

Программа SGS по проверке импорта

РУКОВОДСТВО ДЛЯ ЭКСПОРТЕРОВ

SGS

Предисловие

Об этой брошюре

Настоящая брошюра предназначена для того, чтобы ознакомить экспортеров с Программой проверки импорта (ППИ), реализация которой поручена компании SGS правительствами нескольких стран с целью совершенствования контроля ввозимых в эти страны товаров. Содержащаяся в настоящей брошюре информация основывается на наиболее типичных примерах, известных на момент публикации, и не охватывает всех возможных ситуаций. Поскольку некоторые процедуры зависят от конкретных правил, принятых в странах-импортерах, компанией SGS также составлен «Справочный лист для экспортеров» по каждой из стран, в которых действует Программа проверки импорта. Его можно получить непосредственно от представителей компании SGS, либо посетив ее страницу в Интернете по адресу: www.sgs.com

Trade Assurance Services

Услуги по содействию торговле

Услуги по содействию торговле – это новое название отдела, ранее называвшегося Global Trade Solutions (GTS), по оказанию услуг правительствам, торговым и международным учреждениям. С целью своевременного реагирования на быстро меняющиеся потребности, оптимизации технологических решений и поддержания высокого уровня конкурентоспособности, SGS предлагает широкий ряд услуг по предоставлению правительствам достоверной информации в области торговли, а также по оказанию широкого содействия участникам торговли.

Программа проверки импорта

В 1965 году компания SGS сделала первые шаги по внедрению Программы проверки импорта, известной под названием Предотгрузочная инспекция (ПОИ). Первоначально ПОИ включала только контроль качества, количества и рыночной цены экспортируемого товара с целью защиты валютных резервов стран-участниц программы.

В 80-е и 90-е гг. Программы ПОИ были расширены: сначала в них была включена проверка приемлемости товаров для импорта (т.е. соблюдения положений об импорте), а затем – проверка стоимости и категории товаров в целях более эффективного таможенного контроля. SGS является единственной компанией, внедрившей подобные программы в большом объеме, например на Филиппинах, в Индонезии и Пакистане.

В ряде стран Программы проверки импорта сыграли существенную роль в активизации торгового оборота не только благодаря повышению скорости таможенной очистки, но и благодаря введению более единообразных процедур импорта, содержащихся в инструкциях, правилах определения таможенной стоимости и классификации товаров, что способствовало значительному снижению недобросовестной конкуренции между импортерами и местными производителями. Это способствовало привлечению иностранных инвестиций и стимулированию экспорта.

Хотя другие инспекционные компании в настоящее время предоставляют аналогичные услуги, SGS, крупнейшая в мире компания, занимающаяся проверкой, тестированием и сертификацией, остается лидером в этой области.

Содержание

А. Введение	1
1. Сфера деятельности	1
2. Задачи	1
3. Соглашения в рамках ВТО	1
4. Международная Федерация Инспектирующих Агентств (МФИА)	1
5. Кодекс Этики SGS	1
6. Оплата инспекции	1
Б. Общие административные процедуры	3
1. Предварительное уведомление	3
2. Предварительная проверка цены	3
3. Таможенная классификация	3
4. Соответствие спецификациям договора	3
5. Допустимость импорта	3
6. Физическая инспекция	4
7. Окончательная проверка цены и классификация	4
8. Отгрузка товаров	4
9. Отчет о результатах	4
10. Жалобы и апелляции	5
11. Независимая экспертиза	5
В. Процедуры физической инспекции	6
1. Подготовка физической инспекции	6
2. Представление товаров для инспекции	6
3. Инспекционные стандарты	6
4. Лабораторный анализ и испытания	6
5. Образцы	6
6. Инспектирование и пломбирование полностью загруженного контейнера	6
7. Проекты капиталовложений	6
8. Поддержанные товары	6
9. Результаты физической инспекции	7
Г. Проверка цены	8
1. Цель	8
2. Стоимость в целях таможенной очистки	8
3. Экспортная рыночная цена	12
Примечания	14
Приложение: Бланк внутренней апелляции относительно ПОИ	15

А. Введение

1. Сфера деятельности

В зависимости от требований правительства, внедряющего Программу проверки импорта, в сферу инспекции может входить проверка товаров с точки зрения качества, количества, экспортной рыночной цены и в целях таможенной оценки, таможенной классификации и приемлемости для импорта.

Контроль качества и количества может проводиться в целях проверки (а) соответствия товаров условиям договора и/или (b) таможенной стоимости и кода таможенного тарифа. Результат инспекции подтверждается в отчете о результатах.

2. Задачи

Основными задачами ППИ являются:

2.1 Правильная оценка импортных пошлин и налогов

(на основании технических рекомендаций/заключений компании SGS в отношении стоимости и классификации товаров)

2.2 Оказание помощи торговле, а именно:

- Совершенствование процедур таможенной очистки (повышение скорости и эффективности)
- Сведение к минимуму недобросовестной конкуренции в отношении местных производителей и между другими импортерами или экспортерами (путем введения единообразных положений об импорте, таможенной стоимости и классификации);
- Стимулирование иностранных инвестиций (посредством повышения прозрачности и предсказуемости процедур).

2.3. Сохранение иностранной валюты и (или) защита интересов импортеров

(путем сведения к минимуму завышения декларированной стоимости товара и обнаружения расхождений в качестве и количестве и (или) несоблюдения правил техники безопасности/охраны здоровья).

3. Соглашения в рамках ВТО

3.1 Соглашение ВТО о предотгрузочной инспекции

В соответствии с Соглашением о предотгрузочной инспекции в рамках ВТО, компании, осуществляющие предотгрузочную инспекцию на основании правительственного контракта или поручения, должны придерживаться определенных правил при проведении в странах-членах ВТО инспекций товаров, предназначенных для других стран-членов ВТО.

Руководящим принципом компании SGS является проведение инспекций в соответствии с этим Соглашением, в котором оговаривается недопустимость дискриминации и принцип «прозрачности» при проведении инспекции, место проведения инспекции, стандарты инспекции, защита конфиденциальной коммерческой информации, предупреждение конфликтов интересов, недопустимость задержек, процедуры проверки цен и подачи апелляций.

Экспортеры, которые считают, что SGS не выполнила требований этого Соглашения, могут подать жалобу или апелляцию в региональное отделение компании SGS, проводившее инспекцию. После подачи апелляции экспортер для рассмотрения своего дела имеет также право обратиться к независимому эксперту. Дополнительная информация содержится в Разделе В.11.

3.2 Соглашение ВТО о таможенной оценке

Страны- члены ВТО должны применять Соглашение ВТО «О таможенной оценке» (СТО) (официально именуемое «Соглашением о реализации Статьи VII ГАТТ 1994 года»), хотя развивающиеся страны имеют право отложить внедрение Соглашения на первые несколько лет после вступления в члены ВТО. При условии, что страна импортер присоединилась к данному Соглашению, SGS осуществляет проверку цены для целей таможенной очистки, руководствуясь положениями Соглашения, более подробно описанными в Разделе Г данного руководства. Информация о соответствующем методе оценки для данной страны содержится в «Справочном листе для экспортеров», составленном SGS.

4. Международная Федерация Инспектирующих Агентств (IFIA)

SGS является членом Международной Федерации Инспектирующих Агентств (IFIA) и соблюдает принятые в ней Правила проведения предотгрузочных инспекций по поручению правительств, разработанные на основе Соглашения ВТО о ПОИ. Правила можно найти на веб-сайте IFIA (www.ifia-federation.org) или заказать в отделении компании SGS в вашей стране.

5. Кодекс Этики SGS

Гарантией целостности услуг и практики SGS, являющейся краеугольным камнем репутации SGS, служит соблюдение всеми работниками правил профессионального поведения, предусмотренных Кодексом Этики SGS. Кодекс Этики SGS можно найти на веб-сайте (www.sgs.com) или получить у представителей компании.

6. Оплата инспекции

Расходы компании SGS по проведению инспекции оплачиваются либо правительством страны импорта, либо самим импортером. Однако компания SGS сохраняет за собой право выставить счет продавцу в следующих случаях:

- а) если визит инспектора SGS оканчивается безрезультатно, т.е. товар не готов к инспекции / отгрузке.
- б) если по соглашению с продавцом SGS проводит инспекцию, но впоследствии не получает из страны импорта заявку на инспектирование / разрешение на ввоз;
- в) если экспортер согласен оплатить инспекцию от имени импортера и впоследствии получить компенсацию.

