

*Mg.iur., MBA, Viktor Nechajev, Assistant Professor
Baltic International Academy
Latvia*

Determination of the origin of goods in the production of processing operations

Abstract. The present article considers the problem of determining the origin of goods in a situation where they are processed (Articles 2212-2229 of the Civil Law of Latvia – «Contract»). Processing operations are activities with economic impact, that may be applied or not applied to the goods imported into the territory of the European Union. The urgency of the problem concerns the application by the EU Member States and Russia mutual sanctions aimed at restricting trade goods of a particular kind, originating from those or other countries and participating in the relevant activities of trade policy. The problem concerns the fact that the rules of origin establish that the country of origin of goods shall be the country in which the goods were wholly produced or sufficiently processed. If the implementation of the processing operations involved several countries, they are considered as originating from the country where they were subjected to substantial processing in compliance with the criteria of sufficiency, which are used to identify the characteristic properties of a particular type of goods. These criteria relate to the following: 1) a change in the commodity code; 2) the ad valorem share; 3) compliance with the qualifying process conditions (qualifying processes). Many legal sources create a problem of interaction between the rules of law, since the provisions of the relevant international conventions may not be reflected in national legislation. Taking into account not only the urgency of the problem, which is caused by the use of these measures of trade policy, but that the problem is debatable, the goal of the article is to clarify these issues in accordance with the theme.

Key words: origin of goods, classification of goods, processing operations, criteria of originating of the goods, diagonal cumulation, bi-lateral cumulation.

*Mg.iur., MBA, Viktors Nečajevs, docents
Baltijas Starptautiskā akadēmija
Latvija*

Preču izcelsmes noteikšana, veicot preču pārstrādes operācijas

Anotācija. Šajā rakstā tiek izskatīta preču izcelsmes noteikšanas problēma situācijā, kad preces tiek pārstrādātas (sk. Civillikuma 2212.-2229.panti – «Uzņēmuma līgums»). Pārstrādes operācijas ir darbības ar ekonomisku iedarbību, kuras atļauj Eiropas Savienības teritorijā ievestām precēm piemērot vai nepiemērot tirdzniecības politikas pasākumus. Tēmas aktualitāte ir saistīta ar Eiropas Savienības un Krievijas sankciju piemērošanu savā starpā. Tas attiecas uz ierobežojumu konkrēta veida preču apgrozību gadījumā, ja ir noteikts, kādas valsts izcelsmes prece tiek importēta vai eksportēta. Problēma ir saistīta ar to, ka preču izcelsmes noteikšanas noteikumi paredz, ka starp precēm, kurām neapšaubāmi ir attiecīgās valsts izcelsme, ir tādas, kuras ir pilnībā ražotas šajā valstī, vai preces, kuras

ir pietiekami pārstrādātas. Preces, kuru izgatavošanā iesaistīta vairāk nekā viena valsts, izcelsmes valsts ir tā valsts, kurā notikusi tās ekonomiski pamatotā pārstrāde, ievērojot pietiekamības kritērijus, kuri nosaka precei raksturīgās īpašības preces identifikācijai. Prasības pārstrādes operācijām mēdz būt noteiktas ar atsevišķiem kritērijiem, saskaņā ar kuriem ir iespējama preču identifikācija. Konkrēti par tādām tiek uzskatītas: 1) preču kodu maiņa; 2) ad valorem daļa; 3) pārstrādes tehnoloģijas procesa nosacījumu ievērošana (kvalificējošie procesi). Tiesību avotu daudzveidība ietver arī jautājumus par tiesību normu mijiedarbību, tādēļ starptautiskās konvencijas nav jādublē nacionālajos likumos. Ņemot vērā, ka minētais jautājums ir ass, jo ir saistīts ar tirdzniecības politikas pasākumu piemērošanu, kā arī ir diskutējams, raksta mērķis ir arī paskaidrot problēmas būtību atbilstoši tēmai.

Atslēgas vārdi: preču izcelsme, preču klasifikācija, pārstrādes operācijas, preču izcelsmes noteikšanas kritēriji, diagonālā izcelsmes kumulācija, bilaterālā izcelsmes kumulācija.

*Mg.iur., MBA, Виктор Нечаев, доцент
Балтийская международная академия
Латвия*

Определение происхождения товаров при производстве операций по переработке

Аннотация. В настоящей статье рассматривается проблема определения происхождения товаров в ситуации, когда они подвергаются переработке (ст.2212-2229 Гражданского закона Латвии). Операции по переработке являются деятельностью с экономическим воздействием, что позволяет применять или не применять к товарам, ввозимым на территорию Европейского Союза, мероприятия торговой политики. Актуальность связана с применением между странами-участницами ЕС и Россией взаимных санкций, направленных на ограничение торгового оборота товаров определенного вида, происходящих из тех или иных стран, участвующих в проведении соответствующих мероприятий торговой политики. Проблема состоит в том, что правила определения происхождения товаров устанавливают, что страной происхождения товаров считается страна, в которой товары были полностью произведены или подвергнуты достаточной переработке. Если в осуществлении операций по переработке участвовали несколько стран, они считаются происходящими из той страны, где были подвергнуты существенной переработке при соблюдении критериев достаточности, которые применяются для идентификации характерных свойств того или иного вида товаров. Эти критерии связаны с: 1) изменением товарного кода; 2) адвалорной доли; 3) соблюдением квалифицирующих условий технологического процесса (квалифицирующие процессы). Множество правовых источников создает проблему взаимодействия правовых норм, поскольку положения в соответствующих международных конвенциях вовсе не должны дублироваться в национальном законодательстве. Принимая во внимание не только остроту вопроса, которая вызвана применением указанных мероприятий торговой политики, но и то, что проблема вызывает дискуссии, целью статьи и выступает разъяснение содержание проблемы, в соответствии с темой.

Ключевые слова: происхождение товаров, классификация товаров, операции по переработке товаров, критерии установления происхождения товаров, диагональная кумуляция, билатериальная кумуляция.

Мероприятия торговой политики: взаимодействие экономики и права

Как известно, в 2014 году мероприятиями торговой политики всерьез заинтересовались в Европейском Союзе и России.

Например, имело место включение в мероприятия торговой политики таких средств, как ограничение весьма широкого круга участников внешнеторгового оборота товаров между странами-участницами Европейского Союза и Россией (в него включены юридические и физические лица, которые так или иначе связаны с инвестированием, оказанием банковских услуг, проведением операций по обработке и переработке товаров и т.д.) [1; 2; 3].

