

PRIMERI PRODAJ S KOMENTARJEM

Navajamo nekaj primerov, ko je bilo blago dvakrat ali trikrat ali večkrat prodano pred uvozom na carinsko območje Skupnosti.

Primeri prodaj so opisani v prvem stolpcu, rešitve z upoštevanjem 147. člena izvedbene uredbe pa so v drugem stolpcu.

Rešitve v drugem stolpcu se nanašajo na določilo iz 147. člena, in sicer:

kriterij 1: zadnja prodaja pred uvozom blaga na carinsko območje Skupnosti;

kriterij 2: vsaka prodaja, pri kateri se lahko za carinske namene dokaže, da je bilo blago prodano za izvoz na carinsko področje Skupnosti.

<i>Primer 1</i>	<i>Komentar</i>
<p>Podjetje Canimpcó iz Pariza je sklenilo pogodbo o dobavi 1000 srajc s podjetjem Vimco iz Bruslja po ceni 7,20 EUR za kos, dobavljeno v Pariz. Podjetje Vimco ima 8000 kosov srajc na zalogi v skladišču na Tajvanu. V skladišče mu jih je dostavil proizvajalec po ceni 4.50 EUR za kos.</p> <p>Vimco se je dogovoril, da bo blago dostavljeno iz skladišča k uvozniku blaga podjetju Canimpcó.</p>	<p>Prodaja po ceni 4,50 EUR ne ustreza »zadnji prodaji v prodajni verigi« (kriterij 1) niti se prodaja ne more dokazati kot prodaja za izvoz v Skupnost.</p>
<i>Primer 2</i>	<i>Komentar</i>
<p>Podjetje Indexco je kupilo v Indiji lesene servirne mizice za kavo in jih uskladiščilo v skladišču v Bombaju do naročila kupca.</p> <p>Potem ko so prodajni agenti podjetja Indexco raziskali tržišče, so poslali deset vzorcev od osmih tipov mizic v Bordeaux, z ladjo. Osem tipov mizic stane Indexco vsaka povprečno 2.000 rupij. Med potovanjem ladje preko Atlantika je Indexco prodal vseh osemdeset servirnih mizic podjetju Montabco iz Pariza za 6.400 EUR, F.O. B. Bombaj. Pred prihodom blaga v Bordeaux, je podjetje Montabco prodalo naprej svojim strankam v Bruselj za 7.200 EUR.</p>	<p>Na osnovi 147. člena izvedbene uredbe deklarant ne more prijaviti vrednosti 2.000 rupij za kos. To ni »zadnja prodaja v komercialni verigi«</p> <p>Čeprav cena 6.400 EUR ni cena zadnje prodaje, je mogoče dokazati, da je bilo blago med prevozom za to ceno prodano kupcu v Skupnosti.</p>
<i>Primer 3</i>	<i>Komentar</i>
<p>a) Podjetje Canexco, ki ima sedež na Hrvaškem, je kupilo naftne proizvode od firme Indexco, ki ima sedež v tretji državi. Proizvode je podjetje Canexco uskladiščilo v skladiščih na Hrvaškem. Blago ustreza</p>	<p>a) Blago ni bilo odpremljeno h Canexcu zaradi prodaje za izvoz v EU.</p> <p>Čeprav blago ustreza tudi standardom na tržišču EU, se ne more šteti za prodajo za</p>

