

TradeWatch

第15-2号

2016年6月

EY Global Trade

Quarterly update

The EY logo consists of the letters 'EY' in a bold, white, sans-serif font. Above the 'Y' is a yellow chevron shape pointing to the right.

Building a better
working world

目次

グローバル

関税評価技術委員会、関税評価額の根拠として移転価格ケーススタディを承認	1
アプリケーションソフトウェアの事例、関税評価技術委員会で合意に至らず	4

アジア太平洋

中国 — 中国税関、「輸出入貨物通関申告書記入規範」を大幅に改正	6
--	---

欧州、中東、アフリカ

ロシア — ロシア最高裁による関税評価の慣行に関する判決	9
------------------------------------	---

TradeWatch 2016年6月号の全文(英語版)は、下記のサイトからご覧ください。
[http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-trade-watch-june-2016/\\$FILE/ey-trade-watch-june-2016.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-trade-watch-june-2016/$FILE/ey-trade-watch-june-2016.pdf)

※本TradeWatchは、EY CITグループにより発行された「TradeWatch June 2016 Volume 15, Issue 2」の一部を、平素より業務上お世話になっております皆様向けに邦訳した仮訳であり、原本はあくまで英語版となります。ご不明な点がある場合には、英語版をご参照ください。



関税評価技術委員会、関税評価額の根拠として移転価格ケーススタディを承認



関税評価技術委員会(以下、「TCCV」)は、関連者間取引における関税評価額の妥当性の根拠として移転価格スタディを採用することに関して、新たなケーススタディを承認しました。このケーススタディは世界税関機構の理事会の承認を経て、TCCVケーススタディ14.1として発表される予定です。このケーススタディで特筆すべきは、輸入者や販売会社の利益を検証する取引単位営業利益率法(以下、「TNMM」、米国の独立価格比準法と同等)を適用した移転価格スタディは、関連者間の関係性が移転価格に影響していないため、TNMMに基づいて算定された移転価格は関税評価額の観点から見た取引価格として適正であることを立証できることが解説されている点です。TCCVは、世界貿易機関(以下、「WTO」)関税評価協定により創設された関税評価専門の委員会として、関税評価協定に関する解釈及びガイダンスを提供することを責務としています。TCCVは、180カ国の税関当局が参加する政府間機関である世界税関機構(以下、「WCO」)の管理下にあり、そのガイダンスは、いかなる国・地域に対しても拘束力を持つものではありませんが、世界各国の税関当局により恒常的に参照されています。

背景

移転価格税制及び関税評価のどちらも関連者間取引における適正な価格は独立企業間価格であることを条件としていますが、それぞれの着眼点が異なります。そのため、世界各国の税関当局は、移転価格税制上の価格を裏付けるために作成された文書が関税評価額を裏付ける根拠となるかという点で判断に苦慮してきました。

輸入者のほとんどは、「取引価格」、すなわち商品に支払われた又は支払われるべき価格を関税評価額として申告します。一般に企業が取引価格を使用する主な理由は、文書化や記録保持が容易であることです。

しかし、関連者間取引において、「取引価格」を関税評価額として使用する際には次のいずれかの条件を満たす必要があります:(1) 販売状況を検証した結果、関連者間の関係性が実際に支払われた又は支払われるべき価格に影響していない場合、又は(2) 輸入商品の取引価格が特定の検証価格に近似している場合。検証価格による証明は一般的には用いられておらず、輸入者は通常、販売状況基準に基づき取引価格の妥当性を立証します。



販売状況基準では、買手と売手の関係が価格に影響していないことを確認するため、その取引を取り巻く状況を検証します。WTO関税評価協定の附属書は、関係者間の関係性が価格に影響しない例を3つ挙げています。

1. 該当する産業における通常の価格設定の慣行に適合した方法で価格が決定されている
2. 売手が非関係者の買手に販売する際の価格設定の慣行に適合した方法で価格が決定されている

又は

3. 取引価格が、全ての費用に利益(代表的な期間における同類・同種の製品を販売した場合に得られる利益)を加えた額を十分に回収できるものである(この事例は輸入者ではなく、輸出者の費用及び利益に着目していることに留意)

