

Выпуск 47 • Октябрь 2021



Вьетнам Брифинг

Дезан Шира и Партнеры

Руководство по экспорту из Вьетнама

Требования к экспорту
во Вьетнаме **C.04**

Правила определения
страны происхождения **C.08**

Разъяснения по
экспортным пошлинам **C.10**

C.10

Введение



АЛЬБЕРТО ВЕТТОРЕТТИ

Партнер
Дезан Ширы и Партнеры

Вьетнам следует ориентированной на экспорт модели роста, он сочетает либерализацию торговли и инвестиционные меры для стимулирования экспортно-ориентированного производства. Это позволило Вьетнаму ускорить экономический рост в течение последнего десятилетия и стать ведущим поставщиком недорогих товаров.

Внешние факторы (такие как торговая напряженность между США и Китаем и борьба с пандемией) способствовали недавнему всплеску прямых иностранных инвестиций в растущие области экономики. Экспорт Вьетнама в США вырос на 50% в годовом исчислении за первые четыре месяца 2021 года, что сделало США крупнейшим импортером вьетнамских товаров. Еще одним привлекательным фактором является обширная сеть соглашений о свободной торговле Вьетнама, которая делает его конкурентоспособным экспортным хабом. Ключевые торговые договоры включают недавно ратифицированное Соглашение о свободной торговле между Европейским союзом и Вьетнамом (EVFTA), Соглашение о свободной торговле между Великобританией и Вьетнамом (UKVFTA) и Всеобъемлющее и прогрессивное соглашение о Транстихоокеанском партнерстве (CPTPP).

Иностранные инвесторы, заинтересованные в экспортно-ориентированном производстве и выходе на мировые рынки, могут рассмотреть недорогие страны в Азии (например, Вьетнам), которые являются частью основных цепочек поставок или расположены рядом с ними. Знание торговой среды Вьетнама и правил экспортных процедур будет необходимо для использования экономических стимулов и оптимизации работы в стране.

В этом выпуске журнала Вьетнам Брифинг мы подробно расскажем о процедурах экспорта из Вьетнама с соблюдением правил определения страны происхождения. В заключение мы расскажем о пошлинах, льготах и налоговых ставках, о которых должны знать трейдеры.

Этот журнал основан на многолетнем опыте компании Дезан Ширы и Партнеры по поддержке иностранных компаний во Вьетнаме. Для получения дополнительной информации и советов о том, как спланировать перенос производства во Вьетнам, пишите нам по адресу vietnam@dezshira.com.

С наилучшими пожеланиями,

Альберто Ветторетти

ASIA BRIEFING
www.asiabriefing.com

Asia Briefing Ltd. Unit 507, 5/F, Chinachem Golden Plaza, 77
Mody Road, Tsim Sha Tsui East Kowloon, Гонконг.



Дезан Ширы и Партнеры

www.dezshira.com



АСЕАН Брифинг

www.aseanbriefing.com



Китай Брифинг

www.china-briefing.com



Индия Брифинг

www.india-briefing.com



Вьетнам Брифинг

www.vietnam-briefing.com



Россия Брифинг

www.russia-briefing.com



**Брифинг по
Шелковому Пути**

www.silkroadbriefing.com

Справка

Журнал Вьетнам Брифинг и связанные с ним названия выпускаются компанией «Азия Брифинг Лтд», дочерним предприятием холдинговой группы «Дезан Ширы».

Материалы предоставлены компанией «Дезан Ширы и Партнеры». Мы не несем ответственности за содержание данной публикации. Настоятельно рекомендуем читателям обратиться за профессиональной консультацией, если вы хотите воспользоваться предложениями, сделанными в этой публикации.

По вопросам, касающимся содержания этого журнала, обращайтесь:
editor@asiabriefing.com

Все материалы и содержание
© 2021 Азия Брифинг Лтд

Редакция

Издатель Азия Брифинг Лтд.
Главный редактор Мелисса Сирилл
Редактор Притеш Самуэль
Автор Нгуен Тхи Хаи Там
Дизайнер Апараджита Заду

Руководство по экспорту из Вьетнама

Содержание

Требования к экспорту во Вьетнаме **C.04**

Правила определения страны происхождения **C.08**

Разъяснения по экспортным пошлинам **C.10**



Годовая подписка

Журнал Вьетнам Брифинг выходит четыре раза в год.

Чтобы подписаться, посетите www.asiabriefing.com/store
Вы можете изучить наши ресурсы ниже.



Стратегические консультации и комментарии
info@dezshira.com



Профессиональные услуги
www.dezshira.com/services



Азияпедия
www.dezshira.com/library



Юридические, налоговые, бухгалтерские новости
www.vietnam-briefing.com/news



Журналы, руководства, отчеты
www.asiabriefing.com/store



Подкасты и семинары
www.dezshira.com/library/search?type=podcast&language

Подпишитесь на нас

Свяжитесь с нами, чтобы узнавать о событиях, последних новостях и идеях всей Азии



Оцените *Вьетнам Брифинг* на Facebook



Подпишитесь на *Вьетнам Брифинг* в Twitter



Свяжитесь с *Дезан Шира и Партнеры* на LinkedIn



Смотрите канал *Дезан Шира и Партнеры* на Youtube



Отсканируйте QR-код, чтобы подписаться на нас в WeChat и получить доступ к последним новостям и ресурсам для инвесторов

Требования к экспорту во Вьетнаме

Дезан Шира и Партнеры

Всемирный банк прогнозирует, что экономика Вьетнама вырастет на 2,5% в 2021 году, в то время как правительство прогнозирует рост ВВП от 3,5% до 4% при условии, что пандемия будет взята под контроль.