В свою очередь, Россия, начиная с августа месяца 2014 года, полностью запретила ввоз на свою территорию мяса, рыбы, сыра, молока, овощей и фруктов из стран-участниц ЕС, которые ввели экономические санкции в отношении российских граждан и компаний. Всего в список вошло 12 крупных товарных позиций: 1) говядина свежая, охлажденная и замороженная; 2) свинина свежая, охлажденная или замороженная; 3) мясо и субпродукты пищевые домашней птицы (кур и петухов); 4) мясо и субпродукты пищевые соленые, сушеные или копченые; 5) колбасы и прочие мясные продукты; 6) рыба и ракообразные, моллюски и другие водные беспозвоночные, а также прочие морепродукты; 7) молоко, сливки и прочие продукты из натуральных компонентов молока; 8) сыры и творог; 9) овощи, некоторые корнеплоды и клубнеплоды пищевые (картофель, лук, капуста, томаты, огурцы и др.); 10) съедобные плоды (яблоки, груши и др.); 11) орехи; 12) готовые продукты на основе растительных жиров (маргарин, спрэды и др.).

Конечно, для ряда потребителей (из числа гурманов) возникнут огорчения. Так, с российских прилавков исчезнут испанский окорок, итальянская ветчина (*prosciutto*), сыр пармезан и французские сыры (*brie, camembert*). Понятно, что российские производители не смогут их заменить своей продукцией. Однако экономисты справедливо отмечают, что доля потребления подобного рода деликатесов составляет не более 5%. Вместе с тем, из этого не следует, что мероприятия торговой политики являются каким-то формальным инструментом. Величина

оборота некоторых товаров (в долларах США на 01.08.2014.) демонстрирует значимость «запрещенного импорта» для России. Например:

(1) свинина свежая, охлажденная или замороженная – 1,8 млрд. долларов США;

(2) рыба и ракообразные, моллюски и другие водные беспозвоночные, а также прочие морепродукты – 1,5 млрд. долларов США;

(3) фрукты – 1,4 млрд. долларов США [19].

Для Латвии огорчительно наличие в перечне запрещенных товаров молока и прочих продуктов из натуральных компонентов молока.

Экономическая основа отражена и в нормативной базе. Так, в статье 2-й Договора о Европейском Сообществе предусмотрено проведение странами-участницами ЕС общей торговой и сельскохозяйственной политики, в рамках которой применяются разные мероприятия – количественные ограничения и мероприятия, близкие к ним по своему воздействию. Типичными примерами количественных ограничений выступают «тотальный запрет» (эмбарго), т.е. общий запрет на ввоз и вывоз товаров (на установленное или не установленное время), квоты, т.е. ограничение ввоза или вывоза определенного количества товаров (или ограничения, рассчитываемого по их стоимости). Европейский Суд пояснил, что запрет на применение количественных ограничений распространяется на все мероприятия, которые порождают полный или частичный запрет импорта, экспорта или транзита товаров [4].

В отличие от количественных ограничений, мероприятия, близкие по своему воздействию к количественным ограничениям, имеют многообразный вид и по данной причине им сложнее дать дефиницию. Общие критерии определения этих мероприятий, близкие по своему воздействию к количественным ограничениям, упомянуты в решении по делу № 8/74 *Procureur du Roi v. Dassonville*, в котором Европейский Суд пояснил, что «все правила торговли, которые были приняты страной-участницей и которые прямо или косвенно, в настоящий момент или далее, могли задерживать торговлю в пределах ЕС, рассматриваются как мероприятия, близкие по своему воздействию к количественным ограничениям» [5].

Следует учитывать и то, что другим решением Европейского Суда было установлено право

страны-участницы на введение ограничений торгового оборота при определенных условиях [6] и данные ограничения не должны рассматриваться как мероприятия, близкие по своему воздействию к количественным ограничениям, если они: 1) устанавливают только правила продажи или реализации; 2) одинаково относятся ко всем участникам экономической жизни, работающим в данной стране-участнице ЕС; 3) юридически и фактически одинаково затрагивают как внутренний рынок сбыта, так и рынок сбыта иной страны-участницы ЕС.

Совокупность перечисленных выше условий у специалистов получило название «Кеск формулы». Применение данной формулы предполагает, что правила торговли, не имеющие дискриминирующего характера ограничений, т.е. цель введения которых не связана с воздействием на перемещение товаров из одной страны ЕС в другую, не рассматриваются в контексте статьи 28-й Договора о Сообществе. Таким образом, из сферы применения статьи 28-й Договора о Сообществе исключаются ограничения, которыми определяются, например, время и место продажи и реализации товаров. Правоведы, специализирующиеся на общих вопросах права ЕС, делают акцент на то, что указанные выше дела Европейский Суд рассматривал через призму как запретов на ограничение свободы движения товаров, предусмотренных в части первой и второй статьи 90-й Договора о Европейском Экономическом Сообществе, так и возможности применения странами-участницами ЕС мероприятий торговой политики [7, 179.-181. lpp.].

Действительно, статья 30-я Договора о Сообществе допускает ограничение свободного обращения товаров и применение разного рода мероприятий торговой политики, если это необходимо для защиты существенных государственных интересов. Так, например, ссылаясь на общественную безопасность при оправдании введения какого-либо мероприятия, близкого по своему воздействию к количественным ограничениям, страны-участницы ЕС могут привлечь во внимание интересы внешней безопасности (например, если это затрагивает перемещение товаров стратегического значения или двойного назначения).

Сегодня в этой области наблюдается взаимодействие норм международного частного

права, норм первичного и вторичного права ЕС с нормами национального частного права. Как отмечается в литературе по таможенному праву, такое взаимодействие позволяет более оперативно решать специфические проблемы, имеющиеся в области внешнеторговой коммерческой деятельности, в том числе проблемы идентификации товаров и определения происхождения товаров [8, 32.-33.lpp.].

Однако нельзя не заметить дискуссионность вопроса о соотношении публично-правового характера мероприятий торговой политики и частных правовых интересов, отраженных в правовом регулировании коммерческой деятельности. Так, по мнению Я. Бриеды, взаимодействие публичного и частного права заостряет внимание на вопросе о пределах отношений, на которые такое взаимодействие имеет влияние (например, оно встречается в области правового регулирования коммерческой деятельности субъектов публичного права – учреждений государства или самоуправлений) [9, 44.,46.-47.lpp.].

Можно лишь согласиться с этим, указав, что дуальный характер правового регулирования распространяется и на отношения в области коммерческой деятельности, которые испытывают прямое влияние мероприятий торговой политики (импорт, хранение и переработка товаров). Поясним сказанное. Действительно, импорт товаров представляет собой договор купли, по которому одна сторона (экспортер) обещает другой (импортеру) за уплату условленной денежной суммы передать известный товар (ст.2002 Гражданского закона Латвии – далее ГЗ Латвии). При хранении товаров, лицо, передающее на хранение товары, стремится воспользоваться результатом чужих действий, которые он сам по той или иной причине совершить не в состоянии. В свою очередь, хранитель стремится получить за произведенные действия вознаграждение (ст.1968-1969 ГЗ Латвии). Такой же характер носят и отношения между заказчиком и лицом, осуществляющим обработку или переработку товаров: предметом договора о переработке выступает продукция, получаемая после производства соответствующих операций над товарами, ввозимыми для переработки, и данная продукция получается посредством использования переработчиком собственных орудий труда и приспособлений, за что и следует известное

вознаграждение (ст. 2212 ГЗ Латвии). Как справедливо отмечает А.С.Комаров, договор «является, по существу, универсальным средством регулирования экономических отношений в условиях взаимодействия независимых друг от друга товаропроизводителей» [10, с.3].