上記の事例しか認められないわけではありませんが、附属書に挙げられている例に限られているため、多くの税関当局が上記事例を判断基準と捉える傾向があります。

ケーススタディ

本ケーススタディは、関係者が製造した継電器(リレー)を輸入している企業を取り上げています。関係者間価格は、経済協力開発機構(以下、「OECD」)の移転価格ガイドラインに規定されているTNMMに準拠して算定されました。TNMM(米国の独立価格比準法と同等)は、関係者のうち1社(検証対象企業)の利益率を比較対象企業群の利益率と比較する方法です。比較対象企業とは、検証対象企業と同様の機能及びリスクを有し、非関係者と取引を行っているベンチマークとなる企業のことです。このケースでは、経常的に販売会社としての機能を果たす輸入者が検証対象企業であり、輸入者の営業利益率がベンチマークとなる比較対象企業の営業利益率と比較されています。これは代表的な移転価格の事例ですが、生産会社や輸出者の費用と利益が考慮されていないため、税関当局は関税評価の考え方にはなじまないと考えられていました。さらに、本ケーススタディでは、移転価格スタディが二国間の事前確認(APA)の根拠として使用されることにも言及しています。

分析

このケーススタディでは、関係者間価格が輸入商品の産業における一般的な価格設定の慣行に適合した方法で決定されているという点において、移転価格スタディと、WTO関税評価協定附属書の最初の事例との間に関連性があるとした上で、移転価格スタディにおいてベンチマークした特定の比較対象企業、本ケーススタディの場合、電気機器及び電子部品の販売会社に焦点を当てています。さらに、附属書の最初の事例で使用されている「産業」の定義には、輸入商品と同等又は同種の商品を扱う産業又は産業セクターを含むと述べられています。このケースでは、輸入継電器は、電気機器産業及び電子部品産業の一部とみなされています。このアプローチは、米国の税関国境取締局が2009年にCardinal Healthに対して交付した事前教示(2009年12月11日、HQ H037375)において、移転価格スタディが関税評価の妥当性を立証する根拠となるかを評価する際に使用したアプローチと同じです。本ケーススタディ 14.1は米国により提出、検討されましたが、概ね当該事前教示を参考にしています。

本ケーススタディの分析セクションでは、移転価格スタディで示された独立企業間レンジから逆算していくと、輸出者と輸入者の間の取引価格は独立企業間価格であることが推定できたと説明しています。さらに、輸入者の顧客は非関係者であったため、輸入者による販売は独立企業間取引と見なされました。また、輸入者の営業費用も非関係者に支払われたものであることから、妥当な数字と考えられました。輸入者の営業利益率は2.5%で、移転価格スタディにより独立企業間レンジと見なされた営業利益率0.64%~2.79%内に納まっていることから、唯一残った変数である売上原価(輸入商品の仕入れを含む)も独立企業間価格であると見なされました。



注意点

本ケーススタディが承認されたことは輸入者にとっては朗報ですが、注意すべき重要な点もいくつかあります。まず、TNMMのような利益ベースの移転価格算定方法では、比較対象企業と検証対象企業の機能、資産、及びリスクの比較可能性を重視しています。そのため、移転価格の算定においては一般に産業の同種性が重視されていない上に、一貫生産を行っている企業については、同種産業を特定するのが不可能ではないにしても難しい場合があります。こうした状況に対して当該ケーススタディでは言及されていませんが、米国では、該当する産業における通常の価格設定を説明している別のスタディを参照しているという経緯があります。

加えて、本ケーススタディは、税関当局が必要と判断する場合、対象企業の営業費用を調査する可能性があるという点に言及しています。この背景には、費用が輸出者の利益のために支払われている可能性、もしくは費用が多額であり、輸入者が合理的に費用削減に取り組むという前提を反映していない可能性に対する懸念が一部の税関当局によって示されたことがあります。実際のところ、これは、関税評価の判断基準としては粗利益率と営業利益率のどちらが優れて参考値として適しているのかという点で税関当局の間で意見が分かれていることの現われです。したがって、移転価格の利益指標としてどちらを選ぶべきかについて税関当局によって採用する指標が異なる可能性を、納税者に改めて注意喚起する結果となっています。

最後に、税関当局にはWTO関税評価協定を適用する義務があり、販売状況の適合をどのように立証しているかを検証・分析せずに移転価格スタディをただ容認することはないと、多くの当局が輸入者に説明していることが挙げられます。その結果、本ケーススタディには「免責条項」が付され、税関当局が移転価格文書に依拠することを義務付けるものではないとしています。

