

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

The problem of goods identification and related risks in commercial turnover of the EU

Abstract. The article deals with the problem concerning identification of goods and the risk, which may arise in such cases. The subject of the issue is the discrepancy between the description which is given in the document and the description which is given in some position of classifier. Such discrepancy can occur for example: 1) in the case of incomplete information about the goods; 2) in the case of absence of corresponding position in the classifier; 3) in the case of forgery of goods. This article also considers such questions as coordination of legal acts of Latvia and Europe. Taking into consideration the rules of interpretation the author concludes that the mentioned document is a more effective regulator of these specific relationships between the Private Law and Public Law and is related to commercial operations.

Key words: the problem of identification of goods, classification of goods, risk, the rules of interpretation, origin of goods.

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

Preču identifikācijas problēma un ar to saistītie riski komercapgrozījumā Eiropas Savienības tirgū

Anotācija. Šajā rakstā tiek izskatīta preču identifikācijas problēma un ar to saistītie riski. Preču identifikācijas problēmu veido pretruna starp faktiski sniegto preču aprakstu un tā atbilstību klasifikatorā norādītajām pazīmēm. Šī pretruna var rasties saistībā ar: 1) nepilnīgu informāciju par precī; 2) attiecīgo pazīmju trūkumu klasifikatorā; 3) viltotas vai neprecīzas informācijas sniegšanu ar nodomu «piedzīt» preces pazīmes, lai tās atbilstu klasifikatorā norādītajām pazīmēm utt. Tiesību avotu daudzveidība ietver arī jautājumus par tiesību normu mijiedarbību, tā kā starptautisko konvenciju nostādnēm nebūt nav jādublējas nacionālajos likumos. Rakstā īpaša uzmanība tiek veltīta privāto un publisko tiesību mijiedarbības jautājumiem. Ņemot vērā, ka minētais jautājums, kas ir saistīts ar civiltiesisko atbildību par līgumpārkāpumu vai deliktu (piemēram, preču identifikācijas jomā) ir diskutējams, raksta mērķis ir arī izskaidrot problēmas atbilstību tēmai.

Atslēgas vārdi: preču identifikācijas problēma, preču klasifikācija, risks, interpretācijas noteikumi, preču izcelsme.

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

Проблема идентификации товаров и связанные с ней риски в коммерческом обороте на рынке Европейского Союза

Аннотация. В настоящей статье рассматривается проблема идентификации товаров и связанные с ней риски. Проблему создает противоречие между описанием фактически представленных товаров и соответствие этого описания указанным в классификаторе признакам. Это противоречие может возникать в связи: 1) с неполной информацией о товаре; 2) с отсутствием соответствующих признаков в классификаторе; 3) с поддельной или недостоверной информацией, представленной с намерением «подогнать» признаки фактически представленного товара под указанные в классификаторе и др. Множество правовых источников создает проблему взаимодействия правовых норм, поскольку положения в соответствующих международных конвенциях вовсе не должны дублироваться в национальном законодательстве. Принимая во внимание, что указанный вопрос, который связан с гражданско-правовой ответственностью в связи с нарушением договора или деликтом (например, в области идентификации товаров), является дискуссионным, целью статьи выступает и разъяснение проблемы в соответствии с темой.

Ключевые слова: проблема идентификации товаров, классификация товаров, риски, правила интерпретации, происхождение товара.

1. Классификация товаров и связанные с ней риски.

Проблема идентификации (от лат. *Idem* – тот же самый, и *facere* – делать, т.е. по своей сущности действия, которые связаны с установлением соответствия данного предмета, явления или процесса какому-либо эталону или образцу, атрибуты которого даны в применяемом классификаторе товара), как правило, состоит в том, чтобы определить принадлежность данного товара к определенной группе и виду, что требует применения адекватной системы классификации.

