

**«О порядке таможенного оформления импортных грузов в США,  
включая вопросы обеспечения уплаты таможенных платежей»**

Товары, ввозимые на таможенную территорию США должны пройти через определенное число таможенных формальностей, предназначенных не только для правильного применения таможенного тарифа, но также для того, чтобы убедиться, что импортер соблюдает американские правила определения происхождения, технические нормы, правила гигиены, безопасности и наличия этикеток. Только после этого товар может быть выпущен для внутреннего потребления на рынок США.

В сфере регулирования импорта США широко используют тарифные и нетарифные меры в целях защиты внутреннего рынка и соблюдения интересов национальных производителей. Закон о тарифе 1930 г. (the Tariff Act of 1930 (Chapter 497, 46 Stat. 590, June 17, 1930) определяет основы таможенного тарифа, который построен (с 1989 года) на базе Гармонизированной системы описания и кодирования товаров. Любые изменения в таможенный тариф принимаются Конгрессом США. Таможенный тариф состоит из двух колонок, в которых указаны импортные пошлины для стран пользующихся и не пользующихся режимом наибольшего благоприятствования (РНТО в терминологии США). В первой (левой) колонке в необходимых случаях отдельно выделяются так называемые «специальные пошлины», применяемые в отношении стран, которые пользуются преференциями в рамках ГСП США или имеют специальные соглашения с США о свободной торговле или о предоставлении преференций.

Кроме сбора таможенных пошлин Бюро по таможенному и пограничному контролю США (далее – Таможенная служба США) взимает сбор, направленный на возмещение затрат, связанных со своей деятельностью. Так, импортные товары облагаются портовыми сборами и сборами за обработку грузов. Ставка портового сбора составляет 0,125 % от таможенной стоимости импортируемого то-

Необходимо отметить, что американский импортер правомочен обратиться к национальному специалисту по импорту (National Import Specialists), которые административно входят в структуру Таможенной службы США в целях получения предварительного квалификационного решения относительно отнесения того или иного товара к конкретному коду Гармонизированного таможенного тарифа США, определения подлежащей уплате ставки таможенной пошлины, а также общей суммы пошлины, подлежащей перечислению в бюджет.

Для оформления ввозной таможенной декларации необходимо представить следующие документы:

- 1) коносамент, авианакладная или сертификат перевозчика с указанием имени получателя, чтобы этот получатель мог приступить к таможенному оформлению;
- 2) коммерческий счет, содержащий описание и стоимость товара;
- 3) уведомление о ввозе;
- 4) другие сопроводительные документы, необходимые для допуска товаров (с учетом их специфики) на территорию США.

Как только формуляры будут заполнены, импортер указывает тарифный код товаров и уплачивает соответствующую сумму таможенных пошлин. На данной стадии таможенная служба может также потребовать предоставления страхового обеспечения или депозита. Как минимум по 1 из 10 комплектов документов проводится проверка Таможенной службы США, цель которой установить стоимость и тарифный код товаров, страну происхождения, правильность оформления счета, отсутствие в грузовой партии запрещенного к ввозу товара. Данная проверка может быть инициирована Таможенной службой США и полностью завершена в течение 12 месяцев с даты предоставления поступления товара на таможенную территорию США (статья 159.11 Кодекса Федерального Регулирования США). По мотивированному определению Таможенной Службы США данный срок может быть последовательно продлен дважды по 1 году. В случае если в оговоренные сроки окончательное решение в рамках проверки

Получив предписание Таможенной службы США об устранении выявленного нарушения, а также требование об оплате дополнительно начисленной суммы таможенных платежей, пеней и штрафов, импортер обязан в течение 60 дней с даты получения соответствующего уведомления предпринять одно из двух действий: устранить выявленное нарушение и оплатить дополнительно начисленные суммы или инициировать процедуру внутриведомственного административного (внесудебного) обжалования упомянутого предписания и требования. В том случае, если ни одно из двух правомочий осуществлено импортером не было, Таможенная служба США инициирует процедуру принудительного взыскания задолженности.

