

ЕВРОПЕЙСКАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КОМИССИЯ
ОРГАНИЗАЦИИ ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ

Регулятивные и процедурные барьеры в торговле в Казахстане



Оценка потребностей



International
Trade
Centre



ОРГАНИЗАЦИЯ ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ

ЕВРОПЕЙСКАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КОМИССИЯ
ОРГАНИЗАЦИИ ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ

Регулятивные и процедурные барьеры в торговле в Казахстане

Оценка потребностей



**ОРГАНИЗАЦИЯ
ОБЪЕДИНЕННЫХ
НАЦИЙ**

Нью-Йорк, Женева, 2014

Примечание

Употребляемые обозначения и изложение материала в настоящей публикации не означают выражения со стороны Секретариата Организации Объединенных Наций какого бы то ни было мнения относительно правового статуса той или иной страны, территории, города или района или их властей, или относительно делимитации их границ.

Настоящая публикация издана на английском и русском языках.

Настоящая публикация официально не редактировалась.

ECE/TRADE/407

Copyright © 2014 United Nations and International Trade Centre

All rights reserved

Предисловие

Международный Торговый Центр (МТЦ) и Европейская Экономическая Комиссия (ЕЭК ООН) рады представить результаты исследования по оценке потребностей, связанных с нормативными и процедурными барьерами в торговле в Республике Казахстан. Мы также хотели бы выразить признательность Центру развития торговой политики Казахстана при Министерстве экономического развития за сотрудничество с МТЦ и ЕЭК ООН при подготовке исследования.

Торговля может непосредственно способствовать созданию рабочих мест и развитию производственного потенциала путем стимулирования инвестиций и передачи технологий. Некоторые страны, включая Казахстан, не могут в полной мере извлечь подобные выгоды из-за их удаленности от мировых рынков и в силу комплекса нормативно-методических мер, которые увеличивают затраты и подрывают конкурентоспособность.

В Казахстане такие меры создают торговые барьеры более серьезные чем тарифы. Данное исследование детально анализирует такие барьеры и содержит практические рекомендации на рассмотрение правительству, с целью достижения более всеобъемлющего и диверсифицированного экономического роста.

МТЦ провел исследование нетарифных мер, с целью выяснить, какие области бизнес-среды внутри страны можно было бы улучшить, и выявить препятствия, с которыми сталкиваются компании при выходе на зарубежные рынки. МТЦ также организовал тренинги национальных экспертов для проведения исследования. Со своей стороны, ЕЭК ООН провела опрос по нормативным и процедурным барьерам в торговле, приложив подробную анкету к вопроснику МТЦ. ЕЭК ООН также провела индивидуальные интервью с соответствующими государственными органами, поставщиками услуг и учреждениями содействия торговле с использованием целевых вопросников, основанных на методологии ЕЭК ООН, и провела подготовку национальных и региональных экспертов по использованию данной методологии.

Это исследование является особенно своевременным, поскольку недавние достижения Республики Казахстан в области региональной и многосторонней интеграции способствуют созданию новых возможностей для развития торговли. Казахстан предпринимает комплексные реформы для обеспечения успешного функционирования Таможенного союза с Беларусью и Россией, и для достижения полного соответствия многосторонней торговой системе, регулируемой Всемирной торговой организацией.

Мы надеемся, что рекомендации, предложенные в этом совместном докладе, будут способствовать дальнейшему совершенствованию нормативно-методической базы, которая регулирует экспорт и импорт в Республике Казахстан.



Михаэль Мёллер
и.о. Исполнительного Секретаря
Европейская Экономическая Комиссия
Организации Объединенных Наций



Аранча Гонсалес
Исполнительный Директор
Международный Торговый Центр

Предисловие Секретариата

На тридцать четвертой сессии в феврале 2010 года Исполнительный комитет Европейской Экономической Комиссии Организации Объединенных Наций (ЕЭК ООН) рекомендовал Комитету по торговле провести три исследования по оценке потребностей в области торговли в некоторых странах-членах ЕЭК и/или субрегиональных объединениях стран с переходной экономикой.

Данные исследования фокусировались на процедурных и нормативно-правовых барьерах в торговле товарами, принимая во внимание предпринимаемые усилия в области развития торговли, технических регламентов и политики стандартизации. Результаты данных исследований будут использованы для: оказания содействия этим странам в их стремлении достичь более глубокой региональной и глобальной экономической интеграции; информирования доноров о том, в каких сферах может потребоваться содействие и помощь; а также для подкрепления обсуждений в рамках Комитета по торговле и его вспомогательных органов по вопросу о том, в каких сферах может потребоваться дополнительная работа.

Данное исследование подытоживает результаты второго исследования по оценке потребностей в области торговли ЕЭК ООН, сосредоточенного на Казахстане. Исследование было проведено в 2011-2012 годах по запросу Правительства Казахстана. Оно основано на обзоре упрощения процедур торговли и разработок по обеспечению качества, ведущих к созданию Таможенного союза Беларуси, Республики Казахстан и России в 2012 году; а также на результатах детальных индивидуальных интервью с 57 участниками торговой деятельности, используя методологию ЕЭК ООН.

Участвующие респонденты включали: 24 представителей государственных органов, учреждений по поддержке предприятий, поставщиков логистических услуг и транспортных операторов, которые были опрошены в 2011 году региональными консультантами ЕЭК ООН. Участники торговой деятельности были опрошены консалтинговой компанией (Институт социально-политических исследований - ИСПИ) в 2012 году в рамках проведения совместной оценки мер нетарифного и технического регулирования в Республике Казахстан, проведенной МТЦ-ЕЭК ООН. ИСПИ осуществлял индивидуальные интервью с участниками торговой деятельности из приоритетных несырьевых секторов, определенных правительством, с помощью совместно разработанной анкеты ЕЭК ООН/МТЦ, которая объединила Обзор компаний МТЦ и особое приложение ЕЭК ООН по упрощению процедур торговли. В связи с бюджетными ограничениями, приложение по упрощению процедур торговли было направлено только 28 участникам торговой деятельности. Данное исследование опирается на результаты этих интервью. ЕЭК ООН также провела дополнительные интервью с 5 участниками торговой деятельности, опрошенными региональными консультантами, для получения ясности по конкретным вопросам и заполнения пробелов в имеющейся информации.

Исследование по оценке потребностей в торговле ЕЭК ООН также содержит глубокий анализ административных и регуляторных процедур, лежащих в основе экспорта приоритетных пищевых продуктов, определяемых Правительством Республики Казахстан, с использованием Методологии анализа бизнес процессов ЕЭК ООН. Анализ сосредоточен на 4 видах продукции (макаронные изделия, мука, печенье и конфеты), его результаты представлены в Приложении 1.

Оценка потребностей была подготовлена в тесном взаимодействии с Национальным консультативным комитетом Казахстана (НКК), созданным на исходном этапе процесса оценки в качестве партнера ЕЭК ООН и МТЦ. НКК объединяет представителей соответствующих министерств и организаций по поддержке частного сектора под руководством Министра по делам экономической интеграции Казахстана.

Исследование было подготовлено Отделом торговли и устойчивого землепользования ЕЭК ООН с целью создания основы для консультаций с заинтересованными сторонами. В исследовании учтены комментарии и рекомендации, подготовленные в ходе сессии Комитета по торговле 2012 года, а также результаты Семинара по оценке действующих мер нетарифного и технического регулирования в Республике Казахстан, организованного Центром развития торговой политики Министерства экономики и бюджетного планирования в Астане 14 марта 2013 года для получения отзывов от национальных заинтересованных сторон и партнеров по развитию. В исследовании также учтены комментарии, полученные в ходе двусторонних переговоров, и письменные комментарии, полученные от Правительства после семинара.

Практические рекомендации, подготовленные в результате оценки, внесут значительный вклад в усилия, прилагаемые Республикой Казахстан в деле развития торговли, а также в сотрудничество ЕЭК ООН и Таможенного союза (ТС) Беларуси, Казахстана и Российской Федерации.

Благодарность

Первая часть доклада была подготовлена ЕЭК ООН, в частности г-жой Ханой Дауди под руководством Мики Вепсяляйнена. Секретариат ЕЭК ООН выражает благодарность за участие следующим специалистам: Гульнаре Султаниевой за проведение индивидуальных интервью с представителями органов власти и другими заинтересованными сторонами, вовлеченными в процесс содействия торговле; Нуритдину Джаматкулову за проведение индивидуальных интервью с представителями государственных органов по стандартизации, метрологии, сертификации и аккредитации; Олегу Самухину за проведение анализа бизнес-процессов.

Выпуск первой части настоящего доклада стал возможен благодаря финансовой поддержке Российской Федерации.

Вторая часть доклада была подготовлена МТЦ. МТЦ выражает глубокую признательность предприятиям и экспертам, которые согласились дать интервью и поделились опытом по вопросу торговых барьеров. Данный отчет составлен Мадиной Кукеновой под руководством Ольги Солледер. Ольга Солледер организовала проведение исследования при поддержке группы специалистов МТЦ по нетарифным мерам. Интервью проводились местной консалтинговой фирмой – Институтом социально-политических исследований (ИСПИ) и Мадиной Кукеновой. Гаухар Балыкбаева, Нина Безрукова и Ергалы Толеуов оказали значительную поддержку Мадине Кукеновой в проведении дополнительных интервью с компаниями и заинтересованными сторонами в Казахстане. Андерс Аэро, Мика Вепсяляйнен и Хана Дауди предоставили ценные замечания. Избранные части данного отчета отредактированы Эрикой Альварес, расчет таблиц и статистических данных осуществлен Адбеллатифом Бензакри. Алина Гилманова и Самид Шреста оказали помощь исследовательского характера.

Выпуск второй части доклада стал возможен благодаря финансовой поддержке Министерства международного развития Великобритании.

ЕЭК ООН и МТЦ выражает благодарность всем заинтересованным лицам за конкретные рекомендации по принятию необходимых мер, выраженные в ходе Семинара по оценке действующих мер нетарифного и технического регулирования в Республике Казахстан, проведенного «Центром развития торговой политики» при Министерстве экономики и бюджетного планирования 14 марта 2013 года в г. Астана с целью получения отзывов по первичным результатам совместного исследования. Также выражаем признательность нашим партнерам из «Центра развития торговой политики» за проведение и организацию встречи с заинтересованными сторонами.

содержание

Том I Регулятивные и процедурные барьеры в торговле в Республике Казахстан: Результаты исследования ЕЭК ООН по оценке потребностей	13
Глава 1 Введение	13
1.1. Общая информация о стране	13
1.2. Методология оценки ЕЭК ООН	15
1.3. Сфера охвата оценки потребностей	19
1.4. Структура исследования	21
Глава 2 Краткая характеристика субъектов торговли	22
2.1. Местоположение и производственная деятельность	22
2.2. Экспортно-импортный баланс и торговые партнеры	23
2.3. Предпочтительные виды транспорта	32
Глава 3 Упрощение процедур торговли	34
3.1. Таможенная очистка и документальные требования	35
3.2. Контроль на границе	50
3.3. Проблемы, связанные с функционированием Таможенного союза	59
3.4. Инфраструктура сухопутного транспорта: железнодорожная сеть и сеть автомобильных дорог	63
3.5. Логистические услуги	73
Глава 4 Политика в области регулирования и стандартизации	76
4.1. Технические регламенты	76
4.2. Стандартизация	78
4.3. Оценка соответствия и аккредитация	81
4.4. Метрология	83
Глава 5 Заключение	87
Приложение I: Анализ бизнес процессов – Экспорт продуктов питания	89
Приложение II: Перечень ключевых рекомендаций	131
Том II Мнения компаний: результаты исследования МТЦ по нетарифным мерам	143
Глава 6 Введение в нетарифные меры и результаты исследования МТЦ в Казахстане	143
6.1. Нетарифные меры	143
6.2. Ситуация в Казахстане	147
6.3. Методология исследования в области нетарифных мер и проведение такого исследования в Казахстане	147
6.4. Выводы и меры политики	154

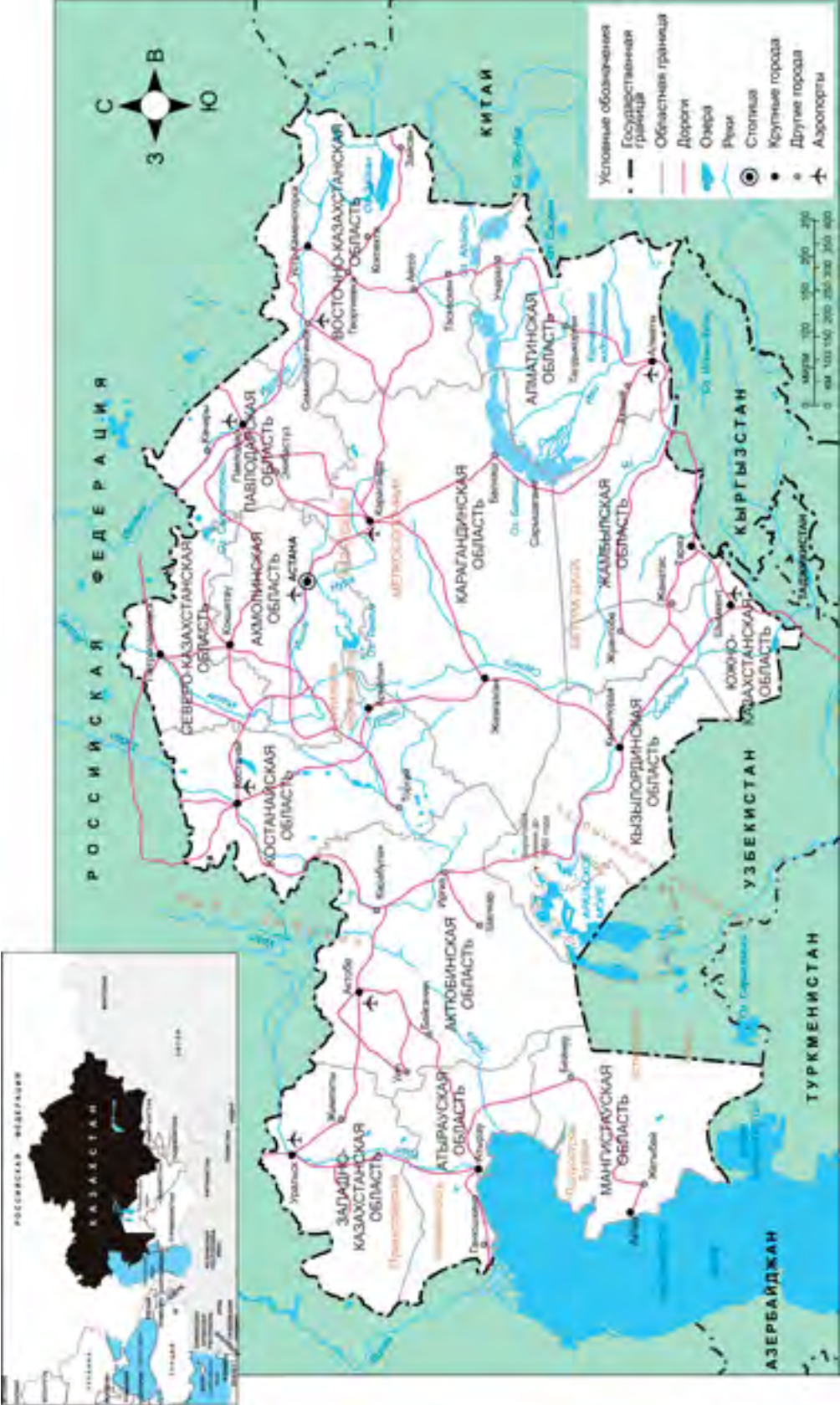
Глава 7 Ситуация в Казахстане	160
7.1. Экономика.....	160
7.2. Общая структура торговли.....	161
7.3. Основные торговые маршруты.....	163
7.4. Торговая политика и доступ на рынки.....	166
7.5. Национальные стратегии в области торговли и развития	167
7.6. Национальные и международные инициативы, направленные на стимулирование торговли.....	168
Глава 8 Методология и порядок проведения исследования НТМ в Казахстане	171
8.1. Порядок проведения исследования и методология выборки	171
8.2. Предварительный отбор по телефону: охват и репрезентативность	173
8.3. Личные собеседования.....	175
8.4. Полученные данные и методика их анализа.....	178
Глава 9 Результаты исследования: опыт компаний в сфере НТМ	180
9.1. Общие результаты и ключевые проблемы	180
9.2. Сельскохозяйственная продукция	202
9.3. Промышленное производство	235
Глава 10 Выводы и меры политики	260
Приложение I. Глобальная методология проведения исследований в области нетарифных мер	269
Приложение II Классификация нетарифных мер	277
Приложение III Процедурные препятствия Перечень процедурных препятствий, связанных с соблюдением нетарифных мер и способом реализации регламентов и норм.....	281
Приложение IV Деловая среда и меры по упрощению процедур торговли Перечень проблем, связанных с деловой средой и отсутствием мер по упрощению процедур торговли.....	283
Приложение V Эксперты и заинтересованные лица, с которыми были проведены собеседования	285
Список литературы	287

Аббревиатуры

АБП	Анализ бизнес-процессов
АМР США	Агентство США по международному развитию
АЭР	Анализ эффекта регулирования
ВБ	Всемирный банк
ВВП	Валовый внутренний продукт
ВТО	Всемирная торговая организация
ГС6	Гармонизированная система описания и кодирования товаров
ГОСТ	Межгосударственный региональный стандарт СНГ
ЕС	Европейский Союз
ЕЭК ООН	Европейская экономическая комиссия ООН
ЕЭП	Единое экономическое пространство
ЗСТ	Зона свободной торговли
ИКТ	Информационные и коммуникационные технологии
ИЛАК	Международное сотрудничество по аккредитации лабораторий и инспекционных органов
ИСО	Международная организация по стандартизации
ИСПИ	Институт социально-политических исследований
КазИнСт	Казахстанский институт стандартизации и метрологии
КАП	Казахская академия питания
Код ГС	Код классификации товара в ГС6
КТК	Комитет таможенного контроля
КТРМ	Комитет по техническому регулированию и метрологии
МВФ	Международный валютный фонд
МДП	Международные дорожные перевозки
МИНТ	Министерство индустрии и новых технологий
МОЗМ	Международная организация законодательной метрологии
МСП	Малые и средние предприятия
МТЦ	Международный торговый центр
МЭК	Международная электротехническая комиссия
МЭРТ	Министерство экономического развития и торговли
НаЦЭкС	Национальный центр экспертизы и сертификации
НKK	Национальный консультативный комитет

НПП	Надлежащая производственная практика
НТМ	Нетарифные меры
ОЭСР	Организация экономического сотрудничества и развития
ПИИ	Прямые иностранные инвестиции
ПП	Процедурные препятствия
РЖД	Российские железные дороги
СЕФАКТ ООН	Центр ООН по упрощению процедур торговли и электронным деловым операциям
СКАМ	Стандартизация, обеспечение качества, аккредитация, метрология
СНГ	Содружество Независимых Государств
СМГС	Соглашение о международном грузовом железнодорожном сообщении
СТ РК	Государственные стандарты Республики Казахстан
СТО	Стандарты международных и региональных организаций
СФС	Санитарный и фитосанитарный
ТАЖД	Трансазиатская железная дорога
ТБС	Торговая бизнес-среда
ТБТ	Соглашение по техническим барьерам в торговле
ТРАСЕКА	Транспортный коридор «Европа-Кавказ-Азия»
ТС	Таможенный Союз
УЭО	Уполномоченный экономический оператор
ХАССП	Система анализа рисков и критических контрольных точек
ЦА СНГ	Центральноазиатские страны СНГ
ЮНКТАД	Конференция ООН по торговле и развитию
CODEX STAN	Кодекс Алиментариус (Международный стандарт на пищевые продукты ФАО/ВОЗ)
ЕНЕРО	Восточное направление политики добрососедства ЕС: экономический потенциал и дальнейшее развитие
GIZ	Немецкое общество по международному сотрудничеству
REC	Проект АМР США по региональному экономическому сотрудничеству
UML	Унифицированный язык моделирования

Карта Казахстана



Регулятивные и процедурные барьеры в торговле в Республике Казахстан: Результаты исследования ЕЭК ООН по оценке потребностей

Глава 1

Введение

1.1. Общая информация о стране

Казахстан занимает площадь в 2,7 миллионов квадратных километров и является девятой крупнейшей страной мира, второй крупнейшей страной в Содружестве Независимых Государств (СНГ) после Российской Федерации и крупнейшей экономикой в регионе Центральной Азии. Казахстан демонстрирует впечатляющие темпы роста с 2001 года. Экономика страны все еще сильно зависит от сырьевых ресурсов. В последние годы более 80% экспорта страны приходилось на нефть, черные и цветные металлы, зерно, уголь и руды.¹

Отсутствие экономической диверсификации означало, что страна была больше подвержена колебаниям мировых цен на сырьевые товары, а правительству приходилось вмешиваться в период экономического кризиса с целью стимулирования экономической деятельности. Такая картина наблюдалась и в ходе последнего экономического кризиса, когда рост доходов, оцененный на основе ВВП, снизился с 8,9% в 2007 году до 3,3% в 2008 году² Экономика восстановилась после кризиса только благодаря стабилизационной политике государства, которая осуществлялась с использованием средств

Национального фонда Республики Казахстан. В данный фонд ежегодно перечисляется вплоть до 8 миллиардов долларов США фискальных доходов, полученных от продажи нефти. Спрос, вызванный такими ассигнованиями, позволил повысить рост реального ВВП до 7,5% в 2011 году; ожидается, что они будут стимулировать ежегодные темпы роста на уровне 6 – 6,5% в период с 2013 по 2017 год (МВФ, 2012 г.).³

Недостаточная диверсификация экономики означает, что стране трудно сохранить выгоды от роста доходов, к тому же эти выгоды могут и вовсе исчезнуть в результате «голландской болезни». Каждый раз бум в сырьевой отрасли экономики приводит к снижению экспортной конкурентоспособности несырьевых отраслей одновременно с увеличением импорта; в результате этого происходит отток человеческих и финансовых ресурсов из несырьевых отраслей, а экономика попадает во все возрастающую зависимость от сырьевых ресурсов.

Столь необходимая диверсификация экономики стала основной задачей правительства в области развития с момента обретения страной независимости в начале 1990-х годов.⁴ Отлич-

¹ Подробная информация об экономических показателях и вкладе торгового сектора в экономическое развитие Казахстана приведена в исследовании МТЦ.

² Всемирный банк, «Показатели мирового развития». Для получения более подробной информации о промышленной базе Казахстана смотрите исследование МТЦ

³ Международный валютный фонд (2012 г.) Республика Казахстан, Консультации в соответствии со Статьей IV, Доклад по стране № 12/164, июнь.

⁴ Данные меры осуществляются правительством в соответствии с комплексной стратегией «Казахстан 2030: процветание, безопасность и улучшение благосостояния всех граждан Казахстана» 1997 года. Данная стратегия призвана стать нормативной основой создания рыночной экономики. Стратегия предусматривает достижение роста за счет экспор-

тельной чертой таких усилий правительства является акцент на рост за счет торговли в контексте рыночной экономики, при которой доступ к глобальным рынкам и передача технологий позволяют компаниям добиться эффекта масштаба, следуя при этом двухкомпонентной стратегии, которая объединяет принцип многосторонних торговых отношений и региональных торговых отношений. Идея заключается в том, что, опираясь на опыт исторически сложившихся торговых взаимоотношений с соседними странами, принцип региональных торговых отношений позволяет стране учиться на практике и служит хорошим средством для постепенного устранения тарифных и нетарифных барьеров в торговле.

Особое внимание Казахстана к развитию региональных отношений выражается в том, что страна является членом Евразийской экономической комиссии, Организации Центрально-Азиатского Сотрудничества, Организации экономического сотрудничества, Шанхайской организации сотрудничества; а также с 1994 года входит в зону свободной торговли СНГ вместе с Арменией, Азербайджаном, Беларусью, Грузией, Кыргызстаном, Молдовой, Российской Федерацией, Таджикистаном, Туркме-

та путем содействия развитию отраслей экономики, которые обладают наибольшим экспортным потенциалом и конкурентоспособностью и способствуют созданию рабочих мест и искоренению бедности. В стратегии определены следующие приоритетные отрасли: сельское хозяйство, лесное хозяйство и деревообрабатывающая промышленность, легкая и пищевая промышленность, туризм, строительство и инфраструктура. Практическая реализация стратегии «Казахстан 2030» осуществляется с помощью двух стратегических планов: на период 2001-2010 гг. (первый этап) и на период 2010-2019 гг. (второй этап). В данных планах подробно расписаны практические меры по достижению намеченных целей в приоритетных сферах. В 2010 году правительство приняло «Государственную программу по форсированному индустриально-инновационному развитию» на 2010-2014 годы в качестве продолжения программы правительства по преодолению последствий экономического кризиса. Целью данной государственной программы является форсирование промышленного развития путем инвестирования в традиционные сырьевые экспортноориентированные отрасли, а также в высокотехнологичную деятельность с большой добавленной стоимостью и высоким экспортным потенциалом.

нистаном, Украиной и Узбекистаном. Казахстан получил статус наибольшего благоприятствования от Европейского союза (ЕС) в рамках Соглашения о партнерстве и сотрудничестве. Недавно, в 2010 году, Казахстан объединил усилия с Беларусью и Российской Федерацией с целью создать Таможенный союз (ТС). Созданный в 2010 году Таможенный союз призван выйти за рамки простого принятия единого таможенного тарифа, для того чтобы добиться устранения нетарифных барьеров и к 2015 году сформировать Евразийский Экономический Союз.

Помимо перечисленных региональных торговых соглашений, страна также добровольно выполняет требования многосторонней торговой системы, администрируемой ВТО. На момент подготовки данного отчета Казахстан завершал подготовку пакета документов на вступление в ВТО. К этому времени страна провела двусторонние переговоры по доступу на рынок товаров и услуг с 30 странами-членами ВТО, в том числе с Бразилией, Китаем, Индией и США.

Трудность для правительства Казахстана заключается в том, чтобы найти правильный баланс между региональными торговыми отношениями и многосторонними торговыми отношениями с целью получения наибольших выгод в виде устойчивого роста и сокращения бедности. Как и все остальные страны региона, Казахстан сталкивается с проблемой продовольственной безопасности, т.к. в значительной степени зависит от импорта продовольственных товаров. Решение данных проблем осложняется тем, что Казахстан не имеет выхода к внешним морским путям, располагается в глубине континента, а также сравнительно высокой стоимостью рабочей силы относительно других стран Центральной Азии. Все эти сложности снижают стремление инвестировать в сырьевые отрасли экономики. В то же время существующая инфраструктура не способна стимулировать проведение структурных трансформаций в экономике. Крупные города предлагают лишь ограниченные возможности для различных отраслей промышленности, а в малых и средних городах наблюдается недостаточная развитость инфраструктуры: дорог, сетей

электроснабжения, газоснабжения, водоснабжения, отопления и т.д. Также наблюдается недостаточно развитая транспортная инфраструктура, в результате чего северные, южные, восточные, западные и центральные районы страны функционируют в качестве автономных экономик. Данная территориальная разрозненность ограничивает масштаб внутреннего рынка, что в свою очередь блокирует промышленное развитие.

Для решения данных проблем правительство приняло ряд планов по развитию инфраструктуры страны (см. Главу 3). Правительство также выступило инициатором создания свободных таможенных зон по всей стране с целью повышения конкурентоспособности экономики на уровне предприятий. Данные зоны расположены возле производственных центров и включают в себя: зоны свободной торговли, зоны экспортной переработки, особые экономические зоны (многоотраслевые) и специализированные промышленные зоны (для конкретных отраслей), в которых имеются современные объекты инфраструктуры. За исключением зон свободной торговли, которые предназначены для поддержания только реэкспортной деятельности, все остальные зоны созданы для того, чтобы оказать поддержку развитию предприятий, занятых переработкой, экспортом и реэкспортом (зоны экспортной обработки, особые экономические зоны и специализированные промышленные зоны), а также для оказания поддержки предприятиям, продающим продукцию на внутренний рынок (особые экономические зоны и специализированные промышленные зоны).⁵

Настоящая оценка потребностей, проведенная ЕЭК ООН совместно с МТЦ, посвящена вопросу нетарифных барьеров в торговле товарами и призвана дополнить усилия, предпринимаемые правительством Казахстана. В данном исследовании приведены результаты оценки потребностей в сфере торговли ЕЭК ООН, которая была направлена на изучение норматив-

ных и процедурных барьеров, как на границе, так и внутри страны, которые увеличивают транзакционные издержки (временные и финансовые) субъектов торговли, используя методологию оценки ЕЭК ООН.

1.2. Методология оценки ЕЭК ООН

В соответствии с мандатом ЕЭК ООН в сфере торговли оценочная методология ЕЭК ООН охватывает следующие области: (i) меры по упрощению процедур торговли; (ii) системы контроля качества, представленные политикой в области стандартизации, технического регулирования, обеспечения качества, аккредитации и метрологии (СКАМ); а также (iii) торговую инфраструктуру включая транспортную и логистическую поддержку. В основе оценочной методологии ЕЭК ООН лежит набор вопросников, предназначенных для основных заинтересованных сторон, участвующих в международных торговых сделках. Ниже приводится краткое изложение концепций и аналитической структуры, лежащей в основе методологии.⁶ В основе оценочной методологии ЕЭК ООН лежит набор вопросников, предназначенных для основных заинтересованных сторон, участвующих в международных торговых сделках. Ниже приводится краткое изложение концепций и аналитической структуры, лежащей в основе методологии.

1.2.1. Концепции и терминология

Концепция «упрощения процедур торговли» и термины, связанные с системой СКАМ, следует понимать следующим образом:

- **Термин «упрощение процедур торговли»** означает то, в какой степени процедуры импорта/экспорта и документальные требования логически обоснованы, гармонизированы, упрощены, упорядочены и автоматизированы с целью снижения издержек в международной торговле и повышения общей эффективности и открытости.

⁵ Для получения более подробной информации о свободных таможенных зонах Казахстана смотрите исследования ОЭСР (2010 г.).

⁶ Подробнее о методологии оценки ЕЭК ООН можно узнать на сайте: <http://www.unece.org/tradewelcome/trade-needs-assessment-studies.html>

- **Термин «политика в области стандартизации»** означает политику и нормативы, касающиеся конкретных характеристик продукции, таких как размер, форма, конструкция, функции и рабочие характеристики, или способа этикетирования или упаковывания товара до его размещения на рынке. **Термин «стандарт»**⁷ означает техническую спецификацию, одобренную признанным национальным, региональным или международным органом по стандартизации, и доступную для широкой общественности для постоянного и многократного применения.
- **Термин «технические регламенты»**⁸ следует понимать в соответствии с Соглашением по техническим барьерам в торговле (ТБТ) как «документ, в котором определены характеристики продукции или соответствующие процессы и методы производства, включая применимые административные положения, соответствие которому является обязательным. Он также может включать или содержать исключительно требования к терминологии, символам, упаковыванию, маркированию или этикетированию в отношении продукции, процессов или методов производства».
- **Термин «оценка соответствия»**⁹ следует понимать в соответствии с Соглаше-

нием о ТБТ как применение процедур, использующихся (прямо или косвенно) для определения того, что соответствующие требования технических регламентов или стандартов соблюдены.

- С термином «оценка соответствия» тесно связан термин **«аккредитация»**¹⁰, который обозначает независимую оценку испытательных и калибровочных лабораторий, систем управления, контрольных органов и т.д. на их соответствие международно признанным стандартам и требованиям с целью снижения рисков.
- **Термин «метрология»**, зачастую заменяемый термином «наука мер и весов», обозначает науку об измерениях. В нее входит, помимо прочего, настройка инструментов и проверка изделий с использованием разнообразных технологий. Несмотря на то, что метрология воспринимается как часть системы оценки соответствия, она сама является независимой частью системы регулирования. Таким образом, важно рассматривать метрологию с обеих позиций. Метрологию не следует путать с **законодательной метрологией**, которая фокусируется на обеспечении качества и достоверности измерений, напрямую использующихся в регулировании и сферах торговли. Законодательная метрология также связана с обеспечением добросовестности в подходах к единству измерений и предотвращении

⁷ В Республике Казахстан, термин «стандарт» означает «документ, который в целях многократного и добровольного использования устанавливает правила, общие принципы и характеристики к объектам технического регулирования» (закон РК от 9 ноября 2004 года № 603-II «О техническом регулировании»).

