" werden von "I" vor dem Import gefunden.

Es gibt drei Arten von Kunden und kommerzielle (vertragliche) Vereinbarungen:

- Diejenigen, mit denen eine Rahmenvereinbarung mit oder ohne geschätztes Handelsvolumen über einen bestimmten Zeitraum geschlossen wurde;
- Diejenigen, mit denen eine Rahmenvereinbarung mit oder ohne geschätztes Handelsvolumen über einen bestimmten Zeitraum geschlossen wurde, jedoch mit einem im Voraus festgelegten Einheitspreis nach Sorte / Kategorie /Handelsqualität über einen bestimmten Zeitraum.
- Diejenigen, mit denen keine Einigung erzielt wurde. Es kann jedoch vorkommen, dass "I" regelmäßige Beziehungen zu Kunden in dieser Kategorie hat.

26. Diese Rahmenverträge beinhalten keine Verpflichtung, Waren während des Zeitraums zu kaufen, für den sie gelten.

27. In Bezug auf Einführen können drei Situationen auftreten:

- Situation Nr. 1: "C" bestellt bei "I" eine bestimmte Menge eines Produkts für einen gegebenen Preis, dann leitet "I" die Bestellung an "F" weiter. "F" schickt dann die Ware an "I", der die Ware erhält, prüft, vorbereitet und an "C" liefert;
- Situation Nr. 2: "F" sendet Waren an "I". Während des Transports bestellt "C" jedoch eine gegebene Menge des Produkts für einen gegebenen Preis zu "I", dann leitet "I" die Bestellung an "F" weiter. "I" erhält die Ware, prüft, bereitet vor und liefert die gewünschte Menge an "C";
- Situation Nr. 3: "F" sendet Waren an "I". Dieser nimmt die Waren entgegen und bringt sie entweder in vorübergehend in Verwahrung oder erklärt sie direkt zum zollrechtlich freien Verkehr. Wenn die Waren vorübergehend zwischengelagert sind, kann "I" erklären, sie für den freien Verkehr entweder in Ermangelung einer Bestellung oder nach

einer Bestellung von "C" für eine bestimmte Menge und Preis. "I" wird dann die Ware verifizieren, vorbereiten und an "C" die bestellte Menge liefern.

28. Es stellt sich die Frage nach der von "I" in jeder dieser drei Situationen berücksichtigten Bewertungsmethode.

B. Analyse und Lösungen

29. Erstens kann man davon ausgehen, dass vor Warenbestellungen kein Verkauf der Waren erfolgt. Solche Rahmenvereinbarungen, die nur die voraussichtliche Menge der während eines bestimmten Zeitraums einzuführenden Waren betreffen, würden keinen Kaufvertrag beinhalten, dessen Ausführung gestaffelt wäre.

1. Fall 1

30. In diesem Fall wird vor dem Abgang der Waren aus dem Ausfuhrland zwischen "C" und "F" über den Zwischenhändler "I" ein Verkauf abgeschlossen. Die Waren werden nicht im Rahmen einer Kommissionsgeschäfts importiert.

31. Dieser Verkauf wird vor der Überführung der Waren in den zollrechtlich freien Verkehr abgeschlossen, und der von "C" tatsächlich gezahlte oder zu zahlende Preis kann als Grundlage für die Umsetzung der Transaktionswertmethode dienen.

2. Fall 2

32. In einem solchen Fall werden die Waren offensichtlich an "I" gesendet, um sie im Zollgebiet der Union im Namen von "F" zu vermarkten. Jedoch werden Waren während ihres Transports von "I" im Auftrag von "F" verkauft.

33. Ein Verkauf wird vor der Überführung der Waren in den zollrechtlich freien Verkehr abgeschlossen, so dass die Waren nicht als Waren im Rahmen von Kommissionsgeschäften eingeführt, angesehen werden können, obwohl die Verkaufsstelle "I" die Waren im Namen von "F" lediglich verkauft hat, bevor sie in ihre Geschäftsräume gelangt ist.

34. Folglich muss die Bewertung der Waren auf der Grundlage der Transaktionswertmethode erfolgen.

35. Diese Analyse impliziert auch, dass der Nachweis des Abschlusses eines Kaufvertrags während der Beförderung mit geeigneten Mitteln zur Zufriedenheit der Zollbehörden erbracht werden kann. In diesem Zusammenhang muss betont werden, dass die Rechnung gemäß Artikel 145 UZK-IA als Beleg erforderlich ist.

3. Fall 3

36. In einem solchen Fall werden die Waren offensichtlich an "I" gesendet, um sie im Zollgebiet der Union im Namen von "F" zu vertreiben. Die Waren werden in den freien Verkehr gebracht, bevor sie von "I" im Auftrag von "F" verkauft werden.

37. In Ermangelung eines Verkaufs zum Zeitpunkt der Überführung in den zollrechtlich freien Verkehr ergibt sich eindeutig, dass die Waren im Rahmen eines Kommissionsgeschäfts eingeführt werden.

Daher sollten sie anhand des zum Zeitpunkt der Überführung in den zollrechtlich freien Verkehr geltenden Pauschalen Einfuhrwert bewertet werden, wenn sie dem Einfuhrpreissystem unterliegen. Andernfalls werden sie entweder nach der deduktiven Methode des Artikels 74 Absatz 2 Buchstabe c) UZK oder nach Einheitspreisen bewertet.