納税者にとっての意義

TCCV、WCO、及びOECDは、移転価格アプローチと関税評価アプローチの融合に10年以上取り組んでいます。本ケーススタディ 14.1は、2015年6月に発表された「WCOの関税評価と移転価格に関するガイド」（2015年9月発行のTradeWatch第14-3号参照）に沿ったものであり、OECDの移転価格の枠組みにおいて税関当局が安心して関連者間取引における関税評価額の妥当性を評価できるようにするための重要な一歩です。その結果、企業も、従来以上に確信を持って法人税及び関税の両者を統合して、関連者間価格の要件に対応できるようになると考えられます。ただし、単にOECDによる移転価格算定方法に基づいて移転価格文書を作成すれば、関税評価の要件が満たされることを意味するものではない、ということも本ケーススタディで明らかにされています。むしろ、移転価格と関税評価の両方を念頭に置きながらどのように文書化すれば最良の結果がもたらされるかを検討するとともに、税務及び関税当局の双方に対してそれぞれの要件をどのように満たしているかについて適切に説明できるようにしておく必要があります。

アプリケーションソフトウェアの事例、 関税評価技術委員会で合意に至らず



関税評価技術委員会（以下、「TCCV」）はアプリケーションソフトウェアのライセンスに関わるケーススタディで合意を形成できず、当該ケーススタディをTCCVの議題から削除しました。テクノロジー製品の輸入者は現行ビジネスモデルに対するガイダンスを求めており、合意を形成できなかったことは輸入者の期待を裏切る形となりました。同時に、ロイヤルティとライセンス料に関する解釈においては、税関当局間で差異が生じていることを改めて浮き彫りにしました。

TCCVは、世界貿易機関（以下、「WTO」）の関税評価協定により創設された関税評価専門の委員会として、関税評価協定に関する解釈及びガイダンスを提供することを責務としています。TCCVは、180カ国の税関当局が参加する政府間機関である世界税関機構（以下、「WCO」）の管理下にあり、そのガイダンスは、いかなる国・地域に対しても拘束力を持つものではありませんが、世界各国の税関当局により恒常的に参照されています。

ケーススタディ

本ケーススタディでは、輸入商品であるコピー機にセキュリティソフトウェアがオプションとして付属しているものの、当該ソフトウェアが作動していないケースを取り上げています。ソフトウェア所有者（コピー機の買手と売手の非関連者）から別途ライセンスを受けた場合、ライセンスキーを受け取って作動していない当該ソフトウェアを作動することができます。

コピー機は輸入後に輸入者から顧客に販売されます。この顧客は、ソフトウェア所有者と直接ライセンス契約を結んだ上でライセンス料を支払い、ライセンスキーを受領してオプションのセキュリティソフトウェアのロックを解除しています。

適用可能なルール

WTO関税評価協定では、課税価格は主として取引価格、すなわち輸出商品の販売に際して支払われた価格又は支払われるべき価格に基づくと定められています。WTO関税評価協定第8.1条(c)では、以下の場合には、ロイヤルティ又はライセンス料を当該商品のインボイス価格に加算して取引価格を決定しなければならないと定めています。

1. ロイヤルティが輸入商品に関連している場合
かつ
2. 輸入者が輸入する物品の取引条件として、ロイヤルティを支払わなければならない場合

未解決事項

この種のライセンス契約は極めて一般的なものであり、コピー機として完全に機能する物品について、輸出者と輸入者の間で合意が形成され、価格（当該コピー機が機能するために必要となる全ソフトウェアの価格を含む）が決定されています。この場合には取引価格を適用すべきであり、取引価格が適用可能な場合には、当該商品のインボイス価格にロイヤルティ又はライセンス料を加算すべきかどうかは、第8.1条(c)に基づいて判断すべきです。



顧客と当該セキュリティソフトウェアのライセンサーとの間のライセンス取引は、輸出者から輸入者へのコピー機の販売とは別個のものです。また、当該ソフトウェアのライセンスはオプション（すなわち、当該ソフトウェアはアプリケーションであり、コピー機の動作自体には必要なく、全顧客で必要というわけではない）です。顧客がライセンサーに支払ったライセンス料を、輸出者から輸入者へのコピー機の販売条件と見なすべきとするシナリオを構築することは容易ではありません。さらに、ソフトウェアのライセンス取引はコピー機が輸入されてから行われており、輸入者が関わっていないため、輸入者は当該ライセンスについて申告する立場になく（把握すらしていない可能性もある）、税関当局の規則執行でも同様に問題が生じるかもしません。