На международном уровне, для нужд внешнеэкономической деятельности, применяется принятая 14 июня 1983 года в Брюсселе Международная конвенция «О Гармонизированной системе (ГС) описания и кодирования товаров» [1], участником которой является и Европейский Союз. Можно согласиться с мнением С.Тутане и А.Чеверса о том, что нормы данной конвенции

весьма жестко привязаны к разрешению проблем идентификации товаров [2, 32.-33]. В обоснование сказанному, они приводят содержание обязательств стран-участниц конвенции (ст. 3):

- а) использовать все товарные позиции Гармонизированной системы без изменений и добавлений, вместе с их соответствующим номерным обозначением;
- б) применять все Примечания к товарным разделам, группам и субпозициям, а также Основные правила интерпретации; следовать цифровой последовательности;
- в) опубликовывать внешнеторговые статистические данные в соответствии с классификатором Гармонизированной системы;
- г) обеспечить публичную доступность своих импортных и экспортных статистик, в соответствии с шестизначным кодом ГС, или, по своей собственной инициативе, на более глубоком уровне дифференциации, с учетом соображения, что такая публикация

не может ущемлять исключительного права, будь то коммерческая конфиденциальность или национальная безопасность.

Однако при всей жесткости указанных обязательств, есть все основания считать данную конвенцию одной из наиболее популярных, поскольку данная система классификации используется более чем в 177 странах. Как свидетельствует Е.В. Жиряева, более 98% товаров международной торговли классифицируется в терминах Гармонизированной системы. Она широко используется правительствами, международными организациями и частным сектором при установлении внутренних налогов, грузовых тарифов, в торговой политике, для контроля за перемещением товаров, ограниченных в обороте, при составлении правил определения происхождения товаров и т.д.[3, 59].

На основе базовых положений указанной конвенции, для нужд оборота товаров в рамках единого рынка Европейского Сообщества, создана и применяется в качестве классификатора Комбинированная номенклатура товаров ЕС (далее в тексте – КН ЕС) [4, P.1]. Следует особо подчеркнуть, что правила интерпретации, содержащиеся в Преамбуле, применяются не только для выяснения содержания описания тех или иных товарных позиций, но прежде всего для юридических целей [4, 70].

Рассмотрим некоторые риски, связанные с классификацией товаров.

Как известно, под коммерческим риском понимается возможность неблагоприятных последствий, т.е. несения убытков. Риск при классификации товара может быть связан с тем, что нормальный товар принимается за недостаточный. Например, автомобиль без аккумулятора или без колес труднее угнать, что позволяет поставщикам избежать значительных затрат при перемещении к месту назначения столь дорогостоящего вида товаров. Однако представленный в таком виде автомобиль можно выдать за незавершенный в производстве комплект (набор) частей автомобиля, занижая, таким образом, его фактическую стоимость (а вследствие этого и налоговую базу). С другой стороны, автомобиль сохраняет все свои основные свойства, что и позволяет представленный в таком виде товар классифицировать

как готовое изделие, согласно второму правилу интерпретации, содержание которого изложено в Преамбуле.

Другим примером может служить поставка мебели, которая, как правило, поступает от продавца покупателю в несобранном или разобранном виде (данный вид позволяет избежать риска порчи товаров при их транспортировке и торговом обороте). Представленные в таком виде упомянутые товары также классифицируются как соответствующие собранным (если их сборочные компоненты: винты, гайки, болты и др., указаны в соответствующей инструкции по сборке и включены в товар как его неотъемлемая часть). Имеется риск и обратного рода, когда негодный товар принимается за нормальный (об этом чуть ниже).

Вместе с тем, избегая наступления одного вида рисков (коммерческих), нельзя исключить возможности наступления другого вида рисков.

Так, с точки зрения публичного права (уголовного, административного, налогового или таможенного), под риском понимается возможность создания ситуации, приводящей к нарушению закона. Такая ситуация может быть продемонстрирована следующими примерами.

А. Неполная информация о товаре может создать риск неправильной его классификации. Так, в договоре купли и, прилагаемых к нему, иных документах наименование товара может быть охарактеризовано неопределенно (например, «свинина»), т.е. без указания о его виде (туша или только ее часть), а также о его состоянии (свежее, охлажденное или мороженое мясо). Понятно, что как стоимость товара, так и применяемая ставка налога зависят от решения задачи по идентификации.