Необходимо отметить, что на практике наличие в требовании Таможенной службы США указаний на оплату штрафных санкций резко увеличивает вероятность инициирования процедуры обжалования, так как сумма штрафа рассчитывается (оценивается) Таможенной службой исходя из максимально возможного размера штрафа по данному виду нарушения. Нередки случаи, когда первоначально рассчитанный (оцененный) крупный размер штрафа (например, 100 тыс. долл.) в результате реализации процедуры внутриведомственного административного (внесудебного) обжалования (в ходе которого рассматриваются и оцениваются все обстоятельства, заслуживающие внимания и имеющие отношение к данному нарушению, а также поведение нарушителя, включая степень и результаты сотрудничества с представителями Таможенной службы США и иными задействованными органами исполнительной власти) снижается до минимальных величин (250 – 500 долл. США) или полностью отменяется (например, если к имевшему место нарушению привели события, находящиеся вне разумного контроля импортера).

В ходе осуществления процедуры внутриведомственного административного (внесудебного) обжалования, а также по ее итогам (перед обращением к судебной процедуре обжалования) импортер может сделать в адрес Таможенной службы США компромиссное предложение по урегулированию предписания

которой, как правило, оказывается не достаточно для полного удовлетворения суммы требований Таможенной службы США. Если импортер по любым основаниям (в том числе в связи с неплатежеспособностью и нахождением в состоянии банкротства или ликвидации) не осуществляет оплату начисленных сумм таможенных платежей, пеней и штрафов, то Таможенная служба США правомочна обратиться к механизмам принудительного взыскания задолженности. В случаях с неплатежеспособностью и нахождением в состоянии банкротства или ликвидации импортера Таможенная служба США правомочна на основании соответствующего контракта передать выполнение работ по принудительному взысканию частному коллекторскому агентству (статья 1631 раздела 19).

В том случае, если принудительное исполнение в части или целом невозможно по причине установленного факта отсутствия или недостаточности денежных средств или иного имущества импортера, то такая задолженность также (как и в случае с достижением компромисса) признается безнадежной к взысканию и подлежит к списанию.

Кроме того, считаем необходимым отметить существующие правила и особенности определения таможенной стоимости импортируемых товаров в США. В соответствии с положениями ст. 1401а Раздела 19 Свода Законов США в качестве основного метода определения таможенной стоимости импортируемого товара используется правило «цены сделки» (Transaction value), под которой понимается «...цена, фактически уплаченная или подлежащая уплате покупателем продавцу по условиям конкретной сделки...». Кроме того, в рамках реализации правила «цена сделки» в состав таможенной стоимости импортируемого товара подлежат включению отдельные дополнительные элементы (например, комиссионные отчисления посредникам, стоимость упаковки и маркировки товара, сумма подлежащих к уплате роялти). В тоже время, из состава таможенной стоимости импортируемого товара подлежат исключению ряд учтенных в цене контракта (стоимость фрахта до границы США, стоимость расходов по страхованию груза, величина скидок, учтенных в виде товарных поставок и др.). Таким

дителем) не включает в себя полную прибыль, которую обычно получает с такой сделки иностранный посредник.

В случае, если заявленная таможенная стоимость определена участником ВЭД с использованием правила «первой продажи» Таможенная служба США правомочна провести последующую проверку соответствия конкретной транзакции трем обязательным критериям:

- торговля осуществляется сторонами «добросовестно» (*bona fide*);
- первая продажа имела место между не «связанными» между собой сторонами (*arm's length*), т.е. стороны не являются аффилированными и между ними отсутствует договоренности о трансферном ценообразовании (занижение или завышение цены в целях оптимизации прибыли);
- товар импортируется исключительно для целей последующего внутреннего потребления в США (без возможности реэкспорта в будущем).

При этом под «связанными» между собой сторонами, как общее правило, понимаются иностранные участники ВЭД, которые осуществляют одностороннее или взаимное владение 5 и более % акционерного капитала или иной корпоративной собственности.

Для определения действительной независимости сторон сделки Таможенная служба США в ходе выборочных последующих проверок определяет:

- находится ли компания – посредник под контролем производителя (т.е. не связаны ли они как материнская и дочерняя компании);
- не отличаются ли условия данной сделки от условий аналогичных сделок в этой отрасли (т.е. была ли цена сделки свободно согласована и не была ли она следствием особых отношений между производителем и посредником);
- продал ли производитель товар посреднику с намерением экспортировать его именно в США;
- учтены ли все производственные затраты производителя в цене, которую уплатила компания – посредник;