⁸ В Республике Казахстан термин «технический регламент» определяется как «нормативный правовой акт, устанавливающий обязательные требования к продукции и (или) процессам их жизненного цикла, разрабатываемый и применяемый в соответствии с законодательством Республики Казахстан о техническом регулировании» (закон РК от 9 ноября 2004 года № 603-II «О техническом регулировании»).

⁹ В Республике Казахстан термин «подтверждение соответствия» определяется как «процедура, результатом которой является документальное удо-

стоверение (в виде декларации о соответствии или сертификата соответствия) соответствия объекта требованиям, установленным техническими регламентами, стандартами или условиям договоров». (закон РК от 9 ноября 2004 года № 603-II «О техническом регулировании»).

¹⁰ В Республике Казахстан термин «аккредитация» определяется как «процедура официального признания органом по аккредитации компетентности заявителя выполнять работы в определенной сфере по подтверждению соответствия объектов технического регулирования установленным требованиям». (закон РК от 9 ноября 2004 года № 603-II «О техническом регулировании»).

ненадлежащего использования измерений.

1.2.2. Аналитическая основа

Анализ вышеуказанных вопросов осуществляется с помощью эталонной модели «Покупка-перевозка-оплата» ЕЭК ООН. Данная модель дает возможность широкого концептуального представления внешнеторговых операций в качестве единого процесса в цепи поставок, а не в качестве ряда разрозненных действий различных участников. Внешнеторговые операции сгруппированы в три основных вида операций, которые соответствуют бизнес-процессам, осуществляемым субъектами торговли на протяжении всей цепи поставок. Как показывает название, эти операции связаны с процессами покупки, перевозки и оплаты. Термин «бизнес-процесс» следует понимать как череду логически связанных между собой действий, имеющих отношение к перемещению товаров и соответствующей информации между покупателем и продавцом с целью обеспечения должного уровня оказания необходимых услуг:

- ПОКУПКА – охватывает все коммерческие мероприятия, связанные с заказом товара;
- ПЕРЕВОЗКА – охватывает все виды мероприятий по физической транспортировке товара, включая административные процедуры, связанные с официальным контролем;
- ОПЛАТА – охватывает все мероприятия по осуществлению платежных операций.

Как показано на рисунке 1.1, модель отражает все торговые бизнес-процессы, в том числе: заключение коммерческих контрактов (коммерческие процедуры), организацию транспортировки товаров внутри страны и за границу (транспортные процедуры), экспортные и импортные формальности с целью соблюдения нормативных требований (нормативные процедуры) и оплату купленных товаров (финансовые процедуры).

Основной упор делается на общее усовершенствование непрерывной цепи создания стоимости. Это означает, что каждого участника (в

Рисунок 1.1. Эталонная модель «покупка-перевозка-оплата» международной цепи поставок



Рисунок 1.2. Жизненный цикл товара и процессы системы регулирования



том числе государственные органы, посредников и субъекты торговли) изучают на предмет его вклада в повышение эффективности, открытости и предсказуемости торговли по сравнению с их максимальной функциональной эффективностью.¹¹ Более того, документы и процедуры оцениваются на их соответствие основным принципам ЕЭК ООН в области упрощения процедур торговли, в том числе таким принципам, как открытость, коммуникации, консультации и сотрудничество; упрощение, выполнимость и эффективность; недискриминация, последовательность, предсказуемость и надлежащие процедуры; гармонизация, стандартизация и признание; модернизация и использование новых технологий.¹²

¹¹ Для получения более подробной информации по данной модели смотрите Рекомендацию ЕЭК ООН №18 (ЕЭК ООН, 2001 г.).

¹² ЕЭК ООН (2006 г.). Работа «Towards an Integrated Strategy for UN/CEFACT» (На пути к комплексной

Для того чтобы отразить недостаток потенциала и слабые стороны систем СКМ, оценочная методология также использует подход, основанный на жизненном цикле товара. Как показано на Рисунке 1.2, данный подход позволяет проанализировать различные нормы и учреждения с точки зрения их вклада в жизненный цикл товара, начиная с проектирования товара, затем переходя к размещению товара на рынке и заканчивая распределением товаров. Проблемы и вызовы, стоящие перед улучшенной нормативной системой СКМ, обусловлены качеством инфраструктуры (т.е. испытательных лабораторий), уровнем опыта и знаний должностных лиц (компетенцией), методами управления и нормативно-правовой средой в целом.

Третьей частью основы, составляющей базу методологии оценки ЕЭК ООН, является Модель

стратегии для СЕФАКТ ООН), Женева, Швейцария

анализа бизнес процесса ЕЭК ООН / ЭСКАТО (АБП).¹³ В модели используется унифицированный язык моделирования (в том числе международно признанный набор стандартных графических обозначений), чтобы охватить ежедневные мероприятия, связанные с процессом «покупка-перевозка-оплата»:

- Определение действий, документов и потоков информации во внешнеэкономических процедурах.
- Определение и приоритизация проблемных сфер, которые вызывают задержки в движении товаров от продавца к покупателю.
- Обеспечение ответной реакции путем улучшения мер, направленных на решение выявленных проблемных вопросов (например, упрощение процессов и информации, устранение дублирования и избыточности).

Результаты АБП могут послужить основой для:

- Анализа требований к данным и потоков данных
- Разработки стандартизированных данных
- Разработки усовершенствованных процессов экспорта
- Разработки прототипа единой формы окна ввода
- Разработки прототипа единой системы окна ввода
- Решений по инфраструктуре и развитию логистических услуг
- Разработки соответствующих законов и институтов поддержки рынка

1.3. Сфера охвата оценки потребностей

В анкетировании приняло участие 57 заинтересованных сторон. Анкетирование проводилось в ходе личных интервью и было направлено на оценку процедурных и нормативных торговых

барьеров в несырьевых отраслях. Выбор отраслей проводился при участии НКК на основании их инициативы и вклада в рост экспорта и импорта в целом. Далее перечислены эти отрасли в соответствии со Стандартной международной торговой классификацией (СМТК), издание 3 (верхний уровень):

- Пищевые продукты и живые животные
- Напитки и табак
- Животные и растительные масла, жиры и воски
- Химические вещества
- Промышленные товары, классифицированные главным образом по виду материала
- Машины и транспортное оборудование
- Различные готовые изделия

Среди заинтересованных лиц, которые принимали участие в исследовании, были все участники цепочки поставок, в том числе государственные должностные лица, транспортные компании, компании, оказывающие логистические услуги, учреждения по поддержке рынка, субъекты торговли (экспортеры и импортеры). Транспортные компании, логистические компании и учреждения по поддержке рынка отбирались на основании масштабов их деятельности.¹⁴ Далее перечислены организации, с которыми региональные консультанты ЕЭК ООН провели личные интервью в конце 2011 года:

Государственные органы

- Министерство индустрии и новых технологий Казахстана, в частности: Комитет по техническому регулированию и метрологии (3), Казахстанский институт стандартизации и сертификации (2), Казахстанский институт метрологии (3) и Национальный центр аккредитации (2)
- Министерство сельского хозяйства, Комитет государственной инспекции (2)

¹³ Последнюю версию совместного проекта ЕЭК ООН / ЭСКАТО Business Process Analysis Model (2012) можно найти на сайте: www.unescap.org/unnex/next/tools/business_process.asp

¹⁴ Интервью проводились только с теми компаниями, которые предоставляют широкий спектр услуг и имеют большую географию деятельности.

- Министерство транспорта и коммуникаций (1)
- Министерство охраны окружающей среды, Управление выдачи разрешений и лицензий (1)
- Министерство финансов, Комитет таможенного контроля (1)
- Национальная служба безопасности (1)

Транспортные и логистические компании:

- Казахстанская ассоциация таможенных брокеров (1)
- Ассоциация национальных экспедиторов Казахстана (1)
- Евразийский союз субъектов торговли (1)
- Таможенные брокеры (1)
- Оператор ж/д транспорта (1)

Учреждения поддержки рынка

- Национальная экономическая палата Казахстана «Союз «Атамекен» (1)
- Программа содействия управлению границами в Центральной Азии (БОМ-КА)¹⁵-Казахстан (1)
- АО «Цеснабанк» (1)

В то время как в процессе опроса участвовали представители ключевых государственных ведомств и учреждений содействия торговле, бюджетные ограничения привели к тому, что вопросник по упрощению процедур торговли было направлено только 28 участникам. Представители ИСПИ встречались с участниками торговой деятельности в первой половине 2012 года. Институт провел углубленные индивидуальные интервью с использованием совместно разработанного вопросника МТЦ-ЕЭК ООН, который включал в себя Обследование компаний МТЦ¹⁶ и специальное приложение «Упрощение процедур торговли». Данное приложение было

адресовано 28 субъектам торговли, которые сообщили, что наиболее подвержены влиянию нетарифных мер (НТМ) и технических регламентов.

Предварительные результаты анкетирования по вопросам упрощения процедур торговли указывают на ряд пробелов, особенно в сфере пограничного контроля. Для более полного понимания данных пробелов и проблем региональные консультанты ЕЭК ООН провели дополнительные личные интервью с 5 субъектами торговли во второй половине 2012 года. Участники торговой деятельности отбиралась из тех отраслей, которые были подвержены наибольшему влиянию нетарифных мер (НТМ) и технических регламентов.¹⁷

Более того, по просьбе казахстанского правительства ЕЭК ООН углубленный анализ бизнес-процессов, лежащих в основе экспорта приоритетных видов продукции. Анализ был проведен в 2011 году с использованием модели анализа бизнес-процессов. Было проанализировано четыре вида продукции, которые были определены правительством Казахстана: печенье, макаронные изделия, мука и конфеты. В качестве практических примеров были выбраны две компании.

Ограниченное число субъектов торговли, которые участвовали в оценке, означает, что данное исследование не дает исчерпывающего анализа мер нетарифного и технического регулирования в Республике Казахстан. Полученные результаты следует интерпретировать как показатель основных нормативных и процедурных барьеров в торговле товарами. Объединив эти барьеры на первый план, исследование призвано способствовать общему пониманию между заинтересованными сторонами по следующим вопросам:

- Торговые барьеры, появляющиеся в результате нормативных и процедурных мер;

¹⁵ Данная программа финансируется Европейским Союзом и реализуется Программой развития ООН (ПРООН)

¹⁶ Подробное описание Обследования компаний МТЦ представлено в исследовании МТЦ.

¹⁷ Подробное описание методологии МТЦ представлено в исследовании МТЦ.

- Количественное (время/деньги) и качественное воздействие нормативных и процедурных мер барьеров;
- Дефицит транспортных и логистических услуг, и любые потенциальные барьеры для модернизации/развития этих услуг;
- Недостатки в инфраструктуре СКМ страны (международно аккредитованных испытательных лабораториях, органах по оценке соответствия, сертификации и аккредитации, а также метрологических учреждениях) и нехватку соответствующей компетенции, что приводит к дополнительным затратам и задержкам в экспортной практике;
- Нехватка консультационного механизма в рамках государственно-частного партнерства;
- Ключевые политические вопросы, имеющие прямое влияние на деятельность субъектов торговли;
- Альтернативные варианты по устранению выявленных нормативных и процедурных барьеров
- Потребности наращивания потенциала для государственных учреждений, субъектов торговли, транспортного сектора, поставщиков логистических услуг.

1.4. Структура исследования

Данное исследование состоит из 5 глав. Вслед за вводной частью в Главе 1 приводится краткое описание проинтервьюированных компаний (Глава 2). В Главе 3 описываются основные процедурные и нормативные барьеры в торговле, а Глава 4 посвящена существующим институциональным проблемам, которые характерны для государственных учреждений, работающих в сфере стандартизации и технического регулирования. В данных двух главах также определены основные потребности и даны практические рекомендации по реагированию на указанные потребности. В Главе 5 описаны заключительные положения. В Приложении 1 к данному отчету приведено подробное исследование процедурных и нормативных проблем, с которыми сталкиваются казахстанские предприятия, осуществляющие экспорт приоритетных видов сельскохозяйственной продукции. Основные рекомендации представлены в Приложении 2.

Глава 2

Краткая характеристика субъектов торговли

Как уже упоминалось ранее, процесс исследования включал в себя проведение личных интервью с 33 субъектами торговли. 28 из них были проинтервьюированы ИСПИ в первом полугодии 2012 года на основании совместного опросника МТЦ-ЕЭК ООН, предназначенного для проведения обследования компаний. Оставшиеся субъекты торговли были опрошены консультантом ЕЭК ООН в ходе дополнительных интервью, целью которых было получение более полного понимания проблемных вопросов, касающихся пограничного контроля, которые были выявлены в результате анкетирования ЕЭК ООН по вопросам упрощения процедур торговли. В данной главе приводится краткая характеристика 28 субъектов торговли, опрошенных ИСПИ. Это поможет сформировать определенный контекст для более подробного обсуждения процедурных и нормативных барьеров в Главах 3 и 4.

2.1. Местоположение и производственная деятельность

Исследуемые компании расположены в крупнейших (с точки зрения численности населения)

городах: Алматы (крупнейший город в стране), Астана (второй крупнейший город) и Шымкент (третий крупнейший город). Как видно из рисунка 2.1, большая часть компаний расположена в Алматы – 35% от общего числа исследованных компаний. В Шымкенте располагается 15%, а в Астане – 10% от общего числа исследованных компаний. Оставшиеся компании располагаются в таких городах, как Павлодар (на Северо-Востоке Казахстана), Костанай (на Севере Казахстана), Уральск (на Северо-Западе Казахстана) и других.

Приблизительно 43% от исследованных компаний занимаются производственной деятельностью. Остальные 57% являются торговыми компаниями, занимающимися экспортно-импортными операциями. Как показано на рисунке 2.2, большинство из этих компаний (порядка 42%) задействованы в производстве промышленных товаров, а оставшиеся компании занимаются производством пищевых продуктов и напитков (25%), производством машин и транспортного оборудования (17%) и производством химических веществ (16%).

Следует отметить, что 50% производственных компаний располагаются в зонах экспортной обработки, что подтверждает успешность дан-

Рисунок 2.1. Распределение опрошенных компаний по их местоположению

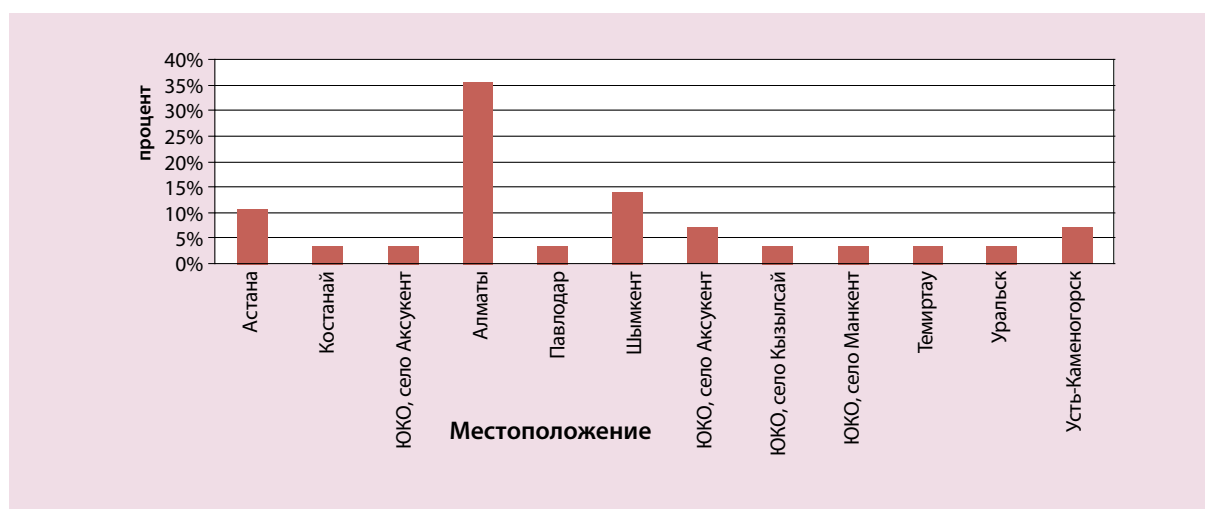


Рисунок 2.2. Разбивка компаний, занятых в сфере производства, по видам деятельности (СМТК, изд.3, верхний уровень)

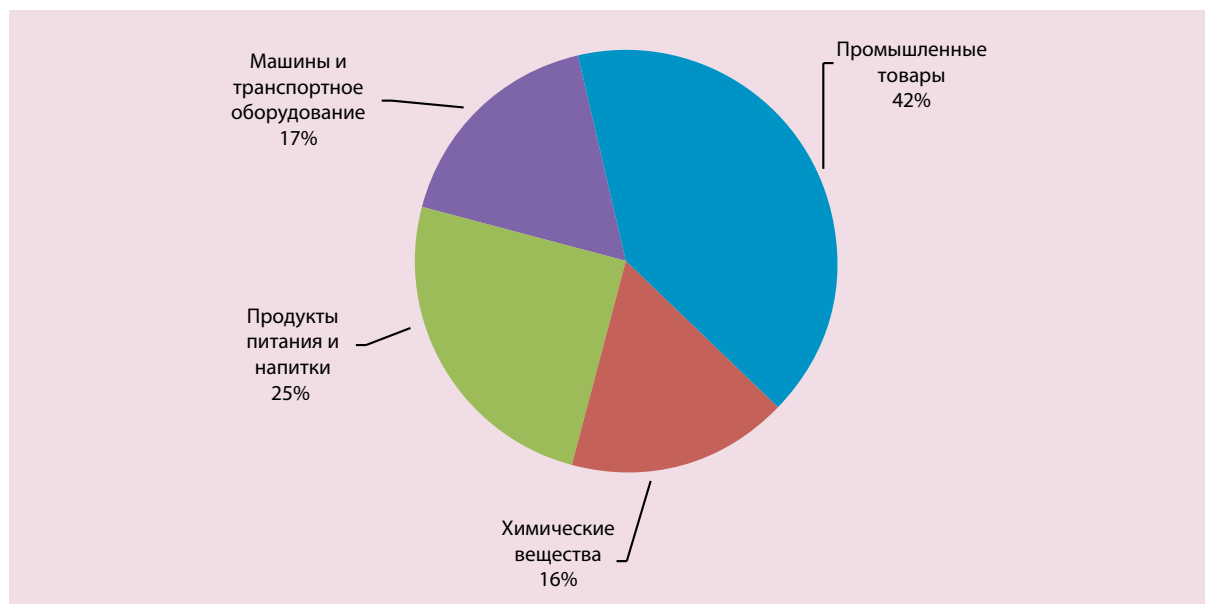


Таблица 2.1.- Производственные компании, осуществляющие деятельность в зонах экспортной обработки: Местоположение и продукция

Географическое местоположение	Количество компаний	Продукция
Алматы	1	Фармацевтическая продукция
Астана	1	Пшеница
Павлодар	2	Электрооборудование
Шымкент	1	Хлопковая целлюлоза и семя хлопчатника
ЮКО, село Кызылсай	1	Медные сплавы
Темиртау	1	Листовой прокатный металл

ного типа особых экономических зон в стимулировании инвестиций в несырьевые отрасли экономики (Таблица 2.1).

2.2. Экспортно-импортный баланс и торговые партнеры

Все производственные компании (43% от общего числа исследованных компаний) занимаются одновременно импортом и экспортом. Еще одна значительная группа (39 %) – торговые компании – занимаются только импортом. Оставшиеся компании (18%) заняты экспортной деятельностью. Вполне ожидаемо, что экспортная деятельность исследованных компаний отражает отраслевую

специализацию производственных компаний. Как показано на Рисунке 2.3, компании экспортируют 40 видов продукции. Самую большую категорию товаров (с точки зрения количества продукции) составляют промышленные товары. Машины и транспортное оборудование являются второй крупнейшей экспортной категорией товаров, затем следуют продукты питания и напитки вместе с химическими веществами.

Наибольшая доля экспорта (около 22%) приходится на Узбекистан (Рисунок 2.4). Российская Федерация занимает второе место (14 %), затем следует Кыргызстан (10%) и Таджикистан (8%).

Структура экспорта стран отражает не только географическую концентрацию экспорта, но и небольшую важность стран, расположенных за пределами СНГ, для исследованных компаний Казахстана. Географическая концентрация экспорта компаний видна еще более

отчетливо, если проанализировать их экспорт в разбивке по товарам и целевым рынкам. Как видно из Таблицы 2.2, за исключением пшеницы мягкой, ржи, насосных станций и очищенного свинца основной объем экспорта идет в две или три страны.

Рисунок 2.3. Экспорт опрошенных компаний по отраслям (СМТК, изд.3, верхний уровень)

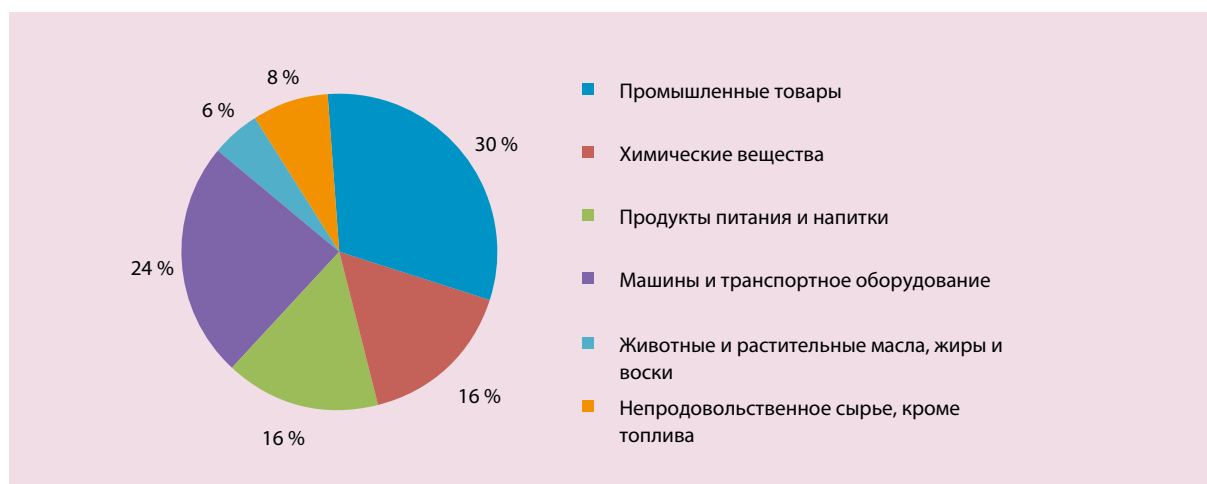


Рисунок 2.4. Целевые рынки опрошенных компаний



Таблица 2.2.– Экспорт исследованных компаний в разбивке по товарам и целевым рынкам

Отрасль (СМТК, изд. 3, верхн. уровень)		Отрасль (СМТК, изд. 3, детализация)		Товар (сокращенный код ГС)		Указанная страна назначения							
Промышленные товары	Основные металлы и металлоизделия		Висмут	Бельгия									
			Автомобильный свинец	Российская Федерация	Узбекистан								
			Очищенный свинец	Российская Федерация	Таджикистан	Украина	Узбекистан						
			Медный штейн	Китай									
			Слитки медьсодержащих сплавов	Финляндия	Турция	Узбекистан							
			Прокатный листовой металл (плоский прокат из железа или легированной стали)	Узбекистан									
			Хлопковая шелуха	Германия	Кыргызстан								
			Текстильная пряжа, ткани, готовые изделия, не включенные в другие категории, и аналогичная продукция			Хлопковая целлюлоза	Российская Федерация	Украина					
						Стеклоткань	Российская Федерация						
						Тепло- и звукоизоляционные материалы	Польша						
Химические вещества	Химические вещества		Резиновые изделия	Беларусь	Китай	Украина							
			Резиновая стружка										
Химические вещества	Химические вещества		Мыло	Кыргызстан	Таджикистан	Узбекистан							
			Слюда	Российская Федерация									

Таблица 2.2. – Экспорт исследованных компаний в разбивке по товарам и целевым рынкам

Отрасль (СМТК, изд. 3, верхн. уровень)	Отрасль (СМТК, изд. 3, детализация)	Товар (сокращенный код ГС)	Указанная страна назначения				
		Краски и лаки	Российская Федерация				
		Другие антибиотики в упаковке	Кыргызстан	Узбекистан			
		Группа Теофиллин	Кыргызстан	Узбекистан			
		Общие препараты	Кыргызстан	Узбекистан			
Продукты питания и напитки	Зерновые и продукты из них	Семя подсолнечника	Иран	Кыргызстан	Узбекистан		
		Ячмень	Узбекистан				
		Пшеница класса 3-4	Узбекистан				
		Пшеница	Узбекистан	Таджикистан			
		Пшеница мягкая и рожь	Афганистан	Иран	Кыргызстан	Литва	Таджикистан Узбекистан
		Мука (образцы)	Япония				
		Пшеничная мука	Афганистан	Таджикистан	Узбекистан		
	Овощи и фрукты	Свежий лук	Таджикистан				
	Напитки	Безалкогольные напитки (вода)	Кыргызстан	Таджикистан			
Машины и транспортное оборудование	Электрогенерирующие машины и оборудование	Двигатели переменного тока	Узбекистан				
		Водяные насосы	Российская Федерация				
		Плунжеры	Российская Федерация				
		Прокладки, шайбы штифтов поршней для двигателей	Российская Федерация				
		Болты	Российская Федерация				

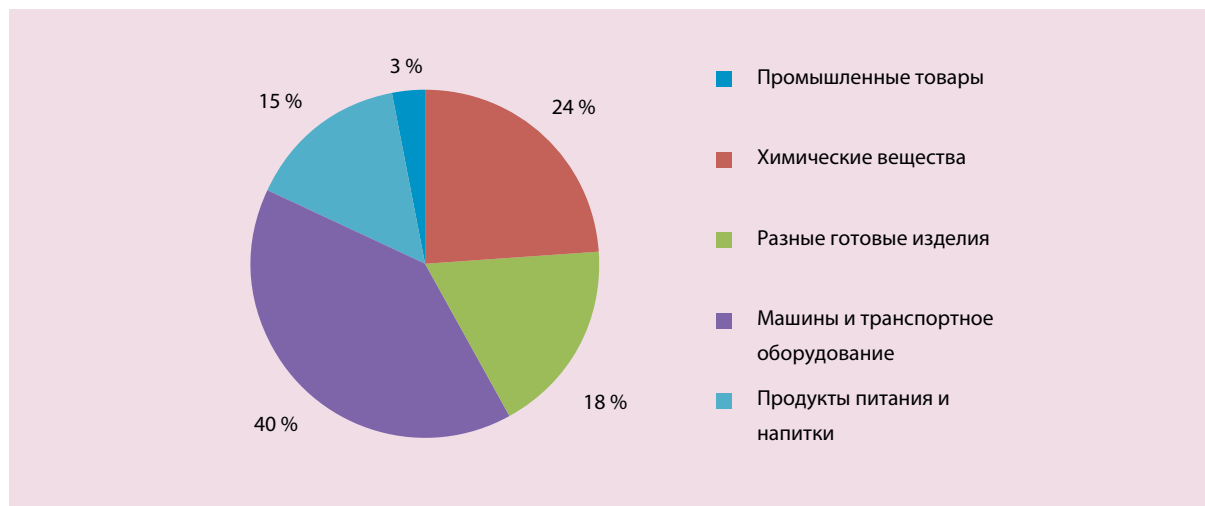
Таблица 2.2. – Экспорт исследованных компаний в разбивке по товарам и целевым рынкам

Отрасль (СМТК, изд. 3, верхн. уровень)	Отрасль (СМТК, изд. 3, детализация)	Товар (сокращенный код ГС)	Указанная страна назначения				
		Прокладки для насоса	Российская Федерация				
		Масляные насосы	Российская Федерация				
		Насосная станция СНП 500/200	Беларусь	Российская Федерация	Туркменистан		
		Двигатели переменного тока до 37 кВт	Узбекистан				
Животные и растительные масла, жиры и воски	Растительные масла и жиры, сырые, рафинированные или фракционированные	Хлопковое масло	Кыргызстан	Узбекистан			
Непродовольственное сырье, кроме топлива	Масличное семя и маслосодержащие плоды	Подсолнечное масло	Таджикистан	Узбекистан			
		Семя хлопчатника	Иран	Кыргызстан	Узбекистан		
		Сафлоровое семя	Иран	Кыргызстан	Узбекистан		
		Семя подсолнечника	Иран	Узбекистан			

Что касается импорта, то исследованные компании ввозят в страну 33 вида продукции. Как видно из рисунка 2.5, машины и транспортное оборудование составляют самую большую категорию импортируемых товаров, а их доля составляет 40% (с точки

зрения количества импортируемых товаров). Вторая самая большая категория импортных товаров – это химические вещества (доля 24%), затем следуют различные готовые изделия (18%), продукты питания и напитки (15%) и промышленные товары (3%).

Рисунок 2.5. Импорт опрошенных компаний по отраслям (СМТК, изд.3, верхний уровень)



У компаний имеется небольшой выбор источников поставок. Как видно из рисунка 2.6, основная часть импорта поступает из-за пределов СНГ. Крупнейшим поставщиком является Германия, на ней следует Китай, Российская Федерация, Турция, Литва и США. Среди дру-

гих стран-поставщиков можно назвать Израиль, Польшу, Украину, Республику Корею и Соединенное Королевство.

Более того, как мы видим из Таблицы 2.3, свыше 50% импортируемых товаров ввозятся из одной страны.

Рисунок 2.6. Источники поставок для исследованных компаний



Таблица 2.3. – Импорт исследованных компаний в разбивке по товарам и источникам поставок

Отрасль (СМТК, изд. 3, верхн. уровень)	Отрасль (детализация)	Товар (сокращенный код ГС)	Указанная страна происхождения
Промышленные товары	Основные металлы и металлопродукция	Трубы из нелегированной стали	Российская Федерация
		Натрия монохлор ацетат	Турция
Химические вещества		Перекись водорода	Соединенное Королевство
		Краски	
		ПАВ (кроме мыла)	Израиль
		Препараты, используемые для напитков	
		Борная соль	Турция
		Дистиллят пальмовой жирной кислоты	Украина
		Нитрат натрия, упакованный в мешки по 50 кг	Украина
		Котлы	Украина
Машины и транспортное оборудование	Электрогенерирующие машины и оборудование	Воздухоочистители	Германия
		Электродвигатели	Франция
			Польша
			Соединенное Королевство

Таблица 2.3. – Импорт исследованных компаний в разбивке по товарам и источникам поставок

Отрасль (СМТК, изд. 3, верхн. уровень)	Отрасль (детализация)	Товар (сокращенный код ГС)	Указанная страна происхождения
		Двигатели переменного тока	Российская Федерация
	Автомобили	Запчасти для легковых автомобилей	Германия США Китай
		Моторы-редукторы	Германия
		Легковые автомобили	Китай Германия Турция США
	Машины, специально предназначенные для конкретных отраслей	Машины и оборудование для уборки и обмолота с/х культур	Германия Республика Корея
		Запасные части для с/х машин	Германия ОАЭ США
		Судовые двигатели	Германия
	Прочее транспортное оборудование	Велосипеды	Китай
		Вертолеты	Германия
		Яхты	Германия Российская Федерация
Различные готовые изделия	Профессиональные, научные и контрольные приборы и аппараты, не включенные в другие категории	Медицинское оборудование, микроскопы	Германия

Таблица 2.3. – Импорт исследованных компаний в разбивке по товарам и источникам поставок

Отрасль (СМТК, изд. 3, верхн. уровень)	Отрасль (детализация)	Товар (сокращенный код ГС)	Указанная страна происхождения			
			Канада	Израиль	Польша	США
	Блочные здания; арматура и крепления водопроводно-канализационного, отопительного и осветительного оборудования, не включенные в другие категории	Фильтры для воды				
		Санитарная техника: раковины, умывальники, консольные раковины, ванны, биде, унитазаы, смывные бачки, писсуары и другая санитарная керамика	Китай	Турция		
		Кухонные раковины	Италия			
	Различные готовые изделия, не включенные в другие категории.	Бумажные этикетки	Литва			
Продукты		Пластиковые трубы	Турция			
		Конфеты «Ассорти», 385 г	Литва			
		Конфеты «PERGALÉ» вишня, 350 г.	Литва			
		Зерновые	Япония			
	Различные пищевые продукты и препараты	Майонез	Российская Федерация			
	Фрукты и овощи	Свежий лук	Таджикистан			

2.3. Предпочтительные виды транспорта

Отсутствие выхода к океану у Казахстана означает, что субъекты торговли зависят от транспортной инфраструктуры соседних государств при осуществлении международной торговли. Наиболее важными транзитными странами для исследованных компаний являются следующие: Туркменистан, который обеспечивает доступ в Иран и Афганистан; Российская федерация, которая обеспечивает доступ в Европу; и Узбекистан, который обеспечивает доступ в Китай, Кыргызстан, Таджикистан, Турцию и Туркменистан.