Программа проверки импорта

1. SGS

- Получает Заявку на инспектирование из страны импорта
- Отправляет продавцу Запрос на информацию
- Начинает предварительную проверку цены

2. Продавец

- Заполняет бланк Запроса на информацию и возвращает его SGS вместе с соответствующей документацией

3. SGS

- Изучает документацию.
- При необходимости:
 - устанавливает дату инспекции
 - проводит физическую инспекцию
 - предоставляет результаты физической инспекции поставщику и/или продавцу.

4. Продавец

- Если результаты инспекции удовлетворительны, продавец может приступить к отгрузке (может связаться с SGS в случае сомнений относительно выдачи ОПР)
- Представляет SGS окончательную документацию (см. «Справочный листок для экспортера» по каждой стране)

5. SGS

- Завершает проверку цен, таможенную классификацию и приемлемость товара для импорта (при необходимости)
- Составляет ОПР, при условии, что документация и все аспекты инспекции удовлетворительны, и направляет данные в электронной форме в офис связи SGS в стране импорта.
- Выдает ОПР или извещение об ОПР, а при необходимости, Защитный ярлык продавцу.

Б. Общие административные процедуры

1. Предварительное уведомление.

SGS приступает к выполнению предотгрузочной инспекции после получения из страны импорта или от продавца извещения о необходимости проверки экспортируемых товаров.

1.1 Извещение из страны импорта

Обычно SGS получает прямо из страны импорта копию Заявки на инспектирование, которая также может быть разрешением на ввоз или на размещение валюты. В заявке на инспектирование, при необходимости, приводится описание товаров, указывается их стоимость, наименование и адрес продавца и импортера, страна-поставщик и заявленный импортером таможенный код.

В таком случае SGS в обязательном порядке извещает продавца, направляя ему бланк «Запроса на информацию», который должен быть заполнен и возвращен SGS. В бланке запроса на информацию при необходимости запрашиваются копии документов, связанных с экспортной операцией, спецификации товаров, упаковочный лист, свидетельства об испытании, прейскуранты, информация о местонахождении товаров и возможная дата инспекции. В этом бланке также перечислены публикации, связанные с процессом инспекции, с которыми экспортер может при желании ознакомиться. Образец бланка можно получить в ближайшем отделении SGS или на веб-сайте по адресу www.sgs.com.

1.2 Извещение от продавца

В случае неполучения бланка Запроса на информацию от SGS продавец может связаться с представителем SGS в стране экспорта и договориться о проведении инспекции, предоставив копию заявки на инспектирование и/или аккредитива, если таковые имеются, а также информацию и документы, указанные в бланке Запроса на информацию. Для удобства можно использовать электронный бланк, расположенный на веб-сайте SGS.

SGS проверит зарегистрирована ли Заявка на инспектирование от импортера, и установит дату инспекции. Однако инспекция может проводиться и до прибытия оригинала Заявки на инспектирование, при условии гарантии со стороны импортера оплаты инспекции.

2. Предварительная проверка цены

а) Получив предварительное извещение, SGS выполняет, где возможно, предварительную проверку цен на основании заявки на инспектирование и/или другой полученной контрактной документации. В случае необходимости SGS может связаться с продавцом для получения дополнительной информации или объяснений с целью ускорения проверки цен или подтверждения цены продавца. В зависимости от норм страны импорта (см. «Справочные листы для экспортеров» по странам, которые можно найти на веб-сайте или получить по запросу) проводится проверка цен для того, чтобы выдать заключение (1) об экспортной рыночной цене (обычно в целях валютного регулирования или к сведению правительства) и/или (2) о стоимости в целях таможенной оценки. Подробности изложены в Разделе Г.

б) По требованию продавца до физической инспекции SGS выдаёт извещение о предварительной проверке цен, в котором при необходимости указывается: (1) принята ли цена продавца и/или курс обмена валют; (2) мнение SGS о таможенной

стоимости. Данное извещение выдается в случае получения компанией SGS соответствующей документации, как-то: договора на продажу, предварительного счета-фактуры и заявки на инспектирование.

с) Следует отметить, что (1) продавцу не может быть отказано в принятии его цены и/или валютного курса, если товары, представленные для инспекции, соответствуют документации, по которой была осуществлена предварительная проверка цены; (2) стоимость, указанная в заключении компании SGS, носит рекомендательный характер для таможенных органов, и может не совпадать со стоимостью, подлежащей обложению таможенной пошлиной в стране импорта.

3. Таможенная классификация

В случае если того требует правительство страны импорта, SGS выдает заключение о коде таможенной классификации на основании Товарной номенклатуры и Правил классификации страны импорта. Код таможенной классификации определяет тариф, по которому импортер должен будет оплатить импортные пошлины.

4. Соответствие спецификациям договора

В случае если того требует правительство страны импорта, SGS проверяет соответствие товаров, представленных для инспекции, спецификации договора и/или предварительному счету-фактуре и/или заявке на инспектирование. Однако в некоторых случаях, правила, действующие в стране импорта, могут предписывать соответствие товаров определенным стандартам или требованиям к продукции. Однако инспекция SGS не освобождает продавцов от их контрактных обязательств.

5. Допустимость импорта

В большинстве стран требуется, чтобы SGS проверяла соответствие импортных операций положениям об импорте, действующим в данной стране. Например:

- Маркировка продукции: SGS проверяет соответствие товаров всем специальным требованиям к маркировке определенных видов продукции, особенно фармацевтической и продовольственной. Дополнительную информацию можно найти в составленном компанией SGS «Справочном листе для экспортеров» по странам.
- Срок годности и срок хранения: SGS проверяет сроки годности и оставшиеся сроки хранения в обычном порядке, принятом в торговле, или, при необходимости, в соответствии с правилами страны импорта. Например, если положениями об импорте не оговорено иного, минимальный оставшийся срок хранения должен составлять не менее 50 процентов срока хранения, рекомендуемого производителем, для фармацевтической продукции и 75 процентов для вакцин и биологической продукции.

SGS сообщает продавцам о всех выявленных случаях несоответствия партии товаров требованиям к импорту. Тем не менее, инспекция SGS не освобождает продавца от необходимости соблюдения правил импорта, принятых в стране импорта.

6. Физическая инспекция

Как правило, Программы проверки импорта предусматривают физическую инспекцию в целях проверки соответствия товаров предоставленной документации относительно описания товара, количества и качества, а при необходимости и соответствия правилам импорта для страны импорта (например, в том, что касается маркировки, санитарных норм, технике безопасности и др.). В результате физической инспекции можно также получить дополнительную информацию для подтверждения цены и таможенной классификации.

Как правило, такая инспекция проводится при каждой отгрузке. Однако, в зависимости от требований страны импорта, инспекция каждой отгрузки может ограничиваться лишь оценкой риска, методика которой либо определяется правительством, либо основывается на программе инспекции качества, согласно которой SGS проводит аудиторскую проверку качества продукции в производственных помещениях и/или на оптовых базах ее изготовителя. По получению бланка запроса на информацию, компания SGS в обязательном порядке информирует продавца о требованиях к физической инспекции товаров.

Подробную информацию о процедурах физической инспекции можно найти в Разделе В, а требования по каждой конкретной стране содержатся в «Справочном листе для экспортеров».

7. Окончательная проверка цены и классификация

На основании результатов инспекции и соответствующей итоговой документации, SGS завершает проверку цены и выдает окончательное заключение о коде таможенной классификации. Если после предварительной проверка цены не осталось невыясненных вопросов, а результат инспекции и другие полученные документы соответствуют предварительной документации, SGS, как правило, не требует дополнительной информации. Основное исключение составляет случай, когда, в соответствии с условиями договора, должна быть указана цена на дату отгрузки.

8. Отгрузка товаров

Продавцу рекомендуется связаться с компанией SGS до отгрузки товара, чтобы узнать результат физической инспекции, если он не был предварительно сообщен ближайшим офисом SGS, или в случае сомнений в том, будет ли результат инспекции положительным.

