

Utmåling av tilleggsskatt

Tilleggsskatten skal beregnes av den skattemessige fordel som er eller kunne vært oppnådd. Adgangen til å fastsette tilleggsskatt med et bestemt beløp når utmåling i prosent vil gi en uforholdsmessig streng reaksjon, bortfaller. Finansdepartementet uttaler at tilfeller hvor det i dag blir ilagt tilleggssavgift med et bestemt beløp, i fremtiden vil falle inn under tilfeller hvor man skal legge til grunn at det foreligger unnskyldelighetsgrunner og at det dermed ikke skal reageres med tilleggsskatt. Dette er det verdt å merke seg i og med at en utmålt tilleggsskatt på 20 % ofte vil utgjøre et høyt beløp utmålt i kroner.

Ved tidfestingsfeil skal det ilegges tilleggsskatt av kredittfordelen. Dette er nytt på avgiftsområdet, og betyr at om man rapporterer inngående avgift for tidlig, eller utgående avgift for sent, skal man ilegges en tilleggsskatt beregnet av den kredittfordelen man har oppnådd.

Når det ilegges tilleggsskatt på grunn av manglende opplysninger, skal tvangsmulkt som er ilagt for samme forhold komme til fradrag ved beregning av tilleggsskatten. Tvangsmulkten faller dermed ikke bort,

men kan føre til at det ikke blir utmålt tilleggsskatt.

Tilleggsskatt og momskompensasjon

Skatteforvaltningsloven innebærer at det blir innført regler om tilleggsskatt for momskompensasjon. I forarbeidene til loven er dette ikke drøftet nærmere til tross for at dette må sies å være en stor materiell endring.

Ordningen med merverdiavgiftskompensasjon er en selvfinansierende ordning (ikke en ren refusjonsordning). Det må være med i vurderingen når regelen om tilleggsskatt skal praktiseres.

De beløpene som kompenseres etter den generelle kompensasjonsordningen, skal finansieres av de kompensasjonsberettigede selv gjennom reduksjon i kommunenes frie inntekter. Når det gjelder private barnehager, grunnskoler og videregående skoler hvor offentlige bidrag hovedsakelig er statstilskudd, finansieres kompensasjonsordningen gjennom trekk i tilskudd fra staten.

Med selvfinansierende ordning menes at beløp man får kompensert via momskom-

pensasjonsordningen skal føre til en reduksjon i overføringer via andre budsjettposter. Har man krevd for mye i merverdiavgiftskompensasjon, kan det ha påvirket øvrige tilskudd.

Ved praktiseringen av tilleggsskatt må det også tas i betraktning at regelverket om merverdiavgiftskompensasjon er vanskelig. Spesielt sondringen mellom lovpålagte og ikke lovpålagte tjenester, og krav til dokumentasjon i den forbindelse, byr på store utfordringer.

For de kompensasjonsberettigede er det en fordel at det blir anledning til å be om bindende forhåndsuttalelse. Med tanke på sanksjonsbestemmelsen blir det også viktig at man i større grad enn tidligere sender inn utfyllende merknader.

Skal ikke innebære noen skjerpelse

Det er ikke meningen at omleggingen av reglene om tilleggssavgift til tilleggsskatt skal innebære noen skjerpelse, heller tvert imot. I forarbeidene har departementet klart uttalt at omleggingen skal føre til en lempeligere behandling av de skattepliktige.

Nye tollregler i EU

1. mai 2016 ble det innført en rekke endringer i tollreglene i EU. De største endringene knytter seg til beregningsgrunnlaget for toll, men også i andre tollrelaterte endringer som det er viktig å kjenne til for norske selskaper som enten selv driver import til eller eksport fra EU, eller som har etablert konsernselskaper i EU.

Artikkelen er forfattet av:



Advokatfullmektig
Nikolaos Kratimenos
EY



Advokat
Pål Valheim
Senior Manager EY

Endringer i EUs toll, Union Customs Code (UCC)

Union Customs Code («UCC») er EUs nye tolllov som trådte i kraft 1. mai 2016. UCC er et resultat av en langvarig prosess

og tar sikte på å implementere et moderne regelverk på tollområdet. UCC ble vedtatt i 2013 og erstatter EUs gamle tolllov fra 1992, nemlig Community Customs Code (CCC). En av hovedmålsettingene med UCC er å modernisere og strømlinjeforme tollprosedyrer i EU for å sikre en raskere og sikrere tollbehandling. UCC introduserer således viktige endringer som påvirker tollprosedyrer og andre ordninger nytt til import, midlertidig import av varer for bearbeiding, samt eksport av varer. Det er lagt opp til at endringene i UCC gradvis vil bli innført/settes i kraft frem til 31. desember 2020. Endringene som trådte i kraft 1. mai 2016, omfatter således ikke

alle endringene som vil komme som følge av UCC.