多くの税関当局は前述の見解に同意しており、輸入後に商品販売とは別個の取引で使用が許諾されたオプションのアプリケーションのライセンス料を当該商品の課税価格の一部と見なすべきではないと考えています。しかし、TCCVは合意に基づいて機能しており、この案件について合意を形成できなかったということは、輸入者がインボイス上に記載する取引価格と別途支払われるライセンス料との2つに商品価格を分けることで商品価格を低くし、正しく納税していないと、一部の税関当局が強く懸念していることを示しています。その結果として極端な解釈が引き出される可能性もあります。

さらに、取引価格の適用には制限があることに着目する必要があります。それは、輸入取引に関して制限や条件が付されている等の特別な事情がある場合には、取引価格を関税評価額とすることができないということです。セキュリティソフトウェアのライセンス料の支払はコピー機の輸出販売とは無関係であり、オプションであることが不自然と捉えられ、取引価格が適用できない取引であるという結論を招く可能性があります。この解釈はTCCVでは提起されていないものの、支払が分かれているために正しく納税されないという懸念から、税関当局が同様の状況において取引価格を関税評価額とすることに異を唱える可能性があることに注意が必要です。

輸入者への影響

TCCVが合意を形成できなかったことは、何らかの組込みソフトウェアを搭載している製品に対する各国税関のアプローチを理解することが重要となることを意味します。一部の国・地域では、当該ソフトウェアについて何ら対価が支払われていなくとも、ソフトウェアが搭載されているというだけで税関当局が価格を決定しようとするかもしれません。そうした国・地域における唯一安全な対策は、輸入商品にアプリケーションを組み込むのではなく、輸入後にインターネット経由で提供することです。1998年以降、継続されてきた、電子的取引に対する関税の課税に係るWTOのモラトリアムは、昨年ナイロビで開催されたWTO閣僚会議で2年間再延期されています。

中国

中国税関、 「輸出入貨物通関申告書記入規範」を 大幅に改正



2016年3月24日、中国税関総署（以下、「GAC」又は「税関総署」）は、「中華人民共和国税関輸出入貨物通関申告書記入規範の改正に関する通告」（税関総署2016年第20号通告、以下、「通告」）を公布しました。

背景

当該通告は従来の「中華人民共和国税関輸出入貨物通関申告書記入規範」（税関総署2008年第52号通告）を改正するもので、2016年3月30日に施行されています。主な改正点は、次の通りです。

- ▶ 一例として次に挙げるように、いくつかの記載項目の名称が改正された：
 - ▶ 「経営単位」及び「区内経営単位」を「荷受人・荷送人」に改正
 - ▶ 「荷受単位」及び「区分荷受単位」を「消費使用単位」に改正
 - ▶ 従来の「以上の申告には誤りがないことを証明し、法的責任を負うことを宣告する」という表現が、「以上は事実即した申告であり、かつ、法律に則って納税する責任を有することを宣告する」に改正

- ▶ 以下等、すでに意義が消滅した申告項目が削除された

- ▶ 「為替決済番号／批准文号」

- ▶ 「税関審査注記及び通関完了日」

- ▶ 新たに設けられた記載項目もあり、その中には「貿易国（地区）」、「特殊関係確認」、「価格影響確認」、「ロイヤルティ支払確認」などがある。また、それら新規項目の記入方法について説明が記載されている

- ▶ 「荷受人・荷送人」、「消費使用単位」、「生産販売単位」、輸出「原産国（地区）」、輸入「最終目的地（地区）」等では記載項目が変更され、それに伴い記入方法が説明された

- ▶ 1セットの税関申告書で申告できる商品項目数の上限が従来の20から50に改正された

以上の改正はすべて、税関の特殊監督管理区域を通じて輸出入される商品の届出申告にも適用されます。



考察

以上の改正は、以下をはじめとする様々な目的を達成する上で税関当局を支援するものです。

- ▶ 時代の変化に応じて輸出入貨物の国家規制を改正し、その要件遵守を徹底すること
- ▶ 輸出入貨物の輸出入者の申告を規範化すること
- ▶ 輸出入通関申告書の記入データの品質を改善すること
- ▶ 2008年以降に散見された各関連規則と要件を統合すること