В 2020 году Вьетнам показал темп роста 2,91 % - это одна из немногих стран Юго-Восточной Азии, где зафиксирован положительный экономический рост.

Частично это было вызвано резким увеличением экспорта в США, поскольку компании переместили свои производства во Вьетнам, чтобы избежать пошлин на китайские товары.

Географическое положение Вьетнама в региональной цепочке поставок и обширная сеть соглашений о свободной торговле ставят страну в выгодное положение, поскольку напряженность между США и Китаем продолжает накаляться.

США были крупнейшим экспортным рынком для Вьетнама в первые четыре месяца 2021 года общим объемом 30,3 млрд. долларов США, что на 50% больше аналогичного периода прошлого года. По данным Главного статистического управления Вьетнама (GSO), Китай занял второе место в экспорте в США, за ним следует Евросоюз.

Помимо этого, растущий средний класс Вьетнама привлекателен для многих мировых конгломератов. Например, в недавнем отчете DBS Bank отмечалось, что экономика Вьетнама может вырасти на 6,5% в течение следующих 10 лет и он превзойдет Сингапур по размеру рынка к 2029 году.

Лучшие товары экспорта из Вьетнама в 2020 году

■ Объем экспорта (в млрд. долларов США)



Учитывая эти факторы, многие компании производят продукцию во Вьетнаме не только для внутреннего рынка, но и экспортируют эту продукцию на внешние рынки используя Вьетнамские соглашения о свободной торговле, финансовые стимулы и производственные мощности.

В этой статье мы предоставляем общее руководство по экспортным требованиям во Вьетнаме.

Соблюдение применимых процедур и правил импорта/экспорта является жизненно важным аспектом ведения бизнеса во Вьетнаме, где производственные затраты снижаются в пользу бизнеса. Товары, которые импортируются или экспортируются, должны соответствовать стандартам и проверкам, которые эффективно контролируют качество, характеристики, количество и объем этих товаров.

Компании, которые соответствуют следующим требованиям, приведенным в Постановлении 08/2015/ND-CP, получат право на приоритетный таможенный режим:

- Соблюдение закона о таможене и налогообложении в течение двух лет с даты подачи компанией приоритетной заявки;
- Соблюдение закона о бухгалтерском учете и аудите и последующее соблюдение вьетнамских стандартов бухгалтерского учета (VAS);
- Поддержание системы и процессов для управления, мониторинга и контроля цепочек поставок для импорта и экспорта;
- Соблюдение особых требований к экспортному и импортному обороту (для импортирующих и экспортирующих компаний требуется годовой оборот в размере 100 млн. долларов США. Для экспортеров произведенных во Вьетнаме товаров годовой оборот должен быть всего 40 млн. долларов США, экспортеры вьетнамской сельскохозяйственной продукции должны показать товарооборот только в 30 млн. долларов США).

Согласно Закону о таможене, если компания имеет право на программу приоритетного обращения, она получит следующие преимущества

- Освобождение от проверки дополнительной таможенной документации;
- Освобождение от физического досмотра товаров;
- Возможность подачи неполных таможенных деклараций (следует отметить, что в течение 30 дней с даты регистрации неполных таможенных деклараций или предоставления документальных доказательств взамен таможенных деклараций таможенные декларанты должны будут подать полные таможенные декларации);
- Приоритетный доступ при выполнении налоговых формальностей по товарам в соответствии с законодательством о налогообложении.

Запрещенные товары

Постановление 69/2018/ND-CP разъясняет ряд статей Закона об управлении внешней торговлей ("Постановление 69"), в Приложении I перечислены запрещенные к экспорту и импорту товары.

Согласно Цирюляру 34/2013/ТТ-ВСТ, существуют определенные товары, которые предприятия с иностранными инвестициями не могут экспортировать или импортировать во Вьетнам. Перечисленные

Запрещенные товары (экспорт)



Оружие, боеприпасы, взрывчатые вещества и военное-техническое оборудование



Национальные реликвии, антиквариат и культурные товары, принадлежащие правительству, политическим и общественно-политическим организациям



Почтовые марки категории, запрещенной к коммерческой деятельности, обмену, демонстрации и распространению в соответствии с законодательством о почте



Типы культурной продукции, запрещенные к распространению и обращению во Вьетнаме



Бревна, пиломатериалы из внутренних естественных лесов



Многие категории ценных видов дикой фауны и флоры, породы животных, разновидности растений и ценные продукты аквакультуры



Некоторые кодирующие машины и криптографические программы, используемые для защиты государственных тайн



Химические вещества из перечня запрещенных химических веществ, указанного в Приложении III к Постановлению 113/2017/ND-CP

товары (верхняя правая таблица) в настоящее время запрещено покупать, ввозить или вывозить из Вьетнама. Этот список распространяется на экспорт и импорт коммерческих и некоммерческих товаров, а также экспорт и импорт товаров в приграничных районах.