Как видно из Таблицы 2.4, наиболее предпочтительным видом транспорта у экспортеров является железнодорожный транспорт; следом за ним по популярности следует автомобильный транспорт. Авиатранспорт используется только для доставки легких грузов, что вполне ожидаемо, учитывая высокую стоимость услуг данного вида транспорта. Ни один из экспортеров не сообщил о том, что использует портовые сооружения¹⁸.

Железнодорожный транспорт является также наиболее предпочтительным видом транспорта у импортеров. На втором месте располагается автомобильный транспорт. Точно так же как и экспортеры, импортеры нечасто пользуются услугами авиатранспорта, и никто из них не пользуется услугами морского транспорта (смотри Таблицу 2.5)

На основании краткой характеристики исследованных компаний можно сделать вывод об их ограниченной экспортной конкурентоспособности. Экспорт данных компаний сконцентрирован в соседних странах, а многие компании экспортируют свою продукцию только в

Таблица 2.4. – Виды транспорта, используемые исследованными компаниями-экспортерами, с разбивкой по секторам, в %

Описание товара	Вид транспорта		
	Авиа	ж/д	Авто
Резиновая стружка		3	97
Пшеница мягкая и пшеничная мука	<1	99	<1
Масляные насосы, водяные насосы и болты.			100
Тепло- и звукоизоляция.			100
Подсолнечное масло, семена подсолнечника.		95	5
Безалкогольные напитки		97	3
Стекловолокно, краски, электродвигатели и генераторы.		70	30
Медпрепараты: прочие антибиотики в упаковках, группа Теофиллин, общие препараты	10		90
Хлопковая шелуха		20	80
Семена подсолнечника.			100
Очищенный свинец и медный штейн.		99	1
Ячмень и пшеница		95	5
Прокатный листовой металл (плоский прокат из железа или нелегированной стали)		100	
Слитки медьсодержащих сплавов		100	
Подсолнечное масло и пшеница		100	
Образцы муки	100		

одну или две страны. Исправление текущей ситуации потребует согласованных действий с целью повышения технологического потенциала предприятий. Помимо всего прочего это может быть сделано путем снабжения предприятий новыми знаниями и навыками, которые требуются для определения, оценки, использования и разработки технологий, необходимых для усовершенствования производственной деятельности.

Данная оценка предлагает в дальнейшем усиливать меры по развитию торговли в рамках

¹⁸ Казахстан имеет только один морской торговый порт, Актауский международный морской торговый порт, который находится на восточном берегу Каспийского моря. Порт в основном используется для транспортировки нефти и намечены амбициозные планы его развития, которые включают в себя, среди прочего, создания современных логистических центров, а также сухих грузов и зерновых терминалов.

Таблица 2.5. - Виды транспорта, используемые исследованными компаниями-импортерами, с разбивкой по секторам, в %

Описание товара	Вид транспорта			
	Авиа	ж/д	Авто	Водный
Уборочные машины		85		15
Промышленные жирные кислоты		100		
Смеси пахучих (ароматизирующих) веществ		99	1	
Электродвигатели		70	30	
Медпрепараты	50		50	
Трубы из нелегированной стали		100		
Хлопковая целлюлоза		50	50	
Майонез		50	50	
Удобрения	1	99		
Ячмень и пшеница		95	5	
Металлические листы			100	
Пластиковые трубы	60		40	
Краски		70	30	
Кухонные раковины		8	92	
Метрические двигатели	40	30	30	
Котлы			100	
Материалы для покрытия	80	20		
Очистители воздуха			100	
Стиральный порошок		60	30	10
Устройства для геодезического мониторинга	100			
Лодки		50	50	

целевых инициатив с целью устранения нормативных и процедурных барьеров. Необходимо уделять пристальное внимание, как экспорту, так и импорту, т.к. импорт играет важную роль в стимулировании передачи технологий и снижении общих производственных издержек. Без таких инициатив отрасли окажутся в неудобном и невыгодном положении для расширения и диверсификации торговых партнеров.

Глава 3

Упрощение процедур торговли

Казахстан граничит с Китаем на востоке, Российской Федерацией на севере, Каспийским морем на западе, Кыргызстаном, Туркменистаном и Узбекистаном на юге. Таким образом, страна стратегически расположена на транзитных маршрутах, соединяющих Европу и Азию. Действительно, все транспортные коридоры, соединяющие Центральную Азию и Европу, проходят через Казахстан, в том числе:

- Северный коридор Трансазиатской железной дороги (ТАЖД), которая соединяет Западную Европу с Китаем, Корейским полуостровом и Японией и проходит через территорию России и Казахстана через участок Достык – Петропавловск (1910 км) и участок Достык – Аксу (2188 км);
- Южный коридор ТАЖД из стран Юго-Восточной Азии и Китая в Юго-Восточную Европу через страны Центральной Азии, Иран, Турцию (участок Достык – Сары-Агач (1831 км));
- Среднеазиатский коридор, который связывает Центральную Азию со странами ЕС и проходит по территории России (участок Сары-Агач – Семиглавый Мар (2134 км)
- Коридор «Север-Юг», соединяющий страны Северной Европы со странами Персидского залива и проходящий через Россию и Иран, через ж/д участки Дины Нурпеисовой – Оазис (806 км), Илетск – Актау (1389 км), Киргильда – Актау (1313 км)
- Транспортный коридор «Европа – Кавказ - Азия» (ТРАСЕКА), который соединяет Европу и Азию через Черное море, страны Южного Кавказа, Каспийское море и страны Центральной Азии (участок Актау - Достык (3836 км))

Вопрос упрощения процедур торговли стоял во главе повестки дня правительства с момента обретения страной независимости и являлся важнейшим элементом развития региональной

и глобальной интеграции. Казахстан является участником 13 международных конвенций по инфраструктуре, транспорту, упрощению пересечения границы под эгидой ЕЭК ООН (Таблица 3.1), а правительство снижало контроль государства над сектором международных перевозок с целью привлечения частных компаний-операторов.

Тем не менее, удаленность страны от международных рынков и отсутствие выхода к внешним морским путям создают дополнительные затраты, которые трудно сократить. Согласно исследованию Всемирного банка «Ведение бизнеса в 2012 году» (Doing Business 2012) Казахстан занял 176 место из 183 стран в части международной торговли. Тем не менее, такой низкий рейтинг также объясняется сложными торговыми процедурами и документальными требованиями. Исследованию Всемирного банка показывает, что экспорт товаров из Казахстана в среднем занимает 76 дней и стоит 3310 долларов США за контейнер. Импорт товаров в страну также достаточно дорогостоящая операция, которая занимает 62 дня и стоит 3290 долларов США за контейнер. Аналогичные процедуры в регионе Организации экономического сотрудничества и развития занимают в среднем 11 дней и обходятся в среднем в 1085 долларов США за контейнер.

Основываясь на результатах анализа бизнес-процессов и личных интервью, проведенных ЕЭК ООН среди государственных учреждений, транспортных и логистических компаний, данный раздел описывает основные трудности на пути упрощения процедур торговли в Казахстане и дает Правительству практические рекомендации. Полагается, что данные трудности связаны с инфраструктурой наземного транспорта (раздел 3.1), логистическим сектором (раздел 3.2), вопросами таможенной очистки и документальными требованиями (раздел 3.3), вопросами пограничного контроля (раздел 3.4) и существующими договоренностями, лежащими в основе Таможенного союза Беларуси, Казахстана и России (раздел 3.5).

Таблица 3.1.- Участие Казахстана в транспортных соглашениях и конвенциях ЕЭК ООН¹⁹

Сфера	Документ
Инфраструктура	<ul style="list-style-type: none"> Европейское соглашение о международных автомагистралях, 1975 г. Европейское соглашение о важнейших линиях международных перевозок и соответствующих объектах, 1991 г.
Дорожное движение и дорожная безопасность	<ul style="list-style-type: none"> Конвенция о дорожном движении, 1968 г. Конвенция о дорожных знаках и сигналах, 1968 г.
Автотранспортные средства	<ul style="list-style-type: none"> Соглашение о принятии единообразных условий официального утверждения и о взаимном признании официального утверждения предметов оборудования и частей механических транспортных средств, 1958 г.
Иные нормативно-правовые акты, касающиеся автомобильного транспорта	<ul style="list-style-type: none"> Европейское соглашение, касающееся работы экипажей транспортных средств, осуществляющих международные автомобильные перевозки, 1970 г. Конвенция о договоре международной перевозки грузов автомобильным транспортом, 1956 г.
Упрощение процедур пересечения границы	<ul style="list-style-type: none"> Конвенция МДП, 1975 г. Таможенная конвенция, касающаяся контейнеров, 1972 г. Международная конвенция о согласовании условий проведения контроля грузов на границах, 1982 г.
Опасные и специфические грузы	<ul style="list-style-type: none"> Европейское соглашение о международной дорожной перевозке опасных грузов, 1957 г. Соглашение о международных перевозках скоропортящихся пищевых продуктов и о специальных транспортных средствах, предназначенных для этих перевозок, 1970 г.

Данный анализ привлекает внимание к потенциальной сложности процесса таможенной очистки и требуемым документам. Также анализ показывает, что таможенная очистка не является единственным фактором, препятствующим упрощению процедур торговли. Проблемы имеются и в сфере транспортировки товаров, обработки грузов, доставки и осуществления платежей для выпуска товаров с таможни.

3.1. Таможенная очистка и документальные требования

Таможенный режим Казахстана подвергся ряду комплексных реформ, которые были направлены на создание современной системы, обеспечивающей проведение прозрачной предсказуемой и быстрой таможенной очистки грузов. Все законы, составляющие основу таможенного законодательства, были изменены, в том числе: Таможенный кодекс Республики Казахстан

¹⁹ Конвенции, перечисленные в таблице, были ратифицированы Казахстаном.

(2010 г.), закон Республики Казахстан «О мерах защиты внутреннего рынка при импорте товаров» от 1998 года.

В рамках мероприятий по приведению законодательства в соответствие с требованиями Таможенного союза правительство внесло изменения в ряд законов в 2009 и 2010 годах. В результате данных изменений:

- Отменено требование о проверке происхождения товаров, полностью произведенных в Казахстане;²⁰
- Ограничены сроки выдачи фитосанитарного сертификата до 5 рабочих дней;²¹ и,

²⁰ Закон «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам деятельности торговой палаты».

²¹ Закон «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам фитосанитарной безопасности»

- Исключены требования ветеринарного сертификата из списка разрешений;²²
- Создан перечень товаров, подлежащих ветеринарному и санитарно-эпидемиологическому надзору в соответствии с положениями Таможенного кодекса ТС.

Более того, правительство в настоящее время реализует комплексные меры по модернизации таможни с целью выполнения рекомендаций Пересмотренной Киотской конвенции об упрощении и унификации таможенных процедур. Под руководством Комитета таможенного контроля (КТК) данные меры предполагали внедрение:

- Современной информационной системы управления для подготовки информации о прибытии товаров и о транзитных перевозках;
- Автоматизированной информационной системы таможни (АИСТ), предназначенной для контроля над доходами от таможенных пошлин и торговых налогов, мониторинга нетарифных регламентов и работы с декларациями;
- Автоматизированной таможенной системы, которая позволяет субъектам торговли загружать и генерировать (бесплатно) электронные таможенные документы²³, в том числе таможенные и транзитные декларации, которые были введены в 1997 году и недавно изменены, чтобы удовлетворять всем требованиям по созданию Единого экономического пространства с Беларусью и Российской Федерацией.²⁴

²² Закон «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам здоровья животных».

²³ Термин «электронный документ» означает информацию, структурированную в соответствии с электронными форматами, такими как стандарт для электронного обмена данными в управлении, торговле и на транспорте (ЭДИФАКТ ООН) и расширяемый язык разметки (XML). Данный термин не стоит путать с документами в формате PDF или Word.

²⁴ Данные требования приняты решением Комиссии Таможенного союза №421 от 2010 года «Об утверждении структуры и формата электронных копий таможенных деклараций».

- Системы управления рисками для целей таможенной очистки
- Принципа таможенной очистки после ввоза товаров (т.е. после их выпуска).
- Автоматизированной системы подготовки торговой статистики.
- Соединения с порталом электронного правительства.

На момент написания данного отчета шла подготовка к внедрению системы «единого окна» с целью улучшения координации между различными государственными органами, искоренения бюрократии и перехода к безбумажному документообороту.

Результаты оценки потребностей ЕЭК ООН свидетельствуют о том, что есть возможность для дальнейшего усовершенствования. Большинство субъектов торговли сообщили о том, что им необходимо подавать несколько документов, количество которых варьируется в зависимости от характера товара. Иногда ситуация осложняется тем, что существуют различия в нормативных документах Казахстана и стран-партнеров. Некоторые респонденты заявили, что они в среднем подают 2-3 документа, в то время как другие сообщили о подаче вплоть до 20 документов.

Субъекты торговли также сообщали о различных сроках получения торговых документов. Например, двое участников анализа бизнес-процессов сообщили, что им в среднем приходится подавать 5-6 документов для таможенной очистки. Один из них сообщил, что подготовка требуемых документов занимает до 4 недель, в то время как у второго субъекта торговли получение документов занимает 7 рабочих дней (Приложение I).

Субъекты торговли также пожаловались на постоянно меняющиеся процедуры, отметили избирательный и произвольный характер применения процедур, а также назвали несколько процедур, которые отнимают много времени. Трудности, связанные с постоянно меняющимися процедурами, усугубляются еще и нехваткой своевременной информации об экспор-

тно-импортных процедурах и регламентах. Это становится понятным на основании источников информации, названных респондентами. В то время как все респонденты заявили, что таможенная является одним из основных источников информации, большинство респондентов указало, что они получают информацию только по письменным запросам. Также они отметили, что информация, размещенная на сайте таможенной, является неудовлетворительной с точки зрения понятности и уровня детализации. Помимо таможенной, большинство респондентов заявили, что для них одними из основных источников информации являются покупатели, поставщики и экспедиторские компании. Респонденты отметили, что данные источники предоставляют им актуальную информацию о процедурах и нормативных документах в Казахстане и странах-партнерах. Торговые ассоциации и агент-

ства по развитию торговли, которые обычно являются основными источниками торговой информации, не фигурируют в списках источников информации респондентов. Более того, несколько субъектов торговли выразили свою неудовлетворенность услугами таможенных брокеров, отметив, что их услуги дороги и низкого качества.

Некоторые субъекты торговли также выразили свое несогласие с тем, каким образом исполняется существующее таможенное законодательство, особенно в сфере классификации и оценки товаров. Данное недовольство исполнением таможенного законодательства отражается на национальном уровне и выражается в ряде исков, которые были поданы в гражданские суды. Как мы видим из Таблицы 3.2, порядка 80% дел – это апелляции на решения таможенной службы.

Таблица 3.2. – Количество дел, касающихся апелляций на решения таможенной службы Казахстана (январь 2010 г. – ноябрь 2012 г.)

Год	Количество исков, поданных в гражданский суд	Количество апелляций на решения таможенной	Количество решений суда в пользу таможенной	Количество решений суда в пользу субъектов торговли	Количество дел на рассмотрении
2010	543	419	263	59	97
2011	736	589	396	80	113
Январь-ноябрь 2012 г.	822	657	456	87	114

Источник: Комитет таможенного контроля Казахстана

Данная таблица указывает на ряд проблемных моментов. Первый касается количества исков, поданных в суд за последние несколько лет. Тенденция к возрастанию количества исков стала наблюдаться после создания ТС, что отражает определенные трудности, вызванные законодательством ТС. Данный вопрос обсуждается в разделе 3.5. Вторая проблема заключается в том, что субъекты торговли обращаются в гражданские суды для урегулирования споров. Данная тенденция связана с тем, что существующий механизм разрешения споров слишком слаб. В рамках существующей процедуры урегулирование споров осуществляется Советами

экспертов, которые состоят из представителей государственных объединений и органов и осуществляют свою деятельность под контролем отраслевых министерств. Однако решения, принимаемые данными советами, не являются окончательными и обязательными для исполнения. Данные решения принимаются в форме рекомендаций, в результате чего субъекты торговли просто не обращаются к данной процедуре урегулирования споров с целью экономии времени.

Субъекты торговли также выразили неудовлетворенность существующей процедурой пред-

Таблица 3.3 – Экспортные товары, для которых требуется избыточное количество документов, с разбивкой по товарам и целевым рынкам

Описание товара (сокращенный код ГС)	Кол-во документов	Целевые рынки						
Семя подсолнечника	20	Российская Федерация						
Прокатный листовой металл	20	Узбекистан						
Тепло- и звукоизоляционные материалы	13	Польша						
Резиновая стружка	10	Беларусь	Китай	Российская Федерация	Украина			
Пшеница мягкая и рожь	8	Афганистан	Иран	Кыргызстан	Литва	Таджикистан	Туркменистан	Узбекистан
Безалкогольные напитки (вода)	8	Кыргызстан	Таджикистан	Узбекистан				
Мыло	8	Кыргызстан	Таджикистан	Узбекистан				

варительных решений. Таможенная служба лает предварительные решения только по правилам происхождения и по тарифной классификации. Только 12 респондентов заявили, что они пользуются данной услугой, а большинство респондентов отметили, что получение предварительного решения занимает много времени, т.к. подразумевает подачу ряда документов. Ниже приводится обсуждение ряда препятствий, на которые указывали респонденты в ходе анкетирования ЕЭК ООН по вопросам упрощения процедур торговли. Данные препятствия разделены на две группы: препятствия и трудности, о которых заявляли экспортеры, и препятствия, о которых заявляли импортеры. После этого идет раздел, посвященный электронным документам, а затем приводятся рекомендации для правительства.

3.1.1. Препятствия, о которых сообщили экспортеры

Результаты анкетирования по вопросам упрощения процедур торговли, проведенного ЕЭК ООН, свидетельствуют о том, что экспортеры Казахстана должны предоставлять документы

сверх того количества, которое необходимо для целей таможенной очистки.²⁵ Респонденты заявили, что им приходится подавать от 2 до 20 документов для целей таможенной очистки. Количество документов варьируется в зависимости от характера товара; семена подсолнечника и прокатный листовой металл – товары, для которых требуется наибольшее количество документов (Таблица 3.3).

Более того, некоторые документарные требования подразумевают подачу нескольких подтверждающих документов, что негативно

²⁵ В состав экспортной документации входят: заказ со стороны покупателя, счет-фактура, упаковочный лист, свидетельство о погрузке, коносамент или авианакладная, сертификат о происхождении, а также другие документы, требуемые покупателями или финансовыми учреждениями (условия аккредитива или документы согласно требованиям законодательства стран-импортеров). В состав импортной документации входят: заказ на покупку со стороны покупателя, счет фактура со стороны продавца, декларация по приходу, коносамент или авианакладная, упаковочный лист, сертификат о происхождении, а также любая другая документация, требуемая покупателем или финансовыми учреждениями страны-экспортера.

сказывается на транзакционных издержках²⁶. Экспортеры отметили, что наиболее сложным в получении является сертификат о происхождении, по причине дополнительных подтверждающих документов, которые требует торгово-промышленная палата посредством своих 16 филиалов. Данные подтверждающие документы включают нотариально заверенные копии документов о приобретении каждого компонента в составе товара. Подготовка данной документации зависит от характера товара. Например, экспортер тепло- и звукоизоляционных материалов пояснил, что ему необходимо подавать до 15 документов о приобретении, подготовка которых занимает до 7 рабочих дней. А вот экспортер насосных станций сообщил, что обычно тратит 15 рабочих дней на получение нотариально заверенных документов. Однако данный экспортер не указал количество документов, которое необходимо подать.

Экспортеры семян подсолнечника для получения сертификата о происхождении должны предоставить сертификат из сельского совета о том, что продукция действительно выращена в указанном регионе, а также предоставить нотариально заверенные копии документов и приобретении товара. Получение документов о приобретении товара, которые включают контракты с фермерами и квитанции об уплате налогов, занимает до 14 рабочих дней. Такой срок обусловлен тем, что сельские советы зачастую не принимают документы о приобретении, представляемые субъектом торговли, по причине расхождения результатов взвешивания товара на весах в деревне и на весах в сельском совете. Субъекты торговли обратили внимание на то, что сертифицированный наибольший предел взвешивания весов в селах (т.е. утвержденное максимальное значение массы, которую могут измерить весы) составляет всего 1 килограмм, а экспортеры, которые используют такие весы при взвешивании продукции для ее упаковывания, зачастую превышают этот предел.

²⁶ Подробное обсуждение процедур, связанных с получением некоторых из этих документов приведены в Приложении 1.

Среди документов, которые наиболее сложно получить, респонденты также указали экспортные разрешения.²⁷ Некоторые респонденты заявили, то у них возникали задержки по причине запоздалого ответа соответствующего государственного органа. Например, экспортер медного штейна заявил, что у него получение экспортного разрешения, которое в данном случае выдается Министерством индустрии и новых технологий, занимает до 15 рабочих дней. Другие респонденты отметили, что у них задержки возникают по причине дополнительных документальных требований в форме подтверждающих документов. Например, экспортер пшеницы и ржи пояснил, что помимо экспортного контракта от экспортеров требуют предоставления справки (сертификата) о том, что они осуществляют деятельность на внутренних рынках.

Для экспортеров продукции, в состав которой входят отходы, получение разрешений осложняется санитарными, фитосанитарными и ветеринарными требованиями Казахстана, которые не всегда соответствуют таким же требованиям в импортирующих странах-партнерах. Например, экспортер резиновой стружки сообщил, что столкнулся со значительными задержками в ходе получения разрешения на экспорт в Украину. Как пояснил данный респондент, Комитет по обращению с отходами Министерства окружающей среды Казахстана классифицирует его продукцию (резиновую крошку) как отходы, соответственно, для получения экспортного разрешения необходимо подать вплоть до 10 подтверждающих документов. Выполнение данных документальных требований увеличивает срок получения экспортного разрешения почти на 30 рабочих дней.

Сложности, связанные с получением экспортных разрешений, также проистекают из процедур и регламентов, лежащих в основе данного документального требования. Во-первых, дает

²⁷ Несмотря на то, что Казахстан отменил систему экспортных разрешений, получение таких разрешений обязательно для продукции, которая может применяться в военных целях, а также для продукции двойного назначения.

широкое определение товаров, подпадающих под данное требование, в результате чего список таких товаров достаточно велик и включает в себя обычные потребительские товары, такие как мобильные телефоны и копировальные аппараты.²⁸ Во-вторых, разрешения выдаются на одну партию товаров, действует система однократных лицензий (т.е. лицензия может быть использована для целей таможенного декларирования лишь один раз в период действия лицензии). Таким образом, экспортеры вынуждены проходить данную процедуру несколько раз в течение года на один и тот же товар.

Ветеринарное свидетельство является еще одним проблемным документом для казахстанских экспортеров, особенно для тех из них, которые экспортируют подсолнечник в/через Узбекистан. Здесь трудности уже связаны с административными и нормативными процедурами со стороны узбекских властей. В ходе исследования респонденты заявили, что получение ветеринарного свидетельства может занять вплоть до 30 рабочих дней по причине задержек в получении одобрения со стороны Министерства сельского хозяйства Узбекистана.

Иные нетарифные барьеры, с которыми сталкиваются казахстанские экспортеры, касаются отсутствия прозрачности и четкости в отношении применяемых процедур. Данная проблема, которая также характерна и для импортеров, вызвана явлением, которое субъекты торговли описали как постоянно меняющиеся процедуры и регламенты. Наглядным примером является паспорт сделки, который выдается уполномоченным казахстанским банком. Данный документ предназначен для противодействия оттоку капитала за рубеж и отмыванию денег. Данный документ также обеспечивает соблюдение правил валютного контроля субъектами торговли, которые должны оформлять паспорт сделки, если стоимость товаров по контракту

превышает сумму, эквивалентную 50000 долларов США.

В январе 2012 правительством были внесены изменения в законодательство, согласно которым паспорт сделки был заменен на учетный номер контракта.²⁹ Согласно новой процедуре субъект торговли должен просто обратиться в обслуживающий банк в Казахстане и поставить на контракт штамп, содержащий учетный номер контракта (УНК). Несмотря на то, что процедура присвоения учетного номера контракта опубликована на вебсайте Национального банка, экспортеры находились в растерянности и не знали, вступила ли в силу новая процедура; экспортеры сообщили, что они продолжают следовать старой процедуре, которая, как показано в рамках анализа бизнес-процессов (приложение I), занимает много времени. Это говорит о том, что реализация нового положения была слишком медленной, или же о том, что субъекты торговли не были должным образом проинформированы о вступлении в силу новой процедуры. Следует отметить, что в новом законе сохранены меры валютного контроля. Это означает, что субъекты торговли должны регистрировать экспортные контракты в казахстанском банке, уплачивать регистрационный сбор и представлять различные дополнительные подтверждающие документы.

Оценка также выявила тот факт, что казахстанские экспортеры несут дополнительные издержки по причине внезапных изменений процедур в транзитных странах. Наглядный пример – процедуры, регламентирующие экспорт цветных металлов автомобильным транспортом через территорию Узбекистана. Как пояснил один из респондентов, который экспортирует слитки из сплава меди в Турцию, транзит через территорию Узбекистана стал

²⁸ В соответствии с Постановлением №104 правительства Республики Казахстан «Об утверждении перечня товаров, подлежащих экспортному контролю» от февраля 2008 г.

²⁹ Закон Республики Казахстан от 9 января 2012 г. №531-IV «О внесении изменений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам валютного регулирования и валютного контроля». Новый закон, который вступил в силу 28 января 2012 г., внес изменения в Закон «О валютном регулировании и валютном контроле» от 2005 года и в Закон о национальном банке от 1995 года.

Таблица 3.4. – Импортные товары, для которых требуется избыточное количество документов, с разбивкой по товарам и целевым рынкам

Описание товара (сокращенный код ГС)	Кол-во документов	Источник поставки			
Раковины и схожая санитарная керамика	8	Китай	Турция		
Велосипеды	8	Китай			
Краски	10	Китай			
Вертолеты	8	Германия			
Медицинское оборудование, микроскопы	10	Германия			
Очистители воздуха	8	Германия			
Фильтры для воды	8	Израиль	Канада	США	Польша
Стиральный порошок	8	Израиль	Германия		
Кухонные раковины	15	Италия			
Измерительное, испытательное, навигационное и контрольное оборудование	8	Нидерланды	Соединенное Королевство	Япония	
Электродвигатели	15	Польша	Франция	Соединенное Королевство	
Яхты	8	Россия			
Борная соль	8	Турция			
Пластиковые трубы	10	Турция			
Дистиллят жирных кислот пальмового масла	8	Украина			

очень дорогим после того, как Узбекистан принял решение запретить транзит основных металлов и ввести лицензирование транзита цветных металлов. В ходе оценки данный респондент сообщил, что не знал о новом требовании и узнал о нем лишь от таможенной службы Узбекистана на поздней стадии экспортного процесса. Он добавил, что новая процедура оказалась «очень длительной и сложной», особенно по причине того, что она требовала получения одобрения со стороны Министерства обороны Узбекистана. Данный субъект торговли, который был вынужден осуществить выпуск слитков из сплава меди, решил получить разрешение на реэкспорт партии товара. Затем он реимпортировал партию товара назад в Казахстан и перевез ее железнодорожным транспортом в Турцию через территорию Российской Федерации. Компания потратила целую неделю, на выполнение процедур, связанных с новым маршрутом следования груза, и понесла значительные финансовые убытки.

3.1.2. Препятствия, о которых сообщили импортеры

Как и экспортеры, импортеры вынуждены готовить и подавать дополнительные документы, сверх того количества, которое необходимо для таможенной очистки.³⁰ Импортеры заявили, что им приходится подавать вплоть до 15 документов для целей таможенной очистки грузов, что негативным образом отражается на издержках (временных и финансовых).

Как видно из Таблицы 3.4, количество документов варьируется в зависимости от характера товара, при этом для ввоза электродвигателей и кухонных раковин требуется представить наибольшее количество документов.

³⁰ В состав импортной документации входят: заказ на покупку со стороны покупателя, счет фактура со стороны поставщика, декларация по приходу, коносамент или авианакладная, упаковочный лист, сертификат о происхождении, а также любая другая документация, требуемая покупателем, финансовыми учреждениями или в соответствии с законодательством страны-импортера.

Более того, импортеры казали на определенные документы, которые сложнее всего получить, а также отметили, что разрешение на импорт является наиболее проблемным документом по причине бюрократических проволочек. Респонденты отметили, что получение данного документа, который выдается Министерством индустрии и новых технологий (ранее – Министерство индустрии и торговли), занимает до трех недель. Некоторые респонденты обратили наше внимание на сложные и длительные процедуры, особенно в случае с субъектами торговли, которые импортируют товары, имеющие стратегическое значение. Например, импортер вертолетов пояснил, что для выдачи разрешения Министерство индустрии и новых технологий должно направить официальный запрос в Министерство транспорта и коммуникаций. Последнее направляет свое решение в Комитет национальной безопасности, а он, в свою очередь, сообщает Министерству индустрии и новых технологий, может ли такое разрешение быть выдано. Данная процедура может занять вплоть до 15 дней с момента подачи всех необходимых документов в Министерство индустрии и новых технологий.

Импортерам сантехнического оборудования, считающегося продукцией, потенциально представляющей чрезмерный риск для общественного здоровья, для получения разрешения на импорт необходимо получить одобрение Комитета экологического регулирования, Министерства охраны окружающей среды Казахстана. Как пояснил респондент, указанный департамент должен принять официальное (установленное законом) решение о наличии или отсутствии в продукции опасных веществ и направить свое решение официальным письмом в Министерство индустрии и новых технологий, которое выдаст разрешение на импорт. Импортеры (а также экспортеры) озоноразрушающих веществ отметили, что для получения разрешения на импорт помимо копий контрактов, соглашений, свидетельства о регистрации и сертификата соответствия необходимо еще подать нотариально заверенную копию полиса

страхования экологической ответственности.³¹ Оформление такого страхового полиса, выдаваемого Министерством охраны окружающей среды, является отдельным процессом, который может занять до 5 рабочих дней.

По словам респондентов, разрешение на транзит является еще одним документом, который сложно получить. Респонденты указали, что для этого необходимо подать вплоть до 10 документов, которые должны быть согласованы 5 органами, таким образом, получение разрешения может занять до 30 дней. Для субъектов торговли, осуществляющих импорт химической продукции, получение разрешения на транзит осложняется обременительными административными процедурами. Например, получение транзитного разрешения на ввоз сульфата натрия из Китая с целью дальнейшего реэкспорта в Российскую Федерацию может занять до трех недель, т.к. в первую очередь запрос обрабатывается Министерством индустрии и новых технологий, которое затем направляет его казахстанской почтой в Комитет науки Министерства образования и науки. Последний направляет данный запрос в Министерство транспорта, которое затем перенаправляет запрос и весь пакет необходимых документов в Министерство индустрии и новых технологий для выдачи разрешения.