9. Отчет о результатах

9.1 Типы отчетов о результатах

По завершении инспекции заключение SGS выражается в отчете о результатах, который бывает двух видов:

- (i) без выявленных расхождений. SGS выдает:
- Отчет о положительных результатах (ОПР), к которому в некоторых случаях прилагаются:
 - Извещение о выдаче ОПР в целях информирования продавца (Advice of Clean Report of Findings)
 - Отметка о выдаче ОПР в виде Защитного ярлыка, который может требоваться продавцу для получения оплаты по аккредитиву.
- (ii) с указанием на выявленные расхождения. SGS выдает:
- Отчет о расхождениях; или
 - Отчет об отрицательных результатах.

9.2 Отчет о положительных результатах (ОПР)

Порядок выдачи: Отчет о положительных результатах или эквивалентный ему документ, как правило, выдается в течение двух рабочих дней (одного дня для авиаперевозок или экспорта в соседние страны) после получения окончательной документации от продавца и удовлетворительного результата всех видов инспекции.

Требования: Необходимые итоговые документы могут быть разными в зависимости от правил импорта в каждой стране, однако во всех случаях требуется копия финального торгового счета-фактуры продавца, а часто и копия коносамента или грузовой накладной на воздушную перевозку. Подробности см. в «Справочных листах для экспортеров», где также указывается, могут ли документы быть отправлены экспортером в представительство SGS, проводившее инспекцию, или импортером в представительство SGS в стране импорта. Во избежание задержек с выдачей Отчета о положительных результатах рекомендуется представлять документацию SGS как можно скорее.

Отправка: Оригинал Отчета о положительных результатах предоставляется импортеру в целях таможенной очистки кроме случаев, когда в соответствии с положениями страны импорта он должен быть отправлен продавцу в целях платежа. Если продавец не имеет права на получение оригинала Отчета, SGS предоставляет Извещение, как указано в пункте 9.3 ниже.

9.3 Извещение о выдаче Отчета

Если оригинал Отчета о положительных результатах требуется импортеру для таможенной очистки товаров, SGS предоставляет продавцу в целях информирования Извещение о выдаче Отчета. В этом документе содержатся данные Отчета, переданного в представительство SGS в стране импорта в электронной форме, и подтверждается, что Отчет о положительных результатах будет выдан импортеру по предъявлении удовлетворительной финальной документации / информации, если она еще не получена от продавца.

9.4 Защитный ярлык, подтверждающий выдачу ОПР.



Если это необходимо для получения аккредитива или оплаты, SGS возвращает продавцу копию финального счета-фактуры, на котором приклеен Защитный ярлык, подтверждающий выдачу Отчета о положительных результатах.

9.5 Отчет о расхождениях

Если в результате инспекции обнаружены расхождения, которые не могут быть своевременно устранены и препятствуют выдаче Отчета о положительных результатах, SGS выдает Отчет о расхождениях с указанием причин, по которым не может быть выдан Отчет о положительных результатах. Как правило, это делается в течение либо двух рабочих дней после получения финальной документации, либо в течение одного месяца после проведения инспекции, в зависимости от того, что происходит раньше. В таких случаях компания SGS всегда готова порекомендовать экспортерам меры, которые необходимо принять, чтобы обеспечить выдачу Отчета о положительных результатах.

9.6 Отчет об отрицательных результатах (NRRF)

В соответствии с положениями некоторых стран импорта о валютном регулировании, SGS должна выдать Отчет об отрицательных результатах вместо Отчета о расхождениях. Использование Отчета об отрицательных результатах в целях получения оплаты не допускается без разрешения властей страны импорта.

10. Жалобы и апелляции

Стратегической линией компании SGS является проведение предотгрузочных инспекций от имени правительств в соответствии с правилами, изложенными в настоящем «Руководстве для экспортеров» и в Соглашении ВТО о предотгрузочной Инспекции. Любой экспортер, который считает, что эти правила не были соблюдены, может обратиться в отделение компании SGS, проводившее инспекцию, согласно следующей процедуре:

10.1 Жалобы

- a) Прежде всего, экспортеры, имеющие жалобы в отношении предотгрузочной инспекции, должны связаться с руководителем отдела TAS соответствующего отделения SGS.
- b) Руководитель отдела TAS обязан рассмотреть жалобу и оперативно на нее ответить.
- c) Если экспортер не удовлетворен результатом, он может подать апелляцию, как описано в пункте 10.2 ниже.

10.2 Апелляции

- a) Экспортеры, жалобы которых не были удовлетворены в результате переговоров с руководителем местного отдела TAS в соответствии с процедурой подачи жалоб, описанной выше в пункте 10.1, могут подать апелляцию региональному директору отдела TAS компании SGS, заполнив и представив «Форму внутренней апелляции относительно предотгрузочной инспекции». Образец этой формы приведен в Приложении. Для удобства можно использовать фотокопию этого образца или найти его на веб-сайте SGS (www.sgs.com).
- b) Региональный директор отдела GTS обязан рассмотреть жалобу и дать ответ экспортеру, как правило, в течение двух рабочих дней после получения заполненной Формы внутренней апелляции относительно предотгрузочной инспекции, и сообщить либо о результатах рассмотрения апелляции, либо о необходимости дополнительного расследования, а также о том, что его результаты будут сообщены в кратчайший срок, но не позднее 10 рабочих дней.

11. Независимая экспертиза

В соответствии со Статьей 4 Соглашения ВТО о предотгрузочной инспекции, экспортеры, полагающие, что SGS не провела инспекцию в соответствии со своими обязательствами по Соглашению, могут не ранее, чем через два рабочих дня по представлении SGS заполненной «Формы внутренней апелляции относительно предотгрузочной инспекции», как указано в пункте 10.2 (a) выше, передать дело на независимую экспертизу. Подробности приводятся в отдельном издании, которое можно получить по запросу в отделе компании SGS в Вашей стране.

В. Процедуры физической инспекции

1. Подготовка физической инспекции

1.1 Получение запроса на проведение инспекции от продавца

После получения от продавца заполненного бланка запроса на информацию или извещения, в котором указываются детали о местонахождении товаров и требуемая дата проведения инспекции, SGS связывается с лицом, указанным продавцом, для окончательного выяснения всех вопросов, связанных с подготовкой инспекции.

Если отделение SGS, получившее бланк запроса на информацию или заявку от экспортера на проведение инспекции, не находится в стране инспекции товаров, документ передается в отделение в стране инспекции.

Примечание: Некоторые страны импорта привлекают разные инспектирующие компании для разных географических регионов. В таких случаях возникает необходимость передавать дело другой инспектирующей компании, отвечающей за страну, в которой будут инспектироваться товары.

1.2 Место проведения инспекции

Физическая инспекция обычно проводится отделением SGS на таможенной территории страны экспорта товаров или, когда это возможно, на территории производителя или поставщика. Инспекция крупногабаритных или навалочных грузов обычно проводится при загрузке океанского судна. Иногда SGS должна проводить инспекцию в процессе производства или присутствовать на испытаниях на территории производителя. Продавцы должны предварительно связаться с SGS в случае каких-либо сомнений в целесообразности предлагаемого места проведения инспекции.

1.3 Дата инспекции

Чтобы лучше спланировать инспекцию, SGS обычно просит продавцов по возможности уведомить за три рабочих дня до желаемой даты проведения инспекции. Однако в чрезвычайных случаях компания SGS приложит все усилия для проведения инспекции в более короткие сроки.

Согласовав дату инспекции с продавцом, SGS обязуется провести ее в эту дату, если только она не будет перенесена по взаимному согласию сторон или если проведению инспекции не воспрепятствует продавец/место проведения инспекции или форс-мажорные обстоятельства.

2. Представление товаров для инспекции

Продавец обязан:

- a) представить товары инспектору SGS по возможности в удобном месте, позволяющем максимально эффективно осуществить инспекцию, а при необходимости – взять образцы или выполнить испытания. В случае необходимости функциональной проверки товары должны представляться в рабочем состоянии;
- b) предоставить инспектору SGS необходимые приспособления и оказывать необходимое содействие, например, обслуживающий персонал для работы с товарами, включая распаковку и переупаковку, приспособления для взвешивания товаров, присутствие на испытаниях производителей, проведения испытаний и др.