Однако применение мероприятий торговой политики имеет публично-правовой характер, а последний подразумевает защиту «общих» интересов и широкие пределы отношений в области внешней торговли. Питер Линдерт, указывая на это, ставит следующие вопросы: «Но кто, в конечном счете, получает прибыль или выигрыш от внешней торговли? Все? А если не все и кому-то она наносит ущерб, то как нам определить, что выигрыш одних перевешивает ущерб, причиненный другим? Если некая страна получает выигрыш, то несут ли при этом убытки торгующие страны? Следует ли, по какой-то из названных причин, вводить торговые ограничения?» [11, с.19].

Уже эти вопросы показывают, как тесно связаны между собой не только экономика и право, но публичные и частные интересы: участники отношений должны при исполнении названных договоров учитывать набор ограничений, в виде правил и предписаний, а также ряд процедур для соблюдения последних, которые содержатся в нормах публичного права.

Как справедливо отмечает Р.Давид, органы управления публичной власти «руководят социальным и экономическим развитием страны, устанавливая ограничения права собственности, регламентируют профессиональную деятельность, выдают разрешения и лицензии, жалуют льготы. Как согласовать все это с принципами свободы и равенства, гарантии которых не менее важны? И как, не тормозя деятельность этих органов, обязать их учитывать частные интересы, защищаемые конституцией?» [12, с.87]. В данной ситуации, нередко можно наблюдать стремление к доминированию императивных начал в регламентации коммерческой деятельности, что может выражаться в крайнем ограничении роли договорных условий, подмене их нормативными (причем преимущественно ведомственными) установлениями. Вместе с тем, не может быть признан правильным и перекося в сторону договорных условий, поскольку практика свидетельствует о том, что последние часто

формулировались или без учета интересов той или иной стороны, имели не всегда оправданную краткость (с тем, чтобы скрыть реальные намерения), содержали отсылки к учредительским документам без формулирования предписаний, восполняющих волю сторон и т.д.

Кроме того, в правовой литературе отмечается и то, что возникает сложность с определением принадлежности конкретной нормы к публичному или частному праву. В связи с этим, Ю.Боярс указывает на то, что в действительности и частное право, и публичное право объемлются часто в одном общем понятии права. Из-за сложности установления четкой границы между нормами публичного и частного права, в практике Европейского Суда Сообществ все чаще, при рассмотрении материалов дел, касающихся «чисто» частноправовых проблем, наблюдается интерпретация норм первичного и вторичного законодательства ЕС, которые относятся к публичному праву [13, 11.1pp.].

Другой важной особенностью выступает то, что применение мероприятий торговой политики, которые часто адресуются конкретным субъектам и распространяются на определенные товары, привлекает внимание к решению проблем идентификации товаров и определения происхождения товаров.

Проблема идентификации товаров может быть связана, во-первых, с неполной информацией о товаре (например, в договоре купли и прилагаемых к нему иных документах наименование товара может быть охарактеризовано неопределенно, т.е. без указания о его виде и состоянии), во-вторых, с отсутствием атрибутов в применяемом классификаторе (часто это связано с появлением на рынке нового товара, который, с точки зрения его физических и качественных характеристик, не имеет аналога в действующем классификаторе товаров), в третьих с попыткой «подогнать» признаки идентифицируемого товара под признаки, указанные в применяемом классификаторе, т.е. придать одному виду товара вид другого. Решение проблем идентификации товаров имеет большое значение для всех видов коммерческой деятельности, но, например, выполнение операций по обработке или переработке исходного материала или полуфабриката, которые приводят к смене товарной позиции и кода товара, служит основанием

для приобретения происхождения. Поясним сказанное. Допустим, что семечки подсолнуха (товарная позиция 120600) импортируются из страны X в страну Y, где они подвергаются операциям по переработке, в результате которой, получается готовая продукция – подсолнечное масло (товарная позиция 151211). Поскольку произошло изменение четырех первых знаков, данный критерий выполнен и полученный товар (подсолнечное масло) приобрел происхождение страны Y. Понятно, что классификационный метод решения проблемы идентификации товаров находит широкое применение в области внешнеэкономической деятельности [14, 120.ipp.]. Можно согласиться с мнением Е.В.Жиряевой о том, что экономическая составляющая, в свою очередь, ставит перед институтами управления следующие основные вопросы: (1) возможность идентификации товара в продуктах переработки; (2) определение норм расхода и выхода; (3) исследование технологического процесса переработки с целью отнесения его к непрерывному или поэтапному процессу [15, с.308].

Определение происхождения товаров связано с различными правовыми формами, т.е. правила определения могут быть предусмотрены: а) нормативными актами, действующими на территории таможенного союза (что характерно для стран-участниц ЕС); б) договорами между отдельными странами на условиях полной или частичной взаимности (что характерно, например, для стран Содружества независимых государств и России); в) на основании общей системы, например, Всеобщей системы преференций (General System of Preference, GSP), которая, вместе с тем, не является взаимной и договорной.

Влияние корпоративного характера операций по переработке на решение проблемы определения происхождения товаров

Роль определения происхождения товаров связана: (1) с применением в зависимости от страны происхождения товаров различных ставок таможенных тарифов; (2) с применением преференциальных режимов (от лат. *praefereantia*, предпочтение, предоставленное кому-нибудь для пользования чем-нибудь)

к товарам, страной происхождения которых является страна-бенефициар, т.е. страна, которой предоставлен такой режим; (3) с запретами или ограничениями на ввоз товаров из определенных стран.

Например, из соображений охраны здоровья людей, животных или растений уже в начальный период XXI века такие запреты вводились на говядину (вследствие, так называемого, «бешенства коров»), на мясо птицы (вследствие, так называемого, «птичьего гриппа»), на мясо свиней (вследствие, так называемой, «африканской чумы»), источники которых находили в самых различных регионах мира – Таиланде, странах Африки, США и др.

Имеются и другие основания для признания проблемы установления происхождения товаров.