Быстрорастущие отрасли импорта и экспорта

Здесь мы рассмотрим четыре наиболее устойчивые отрасли промышленности, подходящие для быстрорастущих объемов экспорта и импорта.

Электроника

Вьетнам превратился в крупного экспортера электроники, при этом техника и электронные товары обогнали текстиль, кофе и рис и стали основными экспортными товарами.

Это связано с увеличением экспорта в несколько азиатских стран, включая Японию, Южную Корею и Китай. В 2019 году на электронику приходилось 36% экспорта

страны, что на 1,15% больше, чем в 2018 году.

Многие компании в стране инвестируют в оборудование и технологии для поддержки увеличения экспорта чтобы продвинуть вьетнамскую промышленность вверх по цепочке создания стоимости.

В настоящее время 95% экспорта электроники обеспечивают предприятия с иностранными инвестициями, основной вклад вносят производители смартфонов и систем видеонаблюдения.

Вьетнам в этой отрасли в значительной степени полагается на импортные станки и оборудование из Китая, за которым следуют Южная Корея и Япония .

Предприятиям, которым необходимо импортировать оборудование для производства электроники, следует учитывать, что власти приняли Постановление № 18/2019/QĐ/ТТг, запрещающее импорт устаревшего, некачественного и небезопасного оборудования.

Обувь

На развитие производства обуви в стране влияли несколько благоприятных факторов. Ожидается, что соглашение о свободной торговле между ЕС и Вьетнамом (EVFTA) существенно поможет сектору. Наибольшие объемы экспорта обуви приходятся на Китай, ЕС и США.

Крупные обувные компании США, такие как Nike и Sketchers, уже переместили производство во Вьетнам. Гильдия производителей Америки (PGA) также работает над налоговым законопроектом, который снизит пошлины на несколько статей импорта, включая произведенные во Вьетнаме обувь и текстиль.

Вьетнам может поставлять кожаные материалы и аксессуары для обувного рынка. По прогнозам, к 2030 году Вьетнам сможет поставлять 60% кожаных материалов, необходимых для обеспечения производства внутри страны, по сравнению с 45% в 2018 году.

Экспорт обуви и кожи в 2020 году составил почти 16,5 млрд долларов США, что на 10% меньше из-за пандемии.

В связи со сбоями в цепочках поставок Вьетнамская ассоциация кожи, обуви и сумок (LEFASO) отметила, что местные фирмы должны воспользоваться такими возможностями для повышения производительности и экспорта, как соглашения о свободной торговле и напряженность в отношениях между США и Китаем.

Отрасль все еще нуждается в решении проблемы роста затрат на рабочую силу и вопросов Промышленности 4.0, но многие аналитики ожидают, что отрасль останется конкурентоспособной в течение следующих двух десятилетий.

Одежда и текстиль

Во Вьетнаме насчитывается около 6000 предприятий по производству одежды и текстиля, на которых работают 2,5 миллиона человек, а основными направлениями экспорта являются ведущие потребительские рынки США, Европы, Японии и Южной Кореи.

Рост отрасли также поддерживается увеличением внутреннего потребления, подпитываемого молодым населением и растущей урбанизацией.

Розничные продажи растут на 20 процентов ежегодно. По прогнозам они будут расти благодаря нескольким соглашениям о свободной торговле.

Немецкая Amann Group и американская Kraig Biocraft Laboratories входят в число компаний, готовых к расширению производства во Вьетнаме.

Аналитики полагают, что отрасль сохранит высокий потенциал роста с прогнозируемым экспортным оборотом в 200 миллиардов долларов США до 2035 года благодаря торговой войне между США и Китаем и Вьетнамским соглашениям о свободной торговле.

Мебель, быстровозводимые дома

Мебель, освещение и сборные дома занимают первые места в экспортном списке Вьетнама. На этот сектор приходилось 4,4 процента экспорта Вьетнама в 2020 году.

Ожидается, что в результате соглашений СРТПР и EVFTA Вьетнам станет вторым по величине экспортером мебели после Китая в следующие семь-восемь лет на новых рынках в Канаде и Мексике в дополнение к традиционным рынкам (таким как США, ЕС, Китай и Южная Корея). Ожидается, что отрасль вырастет на 16 процентов в годовом исчислении.

Даже при таком росте мебельная промышленность остается небольшой и Вьетнам имеет огромный потенциал стать крупным поставщиком и экспортером мебели.

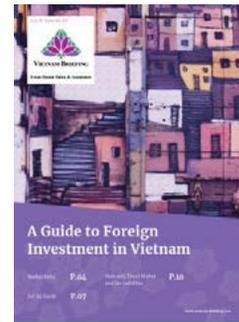
То же самое можно сказать и о сборных домах, представляющие собой строительные конструкции, которые производятся вне строительной площадки и транспортируются для сборки на месте.



ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

Руководство по иностранным инвестициям во Вьетнаме

Вьетнам имеет благоприятную инвестиционную среду, включая конкурентоспособные затраты, трудовые ресурсы и соглашения о свободной торговле, которая сделала его идеальным местом для инвесторов, стремящихся диверсифицировать цепочки поставок и снизить операционные расходы.



Узнайте, как иностранные инвесторы могут выйти на вьетнамский рынок, изучите все варианты, права землепользования, рынок труда и многое другое.

ЧИТАТЬ

Быстровозводимые здания набирают популярность в коммерческом и жилом секторе. Правительство хочет, чтобы сектор строительных материалов достиг более высокого уровня автоматизации к 2030 году. 🌸



asiamerger - НАЙДИТЕ ВОЗМОЖНОСТИ С ПОМОЩЬЮ СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ

asiamerger - это наш новый портал для поиска партнеров по слияниям и поглощениям, помогающий малому бизнесу и инвесторам находить возможности для реализации своих интересов в Азии и во всем мире. Для получения дополнительной информации посетите наш портал asiamerger или свяжитесь с нами по адресу business.intelligence@dezshira.com.

УЗНАТЬ БОЛЬШЕ

Правила определения страны происхождения

Дезан Шира и Партнеры

Вьетнам стал идеальным местом для предприятий, стремящихся воспользоваться преимуществами беспошлинного экспорта и низкой стоимостью рабочей силы.

В 2019 году на производство и переработку приходилось 64,6% общего инвестиционного капитала. Ожидается, что этот показатель вырастет после подписания нескольких соглашений о свободной торговле (включая соглашения EVFTA и CPTPP).

В дополнение к еще не вступившим в силу соглашениям Вьетнам уже пользуется преимуществами действующих соглашений о свободной торговле с членами Ассоциации государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН), Китаем, Японией, Южной Кореей, Индией, Новой Зеландией, Австралией и Россией.

Хотя соглашения о свободной торговле представляют собой заманчивый способ снизить экспортные издержки, возможность воспользоваться их преимуществами во многом зависит от тщательного соблюдения продуманных правил, изложенных в каждом соглашении. На сотнях страниц этих соглашений излагаются конкретные варианты снижения таможенных пошлин и требования для конкретных товаров.

Правила страны происхождения: основы

Чтобы узнать, как будут обрабатываться товары, сначала необходимо определить их гармонизированный код (HS), который присваивается готовому продукту. Это необходимо для определения применимой пошлины. Система кодов HS представляет собой классификацию продуктов и позволяет странам-участникам классифицировать продаваемые товары для таможенных целей в шестизначной системе.

С точки зрения соответствия требованиям законов, коды HS также используются для определения требований, которым будет подчиняться товар в соответствии с соглашением о свободной торговле. Требования к товару часто связаны с тем, как производится товар, как он маркируется и какие сертификаты требуются для экспорта и признания.

Чтобы понять особенности конкретного соглашения о свободной торговле, нужно изучить раздел Правила определения страны происхождения. Эти правила устанавливают метод, с помощью которого страны, подписавшие соглашения о свободной торговле, определяют, соответствуют ли ввозимые через их границы товары условиям соглашения.

Также важно отметить, что правила определения страны происхождения включены в международное право и используются для применения антидемпинговых пошлин.

Чтобы к экспортируемым из Вьетнама товарам применялось снижение пошлин в соответствии с соглашениями о свободной торговле, участником которых он является, правила определения страны происхождения требуют контроля различных производственных процессов, которые должны осуществляться внутри Вьетнама. Согласно Всемирной торговой организации (ВТО), «Правила определения страны происхождения - это критерии, необходимые для определения страны происхождения товара». Целью этих правил является обеспечение соблюдения торгового соглашения и предотвращение беспрепятственного использования третьими странами льготных условий Соглашений о свободной торговле между двумя странами.

В связи с многоуровневым и глобальным характером большинства промышленных цепочек поставок разделы о правилах определения страны происхождения становятся все более сложными и требуют тщательной проверки для обеспечения соблюдения норм компаний.

Особые требования к товару

Чтобы к товарам экспортируемым применялось снижение пошлин, эти товары должны "произведены" в стране-участнице торгового соглашения. Товары могут быть "полностью произведены" в этой стране или должны соответствовать определенным требованиям, если товары "не полностью произведены" в этой стране.

Что такое правила определения страны происхождения ?

“Правила определения страны происхождения - это критерии, необходимые для определения страны происхождения товара” - ВТО

Какие законы будут применяться к моим товарам?

- Национальные правила определения страны происхождения
 - » Применяются таможенными органами при отсутствии договора о преференциальной торговле.
 - » Основаны на национальных таможенных правилах.
- Льготные правила определения страны происхождения
 - » Применяется таможенными органами при наличии соглашения о свободной торговле.
 - » Правила основаны на тексте соглашения о свободной торговле.

«Полностью произведенные товары»

Обычно это относится к сырью и ресурсам, сферам животноводства и сельского хозяйства. Эти товары должны поступать исключительно из зоны или территории соглашения о свободной торговле для снижения пошлин. Во многих соглашениях о свободной торговле указывается список товаров, которые должны соответствовать этим требованиям.