Субъекты торговли также упомянули специальную декларацию для получения преференциального статуса, который предоставляется товарам, импортируемым в рамках двусторонних или региональных соглашений. Данная декларация, по сути, являющаяся заявкой на предоставление преференциального статуса, подтверждает, что импортируемые товары соответствуют правилам происхождения, указанным в соглашении. Субъекты торговли пояснили, что такая декларация выдается только в городе Караганда (столица Карагандинской области), и для ее получения требуется представить оригинал таможенной декларации.

³¹ В соответствии с Правилами выдачи разрешений на импорт/экспорт озоноразрушающих веществ, № 508, июнь 2007 г.

Субъекты торговли, также выделили определенные процедуры, которые требуют больших временных затрат. В частности, субъекты торговли, импортирующие продукцию, подлежащую карантинному контролю, жаловались на длительную процедуру выполнения требований к импортируемым продуктам питания. Согласно данной процедуре субъект торговли должен предоставить в Министерство сельского хозяйства фитосанитарные сертификаты, выданные официальными государственными организациями страны-экспортера, занимающимися вопросами карантина или защиты растений. Данный процесс занимает 1-2 недели. Министерство сельского хозяйства может запросить дополнительные документы, в которых описывается процесс производства, т.е. какую переработку, где и кем проходил данный товар.

Как только получены подтверждающие документы, Министерство сельского хозяйства осуществляет выдачу карантинного сертификата или импортного карантинного разрешения³² для соответствующего органа пограничного контроля, отвечающего за проверку соблюдения фитосанитарных стандартов. Выдача такого сертификата занимает от 10 до 15 дней, особенно учитывая количество департаментов, участвующих в данном процессе, в том числе: подразделение карантинного контроля и администрирования (10-15 дней), лаборатория Министерства сельского хозяйства (10-15 дней), наконец, Министерство сельского хозяйства санкционирует выпуск импортируемых товаров. Это означает, что вся процедура выполнения требований к импортируемым продуктам питания может занять вплоть до 30 дней. Более того, каждая партия продукции подвергается досмотру на пунктах пропуска через границу (смотри раздел 3.4).

Субъекты торговли также заявили о том, что сталкивались со значительными задержками в процессе таможенной очистки товаров по причине нехватки документов или неправильно-

сти их заполнения. В некоторых случаях такие задержки в основном связаны с ограниченным применением правил происхождения таможенной службой. Например, субъект торговли, который импортировал из Германии один и тот же тип судовых двигателей на протяжении последних трех лет, заявил о том, что столкнулся со значительной задержкой в ходе таможенной очистки, так как у таможни возникли вопросы касательно правильности сертификата о происхождении, выданного соответствующим немецким органом. Другие участники торговой деятельности заявили, что задержки неизбежны в тех случаях, когда правительство Казахстана не признает декларации о соответствии, выданные страной-экспортером. В таких случаях субъекту торговли необходимо получить декларацию о соответствии (или сертификат соответствия) в Государственном сертификационном центре (КАЗМЕМСТ); данная декларация выдается после длительной процедуры, которая может занять вплоть до 30 рабочих дней. Данный период не учитывает время, необходимое на проведение испытаний продукции, которые могут занять до 60 рабочих дней, учитывая ограниченное число испытательных лабораторий.

Другие субъекты торговли указали, что методы таможенной оценки грузов также вызывают значительные задержки. Некоторые участники торговой деятельности обратили внимание на тот факт, что оценки налоговых органов не основаны на стоимости товаров, указанной в таможенной декларации.³³ Наоборот, казахстанская таможня использует собственную систему оценки, даже в том случае, когда субъекты тор-

³² Импортное карантинное разрешение – это документ, в котором определен порядок и условия ввоза и продажи подкарантинной продукции растительного происхождения. Данное разрешение действительно в течение года со дня получения.

³³ Согласно Таможенному кодексу Казахстана расчет НДС при импорте осуществляется на основании счета-фактуры, при этом сумма НДС определяется на основании общей стоимости импорта, включая сумму издержек, страховки и перевозки, что отражается в специальном счете-фактуре, который предоставляется экспортером. Данная стоимость, указанная импортером в таможенной декларации, используется в качестве базы для расчета НДС. Налоговые органы затем добавляют сумму таможенных пошлин и акцизов, которые подлежат уплате в ходе таможенной очистки. Кодекс Республики Казахстан «О налогах и других обязательных платежах в бюджет» с изменениями и дополнениями от 1 января 2012 г., Статья 276-8.

говли представляют документы, подтверждающие стоимость товаров (чеки, квитанции) и страну происхождения (сертификат происхождения).

Проблема возникает тогда, когда оценка таможенными органами расходится с фактической стоимостью товаров, определенной соответствующими условиями контракта. Такая ситуация возникла у нескольких респондентов. Импортёры сообщили, что обычно оценка таможни давала более высокую стоимость товаров, особенно в тех случаях, когда товары были приобретены по более выгодной (льготной) цене. Импортёры также отметили, что доказывание фактической стоимости импорта приводит лишь к дополнительным транзакционным издержкам, так как таможня запрашивает целый ряд дополнительных подтверждающих документов, которые варьируются в зависимости от товара.

Следует отметить, что у импортёров есть до 60 дней, чтобы подтвердить стоимость декларируемых товаров, а неуплата НДС означает, что процедура таможенной очистки не может быть завершена. В таком случае по усмотрению декларанта товары могут быть: (i) вывезены за пределы территории Казахстана; (ii) отправлены на склад временного хранения; (iii) доставлены таможенному органу в пункте назначения в соответствии с процедурой внутреннего таможенного транзита. Однако дополнительные временные и финансовые издержки, связанные с предоставлением дополнительной документации, вынуждают субъектов торговли согласиться с оценкой таможенной службы (и одновременно отказаться от доказательства фактической стоимости декларируемых товаров), особенно если данные субъекты торговли ожидают прибытия новых партий товаров в течение (60 дней) льготного периода.

Участники торговой деятельности также жаловались на процедуру обработки платежей казначейством, отметив, что банковские терминалы на границе предлагают эффективные услуги, в то время как казначейство медленно обрабатывает платежи. Некоторые субъекты торговли отметили, что получение подтвержде-

ния платежа занимает до 2 дней, что задерживает выпуск товаров.

Процесс импорта также осложняют меняющиеся таможенные нормы и правила. Например, экспортёр хлопковой целлюлозы, чья компания располагается в зоне экспортной обработки в городе Шымкент, сообщил о том, что потерял все выгоды, связанные с его преференциальным статусом, при ввозе грузов из Китая автомобильным транспортом после того, как таможенная служба приняла решение перенести таможенную очистку ввозимых из Китая грузов в четыре города Казахстана. Респондент пояснил, что его компанию попросили осуществлять таможенную очистку грузов на таможенном poste в Алматы, что вызывает значительные задержки и увеличение производственных издержек.

Некоторые субъекты торговли отметили, что система классификации таможенных постов кажется им запутанной. В августе 2012 года таможенные посты были разделены на следующие категории: «центр таможенной очистки», «энергетический», «специальная экономическая зона», «производственный», «аэропорт», «приграничный».³⁴ В принципе, все товары должны проходить таможенную очистку на таможенных постах категории «центр таможенной очистки», вне зависимости от вида транспорта, за исключением химической и иной продукции,³⁵

³⁴ Приказ Комитета таможенного контроля № 459 от 20.08.2012, доступен по адресу: http://e.customs.kz/wps/wcm/connect/ru/portal/uchastniku_ved/information/ca/description_ca/prikaz

³⁵ Это следующие товары: смазочные материалы и средства, используемые для масляной или жировой обработки текстильных материалов, кожи, меха или прочих материалов, кроме средств, содержащих в качестве основных компонентов нефть или нефтепродукты, полученные из битуминозных пород, антидетонаторы, антиоксиданты, ингибиторы смолообразования, загустители, антикоррозионные вещества и прочие готовые присадки к нефтепродуктам (включая бензин) или другим жидкостям, используемых в тех же целях, что и нефтепродукты, товары, поступающие в адрес предприятий (организаций) топливно-энергетического комплекса в рамках контрактов на недропользование, а также товары в рамках Товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности Таможенного союза.

таможенная очистка которой должна производиться на таможенных постах категории «энергетический». Аналогичным образом, все товары должны проходить таможенную очистку на «производственном» таможенном посту, вне зависимости от используемого вида транспорта. В случаях, когда товары, которые должны проходить таможенную очистку на «энергетических» постах, доставляются в город или район, расположенный на большом расстоянии от ближайшего «энергетического» поста, субъект торговли может осуществить таможенную очистку таких товаров на ближайшем «производственном» таможенном посту или «центре таможенной очистки». Импортёры промышленных товаров пояснили, что на практике скоропортящиеся товары и потребительские товары не могут быть растаможены на «производственных» таможенных постах. Более того, таможенные посты категории «аэропорт» расположены вдалеке от аэропортов, и только должностные лица могут определять конкретный «производственный» пост или «центр таможенной очистки», который осуществит таможенное оформление и выпуск товаров.

Еще один участник торговой деятельности, который импортирует депиляторы, парфюмерию и иную косметическую продукцию, сообщил, что в 2011 году правительство ввело дополнительные испытания на электромагнитное излучение, которые отнимают много времени и требуют уплаты сборов в сумме, эквивалентной 100 долларам США. Данный респондент отметил, что он узнал о данном требовании в самый последний момент в ходе таможенной очистки ввезенных товаров.

3.1.3. Использование электронных документов

Таможенная служба Казахстана внедрила электронные документы еще в 1997 году, когда появились таможенные и транзитные декларации. Недавно эти документы претерпели изменения с целью их унификации с документами стран-партнеров по ТС. С внедрением современной системы электронной таможни спо-

собствует популяризации и более активному использованию данных документов. Должностные лица таможенной службы также подчеркнули, что электронная система также направлена на стимулирование обмена информацией среди таможенных органов, а также между таможенными органами и другими государственными учреждениями, отметив при этом, что данная система поддерживает функцию электронного обмена данными (ЭОД).³⁶

Однако из 33 опрошенных субъектов торговли лишь 11 заявили об использовании электронных документов, включая счета-фактуры, таможенные декларации и транзитные декларации. Большинство из оставшихся участников торговой деятельности сообщили, что они не знали о существовании таких документов. Другие отметили, что не видят в этом никакой выгоды, так как таможенная служба все равно прости участников торговой деятельности представлять документы в бумажном виде. Следует отметить, что таможня Казахстана указывает, что в таможенный орган пункта назначения должны подаваться бумажный и электронный варианты таможенной декларации. В законодательстве все еще закреплено требование о подаче бумажного варианта декларации, в то время как за субъектами торговли оставляется еще и право подавать декларацию и в электронном виде. Другие респонденты отметили, что они понимают важность перехода на электронный документооборот, но не в состоянии это сделать по причине нехватки денежных средств и/или внутренних человеческих ресурсов.

Субъекты торговли, которые используют электронные документы, готовят и направляют их с помощью программного обеспечения, взятого в аренду или лизинг, что само по себе уже говорит о нехватке внутренних ИТ ресурсов.

³⁶ Электронный обмен данными (ЭОД) обозначает передачу между компьютерами коммерческой и административной транзакционной информации с использованием определенного стандарта структурирования данных/информации в формат электронного документа. Таким образом, организации могут заменить административные документы соответствующими сообщениями ЭОД.

Данные респонденты также пожаловались на негибкость системы электронных документов таможи, количество ошибок и издержки, связанные с обновлением, что не дает им получить ожидаемые выгоды от данной системы.

В частности, некоторые субъекты торговли заявили, что сервер в городе Астана часто «недоступен». Другие выделили проблемы, связанные с эксплуатационной совместимостью,³⁷ указав, что просто не могут подсоединиться к таможенному серверу по причине неоднородности ИТ систем. Данная проблема еще больше осложняется, когда участники торговой деятельности получают электронные документы от поставщиков или экспедиторских компаний, а такие документы впоследствии оказываются «не понятны» для таможни. Другие респонденты также отмечали, что считают систему электронной таможни сильно подверженной «компьютерным ошибкам». Ряд других субъектов торговли заявили, что считают систему сложной и пожаловались на отсутствие онлайн службы поддержки, которой можно было бы задать вопросы по пользованию системой.

3.1.4. Предлагаемые рекомендации

В то время как правительство Казахстана многое сделало в сфере модернизации таможенного дела, результаты исследования указывают на необходимость принятия дополнительных целевых мер с целью сокращения документальных требований. Казахстан не первая страна, которая сталкивается с данной проблемой; уже имеется опыт и уроки, извлеченные из подобных ситуаций. Данный опыт свидетельствует о том, что первым шагом должен стать анализ и оценка каждого документального требования (документа) не только по отдельности, но и по отношению к общему потоку информации. Также требуется пересмотреть информационную систему управления с тем, чтобы субъекты торговли подавали необходимую информацию только один раз, а повторное введе-

ние одной и той же информации было устранено или хотя бы сведено к минимуму.

Первым шагом в данном направлении может стать унификация торговой документации с международными стандартами. Для унификации документов власти Казахстана могут рассмотреть возможность использования Технической спецификации ключевых компонентов (ТСКК) СЕФАКТ ООН, которая представляет собой концептуальную основу для моделирования компонентов документа при совершении электронных деловых операций и технологически независимым способом. Данная мера необходима для упорядочения документальных требования и обеспечения совместимости данных, которыми обмениваются различные участники торговой сделки. Как только данный этап завершен, необходимо проанализировать все торговые процедуры с тем, чтобы определить те нормативные и административные процессы, которые практически не несут ценности и не повышают эффективности бизнес-процессов. В проведении такого анализа поможет модель анализа бизнес-процессов ЕЭК ООН/СЕФАКТ.

Только после принятия перечисленных мер правительство может перейти к созданию системы «единого окна», способствующей подготовке, регистрации, отслеживанию, хранению и беспрепятственному обмену документами путем предоставления возможности всем участникам процесса торговли и перевозки подавать стандартизованную информацию и документацию в единый пункт приема. При проектировании такой системы правительство может воспользоваться Рекомендациями и методическими указаниями ЕЭК ООН/СЕФАКТ по вопросам создания систем «единого окна», которые известны как Рекомендация №33.³⁸ В данной рекомендации предложены три базовые модели системы «единого окна», одну из которых может выбрать правительство:

1. Единый орган, который получает информацию, а затем распространяет эту информацию среди соответствующих го-

³⁷ Эксплуатационная совместимость – это когда различные типы компьютеров, сетей, операционных систем и приложений могут должным образом обмениваться информацией между собой на основании общих стандартов или протоколов обмена данными.

³⁸ Текст рекомендации и практические примеры ее применения можно найти на сайте: http://www.unece.org/cefact/single_window/welcome.html

сударственных органов и осуществляет координацию контроля в рамках логистических цепей.

2. Единая автоматизированная система сбора, распространения и обобщения информации и данных о товарах, пересекающих границу.
3. Автоматизированная транзакционная информационная система, в рамках которой субъект торговли сможет единожды подавать электронную декларацию в различные государственные органы. В данном случае согласования и одобрения со стороны государственных органов будут передаваться в электронном виде на компьютер субъекта торговли.

По мере того как правительство будет выполнять указанные мероприятия, оно может также рассмотреть возможность принятия неотложных мер с целью:

- Повышения взаимного доверия и установления партнерских отношений между таможенной службой и торговым сообществом;
- Дальнейшего упорядочения торговых процедур;
- Дальнейшего упорядочения нормативных и административных процедур, связанных с получением торговых документов;
- Сведения к минимуму количества документальных требований;
- Дальнейшего развития существующего механизма разрешения споров; и,
- Расширения перечня услуг таможенных брокеров по приемлемым ценам.

Таблица 3.5 приводит перечень предлагаемых правительству мер:

Таблица 3.5. – Основные потребности и рекомендации для таможенной очистки и документальных требований

Основные потребности	Основные потребности
<p>Повышение взаимного доверия и установление партнерских отношений между таможенной и торговым сообществом</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Подготовить руководства и информационные документы, в которых бы были разъяснены основные цели, условия и интерпретации регламентов и процедур, которые представляются сложными для представителей частного сектора. Здесь необходимо отдать приоритет процедурам, касающимся торговой документации, которые представляют особую сложность для субъектов торговли. ● Подготовить руководства, в которых бы давались разъяснения по регламентам, касающимся электронных документов. ● Создать службу поддержки для распространения надежной и актуальной информации о правилах пересечения границы и их интерпретации. Данная служба поддержки может располагаться в одной из ассоциаций по содействию торговле, которая будет вести учет процедур и правил, распространять актуальную информацию и новости среди своих членов и среди торгового сообщества в целом, проводить регулярные оценки потребностей участников торговой деятельности и отвечать на их запросы. ● Оказывать содействие субъектам торговли в проведении самооценки с использованием перечня контрольных вопросов, предоставленного таможенной службой. ● Создать программу партнерских отношений между таможенной и бизнес сообществом, согласно которой субъекты торговли, которые успешно прошли аудит, проведенный таможенной, могут получить преференции наподобие тех, что предоставляются уполномоченным экономическим операторам.

Основные потребности	Основные потребности
<p>Дальнейшее упорядочение административных и нормативных процедур в торговле</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Создать четкие инструкции и указания по разработке новых процедур. Благодаря таким инструкциям новые процедуры должны основываться на анализе экономической эффективности; должны быть отражены в законодательстве; должны быть четко прописаны во избежание различных трактовок; и должны прозрачно и открыто применяться в отношении всех субъектов торговли. ● Пересмотреть процедуры, которые способствуют повышению транзакционных издержек: <ul style="list-style-type: none"> – Рассмотреть возможность освобождения особых экономических зон от обязанности пользоваться услугами таможенных центров, перемещенных в крупные города, при импортировании из Китая. – Рассмотреть возможность пересмотра процедур, связанных с присвоением учетного номера контракта вместо оформления паспорта сделки с тем, чтобы сократить количество требуемых документов для целей осуществления валютного контроля. В данной связи правительство может рассмотреть возможность сокращения количества подтверждающих документов, которые субъект торговли должен предоставить для регистрации экспортного контракта в казахстанском банке. ● Пересмотреть существующую систему категорирования таможенных постов. Посты таможенного оформления должны быть расположены в непосредственной близости от транспортных и логистических объектов. ● Усовершенствовать методику таможенной оценки с учетом передового международного опыта, согласно которому при проведении оценки принимается во внимание спецификация товара и условия поставки, определенные в контракте/соглашении. При проведении усовершенствования методики таможенной оценки правительство может использовать Соглашение ВТО о таможенной стоимости и Сборник материалов Всемирной таможенной организации (ВТамО) по вопросам таможенной оценки.³⁹ ● Упорядочить административные процедуры, связанные с уплатой НДС с целью сокращения времени ожидания до 1 дня. Помимо этого необходимо создать общую единую базу данных физических и юридических лиц с тем, чтобы субъекты торговли могли указывать (и получать) только один «учетный номер налогоплательщика». ● Осуществлять дальнейшее развитие процедуры предварительных решений. <ul style="list-style-type: none"> – Необходимо расширить сферу применения данной процедуры, чтобы она также включала и определение таможенной стоимости товаров. – Упорядочить административные процедуры, связанные с применением на практике системы предварительных решений с целью снижения времени ожидания до 1 дня. В ходе упорядочения необходимо отдать предпочтение решениям в сфере электронных деловых операций, а также обеспечить структурирование таких решений в контексте системы «единого окна». ● Рассмотреть возможность внедрения системы предварительной очистки грузов ● Рассмотреть возможность отделения процесса выпуска товара от процесса таможенной очистки в соответствии с руководящими принципами ВТамО.

³⁹ Сборник материалов ВТамО по вопросам таможенной оценки доступен в Интернете на сайте: http://www.wcoomd.org/en/topics/valuation/instruments-and-tools/val_customs_compendium.aspx

Основные потребности	Основные потребности
<p>Дальнейшее упорядочение административных и нормативных процедур в области документальных требований</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Проанализировать административные и нормативные процедуры, лежащие в основе процесса выдачи торговых документов с целью отмены ненужных процедур и торговых документов. ● Рассмотреть возможность замены текущих бумажных процедур на электронные процедуры. Такие процедуры должны быть реализованы в контексте системы «единого окна» (смотри ниже) ● В качестве первого шага, государство может рассмотреть возможность сокращения административных и нормативных процедур, касающихся обработки и выдачи следующих документов: <ul style="list-style-type: none"> <i>Сертификат происхождения</i> <ul style="list-style-type: none"> – Создать новую процедуру, регулирующую выдачу сертификатов происхождения. В частности, правительство может рассмотреть возможность (i) пересмотра правил происхождения, так как в настоящее время они носят ограничительный характер в отношении некоторых сырьевых материалов и товаров; и (ii) упорядочения административных процедур с целью устранения бюрократических проволочек. При этом правительство может рассмотреть возможность тщательного изучения процедур и внутренних правил местных отделений торговой палаты с целью определения факторов, влияющих на различное отношение к компаниям со схожими видами продукции. – Оборудовать сельские советы современными весами, а также ввести допустимое отклонение в случаях, когда масса груза превышает наибольший предел взвешивания весов. <i>Разрешения на экспорт</i> <ul style="list-style-type: none"> – Рассмотреть возможность составления перечня товаров, подлежащих экспортному контролю, на уровне десятизначного кода СМТК. – Пересмотреть нынешний принцип выдачи разрешения на одну партию товаров и однократного действия лицензии с тем, чтобы разрешение на экспорт могло использоваться для нескольких партий товаров в течение всего срока действия лицензии. Также необходимо сократить время ожидания до 1 дня. – Упорядочить административные процедуры получения разрешений на экспорт/импорт озоноразрушающих веществ. <i>Ветеринарные свидетельства</i> Унифицировать административные и нормативные процедуры выдачи ветеринарных свидетельств на подсолнечник с такими же процедурами стран-партнеров, особенно Узбекистана. <i>Полис экологического страхования</i> Упорядочить административные процедуры, связанные с получением полиса экологического страхования. <ul style="list-style-type: none"> ● Рассмотреть вопрос о проведении следующих мер: <ul style="list-style-type: none"> – Необходимо начать консультации с правительством Узбекистана по вопросу сокращения количества документов, требуемых для получения разрешения на транзит через территорию Узбекистана. Так как Казахстан и Узбекистан являются сторонами Конвенции МДП, то у субъектов торговли не должны требовать дополнительные подтверждающие документы. – Необходимо гармонизировать СФС и ветеринарные нормы и требования с основными торговыми партнерами. – Осуществлять дальнейшее развитие существующей системы классификации отходов, как предусмотрено Экологическим кодексом Казахстана, для унификации данной системы с международными подходами с целью сокращения содержания опасных веществ в товарах. Наиболее значимыми международными документами в данной сфере являются следующие: Базельская конвенция о контроле над трансграничной перевозкой опасных отходов и их удалением; Стокгольмская конвенция о стойких органических загрязнителях; и Руководство Международного агентства по атомной энергии (МАГАТЭ) по безопасности, содержащее классификацию всего перечня радиоактивных отходов.

Основные потребности	Основные потребности
Сведение к минимуму количества документальных требований	<ul style="list-style-type: none"> ● В качестве первого шага правительство может рассмотреть возможность отмены следующих подтверждающих документов: <ul style="list-style-type: none"> – Для экспортных разрешений: (i) требования о предоставлении справки (сертификата), подтверждающего то, что субъект торговли осуществляет деятельность на внутреннем рынке; (ii) для потенциально опасных товаров и на основании пересмотренной системы классификации отходов следует рассмотреть возможность сокращения количества документальных требований. – Для сертификатов происхождения: требования о предоставлении нотариально заверенных копий документов о приобретении каждого компонента товара. ● В среднесрочной перспективе правительство может рассмотреть возможность пересмотра норм Таможенного кодекса Казахстана, который в настоящее время содержит требование о подаче торговых документов в бумажном виде. ● Рассмотреть возможность замены всех бумажных документов электронными документами. В краткосрочной перспективе возможно исключить из оборота бумажные документы в тех сферах, в которых уже параллельно существуют электронные документы.
Дальнейшее развитие существующего механизма разрешения споров	<ul style="list-style-type: none"> ● Пересмотреть существующее законодательство с тем, чтобы наделить Совет экспертов правом принимать решения, которые будут обязательны для исполнения.
Расширение перечня услуг таможенных брокеров по приемлемым ценам	<ul style="list-style-type: none"> ● Разработать программы повышения квалификации и обучения таможенных брокеров по вопросам таможенной очистки и оказания брокерских услуг. Такие обучающие программы могут проводиться в специализированных ассоциациях, в частности, в Казахстанской ассоциации таможенных брокеров.
Создание системы «единого окна»	<ul style="list-style-type: none"> ● Унифицировать торговые документы в соответствии с международными стандартами. ● На основании вышесказанного, сократить количество торговых документов до минимума. Особое внимание следует уделить отмене документальных требований, которые не играют ключевой роли при принятии решений, и исключению дублирования предоставляемых данных. ● Проанализировать текущие нормативные и административные процедуры, лежащие в основе экспортных и импортных сделок, с использованием методологии анализа бизнес-процессов ЕЭК ООН/СЕФАКТ. Для обеспечения проведения углубленного исследования анализ должен проводиться на уровне товара. В этой связи при проведении анализа правительству следует сконцентрироваться на основных экспортных товарах. ● На основании результатов анализа бизнес-процессов необходимо отменить процедуры, которые не имеют большой ценности для экспортных/импортных операций. ● Создать «единое окно» с учетом передового мирового опыта.

3.2. Контроль на границе

Меры, направленные на ускорение контрольных процедур в пунктах пропуска через границу, включали в себя реализацию принципа комплексного контроля с делегированием определенных контрольных функций таможенной службе. На момент написания данного отчета та-

моженная служба Казахстана осуществляла контроль транспортных средств, а также осуществляла подготовку к принятию на себя функций санитарного и карантинного контроля.

Меры также включали начало проведения комплексного управления рисками, являющегося ключевым элементом в процессе выполнения

функций пограничного контроля.⁴⁰ Изначально управление рисками включало в себя применение упрощенных таможенных процедур в отношении добросовестных субъектов торговли и их представителей, а также создание единой электронной базы данных для отслеживания и выявления нарушений таможенного законодательства. Таким образом, управление рисками использовалось в ограниченном объеме, и только субъекты торговли, имеющие статус добросовестных участников торговой деятельности,⁴¹ выигрывали от применения упрощенных процедур пограничного контроля.

Такое положение дел продолжалось до февраля 2010 года, когда был принят Закон «Об утверждении критериев оценки степени риска участников внешнеэкономической деятельности». Данный закон расширил сферу применения системы управления рисками, которая стала охватывать всех казахстанских экспортеров и импортеров; определил критерии классификации субъектов торговли по степени риска (низкий, средний, высокий), где риском считается потенциальная возможность несоблюдения таможенного законодательства; определил порядок применения упрощенной процедуры пограничного контроля в отношении субъектов торговли, с низким уровнем риска; а также назначил Комитет таможенного контроля в качестве основного органа, отвечающего за реализацию системы управления рисками.⁴²

В 2010 году также начала применяться методология оценки рисков, послужившая основой для использования системы выборочного контроля

на границе, которая означает, что только грузы с повышенным уровнем риска подвергаются сканированию и досмотру.⁴³ В ноябре 2010 года была внедрена Информационная система выборочного контроля и управления рисками. Данная система позволит строить профили рисков на основании данных, полученных из таможенных деклараций и иных документов. Построение профилей рисков осуществляется на основании характеристик и показателей, определенных в методологии и вышеуказанном законе.

Помимо этого Комитет таможенного контроля внедрил принцип предварительного уведомления (до таможенной очистки), а также внедрил системы сканирования контейнеров и выборочных проверок на южных границах. Это стало первым шагом на пути модернизации всех пунктов пропуска через границу и оснащения их современным контрольным оборудованием.⁴⁴ Модернизация пунктов пропуска через границу также предполагает внедрение системы «единого окна по экспортно-импортным операциям» с целью упорядочения контроля за транспортными средствами.⁴⁵

Результаты оценки потребностей свидетельствуют о том, что еще имеется возможность усовершенствования, так как еще только предстоит в полной мере реализовать принцип избирательности проверок разными органами контроля на границе. По данным Комитета таможенного контроля порядка 24% экспорта и импорта подвергается физическому досмотру. Это сильно отличается от передового опыта других стран, где менее 5% грузов подвергаются данному виду пограничного контроля.⁴⁶

⁴⁰ Термин «управление рисками» следует понимать в соответствии с определением ВТамО – согласованные действия таможенных органов, направленные на определение рисков и контроль за ними. См. ВТамО (2010 г)

⁴¹ Согласно условиям, перечисленным в Главе 6 Кодекса Республики Казахстан «О таможенном деле в Республике Казахстан», который был принят 30 июня 2010 года.

⁴² Закон «Об утверждении критериев оценки степени риска участников внешнеэкономической деятельности» был утвержден Министерством финансов и Министерством экономики и бюджетного планирования в феврале 2010 года.

⁴³ См. «Методику определения степени выборочности применения мер по предотвращению и/или минимизации рисков», утвержденную Комитетом таможенного контроля в мае 2010 г.

⁴⁴ В соответствии с решением Комиссии ТС №688, «О единых типовых требованиях к оборудованию пунктов пропуска через границу», принятым в июне 2011 г.

⁴⁵ В соответствии с постановлением правительства «О концепции единого окна по экспортно-импортным операциям», принятым в июле 2011 г.

⁴⁶ Наглядный пример – таможня Новой Зеландии. Смотрите доклад таможенной службы Новой Зеландии «Trade Facilitation Implementation Case Study».

Однако результаты анкетирования в области упрощения процедур торговли, проведенного ЕЭК ООН, свидетельствуют о том, что в действительности уровень физического досмотра грузов превосходит 24%. Как видно из Таблицы 3.6, зачастую в некоторых пунктах таможен осуществляется досмотр всего коммерческого грузопотока (т.е. 100% грузов). Таким образом, озвученная Комитетом таможенного контроля цифра, скорее всего, является планируемым уровнем физического досмотра грузов, а не фактическим. Также допускается тот факт, что некоторые пункты таможенного контроля могли сообщить о меньшем количестве досмотров, чем было произведено на самом деле, что указывает на отсутствие должного управления.

Более того, пограничный контроль осложняется тем фактом, что в нем участвует несколько органов. По данным Комитета таможенного контроля, помимо таможенной службы пограничный контроль также осуществляется пограничной службой Комитета национальной безопасности и Министерством сельского хозяйства. Однако на практике в процессе пограничного контроля задействованы не только эти органы. Как видно из Таблицы 3.7, коммерческие грузы иногда подвергаются досмотру со стороны железнодорожных органов.⁴⁷ Более того, некоторые органы чрезмерно большое количество досмотров грузов (т.е. 100% грузов по сравнению с выборочным досмотром), что свидетельствует об отсутствии должной координации. Таким образом, досмотры грузов являются нормой, что негативным образом сказывается на транзакционных издержках, особенно в свете того, что в большинстве пунктов пропуска через границу наблюдается нехватка оборудования надлежащего уровня. Субъекты торговли отмечали, что большинство досмотров грузов производится вручную, что приводит к значительным задержкам.

Risk Management: New Zealand's Experience» (Ситуационное исследование в сфере упрощения процедур торговли. Управление рисками: опыт Новой Зеландии), октябрь 2011 г.

⁴⁷ Подробнее об участии Торгово-промышленной палаты в области пограничного контроля см. приложение.

По экспортным и импортным поставкам, которые не подвергаются досмотру, запрашиваются дополнительные документы. Респонденты сообщили, что практически все их грузы рассматриваются как «рискованные», а грузам, ввозимым из определенных стран, в частности, Китая, Индонезии, Республики Корея и Кыргызстана, присваивается наивысшая степень риска. В таких случаях в соответствии с Порядком контроля таможенной стоимости субъекты торговли должны представить дополнительные документы, в том числе:⁴⁸

- Прейскурант цен производителя импортируемых товаров или его коммерческое предложение
- Информация о стоимости товаров в стране отправления: экспортная декларация или ее заверенный перевод
- Информацию об артикулах, товарных знаках, торговых марках, моделях товара, если такая информация не была указана во внешнеторговом договоре (приложении, спецификации), счете фактуре или бухгалтерских документах
- Упаковочные листы
- Данные бухгалтерского учета
- Повод для получения скидки на определенную партию товара и размер такой скидки, если скидка была предусмотрена во внешнеторговом договоре, ноне был указан размер данной скидки
- Информация о погрузке, разгрузке, перегрузке товаров (если используется несколько видов транспорта)
- Документы, подтверждающие стоимость строительства, монтажа, технического обслуживания, произведенного после ввоза на территорию ТС в отношении таких товаров, как промышленные машины или оборудование.