Б. Отсутствие атрибутов в самом классификаторе приводит к иной ситуации, при которой возникает риск неправильного определения свойств товара (в том числе и для потребителя). Примером сказанному служит ситуация, возникшая на внутреннем рынке молочных продуктов в Латвии в 2009 – 2010 годах. Так, производитель добавил в сметану (латышск. яз. – *skābais krējums*, код товара согласно КН ЕС – 0403 10 59) подсолнечное масло. В соответствии с классификационными требованиями, должны

быть изменены наименование и код полученного продукта – «прочие продукты» (латышск. яз. – *citi produkti*, код товара согласно КН ЕС 0403 03 90). Вместе с тем, при реализации производитель постарался сохранить наименование указанного продукта, присвоив ему наименование «изделие из сметаны» (латышск. яз. – *skābā krējuma izstrādājumi*). Понятно, что «лингвистическая» основа имела чисто коммерческий характер. Однако следует заметить, что такая ситуация связана с появлением на рынке нового товара, который, с точки зрения его физических и качественных характеристик, не имел аналога в действующем классификаторе товаров.

В. Более лукавой (с точки зрения возможности создания ситуации, приводящей к нарушению закона) выглядит попытка «подогнать» признаки идентифицируемого товара под признаки, указанные в применяемом классификаторе, т.е. придать одному виду товара вид другого. Например, в 2009-2010 годах имелись неоднократные попытки выдать мороженую говядину (латышск. яз. – *saldēta liellopu gaļa*, код товара согласно КН ЕС – 0202 20 10) за охлажденное или свежее мясо (латышск. яз. – *svaīga vai atdzesēta liellopu gaļa*, код товара согласно КН ЕС – 0201 20 20), для чего в транспортные и иные документы на товар вносились соответствующие изменения. Другим примером может служить импорт из России ржаных сухарей с добавками, придающими вкус грибов, колбасы, копченостей, курицы и рыбы, а также сухарей с добавками из томатов и зелени. Данные товары в таможенной декларации ООО «Х» были поименованы с применением кода КН ЕС 1905 40 10 (хлебобулочные и мучные изделия, печенье и другие подобного рода продукты хлебопекарного производства, а именно: сухари, гренки и аналогичные продукты, с указанием – сухари) и дополнительного кода 7000 TARIC (жиры молочные (вес %) $\geq 0 \leq 1,5$; молочные белки (вес %) $\geq 0 \leq 2,5$; крахмал/сахароза (вес %) $\geq 0 \leq 5$; инвертсахар / изоглюкоза $\geq 0 \leq 5$). К данному товару применялась ставка таможенного налога для третьих стран в размере 9,7%. Однако работники отдела по нарушениям таможенных правил, одной из региональных отделений таможни СГД, выразили сомнение в правильности указания кода КН ЕС и TARIC для фактически перемещаемых

товаров. В ходе проверки были изъяты образцы товаров, которые были переданы в тарифный отдел таможенного учреждения. Проверкой было установлено, что в соответствии с пояснениями, приведенными в КН ЕС в отношении товаров, кодированных соответственно кодами 1905 40 10 и 1905 40 90, а также разъяснениями ГС, которые касались товарной позиции 1905, к указанному в таможенной декларации ООО «Х» товару должен применяться и дополнительный код 7015 TARIC. В этом случае фактически перемещаемый товар подлежал таможенному налогообложению не только с применением указанной ставки таможенного налога 9,7%, но и сельскохозяйственной компонентой ЕА в размере 9,7384 за 100 кг чистого веса. Принимая во внимание указанное, в результате неправильного указания дополнительного кода TARIC у лица, декларирующего товар (т.е. ООО «Х»), образовался значительный таможенный долг [5, 120].

Однако соблазн при указании определенных свойств товара могут испытывать не только частные лица, но и законодатель, который через призму конкретного описания тех или иных свойств товара вполне может осуществлять определенную торговую политику (например, протекционизма). При этом, также проявляется дуальный характер проблемы: с одной стороны, в нижеприведенных примерах судебных решений Суда Европейского Сообщества чувствуется забота о единой торговой и фискальной политике ЕС, а с другой стороны, нельзя не заметить четкую позицию в вопросе соблюдения прав коммерсантов на реализацию свободы движения товаров, включая запрет количественных ограничений и мероприятий, близких к ним по своему воздействию, устранение дискриминации и нечестной конкуренции.