Если компания занимается продажей аналогичных товаров из нескольких юрисдикций, для нее будет важно обеспечить полное понимание того, как сырье и другие экспортные товары рассматриваются в рамках Вьетнамского соглашения о свободной торговле.

Если компания экспортирует товары из Вьетнама и Китая, товары китайского производства могут не соответствовать критериям снижения тарифов в соответствии с определенными соглашениями.

«Не полностью произведенные» товары

Некоторые товары должны быть полностью произведены во Вьетнаме для включения их в соглашение о свободной торговле, но последние торговые соглашения также пытаются приспособиться к росту многонациональных цепочек поставок с помощью определенных разрешений.

Согласно этим соглашениям, многие товары должны соответствовать определенным требованиям, чтобы экспортер имел право на снижение пошлин.

Есть два критерия, по которым не полностью произведенный в регионе товар обычно имеет право на налоговые льготы:

- Он подвергнут достаточной обработке в зоне соглашения о свободной торговле
- Определенный процент товара произведен в этой зоне.

Требования для каждой из этих категорий варьируется в зависимости от соглашения и рассматриваемых товаров. Для соглашений о свободной торговле обычно требуется, чтобы определенный процент вводимых ресурсов поступал из зоны этого соглашения и товары подвергались достаточной обработке в зоне соглашения, чтобы иметь право на налоговые льготы.

Кроме того, методика оценки стоимости каждой категории различается в зависимости от соглашения и рассматриваемых товаров.

Классификация товаров

Товары или ресурсы обычно рассматриваются таможен в одной из следующих категорий:

Полностью произведенные

Товары, которые полностью происходят из определенной страны

Пример: кофе, выращенный во Вьетнаме

Не полностью произведенные

Товар с **компонентами из нескольких стран**, прошедший «достаточную обработку» в одной стране, считается происходящим из нее.

Пример: Сотовый телефон собран во Вьетнаме из комплектующих, поставленных из Малайзии, Кореи и Китая

Не произведенные

Продукты или материалы, получены со сторонних рынков

Пример:

1. Товары отправлены через Вьетнам
2. Товары, которые проходят минимальную обработку во Вьетнаме (чистка, упаковка и т.д.).

Если компания пытается извлечь выгоду из снижения пошлин, ее задача состоит не только в том, чтобы разобраться в сложных правилах определения страны происхождения товара, но и в производстве товаров таким образом, чтобы это они соответствовали нескольким торговым соглашениям. Крайне важно провести анализ затрат и выгод производства в соответствии со сложными условиями торговых соглашений.

Оптимизация цепочки поставок и логистики

Производители во Вьетнаме всегда находятся рядом с потенциальными поставщиками из Китая и Индии, а также на большом расстоянии от рынков спроса в Северной и Южной Америке, а также Европы.

Чтобы облегчить интеграцию региональной цепочки поставок и доставку товаров до их конечного пункта назначения, соглашения о свободной торговле все чаще используются для получения конкурентного преимущества из-за меньшего количества административных процедур и более низких пошлин.

Преимущества кумуляции

Статьи кумуляции позволяют компаниям приспособиться к разветвленным цепочкам поставок из разных стран без потери статуса страны происхождения. Основная цель кумуляции заключается в том, чтобы она позволяет наименее развитым странам объединять произведенные материалы без потери статуса происхождения материалов и совместно использовать материалы или продукцию. Поскольку для предприятий нецелесообразно производить продукцию полностью в одной стране, соглашения о свободной торговле разрешают производителю получать налоговые скидки используя при этом преимущества нескольких стран, которые могут быть не включены в рассматриваемое соглашение о свободной торговле.

Производители могут работать в странах, входящих в зону Соглашения о свободной торговле, или в стране, сотрудничающей с соглашением. Например, в соответствии с соглашением о свободной торговле между Вьетнамом и ЕС, произведенная в Южной Корее ткань может быть доставлена во Вьетнам и обработана там, при этом она будет считаться происходящей из Вьетнама и к ней применяются льготные пошлины по торговому соглашению.

Компании с существующими цепочками поставок в непосредственной близости от Вьетнама должны изучить статьи о кумуляции различных торговых соглашений Вьетнама, чтобы экспортировать товары с самыми низкими таможенными пошлинами.

Транзит/перегрузка

Если продукция компания поставляется через несколько портов, соглашения о свободной торговле гарантируют, что такие товары не потеряют льготный статус просто из-за транзитного маршрута. Это дает производителям свободу для доставки товаров по наиболее подходящему маршруту, но импортеры могут потребовать доказательства того, что товар не был изменен в промежуточном пункте, что лишит импортеров права на снижение пошлин.