Более того, как указано в Приложении 1, субъекты торговли сталкиваются с задержками, вызванными различным толкованием и при-

⁴⁸ Смотри Порядок контроля таможенной стоимости (приложение три). Порядок был утвержден решением Комиссии ТС № 376 от 20 сентября 2010 г.

Таблица 3.6. - Экспорт, подвергающийся досмотру, с разбивкой по типам товаров и видам контроля

Товар (сокращенный код ТС)	Вид контроля и орган, осуществляющий контроль							
	Таможенный	Санитарно-эпидемиологический (Министерство здравоохранения) ⁴⁹	Фитосанитарный (Государственная инспекция по карантину растений)	Фумигация	Контроль качества пищевых продуктов (КазАгрЭкс)	Карантинный (Государственная инспекция по карантину растений)	Ветеринарный (Государственная инспекция по карантину растений)	Железнодорожный
Резиновая стружка	100%	100%						
Пшеница мягкая и рожь	н/д	100%	100%	100%	100%			
Масляные насосы	10%							
Мука	30%							
Тепло- и звукоизоляция	100%							
Подсолнечное масло и семена подсолнечника	100%							
Безалкогольные напитки	5%							
Стекловолокно	100%		100%					
Медпрепараты								
Водяные насосы	100%							
Хлопковая целлюлоза	100%							
Семена подсолнечника	50%		50%					
Очищенный свинец и медный штейн	100%							
Ячмень и пшеница	100%							
Металлические листы	100%							
Медные сплавы	100%	100%						100%
Подсолнечное масло и пшеница	100%						100%	
Краски и лаки	н/д						100%	

⁴⁹ Контроль осуществляется департаментом Комитета государственного санитарно-эпидемиологического надзора Министерства здравоохранения.

Таблица 3.7. – Импорт, подвергающийся досмотру, с разбивкой по типам товаров и видам контроля, в %

Товар (сокращенный код ГС)	Вид контроля и орган, осуществляющий контроль				
	Таможенный	Санитарно-эпидемиологический	Фитосанитарный	Комиссия по радиационной безопасности	Пограничная служба
Уборочные машины	15%				
Мука	70%				
Тепло- и звукоизоляция	100%				
Промышленные жирные кислоты	100%				
Электродвигатели	100%		100%		
Трубы из нелегированной стали	100%				
Хлопковая целлюлоза	100%				
Майонез	100%				
Удобрения	100%				
Пшеница и ячмень	100%				
Металлические листы	н/д				
Сплавы меди	н/д				
Пластиковые трубы	100%				
Редукторные двигатели	5%				
Подсолнечное масло					
Краски	100%				
Кухонные раковины	100%	100%			
Метрические двигатели	100%			100%	
Котлы	50%	50%			50%
Материалы для покрытия	100%				
Очистители воздуха	35%				
Стиральный порошок	70%				
Устройства для геодезического мониторинга	10%				
Лодки	100%				

менением процедур различными органами пограничного контроля. В некоторых случаях применение процедур является особо обременительным. Например, водителям необходимо выходить из автомобилей, чтобы пройти паспортный контроль, что замедляет процесс пересечения границы.

Потребность в дальнейшем развитии пограничного контроля очевидна. В качестве первого шага правительство может рассмотреть возможность принятия дополнительных мер для осуществления комплексного контроля. Данные меры могут включать делегирование дополнительных полномочий таможенной службе. В ситуации, когда для осуществления контрольных мероприятий требуются специальные знания и навыки, такие контрольные мероприятия могут осуществляться соответствующими органами совместно и одновременно. Также очевидна потребность в ускорении темпов модернизации пунктов пропуска коммерческих грузов через границу и оснащения данных пунктов современным сканирующим оборудованием для неинтрузивного контроля. Однако следует помнить, что современное оборудование является лишь средством выявления рисков и само по себе не снижает риски. Еще одной неотложной мерой может стать отмена процедур, которые не оказывают влияния на процесс управления рисками. Например, можно отменить требование о том, что при прохождении паспортного контроля водители должны выйти из автомобиля, а также необходимо сократить количество органов, выполняющих контрольные функции.

Также существует потребность в дальнейшем развитии системы трансграничного управления рисками. В настоящее время все усилия сконцентрированы на разработке методик и технологий оценки рисков, что, несомненно, важно, однако является лишь одним из компонентов системы управления рисками. Оценка риска включает в себя ряд технических процессов, направленных на определение и количественное представление отдельных рисков. Это такие технические процессы, как определение

риска, анализ риска и определение степени риска. Она является результатом основ управления рисками, которое подразумевает осуществление согласованных действий различных государственных органов по управлению рисками путем реализации процедур и методов управления, которые позволяют посредством оценки рисков получить необходимую информацию о них.⁵⁰

В то же время оценка рисков основана на небольшом количестве критериев. Текущий подход представляет собой узкое понимание рисков, что создает угрозу для доходов государства. Определенные в законе риски сводятся к следующим: неправильная классификация товара согласно гармонизированной системе, что влечет за собой неправильное применение импортных и иных пошлин; освобождение от налогов, когда такое освобождение не должно было предоставляться; указание неправильной страны происхождения или поставщика; злоупотребление льготными ставками и тарифами; неправильная таможенная оценка; не заслуживающее доверия поведение субъектов торговли; и контрафактная продукция (пиратство). Точно так же методология оценки рисков придает большое значение финансовой устойчивости субъектов торговли, измеряемой объемом проводимых ими операций, стоимостью их экспорта/импорта, а также уровнем задолженности перед таможенными и налоговыми органами. Эти критерии вместе с отраслью промышленности, в которой осуществляют деятельность субъекты торговли, составляют набор критериев для оценки рисков.

Этот почти исключительный акцент на вопросы финансовых поступлений диктуется ежедневными проблемами, с которыми сталкивается таможня: противодействие контрабанде и борьба с мошенничеством в торговле, когда субъекты торговли пытаются уклониться или минимизировать уплату пошлин налогов. Должностные лица Комитета таможенного контроля указали на большое количество случаев незаконного

⁵⁰ Смотри Сборник материалов ВТамО по оценке таможенных рисков (2010 г.)

провоза запрещенных предметов, в частности, наркотиков и контрабандных товаров.⁵¹ Безусловно, такое пристальное внимание к данной проблеме оправдано, но на практике это означает, что у отдельных органов слишком много свободы в определении дополнительных критериев выявления и оценки рисков. Более того, ни закон, ни методология оценки потребностей не описывают анализ и последующие действия по каждому уровню риска, за исключением упоминания о том, что субъекты торговли, которым присвоена низкая степень риска, получают выгоду в виде упрощенных процедур контроля.

Тем не менее, необходимо выработать более полный перечень критериев. Как правило, типология рисков государства, включает (помимо прочего):

- Политические риски, касающиеся государственных учреждений и общей стабильности
- Операционные риски, когда некоторые учреждения в стране не могут функционировать и оказывать услуги, иногда по причине выхода из строя автоматизированных систем.
- Риск нарушения закона
- Экономические риски, касающиеся увеличения издержек и снижения доходов
- Риски, связанные со здоровьем и безопасностью граждан страны
- Международные риски, касающиеся международных отношений
- Риски, касающиеся важнейших объектов инфраструктуры

Добиться золотой середины между свободой трансграничной торговли и обеспечением должного контроля можно в первую очередь путем определения рисков не по отношению к их источникам, а по отношению ко всем процессам и процедурам, находящимся в зоне ответственности таможенной службы. Такой подход весьма важен, так как он позволяет обратить

внимание на нефинансовые источники рисков и вывести на передний план вопросы упрощения процедур торговли, которые также лежат в сфере ответственности таможи. С данной точки зрения все риски можно разделить на три области риска: эффективное и результативное взимание пошлин и налогов; обеспечение защиты и безопасности общества; упрощение процедур торговли (смотри Таблицу 3.8).

Таблица 3.8. - Предлагаемая классификация рисков

Область риска	Риски
1. Эффективное и результативное взимание пошлин и налогов	1.1 Мошенничество 1.2 Недостаток компетентного персонала 1.3 Добросовестность
2. Обеспечение защиты и безопасности общества	2.1 Наркотики 2.2 Оружие массового уничтожения 2.3 Нарушение права интеллектуальной собственности 2.4 Гигиена окружающей среды
3 Упрощение процедур торговли	3.1 Неэффективные процедуры 3.2 Отсутствие координации деятельности с другими органами 3.3 Выход из строя ИТ систем

Источник: Сборник материалов ВТамО по управлению таможенными рисками (2010 г.)

Данное широкое толкование должно стать основой при определении критериев риска. Необходимо также разработать дополнительные критерии для субъектов торговли, перевозчиков, экспедиторов, таможенных брокеров, страховых компаний и других участников международной цепи поставок. Это позволит выбирать операции для конкретных проверок по признаку субъекта торговли, агента, происхождения товаров, товарного кода, ставки пошлин, маршрута, стоимости и т.д. Более того, критерии оценки риска и связанные с ними показатели должны охватывать как подтвержденные риски (т.е. риски, которые уже встречались), так и потенциальные риски (т.е. предполагаемые риски).

⁵¹ Например, представители Комитета таможенного контроля сообщили, что в сентябре 2012 года таможня пресекла контрабанду наркотиков весом более 180 кг.

Например, разрабатываемый новый товар, на который владелец получил товарный знак, впоследствии становится объектом нарушения прав интеллектуальной собственности). Всемирная таможенная организация разработала руководства по индикаторам таможенных рисков, которые могут быть использованы для усовершенствования систем профилирования рисков.⁵²

Данное широкое определение и критерии оценки риска должны найти свое отражение в программе (стратегии) управления рисками, которая будет описывать общие задачи и ключевые приоритеты в области управления рисками, а также организационные структуры и ресурсы, необходимые для управления рисками. Данная программа должна также содержать подробное описание процесса анализа и принятия последующих мер для каждого из уровней риска. Данное описание может быть приведено в контексте программы выборочных проверок, которая, как правило, направляет потоки грузов по разным каналам таможенного контроля. Может быть принято следующее разделение на каналы: «зеленый канал» для товаров, которые не требуют дополнительного оформления и обработки, «желтый канал» для проверки документов, «красный канал» для проведения досмотра груза и «синий канал» для аудита после таможенной очистки.⁵³

Не вызывает сомнения тот факт, что успех программы выборочных проверок во многом определяется информационной системой управления, лежащей в основе такой программы. Органы пограничного контроля должны иметь постоянный и свободный доступ к любой необходимой информации, касающейся вопросов пересечения границы (информация о товарах, транспортном средстве и водителе) с тем, чтобы данные органы могли оценить необходимость своего участия в

проверке документов или в досмотре груза. Правительство внедрило автоматизированную систему для проведения выборочного контроля грузов, однако данная система не может быть сопряжена с системой «единого окна» с целью обмена предварительной информацией и подготовки отчетов, и не позволяет эффективно использовать ресурсы. Например, различные государственные органы могут запланировать проведение совместных проверок и организовать подготовку отчетов таким образом, что результаты досмотра груза смогут быть использованы для различных целей.

Одним словом, правительство должно продолжить укрепление системы пограничного контроля, а также принимать дополнительные меры для осуществления комплексного контроля на основании принципа управления рисками. Для обеспечения должного планирования и надлежащего контроля правительство может рассмотреть возможность создания межведомственного комитета по вопросам управления рисками. Идея заключается в том, чтобы централизовать контрольную и надзорную функцию таким образом, чтобы способствовать межведомственной координации. Как правило, комитет по вопросам управления рисками имеет следующие функции:⁵⁴

- Консультирование высшего руководства и Генерального директора по вопросам готовности к риску, уровня толерантности к риску и стратегии управления риском;
- Рассмотрение отчетов об управлении рисками для рисков высокого уровня, особенно это касается стратегических рисков, влияющих на принятие долгосрочных решений;
- Анализ процесса управления рисками и его эффективности; и
- Рассмотрение внутриорганизационных средств контроля и их эффективности.

В Таблице 3.9 приведены кратко изложенные рекомендации для рассмотрения правительством:

⁵² См. сборник материалов ВТамО по управлению рисками (2010 г.); а также Рамочные стандарты безопасности и упрощения процедур международной торговли ВТамО (Рамочные стандарты безопасности).

⁵³ Это как раз пример селективного модуля в Автоматизированной системе обработки таможенных данных (АСИКУДА), которая была разработана в рамках Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД). Подробная информация о системе доступна на сайте: <http://www.asycuda.org/>

⁵⁴ См. сборник материалов ВТамО по управлению рисками (2010 г.)

Таблица 3.9. – Основные потребности и рекомендации для контроля на границе

Основные потребности	Рекомендации
Создание комплексной системы трансграничного управления рисками	<ul style="list-style-type: none"> ● Расширить применение управления рисками, что включало бы в себя все пограничные ведомства. В то время как таможня может возглавить внедрение современной системы управления рисками, всем пограничным органам контроля необходимо принять и внедрить такую систему на основе четкой стратегии и плана действий. ● Расширить перечень критериев оценки риска ● Принять программу (стратегию) управления рисками, четко определив при этом административные структуры и распределение ресурсов ● Продолжить развитие существующей информационной системы управления ● Создать межведомственный комитет по вопросам управления рисками. ● Казахстан может рассмотреть возможность применения Рамочных стандартов безопасности ВТамО, которые представляют собой целостный подход к достижению баланса между безопасностью цепей поставок и упрощением процедур торговли. Данный документ устанавливает принципы и стандарты по таким вопросам, как предварительное информирование о грузах, управление рисками, оборудование для неинтрузивного контроля, концепция уполномоченных экономических операторов (УЭО), интегрирование системы управления цепями поставок в единый последовательный инструмент.
Упрощение, рационализация и стандартизация трансграничных процедур при пересечении границы	<ul style="list-style-type: none"> ● Пересмотреть решения, касающиеся процедур при пересечении границы, с целью обеспечения большей ясности и четкости, обеспечить наличие четких инструкций по выполнению процедур и уменьшить свободное толкование данных процедур таможенниками ● Упорядочить процедуры на границе, как для железных дорог, так и для пограничных служб.
Дальнейшее усиление межведомственной координации на границах	<ul style="list-style-type: none"> ● Улучшить взаимосвязь между информационными системами железных дорог и органов, осуществляющих контроль на границе, в пределах страны. ● Выработать среди органов, осуществляющих контроль на границе, общий подход к управлению рисками на основе международно признанных принципов, закрепленных в Киотской конвенции. ● Создать централизованный орган, который будет заниматься разработкой, а также осуществлять контроль над реализацией общего подхода к управлению рисками.
Улучшение межведомственной координации на основных пограничных переходных пунктах Казахстана с Китаем	<ul style="list-style-type: none"> ● Улучшить взаимосвязь между железнодорожными и таможенными информационными системами Китая и Казахстана. ● Упростить процедуры получения разрешений на транзит и сократить количество требуемых документов. Это можно сделать на основании детального анализа процедур в тесном взаимодействии с китайской стороной, чтобы должным образом учесть потребности и мнения обеих стран.

3.3. Проблемы, связанные с функционированием Таможенного союза

Результаты анализа потребностей свидетельствуют о наличии ряда проблем, связанных с Таможенным союзом (ТС) Беларуси, Казахстана и Российской Федерации. Причиной этих проблем является отчасти тот факт, что ТС находится на ранней стадии формирования. Созданный в январе 2010 г., ТС предполагает снятие тарифных и нетарифных барьеров в странах-участниках союза. Реализация данного проекта началась только во втором полугодии 2010 года после принятия в июле 2010 г. Таможенного кодекса Таможенного союза, который предусматривает: (i) применение единых тарифов; (ii) единые таможенные процедуры; (iii) единые правила декларирования товаров; (iv) единые правила расчета и взимания таможенных пошлин; (v) единые правила таможенной очистки и таможенного контроля.

На сегодняшний день на территории ТС полностью отменен таможенный контроль, включая ликвидацию пунктов таможенного контроля на российско-белорусской (январь 2011 г.) и на казахстанско-российской (июль 2012 г.) границе. Дополнительно был заключен ряд соглашений с целью гармонизации и упрощения взаимного признания требований к документации и их гармонизации. Основные из них приводятся ниже:

- Единые правила тарифного регулирования (в том числе, единая номенклатура классификации товаров и единый таможенный тариф) предполагают применение единых таможенных пошлин в отношении всех товаров, ввозимых на территорию Таможенного союза.
- Единые правила нетарифного регулирования позволяют вводить определенные запреты и ограничения экономического характера на осуществление трансграничной торговой деятельности на территории Таможенного союза, а именно количественные ограничения, предоставление эксклюзивных прав на экспорт и/или импорт определенных товаров, экспортный контроль, лицензи-

рование внешней торговли и введение особых торговых ограничений (в т.ч. в связи с введением определенных международных санкций и/или с целью защиты законных национальных интересов государств-членов ТС, таких, как национальная безопасность и здравоохранение).

- Соглашение о взаимной административной помощи между таможенными органами предусматривает обмен информацией о рисках, связанных с возможными нарушениями национального законодательства и правил ТС.
- Единый перечень продукции, ввозимой на территорию ТС, определяет продукцию, подлежащую обязательной оценке соответствия (с выдачей единых документов).
- Единый перечень товаров, подлежащих лицензированию при ввозе на и вывозе с территории ТС.
- Единый перечень товаров, подлежащих санитарно-эпидемиологическому надзору.
- Единый реестр прав интеллектуальной собственности, согласно которому, в соответствии с Кодексом ТС, субъекты торговли обязаны регистрировать торговые наименования и торговые марки с целью предотвращения ввоза контрафактной продукции на территорию ТС.

В настоящее время государства-члены ТС занимаются разработкой необходимого законодательства для регулирования трансграничной торговли. Данный процесс может продлиться вплоть до 2015 г., а по отдельным вопросам переходный период может завершиться лишь в 2020 г. В результате многие процедуры, связанные с таможенным оформлением товаров, все еще осуществляются на основании национальных норм и стандартов, что вызывает неопределенность среди субъектов торговли в связи с временными исключениями.⁵⁵ Например,

⁵⁵ Предполагается введение правил ТС на территории государств-членов с полной заменой соответствующих национальных правил и стандартов, действующих в каждом из этих государств. Национальные законы применяются только в случаях, четко оговоренных в законодательстве ТС или выходящих за его рамки.

комиссией ТС был введен ряд временных изъятий из режима свободного движения некоторых товаров. Так, перечисленные ниже товары по-прежнему подлежат таможенной очистке:

- Товары, в отношении которых одно из государств-членов применяет антидемпинговые, компенсационные и/или специальные (т.е. преференциальные) ставки таможенных пошлин
- Транспортные средства, ввозимые на территорию государства-члена ТС и приобретаемые гражданами другого государства-члена ТС для личного пользования (предполагается, что данное изъятие будет действовать до 1 января 2013 г.)
- Товары, облагаемые экспортными пошлинами в одном из государств-членов и ввозимые на территорию другого государства-члена, в отношении которого действуют указанные экспортные пошлины

Процедура изъятия также применяется в отношении товаров, для которых установлены пониженные (т.е. ниже единых ставок, действующих на территории ТС) ставки таможенных пошлин. В случае Казахстана такое изъятие касается большого количества товаров (в общей сложности 409) и предположительно будет действовать до 1 января 2015 г. Таким образом, субъекты торговли вынуждены работать в условиях постоянно изменяющихся процедур, что неизбежно ведет к высокой степени неопределенности. Результаты опросов показывают, что неопределенность еще более усугубляется отсутствием четкого порядка применения новых законов и процедур ТС.

Результаты опросов также свидетельствуют о наличии целого ряда проблем, мешающих Казахстану в полной мере реализовать потенциал своего участия в ТС. Первая проблема связана с дополнительными издержками, сопутствующими применению правил и норм ТС. В частности, субъекты торговли сообщают о случаях проведения повторной сертификации товаров, не включенных в «Единый перечень продукции,

ввозимой на территорию ТС». Согласно законодательству ТС, такие товары не могут быть выпущены при перемещении с территории одного государства-члена ТС на территорию другого государства-члена, даже если они прошли таможенную очистку в стране ввоза.⁵⁶ На практике это означает, что данные товары приходится сертифицировать повторно, что увеличивает трансграничные затраты. Такой случай был приведен субъектом торговли, импортирующим двигатели переменного тока через Российскую Федерацию, который заявил о необходимости сертифицировать товары по нескольку раз.

Аналогично введение Единого перечня товаров, подлежащих импортному и экспортному лицензированию, стало причиной появления дополнительных ограничений нетарифного характера. На сегодняшний день данный перечень включает шесть категорий товаров, разрешенных для обращения на территории ТС, и 27 категорий, подпадающих под импортные/экспортные ограничения. К последней категории в частности относятся драгоценные металлы, драгоценные камни, некоторые типы минерального сырья, лекарственные средства, радиоэлектронное оборудование, высокочастотные приборы, алкогольная продукция, шифровальные/криптографические средства и товары, представляющие культурную ценность. Ввиду того, что некоторые из вышеперечисленных видов продукции не включены в действующий в Казахстане перечень продукции, подлежащей экспортному/импортному контролю, правительству страны пришлось пересмотреть данный перечень, дополнительно включив в него драгоценные металлы. Казахское правительство было также вынуждено разработать порядок выдачи лицензий и разрешений в отношении товаров, обращение которых запрещено или ограничено.

Кроме того, по словам субъектов торговли, действующее в ТС требование о предоставлении подробного описания продукции с указанием

⁵⁶ Решение Комиссии Таможенного союза № 319 от 18 июня 2010 г. Доступно по адресу: http://www.tsouz.ru/kts/kts17/pages/p6_319.aspx

10-значных кодов ГС является причиной увеличения операционных издержек, так как им приходится платить 20 евро за каждую дополнительную страницу, прилагаемую к грузовой декларации. Они также обращают внимание на тот факт, что Реестр поставщиков из третьих стран носит ограничительный характер, в связи с чем они испытывают определенные сложности при получении разрешений на импорт, выдаваемых ветеринарными службами. Они объясняют, что, согласно законодательству ТС, субъекты торговли обязаны подавать заявку установленного образца с указанием страны отправления и пути следования. Однако зачастую их поставщики отклоняются от указанного пути. В таких случаях груз задерживается в пункте таможенного контроля до тех пор, пока субъект торговли не получит новое разрешение. Более того, некоторые субъекты торговли отмечают, что им приходится получать сертификат о происхождении на каждую партию товара, даже когда это разные партии одного и того же товара(ов). Например, если компания экспортирует один и тот же товар в 15 стран, ей придется получить 15 сертификатов о происхождении.

Помимо всего прочего, опрошенные субъекты торговли утверждают, что некоторые новые требования к документам, призванные упростить условия ведения торговли, привели к увеличению операционных издержек. Это в частности касается свидетельства о государственной регистрации ТС, заменяющего заключения санитарно-эпидемиологической экспертизы (гиги-

енический сертификат) для некоторых видов продукции, включенных в единый перечень продукции, подлежащей санитарно-эпидемиологическому надзору (см. Блок 3.1).

Данный документ выдается министерством здравоохранения на какую-либо одну категорию товаров, может включать только товары данной категории (однородная продукция, содержащая те же ингредиенты и произведенная с использованием того же технологического процесса) и действует в течение всего периода производства или перемещения товара по территории ТС. На практике же, по словам одного из импортеров химической продукции (поверхностно-активные вещества, за исключением мыла), процедура получения свидетельства может занимать до двух месяцев в связи с необходимостью предоставления целого ряда различных документов. При этом субъекты торговли отмечают, что одной из основных причин задержек являются именно трудности с получением сертификата о происхождении товара.

Субъекты торговли также отмечают, что соглашения, заключенные в рамках ТС, значительно усложнили процесс получения статуса добросовестного участника ВЭД или Уполномоченного экономического оператора. Так, согласно положениям Кодекса ТС, для получения этого привилегированного статуса требуется предоставление гарантии, известной как Генеральное обеспечение уплаты таможенных платежей

Блок 3.1. Перечень товаров, требующих наличия свидетельства о государственной регистрации

- Минеральная вода, бутилированная питьевая вода, энергетические напитки, алкогольная продукция;
- Специализированные продукты питания, в т.ч. детское питание, диетическая продукция, пищевые добавки для спортсменов, сырье для нутрицевтиков, продукты органического происхождения;
- Продукты питания, произведенные с использованием генетически модифицированных организмов;
- Косметика; средства гигиены полости рта;
- Дезинфицирующие средства и средства для борьбы с грызунами и вредными насекомыми;
- Бытовая химия;
- Предметы личной гигиены для детей и взрослых;
- Продукция, предназначенная для контакта с продуктами питания (за исключением столовых приборов, столовых принадлежностей и производственного оборудования), и др.

и налогов, в сумме 150000 евро⁵⁷, которая, по мнению субъектов торговли, является запретительной, особенно для представителей малого и среднего бизнеса.

Кроме того, обращается внимание на то, что нередко таможенная очистка товаров на территории ТС осложняется в связи с тем, что граждане Казахстана не могут очистить свои товары ни в Беларуси, ни в Российской Федерации. Это приводит к дополнительным издержкам, так как для очистки товаров казахстанским компаниям приходится обращаться к российским или белорусским таможенным брокерам. Довольно много времени тратится и на получение подтверждения платежа от таможенных органов государств-членов ТС. Согласно правилам, налоговые органы должны поставить соответствующую печать на заявлении о ввозе товаров и уплате косвенных налогов («Заявление») в качестве подтверждения уплаты косвенных налогов в течение десяти рабочих дней с даты предоставления налогоплательщиком четырех копий Заявления, оформленных в письменном виде, а также других подтверждающих документов, предусмотренных Налоговым кодексом. Участники ВЭД характеризуют данную процедуру как требующую больших затрат времени, при этом в некоторых случаях приходится предоставлять сразу несколько подтверждающих документов.

Еще целый комплекс проблем вытекает из готовности/способности Казахстана выполнять правила и процедуры ТС. В предыдущем разделе указывалось, что для перехода к безбумажной торговле Казахстану предстоит устранить ряд проблемных моментов, при этом субъекты торговли высказывают некоторую озабоченность по поводу требований к электронной документации, действующих в ТС, отмечая, что казахстанская таможня, по всей видимости, не имеет ни технических возможностей, ни опыта обработки электронных деклараций. То же самое касается управления рисками, и данная проблема осложняется тем, что процесс соз-

дания системы управления рисками на уровне ТС еще не завершен. В соглашениях, заключенных в рамках ТС, указывается, что таможенный контроль должен осуществляться по принципу избирательности на основании системы управления рисками,⁵⁸ при этом государства-члены обязаны обмениваться информацией о рисках, связанных с нарушением национальных законов и законодательства ТС.⁵⁹ Однако системы управления рисками, действующие в трех государствах-членах, различаются с точки зрения технологии оценки рисков, методики управления и степени автоматизации.

Более того, отсутствует четкое определение информации, которой необходимо обмениваться. В то время как в Кодексе ТС риск трактуется как потенциальная возможность нарушения таможенного законодательства государств-членов Таможенного союза, на практике основные виды нарушений и преступлений в таможенной сфере определяются национальными кодексами об административных правонарушениях и уголовными кодексами каждого государства-члена ТС. Это серьезно осложняет согласование и формулировку четкого определения критериев и показателей риска. Кроме того, различия в ответственности за нарушения таможенного законодательства могут привести к увеличению количества таких нарушений и снижению эффективности действующих законов.

Эксперты также обращают внимание на Правила корректировки⁶⁰, принятые Казахстаном в 2010 г. в контексте повышения выплат по НДС для субъектов торговли. В соответствии с Правилами корректировки размера облагаемого импорта в рамках ТС, таможенные органы имеют право корректировать ставку НДС на ввоз

⁵⁷ См. статью 39 Кодекса ТС и статью 61 Таможенного кодекса Казахстана.

⁵⁸ Согласно Кодексу ТС

⁵⁹ Согласно Соглашению о взаимной административной помощи таможенных органов

⁶⁰ Постановление правительства Республики Казахстан № 1249 от 28 ноября 2010 г. «Об утверждении Правил корректировки размера облагаемого импорта в рамках Таможенного союза». Правительство Казахстана интегрировало Правила корректировки в национальный Таможенный кодекс.

товаров, облагаемых этим налогом в случаях, когда:⁶¹

- Стоимость товаров была определена без учета механизма ценообразования, указанного в статье 276-8 Налогового кодекса Республики Казахстан;
- Стоимость товаров, указанная в заявлении или обязательствах, не совпадает со сведениями, указанными в предоставленных подтверждающих документах;
- Было установлено, что цена сделки на единицу товара, указанная в заявлении или в обязательствах на сумму, отличается от заявленной минимальной цены товара;
- Было установлено занижение затрат, указанных в подпунктах 1) – 3) статьи 276-8 Налогового кодекса Республики Казахстан;
- В заявлении указан неправильный валютный курс.

Размер НДС, подлежащего уплате, определяется путем расчета средней цены рассматриваемого товара на основе цены аналогичных товаров (а если таковых нет, то на основе цены однородных товаров), ввезенных на территорию Казахстана из других государств-членов ТС в течение последних девяноста дней. Если с учетом принятого минимального отклонения (определено в Правилах корректировки) рассчитанная средняя цена превышает цену, указанную в таможенной декларации, таможня имеет право обложить данные товары дополнительным НДС на сумму разности между средней ценой и суммой, указанной импортером. Недостатком данного метода является то, что он не учитывает особенности и условия поставки, оговоренные в договорах/соглашениях, что создает риск увеличения налогового бремени для участников ВЭД.

В Таблице 3.10 приведен перечень потребностей, которые правительство Казахстана, воз-

можно, захочет донести до сведения Комиссии ТС:

3.4. Инфраструктура сухопутного транспорта: железнодорожная сеть и сеть автомобильных дорог

По системе сухопутного транспорта Казахстана, которая включает железнодорожную сеть и сеть автомобильных дорог, перевозится 90% всех грузов в стране. Протяженность железнодорожной сети составляет 19293 километров, из них 14319 км – эксплуатационная длина железнодорожных путей. Железнодорожные линии связывают страну с Российской Федерацией, Узбекистаном, Кыргызстаном и Китаем (из 15 железнодорожных пограничных переходов 11 находятся на границе с Российской Федерацией; 2 на границе с Узбекистаном; 1 на границе с Кыргызстаном; и 1 на границе с Китайской Народной Республикой). По данным на конец 2011 года около 30% (или 4296 км) железнодорожных путей Казахстана было электрифицировано, а подвижной состав включал 1772 локомотива и 107833 товарных вагона.⁶²

Акционерное общество «НК «Казахстан Темир Жолы» (КТЖ)⁶³, является оператором железнодорожной системы Казахстана. Деятельность компании контролируется Министерством транспорта и коммуникаций.⁶⁴ КТЖ владеет национальной сетью железных дорог и 40% парка товарных вагонов страны, т.е. владеет 42234 вагонами (Таблица 3.11). Оставшиеся 65599 вагонов принадлежат частным операторам, ограниченную часть которых представляют казахстанские операторы. Кроме того, большинство вагонов предназначены для перевозки нали-

⁶² Агентство Республики Казахстан по статистике (2012) Статистический ежегодник-2011.

⁶³ КТЖ через Фонд национального благосостояния «Самрук Казына» находится в государственной собственности на 100%.

⁶⁴ Согласно положениям Закона Республики Казахстан «О железнодорожном транспорте» от декабря 2001, Министерство транспорта и коммуникаций отвечает за реализацию государственной политики на железнодорожном транспорте, что является частью более широкого мандата министерства по координации, регулированию и контролю над функционированием транспортного сектора страны.

⁶¹ Правила корректировки размера облагаемого импорта в рамках Таможенного союза, пункт 5.