<p>standardom na tržišču EU in Hrvaške.</p> <p>Po treh tednih Canexco proda proizvode firme Fimco iz Belgije in odpremi blago iz Hrvaške v Belgijo.</p> <p>b) Podjetje Canexco, ki je ustanovljeno in posluje v tretji državi, je kupilo naftne proizvode v tretji državi. Ti proizvodi ustrezajo standardom na tržišču Skupnosti. Nakupi se bodo izvršili kasneje, ko bo firma Canexco dobila posebno naročilo od belgijske firme Fimco.</p> <p>Zaradi pomanjkanja skladiščnih prostorov v Belgiji se firmi Fimco in Canexco dogovorita, da se blago tri tedne skladišči v skladiščih Canexco, preden se odpremi v Belgijo. Blago se kasneje res odpremi v Belgijo.</p>	<p>izvoz v Skupnost. Blago, ki ga je prodalo podjetje Indexco, je bilo odpremljeno na Hrvaško.</p> <p>V danem primeru prva prodaja nafte firme Indexco firmi Canexco ne ustreza niti kriteriju 1 niti kriteriju 2. (Tako se ne more upoštevati niti kriterij 1 niti kriterij 2, da bi lahko upoštevali prodajo v Skupnost kot prvo prodajo.) Torej to ni zadnja prodaja za izvoz v Skupnost niti ena prejšnjih prodaj za izvoz v Skupnost.</p> <p>b) Nakup firme Canexco ni zadnja prodaja v komercialni verigi (kriterij 1), čeprav je bilo blago (blago ustreza standardom EU) kupljeno na podlagi predhodne kupoprodajne pogodbe o prodaji in odpremi v Skupnost.</p> <p>Dogovor podjetja Canexco za tritedensko skladiščenje blaga v tretji državi s strani firme Fimco ni dovolj, da bi bile izpolnjene zahteve kriterija 2 (prodaja za izvoz v Skupnost).</p>
Primer 4	Komentar
<p>Kozmetično podjetje Cosmetic Inc. nastopa na tržišču z različnimi kozmetičnimi proizvodi (parfumi, kreme ...), ki jih nabavlja od različnih proizvajalcev po svetu (cena A).</p> <p>Podjetje ima sedež v ZDA. V Bruslju ima najetih več pisarn, od koder njihovi prodajni agentje obiskujejo veleblagovnice, se dogovarjajo za količine, zbirajo naročila in jih odpošiljajo v matično podjetje v Ameriko. Matično podjetje iz ZDA skrbi za oskrbo proizvodov in pošiljanje faktur ter vodi knjigovodstvo. Izdelki se evropskemu kupcu prodajajo po pariteti dobavljeno-ocarinjeno (cena B). Čeprav imajo prodajni agentje pravico dogovarjati se za količine in sklepati prodajne pogodbe, nimajo splošne pravice sklepati pogodbe za podjetje Cosmetics Inc.</p>	<p>V skladu s 147. členom deklarant ne more prijaviti cene A, ker cena ne predstavlja »zadnje prodaje v prodajni verigi« (kriterij 1).</p> <p>Ob upoštevanju kriterija 2 se lahko cena A uveljavi samo, če so izpolnjeni navedeni pogoji (npr. direktna pošiljka od proizvajalca in blago, označeno za Skupnost, ali specifikacije kažejo, da je namenjeno tržišču Skupnosti).</p>
Primer 5	Komentar
<p>Direktor podjetja Canimpco iz Pariza je med obiskom na Tajskem naročil 10. 000 metrov raznega svilenega blaga za skupno vsoto 20.000 EUR, F.O. B. Bangkok. V pogodbi se je dogovoril, da proizvajalec odpošlje 4. aprila</p>	<p>Nižja cena prodaje (20.000 EUR) ni »zadnja prodaja v verigi prodaj« (kriterij 1), je pa prodaja za izvoz v Skupnost (kriterij 2).</p>

<p>vseh 10.000 metrov z ladjo v Francijo. Na konferenci 8. aprila je srečal proizvajalca svilenih bluz iz Bruslja; ta se dogovori za nakup 10.000 metrov svile, ki je na poti v EU, za skupno vsoto 39.000 EUR, pripeljana v Bruselj.</p>	
Primer 6	Komentar
<p>Podjetje Canimpco iz Pariza je sklenilo pogodbo za nakup 100 mešalnikov hrane s trgovcem Usco iz Missourija po prodajni ceni 22.50 EUR za kos. Toda Usco ima pogodbo s proizvajalcem mešalnikov za hrano s podjetjem Makerco iz Detroita za ceno 20,75 EUR za kos. Makerco mora po pogodbi blago tudi dostaviti firmi Canimpco v Pariz.</p>	<p>V skladu s 147. členom nižja prodajna cena ni sprejemljiva za uvoznika. To ni »zadnja prodaja v komercialni verigi« (kriterij 1).</p> <p>Kadar se želi pri carinskem vrednotenju uporabiti nižja prodajna cena, je treba dokazati, da je bila prodaja po nižji ceni prodaja za izvoz v Skupnost. Dokaz je lahko potrdilo o direktni pošiljki od proizvajalca (kriterij 2). Dokaz je tudi, če je prodajno blago proizvajalca opremljeno z deklaracijo ali znamko, iz katere je moč razbrati, da je namenjeno tržišču Skupnosti.</p>
Primer 7	Komentar
<p>Multaco je mednarodna veriga hotelov s hoteli v različnih državah, vključno s Francijo. Vsak francoski hotel v družbi deluje samostojno. Na začetku leta pošlje vsak hotel naročilo za naslednjih dvanajst mesecev direkciji v New York. Direkcija potem pošlje naročila različnim dobaviteljem po vsej Ameriki z navodili, ali naj pošljejo blago direktno v hotel ali pa na zbirnik na direkcijo, od koder ga odprejajo za posamezne hotele v verigi. Dobavitelji iz ZDA pošljejo račun na direkcijo v New York, ta pa potem pošlje račun posameznim hotelom iz verige.</p>	<p>Če dobavitelji pošljejo blago direktno hotelom, se upoštevajo ista merila kot v primeru 6.</p> <p>Če je bilo blago poslano najprej na direkcijo in potem v Francijo, se lahko prodaja za izvoz (kriterij 2) upošteva le, če to dokazujejo ostali elementi: blago je opremljeno z oznakami Skupnosti ali pa oznake in vse ostalo kaže, da je namenjeno prav za tržišče Skupnosti.</p>
Primer 8	Komentar
<p>Firma Cosmetic Inc. proizvaja parfume, kozmetiko itd., ki jih prodaja distributerjem v Skupnosti in Ameriki. Da bi ohranila različne principe obeh tržišč, Cosmetic Inc. zahteva od distributerjev, da ne preprodajajo blaga zunaj pooblaščenega področja. V posameznih primerih se dogaja, da belgijska firma kupi blago od ameriškega distributerja in ga pošlje na Nizozemsko.</p>	<p>Za prvo prodajo ne pride v poštev kriterij 2 (prodaja za izvoz v Skupnost).</p>