Проблемы

Правила определения страны происхождения в рамках соглашений о свободной торговле невероятно подробны и сложны. Страны также могут быть участниками нескольких торговых соглашений, имеющих разные правила определения страны происхождения. Цепочки поставок могут включать несколько стран, поэтому компаниям важно привести их в соответствии с торговыми соглашениями. Производители также обязаны вести учет соответствия своих товаров и подлежат таможенному аудиту. Аудит включает в том числе отслеживание страны происхождения материалов во время операций добавления стоимости на разных этапах производства. 🌸

Разъяснения по экспортным пошлинам

Дезан Шира и Партнеры

Вьетнам использует систему кодов HS и большинство товаров, импортируемых или экспортируемых через границы Вьетнама или перемещаемых между внутренним рынком и нетарифной зоной, облагаются импортными и экспортными пошлинами.

Под эти правила не попадают транзитные товары, экспортируемые за границу товары из нетарифной зоны, импортируемые в нетарифные зоны товары из зарубежных стран для использования только в нетарифных зонах, товары перемещаемые из одной нетарифной зоны в другую, товары для гуманитарной или безвозмездной помощи.

Большинство экспортируемых товаров и услуг освобождены от налогов. Экспортные пошлины - от 0 до 45% и рассчитываются на основе цены франко-борт (FOB) - взимаются только с нескольких статей, в основном с природных ресурсов (таких как полезные ископаемые, лес и металлолом).

Декларирование импортных и экспортных пошлин необходимо при оформлении таможенных деклараций на таможне. Экспортные пошлины необходимо оплатить в течение 30 дней с момента оформления таможенных деклараций. Импортные пошлины должны быть уплачены до получения потребительских товаров.

В зависимости от условий торговли Вьетнам налагает несколько различных видов пошлин на импорт и экспорт товаров. Если вы хотите получить подробную информацию о списке товаров, посетите сайт таможни Вьетнама.

Освобожденные от налогов товары

В определенных ситуациях импортируемые и экспортируемые товары освобождаются от налога в соответствии со статьей 16 Закона №107/2016/QH13, включая следующие товары:

- Товары, временно ввезенные для реэкспорта или временно вывозимые для реимпорта;
- Товары, импортируемые для переработки иностранными партнерами с последующим экспортом, а также товары, экспортируемые в зарубежные страны для переработки во Вьетнаме, а затем реимпортные в соответствии с контрактами на переработку;
- Товары, импортируемые для включения в основные средства проектов, имеющих право на получение инвестиционных льгот, или инвестиционных проектов, финансируемых за счет официальной помощи в целях развития;
- Товары, ввозимые для обслуживания нефтяной промышленности;
- Товары, ввозимые для непосредственного использования в научно-исследовательских и технологических разработках.

Расчет налогов на импорт и экспорт

Сумма подлежащих уплате налогов на импорт и экспорт рассчитывается по единице объема каждой фактически импортированной или экспортированной единицы товара.

Эта сумма указывается в таможенных декларациях и умножается на расчетную цену налога и ставку налога для каждой позиции, которая указывается в тарифе для расчета налога.

Наиболее часто используется следующий метод расчета налога:

- Уплачиваемый налог = объем каждой фактически импортированной или экспортируемой партии товара x расчетную цену налога x ставку налога на каждый товар на момент расчета.

Примечание: расчетная цена налога - это цена в иностранной валюте, умноженная на обменный курс на момент импорта или экспорта товаров.

Для товаров, облагаемых налогом в абсолютной форме, применяется следующий метод расчета налога:

Уплачиваемый налог = объем каждой фактически импортированной или экспортируемой партии товара x абсолютная ставка налога, предусмотренная для товарной единицы на момент расчета налога.

Налоги на экспортно-перерабатывающие предприятия

Предприятия по переработке экспорта (EPE) - это предприятия, которые созданы и действуют в зоне экспортной переработки (EPZ), или предприятия, которые экспортируют всю свою продукцию и работают в промышленной или экономической зоне. Если компания EPE создана в зоне EPZ с беспошлинной торговлей, она может продавать товары на местном рынке, однако импортные пошлины должны быть уплачены получателем.

Компании EPE облагаются стандартным подоходным налогом. Этот налог также применяется к иностранным доходам. Если аналогичный налог уплачен за границей, он вычитается из вьетнамского налога на прибыль.

Сценарий	EPE	He-EPE
EPE импортирует из-за рубежа	Нулевые пошлины и НДС	Нет
EPE экспортирует за границу	Нулевые пошлины и НДС	Нет
EPE покупает/продает товары EPE	Нулевые пошлины и НДС	Нет
EPE покупает товары у не-EPE во Вьетнаме	Нулевые пошлины и НДС	НДС не взимается, но могут взиматься экспортные пошлины
EPE продает товар во Вьетнаме (в т.ч. готовую продукцию) компаниям, не относящимся к EPE	Нулевые пошлины и НДС	Взимаются НДС и пошлины как при обычном импорте

Как правило, компании EPE не должны платить никаких импортно-экспортных пошлин при сделках с иностранными компаниями или другими EPE (не взимается НДС на импорт и экспорт и налог на импорт и экспорт, но взимается налог с валовой прибыли). Но если компания EPE покупает товары у местных компаний, эти товары облагаются экспортными пошлинами.

Согласно законодательству Вьетнама, экспортеры оплачивают экспортные пошлины. Кроме того, если компания EPE покупает товары и услуги, которые используются за пределами зоны EPZ, она должна платить НДС в размере 10%.