Последнее отмечают и правоведа, специализирующиеся на общих вопросах права ЕС: рассмотрение Судом Европейского Сообщества конкретных дел нередко происходит через призму запретов на ограничение свободы движения товаров, предусмотренных в части первой и второй статьи 90-й Договора о Европейском Экономическом Сообществе (заметим, что при этом основой разногласий были требования к определенным свойствам товаров со стороны закона – В.Н.) [6, 179 -181].

Сказанное выше можно проиллюстрировать решением по делу *Cassis de Dijon*¹ (Case №120/78, *Rewe-Zentral AG v. Bundesmonopolverwaltung für Branntwein*, [1979], ECR, 649). Из обстоятельств дела видно, что фирма *Rewe-Zentral AG* хотела импортировать в Германию партию черносмородинового ликера, имеющего название *Cassis de Dijon*. Она обратилась в федеральное управление Германии по делам монополии на обращение алкоголя (нем. *Bundesmonopolverwaltung*) с тем, чтобы получить разрешение на импорт. Управление информировало фирму о том, что оно не может дать разрешения, поскольку алкогольное содержание напитка (15-20%) было меньше, чем это предписывается действующими в Германии правилами продажи алкогольных напитков, согласно которым подобные напитки (в том числе и ликеры), должны содержать не менее 25% алкоголя. Однако в соответствии с подобными правилами продажи алкогольных напитков, действующими во Франции (место производства ликера *Cassis de Dijon*), пределы содержания алкоголя в данном напитке вполне соответствовали требованиям продажи ликеров. Фирма, выступая истцом по отношению к федеральному управлению Германии по делам монополии на обращение алкоголя, рассматривала отказ в выдаче разрешения на импорт ее товара как мероприятие, близкое по своему воздействию к количественным ограничениям, т.е. нарушение свободного обращения товаров между странами-участниками ЕС. Ответчик с этим не соглашался, ссылаясь на то, что, в целях защиты прав потребителя, национальные правила продажи алкоголя применяются без дискриминации, поскольку они относятся одновременно и одинаково как к местной продукции, так и к аналогичной продукции, произведенной за пределами Германии. Суд Европейского Сообщества решил, что национальные нормативные акты могут устанавливать определенные требования, предъявляемые к свойствам товаров, в том числе и разного рода ограничения, если последние оправданы целью обеспечения тех интересов общества, которые связаны с эффективностью фискального надзора, защитой

здоровья, прав потребителя и честностью в торговле. Вместе с тем, суд признал, что до тех пор, пока Европейское Сообщество в целом не приняло соответствующих норм, которыми установлены ограничения, аналогичные принятым в Германии, государства-члены могут воспринимать такие нормы, как имеющие характер дискриминации. Как известно, результатом рассмотрения данного дела явилось формулирование «принципа встречного признания», согласно которому страны-участницы брали взаимные обязательства признавать и акцептировать стандарты и требования, содержащиеся во внутренних нормативных актах при условии соблюдения вышеназванных критериев (в частности, защита здоровья населения).

Отметим, что разногласие по вопросу соответствия свойств товара требованиям, указанным в том или ином нормативном акте стран-участниц, было предметом рассмотрения и других дел. Так, дело *Commission v. France* было связано с тем, что во Франции устанавливались повышенные ставки налога на спиртные напитки (например, виски, водку, ром), производимые из зерновых культур, по сравнению с теми ставками, которые были установлены на спиртные напитки, производимые из ягод или фруктов (понятно, что последние изготавливались во Франции в большем объеме)². В свою очередь, дело *Commission v. United Kingdom* было связано с введением Великобританией аналогичной системы применения ставок налога – ставки налога на пиво, объемы местного производства которого значительно превышали объемы вина, были ниже³.

Иногда в литературе под свойствами товара понимаются «все его отношения с окружающей средой, которые в коммерции считаются важными для его пригодности к употреблению или ценности, и связаны с ней в течение определенного времени». Здесь различают два вида несоответствия: 1) несоответствие «коммерческих свойств» и 2) несоответствие физических свойств товара [7, 314].

