

ВЛИЯНИЕ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА НА ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ КАЗАХСТАНА. ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

INFLUENCE OF THE CUSTOMS UNION ON ECONOMIC DEVELOPMENT OF KAZAKHSTAN. BASIC PROBLEMS AND PROSPECTS

Г. Г. Рахматулина,
кандидат экономических наук

Рассмотрение итогов функционирования экономики Казахстана в первый год существования Таможенного Союза показывает, что, наряду с устранением ряда барьеров в торговле между вступившими в ТС странами, появились трудности из-за несогласованности тарифной политики, (в особенности по железнодорожным перевозкам), необходимости подготовки новых документов и т.п., что отрицательно влияет на деятельность казахстанских компаний. Для устранения этих трудностей необходима серьезная совместная работа правительственных органов всех стран-участников ТС с обязательным учетом мнения соответствующих бизнес-сообществ.

Examination of the Kazakhstan economy functioning results for the first year of the Customs Union existence proves that along with elimination of some barriers in the trade between the alliance participating countries, difficulties arose owing to disaccord in the tariff policy (particularly related to railway transportation of goods), necessity to prepare new documents, etc., that negatively influence activities of Kazakhstan companies. In order to remove these difficulties, intensive mutual efforts should be taken by governmental authorities of all TC participating countries, opinion of respective business communities having to be compulsorily taken into account.

L'analyse des résultats du fonctionnement d'économie de Kasakhstan pendant la première année d'existence du Conseil Douanier montre que malgré l'élimination des quelques barrières commerciales parmi les Etats participantises quelques problèmes ont surgi liés au disaccord relativement aux tarifs (particulièrement sur la transportation ferroviaire des cargaisons), à la nécessité de préparer beaucoup de documents nouveaux, etc., qui négativement reflètent sur l'activité des companies kasakhes. Afin de écarter ces barrières efforts considerables mutuels doit être entreprises par organs gouvernementals des tous les pays participantises, avec cela on doit sans faute prendre en considération les opinions des communautés d'entrepreneurs.

Die Analyse der Wirtschaftsfunktionierungsergebnisse des Kasachstans im ersten Existenzjahr der Zollamtsrat zeigt dass ungeachtet der Beseitigung vielen kommerziellen Barrieren unter Teilnehmerstaaten, einige wegen nicht abgestimmten Tarifen (insbesondere Eisenbahnlastbeförderungstarife), die Notwendigkeit viele neuen Dokumente ausstellen, usw., entstandene Schwierigkeiten negativ auf die Tätigkeit kasachischen Businessbetriebe beeinflussen. Um diese Schwierigkeiten zu beseitigen, Regierungsorgane aller teilnehmenden Staaten müssen zusammen wesentliche Bemühungen unternehmen, damit die Meinung entsprechenden Businessgesellschaften sollen unbedingt berücksichtigt werden.

Ключевые слова: Таможенный Союз, Казахстан, внешняя торговля, барьер, тариф, трудность, бизнес-сообщество.

Key words: Customs Union, Kazakhstan, foreign trade, barrier, tariff, problem, business community.

Mots clefs: Conseil Douanier, Kasakhstan, commerce extérieur, barrière, tarif, difficulté, communauté d'entrepreneurs.

Schlüsselwörter: Zollamtsrat, Kasachstan, Außenhandel, Barriere, Tarif, Schwierigkeit, Businessgesellschaft.

Уже более года экономика Казахстана функционирует в условиях Таможенного союза (ТС). В связи с этим в обществе широко обсуждаются перспективы данного интеграционного объединения, преимущества и возможные угрозы для экономического развития страны.

Следует отметить, что Таможенный союз по итогам первого года работы принес определенные положительные результаты для экономики Казахстана.

Какова реальная выгода казахстанскому бизнесу от Таможенного союза? Это, прежде всего, устранение барьеров во взаимной торговле между Россией и Казахстаном. С 1 июля 2010 года отменены процедуры таможенного оформления на внутренних границах Таможенного союза. Кроме того, между налоговыми органами государств ТС в настоящее время отработан и согласован формат электронного взаимодействия, осуществляется регулярный информационный обмен сведениями из заявлений о ввозе товаров и уплате косвенных на-

логов налогоплательщиками. Участникам внешне-торговых операций предоставлена возможность отсрочки до 50 дней уплаты НДС и акцизов. Все это, безусловно, является стимулирующим фактором для расширения торгово-экономических связей между нашими странами, что положительно отражается на увеличении товарооборота между государствами-участниками Таможенного союза.