Таблица 3.10. – Основные потребности и рекомендации вниманию Таможенного Союза

Основные потребности	Рекомендации
Улучшение межведомственной координации на границах	<ul style="list-style-type: none"> ● Связать информационные системы железнодорожного сообщения и органов, осуществляющих контроль на границе (в особенности таможни), на территории ТС. При этом Казахстан и его партнеры по ТС могут последовать примеру систем, созданных в рамках финансируемой ЕС инициативы ТРАСЕКА (транспортный коридор «Европа-Кавказ-Азия»). ● Разработать общий подход к управлению рисками, как указано в разделе 3.4.
Дальнейшее упрощение, рационализация и стандартизация административных и нормативных процедур при пересечении границы	<ul style="list-style-type: none"> ● Расширить список продукции, включенной в Единый перечень продукции, импортируемой в ТС. ● Сократить количество товаров, включенных в Единый перечень товаров, подлежащих импортному и экспортному лицензированию. ● Упорядочить и упростить существующую процедуру выдачи Свидетельства о государственной регистрации. ● По грузовым декларациям: рассмотреть возможность снижения уровня детализации при описании товаров с 10-значным кодом ТС, а также пересмотреть ценовую политику, чтобы снизить стоимость дополнительных листов декларации. ● Упростить процедуры, связанные с импортом ветеринарной продукции ● Рассмотреть возможность пересмотра процедур, касающихся сертификатов о происхождении. Одним из подходов может стать требование таких сертификатов на каждый вид продукции, а не для каждой партии. ● Рассмотреть возможность упрощения процедуры выдачи подтверждения об оплате, а также сократить время ожидания до 1 дня. ● Рассмотреть возможность принятия процедур, согласно которым субъекты торговли смогли бы осуществлять таможенную очистку товаров в своей стране регистрации. ● Рассмотреть возможность расширения Реестра поставщиков из третьих стран. ● Рассмотреть возможность дальнейшей работы над Правилами корректировки ТС. В частности, усовершенствовать методы таможенной оценки с учетом передового мирового опыта, как указано в разделе 3.3.
Дальнейшее развитие единой системы управления рисками ТС	<ul style="list-style-type: none"> ● Рассмотреть возможность объединения существующих систем в единую систему управления рисками, как указано в разделе 3.4. ● Рассмотреть возможность пересмотра условий предоставления статуса УЭО субъектам торговли, осуществляющим свою деятельность на территории ТС. Следует воздержаться от установления порогового значения для определения платежеспособности компаний, так как для разных отраслей такое пороговое значение будет разным. Данный подход проистекает из передовой международной практики⁶⁵ и опыта других стран.⁶⁶
Укрепление диалога и сотрудничества между государственным и частным секторами	<ul style="list-style-type: none"> ● Создать координационный комитет с целью проведения регулярных консультаций с представителями частного сектора касательно процедур и документальных требований ТС. ● Создать программу установления партнерских отношений между таможней и бизнесом, как указано в разделе 3.4.

⁶⁵ См. Рамочные стандарты безопасности ВТамО.

⁶⁶ См. Статью 5 а(2) Таможенного кодекса ЕС, в соответствии с Регламентом Совета (ЕЭС) № 2913/92.

вом, что отражает сильную зависимость страны от экспорта сырья.

Таблица 3.11. – Парк товарных вагонов КТЖ по типам перевозок

Товарные вагоны по типам перевозок	Количество вагонов
Перевозка автомобилей	54
Перевозка насыпных грузов	38014
Интермодальные перевозки	4164
Перевозка минеральных грузов	2
Всего	42234

Источник: Министерство транспорта и коммуникаций Казахстана

Что касается сети автомобильных дорог, то ее протяженность составляет свыше 88400 км. Наибольшая протяженность дорог приходится на Восточно-Казахстанскую, Алматинскую, Карагандинскую и Костанайскую области. Через территорию Казахстана проходят пять автомобильных дорог международного значения общей протяженностью 23000 км:

- Алматы— Астана— Костанай (трасса М-36), которая далее идет в направлении г. Челябинск (Россия)
- Алматы— Петропавловск, которая далее идет в направлении г. Омск (Россия)
- Алматы— Семей— Павлодар (трасса М-38), которая далее идет в направлении г. Омск
- Алматы— Шымкент (трасса М-39), которая далее идет в направлении г. Ташкент
- Шымкент— Актобе— Уральск (трасса М-32), которая далее идет в направлении г. Самара (Россия)

Развитие транспорта осуществляется в соответствии с «Программой по развитию транспортной инфраструктуры Республики Казахстан на 2010-2014 годы». В программе определены инвестиционные проекты по развитию сети автомобильных и железных дорог (а также гражданской авиации и водного транспорта); предусмотрена модернизация законодательной базы и институциональной структуры транспортного

сектора; подчеркивается необходимость использования транзитного потенциала страны, расположенной между Европой и Азией.

В соответствии с указанной программой правительство начало реализацию ряда проектов по развитию сети железных и автомобильных дорог. Наиболее значимым из всех проектов по развитию сети автомобильных дорог является международный коридор Западная Европа – Западный Китай, который будет брать начало в городе Оренбурге (Российская Федерация) и заканчиваться в городе Хоргос (Коргас) (Китайская Народная Республика). Данный коридор будет проходить через пять казахстанских областей и включать 2624 км казахстанских дорог. Более того, строящиеся в Казахстане дороги будут иметь класс I и II и, таким образом, будут способны пропускать большее количество транзитного транспорта. Другие проекты также предполагают реконструкцию дорог к 2014 году, в частности, ключевых участков дорог на транзитных коридорах и участков дорог национального значения (смотрите Таблицу 3.12).

Что касается развития железных дорог, то наиболее значимым является проект строительства железнодорожной линии Узень – граница Туркменистана в рамках международного коридора «Север-Юг», который позволит связать Казахстан со странами Персидского залива и Ираном. Еще один проект – железнодорожная линия Коргас (Казахстан) – Жетыген (Китай) – направлен на содействие трансграничной торговле с Китаем/через Китай, которая ранее осуществлялась по железнодорожной линии Достык (Казахстан) – Алашанькоу (Китай). Данные проекты являются частью усилий страны по восстановлению стратегических позиций Казахстана в рамках сети дорог вдоль исторического Шелкового Пути, который соединял Азию и Европу через страны Центральной Азии, Южной Азии и Ближнего Востока.

Более того, предпринимаются усилия по реформированию национального железнодорожного оператора Казахстана в рамках Стратегии развития АО «НК «КТЖ» до 2020 года. Данная стратегия предполагает разделение перевозочной и

Таблица 3.12. – Основные участки дорог, которые планируется реконструировать в период с 2010 г по 2014 г.

Участки дорог на транзитных коридорах	Участки дорог национального значения
<ul style="list-style-type: none"> ● Омск – Павлодар – Майкапчагай, ● Астрахань – Атырау – Актау – граница Туркменистана ● Щучинск – Кокшетау – Петропавловск ● Граница России – Уральск – Актобе ● Астана – Костанай – Челябинск ● Актобе – Атырау ● Астана – Ерейментау – Шидерты ● Курты – Бурылбайтал 	<ul style="list-style-type: none"> ● Алматы – Усть-Каменогорск. ● Ушарал – Достык. ● Жезказган – Петропавловск. ● Кызылорда – Павлодар – Успенка – граница России. ● Бейнеу – Акжигит – граница Узбекистана. ● А также реконструкция сети местных автодорог

Источник: Программа по форсированному индустриально-инновационному развитию Республики Казахстан на 2010-2014 гг.

инфраструктурной видов деятельности. Данное разделение функций,⁶⁷ призвано повысить участие частного сектора (так как такой подход подразумевает определение компонентов, которые могут быть переданы на субподряд на конкурентной основе), и разделить управление пассажирскими перевозками и грузовыми перевозками.

Стратегия развития КТЖ также включает модернизацию подвижного состава компании. Стратегия предполагает списание около 54% товарных вагонов, 68% магистральных локомотивов, а также 82% маневровых локомотивов и пассажирских вагонов до 2020 года в связи с окончанием их срока службы. Согласно стратегии планируется закупить современные локомотивы и товарные вагоны.

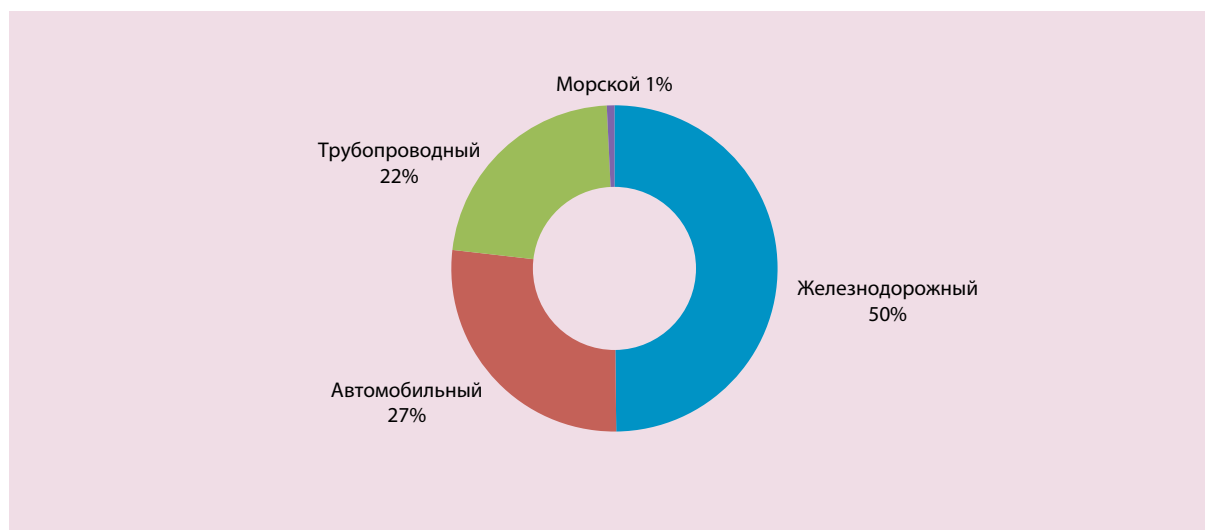
Перечисленные меры приобретают особую важность в свете того внимания, которое уделяется повышению степени участия частного сектора в развитии транспорта в контексте государственно-частного партнерства (ГЧП). В 2006 году был принят Закон «О концессиях», согласно которому имеется возможность сдавать целый ряд государственных активов, за исключением активов в сфере добычи нефти

⁶⁷ Разделение функций включает в себя, помимо всего прочего, разделение транспортной и нетранспортной деятельности, инфраструктурной и перевозочной видов деятельности, разделение направлений деятельности (пассажирских перевозок и грузоперевозок), разделение функций или регионов.

и газа, в долгосрочную (до 30 лет) концессию частному сектору.⁶⁸ Данные концессии основаны на модели «строительство-передача-эксплуатация» (модель СПЭ), которая предполагает, что право собственности на объект передается государству немедленно после окончания строительства, а инвестор будет осуществлять эксплуатацию объекта в период концессии с целью возврата капитальных затрат и получения прибыли в разумных пределах. В 2008 году было создано акционерное общество (АО) «Казахстанский центр государственно-частного партнерства» с целью содействия развитию и расширению механизма ГЧП.⁶⁹

⁶⁸ Данный закон призван создать нормативную базу для заключения концессионных соглашений, которые впервые появились в 2005 году. Первое концессионное соглашение было заключено в июле 2005 года на строительство участка железной дороги «станция Шар – Усть-Каменогорск». Далее в декабре 2005 года было заключено концессионное соглашение о строительстве межобластной линии электропередач в Северо-Казахстанской и Актюбинской областях.

⁶⁹ Подробное описание полномочий и деятельности Казахстанского центра государственно-частного партнерства приводится на вебсайте центра: <http://kzppp.kz/en/page/view?id=1>. Изменения, произошедшие с начала 1990-х годов до 2008 года описываются в работе Агентства США по международному развитию (USAID) (2008 год) «Kazakhstan: PPP opportunities in a young country: the challenge is around the corner» (Казахстан: возможности ГЧП в молодом государстве: трудности неизбежны).

Рисунок 3.1. Разбивка грузооборота Казахстана по видам транспорта

Источник: Агентство Республики Казахстан по статистике, Статистический ежегодник 2011

Тем не менее, оценка показала, что есть возможность дальнейшего улучшения. Субъекты торговли и представители операторов железнодорожного и автомобильного транспорта рассказали о ряде проблем, которые проистекают из недостаточной инфраструктуры, невысоких темпов либерализации транспортного сектора, отсутствия необходимого законодательства для мобилизации ресурсов внутри страны и обеспечения безопасности грузов. Далее приводится описание данных проблем и даны рекомендации для правительства.

3.4.1. Недостаточная инфраструктура

Как упоминалось ранее, исследованные субъекты торговли предпочитают осуществлять перевозку импортируемых и экспортируемых товаров железнодорожным транспортом. Данная ситуация наблюдается у всех субъектов торговли. Согласно статистическим данным в конце 2011 года на долю железнодорожного транспорта приходилось около 50% от общего грузооборота (или 223,6 из 446,8 тонно-километров) (см. Рисунок 3.1).

Менее активное использование автомобильного транспорта для перевозки грузов объясняется отсутствием гибкости. Допустимые габариты ав-

тотранспортных средств в Казахстане составляют 18,5 м (длина), 2,6 м (ширина) и 4,0 м (высота) с учетом размеров груза и грузового автомобиля. Максимально допустимая масса составляет 38 тонн. При транспортировке негабаритных грузов требуется специальное разрешение на движение транспортных средств, превышающих указанные выше габариты. Получение разрешений на перевозку негабаритных грузов и грузов с большой массой занимает много времени, даже несмотря на то, что правительство Казахстана сократило период рассмотрения заявления на выдачу разрешения на транспортировку негабаритного груза с 15 до 5 дней, а также увеличило срок действия такого разрешения с 3 до 6 месяцев.⁷⁰

Еще одной причиной не очень активного использования автомобильного транспорта является низкое качество дорог международного и местного сообщения. Сеть состоит в основном из международных и местных дорог класса III, которые требуют ремонта или полной реконструкции. Более того, отсутствует нормальное

⁷⁰ В соответствии с постановлением Правительства Республики Казахстан "Об утверждении Правил организации и осуществления перевозок неделимых крупногабаритных и тяжеловесных грузов на территории Республики Казахстан", принятым в августе 2011 года.

транспортное сообщение между некоторыми сельскими районами и крупнейшими городами, что сдерживает развитие сельского хозяйства и промышленности.

То, что субъекты торговли отдают предпочтение железнодорожному транспорту, вовсе не означает, что там нет проблем. В системе, которая была создана еще до момента обретения страной независимости, наблюдается нехватка необходимой инфраструктуры, технологий и квалифицированной рабочей силы для удовлетворения растущих потребностей субъектов торговли в специализированных услугах, качестве, скорости, конкурентных ценах и надежности.⁷¹

Еще одним препятствием, о котором рассказывали все участники торговой деятельности, является нехватка грузовых контейнеров для перевозки товаров поездами или грузовыми автомобилями. Эта проблема возникает, главным образом, из-за того, что объем экспорта Казахстана превышает объем импорта, поэтому порожние контейнеры зачастую оставляются в странах-экспортерах до того момента, пока не соберется достаточное количество коммерческого груза для их возврата назад.⁷² В некоторых случаях данная проблема еще вызвана и нехваткой железнодорожного подвижного состава в странах-импортерах. Эта проблема особенно касается субъектов торговли, которые экспортируют пшеницу в Иран. Данные субъекты торговли отмечали, что вагоны для перевозки зерна возвращались назад лишь спустя 40 дней. Что касается автомобильного транспорта, то нехватка грузовых контейнеров также связана с низкой плотностью населения страны. Грузовые автомобили зачастую едут на большие расстояния, а вероятность того, что в малонаселенном районе будут товары, которые можно будет отправить обратно в данной машине, мала.

⁷¹ Программа была утверждена в соответствии с постановлением правительства № 1006 от 2010 года.

⁷² Подробная информация о том, как недостаток железнодорожных вагонов влияет на конкурентоспособность субъектов торговли, содержится в разделе, посвященному анализу бизнес-процессов (Приложение I).

Так как Казахстан не может значительным образом диверсифицировать экспорт в краткосрочной и среднесрочной перспективе, проблему нехватки контейнеров можно смягчить лишь путем увеличения парка грузовых контейнеров в железнодорожной системе и повышения эффективности железнодорожных линий и терминалов. Необходимость повышения эффективности железнодорожных перевозок и эффективности работы терминалов подтверждается жалобами субъектов торговли на задержки, особенно при экспорте товаров. Они указали на нехватку клиентоориентированных услуг и на недостаточное качество имеющихся услуг. Некоторые участники торговой деятельности указали на необходимость усовершенствования перевалочной инфраструктуры в пункте пропуска Достык, отметив при этом, что Китай использует железнодорожную колею международного стандарта, а Казахстан – железнодорожную колею российского стандарта.

3.4.2. Низкие темпы либерализации транспортного сектора

С учетом характера транспортного сектора, который является одним из ключевых секторов для социально-экономического развития, а также трудностей, связанных с достижением эффекта масштаба, любые попытки усовершенствовать нормативную базу в транспортном секторе должны принимать во внимание следующее:

- Наличие естественных монополий;
- Несимметричность информации между транспортными операторами и органами-регуляторами;
- Необходимость частных инвестиций в инфраструктуру;
- Необходимость распределения рисков между операторами и правительством.

Это означает, что реформа должна сконцентрироваться на повышении эффективности регулирования и эффективности работы регулирующих органов в противовес полной отмене регулирования. В то время как данная задача лежит в основе государственной Программы по развитию транспортной инфраструктуры в Ре-

спублике Казахстан на 2010-2014 гг., у государственных органов имеются противоречащие друг другу предпочтения касательно надлежащей нормативно-правовой базы для реализации данной программы.

Данные различия наиболее ярко проявляются в ходе переговоров по проекту закона «О внесении изменений и дополнений в некоторые нормативные акты Республики Казахстан по вопросам транспорта». В процессе утверждения были исключены предложенные положения (которые планировалось добавить в Бюджетный кодекс), для выделения средств из национального бюджета на финансирование мероприятий по развитию и на закупку тягового подвижного состава (т.е. локомотивов). В результате переговоров также было принято решение сохранить государственное регулирование тарифов на железнодорожные грузоперевозки, что в настоящее время закреплено в законе «О естественных монополиях и регулируемых рынках» и реализуется Агентством по естественным монополиям.⁷³ Это означает, что руководители, отвечающие за грузоперевозки, будут и дальше наблюдать за подрывом их конкурентоспособности по причине перекрестного субсидирования с пассажирскими перевозками, которым зачастую отдается предпочтение при общем планировании развития железнодорожного транспорта. Суть заключается в том, что товарные поезда и дальше будут находиться в невыгодном положении, потому что взимаемые тарифы не покрывают инфраструктурные и эксплуатационные издержки.

Более того, государственным органам еще предстоит достичь договоренностей по предлагаемым изменениям, касающимся дальнейшего развития механизма ГЧП. Предполагается внесение изменений в ряд законов, например, Закон о концессиях, Бюджетный кодекс и Налоговый кодекс.⁷⁴ Предлагаемые изменения направлены на:

- Предоставление дополнительных методических рекомендаций для последующего разъяснения юридических терминов.
- Принятие новых мер, направленных на разделение коммерческих рисков. Например, одна из предложенных поправок предусматривает предоставление правительством гарантий на приобретение определенной доли услуг, оказываемых концессионером, так как это позволит смягчить риски спроса, способствовать финансированию проектов и повысить конкуренцию в ходе тендеров. Еще одна предложенная поправка предусматривает установление правительством максимального порога доходов, чтобы превышающие этот порог доходы накапливались на специальном счете и направлялись на покрытие дополнительных расходов на техническое обслуживание.
- Установление единых «правил игры» для государственного и частного секторов путем разъяснения условий и процедур проведения тендеров.
- Реализацию моделей ГЧП. Например, концессионных соглашений по принципу «строительство-эксплуатация-передача» (СЭП), когда передача объекта осуществляется в конце срока концессии.

Вышеуказанные проблемы демонстрируют необходимость активизации процессов либерализации транспортного сектора. Поскольку уровень предпринимательских навыков и финансовые ресурсы иногда ограничены, то нормативные реформы должны носить последовательный характер. Тем не менее, государство может принять ряд неотложных мер, чтобы, в конечном счете, ограничить свое участие до предоставления базового доступа и коммунальных услуг, в то время как частный сектор будет преобладать в предоставлении транспортных услуг.

В качестве дополнительной меры к реформе нормативно-правовой базы в соответствии с вышеуказанными предложениями по развитию ГЧП правительству необходимо разработать

⁷³ Текст закона (на русском языке) можно найти на сайте: http://online.zakon.kz/Document/?doc_id=1009803&sublink=30018

⁷⁴ Предлагаемые изменения (на русском языке) можно посмотреть на сайте: <http://kzppp.kz/ru/page/view/id/25.?id=25.&>

общее и отраслевое методические руководства по ГЧП; понизить обязательный порог для участия (который в настоящее время составляет 20%); гарантировать минимальный уровень доходов для концессионера и разрешить ассоциациям частных компаний принимать участие в ГЧП. Государству также необходимо разработать соответствующую методологию оценки рисков для руководства разработкой условий и соглашений в рамках ГЧП, а также необходимо привлекать представителей частного сектора к проектированию и строительству объектов инфраструктуры, даже если такими объектами владеет и управляет государство. В таком случае, частный сектор может привлекаться для: (i) составления первоначального проекта; (ii) объединения необходимых партнеров для завершения схемы; и (iii) закупок и оперативного управления.

В то же время правительству необходимо рассмотреть возможность отмену государственного регулирования тарифов на железнодорожные грузовые перевозки. Для этого потребуются разработать методику определения политики ценообразования. Опыт показывает, что разработка такой методики не представляется сложной задачей, особенно в свете того, что в сфере грузовых железнодорожных перевозок отсутствуют внешние факторы, по сравнению, например, с редкой сетью междугородних железнодорожных пассажирских линий, где внешние факторы могут оказывать значительное влияние (т.е. доступ в сельской местности к медицинским и иным социальным услугам).

3.4.3. Недостаток законодательства для борьбы с хищениями грузов

Некоторые субъекты торговли сообщили о большой частоте совершения хищения грузов на железнодорожных станциях Казахстана. Как указано в приложении, зачастую защитные пломбы снимаются, груз похищается, а пломбы затем ставятся на место. Как отмечают субъекты торговли, заявления о хищении не всегда помогают, так как сложно связать факт хищения с конкретной станцией. Некоторые страховые компании также избегают страхования грузов,

перевозимых по железной дороге. Кражи грузов также представляют проблему и при перевозке автомобильным транспортом. Субъекты торговли отметили, что грузы зачатую похищают во время транзита, особенно при перевозке через территорию Узбекистана. В большинстве случаев кражи грузов осуществляются во время досмотра.

Согласно текущему законодательству по безопасности грузов, грузоотправитель должен принять необходимые меры по обеспечению сохранности груза, в то время как железнодорожные операторы должны гарантировать сохранность груза в процессе транспортировки.⁷⁵ Перевозчик несет основную часть ответственности, и ожидается, что он должен обеспечивать сохранность груза с момента принятия груза до момента доставки грузополучателю. Ответственность за потерю, недостачу или порчу груза переходит грузополучателю в момент доставки груза в пункт назначения.⁷⁶

В качестве немедленной меры по борьбе с хищениями грузов можно было бы обязать операторов и перевозчиков выполнять минимальные требования по обеспечению безопасности. Это можно сделать путем принятия законодательного акта, который бы стандартизировал или предусматривал обязательное использование систем безопасности. Также существует необходимость увеличить присутствие охраны на национальных железнодорожных станциях в коммерческих пунктах пропуска. Еще одной мерой могло бы стать создание централизованной системы информирования, в рамках которой субъекты торговли, страховые компании, правоохранительные органы, перевозчики и операторы регулярно заполняли бы стандартный отчет о происшествии (т.е. не только происшествии, связанные с кражей грузов). Создание такого центра позволило бы не только реагировать на конкретные инциденты и возмещать

⁷⁵ Статьи 41 и 33 Закона № 266 Республики Казахстан «О железнодорожном транспорте», который был принят 8 декабря 2001 года.

⁷⁶ Статья 76 Закона № 266 Республики Казахстан «О железнодорожном транспорте», который был принят 8 декабря 2001 года.

ущерб, но и позволило бы выявлять и информировать государственные органы и перевозчиков о сферах/отраслях, в которых существует наибольший риск совершения хищения грузов.⁷⁷ На региональном уровне правительству следует заключить соглашения о сотрудничестве с ближайшими странами-соседями с целью усиления мер безопасности и противодействия хищению грузов.

Помимо всего прочего, страховым компаниям следует рассмотреть возможность обмена информацией среди участников сферы грузоперевозок, а также разработать такие программы и политики, которые бы отражали проблему хищения грузов. Например, страховые компании могут установить стандартные требования для приобретения страхового полиса

⁷⁷ Примером такой системы может послужить система «Cargonet» (www.cargonet.com). Эта система включает в себя американскую национальную базу данных хищений грузов и систему безопасного обмена информацией, с целью предотвращения хищений грузов и обеспечения возмещения ущерба.

или получения страхового покрытия, согласно которым застрахованные автотранспортные компании, владельцы станций и сортировочных площадок, а также перевозчики должны будут применять определенную стратегию или систему. В свою очередь, страховые компании будут учитывать оборудование и стратегии, применяемые застрахованными организациями, при расчете ставки страхового взноса и франшизы.

Субъекты торговли, со своей стороны, должны инвестировать в современное оборудование. Защитные пломбы, которые повсеместно используются для предотвращения хищений, не эффективны, так как их можно легко удалить. Компаниям следует рассмотреть возможность использования замков со встроенной функцией опломбирования, а перевозчикам необходимо применять современные системы (например, системы GPS) для слежения за грузами на расстоянии. В Таблице 3.13 приведены основные потребности и рекомендации.

Таблица 3.13. – Основные потребности и рекомендации для инфраструктуры сухопутного транспорта

Основные потребности	Рекомендации
Общие	
Ускорение темпов либерализации транспортного сектора	<ul style="list-style-type: none"> ● Реформирование нормативно-правовой базы с целью развития механизмов ГЧП. ● Разработка общих и отраслевых методических руководств по реализации механизмов ГЧП. ● Понижения порога для участия в ГЧП. ● Гарантия минимального уровня доходов концессионера и разрешение участия ассоциаций частных компаний в механизмах ГЧП. ● Выработка должной методики оценки рисков для определения условий и соглашений в сфере ГЧП. ● Привлечение частных компаний к проектированию и строительству объектов инфраструктуры, даже если такими объектами владеет и управляет государство.
Железнодорожный транспорт	
Повышение пропускной способности железной дороги на основных пограничных переходных пунктах с Китаем	<ul style="list-style-type: none"> ● Улучшить качество и охват услуг, предоставляемых на железнодорожных станциях. ● Привести в соответствие с международными стандартами информационные системы таможенной и железнодорожной служб (подробнее см. в Разделе 3.3). ● Привести в соответствие с международными стандартами ширину колеи, тяговое электроснабжение и сигнальную систему. ● Осуществить новые инвестиции в инфраструктуру перевалки грузов, особенно на пограничных переходах Достык и Коргас. ● Осуществить инвестиции в участки по железнодорожному маршруту Китай-Урумчи-Алашанькоу-Достык-Москва-Брест, где поездам необходимо менять тележки из-за разных стандартов железнодорожной колеи.
Борьба с хищением грузов	<ul style="list-style-type: none"> ● Модернизировать существующий парк товарных вагонов с использованием современных противокражевых технологий. ● Внедрить современные системы обеспечения безопасности грузов, например, охранные заграждения, охранные сигнализации с датчиками, реагирующими на колебания, экспертные маркеры, современные системы видеонаблюдения. ● Увеличить присутствие охраны в основных пунктах пропуска через границу. ● Пересмотреть существующие законы с тем, чтобы операторы железнодорожного транспорта и перевозчики выполняли минимальные требования безопасности. ● Побудить страховые компании обеспечить обмен информацией ● Оказать помощь субъектам торговли в инвестировании в современное оборудование. Правительство может рассмотреть возможность выделения специальных кредитов на эти цели. ● Создать соответствующие механизмы сотрудничества и взаимодействия с соседними странами для борьбы с хищениями грузов.

Основные потребности	Рекомендации
Повышение вместимости складских помещений в городах, расположенных на важнейших железнодорожных узлах	<ul style="list-style-type: none"> ● Отдать приоритет складской инфраструктуре в таких городах как Караганда, Шымкент, Актобе и Актау
Улучшение качества подвижного состава и обеспеченности подвижным составом	<ul style="list-style-type: none"> ● Стимулировать капиталовложения в современный подвижной состав путем привлечения иностранных инвестиций ● Стимулировать создание схем кредитования местных владельцев подвижного состава, чтобы они могли осуществлять необходимые инвестиции.
Автомобильный транспорт	
Повышение пропускной способности сети автомобильных дорог	<ul style="list-style-type: none"> ● Инвестировать в повышение качества существующей дорожной сети до Класса I и Класса II ● Строить новые дороги, где это необходимо, с целью улучшения транспортного сообщения как внутри страны, так и с сопредельными государствами
Улучшение качества парка грузовых автомобилей и обеспеченности грузовыми автомобилями	<ul style="list-style-type: none"> ● Стимулировать инвестиции в создание парка современных грузовых автомобилей, в том числе привлечение иностранных инвестиций. ● Стимулировать создание схем кредитования местных владельцев грузовых автомобилей/прицепов, чтобы они могли осуществлять необходимые инвестиции. ● Рассмотреть возможность увеличения лимитов по массе транспортного средства, так как каждая дополнительная тонна, перевозимая автомобилем, позволяет снизить удельные издержки, что может стимулировать владельцев грузовых автомобилей/прицепов инвестировать в модернизацию своего парка автомобилей/прицепов.

3.5. Логистические услуги

В Казахстане работает более 70 компаний, предлагающих логистические и сопутствующие услуги. Среди них - компании экспресс-доставки грузов, курьерские компании, таможенные брокеры и экспедиторские компании, компании, осуществляющие мультимодальные перевозки, производители и торговые компании. Компании экспресс-доставки грузов и курьерские компании в основном являются представителями транснациональных корпораций, которые курируют распределение товаров внутри страны и имеют собственные складские помещения и парки грузовых автомобилей. Таможенные брокеры, имеющие местные лицензии, экспедиторские фирмы и компании, осуществляющие мультимодальные перевозки, пред-

лагают услуги по содействию таможенному оформлению грузов и отправке грузов железнодорожным и автомобильным транспортом в конечный пункт назначения. Некоторые экспедиторские компании предлагают комплексные решения. По словам респондентов, принимавших участие в исследовании, эти компании предлагают следующие услуги: подготовка и обработка требуемых документов, организация хранения грузов, страхование, таможенная очистка и логистические услуги. В Казахстане имеется ряд логистических центров и зон свободной торговли. Логистический центр «High Tech Logistic» в Алматы и промышленно-логистический центр «ДАМУ» — два наиболее известных логистических центра. В первый центр стекаются товары, импортируемые из Российской Федерации и Европы, после чего данные

товары перераспределяются внутри страны и между странами Центральной Азии. Второй центр предлагает комплексные логистические услуги: хранение, обработка грузов, транспортировка, таможенная очистка и переупаковка. Помимо логистических центров существует ряд выставочных комплексов, которые используются для производства, складирования, транспортировки и продажи продукции. В данных выставочных комплексах имеются помещения для демонстрации продукции оптовым и, в меньшей степени, розничным покупателям. Демонстрируемые товары обычно поступают из Китая и Российской Федерации, а затем перевозятся в выставочные комплексы, которые имеют складские помещения и погрузочно-разгрузочные доки.