Endringene i UCC vil påvirke norske næringsdrivende på ulike måter. Mange norske selskaper driver eller har planlagt salgsvirksomhet i EU, der de fra forretningssted/filial i EU driver import av varer for salg i EU-området eller til land utenfor EU. Andre selskaper vil berøres i forbindelse med at de sender varer til EU for bearbeiding og dermed har behov for å anvende spesielle tollprosedyrer.

Ikke minst har mange norske selskaper/konsern etablert konsernselskaper i EU.

Endringene i UCC vil kunne påvirke lønnsomheten i konsernet.

Også norske selskaper som ikke driver virksomhet i EU, kan berøres mer indirekte av UCC. Dette ved at eventuelle økte tollrelaterte kostnader i EU kan medføre høyere priser på varer som de kjøper fra leverandører i EU.

I denne artikkelen gir vi en oversikt over de viktigste endringene i UCC som trådte i kraft fra 1. mai 2016, herunder konsekvenser som norske virksomheter bør være informert om.

Endringer i måten toll beregnes på

Førstesalgsprinsippet er bortfalt

Innføring av et sistesalgsprinsipp

Ved import av varer skal toll og importmerververdiavgift beregnes på grunnlag av varens tollverdi. Som hovedregel skal man anvende transaksjonsverdien, dvs. prisen ved salg for eksport til importlandet. Dette er regler som alle medlemsland i Verdens handelsorganisasjon (WTO) har forpliktet seg til å ha, deriblant EU og Norge gjennom implementeringen av den internasjonale tollverdiavtalen (GATT-94). Det har imidlertid lenge vært stor uenighet blant en del medlemsland om hvilket salg som er det relevante når varer selges gjennom flere omsetningsledd. Norge har vært blant de landene som har anvendt et såkalt sistesalgsprinsipp, dvs. at tollverdien skal være det siste salget i omsetningskjeden når kjøper er etablert i Norge. EU og USA har derimot frem til nå fulgt et førstesalgsprinsipp, dvs. at tollverdien kan fastsettes på grunnlag av det første salget i omsetningskjeden hvor det er på det rene at varene skal til EU og USA. Hvorvidt man følger et første- eller sistesalgsprinsipp, vil ha mye å si for hvor mye tollkostnader som påløper ved importen, ettersom prisen/transaksjonsverdien øker etter hvert som man kommer lenger ut i omsetningskjeden. I denne sammenhengen er det viktig å ha klart for seg at EU er en tollunion felles for alle medlemslandene, noe som i praksis innebærer at hele EU er å likestille med ett land for tollformål. Ved import til EU er det således alltid snakk om import fra land utenfor EU til et land som er medlem av EU.

Verdens Tollunion (WCO), som er en underorganisasjon av WTO, har nylig publisert en uttalelse der unionen la til grunn at det er sistesalgsprinsippet som bør ligge til grunn for medlemslandenes

implementering av transaksjonsverdien som tollverdi. WCOs uttalelser er ikke bindende for medlemslandene, men vanligvis blir uttalelsene fulgt. Dette er således bakgrunnen for at EU går bort fra førstesalgsprinsippet og innfører et sistesalgsprinsipp i UCC.

Ifølge UCC skal transaksjonsverdien – i tråd med sistesalgsprinsippet – fastsettes slik:

«on the sale occurring immediately before the goods were brought into... (EU)»

Hvordan skal sistesalgsprinsippet egentlig forstås?