Вышеуказанная характеристика первого вида несоответствия, особых возражений не вызывает. Здесь, критерием соответствия товара «коммерческим свойствам», объявляется

¹ Наименование французского ликера

² Case № 168/78 *Commission v. France*, [1980], ECR, 1347

³ Case № 40/82 *Commission v. United Kingdom*, [1982], ECR, 2793

весьма широкое по значению и пределам понятие «потребительские свойства, необходимые для его общепринятого употребления». Правда, следует уточнить, что к минимальным условиям, которым должен отвечать товар, относятся следующие: а) товар должен продаваться таким образом, чтобы не возникало возражений из-за его несоответствия описанию, предусмотренному условиями контракта; б) товар, определяемый родовыми признаками, должен отвечать описанию «среднего качества»; в) товар должен соответствовать своему назначению; каждая единица товара и все его совокупности по виду, качеству и количеству должны точно соответствовать условиям поставки; г) товар должен быть промаркирован и упакован согласно договоренности сторон; д) товар должен соответствовать обещаниям или подтвержденным заявлениям в отношении внешней упаковки и этикетки [7, 315].

Сложности возникают с приведенной характеристикой несоответствий второго вида.

Понятно, что основой для признания несоответствия являются как реальные свойства товара, так и свойства, необходимые для специального употребления. Как вариант согласования сторонами требований к названным свойствам товара, могут быть применены утвержденные сторонами модели и образцы. При этом стороны могут ссылаться на образцы, зарегистрированные в соответствующих учреждениях (как объекты, охраняемые в качестве промышленных образцов), а могут и самостоятельно заверить образец продукции, которая предназначена для поставки. В последнем случае сторона, ссылающаяся на свойства такого образца, может воспользоваться правовой защитой лишь в том случае, если располагает образцом, описание которого имеется в документе («карточка» товара), имеющем подпись и печать представителя другой стороны. Поставленный товар должен во всем соответствовать согласованному образцу. Возможны ситуации, когда присутствует лишь описание образца, которое используется исключительно в информационных целях (т.е. для приблизительного определения поставляемого товара). В этом случае несоответствие постав-

ленного товара описанию образца (или эталона) не будет расцениваться как неисполнение.

Однако заметим, что далеко не всегда изготовление указанных выше образцов представляется целесообразным (например, с точки зрения предполагаемых расходов). В этом случае, вполне можно применять косвенный способ описания товаров, например, ссылкой на описание товара и соответствующий код КН ЕС [8, 89-90].

Установление происхождения товаров.

Другим фактором, который формирует проблему идентификации товаров, выступает происхождение товаров.

Необходимость определения происхождения товаров связана:

- 1) с применением в зависимости от страны происхождения товаров различных ставок таможенных тарифов;
- 2) с применением преференциальных режимов (от лат. *praeferentia*, предпочтение, предоставленное кому-нибудь для пользования чем-нибудь) к товарам, страной происхождения которых является страна-бенефициар, т.е. страна, которой предоставлен такой режим;
- 3) запретами или ограничениями на ввоз товаров из определенных стран, например, по соображениям охраны здоровья людей, животных или растений⁴. 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.

⁴ Как известно, за период с марта 2003 года по март 2004 года такие запреты вводились на говядину вследствие так называемого «бешенства коров», на мясо птицы вследствие так называемого «птичьего гриппа», которые происходили из различных регионов мира – от США до Таиланда.

Определение происхождения товаров связано с различными правовыми формами, т.е. правила определения могут быть предусмотрены: а) нормативными актами, действующими на территории таможенного союза; 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; англ. *General System of Preference, GSP*), которая вместе с тем не является взаимной и договорной).

В соответствии с пунктом 2-й статьи 23-го Договора о Европейском Сообществе [9], 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, указаны в КН 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. 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 т.д. (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*).

Выполнение операций по обработке или переработке исходного материала или полуфабриката, которые приводят к смене товарной позиции и кода товара, служит основанием для приобретения происхождения. 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, то данный критерий выполнен и полученный товар (подсолнечное масло) приобрел происхождение страны Y.

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 переработки.