К 2015 году правительство намеревается создать 10 логистических центров. Данные центры будут распределены по всей территории страны, включая особые экономические зоны (ОЭЗ), аэропорты и транспортные станции. Примером центров, которые будут созданы в особых экономических зонах, может послужить центр, расположенный в особой экономической зоне «Хоргос – Восточные ворота» в восточной части Алматинской области на границе с Китаем. Логистический центр будет представлять собой так называемый сухой порт для временного хранения полуфабрикатов для целей дальнейшего производства или продажи на внутреннем рынке и региональных рынках. Правительство также рассматривает вопрос строительства центра вблизи города Шымкент на границе с Узбекистаном, так как там наблюдаются значительные задержки при пересечении границы.

Согласно оценке потребностей, нынешние логистические услуги оставляют желать лучшего. Субъекты торговли описывали организацию перевозки грузов как особенно трудную операцию, а также жаловались на недостаток надлежащих складских помещений, особенно для хранения скоропортящихся товаров. Более того, казахстанские компании неохотно осуществляют отправку грузов в контейнерах, по

причине недостатка четкой и понятной информации о технических и документальных требованиях, а также по причине высокой стоимости таких перевозок.

Однако проблемы, о которых говорили субъекты торговли невозможно понять в отрыве от общей ситуации с предоставлением транспортных услуг, особенно услуг, связанных с мультимодальными перевозками. Мультимодальные перевозки в Казахстане находятся на ранней стадии своего развития. Лишь немногие экспедиторские компании могут предложить комплексные (глобальные) мультимодальные услуги. В основном это зарубежные компании (точнее, представительство международных компаний), так как большинство местных экспедиторских компаний хорошо знакомы лишь с перевозкой грузов обычными методами. Более того, отсутствует специальная система или нормативная база по мультимодальным перевозкам. В результате должны применяться отдельные нормы и правила в отношении каждого отдельного вида транспорта, используемого при перевозке, в результате чего возникают разные режимы ответственности. Деятельность оператора мультимодальных перевозок не получает признания на законодательном уровне, а мультимодальная перевозка в рамках одного контракта не возможна. На каждый отдельный вид транспорта необходимо заключать отдельный контракт, а субъектам торговли зачастую приходится заключать контракты с экспедиторскими компаниями в каждой из стран, через которые проходит транспортный коридор. Помимо увеличения транспортных издержек, это приводит к тому, что отсутствует четкое понимание ответственности и обязательств, что создает почву для различных юридических толкований.

Результаты исследования свидетельствуют, что субъектам торговли пойдет на пользу дополнительное обучение по вопросам управления логистикой. Такое обучение должно быть направлено на то, чтобы компании могли разрабатывать логистические стратегии, определять влияние неминуемых изменений в цепочках

поставок, а также определять какие требуются организационные или функциональные изменения для достижения высокого качества и эффективности работы. Успешный опыт свидетельствует о том, что компаниям необхо-

димо разработать различные логистические стратегии для конкретной линейки продукции, конкретных стран или конкретных клиентов. В Таблице 3.14 представлены основные потребности и предлагаемые рекомендации.

Таблица 3.14. – основные потребности и рекомендации для логистических услуг.

Основные потребности	Рекомендации
Ограниченный потенциал поставщиков логистических услуг	<ul style="list-style-type: none"> ● Создать программы повышения квалификации и обучения в области логистики, в особенности по вопросам комплексной логистики и мультимодальных перевозок, управления цепями поставок, инновационных технологических приложений.
Недостаточный опыт субъектов торговли в сфере управления логистикой.	<ul style="list-style-type: none"> ● Создать программы обучения в сфере управления логистикой, где особое внимание будет уделяться разработке логистических стратегий.
Недостаток комплексных мультимодальных транспортных услуг	<ul style="list-style-type: none"> ● Разработать нормативную базу, которая позволит осуществлять мультимодальные перевозки в рамках одного контракта ● Создать необходимые страховые и кредитные схемы, направленные на поддержку мультимодальных перевозок ● Повысить потенциал местных экспедиторских компаний: <ul style="list-style-type: none"> – Далее развивать Ассоциацию экспедиторов Казахстана, чтобы она могла играть лидирующую роль в развитии экспедиторской отрасли – Создать программы повышения квалификации для местных экспедиторских компаний, в рамках которых основное внимание будет уделяться мультимодальным перевозкам и вопросам, относящимся к сфере Международной ассоциации экспедиторских ассоциаций (ФИАТА).
Ограниченное использование контейнеров	<p>В то время как развитие отрасли мультимодальных перевозок займет продолжительное время, для решения данной проблемы правительству следует рассмотреть следующие варианты:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Развивать контейнерные терминалы ● Изучить варианты снижения стоимости контейнерных перевозок, например, такие, как создание стимулов для возврата отправленных контейнеров, чтобы иметь их большее количество в запасе.

Глава 4

Политика в области регулирования и стандартизации

С 2005 года Казахстан приступил к реформированию правовой базы, лежащей в основе стандартизации, обеспечения качества, аккредитации и метрологии СКАМ системы. Закона Республики Казахстан по технологиям, Закон об обеспечении единства измерений; список продукции и услуг, подлежащих обязательной сертификации; Закон «Об аккредитации в области оценки соответствия»; Закон «О метрологическом обеспечении прослеживаемости», и других вспомогательных правил были приняты с целью присоединиться к требованиям ВТО, административные ТБТ и СФС соглашений.

Вся система СКАМ подведомственна Комитету по техническому регулированию и метрологии (КТРМ), который подотчетен Министерству промышленности и новых технологий и состоит из трех подчиненных ему органов: Национальный аккредитационный центр, Казахстанский институт стандартизации и сертификации (КазИнСт), который считается национальным органом по стандартизации, и Казахстанский институт метрологии (КазИнМетр).

КТРМ является членом Межгосударственного совета СНГ по стандартизации, метрологии и сертификации и является наблюдателем в Международной электротехнической комиссии (МЭК), а также участвует в качестве полноправного члена в четырех технических комитетах МЭК. КТРМ также является членом Международной организации по стандартизации (ИСО) с 1994 года. Казахстан принимает участие в качестве полноправного члена в работе 16 технических комитетов ИСО и в качестве наблюдателя – в 13 технических комитетах ИСО.

На момент написания этого отчета, КТРМ стал инициатором реализации программы на среднесрочную перспективу «Программа по техническому регулированию и созданию инфра-

структуры качества на период 2010-2014 годы», которая был запущена в 2010 году как часть более широких усилий по поддержке инноваций. Комитет также возглавлял реализацию следующих соглашений и решений Таможенного Союза:

- Соглашение об обращении продукции, подлежащей обязательной оценке (подтверждению) соответствия, на таможенной территории ТС.
- Соглашение ТС о взаимном признании аккредитации органов по сертификации и испытательных лабораторий (центров), выполняющих работы по оценке соответствия.
- Соглашение ТС по санитарным мерам.
- Соглашение ТС по ветеринарно-санитарным мерам.
- Соглашение ТС о карантине растений.
- Соглашение о единых принципах и правилах технического регулирования в ТС.
- Решение о единых санитарных требованиях
- Решение о единых ветеринарных требованиях
- Решение о едином перечне продукции, подлежащей обязательной оценке соответствия.

В данном разделе приведено краткое описание системы СКАМ Казахстана, а также основные потребности, выявленные в ходе оценки потребностей, проведенной ЕЭК ООН. В данном разделе также даны основные рекомендации для рассмотрения правительством.

4.1. Технические регламенты

В Казахстане закон «О техническом регулировании»⁷⁸, вступивший в силу в 2005 году, яв-

⁷⁸ Как указано в упомянутом Законе, термин «техническое регулирование» (техническое регулирование) следует понимать как правовое и нормативное регулирование, связанное с идентификацией, уста-

ляется основополагающим законодательным актом в области технического регулирования, и говорит о том, что сфера технического регулирования охватывает продукцию, процессы и услуги, в том числе проектирование, хранение, транспортировку, продажу и утилизацию товаров.

КТРМ выполняет функцию национального уполномоченного органа по обеспечению на основе постоянного мониторинга соответствия технических регламентов национальным требованиям и обеспечивает безопасность товаров и услуг на внутреннем рынке. Комитет также осуществляет координацию и методическое обеспечение разработки технических регламентов; проводит анализ и экспертизу действующих технических регламентов на соответствие государственной политике в области технического регулирования; проводит оценку регулятивного воздействия проектов технических регламентов.

Разработка отдельных технических регламентов курируется соответствующими отраслевыми министерствами. Каждое отраслевое министерство создало специальный Экспертный совет по техническому регулированию, который разрабатывает проекты технических регламентов с использованием подходов, предполагающих совместное участие. Таким образом, Советы объединяют представителей соответствующих органов государственного управления, технических комитетов по стандартизации, бизнес-ассоциаций, предприятий

новлением, применением и исполнением обязательных и добровольных требований к продукции, услуг, процессов, в том числе соответствия оценки, аккредитации и общественного контроля за соблюдением установленных требований. Например, добровольная стандартизация и сертификация является неотъемлемой частью системы технического регулирования. Термин «техническое регулирование» (технический регламент) следует понимать как правовой документ, который устанавливает обязательные требования к продукции и / или процессам жизненного цикла. Это различие в соответствии с определением, данным в Руководстве ИСО / МЭК 2 «Стандартизация и смежные виды деятельности - Общий словарь».

и исследовательских учреждений. По состоянию на январь 2012 года КТРМ координировал разработку 97 технических регламентов, основанных на международных и региональных правилах и нормах. Наиболее значимыми являются технические регламенты по оборудованию, работающему под давлением, оборудованию для нефтяной и газовой отраслей, по строительным, электротехническим изделиям, в которых были применены принципы Нового подхода ЕС по технической гармонизации и стандартам.⁷⁹

Начиная с 2011 года Казахстан, как и его партнеры по ТС, приостановил реализацию Национальной программы разработки технических регламентов и разработки стандартов и сконцентрировался на разработке части единых технических регламентов ТС, основывающихся на международно признанных и региональных правилах и нормах.⁸⁰ Существующие национальные технические регламенты на продукцию будут действительны до момента вступления в силу единых технических регламентов ТС, и обязательные нормативные требования будут устанавливаться только на ограниченное количество продукции (66 видов продукции), включенной в Единый перечень продукции Таможенного Союза для которых обязательные требования были установлены Комиссией Таможенного союза⁸¹.

⁷⁹ Сборник казахстанских стандартов и технических регламентов можно найти в Интернете (<http://www.snip.com/index.php?Page=337>). Кроме того, предприятия могут подписаться на электронную информационную рассылку КТРМ по вопросам регулирования, чтобы получать ежемесячные обновления технических регламентов и стандартов, используемых в Казахстане.

⁸⁰ Партнеры по ТС договорились разработать единые технические регламенты на 61 вид продукции, которые включены в Единый перечень продукции. По состоянию на январь 2010 года Казахстан разработал 9 проектов единых технических регламентов ТС.

⁸¹ См Решение утвержденное Комиссией от 28 января 2011 г. № 526 (с изменениями внесенными решением Совета ТС от 23 ноября 2012 г. № 102).

Однако предприятия, особенно малые и средние предприятия (МСП), могут столкнуться с проблемами при соблюдении единых технических регламентов, так как они более современные и требуют большего количества инвестиций или знаний для их соблюдения и выполнения. Что касается отраслей, то больше всего новые регламенты затронут предприятия, занятые производством пищевой продукции, учитывая различные требования по безопасности пищевых продуктов в рамках технических регламентов ТС. Наиболее значимыми из этих требований являются требования, связанные с системой управления безопасностью пищевых продуктов (анализ рисков и критические контрольные точки) (НАССР), которые регулируются Регламентом Евросоюза 178/2002/ЕС. Казахстанским производителям пищевых продуктов животного происхождения традиционно отказывали в доступе на рынок ЕС, так как они не соблюдали требования ЕС.

Кроме того, существующая система технического регулирования могли бы быть улучшена в процессе дальнейшего согласования, особенно в сфере безопасности. Например, предприятия должны соблюдать два набора требований к безопасности пищевых продуктов, детских товаров, игрушек и строительной техники. Они включают в себя требования, установленные в

соответствии с соответствующими законами⁸², а также те, что установлены Министерством здравоохранения. Часто бывает, что требования безопасности, установленные законодательством, не соответствуют тем, что установлены Министерством здравоохранения.

Ниже в Таблице 4.1 приведены рекомендации для рассмотрения правительством.

4.2. Стандартизация

Координация и контроль над разработкой стандартов в Казахстане осуществляется КТРМ, выступающим в качестве национального органа по стандартизации, на основании закона «О техническом регулировании», который также является нормативно-правовым актом, регулирующим сферу стандартизации. В настоящее время Государственный фонд стандартов насчитывает 66135 единиц правил и норм. Как показано в Таблице 4.2, данные нормы и правила представлены: государственными стандартами Республики Казахстан (СТ РК); международными и региональными стандартами; стандартами международных и региональных организаций (СТО); стандартами иностранных государств (включая национальные стандарты и стандарты организаций).

⁸² См. Закон о безопасности пищевых продуктов, Закон о безопасности игрушек и Закон о безопасности машин и оборудования.

Таблица 4.1. – Основные потребности и рекомендации для технических регламентов

Основные потребности	Рекомендации
Ограниченный потенциал предприятий в области соответствия и выполнения общих технических регламентов ТС	<ul style="list-style-type: none"> Создать план действий по оказанию содействия предприятиям в выпуске продукции в соответствии с новыми регламентами. Данный план должен быть сфокусирован на отраслях и должен основываться на оценке производственного потенциала предприятий.
Необходимость дальнейшей гармонизации, в частности, в области требований безопасности	<ul style="list-style-type: none"> Провести системный обзор нормативно-правовой базы, лежащей в основе требований безопасности, с целью определения случаев дублирования или чрезмерных требований. Рассмотреть возможность использования Рекомендации «L» ЕЭК ООН в качестве руководящей основы для консолидации нормативно-правовой базы

Таблица 4.2. – Система стандартов Казахстана

Государственные стандарты Республики Казахстан (СТ РК) (627 ед.)	Межгосударственные региональные стандарты СНГ (ГОСТ) (19637 ед.)	Национальные стандарты Российской Федерации (ГОСТ Р) (9593 ед.)	Европейские стандарты (EN и др.) (9593 ед.)
Стандарты МЭК (1325 ед.)	Стандарты Международной организации законодательной метрологии (224 ед.)	Стандарты ИСО (11313 ед.)	Национальные стандарты Германии (34 ед.)
Национальные стандарты Великобритании (6297 ед.)	Европейские региональные стандарты (CODEX Alimentarius) (192 ед.)	Стандарты США: Американского института нефти и Американского общества испытаний и материалов (2393 ед.)	Стандарты Республики Корея (4970 ед.)

Приблизительно 70% государственных стандартов Казахстана были гармонизированы с международными нормами и правилами; таким образом, они стали добровольными и призваны обеспечить безопасность жизни и здоровья потребителей. Это означает, что государственные стандарты больше не устанавливают для производителей требования по таким аспектам как форма или цвет товара, как это было при прежней системе.

Все усилия, направленные на извлечение выгод из достижений в области стандартизации, поставлены под угрозу по причине медленной модернизации национальной институциональной системы стандартизации, в которую помимо КТРМ входят КазИнСт и 48 отраслевых Технических комитетов по стандартизации. Эти комитеты отвечают за разработку проектов государственных стандартов и объединяют представителей отраслевых министерств и иных государственных учреждений, научно-исследовательских учреждений, предприятий. Еще одно учреждение – Информационный центр по техническим барьерам в торговле (ТБТ) и санитарным и фитосанитарным мерам (СФС), который является структурным подразделением КазИнСт.⁸³

⁸³ Созданный в 2005 году, Центр отвечает за взаимодействие с секретариатом ВТО, членами ВТО, международными организациями, предоставляя им

Тем не менее, установление стандартов остается в большинстве случаев в полномочиях государственных учреждений. В компетенцию КТРМ МИНТ в области стандартизации входит:

- утверждение национального плана разработки государственных стандартов;
- принятие руководящих документов по разработке, принятию и применению государственных стандартов;
- утверждение создания Технических комитетов по стандартизации, их состав; координация их деятельность;
- утверждение государственных стандартов, разработанных Технических комитетов по стандартизации;
- определение порядка применения других категорий стандартов, действующих в Казахстане;

последнюю актуальную информацию о: (I) принятых или предложенных технических регламентах (далее - ТР), стандартах, санитарных и фитосанитарных мерах, изменениях; (II) процедурах оценки соответствия; (III) членстве или участии Республики Казахстан в международных организациях и международных договорах в области стандартизации, санитарных и фитосанитарных мер, оценки соответствия, а также в двусторонней и многосторонней аккредитации, и (IV) об источниках проектов, технических регламентов, санитарных и фитосанитарных мер и стандартов. Центр также публикует все уведомления по ТБТ и СФС в «Вестнике информационного центра ТБТ / СФС».

- проведение анализа и экспертизы гармонизированных стандартов, обеспечивающих выполнение требований технических регламентов;
- представление Республики Казахстан в международных и региональных организациях по стандартизации.

Таким образом, вопреки передовой международной практике государственные стандарты утверждаются государственным органом, а не независимым органом по стандартизации. Более того, КазИнСт является подведомственным учреждением КТРМ. Руководство КазИнСт назначается КТРМ, а финансирование Института осуществляется из средств государственного бюджета (в дополнение к оплате за услуги по стандартизации). КазИнСт имеет ограниченное влияние на развитие сферы стандартизации, а его функции ограничены следующими:

- экспертиза проектов государственных стандартов Республики Казахстан, а также межгосударственных стандартов и стандартов ТС;
- издание и распространение печатных изданий государственных стандартов, международных и региональных стандартов, стандартов иностранных государств и организаций;
- перевод на русский язык или подтверждение перевода международных и региональных стандартов, национальных стандартов и стандартов организаций иностранных государств;
- ведение реестра государственной системы технического регулирования, включая учет применяемых в Республике Казахстан стандартов, обеспечению деятельности Информационного центра по ТБТ и СФС мерам, государственного фонда технических регламентов и стандартов;
- обучение специалистов в области стандартизации по экспортным вопросам.
- заключение договоренностей с зарубежными национальными органами по

стандартизации по переводу (на русский язык) и распространению национальных стандартов иностранных государств.

КТРМ также утверждает руководителей Технических комитетов по стандартизации, которые выбираются членами этих комитетов. Преобладающее положение КТРМ также означает, что Казахстан имеет ограниченный доступ к нормативным документам по международным стандартам ИСО, МЭК и ряда других международно признанных органов по стандартизации. Например, что касается ИСО, то такая документация может быть получена только в рамках официальных договоров между ИСО и соответствующими национальными органами. Казахские государственные учреждения, занимающиеся вопросами стандартизации, не могут заключать такие договоры, так как им запрещено заключать договоры (или вступать в иные формы сотрудничества) с неправительственными учреждениями, если такие договоры влекут возникновение финансовых обязательств (таких как плата за публикации ИСО).

Еще одним недостатком существующей системы является то, что отраслевые министерства и иные соответствующие государственные органы должны утверждать использование в Казахстане региональных и международных стандартов в качестве ссылочных. Это означает, что для казахстанских предприятий, ориентированных на внутренний рынок, имеется ограниченный выбор соответствующих региональных и международных стандартов, которые они могут применять, что снижает возможность повышения конкурентоспособности таких предприятий. Также в существующее законодательство необходимо включить положения, касающиеся использования технических спецификаций, чтобы активизировать использование таких документов. Также часто наблюдалась ситуация, когда товары, произведенные государственными и частными компаниями ЕС в соответствии с техническими спецификациями, не допускались на рынок Казахстана. В Таблице 4.3 приведены рекомендации для рассмотрения правительством.

Таблица 4.3. – Основные потребности и рекомендации для стандартизации

Основные потребности	Рекомендации
Отсутствие независимого национального органа по стандартизации	<ul style="list-style-type: none"> Создать независимый национальный орган по стандартизации. Согласно предложению международных экспертов самым эффективным способом сделать это, стало бы трансформирование «КазИнСт» в независимый государственный орган или в орган, относящийся к частному сектору (в акционерное общество или в общество с ограниченной ответственностью).⁸⁴
Дальнейшая модернизация законодательной базы	<ul style="list-style-type: none"> Проводить систематический обзор законодательной базы, касающейся стандартизации, для обеспечения большей четкости в распределении функций между различными причастными ведомствами. Модифицировать положения, которые касаются применения региональных, международных и национальных стандартов с тем, чтобы отечественные предприятия, которые производят продукцию, соответствующую международным стандартам, могли конкурировать на внутренних рынках и чтобы обеспечить улучшение условий доступа на рынок для региональных и международных предприятий, желающих продавать свои товары в Казахстане. Включить в существующие законодательные акты специальные статьи о применении технических спецификаций в качестве ссылочных документов

4.3. Оценка соответствия и аккредитация

Начиная от 2014 г. оценка соответствия регулируется законом «О техническом регулировании»; закона «Об аккредитации в области оценки соответствия»; «О государственном контроле и надзоре в Республике Казахстан»; и техническим регламентом «О процедурах подтверждения соответствия»⁸⁵. Сфера оценки соответствия также регулируется соответствующими соглашениями и решениями ТС.

Аккредитация органов по сертификации и испытательных лабораторий осуществляется Национальным центром аккредитации (НЦА)

Республики Казахстан. В 2010 году НЦА стал членом Международного сотрудничества по аккредитации лабораторий и инспекционных органов (ИЛАК) и, соответственно, присоединился к Соглашению о взаимном признании, что свидетельствует о международном признании центра и его соответствии международному стандарту ИСО/МЭК 17011 «Оценка соответствия. Общие требования к органам по аккредитации, аккредитующим органы по оценке соответствия». В настоящее время НЦА проводит активную работу по получению членства в Международном форуме по аккредитации (IAF) и присоединению к Многостороннему соглашению IAF о взаимном признании органов по сертификации.

В настоящее время в Казахстане насчитывается 163 органов по сертификации, 105 из которых включены в Единый реестр органов по сертификации и испытательных лабораторий (центров) ТС. В Казахстане также действует 644 испытательных лабораторий, из которых 476 лабораторий включены в Единый реестр орга-

⁸⁴ Эти предложения были представлены на рассмотрение правительству в рамках подготовки к проекту «Содействие в вопросах торговой политики и инструментах ее реализации (СТПР) в Республике Казахстан», финансируемого ЕС. Проект был запущен в середине 2010 г., ожидается, что он будет завершен в начале 2013 г.

⁸⁵ До 2013 года, оценка соответствия также регулировалась законом «Об обязательной оценке соответствия продуктов в Республике Казахстан». Этот закон был отменен.

нов по сертификации и испытательных лабораторий (центров) ТС. Из 644 лабораторий 30% государственные, а остальные - частные⁸⁶.

Вся система оценки соответствия находится под контролем КТРМ, который:

- устанавливает порядок инспекционных проверок продукции, прошедшей обязательное подтверждение соответствия, а также порядок приостановления или отмены действия выданных сертификатов соответствия или действия регистрации декларации о соответствии;
- устанавливает формы сертификата соответствия и декларации о соответствии, а также формы актов отбора образцов для испытания продукции и формы протоколов испытаний;
- устанавливает знаки соответствия и порядок маркировки ими продукции;
- осуществляет межотраслевую координацию деятельности государственных органов, органов по сертификации и лабораторий в области оценки соответствия;
- организует аттестацию экспертов-аудиторов по сертификации продукции и систем менеджмента;
- организует и координирует работы по проведению государственного контроля со стороны уполномоченных органов за соблюдением требований, установленных техническими регламентами;
- ведет Реестр выданных документов о подтверждении соответствия единой формы ТС.

На сегодняшний день около 2000 товарных позиций подлежат обязательному подтверждению соответствия, что по различным оценкам составляет более 70% оборачиваемых на рынке

Казахстана товаров. На продукцию, подлежащую обязательной сертификации в соответствии с национальным законодательством Республики Казахстан и не включенную в Единый перечень продукции, подлежащей обязательному подтверждению соответствия в рамках ТС, изготовители (в том числе из иностранных государств и импортеры-резиденты) должны получить сертификат соответствия, выданный аккредитованными органами по сертификации, действие которого распространяется исключительно на территорию Республики Казахстан. На продукцию, включенную в Единый перечень продукции, подлежащей обязательной оценке (подтверждению) соответствия в рамках ТС, по выбору заявителя выдаются сертификаты соответствия и оформляются декларации о соответствии по единым формам и/или сертификаты соответствия и декларации о соответствии согласно национальным законодательствам государств-членов Таможенного союза.

Более того, система оценки соответствия в Казахстане очень запутана, что является следствием сложных процедур, а также того, что обязательные требования к товарам определены в различных стандартах и нормативных документах (например, документах, регулирующих санитарную, экологическую, ветеринарную и иные сферы), а не в одном документе. Такая ситуация создает нетарифные административные барьеры в торговле и затрудняет применение международных стандартов в Казахстане.

Следует отметить, что получение деклараций о соответствии не является распространенной практикой среди казахстанских предприятий, что свидетельствует о слабом технологическом потенциале. КТРМ пытается решить данную проблему путем внедрения международного стандарта ИСО/МЭК 17050 «Оценка соответствия. Декларация поставщика о соответствии».

Более того, большинство лабораторий имеют устаревшую материальную базу и используют устаревшие методики, что снижает их способность выполнять испытания по всем требовани-

⁸⁶ На момент подготовки настоящего доклада Единый реестр органов по сертификации и испытательным лабораториям (центрам) Таможенного союза включал в себя 31 орган по оценке соответствия и 42 испытательных лаборатории по проведению оценки соответствия в целях обеспечения соблюдения технических регламентов Таможенного союза.

ям, указанным в нормативных документах, принятых в рамках ТС. Это может привести к отказу от использования услуг казахстанских испытательных лабораторий. Например, в Казахстане нет лабораторий, которые могут определять: генетически модифицированные источники,

количество диоксида в пищевых продуктах, качество красителей, оценивать экологические требования к автомобильному топливу в соответствии со стандартами ЕС. В Таблице 4.4 приведены рекомендации для рассмотрения правительством:

Таблица 4.4. – Основные потребности и рекомендации для оценки соответствия аккредитации

Основные потребности	Рекомендации
Дальнейшая гармонизация существующих процедур оценки соответствия	<ul style="list-style-type: none"> ● Проводить систематический обзор существующих процедур с целью выявления несоответствия международным нормам и положениям и выявления случаев дублирования ● Опираясь на результаты данного обзора предпринять необходимые меры по упрощению, упорядочиванию и стандартизации процедур оценки соответствия ● Рассмотреть возможность внедрения электронных сертификатов соответствия, сертификатов оценки и деклараций
Приведение системы аккредитации в соответствие с общепринятыми международными нормами и передовым опытом.	<ul style="list-style-type: none"> ● Рассмотреть возможность заключения договоров о взаимном признании с Европейскими и другими партнерами
Слабый институциональный потенциал испытательных лабораторий	<ul style="list-style-type: none"> ● Развивать потенциал испытательных лабораторий, опираясь на анализ эффективности затрат и консультируясь с партнерами по ТС ● Рассмотреть возможность заключения новых соглашений о взаимном признании с европейскими и прочими партнерами. ● Помогать предприятиям соответствовать требованиям получения сертификатов оценки соответствия, в том числе путем создания информационно-справочной службы, чтобы предприятия могли получать практические советы. ● Прилагать больше усилий для того, чтобы Национальный аккредитационный центр получил полное членство в Международном форуме по аккредитации.

4.4. Метрология

В Казахстане законодательной основой для метрологии и законодательной метрологии служит закон «Об обеспечении единства измерений», который базируется на международном документе D1 «Элементы закона по метрологии», принятом МОЗМ. В структуру метрологической службы Казахстана входит:

- Государственная метрологическая служба, состоящая из КТРМ и ее региональных отделений, а также КазИнМетр,

который является национальным аккредитованным агентством для проведения калибровки измерительных инструментов.

- Государственная служба времени и частоты; государственную службу стандартных образцов и свойств веществ и материалов; государственную службу стандартных справочных данных о физических константах и свойствах веществ и материалов, и другие службы для измерения прослеживаемости.

- Метрологические службы органов государственного управления, физические и юридические лица;
- Эксперты-аудиторы в области обеспечения единства измерений;
- Компании, оказывающие консалтинговые услуги в области обеспечения единства измерений.

КТРМ МИНТ Республики Казахстан осуществляет государственное управление по обеспечению единства измерений и имеет следующие полномочия:

- координирует деятельность метрологических служб Республики Казахстан;
- устанавливает правила создания, утверждения, хранения, применения и сличения национальных эталонов единиц величин;
- поддерживает ведение реестра государственной системы обеспечения единства измерений;
- представляет Казахстан в международных и региональных организациях по метрологии;
- создает формы для сертификатов, используемых для утверждения типа, сертификации и поверки средств измерений;
- определение порядка разработки и принятия правил для обеспечения единства измерений для поддержания прослеживаемости.
- утверждает национальные эталоны единиц измерений;
- определяет значения, которые не включены в международную систему единиц и которые могут быть одобрены для использования в Республике Казахстан;
- организует научные исследования в области метрологии;
- создает классификацию государственных единых стандартов, используемых в Республике Казахстан;
- определяет общие метрологические требования к средствам, методам и из-

мерениям, к методам проверки измерительных приборов;

- определяет приоритеты использования, производства и технического обслуживания средств измерений, организации сортировки результатов и калибровки средств измерений;
- организует и проводит государственный метрологический надзор;
- организует обучение и переподготовку кадров в области обеспечения прослеживаемости измерений;
- проводит лицензирование и аккредитацию в области обеспечения прослеживаемости измерений, а также определение перечня услуг в области обеспечения единства измерений, подлежащих аккредитации;
- устанавливает процедуру производства, хранения и применения знаков поверки.

Казахстан достиг значительного прогресса в развитии системы метрологии и законодательной метрологии. Страна является членом Международной организации законодательной метрологии (МОЗМ); Генеральной конференции по мерам и весам; Евразийского сотрудничества государственных метрологических учреждений (КООМЕТ); и Межгосударственного совета по стандартизации, метрологии и сертификации стран СНГ. Более того, среди стран Центральной Азии Казахстан первым начал размещать свои данные о калибровочных и измерительных возможностях (СМС) в базе данных ключевых сличений МБМВ на сайте. По состоянию на 1 января 2012 года признано 13 средств измерений.

К 2013 году в Казахстане насчитывается: 341 поверочная лаборатория, 32 калибровочных лабораторий, 5 юридических лиц, аккредитованных на право проведения метрологической аттестации методик выполнения измерений. Текущие усилия, направленные на усовершенствование системы метрологии и законодательной метрологии, включают: дооснащения 30 государственных эталонов для доведения их до уровня точности международных требо-

ваний; усовершенствование существующей системы обслуживания национальной эталонной базы; укрепление научно-исследовательского потенциала «КазИнМетр».

«КазИнМетр» аккредитован в национальной системе с 22 мая 2008 года и иностранным органом по аккредитации – Метрологическим институтом Словакии (SNAS) с 12 марта 2010 года для проведения работ по калибровке средств измерений. Вот почему есть все условия в республике для проведения калибровки измерительных инструментов для всех заинтересованных юридических лиц. Сертификаты калибровки выдаются в соответствии с запросами.

Совсем недавно правительство начало поэтапное выполнение плана по сокращению государственного метрологического контроля за развитием измерительных приборов для калибровки. Кроме того, и в рамках Таможенного союза, Казахстан также ввел добровольную калибровку средств измерений. Также на регулярной основе проводится повышение квалификации по калибровке и по оценке соответствия средств измерений соответствующих требований.

Однако есть еще возможности для улучшения. «КазИнМетр» выдаёт сертификаты о поверке, которые не признаются за рубежом как «сертификаты калибровки», так как отсутствует информация, необходимая в соответствии с передовой международной практикой, рекомендациями КОOMET или требованиями МБМВ. К тому же, сертификаты выдаются только на

русском языке и не могут быть использованы за пределами русскоговорящих стран. Более того, в Казахстане ещё действует система поверки, которая контролируется государством и закреплена в законе. Она не сопоставима с международными метрологическими системами, в которых упор делается на калибровочные сертификаты и калибровочные методы. Ограниченное число калибровочных лабораторий сдерживает инновационное развитие промышленности. Промышленность и производители не имеют возможности для реализации новых идей, усовершенствований, исследований, разработок и инноваций, поскольку они не могут приобрести оборудование, которое может быть откалибровано до уровня, необходимого во многих передовых исследовательских и производственных отраслях. Следовательно, они лишены гибкости в плане самостоятельного определения того, какая точность и надёжность измерений (погрешность измерений) им необходима для новых или усовершенствованных продуктов, находящихся в разработке.