3. Инспекционные стандарты

Если правительством страны импорта не предусмотрено иного, SGS проводит инспекцию качества и количества в соответствии со стандартами, установленными продавцом и покупателем в договоре купли-продажи, а при отсутствии таких стандартов – согласно соответствующим международным стандартам.

4. Лабораторный анализ и испытания

Кроме присутствия на испытаниях производителя, SGS при необходимости может запросить у экспортеров копии свидетельств об испытаниях / лабораторных анализах, проведенных производителем или независимыми экспертами. SGS может также при необходимости передать образцы для анализа или испытаний в лабораторию SGS или независимую лабораторию.

5. Образцы

Образцы берутся и хранятся только в соответствии с обычными процедурами контроля качества. Замена взятых образцов является обязанностью продавца. SGS хранит взятые образцы на протяжении трех месяцев, после чего они уничтожаются, если продавец не запрашивает их возврата в письменной форме.

6. Инспектирование и пломбирование полностью загруженного контейнера

Правительства некоторых стран требуют, чтобы представители SGS присутствовали при загрузке и осуществляли пломбирование “полностью загруженного контейнера” (FCL). В таких случаях от продавца может требоваться заблаговременное уведомление SGS о планируемой загрузке контейнера. При необходимости дата инспекции должна быть установлена так, чтобы она совпадала с заполнением тары. Рекомендации в отношении соответствующих случаев содержатся в “Справочных листах для экспортеров” по странам.

7. Проекты капиталовложений

В случае проектов капиталовложений может быть необходимо, чтобы SGS проводила инспекции в процессе производства и присутствовала на испытаниях производителя. В таких случаях SGS связывается с продавцами, чтобы инспекции можно было спланировать в соответствии с графиками производителей.

8. Подержанные товары

Некоторые страны не разрешают импорт подержанных товаров, отремонтированных товаров или товаров, бывших в употреблении, без специальной лицензии или разрешения (дополнительная информация содержится в «Справочных листах для экспортеров» по странам). В любом случае SGS не может принять товары, бывшие в употреблении, если это не указано в заявке на инспекцию и/или предварительном счете-фактуре, и/или в контракте, или если импортер впоследствии не подтверждает в письменной форме принятие товаров. В соответствующих случаях SGS может потребоваться увидеть товары в рабочем состоянии, после чего продавцам рекомендуется связаться с SGS перед выполнением демонтажа и упаковки.

9. Результаты физической инспекции

После завершения физической инспекции инспектор представляет свой отчет в отделение SGS. Результаты инспекции сообщаются продавцу после ее проведения.

Результат формулируется как удовлетворительный, условный или неудовлетворительный. Продавец может выразить SGS свое мнение в письменной форме о несогласии с условным или неудовлетворительным результатом инспекции.

9.1 Удовлетворительный результат

Это означает, что результат физической инспекции удовлетворителен при условии, что продавец осуществит отгрузку в течение двух месяцев после проведения инспекции, если не оговорен более короткий срок. Тем не менее, продавцу рекомендуется связаться с SGS при наличии у него каких-либо сомнений относительно принятия цены партии или ее допустимости для импорта.

9.2 Условный результат

Это означает, что результат приемлем на определенных условиях, например в случае удовлетворительных лабораторных испытаний / анализа, представления акцепта, свидетельства о прохождении испытания или другого соответствующего документа. Во всех других отношениях применяются условия удовлетворительного результата (пункт 9.1 выше).

9.3 Неудовлетворительный результат

Неудовлетворительный результат означает невозможность выдачи Отчета о положительных результатах без устранения расхождений или уведомления о принятии груза страной импорта. Существуют два основных вида неудовлетворительного результата:

9.3.1 Качество и количество

(i) Указываются все обнаруженные инспектором расхождения в количестве и/или качестве. Такие расхождения могут быть устранены:

- путем устранения расхождений продавцом, либо
- в результате получения SGS, обычно через представительство в стране импорта, подтверждения принятия товара импортером при условии, что это допускается правилами импорта. В некоторых случаях может также потребоваться изменение заявки на инспектирование.

(ii) Если требуется проведение повторной инспекции в более позднюю дату, продавец должен организовать повторную инспекцию. Если продавец не согласен с заключениями инспектора, он может незамедлительно связаться с офисом SGS.

9.3.2 Допустимость импорта

В случаях, когда правительство страны импорта требует, чтобы SGS проверила соответствие партии товаров определенным правилам импорта, например требованиям к маркировке, санитарным нормам и др., SGS рекомендует продавцу соответствующие меры, если инспекция выявляет несоответствия.

Г. Проверка цены

1. Цель

SGS проводит проверку цен на товары с целью технического консультирования или дачи рекомендаций правительству страны импорта в отношении:

- a) Стоимости в целях таможенной очистки для содействия расчета таможенной подлежащей обложению пошлиной стоимости, которая будет использоваться как основа для уплаты импортных пошлин и налогов импортером; и (или)
- b) экспортной рыночной цены, которая используется в целях валютного регулирования или для сведения правительства.

2. Стоимость в целях таможенной очистки

2.1 Методы оценки

SGS использует методы таможенной оценки и соблюдает требования стран импорта (согласно примечания к Статье 2.20 пункт 4 Соглашения о Предотгрузочной Инспекции), которые обычно основаны на:

- a) Соглашении ВТО о таможенной оценке (ACV); или
- b) Брюссельском определении стоимости (BDV).

Некоторые страны требуют предоставления заключения SGS на основе экспортной рыночной цены (см. пункт 3.3). В «Справочных листах для экспортеров» по странам SGS изложена конкретная система оценки для каждой страны.

Техническое консультирование SGS по стоимости в целях таможенной очистки не влияет на цену, оговоренную в контракте между покупателем и продавцом: пересмотр торгового счета-фактуры не требуется.

2.2 Соглашение ВТО о таможенной оценке (ACV)

2.2.1 Справочные издания

Основой ACV являются:

- (i) «Соглашение о реализации Статьи VII ГАТТ (1994 г.)» в рамках ВТО, обычно именуемое «Соглашением о таможенной оценке» и ранее известное под названием Оценочный кодекс ГАТТ.
- (ii) «Постановление ВТО «О случаях, когда у таможенных органов есть основания сомневаться в достоверности или точности заявленной стоимости»».

Хотя эти авторитетные издания, которые можно получить во Всемирной Торговой Организации по адресу Rue de Lausanne 154, 1211 Geneva, Switzerland, можно использовать для нахождения всех деталей, руководством служит приводимый ниже текст на основе толкования SGS.

2.2.2 Обзор методов

В Соглашении о таможенной оценке устанавливается шесть различных методов оценки в порядке предпочтения. Первый метод должен использоваться при выполнении всех условий, в случае невыполнения определенных условий используются остальные вторичные методы (с 2 по 6) в иерархическом порядке предпочтения.

Методы таможенной оценки по ACV

Метод 1: Стоимость сделки импортируемого товара:

Таможенной стоимостью должна быть стоимость сделки, т.е. цена, фактически уплаченная или подлежащая уплате при продаже на экспорт, но в соответствии с:

- Условиями оценки сделки (см. пункт 2.2.4 ниже);
- Поправкой на корректирующие факторы в соответствующих случаях (см. пункт 2.2.8 ниже);
- Удовлетворенностью таможи достоверностью и точностью заявленной стоимости сделки (в соответствии с постановлением ВТО).

Этот метод не применяется, если:

- Отсутствует продажа на экспорт и, следовательно, стоимость сделки (т.е. товары отправляются бесплатно, на основе консигнации, сдаются напрокат);
- Не соблюдены условия оценки сделки;
- У таможи есть сомнения относительно достоверности или точности заявленной информации.

В таких случаях оценка производится одним из других методов в следующей иерархической последовательности:

Метод 2: Стоимость сделки для идентичных товаров:

Основанная на ранее установленной в соответствии с Методом 1 таможенной стоимости других сделок с идентичными товарами, проданными на экспорт в то же или приблизительно то же время, при необходимости с учетом различий в коммерческом уровне, количестве и стоимости перевозки.