Например, в ЕС запрещено выращивать генетически модифицированный сорт сахарной свеклы с тем, чтобы весь произведенный в ЕС сахар не содержал генетических модификаторов. В свою очередь, в США выращивают подобный сорт сахарной свеклы, который, благодаря генетическому модификатору, устойчив к гербицидам (например, к гербициду *Round Up*). Таким образом, при импорте из США в ЕС сахара, полученного из указанного вида сахарной свеклы, о применении генетического модификатора должно быть сообщено в маркировке товаров.

С другой стороны, особое значение в правовом регулировании проблемы происхождения товаров придается делению «свой товар» и «не свой товар».

Так, в целях установления происхождения товаров, нормативными актами таможенного законодательства ЕС определены понятия «товары Сообщества», «товары третьих стран», а также критерии установления происхождения товаров, производимых на территории Сообщества (преференциальное и непреференциальное происхождение), направленные на гармонизацию внешней торговли. Базовые положения содержатся в двух значимых документах – Таможенном кодексе ЕС [16, Articles 22-27] и Кодексе по имплементации Таможенного Кодекса ЕС [17, Articles 35-123].

В данных документах, которые отражают разделение товаров по указанному выше принципу,

провозглашенному в пункте 2-м статьи 23-й Договора о Европейском Сообществе, «товарами Сообщества» являются:

- А) товары, которые полностью добыты или произведены в стране-участнице ЕС;
- Б) товары из третьих стран, которые в стране-участнице ЕС находятся в свободном обращении;
- В) товары, произведенные на таможенной территории Сообщества из товаров, указанных только в пункте «б», или из сочетания товаров, указанных в пунктах «а» и «б».

Выражение «полностью добыты» относится, прежде всего, к следующим видам товаров:

- А) полезные ископаемые (англ. *mineral products*), добытые на данной территории;
- Б) продукция растительного мира, выращенная на данной территории;
- В) живые животные, рожденные и выращенные на данной территории;
- Г) продукция, полученная на данной территории от живых животных;
- Д) продукция охотничьего промысла и рыбной ловли, добытая на данной территории;
- Е) продукция морского рыболовства и другие морепродукты, добытые за пределами территориальных вод на судах, зарегистрированных на данной территории и плавающих под флагом данного государства (или страны-участницы таможенного союза);
- Ж) продукция, произведенная на перерабатывающих судах, находящихся за пределами территориальных вод и зарегистрированных на территории данных государств и плавающих под флагом данного государства (или страны-участницы таможенного союза);
- З) пустая порода и отходы (англ. *waste*), а также лом и обрезки (англ. *scrap*), возникающие в процессе производства на данной территории, использованные товары при условии, что они собираются на данной территории и используются исключительно для получения сырья (англ. *raw materials*);
- И) товары, произведенные на данной территории из продукции, упомянутой в перечисленных выше пунктах.

В отношении товаров, которые произведены в нескольких странах, страной изготовления считается страна, в которой производится

последняя существенная обработка или переработка (например, достигнут определенный уровень обработки или переработки сырья или полуфабрикатов, получена готовая продукция или новый вид товара). К ним применяются критерии *достаточной обработки* или *переработки* товаров. Данные критерии содержат следующие условия.

Выполнение операций по обработке или переработке приводит к изменению товарной позиции и кода товара, указанного в Комбинированной номенклатуре ЕС или ином классификаторе, структура которого построена на базе ГС. Как уже упоминалось ранее, критерий обработки или переработки товаров включен в качестве метода дифференциации товаров [18, с.89-90].

Для иллюстрации можно привести следующий пример:

- 18 группа: какао и продукция из какао:
- 1801 – зерна какао (*исходный материал*; англ. *based material*);
- 1802 – шелуха зерен какао (англ. *shells*) и др. (отходы, англ. *waste*);
- 1803 – паста какао (*полуфабрикат*; англ. *semimanufactured product*);
- 1804 – масло из зерен какао (*полуфабрикат*);
- 1805 – порошок какао, шоколад и т.д. (*конечный продукт*; англ. *end product*).

Когда в результате операций по обработке или переработке изменения товарной позиции и кода не происходит, то для того, чтобы считать товар произведенным на данной территории, должна быть достигнута в процессе выполнения соответствующих операций фиксированная доля добавленной стоимости (в процентах или с указанием их пределов). Для определения происхождения товаров при помощи данного метода принимается во внимание добавленная стоимость, присоединяемая к цене сырья или исходных материалов, которая образуется в процессе совершения операций по обработке или переработке.

Иногда, для признания товара произведенным в данной стране, необходимо выполнение определенных производственных и технологических операций. В этом случае создается перечень операций, который описывает общие

характеристики операций по переработке, признаваемых достаточными для признания.

Следует иметь в виду, что существует достаточно большое число операций, которые не отвечают критериям достаточной переработки товара. К ним, например, относятся:

- операции по обеспечению сохранности товаров во время хранения или транспортировки (консервирование, раскладывание, сушка, охлаждение, проветривание);
- мойка, чистка, вытирание пыли, очистка от окисления, масла, краски или другого вещества;
- обычная окраска и полировка;
- частичное или полное отбеливание, полировка или глазировка пшеницы и риса;
- окраска или гранулирование сахара;
- очистка от кожуры, отделение от косточек фруктов, овощей и орехов;
- заточка, шлифовка, или обычная нарезка;
- присоединение к изделиям наименований, этикеток, логотипов и др. знаков отличий;
- операции по подготовке товаров к продаже и транспортировке (дробление партии, формирование отправок, переупаковка);
- простые сборочные операции;
- смешивание товаров (компонентов) без придания полученной продукции характеристик, существенно отличающих ее от исходных составляющих;
- забой животных;
- комбинация из двух или более операций, названных выше.

«Товары третьих стран» считаются товарами Сообщества согласно статье 24-й Договора о Европейском Сообществе, если одновременно выполнены следующие три предварительных условия: (1) должны быть выполнены все формальности по их ввозу; (2) должны быть уплачены таможенный налог и другие равноценные платежи; (3) уплаченный налог и другие равноценные платежи не должны быть полностью или частично возвращены. Достаточно, чтобы эти предварительные условия были исполнены в какой-либо одной стране-участнице ЕС. Правовые последствия тогда приобретают силу для всех стран-участниц ЕС, т.е. товары, в отношении которых данные предварительные условия выполнены в одной стране-участнице ЕС, рассматриваются как товары Сообщества.

Товары, которые не являются товарами Сообщества, т.е. местом их происхождения не является страна-участница ЕС или эти товары не находятся в свободном обращении, рассматриваются как «товары третьих стран». Они подчиняются действию всеобщего таможенного тарифа и к ним применяются соответствующие ставки таможенного налога.

Особо важно подчеркнуть проблему установления, так называемых, *кумулятивных товаров* (от лат. *Cumulatio* – накопление). Под ними понимаются товары, произведенные из сырья или других исходных материалов, которые после операций по обработке или переработке, полностью входят в состав получаемой продукции (как бы накапливаются в ней, откуда и происходит указанное наименование).