Transaksjonsverdien skal altså fastsettes på grunnlag av det siste salget i omsetningskjeden som foreligger på det tidspunktet varene importeres til EU. Det har knyttet seg usikkerhet til hva dette betyr i praksis. Man kan tenke seg at importøren allerede har solgt varene til kunder i EU på importtidspunktet. Videre at også disse kundene kan ha solgt varene til sine kunder igjen. Ordlyden i UCC synes å åpne for at også slike salg internt i EU kan danne grunnlag for transaksjonsverdien. I så fall kan tollkostnadene bli svært høye. EU-kommisjonen har imidlertid nylig publisert retningslinjer knyttet til mange av endringene i UCC, deriblant de nye tollverdireglene. Ifølge kommisjonen skal «domestic sales» (salg internt i EU) ikke være relevant som grunnlag for transaksjonsverdien. Dette gir jo en viss avklaring. Sistesalgsprinsippet i EU innebærer da at det kun vil være det siste salget i omsetningskjeden som ikke kan anses som et innenlandsk salg i EU. Kommisjonen har imidlertid ikke definert eller forklart hva som nærmere ligger i «domestic sales». Gjelder dette kun salg der selger og kjøper er etablert i EU? Er det nok at selger har filial i EU? Hva hvis selger ikke har noen etablering i EU, men likevel omsetter varer for lokal levering til kunder i EU?

Ulik praksis i medlemslandene?

Det må forventes at sistesalgsprinsippet vil få sin nærmere avgrensning gjennom praksis. Det er imidlertid en risiko for at det utvikler seg ulik praksis i de ulike medlemslandene i EU. Dette fordi EU-kommisjonens fortolkninger kun er av veiledende art, og således ikke er bindende for medlemslandene. Det er ikke helt uvanlig at medlemsland velger en annen løsning på tollområdet enn det som kommisjonen har gitt uttrykk for. Det er derfor viktig at den som importerer varer inn til EU, gjør

seg kjent med tollverdireglene slik de anvendes av tollmyndighetene i det medlemslandet der importen faktisk skjer.

Varer som tas ut fra tollager

UCC innebærer også endringer i tollverdireglene knyttet til uttak av varer fra tollager.

Ved kjøp eller overføring av varer fra utlandet, velger mange importører å plassere varene på tollager for en viss periode. Plassering av varer på tollager innebærer at varene ikke skal innfortolles ved importen, men derimot først når varene tas ut fra tollageret. Ved uttak skal varene innfortolles på vanlig måte, herunder at tollverdien skal fastsettes.

Før 1. mai 2016 var salg i EU aldri relevant som transaksjonsverdi

Før 1. mai 2016 var reglene i EU slik at tollverdien ved uttak fra tollager skulle fastsettes på grunnlag av hva som ville vært tollverdien dersom varene hadde blitt innfortollet ved importen i stedet for å ha blitt lagt på tollager. Dersom varer var kjøpt fra leverandør fra land utenfor EU, skulle tollverdien fastsettes på grunnlag av transaksjonsverdien i salget fra leverandøren. Dersom varene kun var overført fra eget lager utenfor EU til fortsatt lagring på tollageret i EU, skulle tollverdien fastsettes på grunnlag av en helt annen metode enn transaksjonsverdimetoden. Man anvendte således ikke transaksjonsverdimetoden ved eventuelle salg av varene mens de lå på tollageret.

Endringene i UCC med virkning fra 1. mai 2016 innebar ingen endringer for så vidt gjelder varer som var kjøpt fra leverandøren utenfor EU. Prisen i salget fra leverandøren skal fortsatt danne grunnlag for transaksjonsverdien ved uttaket. Dette selv om varene eventuelt blir videresolgt mens de ligger lagret på tollageret.

Salg internt i EU som transaksjonsverdi i visse tilfeller

Ved uttak fra tollager av varer som kun var overført fra lager i utlandet ble det imidlertid innført en viktig endring. Dersom varene er blitt solgt mens de ligger på tollageret, skal tollverdien fastsettes på grunnlag av transaksjonsverdien ved dette salget. Ettersom tollageret er et tollager som befinner seg i EU, vil salg av varer som befinner seg på tollager de facto være et innenlandsk salg, selv om varene overfor tollvesenet ikke er innfortollet til EU ennå. Dette understøttes av det forhold at salg av

varer på tollager i EU – slik som i Norge – merverdiavgiftsrettslig skal håndteres som vanlig innenlandsk salg som utløser plikt til å beregne utgående merverdiavgift. Det kan derfor hevdes å være noe selvmotsigende at UCC i forhold til sistsalgsprinsippet utelukker innenlandske salg som relevant transaksjonsverdi, men i forhold til salg på tollager anviser det motsatte. Begrunnelsen er trolig at man har lagt vekt på at salg på tollager skjer på et tidspunkt før varene er innfortollet gjennom tollvesenet, dvs. at de tollprosedyremessig ikke er frigitt for bruk i EU ennå. Dette understøttes av retningslinjer fra kommisjonen der det hevdes at salg som først skjer etter at varene er innfortollet ved uttak fra tollager, ikke skal kunne anvendes som transaksjonsverdi.

