

Перечень рекомендательных вопросов для промышленности

(принят на пленарном заседании 2003 г. и изменен в 2018 г.)

Государства-участники Вассенаарских договоренностей (ВД) на пленарном заседании 2003 г. приняли решение опубликовать неисчерпывающий перечень рекомендательных вопросов для промышленности на интернет-сайте ВД. Предполагается использовать перечень в качестве руководства для компаний в любых экспортных ситуациях. Проявление бдительности в целях выявления признаков подозрительных запросов или заказов играет важнейшую роль в противодействии рискам распространения чувствительных товаров и технологий и дестабилизирующих накоплений обычных вооружений.

Ответы на нижеприведенный неисчерпывающий список вопросов послужат руководством в отношении того, какие ситуации могут вызывать подозрения и в каких случаях рекомендуется обращаться к национальным лицензирующим органам. Список основывается на существующих наилучших практиках ВД, отраженных в Перечне рекомендательных вопросов для промышленности (согласован на пленарном заседании 2003 г.), и наилучших практиках, уже применяемых рядом государств-участников ВД. Соответствующие ответы на любой из вопросов не должны восприниматься как причина для автоматического отказа в экспорте. Цель вопросов заключается скорее в том, чтобы обозначить необходимость более тщательного изучения экспортных сделок.

Ваша продукция

1. Находится ли ваша продукция все еще на стадии разработки или не нашла большого количества покупателей на внутреннем рынке?
2. Превосходят ли технические параметры вашей продукции товары конкурентов?

3. Заказал ли ваш покупатель необычную комплектацию стандартной продукции? Вызывают ли какие-либо запросы на модификацию опасения в отношении возможной сферы применения продукции в такой нестандартной комплектации?

4. Проводили ли вы идентификацию продукции на предмет определения ее экспортноконтрольного статуса, в т.ч. самостоятельно?

5. Имеет ли ваша продукция известное двойное, военное или чувствительное применение?

Конечный пользователь и конечное использование

6. Является ли покупатель новым клиентом вашей компании, а ваше знание о нем - неполным или противоречивым?

7. Трудно ли найти информацию о покупателе в открытых источниках?

8. Не создается ли впечатление, что покупатель не знаком с продукцией и ее эксплуатационными характеристиками (необоснованное отсутствие необходимых технических знаний)?

9. Заказывает ли покупатель продукцию, параметры которой превосходят необходимые для заявленного применения?

10. Предоставляет ли покупатель неправдоподобные разъяснения в ответ на предложения вашего отдела продаж приобрести для тех же целей другую продукцию по более низкой цене?

11. Был ли покупатель не в состоянии детально описать требуемый продукт или его технические характеристики?

12. Связана ли контактная информация покупателя (например, номер телефона, адрес электронной почты, почтовый адрес) с третьими лицами или организациями в другой стране?

13. Использует ли покупатель иностранное название для своей фирмы (т.е. на нетипичном для страны, где расположена штаб-квартира покупателя, языке)?

14. Является ли заявленный конечный пользователь торговой компанией, дистрибьютером или резидентом свободной экономической зоны?

15. Занимается ли заявленный конечный пользователь в основном экспедиторской деятельностью?

16. Связан ли конечный пользователь с военной или оборонной промышленностью или правительственной структурой в области военных разработок, несмотря на заявленный гражданский характер конечного использования?

17. Охотно ли покупатель предоставляет информацию о конечном использовании продукции или дает четкие ответы на обычные вопросы коммерческого и/или технического плана?

18. Насколько охотно покупатель предоставляет заявление о конечном использовании или другую сопутствующую документацию?

19. Насколько продукция соответствует заявленному профилю деятельности покупателя?

20. Отличается ли заявленное конечное использование от определенного производителем?

21. Отказывается ли покупатель от услуг, технической документации или гарантий, обычно сопровождающих поставляемую продукцию?

22. Настаивает ли покупатель на привлечении посредников там, где в этом нет необходимости?

Транспортировка

23. Отличается ли запрашиваемый маршрут транспортировки продукции от обычного?

24. Запрашиваются ли нестандартные условия упаковки и маркировки?

25. Хочет ли покупатель забрать продукцию лично?

26. Осуществляется ли вывоз продукции стороной, отличной от заявленных покупателя или посредников?

Финансирование и условия сделки

27. Предлагает ли покупатель нестандартные и/или необоснованно выгодные условия оплаты?

28. Предлагает ли покупатель предоплату в полном объеме или оплату наличными сразу по получении продукции?

29. Осуществляется ли оплата стороной, отличной от заявленных покупателя или посредников?

30. Отличается ли схема оплаты от маршрута поставки продукции? (например, через другую страну)

31. Отказывается ли покупатель от оправданных и практически реализуемых стандартных услуг по установке, обучению или сервисному обслуживанию в стране назначения и/или предлагает провести обучение в этих целях собственного персонала в стране-экспортере?

32. Предполагается ли установка продукции в зоне повышенного контроля безопасности с жестким пропускным режимом?

33. Наблюдается ли какое-либо иное несоответствие между видом продукции и местом ее установки?

34. Выдвигает ли покупатель особые требования по соблюдению конфиденциальности в отношении конечного пункта назначения, пользователей или характеристик продукции?

35. Запрашивает ли покупатель избыточное количество запасных частей или других изделий, имеющих отношение к продукту, но не соответствующих заявленному конечному использованию?

В случае сомнений в отношении того или иного запроса проконсультируйтесь с компетентным органом вашего государства. Информирование его о подозрительных запросах всячески рекомендуется.