Заключение

1. Дуальный характер проблемы идентификации товаров, рассмотренный через призму взаимодействия норм публичного и частного права, требует разрешения вопроса о формулировке обязательных общих требований, соблюдение которых необходимо для применения ответственности вследствие нарушения тех договорных обязательств, которые связаны с описанием товара. С одной стороны, требование указать определенные свойства товара может содержаться в нормативном акте, при этом последний может иметь императивный характер. С другой стороны, свойства товара могут быть оговорены участниками при заключении сделки. Поскольку основа регулирования отношений сторон по договору купли находится в плоскости гражданского права, то, с целью избежать указанного вида рисков, можно было

бы внести в законы (например, в статью 2007-ю Гражданского закона Латвии) указание о том, что определенность в отношении предмета договора устанавливается, в том числе, применением правил интерпретации Комбинированной номенклатуры товаров ЕС.

2. Для решения проблемы приобретения происхождения товаров следует прибегать к критериям его установления (смена кода товаров, достижение определенного уровня добавленной стоимости, выполнение определенных квалификационных операций).
3. Во избежание рисков, связанных с идентификацией товаров и установлением их происхождения, необходимо принимать во внимание имеющиеся методологии по оценке рисков.

В частности, проверить модель – это означает, прежде всего, определить, насколько она согласуется с реальными данными об изучаемом объекте. Для этого необходимо выявить совпадение или различие в описании товаров, а также в сведениях о происхождении во всех сопровождающих сделку документах (инвойсах, транспортных, страховых или таможенных). Располагая данными, можно не только оценить степень риска, но и выявить возможности применения указанных выше правил интерпретации КН ЕС.

Использованные источники

1. International Convention on the Harmonized (Commodity Description and Coding) System of 14 June 1983 (Brussel)// <http://www.likumi.lv/doc.php?id=52762>
2. Tutāne S., Čevers A. Starptautisko līgumu loma muitas lietu regulēšanā. Mācību līdzeklis. // Rīga, 2010.
3. Жиряева, Е.В. Экспертиза в таможенном деле и международной торговле // Спб.: Питер, 2003.
4. Council Regulation No. 20131/87/EC of 27 July on the tariff and statistical nomenclature and on the Common Customs Tariff // Official Journal of the European Communities, № L 154, 1987, P.1.
5. Nečajevs V. Muitas parāda īpatnības. / Starptautiskās konferences «SABIEDRĪBA. CIVĒKS. DROŠĪBA. 2011» materiāli // «Administratīvā un kriminālā justīcija», 2011, Nr.2/3 (55/56).
6. Alehno I., Buka A., Butkevičs J., Jarinovska K., Škoba L. Ievads Eiropas Savienības tiesībās (Tiesu prakse un komentāri) // Rīga: «Tiesu namu aģentūra», 2004.
7. Скаридов А.С. Международное частное право. Учебное пособие. Изд.3-е. // СПб.: Издательство Михайлова В.А., 2000.
8. Нечаев В. Алгоритм в определении кода товаров и юридический факт // «Латвияс Экономистс», 2001, №11(112), с.89-90.
9. Treaties of the European Economic Community (EEC) and the European Atomic Energy Community (Euroatom)/ Treaties of Rome on 25 March 1957. // <http://www.likumi.lv/doc.php?id=52762>

References

1. International Convention on the Harmonized (Commodity Description and Coding) System of 14 June 1983 (Brussels) // <http://www.likumi.lv/doc.php?id=52762>
2. Tutāne S., Čevers A. The International Treaties and its Role Customs // Rīga, SESMI, 2010.
3. Zirjaeva E. The Economic Examination in Customs and Foreign Trade // S'kt Peterburg, «Peter», 2003.
4. Council Regulation No20131/87/EC of 27 July on the tariff and statistical nomenclature and on the Common Customs Tariff // Official Journal of the European Communities, № L 154, 1987, P.1.
5. Nechaevs 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 Riga // «Administratīvā un kriminālā justīcija», 2011, Nr.2/3 (55/56).-120.lpp.
6. Alehno I., Buka A., Butkevičs J., Jarinovska K., Škoba L. Introduction in European Law (judicial practice and comments) // Riga, 2004.
7. Skaridov A. International Private Law // S'kt Peterburg, 2000,
8. Nechaevs V. The Algorithm of coding of goods and juridical fact // Latvian Economist, 2001, No11(112).
9. Treaties of the European Economic Community (EEC) and the European Atomic Energy Community (Euroatom)/ Treaties of Rome on 25 March 1957 – <http://www.likumi.lv/doc.php?id=52762>