UCC sier imidlertid ikke noe om tilfeller der varene selges flere ganger mens de befinner seg på tollager. Er det det første eller det siste salget på tollageret som er det relevante?

Royalties

Vederlag for såkalt «royalties and licence fee» (heretter benevnt som «royalties») som er knyttet til de importerte varene og som kjøperen må betale som en betingelse for salget, skal inngå i transaksjonsverdien ved import til EU. Dette gjelder tilsvarende ved import av varer til Norge, idet det følger av den internasjonale tollverdiavtalen, GATT-94, at alle medlemsland i WTO skal implementere en slik regel.

Royalties omfatter de fleste typer immaterielle ytelser slik som patenter, varemerkerettigheter etc.

Ofte usikkerhet om hvorvidt vilkårene er oppfylt

Det har vist seg å foreligge stor usikkerhet med hensyn til når slike betalinger i praksis skal legges til i tollverdien. Især har kravet til at vederlaget skal betales «som en betingelse for salget» («condition of sale») voldt mye besvær. Til tross for at WCO har utgitt en rekke fortolkningsuttalelser knyttet til når betaling for royalties skal inngå i transaksjonsverdien, foreligger fortsatt mye usikkerhet. Det har dessuten vist seg at de ulike medlemslandene i WTO har implementert bestemmelsen forskjellig, dvs. at terskelen for når betaling for royalties skal inngå i tollverdien, varierer fra land til land.

UCC utdyper vilkårene

I UCC er det inntatt flere endringer på dette området i forhold til CCC. Endringene er først og fremst ment som en utdyping av hva som ligger i de ovennevnte grunnvilkårene for at royalty-betalinger skal inngå i transaksjonsverdien. En av endringene er at UCC oppstiller en definisjon på hva som ligger i kravet om at betalingen for royalties skal anses som en betingelse for salget av varene. Ifølge denne definisjonen skal betingelsesvilkåret anses oppfylt dersom ett av følgende vilkår er oppfylt:

1. Selgeren eller en person som står i et avhengighetsforhold (for eksempel konsernfellesskap) til selgeren, krever at kjøperen betaler for royalties.
2. Kjøpers betaling av royalties til en tredjemann (rettighetshaver) gjøres for å oppfylle selgers egen forpliktelse til denne tredjemann.
3. Varene kan ikke bli solgt til, eller kjøpt fra, kjøperen uten at betaling av royalties foretas til rettighetshaver.

Vi stiller oss noe undrende til punkt 2 i denne definisjonen. Dersom en kjøper i EU betaler et beløp til tredjemann for å dekke vareselgers egen forpliktelse til å betale royalty til tredjemann, må vel det være å anse som delbetaling (indirekte betaling) til vareselger for varene – ikke for royalties. Kjøperen i EU har jo ikke da selv kjøpt royalties, men har derimot kun kjøpt varene. Slik delbetaling for varene skal da uansett inngå som del av transaksjonsverdien.

Det er noe ulike oppfatninger blant medlemslandene i EU hvorvidt endringene medfører endringer av betydning i forhold til tidligere. Dette kan skyldes at forvaltningspraksis blant medlemslandene før UCC knyttet til håndteringen av royalties var noe ulik. Signaler fra flere land tyder imidlertid på at royaltys heretter i større grad skal inngå i transaksjonsverdien enn tidligere.

En viktig materiell endring er at det før UCC var et unntak for kjøp av varemerkerettigheter som medførte at betaling for slike rettigheter ofte ikke skulle medtas i transaksjonsverdien. Etter UCC foreligger det ikke lenger noen særordning for denne typen royalties.

Bearbeiding i EU – krav til garantistillelse

Før UCC hadde EU-medlemslandene mer fleksibilitet til å bestemme når virksomhe-

ter måtte gi finansielle garantier for å få bruke ulike tollprosedyrer som ga toll- og avgiftslettelse. Eksempelvis foreligger det fritak for beregning av toll og andre avgifter ved midlertidig import av varer for bearbeiding i EU. Importører måtte i en del tilfeller stille finansielle garantier (for eksempel bankgarantier) for å kunne anvende slike tollettelser.