Компании EPE подлежат строгим таможенным проверкам, чтобы гарантировать, что все импортируемые материалы используются на законных основаниях для экспортируемых товаров. Любые расхождения (положительные и отрицательные) между бухгалтерскими записями и таможенными декларациями будут подлежать обложению налогами и пошлинами.

Положительное расхождение возникает когда балансовая стоимость материалов в бухгалтерских записях выше, чем в окончательном таможенном отчете (т.е. стоимость используемых для производства импортированных материалов превышает стоимость экспортируемых товаров).

Если излишки материалов все еще есть на складе, уплачивать налоги или пошлины не нужно. Если излишки материалов невозможно отследить, могут быть взысканы налоги.

Отрицательное расхождение означает, что балансовая стоимость материалов в таможенном отчете больше, чем в бухгалтерских записях. Это могло быть связано с продажей материалов на вьетнамский рынок - в этом случае уплачивается налог на импорт и НДС.

Согласно OL 9376, отрицательные расхождения не будут учитываться для налога на импорт в любом из следующих сценариев:

- Отрицательное расхождение связано с тем, что «норма декларирования меньше фактического использованного количества»;
- Отрицательное расхождение появилось в результате использования разных единиц измерения компанией EPE и таможней;
- Компания EPE не осуществляла продажу материалов на местном рынке;
- Таможня не может найти доказательств продажи материалов на местном рынке.

Примеры налогообложения EPE

Следующие два упрощенных примера помогают проиллюстрировать случай, когда расположенная в зоне EPZ компания EPE должна оплатить пошлины и/или налоговые обязательства, возникающие в результате

несоответствий с положительным или отрицательным сальдо. Первый пример: в отчетах компании X указано, что было импортировано 50 единиц материала A. Затем в окончательном таможенном отчете указано, что только 48 единиц материала были использованы в производстве экспортируемых товаров.

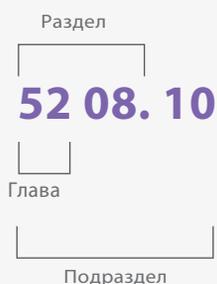
Обязанность компании X уплачивать пошлины зависит от того, находятся ли на складе две неэкспортированные единицы материала:

- Если излишки (две единицы материала) все еще есть на складе, налог на импорт не взимается;
- Если их невозможно отследить, компания обязана заплатить налоги на импорт

Второй пример: в отчетах компании Y указано, что 50 единиц материала B использовались для производства экспортных товаров. В отличие от предыдущего примера, в окончательном таможенном отчете указано, что 52 единицы материала были импортированы и использованы, что подразумевает минусовое расхождение. В этом сценарии:

- Если несоответствие (две штуки) было продано на вьетнамский рынок, с этих остатков взимается импортная пошлина;
- Если несоответствие объясняется просто различиями в расчетах или норма декларирования меньше фактического использованного количества и таможня не может обнаружить никаких доказательств продажи материалов на местном рынке, налог на импорт не взимается. 🌸

Гармонизированная система (HS)



Все страны должны относить одно и то же вещество к одному подразделу



ТОРГОВЛЯ И ЭЛЕКТРОННАЯ КОММЕРЦИЯ

Компания Дезан Шира и Партнеры помогла многим иностранным компаниям найти и продать товары в Азии, наладить розничную торговлю на месте для прямых продаж широкому классу потребителей в Азии и получить доступ к динамично развивающемуся азиатскому рынку электронной коммерции. Мы нанимаем экспертов для каждой страны, чтобы клиенты могли развивать свой бизнес на ключевых рынках Восточной, Юго-Восточной и Южной Азии.

[УЗНАТЬ БОЛЬШЕ](#)



Ваша компания эффективно и рационально управляет налогами?

Проконсультируйтесь с нашими налоговыми экспертами для увеличения доходов и минимизации ненужных затрат и рисков Вашего бизнеса.



Мария Котова

Глава Русской палаты
Тел: +86 21 6358 8686
Эл. почта: maria.kotova@dezshira.com

О Нас

Дезан Шира и Партнеры – это многопрофильная компания по оказанию профессиональных услуг в сфере бизнес-консалтинга, действующая по всему Азиатско-Тихоокеанскому региону, предоставляющая налоговые, юридические, аудиторские, бухгалтерские и другие консультационные услуги. Начав свою практику из Гонконга и Шэньчжэня в 1992 году, мы выросли за последние четверть века до цифры в более чем 25 офисов и трех сотен сотрудников по всему региону. Мы тесно сотрудничаем с нашими партнерами в России, Австралии, ЕС и США.

Налоговая практика

Налоговая практика Дезан Шира направлена на предоставление консультаций иностранным компаниям в отношении их инвестиций и бизнес-активности в Азии. Дезан Шира специализируется на корпоративном налоге, международном налоге, трансфертном ценообразовании, косвенном налоге, индивидуальном подоходном налоге, а также у нас есть команды по работе с таможенными и торговыми налогами, которые имеют большой опыт работы и соответствующую специализацию. В этих отделах находятся эксперты в своих областях, которые имеют тесные рабочие отношения с налоговыми органами на всех уровнях.