Метод 3: Стоимость сделки для аналогичных товаров:

Основанная на ранее установленной в соответствии с Методом 1 таможенной стоимости других сделок с аналогичными товарами, проданными на экспорт в то же или приблизительно то же время, при необходимости с учетом различий в коммерческом уровне, количестве и стоимости перевозки.

Метод 4 : Дедуктивный:

Основанный на штучной цене, по которой импортируемые товары, или идентичные, или аналогичные товары, проданы в суммарном количестве в одно и то же или приблизительно в одно и то же время разным покупателям, с учетом вычетов (например, стоимости перевозки в стране импорта, комиссионных сборов, или прибыли и расходов, таможенных пошлин и др.), в результате чего получается цена CFR/CIF в пункте ввоза.

Метод 5: Расчетная стоимость:

Основанная на стоимости материалов, производственных затратах и прибыли в стране изготовления.

Метод 6: Резервный: (1

Основанный на предыдущих методах, но более гибкий (например, в случае идентичных или аналогичных товаров понятию «в то же или приблизительно то же время» может быть дано расширенное толкование, или в качестве основы могут использоваться товары, произведенные в других странах).

2.2.3 Роль предотгрузочной инспекции (2)

Основной ролью SGS в контексте Соглашения о таможенной оценке является техническое консультирование администрации таможни путем предоставления оценочного заключения / информации в отчете о результатах, в котором:

- (i) указывается, соблюдены ли Условия оценки сделки, включая отношения между покупателями и продавцами, согласно пункту 2.2.4 ниже (Статья 1 ACV);
- (ii) указываются соответствующие корректирующие факторы (например, комиссионные сборы, гонорары и сопутствующие расходы) в соответствии с пунктом 2.2.8 ниже (Статья 8 ACV);
- (iii) могут указываться причины для сомнений в достоверности или точности заявленной стоимости сделки, что позволяет таможне сосредоточиться на сделках, заслуживающих дальнейшего изучения;
- (iv) делаются ссылки на другие операции с идентичными или аналогичными товарами в соответствии с методами оценки 2, 3 и 6 ACV.

2.2.4 Условия оценки сделок (3)

- (i) Метод 1 можно использовать только в случае соблюдения условий, указанных в таблице 1 (на следующей странице), в соответствии со Статьей 1.1 ACV;
- (ii) В случае :
 - соблюдения всех условий оценки сделки или
 - соблюдения всех условий оценки сделки кроме наличия взаимоотношений между покупателем и продавцом: SGS переходит к пункту 2.2.5 и:
 - проверяет заявленную стоимость сделки и
 - при наличии взаимоотношений между покупателем и продавцом проверяет, не повлияли ли они на цену.
 - несоблюдения любого из условий: SGS предоставляет информацию по методу 2, 3 или 6 (см. пункт 2.2.6 ниже).

2.2.5 Информация SGS, предоставляемая по методу 1: проверка заявленной стоимости сделки (4)

- (i) SGS устанавливает, есть ли причины ставить под сомнение заявленную стоимость сделки* или, при наличии особых взаимоотношений между покупателем и продавцом, не повлияли ли они на цену, сравнивая ее с ценой в базе данных SGS;
- других сделок со страной импорта с идентичными или аналогичными товарами, принимая во внимание, где уместно, решения об оценке, полученные от таможенной администрации или апелляционного органа страны импорта;

- при отсутствии информации о других сделках, имеющих значение для страны импорта, во внимание принимаются данные, не имеющие прямого отношения к сделкам (например, котировки, преysкурранты, информация экспертов по торговле) об идентичных или аналогичных товарах той же страны происхождения.
- (ii) Проводя вышеуказанную проверку, SGS при необходимости учитывает следующее:
 - Корректирующие факторы (см. пункт 2.2.8 ниже);
 - Различия в коммерческом уровне и/или количестве и/или стоимости перевозки.
- (iii) Если Заявленная Стоимость Сделки (DTV):
 - Находится на одном уровне или выше самой низкой цены в диапазоне идентичных или аналогичных товаров: DTV принимается SGS как таможенная стоимость (стоимость, подлежащая обложению пошлиной)
 - ниже самой низкой цены в диапазоне:
 - SGS запрашивает у продавца дополнительную информацию для объяснения цены. В случае получения удовлетворительной информации, DTV принимается SGS как таможенная стоимость.
 - При отсутствии удовлетворительной информации устанавливаются обоснованные сомнения в достоверности и точности DTV.

2.2.6 Информация SGS, предоставляемая другими методами (5)

Если условия оценки операции, как указано в пункте 2.2.4, не выполняются, SGS, где возможно, формулирует мнение об оценке товаров по методам 2, 3 или 6 в порядке предпочтения. В случае необходимости SGS также может предоставить техническую помощь таможне по методам 4 или 5.

- (i) Методы 2 или 3 — путем сравнения с самой низкой ценой в диапазоне ранее принятых операций, которые все еще приемлемы, в то же или приблизительно то же время, в ту же страну импорта на идентичные товары или, в случае их отсутствия, на похожие товары той же страны происхождения. Где уместно, вносятся поправки на разницу в коммерческом уровне и/или количестве и/или стоимости перевозки.
- (ii) Методы 4 и 5 – по требованию таможни SGS может также предоставить техническую помощь.
- (iii) Методы 4 и 5 – по требованию таможни SGS может также предоставить техническую помощь.

2.2.7 Отчет о результатах (ROF) (6)

SGS выдает ROF, в котором указывается мнение SGS об оценке к сведению таможни, и отражается следующее:

Таблица 1: Условия оценки сделок

УСЛОВИЯ	ИСКЛЮЧЕНИЯ
1. Отсутствие ограничений на использование или отчуждение товаров покупателем.	1. Ограничения. - ограниченная географическая зона перепродажи - не влияют на стоимость товаров
2. На продажу или цену не влияет условие или обстоятельство, стоимость которых нельзя определить (например, продажа зависит от того, купит ли покупатель другие товары и т.п.)	2. Условия или обстоятельства, связанные с производством или сбытом товаров.
3. Никакие поступления от последующей перепродажи, отчуждения или использования товаров не причитаются прямо или косвенно продавцу.	3. Кроме случаев внесения корректировок в соответствии с корректирующими факторами (см. раздел 2.2.8).
4. Покупатель и продавец не связаны друг с другом (по определению Статьи 15.4 ACV).	4. Если связаны, связь либо не должна влиять на цену, либо стоимость должна приближаться к оценке по методам 2, 3, 4 или 5 (см. раздел 2.2.5 (1)).

- (i) заявленную стоимость сделки с учетом корректирующих факторов, где необходимо; или
- (ii) причину для сомнений в достоверности или точности заявленной стоимости сделки; или
- (iii) при несоблюдении условий оценки сделки – заключение на основе методов 2, 3 или 6, в зависимости от доступности информации. (Кроме того, информация по методам 4 или 5, если требуется для таможи.)

2.2.8. Корректирующие факторы

(i) Определение

Корректирующими факторами являются различные элементы, например комиссионные сборы, стоимость упаковки и сопутствующие расходы покупателя, которые должны быть прибавлены к цене, фактически уплаченной или подлежащей уплате за импортируемые товары, чтобы получить стоимость сделки с этими товарами.

(ii) Корректирующие факторы, применимые во всех случаях.

При определении стоимости сделки к фактически оплаченной или подлежащей оплате цене товара прибавляется:

a) следующие затраты, если они понесены покупателем, но не включены в цену товара, фактически оплаченную или подлежащую оплате:

- Комиссионный сбор и вознаграждение за посредничество, кроме комиссионных по закупке;
- Стоимость тары, которая в целях таможенной очистки рассматриваются как одно целое с данными товарами;
- Стоимость упаковки, либо за работу, либо за материалы;

b) "Сопутствующие расходы" – соразмерно распределенная стоимость следующих товаров и услуг, поставляемых прямо или косвенно покупателем бесплатно или по сниженной стоимости для использования в связи с производством и продажей на экспорт импортируемых товаров, при условии, что эта стоимость не была включена в фактически оплаченную или подлежащую оплате цену:

- материалы, компоненты, детали и аналогичные изделия, входящие в импортируемые товары;
- инструменты, клише, лекала и аналогичные изделия, используемые в производстве импортируемых товаров;
- материалы, потребляемые в производстве импортируемых товаров;
- проектно-конструкторские работы, усовершенствования, художественные работы, проектирование, планы и чертежи, выполненные не в стране импорта и необходимые для производства импортируемых товаров;

c) Гонорары и лицензионные платежи, связанные с оцениваемыми товарами, которые должны быть оплачены покупателем, прямо или косвенно, как условие продажи оцениваемых товаров, при условии, что такие гонорары и лицензионные платежи не включаются в фактически оплаченную или подлежащую оплате цену;

d) Любая часть поступлений от последующей перепродажи, отчуждения или использования импортируемых товаров, поступающая прямо или косвенно к продавцу;

(iii) Корректирующие факторы, применимые в соответствии с законодательством страны импорта
Следующие корректирующие факторы могут быть приняты во внимание полностью или частично в соответствии с законами и положениями страны импорта:

- Стоимость транспортировки импортируемых товаров в порт или место импорта.
- Плата за погрузку, разгрузку и обработку грузов, связанную с перевозкой импортируемых товаров в порт или место импорта; и
- Страховые затраты.