Вышеописанный механизм в своей совокупности оказывает положительное влияние на условия ведения внешнеторговых операций в США. Согласно недавно опубликованному обзору Всемирного банка, внешнеторговый потенциал стран мира во многом зависит от условий доступа участников ВЭД к логистическим системам. Авторы обзора рассчитывают индекс эффективности логистических систем в 155 странах мира на основе опросов более 1 тыс. компаний, работающих в сфере внешней торговли. Расчет индекса базируется на 6 основных показателях, основным из которых является быстрота и качество услуг по таможенному оформлению товаров. Первые места в рейтинге занимают Сингапур, Гонконг, Финляндия, Германия, Нидерланды. США занимают 9-е место, Канада – 14-е, Китай – 26-е, Бразилия – 45-е, Индия – 46-е, Казахстан – 86-е, Беларусь – 91-е, Россия – 95-е место. Особенности посткризисного периода связаны с тем, что во многих странах с низким индексом власти сосредоточились на решении задачи пополнения бюджета за счет сбора таможенных пошлин, притормозив реформы по улучшению логистических систем и содействию внешней торговле.

Указом федеральные органы обязаны ежегодно информировать Административно-бюджетное управление Президента США (Office of Management and Budget - OMB) о разработанных правительственных стандартах и о конкретных мерах, предпринятых ведомством по трансформации ранее принятых правительственных стандартов в стандарты, разработанные на основе консенсуса.

Ряд нормативных актов посвящен вопросам стандартизации (как правило, обязательной) в отдельных сферах деятельности. Среди таких актов необходимо отдельно выделить Публичный закон № 92-573 «О безопасности потребительских товаров» (The Consumer Product Safety Act, 15 U.S.C 2051-2089), устанавливающий общие принципы стандартизации потребительских товаров, и Публичный закон № 104-104 «О телекоммуникации» (The Telecommunication Act, 47 U.S.C 153, 255), определяющий требования стандартизации в системах связи и телекоммуникации.

Международно-правовые аспекты функционирования системы стандартизации, включая вопросы соблюдения США обязательств по техническим барьерам в торговле, вытекающим из членства США в ВТО, определены Публичным законом № 96-39 «О торговых соглашениях» (Trade Agreements Act, USC, T.19, Ch. 13, Sub. II).

#### Общие черты системы технического регулирования и стандартизации в США

В соответствии с OMB Circular A-119 под стандартом (standard) в системе правового регулирования США понимаются правила, условия и характеристики (спецификации) продукции, используемые при ее производстве материалов, а также иные характеристики, определяющие процесс производства товара и контроль его качества.

Законодательство США не содержит специфического понятия «технический регламент» (regulations, regulatory standards). На практике данному термину соответствуют стандарты, разработанные государственными органами (government-unique standards), добровольные стандарты, принятые в установленном по-

телями товаров в целях оперативной стандартизации новой продукции, в первую очередь, - в области современных инновационных технологий. Примерами подобного рода стандартов являются стандарты Wi-Fi и WAP, разработанные альянсом компаний Ericsson, Nokia и Motorola.

Все упомянутые выше стандарты являются добровольными.

Добровольный стандарт (как имеющий, так и не имеющий статус национального) может стать обязательным (mandatory standard) в случае его принятия в качестве такового уполномоченным органом власти либо на федеральном уровне, либо на уровне штата. Такое принятие на федеральном уровне осуществляется либо на основании отдельного нормативного акта, либо путем интеграции положений стандарта в действующее правовое регулирование. Статус обязательного стандарт приобретает с момента его публикации в Федеральном регистре (Federal Register).

В соответствии с Актом об административных процедурах (Administrative Procedure Act, 5 U.S.C. Subchapter II) принятию обязательного стандарта на уровне органа государственной власти также предшествует его публичное обсуждение путем предварительной публикации информации о принимаемом обязательном стандарте и предоставления времени (от 30 до 45 дней) для направления любыми заинтересованными лицами своих замечаний и предложений. Данная процедура не распространяется на принятие стандартов в ряде областей, прежде всего, в оборонной сфере.

В случае если принятие добровольного стандарта в качестве обязательного может оказать влияние на экономику, которое может превысить 100 миллионов долларов США, процедуре принятия стандарта в качестве обязательного предшествует предварительное уведомление ОМВ. ОМВ осуществляет повторное публичное обсуждение стандарта, выявляет противоречия стандарта действующим стандартам либо международным обязательствам США. В рассматриваемом случае публикация стандарта в Федеральном Регистре возможна только после одобрения ОМВ.



ственные органы принимают активное участие в деятельности по стандартизации. По данным NIST в настоящее время в деятельности по разработке либо пересмотру стандартов в различных частных органах по сертификации участвуют не менее 4 000 государственных служащих.