Корпоративные налоги



Международные налоги и трансграничные операции



Трансфертное ценообразование



Непрямые налоги



Налог на доходы физических лиц



Таможня и торговля

Наши услуги

Бизнес Аналитика

Учреждение и Структурирование

Финансово-Юридическая Проверка Контрагентов

Бухгалтерский учет

Кадровое обслуживание

Налоги

Аудит и оценка рисков

ИТ-Консалтинг

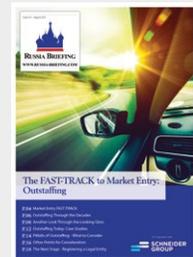
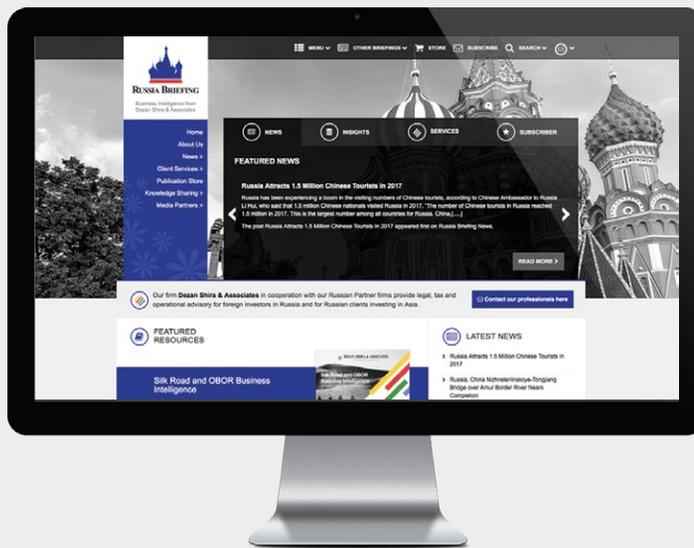
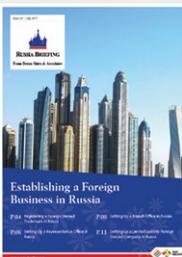
Исходящие Прямые Инвестиции



Россия Брифинг

Главный Источник Китайской Бизнес-Аналитики

Russia Briefing является издательской дочерней компанией Dezan Shira & Associates. Используя опыт и знания профессионального персонала Dezan Shira & Associates (адвокатов, дипломированных бухгалтеров и т.д.), Russia Briefing публикует, в основном, на английском языке, информацию об инвестировании в Россию, а также информацию для российских компаний, инвестирующих в Азию. Наша фирма регулярно сотрудничает с различными российскими организациями, такими как российское посольство, ИТАР ТАСС, а также многочисленными торговыми и информационными организациями, публикуя руководства по ведению бизнеса и организовывая профессиональные мероприятия с участием российского бизнеса в Азии.



ПОДПИШИСЬ НА RUSSIAN BRIEFING



Журналы Russia Briefing

Наше издательство публикует ежемесячные статьи и журналы посвященные ведению бизнеса в России и Азии для российских инвесторов. Чтобы получить бесплатный абонемент и оставаться в центре событий и обновлений Russia Briefing, пожалуйста, нажмите ниже.

Читать журналы



Russia Briefing Онлайн

Вы можете читать наши обновления, статьи и журналы в любой точке мира подключившись к подписке или заходя на наш сайт. Вся информация доступна онлайн.

Посетить сайт



Статьи на русском

Наши публикации о ведении бизнеса в странах Азии доступен на русском языке.

Читать на русском



АСЕАН Брифинг



Китай Брифинг



Индия Брифинг



Индонезия Брифинг



Вьетнам Брифинг



ДЕЗАН ШИРА И ПАРТНЕРЫ

Ваш Партнер Развития в Азии



Вы меняете свою работу в Азии?

Начните с разговора с нашими профессионалами уже сегодня

Бухгалтерский учет | Аудит и финансовый обзор | Консультации по вопросам бизнеса | Бизнес-аналитика
Корпоративное управление и руководство | Юридическая экспертиза | Кадры и расчет заработной платы |
Слияния и поглощения | Прямые исходящие инвестиции | Управление рисками | Налоги | Технологии

Наши офисы во Вьетнаме

Хошимин

+84 28 3930 2828
или +84 28 3930 2818
hcmc@dezshira.com

5th Floor, Anh Dang Building
215 Nam Ky Khoi Nghia street, District 3
Ho Chi Minh City, Vietnam

Ханой

+84 3942 0443
hanoi@dezshira.com

Room 2708, 27th Floor,
Discovery Complex Office Tower,
302 Cau Giay Street, Cau Giay District,
Hanoi, Vietnam

Дананг

+84 28 3930 2828
или +84 903 976 735
danang@dezshira.com

31 Tran Phu Street,
Hai Chau 1 Ward, Hai Chau District,
Da Nang City, Vietnam



Отсканируйте QR код нашей
мобильной страницы, где вы
найдете последние новости и
ресурсы для инвесторов



Asiapedia[™]

Азияпедия – это набор ресурсов, основанный на том, что мы узнали о ведении бизнеса в Азии