(iv) Исключения

При определении таможенной стоимости к фактически оплаченной или подлежащей оплате цене не прибавляется ничего, кроме указанного в настоящем разделе. В особенности не учитываются следующие элементы:

- все скидки, кроме ретроспективных

- следующие расходы, даже если они включены в торговый счет-фактуру при условии их отдельного декларирования:

- Послеимпортные платежи (*например, расходы на перевозку из порта или места ввоза в место конечного назначения, плата за монтаж или установку и др.*);
- Пошлины и налоги в стране импорта.

(v) Объективные и подлежащие количественной оценке данные.

Добавления к фактически оплаченной или подлежащей оплате цене делаются только на основе объективных и подлежащих количественной оценке данных.

2.3 Брюссельское определение стоимости (BDV)

2.3.1 Справочные издания:

Основа таможенной оценки заложена в изданиях “Таможенная оценка: конвенция, рекомендации, мнения, примечания и исследования” и “Таможенная оценка: пояснительные записки к Брюссельскому определению стоимости”. Хотя этими официальными авторитетными изданиями, которые можно получить во Всемирной таможенной организации по адресу Rue du Marché 30, 1210 Brussels, Belgium, можно пользоваться для получения подробной информации, руководящим принципом служит приводимый ниже текст на основе толкования SGS.

2.3.2 Определение

Стоимостью в целях таможенной очистки является нормальная цена, то есть цена, которую можно получить за товар при продаже на открытом рынке между покупателем и продавцом, независимыми друг от друга.

2.3.3 Процедура вынесения заключения SGS о стоимости в целях таможенной оценки

(i) SGS выносит свое заключение о стоимости в целях таможенной оценки путем сравнения цены, указанной в счете-фактуре продавца, с ценами, по которым идентичные или похожие товары продаются или предлагаются к продаже в страну импорта, принимая во внимание, где уместно:

- условия определения нормальной цены (см. раздел 2.3.4)
- факторы оценки (см. раздел 2.3.5)

(ii) Если цена, указанная в счете-фактуре продавца:

- находится в диапазоне цен на идентичные или аналогичные товары, цена, указанная в счете-фактуре продавца, будет использована как основа для заключения SGS о стоимости в целях таможенной оценки
- находится вне диапазона цен на идентичные или аналогичные товары:
 - SGS может запросить у продавца дополнительную информацию для выяснения цены.
 - При отсутствии удовлетворительной информации заключение SGS о стоимости в целях таможенной оценки основывается на ценах на идентичные или аналогичные товары.

2.3.4 Условия определения нормальной цены

(i) Допущения:

- Товары доставляются покупателю в порт / место ввоза в страну импорта.
- Продавец берет на себя все затраты, сборы и расходы, связанные с продажей и доставкой товаров в порт или место ввоза, которые, следовательно, включаются в нормальную цену.

(ii) Продажа на открытом рынке между покупателем и продавцом, независимыми друг от друга, подразумевает, что:

- Цена является единственным вознаграждением.
- На цену не влияют какие-либо коммерческие финансовые или другие отношения, контрактные или иные, между продавцом или каким-либо лицом, связанным с его деятельностью, и покупателем или каким-либо лицом, связанным с его деятельностью, не являющиеся отношениями, созданными самой продажей.
- Никакие поступления от последующей перепродажи, другого отчуждения или использования товаров не причитаются прямо или косвенно продавцу или какому-либо лицу, связанному с его деятельностью.

(iii) Заявленная цена не принимается как цена открытого рынка, если:

- Не соблюден приведенный пункт (b) выше; или
- Цена ниже цен на идентичные товары того же продавца для любого импортера страны импорта (кроме случаев, когда различие в цене незначительно или соответствует торговой практике); или
- цена значительно ниже цен на:
 - Идентичные товары, продаваемые другими продавцами в той же стране экспорта любому импортеру в стране импорта; или,
 - Аналогичные товары, продаваемые продавцами в той же стране экспорта любому импортеру в стране импорта; или,
 - идентичные или, в случае неидентичности, аналогичные товары, продаваемые продавцами в других странах для экспорта любому импортеру в стране импорта, но с учетом, где уместно, различий в себестоимости в странах экспорта.

2.3.5 Корректирующие факторы

(i) Определение

Корректирующими факторами являются различные элементы, такие как скидки, процентные платежи, комиссионные сборы, авансовые платежи и др., которые должны учитываться путем прибавления или вычитания, где уместно, при определении нормальной цены или стоимости в целях таможенной оценки.

(ii) **Корректирующие факторы, подлежащие обложению пошлиной**

Следующие корректирующие факторы подлежат обложению пошлиной и при необходимости, если они еще не включены в цену, должны быть прибавлены для получения нормальной цены:

- Перевозка и фрахт;
- Страхование;
- Комиссионные (включая комиссионные по закупке) и посреднические затраты, сборы и расходы на составление за пределами страны импорта документов, связанных с ввозом товаров в страну импорта, включая консульские сборы;
- Пошлины и налоги за пределами страны импорта, кроме пошлин и налогов, от которых товары были освобождены, или которые были или будут уменьшены путем возмещения;
- Стоимость тары, кроме тары, которая рассматривается как отдельная статья в целях взимания таможенных пошлин, стоимость упаковки (за работу, материалы или прочее);
- Сборы за право использования патента, разработки или торговой марки товаров;
- Специальные скидки (скидки, недоступные любому покупателю в коммерческой продаже), например, скидки для эксклюзивного посредника, специальные (необычные) скидки и др.;
- Ретроспективные скидки и скидки за предоплату;
- Предоплата;
- Стоимость “бесплатных” товаров или образцов;
- Расходы продавца, покрываемые покупателем.

(iii) **Корректирующие факторы, не подлежащие обложению пошлиной**

Следующие корректирующие факторы не подлежат обложению пошлиной и при необходимости, если они еще не исключены из цены, должны быть вычтены для получения нормальной цены:

- Скидки, свободно предоставляемые всем (например, скидки за количество, скидки за наличный расчет и др.);
- Процентные платежи за оплату в рассрочку;
- Расходы после ввоза (например, на перевозку из порта или места ввоза в место конечного назначения, на монтаж или установку и др.).

(iv) **Другие корректирующие факторы**

При определении нормальной цены при необходимости учитываются другие корректирующие факторы, включая следующие (но не ограничиваясь ими):

- Количество / размер партии,
- Качество / спецификация / торговая марка,
- Упаковка,
- Коммерческий уровень,
- Влияние сезонных факторов,
- Периоды и условия доставки.

2.3.6 Источники информации о цене

Другие сделки, контракты, предложения о продаже, котировки, прејскуранты, обзоры состояния рынка, журналы торговых операций и пр., в которых указываются экспортные цены, применимые к стране импорта.

3. Экспортная рыночная цена

3.1 Цель

SGS устанавливает, где уместно, свое мнение об экспортной рыночной цене в соответствии с процедурами проверки цены в рамках Соглашения ВТО о предотгрузочной инспекции (Статья 2.20 (а) - (е)), которое используется либо в целях валютного обмена, для сведения правительства или, в некоторых странах, в целях таможенной оценки.