今回の改正は概ね、税関総署が申告プロセスをより効果的に監督できるように従来の要件を改正し、補強するものです。

輸出入者への影響

様々な改正が加えられた中で特に注意する必要がある項目は、輸出入者が「是」又は「否」を記入する必要がある次の3つの追加項目です。なお、「中華人民共和国税関輸出入貨物価格補充申告書」の記入手続は変更されていないものの、上記項目の回答によっては関税面で影響が新たに生じる可能性があります。

1. 売手と買手に特殊関係が存在するか否か

関税における「特殊関係」は、「中華人民共和国税関輸出入貨物課税価格査定弁法」(税関総署令2013年第213号、以下、「査定弁法」)の第16条規定で定義されています。税法規で定められている「特殊関係」と比べると、「査定弁法」で定められている特殊関係は広義の内容となっています。そのため、多国籍企業内で行われている国境を跨ぐ取引の中で特殊関係が存在する取引が占める割合を見た場合、税法規の視点で見ると、「査定弁法」に基づいて税関当局の視点から見た方が、割合が高くなる傾向があります。

2. 売手と買手に存在する特殊関係が取引価格に影響を与えたか否か

特殊関係が取引価格に与える影響は、「査定弁法」第17条及び第18条に則って判定されます。しかしながら、以下の質問項目に対して「是」と答えるべきか「否」と答えるべきかに関しては、なお明確化されていません。

- ▶ 特殊関係が取引価格に影響を与えていたと税関が以前(必要時のみ実施される定期的審査・査定時等で)判定していた場合、売手と買手間に存在する関係性が価格に影響を与えたか否かの質問にどう回答すべきか
- ▶ 上記の輸入者が通関申告する港を変更する場合、上記の質問に対する回答は変わるのか



- ▶ 「否」と回答したものの、税関が異なる判断を下した場合、行政上又は法的責任を追及される可能性はあるのか
- ▶ 上記の場合に輸入者が第三者によるアセスメント報告を提出でき、その内容が「否」の回答を裏付けるものであったとしたら、結果は変わるのか

輸出入者が通関申告書を記入するに際しては、以上の可能性をすべて考慮した上で「是」又は「否」と回答しなければなりません。

3. 実際に支払った、又は支払われるべきロイヤルティ支払が存在するか否か

「査定弁法」によると、ロイヤルティ及びライセンス料の支払については、法令の条件に合致しない限り、加算とはなりません。そのため、当該欄に「是」と記入しても、申告したロイヤルティやライセンス料が加算対象として自動的に認定されるわけではありません。ただし、税関は近年、ロイヤルティ支払に対して以前にも増して厳しい審査を課しています。このため、輸出入者はロイヤルティの項目に「是」と回答してロイヤルティ支払の存在を認める場合には、関税の賦課について分析するのが賢明です。

追加の記載項目の影響

申告欄の追加で得られる情報が増加するに伴い、税関は、自由貿易協定(FTA)に基づいて輸出入される貨物に関する統計の質が向上するほか、監督を強化することができます。今後、FTAに基づいて輸出入される貨物が増えるにつれ、税関は今まで以上に「原産地」に注目することが考えられるため、正確な輸出入貨物通関申告書の記入が不可欠となります。

最終的な考察

通関申告書記入規範の改正は、企業が日常的に行う輸出入貨物通関プロセスに影響を及ぼします。これは、国境を越えて関連者と取引している多国籍企業には特に当てはまります。

一方、中国の税関は相当の時間と労力をかけて輸入事後調査を行い、それによって規制執行の徹底を図ろうとすることは明白です。また、当該調査では追加された申告要件が活用されることにもなります。税関に申告する「是」又は「否」の回答、並びに関連項目の申告内容の正確さは、調査結果に直接的な影響を及ぼす可能性があります。