Известно, например, что развивающиеся страны, как правило, имеют сырье и исходные материалы для изготовления товаров, а промышленно развитые страны располагают современным производством и новейшими технологиями. В этом случае, в произведенной развитыми странами продукции «накапливаются» сырье и исходные материалы, ввезенные из развивающихся стран. В свою очередь, при импорте этой продукции в развивающиеся страны, развитые страны обеспечивают не только компенсацию всех издержек, связанных с ввозом указанного сырья и исходных материалов, издержек производства, но и соответствующую прибыль. Одним из способов разрешения возможных конфликтов, которые могут быть вызваны, например, введением со стороны развивающихся стран высоких ставок таможенного налога на товары, ввозимые из развитых стран, является применение преференциальных режимов, которые являются предметом специальных преференциальных тарифных соглашений (в них, в частности, установлены критерии определения «преференциального» и «непреференциального» происхождения товаров). Это объясняется тем, что при достижении международного соглашения между двумя (или более) странами о применении преференций к отдельным группам товаров, одним из главных вопросов выступает определение их происхождения, которое должно обеспечивать следующее: 1) с одной стороны, ввоз товаров

на преференциальных (т.е. льготных) условиях, должен быть только из тех стран, которым предоставляются преференции; 2) с другой стороны, преференции должны распространяться только на те товары, для которых преференции предназначены.

Конечно, развитые страны настаивали на своем праве самим определять, к каким товарам применять преференции, а также по какой схеме (посредством двусторонних автономных договоров или многосторонних соглашений) реализовывать преференциальный режим. С другой стороны, развивающиеся страны также отстаивали точку зрения, согласно которой, промышленно развитые страны должны принять на себя обязательства по предоставлению развивающимся странам таможенных преференций (включая и полное освобождение от таможенного налога) на все экспортируемые из этих стран товары, в том числе, обработанное сельскохозяйственное и промышленное сырье и исходные материалы. При этом должна быть установлена, единая система преференций, согласно которой, промышленно развитые страны не имели бы права требовать от развивающихся стран каких бы то ни было ответных уступок. Эта дискуссия продолжилась в 1968 году на второй сессии Конференции ООН по торговле и развитию (англ. *United Nations Conference on Trade and Development*, ЮНКТАД). Она завершилась предложением о создании Общей системы преференций (англ. *General System of Preference*, GSP). Согласно Общей системе преференций, развитые страны (в том числе страны-участницы ЕС) обязывались применять к товарам, поступающим из развивающихся стран, ставки таможенного налога, не имеющие дискриминационного характера и без условия взаимности. Такие льготы должны были быть предоставлены, например, всем готовым изделиям и полуфабрикатам, включая обработанные или частично (до 50%) обработанные сырьевые товары, которые поступают на рынки развитых стран из развивающихся стран. В рамках единого таможенного союза ЕС действуют как Общая Система Преференций, так и двусторонние соглашения между ЕС и отдельными регионами.

Например, в рамках Средиземноморского соглашения (Mediterranean Agreements) между ЕС и странами данного региона (Алжир,

Марокко, Тунис, Израиль, Мальта, Кипр, Сеута и Меллья) установлено, что преференциальный режим предоставляется только тем товарам, ввозимым из этих стран, которые были *полностью добыты* в этих странах или подверглись *достаточной переработке*, а также были отправлены прямо в ЕС.

Преференциальный режим может распространяться и на те товары, которые произведены с использованием компонентов, полученных от двух стран-партнеров, например, страны-участницы ЕС и Турции (так называемая *двусторонняя кумуляция*; англ. *bilateral cumulation*); произведены с использованием компонентов, полученных из трех или более стран-партнеров, например, страны-участницы ЕС, Швейцарии и Турции (так называемая *диагональная кумуляция*; англ. *diagonal cumulation*).

Важность проблемы определения происхождения кумулятивных товаров обуславливает и требования, выдвигаемые к документам о происхождении товаров.

Для подтверждения страны происхождения товара, в области таможенных дел, имеется специальный документ – *сертификат о происхождении* (англ. *certificate of origin*). Он выдается, как правило, таможенной администрацией соответствующей страны, либо уполномоченной на то организацией (например, торгово-промышленной палатой). Для получения сертификата о происхождении товара в заявлении должны быть указаны цифровой код товара и цифровые коды использованного сырья или исходных материалов. Кроме того, к заявлению должны быть приложены документы, удостоверяющие получение перечисленного сырья и материалов, а также представлены, либо калькуляция (если для определения происхождения товара необходимо определить стоимость сырья или исходных материалов), либо описание технологии процесса производства товара (если для определения происхождения товара используются критерии достаточности обработки). Основой, удостоверяющей происхождение товаров в рамках Общей системы преференций, является сертификат о происхождении товаров формы «А». В странах-участницах ЕС предполагается исходная ответственность страны, выдавшей данный документ.

Например, выданный страной-участницей сертификат о происхождении формы «А», рассматривается соответствующими структурными подразделениями Европейской Комиссии, отвечающими за импорт, как своего рода чек на определенную сумму, подлежащую выплате из бюджета ЕС, поскольку, к сопровождаемым данным сертификатом товарам, применяются соответствующие преференции, а поступления от таможенного налога являются частью дохода ЕС. В связи с этим, институции ЕС придают большое значение сотрудничеству таможенных администраций для решения проблемы определения происхождения кумулятивных товаров. С этой целью, например, создана процедура проверки выданных сертификатов происхождения товаров, позволяющая соответствующим учреждениям Европейской Комиссии или уполномоченным ею структурам государственного регулирования ВЭД стран-участниц ЕС обращаться к странам-бенефициариям, с просьбой подтвердить или отменить данные первоначального контроля, вплоть до возможности прибегнуть к санкциям, в форме лишения преференций.

Нюансы «дефекта» товаров как основание для ограничения товарооборота

Иногда несоответствие товаров свойствам, необходимым для употребления или торговли¹, служит основанием для применения запрета на его импорт или ограничения его товарооборота, что определяется как законом, так и сторонами контракта. Не очень сложно представить себе ситуацию, когда стороны не согласовали упомянутые свойства товара ни прямо, ни по умолчанию, ни для специального употребления, ни согласно образцу (модели). Когда стороны не согласовали свойства товара, которые относятся к возможности его употребления или торговли, критериями становятся следующие условия:

а) товар должен продаваться таким образом, чтобы не возникали возражения, что он не соответствует требованиям закона (с точки зрения безопасности для жизни, здоровья или возможного вреда для личных вещей потребителя);

- б) товар, определяемый по коду КН ЕС, должен соответствовать описанию, предусмотренному в товарной позиции, а также примечаниям и правилам интерпретации КН ЕС;
- в) товар должен соответствовать назначению, для которого он и предназначен в потребление;
- г) каждая отдельная единица товара и все его совокупности по виду, количеству и качеству должны соответствовать требованиям договора или закона (речь идет о ком-позитных товарах);
- д) товар должен соответствовать гарантийным обязательствам.