3.2 Принципы

a) SGS сравнивает:

- цену, указанную в счете-фактуре продавца, с учетом условий продажи, количества, качества, спецификации, упаковки и дополнительных услуг;

с

- мнением SGS об экспортной рыночной цене.

b) SGS устанавливает, соответствует ли цена в счете-фактуре продавца заключению SGS об экспортной рыночной цене, или она завышена / занижена.

c) Для стран с валютным регулированием – с целью сохранения валютных резервов средства могут выделяться только в размере, эквивалентном стоимости в счете-фактуре продавца, принятой SGS в Отчете о положительных результатах. Если первоначальное заключение SGS об экспортной рыночной цене отличается от цены в счете-фактуре продавца, SGS связывается с продавцом и запрашивает дополнительную информацию. Если после учета всех известных фактов заключение SGS о цене экспортного рынка называет цену ниже цены в счете-фактуре продавца, SGS может обратиться к продавцу с просьбой скорректировать цену в счете-фактуре так, чтобы она соответствовала заключению SGS, чтобы можно было выдать Отчет о положительных результатах.

3.3 Установление экспортной рыночной цены

SGS выдает заключение об экспортной рыночной цене на основании:

a) определения базисной цены, используя различные источники информации, включая следующие (но не ограничиваясь ими):

- Банк данных о ценах SGS, основанный на других партиях, отгрузках, проинспектированных SGS;
- Опубликованные обзоры состояния рынка;
- Публикации торговых ассоциаций;
- Экспортные прејскуранты продавцов или производителей, информация с физических или фьючерсных рынков;
- Рыночная информация, доступная SGS из других источников.

b) корректировки базисной цены с учетом следующих аспектов, где уместно, для отражения всех условий и услуг по сделке:

- Корректирующие факторы
- Дополнительные платежи
- Фрахт за перевозку морским или авиатранспортом
- Сборы, взимаемые после ввоза.

3.4 Корректирующие факторы

Учитываемые корректирующие факторы включают следующие (но не ограничиваются ими):

- a) сроки поставки,
- b) условия поставки (EXW, FOB, CFR и др.),
- c) твердая цена или цена, подверженная указанным колебаниям,
- d) колеблющиеся валютные курсы (см. 3.10),
- e) спецификации качества / марка продукта,
- f) требования к отгрузке или упаковке,
- g) упаковка специальных узлов,
- h) количество,
- i) скидки,
- j) коммерческий уровень,
- k) текущие или устаревшие товары,
- l) новые или подержанные / бывшие в употреблении,
- m) продажа с немедленной поставкой за наличный расчет,
- n) влияние сезонных факторов,
- o) лицензионная плата/плата за интеллектуальную собственность,
- p) проекты капиталовложений (проекты инвестиций в основные средства / проекты со сдачей под ключ) (см. 3.11),
- q) соответствующие экономические факторы, связанные со страной импорта в сравнении со страной или странами, использованными как основа для сравнения цены,
- r) суммы репатриации (см. 3.8),
- s) все другие приемлемые с коммерческой точки зрения факторы, выявленные и обоснованные продавцом.

3.5 Дополнительные платежи

Следующие дополнительные платежи, прибавляемые к стоимости FOB, учитываются, где это уместно и разрешено в соответствии с правилами страны импорта: плата торговым посредникам или комиссионные за подтверждение, финансовые или процентные платежи, страхование транспорта. Конкретные требования страны импорта можно найти в «Справочных листах для экспортеров» по странам.

3.6 Фрахт

SGS выносит свое заключение о фрахте на основании текущей рыночной ставки с учетом условий договора.

3.7 Платежи, взимаемые после ввоза

Платежи, взимаемые после сбора – это платежи, включаемые в счет-фактуру продавца за услуги, предоставляемые после импорта товаров, например, монтаж, установка, ввод в эксплуатацию и др. В зависимости от положений страны импорта от SGS может потребоваться изучение этих платежей.

3.8 Исходная дата

Исходной датой для проверки цены экспортного рынка является дата заключения договора или, при отсутствии такового, дата составления предварительной фактуры, кроме:

- a) Договоров, в которых оговаривается, что цены могут варьироваться в соответствии с определенными условиями (например, ценами, действующими на дату отправки), при условии, что они соответствуют обычной коммерческой практике и разрешены положениями страны импорта
- b) продажи путем международного тендера, когда используется дата закрытия тендера

3.9 Колеблющиеся валютные курсы

- a) В случае контрактов с фиксированной ценой в определенной валюте корректировки цены в связи с колебанием валютных курсов недопустимы.
- b) При изучении цены экспортного рынка пересчет известных рыночных цен в одной валюте в валюту, в которой цена указывается в счете-фактуре, делается на основе валютных курсов, действительных на исходную дату, используемую SGS для сравнения цен.
- c) Пересчет комиссионными агентами из валюты цены в валюту платежа делается на основе валютных курсов, действительных на дату расчетного счета-фактуры при условии выписки счета-фактуры в течение разумного срока после даты отгрузки.
- d) При предоставлении кредита применяется валютный курс, ожидаемый на дату заключения договора.

3.10 Проекты капиталовложений

При определении общей стоимости проекта SGS учитывает по необходимости следующие факторы:

- a) сборы за проектно-конструкторские работы (например, общестроительные работы, разработка проекта / консалтинг)
- b) планирование проекта
- c) управление и координация проекта
- d) исследования и разработки
- e) ноу-хау
- f) монтаж / установка, включая транспортировку и износ монтажного оборудования
- g) ввод в эксплуатацию
- h) риск, связанный с экспортным кредитом / гарантией (например, определенный Департаментом гарантии экспортных кредитов, COFACE, ECGD и др.)
- i) финансирование
- j) закупки / экспедиторские услуги
- k) гонорары
- l) обучение

Примечания

1. Согласно Статье 7 Соглашения о таможенной оценке (ACV), таможенная стоимость по методу 6 не должна определяться на основе:
 - (a) продажной цены в стране импорта товаров, произведенных в этой стране;
 - (b) системы, предусматривающей использование в целях таможенной оценки более высокой из двух альтернативных стоимостей;
 - (c) цены на товары на внутреннем рынке страны экспорта;
 - (d) производственных затрат, отличных от рассчитанной стоимости, определенной для идентичных или аналогичных товаров по методу 5;
 - (e) цены на товары, экспортируемые в страну, отличную от страны импорта;
 - (f) минимальной таможенной стоимости
 - (f) произвольной или фиктивной стоимости.
2. Как правило, в предотгрузочной инспекции используются лишь методы 1, 2, 3 и 6. Однако по просьбе таможни страны импорта может быть предоставлена техническая помощь по другим методам.
3. В соответствии со Статьей 1.2b Соглашения о таможенной оценке (ACV), если покупатель и продавец связаны друг с другом, покупатели (импортеры) имеют право по собственной инициативе обратиться к таможне с просьбой сравнить заявленную стоимость сделки с таможенной стоимостью, установленной дедуктивным методом или методом рассчитанной стоимости. В такой ситуации таможня может запросить техническую помощь SGS.
4. Для практических целей объявленной стоимостью сделки считается стоимость, указанная в финальном счете-фактуре продавца, представленном SGS во время предотгрузочной инспекции.
5. Таможня должна использовать метод 6 только в случае невозможности оценки по методам 1-5.
6. При отсутствии удовлетворительных доказательств достоверности или точности заявленной стоимости сделки (DTV) со стороны импортера таможня может решить перейти к другим методам оценки.
7. Нормальной ценой является цена открытого рынка, по которой товары свободно доступны любому покупателю при коммерческой продаже в соответствии с определенными условиями. Например, если одному агенту предоставляется специальная скидка, которая не предоставляется другим покупателям, она должна быть прибавлена к цене для получения нормальной цены или цены открытого рынка в целях таможенной оценки.





Форма внутренней апелляции относительно предотгрузочной инспекции (I)

ПРИМЕЧАНИЯ :

А. Экспортеры, у которых есть жалобы в отношении предотгрузочной инспекции, прежде всего должны обсудить этот вопрос с соответствующим руководителем отделения SGS, отвечающего за предотгрузочные инспекции (далее «отделение SGS»). Если после обсуждения экспортер не удовлетворен результатом, он может подать апелляцию директору регионального отдела TAS компании SGS путем заполнения и представления этой формы.