ロシア

ロシア最高裁による 関税評価の慣行に関する判決



ロシア最高裁判所は先頃、関税評価に関する判決を2件公表しました。いずれも、ロシア国内に商品を輸入している企業に少なからず影響を及ぼす可能性があります。

税関による課税価格の調整

最初の判決（訴訟第303-K Γ 15-10774号に対する判決第A51-30666/2014号）は、関税評価額の調整に関するものです。

ロシアの税関（以下、「税関」）は課税価格に係る検査を行った際、その根拠となる追加文書の提出を企業に要請しました。当該企業は要請された大半の文書は提出しましたが、価格表及び輸出申告書は提出できないと回答しました。その結果、税関は、当該企業の提出書類は同社の課税価格の妥当性を裏付けるには不十分と判断し、その調整を行いました。

当該企業が仲裁裁判所に上訴したところ、税関の判断は不当であるとの判決が下され、さらには控訴院並びに破毀院でも、当該企業は通常業務の範囲で入手できる文書をすべて提出したにもかかわらず、税関は文書が不十分であることを示す根拠を何ら提示しなかったことに注目し、課税価格の調整は不当との判決が下されました。

しかし、最高裁は以下の根拠に基づいて下級裁判所の判決を覆しました。

- ▶ 当該企業は、課税価格を裏付けるために要請された文書をすべて揃えることができなかった。このため、税関は入手可能な文書及び情報に基づいて課税価格を調整する権限を有する
- ▶ 当該企業は、課税価格を裏付けるために価格表と輸出申告書を提出できたはずであるが、これらの文書を提出しなかった。さらには同社が申告した価格と税関が保有している類似製品の価格情報との間に生じていた差を十分に説明するための代替資料も提出しなかった
- ▶ 同一又は同種の商品の取引価格と大幅に異なる価格で商品が輸入された場合、企業は当該商品を輸入する前に他企業より低い課税価格の妥当性を立証する資料や情報を収集しなければならない



最高裁の判決は、各事例において従来以上に詳細に状況を分析するように裁判所に求めるものです。申告価格が税関の所有する価格情報と大幅に異なる場合、企業は申告価格の妥当性を立証しなければなりません。十分に根拠資料を提示できない場合、すなわち、要請された文書をすべて揃えて提出できない、又は他の方法で申告価格と税関が所有している関連価格情報との間に大幅な差異が生じている理由を説明できない場合には、税関による課税価格の調整は妥当と考えられます。

この判決は、最高仲裁裁判所が従来公表していた見解（2013年12月25日付最高仲裁裁判所判決第96号）並びに、課税価格の不適切性については、税関が立証するように求めていた各判例法に反する内容です。

最高裁の判決は特殊な事例に関するものですが、多くの裁判所がすでに他の類似ケースでこの判決に言及しているほか、企業が要請された裏付け文書をすべて揃えて提出できない場合に税関による関税評価額の調整が合法であると見なしています。¹

ロイヤルティ支出の取扱い

2番目の判決は、訴訟第A56-53020/2014号において2016年3月21日に下された判決（第307-K Γ 15-14266号）であり、知的財産の使用権に対して支払われるロイヤルティの取扱いに関するものです。

この事例は、マイクロソフト社製ソフトウェアであることを証明するステッカーをロシア国内に輸入した企業に関するものです。当該ステッカーはパソコンの外部表面に貼付し、マイクロソフト社のライセンスを得ていることを証明するものです。ソフトウェア自体は当該企業に電子的形式のみで供給されており、物理的な媒体（ディスクやフラッシュドライブ等）による提供はありません。

当該企業は、同ソフトウェアの使用権の対価としてロイヤルティを支払い、支払総額はダウンロードしたソフトウェアのコピー件数に応じて決まります。当該企業はステッカーの輸入時の課税価格にロイヤルティは加算していませんでした。

これについて税関は、ダウンロードしたソフトウェアのロイヤルティは、ステッカー輸入時の課税価格に加算すべきと結論付けましたが、上訴裁判所並びに破毀院では、税関が課税価格を不当に調整したとの判決が下されました。一方、最高裁は、輸入されたステッカーは当該ソフトウェアに直接関わるものであり、その一部を形成しているため当該知的財産の媒体であり、その使用のためにロイヤルティを支払っていることから、税関の判断は合理的であるとの判決を下しました。さらに最高裁は、この見解に基づき、輸入されたステッカーの数でダウンロード（ロシア国内に配信）されたソフトウェアの件数を確認できるため、ロイヤルティの支払はソフトウェアの販売条件であるとの見解を示しました。