Utvidet krav om å stille garantier

Med UCC er kravet om å stille finansielle garantier imidlertid utvidet og garantibeløpene økt. Fra og med 1. mai 2016 er bedrifter som har tollager i EU, eller som importerer varer midlertidig inn til EU i forbindelse med bearbeiding der, forpliktet til å stille garantier så snart de eventuelt søker om å anvende nye begunstigende tollprosedyrer. Blant tollprosedyrer som fører til krav til finansielle garantier er transiteringsprosedyre, bruk av tollager, såkalte end-use-regimer (dvs. tollettelser for enkelte varer – f.eks. flydeler – som importeres til EU for særskilte bruksformål, samt midlertidig innførsel). Dette kan resultere i en betydelig økning av finansieringskostnader for mange virksomheter.

Virkemidler som kan redusere garantikostnadene

Det er derfor viktig for bedrifter – norske eller utenlandske – som berøres av disse endringene, å se hen til om det finnes virkemidler som kan redusere slike finansieringskostnader. Virksomheter som dette er aktuelt for, bør blant annet vurdere å søke om en AEO-autorisasjon som kan gi nedsettelse på 30 % av garantibeløpet og, i noen tilfeller, ytterligere nedsettelse helt ned til at garantibeløpet bortfaller helt. Bedrifter kan også vurdere å søke om en såkalt «Customs Comprehensive Guarantee» (CCG) som er en autorisasjonsordning med tollmyndighetene for å sikre dekning for importavgifter knyttet til flere tollprosedyrer. CGG gir en mer fleksibel løsning for garantistillelse og kan også føre til en reduksjon av samlet garantibeløp.

AEO

Authorised Economic Operator (AEO) er en autorisasjonsordning som tollmyndighetene etter søknad kan tildele en bedrift. En AEO-autorisasjon er internasjonalt anerkjent og gir virksomheten direkte og indirekte fordeler i form av tollforenklinger, nedsatte økonomiske garantier og forkortet tollbehandlingstid. Det er kun selskaper som er etablert i EU som kan søke om AEO-status i EU. AEO-status i EU er der-

for aktuelt for blant annet konsernselskaper som norske konsern etablerer i EU.

Enkelte skjerpede krav for å oppnå autorisasjon

UCC medfører visse endringer knyttet til AEO-ordningen. Endringene medfører at mange EU bedrifter i større grad vil ha behov for en AEO-autorisasjon, for å opprettholde flere tollmessig forenklede prosedyrer. Gjennom UCC introduseres imidlertid noe strengere kriterier for å oppnå AEO-autorisasjon. Søkerne må for eksempel kunne vise at de har et minimum av praktisk kompetanse eller faglige kvalifikasjoner knyttet til tollmessige forhold.

Dessuten må søkerne være solvente og ha tilstrekkelige sikkerhetsstandarder. Selv om noen tollettelser likevel ikke krever AEO-autorisasjon, kreves det normalt at nesten alle AEO-kriterier likevel er oppfylt.

Flere fordeler

I EU har tollmyndighetene hatt hjemmel til å innrømme visse importører mer avanserte tollforenklinger, for eksempel rett til å utføre visse tollformaliteter som normalt skal utføres av tollmyndighetene og rett til «sentralisert tollklarering», dvs. at tolldeklarering ved import og eksport kan foregå der denne er etablert, uavhengig av i hvilket medlemsland varen ble fysisk importert eller eksportert.

Fra og med 1. mai 2016 er slike avanserte tollforenklinger utelukkende reservert for AEO-autoriserte selskaper. Basert på den nye tolloven er en AEO-autorisasjon ikke lenger noe som er «godt å ha», men noe som er et «must have» for mange bedrifter i EU.

To typer autorisasjon

Ifølge UCC kan virksomheter søke om to former for AEO-autorisasjon som fører til forskjellige fordeler:

1. AEO-C (dvs. status som gir adgang til tollforenklinger)
2. AEO-S (dvs. status tilknyttet sikkerhet og sikring som bekrefter at virksomheten er ansett som en trygg samarbeidspartner). Dette gir lettelse i form av enklere og raskere kontrollhandlinger fra tollvesenets side ved import og eksport.

Virksomheter kan dessuten søke begge former for autorisasjon samtidig. I så fall må søkerne oppfylle kriteriene for både AEO-C og AEO-S, men får dermed tilgang til fordelene knyttet til begge typer status.

I Norge tilbys AEO-autorisasjon kun innenfor sikkerhet. Dette gjør at AEO-statusen ikke er særlig etterspurt av virksomheter (til og med 30.5.2016 var AEO-autorisasjon tildelt bare 28 virksomheter i Norge). Etter vårt syn burde norske næringsdrivende som har etablert selvstendige juridiske underenheter i EU som er involvert i vareførsel ut eller inn av EU, vurdere å søke om en AEO-autorisasjon for å dra nytte av disse fordelene.