Так, объем торговли Казахстана со странами ТС в 2010 году вырос на 28,1% и составил почти 20% от общего товарооборота республики [1]. Общая сумма поступлений налога на добавленную стоимость (НДС) на импорт с Российской Федерации с 1 июля 2010 года по 31 декабря 2010 года составила 91,2 млрд. тенге, что в 1,2 раза больше, по сравнению с соответствующим периодом 2009 года. НДС на импорт из Республики Беларусь за период с 1 июля 2010 года по 31 декабря 2010 года составил 3,7 млрд. тенге, что в 1,3 раза больше, чем за соответствующий период 2009 года [2].

С 1 июля 2011 года таможенный контроль на внутренних границах ТС будет перенесен на внешний контур государств-участников, что также будет способствовать дальнейшему развитию взаимной торговли между нашими странами.

Вместе с тем, в условиях функционирования Таможенного союза казахстанский бизнес испытывает определенные проблемы.

Безусловно, переход к новому – это всегда нелегкий процесс. Сохраняются различные нестыковки в действующем законодательстве, возникают сложности при реализации уже давно заключенных бизнес-договоров. В частности, в одном из своих интервью вице-президент Независимой ассоциации предпринимателей Казахстана Т. Назханов отметил: «Даже для оптимистов Таможенный союз принес разочарование. На наш вопрос «Лучше или хуже стало работать?» – ни один предприниматель еще не ответил, что стало выгоднее или легче, наоборот, респонденты сходятся во мнении, что ситуация изменилась только в худшую сторону. Ожидания бизнесменов не оправдались. Зачастую, уже налаженные и отработанные предпринимателями схемы поставок перестают работать в связи с недоработками госорганов по введению новых правил. ... даже положительные начинания оборачиваются в конечном итоге проблемами для бизнесменов» [3].

В чем же основные причины сложившейся ситуации?

Во-первых, как отмечают многие предприниматели, нет пока активной связи между государством и бизнесом. Формирование договорно-правовой базы Таможенного союза осуществлялось в очень сжатые сроки, в отличие от Европейского союза, в котором таможенный союз, как известно, создавался на протяжении 9 лет (с 1959-го по 1968-й гг.). В связи с этим, казахстанский бизнес не успел отреагировать и дать свои предложения по готовящимся документам. Создание нормативно-правовой базы ТС осуществлялось как бы «сверху». Как отмечает представитель Независимой ассоциации предпринимателей Казахстана, до начала функционирования Таможенного союза никакой работы с предпринимателями со стороны соответствующих министерств и ведомств не велось. Некоторые ассоциации, которые состояли в рабочих группах и имели возможность разработать меры по защите производителей, либо не сумели сформулировать свои позиции, либо не смогли добиться адекватной защиты интересов и обеспечения выгодных условий существования своей отрасли [3, С. 16].

Во-вторых, в условиях Таможенного союза значительно усилился рост цен. Так, в среднем цены на товары, закупаемые в России, выросли минимум на 10–20%. Возрос уровень внешнего таможенного тарифа. Если до вступления Казахстана в Таможенный

союз средний уровень импортных пошлин составлял 6,2%, то с формированием Единого таможенного тарифа (ЕТТ) средний уровень ввозных пошлин на товары из третьих стран стал равен 10,6%.

Все это, безусловно, отразилось на росте инфляции в Казахстане. Так, за I квартал 2011 года инфляция в республике составила 3,7% (в январе-марте 2010 года – 2,9%). Ускорение темпов инфляции за 3 месяца текущего года было обусловлено удорожанием продовольственных товаров, которые за этот период выросли в цене на 6,0% (в январе – марте 2010 года – на 3,7%). Непродовольственные товары стали дороже на 0,9% (в январе – марте 2010 года – на 1,1%) и платные услуги – на 3,6% (в I квартале 2010 г. – на 3,7%) (рис. 1) [4]. Одним из факторов роста цен, по мнению многих экспертов, стало вступление Казахстана в Таможенный союз. Если раньше цены держались за счет дешевой продукции из Китая, то вступление в ТС увеличило импортные пошлины. Это стало одной из причин развития инфляционных процессов в республике [5].



Источник: Данные Национального банка Республики Казахстан.

Рис. 1. Инфляция в Казахстане и ее составляющие в I квартале 2010 и 2011 годов (в %)

В частности, пошлины, взимаемые при импорте из Китая, повысились в среднем на 20%, а это очень невыгодно для казахстанских товаропроизводителей, многие из которых получают из КНР комплектующие изделия и сырье. Рост цен на китайский импорт закономерно отражается на стоимости товара, скорости и объемах оборотных средств и финансовом благополучии компании.

Кроме того, в условиях Таможенного союза с ускорением товародвижения и увеличением предложения российских и белорусских товаров (с более высоким уровнем цен, чем цены на казахстанские товары) наблюдается рост цен на продукцию отечественных производителей. «Мы не можем держать цены ниже, чем в России и Беларуси, поэтому, я думаю, что цены уже не снизятся, их рост можно только остановить», – утверждает председатель Союза женщин-предпринимателей Казахстана М. Казбекова [5].