В этом смысле очевидно, что свойства товара, необходимые для употребления, не могут отрываться от требования закона.

Фактами, на основе которых устанавливаются указанные выше несоответствия, являются, с одной стороны:

- а) свойства, необходимые для употребления, оговоренные в инструкции или руководстве производителя товаров, и которые были известны продавцу или не могли оставаться неизвестными;
- б) свойства, указанные в законе (например, в специальных законах, адресованных к товарам стратегического назначения или двойного назначения, например, оружия или подобного рода снаряжения);
- в) свойства, оговоренные при описании образца (модели) [18, с.91-93].

Импортер освобождается от ответственности в случае, когда дефект товара не мог остаться неизвестным получателю, то есть когда лицо (получатель или потребитель) легко могло обнаружить данный дефект при обычном осмотре товара (речь идет о тех случаях, когда для обычного осмотра товара не требуется специальных познаний или опыта).

Следует отметить то обстоятельство, что как в нормах международного права, так и в нормах ГЗ Латвии (например, статья 2040 ГЗ Латвии), недостатки товаров, относящиеся к понятиям «качество» товаров или «гарантированное качество» товаров, рассматриваются

1 В специальном нормативном акте Латвии – «Законе об ответственности за недостатки товаров и услуг» от 05.07.2000., акцент делается на первой части, т.е. на несоответствии товаров свойствам, необходимым для употребления.

как выражение общего нарушения – «несоответствие товара договору». Такое комбинированное определение несоответствия товара, свойственное больше субъективному критерию (несоответствие товаров оценивается, например, через призму цели и пожеланий потребителей товаров), вызывает сложности с оценкой качества. Скорее всего, здесь имеет место стремление приравнять понятие «качество» товаров к соответствию каким-либо стандартам или образцам, а также обычному представлению о данном товаре, принятому для такого рода материальных предметов.

Так, например, если калибровка фундука (по разновидности этого сорта орехов) не может описать требование, относящееся к величине ядра фундука, то сложно соотносить требование о свойствах товара (с точки зрения качества) для его импорта. В этом смысле претензии со стороны страны импорта или рекламация со стороны третьих лиц не имеет перспектив. В практике встречаются случаи, когда свойства товара, относящиеся к понятию «качество», определяются в рекламных проспектах, с помощью которых импортер стремится «продвинуть» на потребительский рынок свой товар. Если товар соответствует требованиям закона, но не отвечает описанию, предусмотренному в рекламе, то возможно придать этому факту правовое значение. Предпочтение отдается договорной связи (т.е. лицу, которое является участником контрактных отношений). Непосредственный получатель (или потребитель), выступая в качестве потерпевшего, должен приложить немало усилий для того, чтобы доказать отступление от подразумеваемой гарантии качества.

Лицо, понесшее ответственность в связи с причинением вреда дефектной продукцией, может предъявить регрессный иск к изготовителю или своему поставщику (т.е. к тому лицу, с которым он находился в договорной связи относительно дефектного товара). Лицо, обвиненное в причинении вреда, может быть освобождено от ответственности, если докажет, что продукт соответствовал гарантии, а вред был причинен в связи с его неправильным хранением или использованием потребителем. Содержание в договоре условия об освобождении от ответственности не снимает ответственности с должника относительно вреда, причиненного

личности (в отличие от имущественного вреда). Суть исков, основанных на небрежности изготовителя, сводится к тому, что он (изготовитель) не проявил разумной заботы при изготовлении товара и на данном основании несет ответственность за вред, причиненный по небрежности. Однако ответственность может наступить не только за деяние, связанное непосредственно с изготовлением или проектированием товара. Если производитель (импортер) в результате проявленной им небрежности не сообщил об опасных свойствах товара, отсутствии обязательных испытаний или не приложил необходимой инструкции по применению (руководство), то и в этом случае он несет ответственность, хотя перечисленное не связано напрямую с производством товара. Однако и потерпевший должен доказать, что причинивший вред субъект, обязан был в конкретной ситуации проявить должную заботу, но не сделал этого. Кроме того, нарушение должно быть непосредственной причиной вреда жизни, здоровью или личному имуществу личности. Здесь очевидна взаимосвязь публично-правового характера ответственности за дефект товаров и гражданско-правовая сторона понятия «разумная забота», под которой понимается соответствие продукта действующим стандартам в той или иной отрасли промышленности, во время осуществления производственного процесса.

С целью унификации правовых норм об ответственности за дефектный продукт, в рамках ЕС были приняты: директива № 85/374/ЕЕК от 25 июля 1985 года «О сближении законов стран-участниц ЕС об ответственности за ущерб причиненный дефектной продукцией» [20] и директива ЕК № 34/1999 ЕК от 10 мая 1999 года об изменении в директиве 85/374/ЕЕК [21]. Указанные акты вторичного законодательства ЕС придерживаются принципа условной ответственности: истцу следует доказать, что продукт был дефектным, что им нанесен ущерб и наличие причинной связи между дефектом и ущербом. В свою очередь, изготовитель может защищаться, утверждая, что при уровне научно-технического прогресса, существовавшем на момент реализации товара, он мог не ожидать наличия в нем дефекта. Иск о компенсации причиненного вреда может быть предъявлен:

а) производителю продукта; б) лицу, маркирующему товар (т.е. обозначившему фирменное наименование, как произведенный исключительно им); в) импортеру, если речь идет об импорте в страну-участницу ЕС; г) поставщику, не назвавшему потерпевшему в разумный срок производителя товара.

В Латвии находит широкое применение ранее упоминаемая коллизионная привязка *lex loci delicti commissi*: обязательство, возникающее из-за недозволенного действия, рассматривается согласно закону места, где недозволенное действие было совершено» (статья 20 ГЗ Латвии). Так, например, она предусмотрена в Договоре о правовой помощи между Латвийской Республикой и Российской Федерацией (1993). В названном договоре, указанная выше коллизионная привязка, отражена следующим образом: права и обязанности сторон по обязательствам, возникающим вследствие причинения вреда, определяются по законодательству той страны, где имело место действие или иное обстоятельство, послужившее основанием для требования о возмещении вреда. Однако в случае, когда стороны деликта (потерпевший и делинквент) являются гражданами (жителями) одной страны, то применяться будет законодательство той страны, в суд которой подано заявление.