В. Директор регионального отдела TAS рассматривает жалобу и дает ответ экспортеру, как правило, в течение двух рабочих дней после получения настоящей полностью заполненной формы, либо (а) сообщая результаты апелляции; либо (б) сообщая, что требуется дальнейшее расследование, и что результат будет сообщен незамедлительно.

(В этих процедурах учитывается статья 2.21 Соглашения ВТО о предотгрузочной инспекции)

1. ЭКСПОРТЕР Наименование компании : Адрес : Телефон : Телефакс : e-mail: Контактное лица :	Если вы желаете подать апелляцию на действия SGS как несоответствующие Соглашению ВТО о предотгрузочной инспекции, заполните Раздел 5. Если нет, переходите к разделу 6.																																																																														
	5. ХАРАКТЕР ЖАЛОБЫ, ПОДАВАЕМОЙ В ОТДЕЛЕНИЕ SGS Укажите крестиком в соответствующем окошке, какая статья Соглашения ВТО о предотгрузочной инспекции (СПОИ), по вашему мнению, не была соблюдена отделением SGS.																																																																														
	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Категория</th> <th>Статья СПОИ</th> <th></th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>• Отсутствие дискриминации</td> <td>2.1</td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>• Место проведения инспекции</td> <td>2.3</td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>• Стандарты</td> <td>2.4</td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>• Прозрачность</td> <td>2.5</td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td></td> <td>2.6</td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td></td> <td>2.7</td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>• Защита конфиденциальной коммерческой информации</td> <td>2.9</td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td></td> <td>2.11</td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td></td> <td>2.12</td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>• Конфликты интересов</td> <td>2.14 (a)</td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td></td> <td>2.14 (b)</td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td></td> <td>2.14 (c)</td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>• Задержки</td> <td>2.15</td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td></td> <td>2.16</td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td></td> <td>2.17</td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td></td> <td>2.18</td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td></td> <td>2.19</td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>• Проверка цены (для экспортной рыночной цены : не в целях таможенной оценки)</td> <td>2.20 (a)</td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td></td> <td>2.20 (b)</td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td></td> <td>2.20 (c)</td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td></td> <td>2.20 (d)</td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td></td> <td>2.20 (e)</td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>• Процедура апелляции</td> <td>2.21</td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td></td> <td>2.21 (a)</td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td></td> <td>2.21 (c)</td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> </tbody> </table>	Категория	Статья СПОИ		• Отсутствие дискриминации	2.1	<input type="checkbox"/>	• Место проведения инспекции	2.3	<input type="checkbox"/>	• Стандарты	2.4	<input type="checkbox"/>	• Прозрачность	2.5	<input type="checkbox"/>		2.6	<input type="checkbox"/>		2.7	<input type="checkbox"/>	• Защита конфиденциальной коммерческой информации	2.9	<input type="checkbox"/>		2.11	<input type="checkbox"/>		2.12	<input type="checkbox"/>	• Конфликты интересов	2.14 (a)	<input type="checkbox"/>		2.14 (b)	<input type="checkbox"/>		2.14 (c)	<input type="checkbox"/>	• Задержки	2.15	<input type="checkbox"/>		2.16	<input type="checkbox"/>		2.17	<input type="checkbox"/>		2.18	<input type="checkbox"/>		2.19	<input type="checkbox"/>	• Проверка цены (для экспортной рыночной цены : не в целях таможенной оценки)	2.20 (a)	<input type="checkbox"/>		2.20 (b)	<input type="checkbox"/>		2.20 (c)	<input type="checkbox"/>		2.20 (d)	<input type="checkbox"/>		2.20 (e)	<input type="checkbox"/>	• Процедура апелляции	2.21	<input type="checkbox"/>		2.21 (a)	<input type="checkbox"/>		2.21 (c)	<input type="checkbox"/>
	Категория	Статья СПОИ																																																																													
• Отсутствие дискриминации	2.1	<input type="checkbox"/>																																																																													
• Место проведения инспекции	2.3	<input type="checkbox"/>																																																																													
• Стандарты	2.4	<input type="checkbox"/>																																																																													
• Прозрачность	2.5	<input type="checkbox"/>																																																																													
	2.6	<input type="checkbox"/>																																																																													
	2.7	<input type="checkbox"/>																																																																													
• Защита конфиденциальной коммерческой информации	2.9	<input type="checkbox"/>																																																																													
	2.11	<input type="checkbox"/>																																																																													
	2.12	<input type="checkbox"/>																																																																													
• Конфликты интересов	2.14 (a)	<input type="checkbox"/>																																																																													
	2.14 (b)	<input type="checkbox"/>																																																																													
	2.14 (c)	<input type="checkbox"/>																																																																													
• Задержки	2.15	<input type="checkbox"/>																																																																													
	2.16	<input type="checkbox"/>																																																																													
	2.17	<input type="checkbox"/>																																																																													
	2.18	<input type="checkbox"/>																																																																													
	2.19	<input type="checkbox"/>																																																																													
• Проверка цены (для экспортной рыночной цены : не в целях таможенной оценки)	2.20 (a)	<input type="checkbox"/>																																																																													
	2.20 (b)	<input type="checkbox"/>																																																																													
	2.20 (c)	<input type="checkbox"/>																																																																													
	2.20 (d)	<input type="checkbox"/>																																																																													
	2.20 (e)	<input type="checkbox"/>																																																																													
• Процедура апелляции	2.21	<input type="checkbox"/>																																																																													
	2.21 (a)	<input type="checkbox"/>																																																																													
	2.21 (c)	<input type="checkbox"/>																																																																													
2. РАССМОТРЕНИЕ ЖАЛОБЫ ЭКСПОРТЕРА До заполнения настоящей формы жалоба уже должна была быть рассмотрена с персоналом офиса SGS. Просьба указать местоположение отделения SGS: Лицо, с которым рассматривалась жалоба:																																																																															
3. НОМЕРА ДЛЯ ССЫЛОК. No.заявки на инспекцию: (указанный SGS или импортером) No. договора/заказа/проформы инвойса/финального инвойса																																																																															
4. ОПИСАНИЕ ТОВАРА																																																																															
ПРИМЕЧАНИЯ: Если ваша жалоба: (i) Не связана с вышеуказанными категориями, перейдите к Разделу 6. (ii) Связана с вышеуказанными категориями, а также касается ПОИ, проведенной в стране-члене ВТО в отношении товаров, импортируемых в страну-член ВТО, вы имеете право передать дело на независимую экспертизу не ранее, чем через два рабочих дня после представления этой формы в отделение SGS в соответствии со Статьей 4 Соглашения ВТО о предотгрузочной инспекции. Дополнительные детали можно получить по запросу в SGS.																																																																															

Список сокращений

- ACV = (ВТО) Соглашение о таможенной оценке
- BDV = Брюссельское определение стоимости
- CFR = «Стоимость и Фрахт»
- CRF = Отчет о положительных результатах
- DTV = Заявленная стоимость сделки
- FCL = Полностью загруженный контейнер
- FOB = Франко-борт (ФОБ)
- IFIA = Международная Федерация Инспектирующих Агентств
- IVP = Программа проверки импорта
- NNRF = Отчет об отрицательных результатах
- PSI = Предотгрузочная инспекция
- RFI = Запрос на информацию
- SGS = Группа SGS либо ее филиалы или агентства
- TAS = Trade Assurance Services
- WTO = Всемирная Торговая Организация (ВТО)

За дополнительной информацией обращаться:

SGS Societe Generale de Surveillance S.A.

Trade Assurance Services

1, place des Alpes

P.O. Box 2152

1211 Geneva 1 Switzerland

Tel. : (41-22) 739.91.11

Fax : (41-22) 739.98.35

Email: solutions@sgs.com

Internet: <http://www.sgs.com>

WWW.SGS.COM

Группа SGS является крупнейшим в мире лидером и новатором в сфере оказания услуг по проверке, тестированию и сертификации. Основанная в 1878 году, сегодня группа SGS является признанным мировым показателем высочайших стандартов опыта, качества и целостности. SGS выполнила больше программ проверки импорта на протяжении более продолжительного периода и в более крупных объемах, чем любая другая инспекционная компания.

WHEN YOU NEED TO BE SURE