Одним из факторов роста потребительских цен стало увеличение затрат на администрирование экспортно-импортных операций с государствами Таможенного союза и третьими странами. «...увеличение издержек при оформлении товаров, естественно, в итоге ведет к росту цен на эти товары» [6, С. 17]. С начала 2011 года были введены требования по оформлению дополнительных документов, которые необходимо представлять при внешнеэкономических операциях. Так, при ввозе товаров из третьих стран с 1 января 2011 года необходимо производить экспертизу и регистрацию товаров, что является платной услугой и приводит к увеличению затрат предпринимателя. Кроме того, при перемещении товаров из одной страны ТС в другую, вместо двух официальных документов, как это было раньше, сейчас суммарно нужно представлять в госорганы по шесть документов: два заявления и статистическая форма (аналог таможенной декларации) в налоговые органы страны ввоза и страны вывоза.

Все это лишь усложняет документооборот между государствами ТС. Представляется целесообразным решить проблему по значительному его упрощению (например, с использованием штрих-кода продукции в электронных формах налоговых деклараций). Сдерживающим фактором для ускорения товародвижения между нашими странами является введение излишней детализации информации на импортируемые товары. «Если раньше при ввозе, например, карандашей мы вносили их в одну товарную группу с одним кодом, теперь надо детализировать их в несколько групп, расписывая по длине, цвету. В связи с этим необходимо заполнять дополнительные поля. Это приводит к серьезному удорожанию импорта, особенно в отношении медикаментов, комплектующих изделий. Ведь каждую товарную группу необходимо фиксировать на добавочном листе к таможенной декларации, а на одном листе вмещаются только три товарные группы. Цена 1 добавочного листа – 20 евро» [6, С. 18].

Об увеличении затрат на администрирование экспортно-импортных операций в рамках ТС и с третьими странами также свидетельствует тот факт, что если раньше таможенный брокер за один рабочий день был в состоянии подать 5–8 деклараций, то теперь это становится физически невозможно. Набор декларации, который занимал 15 минут, сейчас занимает не менее часа.

Другой проблемой в рамках Таможенного союза является использование сертификатов происхождения товаров. Следует подчеркнуть, что между Казахстаном и Россией достигнуты договоренности по взаимному признанию таможенными органами Сторон сертификатов происхождения товара и подписано соответствующее соглашение. Вместе с тем, когда товар «движется» из Ка-

захстана в Россию, перевозчику необходимо заменять казахстанский сертификат на российский и, наоборот, когда товар прибывает из России, российскому перевозчику выписывается казахстанский сертификат. При этом оплата за сертификаты осуществляется дважды: сначала в одном государстве, затем – в другом.

В условиях формирования Таможенного союза данная проблема требует решения. Необходимо создать унифицированную форму сертификата, которая будет признаваться на всей территории таможенного союза и позволит грузоперевозчикам свободно пересекать границы. При этом следует подчеркнуть, что в настоящее время в рамках Таможенного союза утвержден единый перечень продукции, для которой действует единый сертификат происхождения. Но в данный перечень вошли пока только 205 товаров из номенклатуры внешнеэкономической деятельности государств ТС. Поэтому нашим странам следует продолжить работу в этом направлении с тем, чтобы охватить полную номенклатуру товаров. Решение этой задачи будет способствовать формированию единых принципов взаимной торговли и расширению торгово-экономических связей в рамках Таможенного союза.

Серьезной проблемой также является то, что наш товаропроизводитель, осуществляя экспортные операции, вынужден оформлять сертификат происхождения на каждую партию товара, что приводит к временным и финансовым затратам. Поэтому актуальное значение имеет как решение этого вопроса, так и формирование более гибкого механизма развития взаимной торговли между странами ТС. Следует подчеркнуть, что в настоящее время в Комиссии Таможенного союза рассматривается проект стратегии развития единой системы технического регулирования, применения санитарных, ветеринарных и фитосанитарных мер на 2011–2015 годы в части технического регулирования. Разработка и принятие данного документа станут важным шагом в развитии интеграционного сотрудничества между нашими странами и увеличении объема взаимного товарооборота.

Невозможно не отметить еще одну важную проблему, которая возникла вследствие нерасторопности уполномоченных органов Казахстана. Речь идет о реестре поставщиков из третьих стран. Многие казахстанские предприниматели уже давно нарабатывали деловые связи с поставщиками из третьих стран, совместный бизнес стал набирать темпы. Но ввиду того, что многие партнеры-поставщики не были своевременно включены в упомянутый реестр, казахстанским бизнесменам предстоит искать и нарабатывать новые контакты среди списка партнеров-поставщиков, включенных в реестр российской Стороной. В результате возникают перебои с

доставкой сырья из третьих стран, рушатся годами наработанные партнерские связи. Появляется необходимость проходить заново уже пройденный путь проб и ошибок по наработке новых партнеров, что негативно сказывается на отечественном бизнесе в целом и на качестве производимой продукции, в частности [3, С. 14].