В сфере разрешения споров, связанных с дефектом товаров или их несоответствием качеству, представляет интерес и Регламент Совета ЕС №864/2007 от 11 июля 2007 [22]. Данный Регламент призван разрешать коллизии законов во внедоговорных правоотношениях, имеющих место в гражданских и коммерческих делах. Таким образом, в случае возникновения споров, суды стран-участниц ЕС (в том числе и Латвии) должны применять положения этого Регламента (исключение составляет Дания) во всех случаях, когда необходимо определить применимое к деликту право. Иными словами, этот Регламент является подтверждением наднационального правового регулирования контрактных отношений в ЕС. Конечно, этот момент отражает ранее высказанную особенность иерархии нормативных актов в Латвии после ее вступления в ЕС. Вместе с тем, Регламент не затрагивает применение международных конвенций, посвященных внедоговорным обязательствам, в

которых участвуют государства-члены ЕС, оставая за собой приоритет по отношению к тем международным договорам (конвенциям), в которых участниками выступают исключительно страны-участницы ЕС.

С другой стороны, положения данного Регламента не распространяются на внедоговорные правоотношения, возникающие из действий государственных институций при реализации своих властных полномочий (например, в области налогов или правового регулирования отношений в области таможенных дел). Кроме того, к сфере применения данного Регламента не относятся вопросы, связанные с функционированием коммерческих субъектов (корпоративных организаций и формирований, к ним не относящихся), вопросы, связанные с их учреждением или ликвидацией, правоспособностью и дееспособностью, внутренней организацией, ответственностью должностных лиц по обязательствам общества и т.п.

Однако правовое значение данного законодательного документа ЕС состоит в том, что в его нормах расширяется представление о понятии «вред». Под вредом понимаются все возможные последствия недозволенных действий как уже наступившие, так и возможные в будущем (статья 2-я). При выборе правопорядка, наиболее соответствующего внедоговорным отношениям, Регламент не ограничивается только национальным правом стран-участниц ЕС. Так, в нем предусмотрено, что применимым правом может быть признано и право третьих стран (статья 3-я). Установленному, согласно Регламенту, правопорядку подчиняется правовое регулирование отношений, которые имеют связь с такими аспектами деликтных отношений, как, например:

- а) основание и объём ответственности;
- б) установление лиц несущих ответственность;
- в) основания освобождения от ответственности, ограничение и разделение ответственности;
- г) наличие, вреда, суть вреда и его оценка;
- д) необходимость проведения судом, предусмотренных процессуальным правом мероприятий, для прекращения или недопущения правонарушения, а также обеспечения компенсации;

- е) вопросы, связанные с передачей права требования компенсации третьим лицам;
- ж) установление лиц правомочных на получение компенсации за нанесенный личный вред;
- з) ответственность за действия других лиц;
- и) прекращение обязательств, условия наступления давности (начало, приостановление, прекращение течения срока давности); и др.

Регламент, признавая главенствующее положение коллизионного принципа *lex loci delicti commissi* в национальных правовых системах стран-участниц ЕС, отмечает, что применение именно данного подхода создает «справедливое равновесие» между интересами кредитора и должника во внедоговорных отношениях, а также «отражает современный подход к гражданско-правовой ответственности».

В дополнение к выше означенной коллизионной привязке, когда имеет место деликт, в данной норме секундарного законодательства ЕС включены и субсидиарные привязки. Так, например, коллизионная привязка относится к праву места постоянного пребывания сторон (если кредитор и должник во время возникновения вреда постоянно проживали в одном и том же государстве, то применимо право государства, на территории которого имелось постоянное место пребывания сторон). Для юридических лиц местом их постоянного пребывания является местонахождение их органов управления (если же в правоотношениях выступает структурное подразделение юридического лица, т.е. его дочернее предприятие или иное образование, то их место регистрации принимается за место постоянного пребывания). Для физического лица, которое выступает в качестве субъекта контрактных отношений, постоянным местом пребывания будет основное место осуществления предпринимательской деятельности.

Данной нормой секундарного законодательства ЕС установлено, что для применения права страны, имеющей наиболее тесную связь с правонарушением (недозволенным действием), такая связь должна быть очевидна. Например, она может проявляться в наличии оферты или

контрактных отношений между сторонами правонарушения. Содержащееся в п.3 статьи 4-й Регламента пояснение, указывает, что наличие такой «очевидной тесной связи» должно быть установлено судом.

Следует заметить, что применение указанной выше коллизионной привязки демонстрирует общий подход к разрешению споров, возникающих из деликтных отношений, в доктрине континентального права ЕС. Вместе с тем, выделяются и особые (специальные) правила коллизионного регулирования отдельных видов недозволенных действий, в тех случаях, когда общее правило «не позволяет достичь соразмерный баланс между затронутыми интересами» (п.19). К таким «отдельным видам» недозволенных действий, требующих особого коллизионного регулирования, Регламент относит: а) ответственность за продукцию; б) нечестную конкуренцию и действия, ограничивающие свободную конкуренцию; в) вред, нанесенный окружающей среде; г) правонарушения, затрагивающие интеллектуальную собственность; д) правонарушения, связанные с понятием «коллективные действия».

Понимая, что разрешение споров, связанных со столкновением норм в области ответственности за дефект товаров или недостаток качества, имеет большое значение, в Регламенте выстроена иерархическая система коллизионных привязок, основанная на зависимости от места, где товар производится или выпускается в продажу. Так, по общему правилу, ответственность за продукцию должна рассматриваться по праву страны-участницы ЕС, на территории которой имеется постоянное место нахождения кредитора (на тот момент, когда ему был причинен вред), при условии, что данная продукция продается в данной стране. При невозможности применения этого общего правила, Регламент находит приемлемым применение правопорядка: а) той страны-участницы ЕС, где товар приобретен (при условии, что в этой стране он реализуется); б) если это положение не является применимым, то применяется правопорядок той страны-участницы ЕС, на территории которой возник вред (если товар находится в продаже на территории данной страны).