I forbindelse med etableringen av AEO-ordningen i Norge, påtok Norge seg å ha de samme AEO-reglene som i EU. Endringene i EU på dette området kan derfor innebære endringer også for norske selskaper. I så fall blir det noe strengere krav til autorisasjon, men flere fordeler, også i Norge.

Eksportør fra EU

Den nye EU-tolloven oppstiller endringer knyttet til hvem som kan være eksportør av varer fra EU. Ifølge UCC må virksomheter som vil stå som eksportører fra EU oppfylle følgende krav:

- i) være etablerte i EUs tollområde;
- ii) ha avtale med mottageren i importlandet og
- iii) ha makt til å bestemme at varene skal transporteres ut av EU.

Slik disse kravene er formulert – ikke minst kravet om å være «etablert i tollområdet av EU», skapes det usikkerhet for virksomheter som ikke er etablert i EU, men som driver eksport av varer fra EU. Spørsmålet er om de nye reglene medfører at blant annet norske selskaper ikke lenger kan eksportere varer fra EU gjennom tollvesenet. Dette kan igjen medføre usikkerhet for muligheten til å kunne dokumentere grunnlaget for å anvende fritaket for å beregne merverdiavgift ved eksportsalg fra EU.

EU-kommisjonen har i retningslinjer avgitt sine vurderinger av reglene i UCC også på dette området. Kommisjonen er her av den oppfatningen at virksomheter som ikke er etablert i EU, må bruke såkalte indirekte tollrepresentanter som skal deklare varen og redigere eksportprosedyren. Dette vil være tjenesteytende aktører, for eksempel speditører, som er etablert i EU. Som nevnt tidligere i artikkelen, er kommisjonens retningslinjer ikke bindende for medlemslandene. Norske bedrifter som eksporter varer fra EU bør derfor undersøke nærmere

med tollmyndighetene når eksporten skal skje om hvilke endringer som gjelder for eksportansvaret, samt forsikre seg om at en eventuell endring sikrer fortsatt rett til å benytte fritaket for merverdiavgift ved eksport.

Bindende tariffingsavgjørelser

Et siste punkt som næringsdrivende bør være oppmerksomme på i forhold til UCC, er endringer i vilkårene for bruk av bindende tariffingsavgjørelser (på engelsk Binding Tariff Information – «BTI»). Bindende tariffingsavgjørelser er vedtak fattet av tollmyndighetene i EU om hva som skal være den korrekte tarifferingen av varer ved import til eller eksport fra EU. Slike vedtak er juridisk bindende i hele EU. Vedtakene har imidlertid kun vært bindende for tollmyndighetene. Også norske virksomheter har rett til å søke om bindende tariffingsopplysninger i EU, forutsatt at de har innhentet et unikt identifikasjonsnummer fra tollmyndighetene i EU, benevnt som «EORI»).

Fra og med 1. mai 2016 ble det gjennom UCC innført følgende endringer vedrørende ordningen med bindende tariffingsavgjørelser:

- Bindende tariffingsavgjørelser har nå en varighet på kun tre år – dvs. tre år mindre enn under de gamle reglene. Opplysninger utstedt før 1. mai 2016 vil imidlertid være gyldige i seks år i tråd med reglene før UCC trådte i kraft.
- Tariffingsavgjørelser er nå bindende for både søkeren og tollmyndighetene.
- Referansenummer til bindende tariffingsavgjørelser må nå oppgis på alle tolldeklarasjoner. Det fører til at virksomheter må gi sine tollrepresentanter (f.eks. speditører) eventuelle relevante opplysninger slik at de kan behandle forsendelser så raskt som mulig.

Avsluttende kommentarer

Innføringen av UCC har allerede medført betydelige endringer i tollreglene i mange medlemsland i EU som direkte påvirker mange norske virksomheter. Endringene i UCC gjelder i prinsippet i hele EU, men ettersom det ikke foreligger noen felles bindende retningslinjer for fortolkningen av reglene, vil det erfaringsmessig oppstå ulik regel forståelse hos de lokale tollmyndighetene i hvert av EUs 28 medlemsland. Det er derfor viktig at norske næringsdrivende sørger for nødvendige avklaringer av hvilke endringer som gjelder i de landene der importen eller eksporten skjer.