Все это свидетельствует о необходимости углубления связи между государством и бизнесом. Министерствам и ведомствам необходимо активнее работать с представителями предпринимателей – ассоциациями и объединениями, предоставлять больше информации, собирать отзывы и учитывать собранные оценки в своей работе.

В частности, о необходимости активизации участия бизнеса в работе Таможенного союза также неоднократно отмечалось представителями Казахской Ассоциации производителей и продавцов алкогольной продукции «КазАлко» [7]. На повестке дня стоят вопросы гармонизации национальных законодательств стран ТС. Так, для импорта алкогольной продукции в Казахстане созданы довольно комфортные условия. В частности, российские товаропроизводители «заходят» на наш внутренний рынок по казахстанским ставкам акцизов, которые гораздо ниже российских и составляют 400 тенге за абсолютный алкоголь (с учетом повышения акцизов на алкогольную продукцию на 60% с 1 января 2011 года). Для сравнения, в Российской Федерации ставка акциза в переводе на казахстанский тенге составляет около 1200 тенге за абсолютный алкоголь. Кроме того, несоизмеримы ставки лицензионных сборов в России и Казахстане. Так, лицензионный сбор для импортеров в Казахстане составляет 10 месячных расчетных показателей (МРП) (10 МРП = 12 730 тенге). В Российской Федерации разовая лицензия составляет 1000 минимальных размеров оплаты труда (МРОТ) (1000 МРОТ = 4 330 000 руб. = 21 650 000 тенге), а генеральная лицензия составляет 15 000 МРОТ. Кроме того, лицензия на импорт в Казахстане разовая и выдается на 1 год без ограничения объема импортируемой алкогольной продукции. В России разовая лицензия выдается только на 2 месяца и с ограничением объемов импортируемой продукции. Доля импорта алкогольной продукции ограничивается до 10% от общего годового объема реализуемой продукции на территории страны.

Кроме того, с 1 июля 2010 года Роспотребнадзором принято решение, в соответствии с которым импорти-

руемая продукция подлежит госрегистрации и должна быть введена в реестр импортеров. А с 1 января 2011 года алкогольная продукция должна ввозиться на территорию России только посредством специальных автомашин, то есть транспортных средств, имеющих лицензию на данный вид деятельности.

Указанные выше факторы существенно сдерживают развитие взаимовыгодного сотрудничества между нашими странами и ограничивают доступ казахстанских товаропроизводителей на внутренний рынок России. Поэтому важное значение на современном этапе приобретают более высокий уровень согласованности в работе министерств и ведомств стран Таможенного союза и их тесное взаимодействие с бизнес-сообществом. Необходимо, чтобы принимаемые на межгосударственном уровне решения по углублению региональной интеграции учитывали интересы малого и среднего бизнеса (МСБ). Это весьма актуально для Казахстана, так как развитие МСБ – это важнейший фактор экономического роста страны, формирования среднего класса и укрепления социальной стабильности в обществе.

Библиографический список

1. Таможенный союз приносит первые положительные результаты // www.kazinform.kz.
2. По поступлениям НДС Таможенный союз принес в РК 95 млрд. тенге // www.zakon.kz.
3. Нурбекова Г. Таможенный союз – разочарование даже для оптимистов // *Silk Way. Торговля без границ. Информационно-аналитический бюллетень.* – 2011. – № 2.
4. Пресс-релиз Национального банка Республики Казахстан № 8 от 6 апреля 2011 года. О ситуации на финансовом рынке // www.nationalbank.kz.
5. Каримова Д. Галоп, еще галоп // *Бизнес и власть.* – 4 марта 2011 г.
6. Разумов Я. Беспрецедентные требования детализации импортируемых товаров могут привести к удорожанию импорта // *Silk Way. Торговля без границ. Информационно-аналитический бюллетень.* – 2011. – № 2.
7. Россия и Казахстан не считают необходимым унифицировать экспортные таможенные пошлины в рамках ЕЭП // *Панорама* – 5 ноября 2010 г.

Продолжение в следующем номере

Рахматулина Г. Г. – кандидат экономических наук, старший аналитик Агентства по исследованию рентабельности инвестиций

Rahmatulina G. G. – Candidate of Economic Sciences, Senior Analyst, Investment Profitability Research Agency

e-mail: komkov_ni@mail.ru