Использованные источники:

1. Council Regulation (EU) No 269/2014 of 17 March 2014 concerning restrictive measures in respect of actions undermining or threatening the territorial integrity, sovereignty and independence of Ukraine;
2. Council Decision No 2014/658/CFSP of 8 September 2014 amending Decision 2014/145/CFSP concerning restrictive measures in respect of actions undermining or threatening the territorial integrity, sovereignty and independence of Ukraine;
3. Council Regulation (EU) No 960/2014 of 8 September 2014 amending Regulation (EU) No 833/2014 concerning restrictive measures in view of Russia's actions destabilising the situation in Ukraine;
4. Case № 2/73 Riseria Luigi Geddo v. Ente Nazionale Risis, [1973] // ECR, 865;
5. Case № 8/74 Procureur du Roi v. Dassonville, [1974] // ECR, 837;
6. Case № C-267/91 and C-268/91 Criminal v. Bernard Keck & Daniel Mithouard, [1993] // ECR, I-6097;
7. Alehno I., Buka A., Butkevičs J., Jarinovska K., Škoba L. Ievads Eiropas Savienības tiesībās. Tiesu prakse un komentāri // Rīga: «Tiesu namu aģentūra», 2004. – 179. – 181. lpp;
8. S.Tutāne, A.Čevers. Starptautisko līgumu loma muitas lietu regulēšanā. Mācību līdzeklis // Rīga, 2010, 32.-33.lpp.;
9. Briede J. Publiskās un privātās tiesības: Mūsdienu tiesību teorijas atziņas : rakstu krājums. E. Meļķiņa red. / autoru kolektīvs: E. Levits, E. Meļķisis, J. Briede u.c. // Rīga: Tiesu namu aģentūra, 1999. – 44.,46.-47.lpp.;
10. Комаров А.С. Ответственность в коммерческом обороте // М.: Юрид. лит., 1991, с.3;
11. Линдерт П.Х. Экономика мирохозяйственных связей. / Пер. с англ. Ивановой О.В. // М.: «Прогресс», 1992, с.19;
12. Давид Р. Основные правовые системы современности / Пер. с фр. и вступ. ст. В.А. Туманова // М.: «Прогресс»,1988, с.87;
13. Bojārs J. Starptautiskās privāttiesības II, pārstrādātais izdevums // Rīga: apgāds «ABC Zvaigzne», 2010, 11.lpp.
14. Nečajevs V. Muitas parāda īpatnības / Starptautiskās konferences «SABIEDRĪBA. CILVĒKS. DROŠĪBA. 2011» materiāli // «Administratīvā un kriminālā justīcija», 2011, Nr.2/3 (55/56). – 120. lpp.
15. Жиряева Е. Экспертиза в таможенном деле и международной торговле // Спб.: Питер, 2003, с.308;
16. Council Regulation (EEC) No 2913/92 of 12 October 1992 establishing the Community Customs Code, Chapter Second «Origin of goods», Articles 22.-27.;
17. Commission Regulation (EEC) No 2454/93 of 2 July 1993 laying down provisions for the implementation of Council Regulation (EEC) No 2913/92 Articles 35.-123.;
18. Нечаев В. Алгоритм в определении кода товаров и юридический факт // «Латвияс Экономистс», 2001, №11(112), с.89-93
19. <http://itar-tass.com/ekonomika/1367515>
20. Padomes Direktīva (EEK) Nr. 85/374/EEK (1985. gada 25.jūlijs) par dalībvalstu normatīvo un administratīvo aktu tuvināšanu attiecībā uz atbildību par produktiem ar trūkumiem // OJ L210/29, 07.08.1985, P.0029-0033
21. Eiropas Parlamenta un Padomes Direktīva (EK) Nr. 34/1999 ar ko groza Padomes Direktīvu Nr.85/374/EEK par dalībvalstu normatīvo un administratīvo aktu tuvināšanu attiecībā uz atbildību par produktiem ar trūkumiem // OJ Nr.L141, 04.06.1999, P.0020 – 0021
22. Padomes Regulas (EK) Nr. 864/2007 (2007.gada 11.jūlijs) par tiesību aktiem, kas piemērojami ārpuslīgumiskām saistībām («Roma – II») // OJ No 199/40, 31.07.2007.

References:

1. Council Regulation (EU) No 269/2014 of 17 March 2014 concerning restrictive measures in respect of actions undermining or threatening the territorial integrity, sovereignty and independence of Ukraine;
2. Council Decision No 2014/658/CFSP of 8 September 2014 amending Decision 2014/145/CFSP concerning restrictive measures in respect of actions undermining or threatening the territorial integrity, sovereignty and independence of Ukraine;
3. Council Regulation (EU) No 960/2014 of 8 September 2014 amending Regulation (EU) No 833/2014 concerning restrictive measures in view of Russia's actions destabilising the situation in Ukraine;
4. Case № 2/73 Riseria Luigi Geddo v. Ente Nazionale Risis, [1973] // ECR, 865;
5. Case № 8/74 Procureur du Roi v. Dassonville, [1974] // ECR, 837;
6. Case № C-267/91 and C-268/91 Criminal v. Bernard Keck & Daniel Mithouard, [1993] // ECR, I-6097;
7. Alehno I., Buka A., Butkevičs J., Jarinovska K., Škoba L. Introduction in European Law / Judicial practice and comments // Rīga, 2004, P.179-181.;
8. S.Tutāne, A.Čevers. The International Treaties and its Role Customs // Rīga, SESMI, 2010, P.32.-33.;
9. Briede J. Public and Private Law: The Peculiarities of modern theory / Edit. E. Meļķišs. // Rīga: Tiesu namu aģentūra, 1999. – 44.,46.-47.lpp.;
10. Komarov A. Liability in Commercial turnover // Moscow, 1991, P.3;
11. Peter H. Lindert. International Economics. University of California at Davis. Russian Edition // Moscow, 1992, P.19;
12. Rene David, The Basic Systems of Law in Modern World. Russian Edition // Moscow, 1988, P.87;
13. Boyars J. International Private Law // Rīga, 2010, P.11;
14. Nečajevs V. The Peculiarities of Customs debt /The reports of the International Scientific and Practical Conference «SOCIETY. PERSON. SECURITY 2011. Legal Security and Protection of Society, held on April 15-16,2011 in Rīga // «Administratīvā un kriminālā justīcija», 2011, Nr.2/3 (55/56).-120.lpp.
15. Zirjaeva E. The Economic Examination in Customs and Foreign Trade // S'kt Peterburg, «Peter», 2003, P.308;
16. Council Regulation (EEC) No 2913/92 of 12 October 1992 establishing the Community Customs Code, Chapter Second «Origin of goods», Articles 22.-27.;
17. Commission Regulation (EEC) No 2454/93 of 2 July 1993 laying down provisions for the implementation of Council Regulation (EEC) No 2913/92 Articles 35.-123.;
18. Nečajevs V. The Algorithm of coding of goods and juridical fact // Latvian Economist, 2001, No11(112), P.88-90.
19. <http://itar-tass.com/ekonomika/1367515>
20. Council Directive 85/374/EEC of 25 July 1985 on the approximation of the laws, regulations and administrative provisions of the Member States concerning liability for defective products // OJ L210/29, 07.08.1985, P.0029-0033;
21. Directive 1999/34/EC of the European parliament and of the Council of 10 May 1999, amending Council Directive 85/374/EEC on the approximation of the laws, regulations and administrative provisions of the Member States concerning liability for defective products // OJ Nr.L141, 04.06.1999, P.0020 – 0021
22. Regulation (EC) No 864/2007 of the European Parliament and of the Council of 11 July 2007 on the law applicable to non-contractual obligations (Rome II) // OJ No 199/40, 31.07.2007.