В результате подобного взаимодействия соблюдается баланс публичных и частных интересов в данной области.

### Система органов стандартизации в США

В настоящее время в США действует следующая система органов стандартизации, состоящая из органов государственной власти, вовлеченных в процесс стандартизации, ANSI и организаций, осуществляющих разработку стандартов.

Координирующую роль в системе государственных органов стандартизации США выполняет Национальный институт стандартов и технологий (NIST).

NIST – это федеральное агентство в составе Министерства торговли США. Функциями NIST является взаимодействие с органами добровольной сертификации при разработке стандартов и координация их деятельности. NIST от имени США участвует в разработке стандартов, оценке соответствия товаров, работ или услуг требованиям стандартов. В составе NIST функционирует 6 испытательных лабораторий.

Среди государственных органов, осуществляющих контрольно-регулятивные функции в области стандартизации, необходимо выделить Американскую комиссию по безопасности потребительских товаров (CPSC, отвечает за соблюдение требований стандартов в отношении товаров народного потребления), Администрацию по пищевым товарам и лекарственным средствам (FDA), Национальную администрацию по безопасности движения автомобильного транспорта (NHTSA), Администрацию по охране техники безопасности и здоровья (OSHA).

мично развивающихся отраслях, в первую очередь, в сфере коммуникационных технологий.

В настоящее время в США функционирует более 600 неправительственных организаций, разрабатывающих стандарты. Вместе с тем, основное количество принимаемых стандартов (более 90 %) приходится на 19 ведущих организаций.

Ведущими организациями по разработке стандартов в США являются Американское общество по испытанию материалов (ASTM), Американское общество инженеров машиностроения (ASME), Национальная противопожарная ассоциация (NFPA).

#### Процедура оценки соответствия

Гарантией соблюдения требований стандартов в США, как и в большинстве стран мира, является система оценки соответствия продукции, товаров и услуг (conformity assessment procedure).

В соответствии с американским законодательством и стандартами ISO в США действуют следующие способы подтверждения соответствия: подтверждение соответствия, инспекция, отбор образцов и их тестирование лабораториями, сертификация, оценка и регистрация системы управления качеством.

В США отсутствует централизованная система органов, осуществляющих оценку соответствия.

Так, отбор образцов и тестирование продукции может производиться как государственными лабораториями (лабораториями, аккредитованными государственными органами, например, EPA – Агентством по защите окружающей среды), так и частными лабораториями, созданными преимущественно при органах сертификации либо объединением производителей товаров.

Аккредитация лабораторий также осуществляется на нескольких уровнях.

На федеральном уровне функционирует Национальная программа по добровольной аккредитации лабораторий (NVLAP), в рамках которой осуществля-

ального вреда для их покупателей либо в отношении ранее прошедших сертификацию групп товаров.

Вторым типом сертификации является сертификация контрагентом (second party certification), суть которой заключается в подтверждении соответствия товара покупателем поставщика. Как правило, данная система функционирует при организации закупок для крупных компаний, в частности, с государственным участием. Очевидно, что при поставке товаров для нового покупателя продавец будет должен пройти процедуру сертификации повторно.

Основным видом сертификации является сертификация уполномоченными органами (third party certification).

В США действует три уровня органов по сертификации: частные сертифицирующие органы (программы), федеральная сертификация и сертификация на уровне штата.

Частные органы по сертификации образуются при профессиональных и технических сообществах (например, при Американской ассоциации дантистов – ADA), торговых объединениях (например, при Альянсе производителей домашних приборов – АНАМ), обществах по защите прав потребителей (например, при журнале “Good Housekeeping”), а также путем сотрудничества между государственными служащими специализированных ведомств и отраслевыми объединениями курируемой отрасли (например, the Building Officials and Code Administrators International). Большим авторитетом среди потребителей США пользуются товары, прошедшие сертификацию в независимых центрах сертификации, наиболее авторитетными из которых являются Лаборатории по технике безопасности (Underwriters Laboratories) и Корпорация по взаимным исследованиям производственных предприятий (The Factory mutual research corporation – FM).

Федеральные программы по сертификации сконцентрированы на сертификации по трем основным направлениям:

- сертификация продукции, способной оказать прямое воздействие на здоровье и безопасность граждан (например, сертификация лекарственных препара-

Snyder Vs American Association of Blood Banks, в котором пациент взыскал с Ассоциации 11 млн. долларов США за то, что он заразился СПИДом в результате переливания крови, которая прошла тестирование в лаборатории Ассоциации).