ただし、他の類似する判例では輸入者に有利な判決が下されているという点も考慮に値します。たとえば、輸入ソフトウェアのライセンスキーに対して支払われたロイヤルティを課税価格に加算しようとする税関の判断は不当であるとした判決もあります。

前述の最高裁の判決は、税関にとっては税収を確保する新たな機会を提供する可能性があります。ただし、輸入者に有利な判決を下した判例が存在しているということは、税関が課税価格の調整を決定した場合に速やかに不服を申し立てれば、企業側に有利な判決が下される可能性が依然としてあることも意味しています。

¹ ロシアの司法制度によれば、最高裁の判決は特定訴訟の関係当事者及び下級裁判所に対して拘束力がありますが、他の類似ケースに対する拘束力はありません。しかしながら、本稿でも言及した通り、実際にはロシアの裁判所は、前例を法的根拠として活用し始めていることを示す事例があります。



輸入者への影響

実際には、企業が同一及び同種の輸入品の価格情報を入手することや、税関が要請する文書をサプライヤーから入手することは難しい場合があります。特に原価情報や価格構成など、商品の価格の算定方法に関する情報は入手困難です。このため企業側は、申告価格を裏付けるために別の方法を模索し、入手できない要請文書には適切な代替文書を用意することが必要です。

最高裁の2件目の判決に関しては、ダウンロードしたソフトウェアに対して支払ったロイヤルティを輸入品の課税価格に加算することに対して、十分に反論を展開することは困難であることが予想されます。

以上を考慮に入れ、ロシア国内に商品を輸入している企業は次の点を検討することが望ましいと考えます。

- ▶ 商品を輸入する時点で、必要書類一式並びに申告価格を裏付ける論拠を用意しておく

- ▶ 税関から輸入商品の課税価格について説明を要請された場合には、最高裁の各判決を考慮し、要請された文書をすべて提出する、又は税関当局が納得する他の方法で課税価格の妥当性を立証する
- ▶ サプライヤーが価格を変更する場合には、その変更が関税評価の観点から説明可能か否かを検証する
- ▶ 潜在的な関税リスクという観点から、既存の売買契約やソフトウェア使用許諾契約を検証する
- ▶ ダウンロードしたソフトウェアの使用に対してロイヤルティを支払っている場合、輸入品の申告価格を裏付ける論拠を用意する

EYについて

EYは、アシュアランス、税務、トランザクションおよびアドバイザリーなどの分野における世界的なリーダーです。私たちの深い洞察と高品質なサービスは、世界中の資本市場や経済活動に信頼をもたらします。私たちはさまざまなステークホルダーの期待に応えるチームを率いるリーダーを生み出していきます。そうすることで、構成員、クライアント、そして地域社会のために、より良い社会の構築に貢献します。

EYとは、アーンスト・アンド・ヤング・グローバル・リミテッドのグローバル・ネットワークであり、単体、もしくは複数のメンバーファームを指し、各メンバーファームは法的に独立した組織です。アーンスト・アンド・ヤング・グローバル・リミテッドは、英国の保証有限責任会社であり、顧客サービスは提供していません。詳しくは、ey.com をご覧ください。

関税・国際貿易サービス

EYの間接税チームによる関税・国際貿易サービスについて

EYの間接税チームは、関税・国際貿易について、グローバルな視点でサービスを提供し、同分野の専門家集団が、企業によるコスト管理の戦略構築、サプライチェーンの迅速化、及び国際貿易のリスク低減を支援いたします。また、通商コンプライアンスの増進、輸出入オペレーションの改善、関税物品税の低減、及びサプライチェーン・セキュリティの強化においてもサポートが可能です。EYでは、企業がそのポテンシャルを最大限に発揮できるよう、今日のグローバルな環境下で企業が直面する課題への取り組みを支援いたします。

© 2016 Ernst & Young Tax Co.
All Rights Reserved.

Japan Tax SCORE 201600912. ED None

本書は、一般的な参考情報の提供のみを目的に作成されており、会計、税務及びその他の専門的なアドバイスをを行うものではありません。EY税理士法人及び他のEYメンバーファームは、皆様が本書を利用したことにより被ったいかなる損害についても、一切の責任を負いません。具体的なアドバイスが必要な場合は、個別に専門家にご相談ください。

EY税理士法人
インダイレクト タックス パートナー
大平 洋一
+81 3 3506 2678
yoichi.ohira@jp.ey.com