Таким образом, хоть техническая компетенция «КазИнМетр» и НЦА и признается на международном уровне через соглашения о взаимном признании, но их сертификаты не будут признаны в других странах и зарубежными предприятиями по причине неизвестных и негармонизированных процедур, отсутствия необходимой информации (например, погрешности измерений) или оформления сертификатов не на международном языке (например, только на русском языке). В Таблице 4.5 приведены рекомендации для рассмотрения правительством.

Таблица 4.5. – Основные потребности и рекомендации для метрологии

Основные потребности	Рекомендации
<p>Система метрологии, включая методики измерения, сертификаты калибровки, язык и т.д. должны быть гармонизированы с международными требованиями на всех уровнях («КазИнМетр», второстепенные лаборатории, производственные лаборатории и отрасль). В противном случае признание другими странами будет по-прежнему сопряжено с трудностями, если вообще возможно.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Совместно с ведущими региональными и международными институтами создать программу повышения квалификации в таких областях, как метрология и аккредитация ● Создать хранилище ключевых нормативно-правовых документов на английском языке ● Рассмотреть возможность выдачи двуязычных сертификатов (на русском и английском), чтобы иностранные партнеры могли понимать процедуры и технические спецификации, используемые казахстанскими испытательными и сертификационными лабораториями.
<p>Развивать институциональный потенциал калибровочных лабораторий</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Развивать потенциал калибровочных лабораторий и рассмотреть возможность создания новых лабораторий, опираясь на анализ эффективности затрат

Глава 5

Заключение

Данное исследование является первым шагом на пути поддержки усилий Казахстана по развитию торговли. Оно показало, что Казахстан преодолел большой путь в деле снятия технических и нормативно-правовых барьеров в торговле, но место для улучшений все еще остается. Исследование выявило ряд процедур и нормативно-правовых барьеров, присутствующих во всей международной цепи поставок, в исследовании предлагаются практические меры, которые позволят преодолеть эти барьеры и устранить подобные процедуры. Эти рекомендации можно резюмировать следующим образом:

- Существует необходимость улучшения инфраструктуры сухопутного транспорта, то есть железных и автомобильных дорог. Субъекты торговли и представители операторов железнодорожных и автомобильных грузоперевозок сообщили о ряде препятствий, которые могут быть решены путем: (i) ускорения темпов либерализации транспортного сектора в рамках государственно-частного партнерства; (ii) дальнейшего развития инфраструктуры с особым акцентом на улучшение пропускной способности железных дорог на основных пунктах пересечения границы с Китаем. Также важно увеличить ёмкость складских помещений в городах, которые расположены на основных железнодорожных узлах, а также увеличить количество и объем предложения подвижного состава. Кроме того, действующее законодательство должно быть пересмотрено в соответствии с проблемами, описанными в данном исследовании.
- Необходимо расширить спектр логистических услуг в Казахстане, доступных для субъектов торговли. Первым шагом могло бы стать создание современной правовой базы и развитие профессиональных навыков, необходимых для обеспечения сектора мультимодальных транспортных перевозок.
- Необходимо рассмотреть вопрос о сокращении требований к документации. Несмотря на то, что Казахстан прошел долгий путь в модернизации таможенного администрирования, все еще есть необходимость для предпринятия дополнительных усилий по снижению требований к документации. Это также потребует переосмысления системы управления информацией, для того чтобы субъекты торговли предоставляли информацию только один раз, с целью исключения повторного ввода одних и тех же данных или, по крайней мере, свести дублирование к минимуму.
- Необходимо улучшить пограничный контроль и особенно координацию между пограничными ведомствами. В исследовании предложено ряд мер для обеспечения комплексного контроля на основе комплексной системы управления рисками, в том числе дальнейшее укрепление межведомственной координации на границах, а также упрощения, рационализации и стандартизации процедур пересечения границ.
- В Казахстане существует необходимость дальнейшего развития системы стандартизации, технического регулирования и контроля качества. Правительство, возможно, пожелает рассмотреть вопрос о создании независимого национального органа по стандартизации; необходимость дальнейшей гармонизации существующих процедур оценки соответствия и технических регламентов, в частности в области требований безопасности, а также развития потенциала своих калибровочных лабораторий.

Учитывая, что рекомендации были даны по широкому перечню областей, будет трудно реализовать предложенные меры в рамках одного мероприятия. Последующая деятельность после проведения данной оценки – это работа ЕЭК ООН с Национальным консультативным комитетом Казахстана по разработке плана мероприятий в среднесрочной и долгосрочной перспективе, который определит последовательность исполнения рекомендаций в соответствии с приоритетами.

При реализации предлагаемых мер, правительство, возможно, пожелают рассмотреть вопрос о создании форума по упрощению процедур торговли. Как прослеживается в ходе всего исследования, задержки на основных пограничных пунктах пропуска зачастую вызваны либо невозможностью субъекта торговли удовлетворить документальные требования, либо специальными правилами других нетаможенных органов пограничного контроля и государственных органов. Тем не менее, похоже что консультации с частным сектором недостаточны.

Форум по упрощению процедур торговли будет предоставлять широкий механизм с участием всех соответствующих правительственных органов и заинтересованных сторон из частного сектора, а также позволит обеспечить непрерывную дискуссию до, во время и после реализации новых процедур и правил. Иначе говоря, он будет служить в качестве площадки как для диалога между государством и бизнесом, так и для диалога между различными заинтересованными сторонами из частного сектора, чьи потребности и приоритеты различаются по отраслевому признаку, стадии развития и местоположению.

Рекомендации ЕЭК ООН в отношении национальных органов по упрощению процедур торговли представляют общее руководство и практические примеры передовой практики для развития или консолидации подобного широкого механизма. Успешный опыт указывает на необходимость избегать создания новых

институтов (по мере возможности).⁸⁷ Одним из подходящих подходов является стремление к созданию "Форума по вопросам упрощения процедур торговли", объединяющего все соответствующие стороны в формате специальной рабочей группы. Данный форум может располагаться в любом институте поддержки рынка (как государственном, так и частном) с обширным охватом. Его мандат должен включать такие задачи, как:

- Предоставление национального форума для обсуждения действий по упрощению формальностей, процедур и документации, используемых в международной торговле и транспорте;
- Разработка и направление на рассмотрение государственных органов предложений в области торговли и транспорта правил и нормативов;
- Выработка рекомендаций в отношении будущих инвестиций в логистическую инфраструктуру, ИКТ и прочие соответствующие сферы;
- Повышение информированности о методах и пользе мер по содействию транспорту и упрощению процедур торговли;
- Представление Казахстана на региональных и международных форумах по вопросам упрощения процедур торговли.

⁸⁷ См. Рекомендацию № 4 "Национальные органы по упрощению процедур торговли" (TRADE/CEFACT/1999/11) и поддерживающий ее документ "Создание эффективной среды для торговли и транспорта" (TRADE/CEFACT/2000/8).

Приложение I:

Анализ бизнес процессов – Экспорт продуктов питания

A1. Введение

В соответствии с просьбой правительства Республики Казахстан, в настоящем приложении приведены результаты оценки ЕЭК ООН процедурных и нормативных барьеров, стоящих перед экспортом приоритетных пищевых продуктов. Оценка была основана на АБП ЕЭК ООН, описанным в первой главе настоящего доклада, и фокусируется на четырех продуктах, а именно: конфеты и кондитерские изделия, мука, макаронные изделия и печенье, которые были определены в консультации с правительством.

Для практического примера на основе объема экспорта были выбраны две компании. Первая компания является главным экспортером кондитерской продукции, а ее главный офис находится в Алматы, крупнейшем городе Казахстана. Компания начала активно заниматься экспортом в середине 2000-х годов. Вторая компания является крупнейшим экспортером макаронных изделий, печенья и муки и расположена в Петропавловске, небольшом городке на севере Казахстана. Компания начала заниматься экспортом в начале 2000-х годов. На сегодняшний день обе компании экспортируют более 20% своей продукции, и у обеих компаний наблюдается рост объемов экспорта и доли экспорта от объемов производства.

В начале 2012 года, АБП был проведен консультантом ЕЭК ООН, который посетил обе компании и провел расширенные интервью с руководителями высшего, среднего и низшего звена. В соответствии с методологией АБП, анализ

сосредоточен на основных бизнес-процессах, связанных с экспортом выбранных. Эти процессы графически представлены с помощью следующих трех типов диаграмм:

- Диаграмма прецедентов
- Блок-схема бизнес процессов (с использованием модели «покупка-перевозка-оплата»)⁸⁸
- Временная диаграмма

Данное приложение разделено на шесть частей. После введения идет второй раздел, в котором описывается область охвата АБП (т.е. сфера интересов) и приведены диаграммы прецедентов. В третьем разделе приведено подробное описание основных бизнес процессов двух компаний. Затем в четвертом и пятом разделах говорится о том, сколько времени требуется компаниям на выполнение основных бизнес процессов и подготовку документов. В каждом разделе описываются основные процедурные и нормативные барьеры и предлагаются практические рекомендации, которые могут быть рассмотрены правительством. Рекомендации логически вытекают из диаграмм процессов и анализа, а также учитывают предложения со стороны лиц, отвечавших на вопросы в ходе интервью. В последнем разделе приведены определенные размышления касательно выполнения предложенных рекомендаций.

⁸⁸ Модель «покупка-перевозка-оплата» разработана СЕФАКТ ООН, ее основные положения разъяснены Рекомендацией 18 ЕЭК ООН, доступной по ссылке: http://www.unece.org/cefact/recommendations/rec_index.html

A2. Сфера интересов

A2.1. Выбор видов продукции

Четыре вида пищевых продуктов для исследования были выбраны по согласованию с Министерством экономического развития и торговли Казахстана. Изначально министерство предлагало взять для исследования такие продукты как замороженное и охлажденное мясо, и молочные продукты. Однако в ходе изучения торговой статистики Казахстана выяснилось, что экспорт данной продукции мал, и что Казах-

стан импортирует большое количество такой продукции для удовлетворения внутренней потребности в мясной и молочной продукции.

Как показано в Таблице А.1, лишь по баранине (замороженной и охлажденной) было отмечено ненулевое сальдо торговли. Объемы поставок баранины составили в эквиваленте 10 полных фур (211 тонн) за 6 месяцев 2011 года. Что касается молочных продуктов, то объем их экспорта выше, однако все равно меньше объемов их импорта, как видно из значений соотношения экспорта к импорту (экспорт, деленный на импорт).

Таблица А.1. – Соотношение экспорта к импорту и основные страны назначения экспорта по основным мясным и молочным продуктам (за январь-июнь 2011 года)

1 Товарный код	2 Продукция	3 Страна назначения экспорта	4 Тонн	5 Соотношение экспорт/импорт
0204210000	Баранина охлажденная	Исламская Республика Иран, Ирак	134	∞
0204410000	Баранина замороженная	Исламская Республика Иран	77	∞
0401201109	Молоко (1-3%, в упаковках объемом < 2 л)	KGZ, TJ, TKM	117	0,04
0401209109	Молоко (3-6%, в упаковках объемом < 2 л)	KGZ, TJ, TKM	133	0,02
0401209900	Молоко (3-6%, прочее)	Швеция	0,4	0,0001
0403109100	Йогурт (<3%)	KGZ, UZ	232	0,43
0403109300	Йогурт (3-6%)	UZ	67	0,14
0403109900	Йогурт (>6%)	KGZ, TJ, UZ	28	∞

Источник: Статистика Комитета таможенного контроля, e-customs.gov.kz

Расшифровка: AF - Афганистан CAR - республика Центральной Азии, DE - Германия, EU - Европейский Союз, GE - Грузия; KGZ - Кыргызстан, KZ - Казахстан MN - Монголия, PRC - Китай (Китайская Народная Республика) TJ - Таджикистан; TKM - Туркменистан, UZ - Узбекистан

Более того, как следует из Таблицы А.2, Казахстану еще предстоит восстановить объемы производства мяса и молока после экономического кризиса, который случился в стране после распада СССР. Во всяком случае, Казахстану потребуется много времени, прежде чем страна сможет удовлетворять внутреннюю потребность в

этих двух видах продукции, которые считаются стратегически важными продуктами для обеспечения продовольственной безопасности. Во многих странах правительства стремятся удовлетворить внутреннюю потребность страны в мясной и молочной продукции, прежде чем развивать их экспорт.

Таблица А.2. – Производство мяса и молока в Казахстане, 1991 – 2010 гг. (тыс. тонн)

Продукт	1991	1995	2000	2005	2008	2009
Мясо	1 524,4	984,8	622,6	762,2	874,2	896,3
Молоко	5 555,4	4 916,1	3 730,2	4 749,2	5 198,0	5 303,9

Источник: данные государственной статистики

Для сравнения, как видно из Таблицы А.3, макаронные изделия, печенье, мука и конфеты имеют хороший экспортный потенциал.

Таблица А.3. – Объемы экспорта и страны назначения экспорта для выбранных групп продукции (2010 г.)

1 Товарный код	2 Продукция	3 Страна назначения экспорта	4 Тонны	5 Соотношение экспорт/ импорт
1902301000	Макаронные изделия, сушеные	AF, CAR	2 115	3,5
1902309000	Макаронные изделия, прочие	AF, CAR, GE	4 220	6,0
1101001100	Мука из твердых сортов пшеницы	AF, KG, TJ, UZ	12 558	1 266,0
1101001500	Мука из мягких сортов пшеницы	UA, KG, TJ, UZ, MD, AF, MN	681 487	3 266,3
1905311900	Печенье полностью или частично покрытое шоколадом	KG, TJ, UZ, AZ, GH, KHP, AF	476	0,2
1905319900	Печенье сладкое сухое	KG, TJ, UZ, MN	367	0,05
1704907100	Карамель, не содержащая какао	CIS, DE, MN	1 395	1,36
1806901900	Шоколадные конфеты	AF, CAR, DE, MN, PRC	386	0,21

Источник: Комитет таможенного контроля

Расшифровка: AF - Афганистан CAR - республиках Центральной Азии, DE - Германия, EU - Европейский Союз, GE - Грузия; KGZ - Кыргызстан, KZ - Казахстан MN - Монголия, PRC - Китай (Китайская Народная Республика) TJ - Таджикистан; TKM - Туркменистан, UZ - Узбекистан

Казахстан традиционно является крупным производителем зерна с пятидесятих годов, когда более 30 миллионов гектар земли на севере страны были выделены для выращивания зерна. Большая часть инфраструктуры по сбору, хранению и размолу зерна поддерживается с тех времен, поэтому с точки зрения конкурентоспособности Казахстан занимает хорошее положение, как на региональных, так и на международных рынках.

По подсчетам Международного совета по зерну экспорт Казахстаном муки достиг рекордного значения в 3,5 миллиона тонн зернового эквивалента в 2010 году (или 56 миллионов центне-

ров муки) по сравнению с 2 733 000 тонн в 2009 году и 2 054 000 в 2008 году. Таким образом, на долю Казахстана приходится 27% мирового экспорта муки. Несмотря на то, что в 2010 году Казахстан отстал от своих рекордных показателей по причине возросшей конкуренции со стороны соседних стран, в частности России и Турции, страна продолжает удерживать доминирующие позиции на международных рынках. В 2011 году Казахстан экспортировал 3,2 миллиона тонн муки, что составило 26% от мирового экспорта муки.

Таким образом, для страны будет вполне естественным и далее поддерживать увеличение

Таблица А.4. – Охват анализа (продукция, рынки, транспорт, финансирование)

Продукция	Экспортные рынки		Виды транспорта			Финансирование торговли
	ЗСТ СНГ	не СНГ	ж/д	авто	другой	
Мука	✓	✓	✓			
Макаронные изделия	✓		✓			
Печенье	✓		✓			
Конфеты	✓	✓	✓	✓		

экспорта муки и продукции из муки. В 2010 году было всего экспортировано 12,9 тысяч тонн макаронных изделий, что выше показателя 2009 года – 9,2 тысяч тонн. Однако данные цифры – это лишь малая часть общего объема внутреннего производства, который составил 127,7 тысяч тонн в 2010 году и 115,5 тысяч тонн в 2009 году.⁸⁹ В настоящее время казахские макаронные изделия экспортируются в страны Центральной Азии (особенно в Афганистан, Кыргызстан, Таджикистан, Туркменистан и Узбекистан) и Грузию.

Печенье, объемы экспорта которого невелики, было включено в анализ по той причине, что оно является частью той же цепи по созданию добавленной стоимости, что и мука и макаронные изделия, а также зачастую производится на одних и тех же предприятиях. Более того, экспортеры зачастую осуществляют поставку муки, макаронных изделий и печенья одинаковым транспортом.

Конфеты были включены в анализ по просьбе правительства. Казахские производители выпускают конфеты в основном из импортного сырья (какао, различные джемы и т.д.). Хотя производители и используют сахар местного производства, данный сахар изготавливается из бразильского сахара-сырца.

В Министерстве экономического развития и торговли Казахстана пояснили, что содействие раз-

витию экспорта конфет стало важной задачей для достижения ряда стратегических целей. Во-первых, предприятия данной отрасли имеют относительно большие объемы экспортной торговли и относительно высокую добавленную стоимость. Во-вторых, данные предприятия являются основными нанимателями и обеспечивают занятость населения в нескольких городах (в основном, Алматы, Караганда и Костанай). В-третьих, несмотря на то, что большинство экспортных поставок конфет идет в страны Центральной Азии, некоторые поставки осуществляются в Монголию, Китай и даже Германию. Что касается Германии, казахские конфеты в основном импортируются выходцами из Казахстана, которые эмигрировали из Казахстана в Германию в 1990-х годах.

А2.2. Охват анализа бизнес процессов

Охват анализа был определен в ходе обсуждения с двумя компаниями-экспортерами, выбранными для анализа. Как видно из Таблицы А.4.

Экспортные рынки двух компаний-экспортеров были разделены на две группы.

Первая группа включает страны СНГ, которые являются традиционными рынками сбыта для компаний-экспортеров. Данные страны гармонизировали вопросы регулирования торговли в рамках Соглашения о зоне свободной торговли СНГ (ЗСТ) и связали свои транспортные системы. Ведение торговли с такими странами

⁸⁹ Данные предоставлены Министерством сельского хозяйства и Комитетом таможенного контроля.

имеет ряд важных преимуществ, не считая того, что, как и в Казахстане, в этих странах также используется русский язык для проведения переговоров и составления контрактов.

Вторая группа включает все остальные страны мира; в нашем случае это только две страны – Германия, куда экспортируются конфеты, и Афганистан, куда экспортируются большие объемы муки. Таким образом, диверсификация экспорта за пределами СНГ не высока.

В анализе уделяется внимание перевозке грузов железнодорожным и автомобильным транспортом. Ни одна из компаний не использует морской транспорт. И это не удивительно. Обе компании реализуют продукцию с относительно низкой добавленной стоимостью и высокой эластичностью по цене, особенно в Афганистане, Таджикистане, Узбекистане и Кыргызстане. Соответственно, эти компании используют самый дешевый вид транспорта – железнодорожный. Только при поставках продукции из Алматы в Бишкек (240 км) и в Германию используется автомобильный транспорт, так как на данных рынках более низкая эластичность по цене.

Инструменты финансирования торговли не учитывались. Как объяснено ниже, так как ни одна из двух компаний-экспортеров не использует инструменты финансирования торговли, например, такие как аккредитивы, банковские гарантии и документарное инкассо.

Далее следует рассмотрение результатов анализа. Следует помнить, что потребуются проведение дальнейшего анализа бизнес процессов, чтобы определить насколько проблемы, выявленные в ходе данного приложения, характерны для экспортной продукции, имеющей приоритетное значение.

A2.3. Основные бизнес процессы

Используя диаграммы прецедентов, в данном разделе освещаются основные бизнес-процессы, предпринимаемые двумя компаниями-экспортерами. Подробное обсуждение бизнес-процессов приведено в разделе A.3.

A2.3.1. Кондитерские изделия

Основной объем продукции компании, изготавливающей кондитерские изделия, экспортируется в Российскую Федерацию. Компания активно ищет возможности увеличения экспорта в Китай и другие соседние страны. При экспорте в ЕС, в частности в Германию, первый бизнес включает в себя заказ автомобильного транспорта. Конфеты расфасовываются в потребительскую упаковку (полиэтиленовую, бумажную или из фольги), а затем упаковываются в картонные коробки. Затем коробки складывают на стандартные деревянные европоддоны (120 на 80 см) и оборачивают стрейч-пленкой (смотри Рисунок А.1).

Рисунок А.1. Европоддон со сложенными штабелями картонными коробками является стандартным транспортным пакетом в международной торговле



В ЕС деревянные поддоны и картонные коробки подлежат фитосанитарному контролю. Таким образом, компания должна предъявить властям ЕС фитосанитарный сертификат (смотри Рисунок А.2, на котором представлена схема экспорта конфет в ЕС автомобильным транспортом). При отгрузке конфет в страны СНГ такой сертификат не требуется⁹⁰ (смотри

⁹⁰ В соответствии с правилами ТС, фитосанитарный сертификат не требуется на упакованную пищевую продукцию, прошедшую термическую обработку. Это означает, что из четырех рассматриваемых видов продукции фитосанитарный сертификат не требуется на конфеты, макаронные изделия и печенье.

Рисунок А.2. – Диаграмма прецедентов для экспорта кондитерских изделий в ЕС автомобильным транспортом

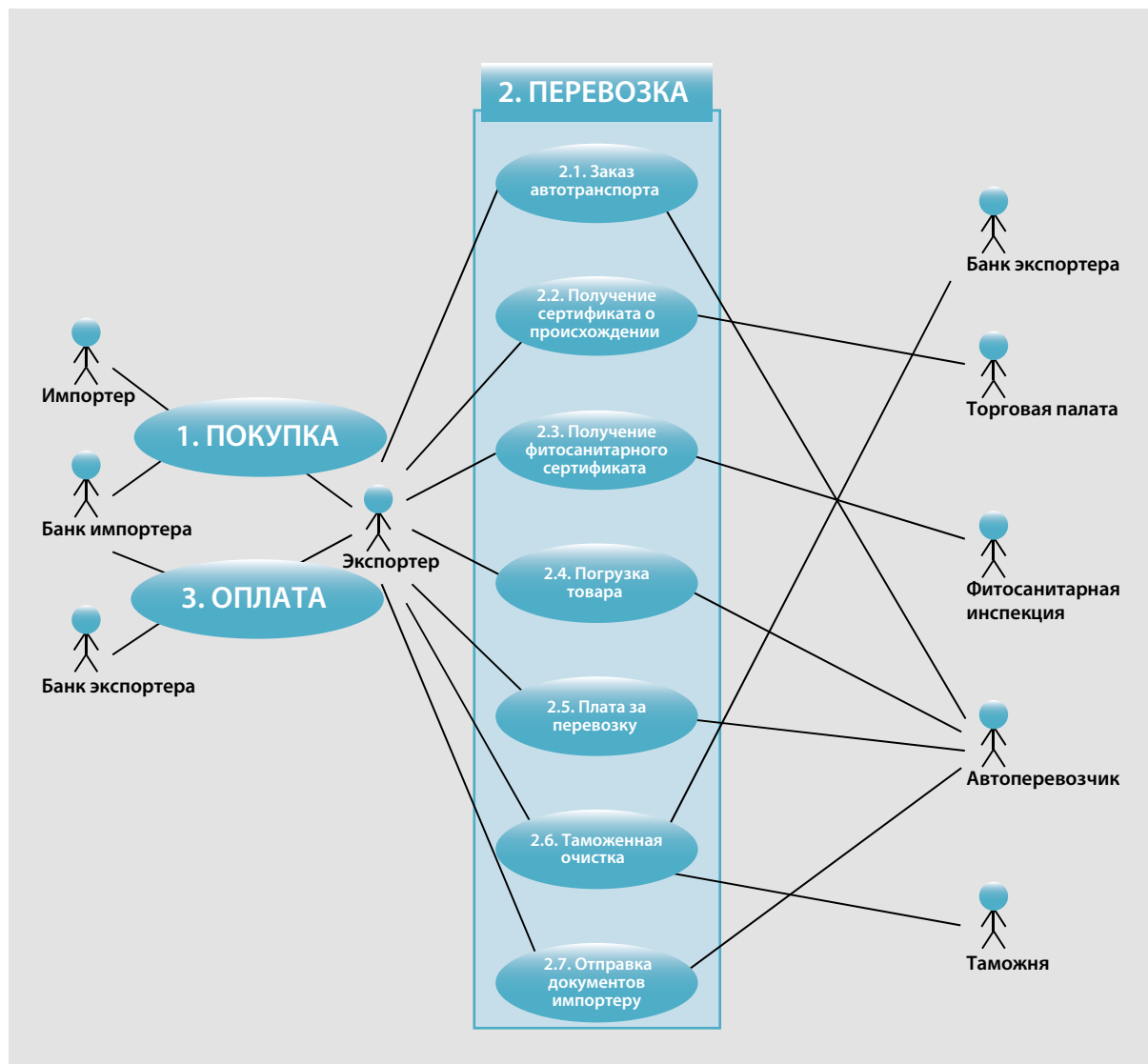


Рисунок А.2, на котором представлена схема экспорта конфет в СНГ железнодорожным транспортом в стандартных вагонах или вагонах-рефрижераторах).⁹¹

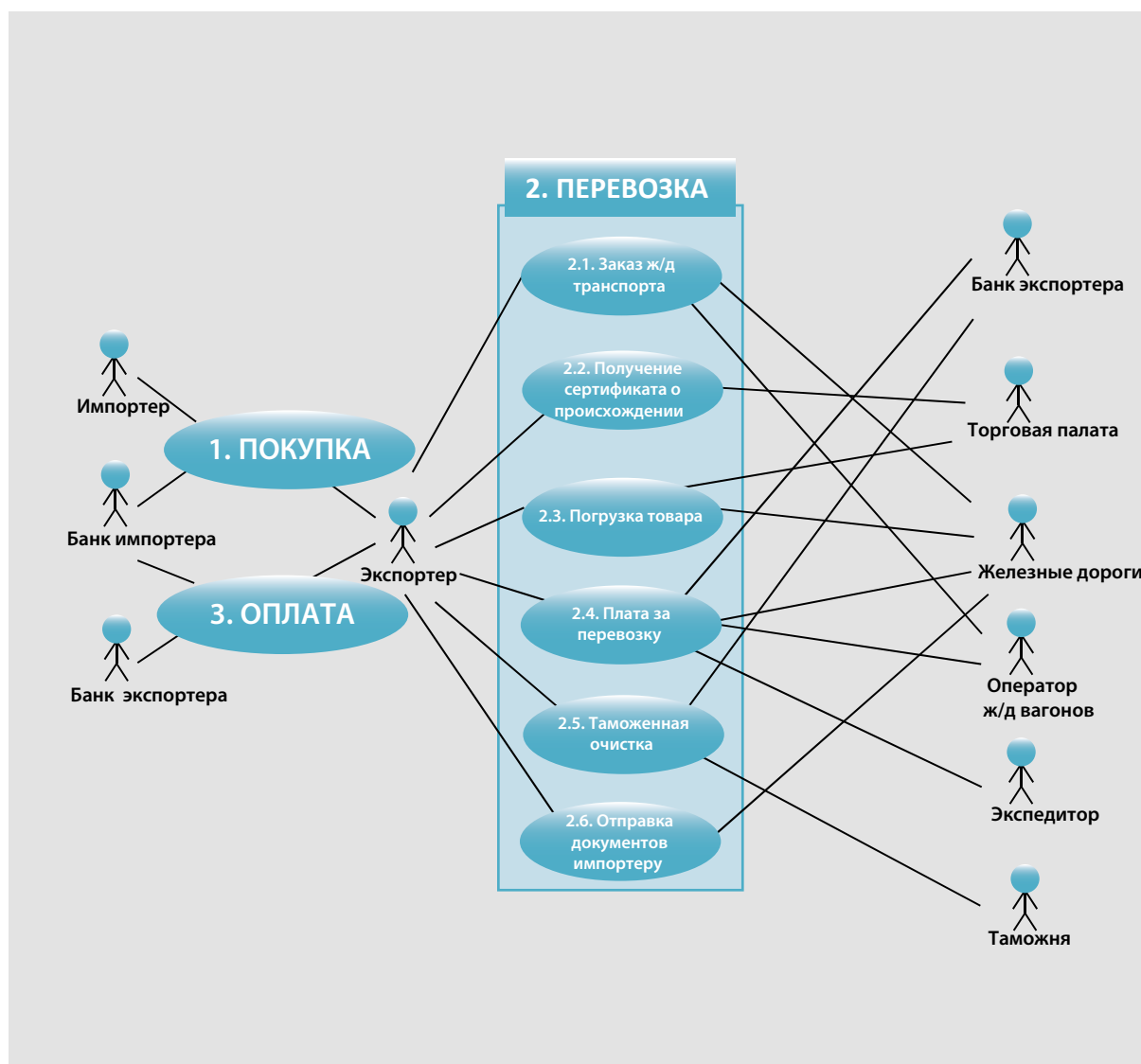
Все конфеты, экспортируемые в ЕС, перевозятся автомобильным транспортом. У перевозчиков имеются собственные фуры и они сами отвечают за страхование груза, поэтому компании-экспортеры не имеют дела с дан-

ным бизнес процессом. Со стороны импорта производители конфет импортируют сырье в больших количествах. Для снижения расходов на таможенных агентов у компании имеется штатный таможенный агент, который занимается таможенной очисткой грузов. Компания не пользуется услугами сторонних таможенных агентов.

И другая ситуация. Как показано на Рисунке А.3, большая часть экспортных поставок в СНГ осуществляется железнодорожным транспортом. Национальные железнодорожные

⁹¹ Максимальная масса груза в стандартном вагоне составляет 30 тонн на вагон, а в вагонах-рефрижераторах - 40-50 тонн на вагон.

Рисунок А.3. – Диаграмма прецедентов для экспорта кондитерских изделий в страны СНГ железнодорожным транспортом



компании предоставляют ж/д пути, локомотивы и подвижной состав (вагоны, фитинговые платформы и мультимодальные контейнеры) для перевозок внутри страны. Для перевозок через границу экспортерам придется арендовать вагоны у частных компаний, если национальная железнодорожная компания («Казахстан Темир Жолы») не сможет предоставить необходимое количество единиц подвижного состава.

Обычно компании осуществляют транспортировку грузов на условиях DAP (поставка в

месте назначения).⁹² При поставке товаров в Узбекистан или Кыргызстан, компания оплачивает транспортировку ж/д транспортом до последней станции на территории Казахстана, а импортер платит узбекским или кыргызским железнодорожным компаниям за доставку груза от пункта пропуска на границе до места назначения в своей стране. При экспорте товаров

⁹² Согласно условиям поставки ДАП, продавец должен доставить товар в согласованное место назначения. Продавец несет все риски до момента прибытия товара в место назначения, а также отвечает за выполнение всех таможенных требований.

в Таджикистан экспедиторская компания осуществляет оплату услуг транзитных ж/д компаний (узбекских железных дорог и туркменских железных дорог), так как ни экспортер, ни импортер не могут напрямую осуществлять оплату компаниям, осуществляющим транзит.

Торговая палата может принимать участие в процессах, связанных с погрузкой груза (в ходе международных и внутренних поставок), в том случае если продавец и покупатель хотят избежать споров касательно количества отгруженного товара. Однако участие Торговой палаты сводится лишь к проверке того, что все товары были загружены в вагон в соответствии с коммерческим счетом-фактурой и упаковочным листом. Инспектор палаты направляет экспортеру отчет в письменном виде через несколько дней после погрузки и отправки товара. В отчете торговой палаты подтверждается, что экспортер загрузит все товары, указанные в счете-фактуре и упаковочном листе. Торговая палата не несет никакой ответственности за недостачу товара. Если выявляется недостача, импортер предъявляет претензии перевозчику и экспортеру.

A2.3.2. Мука, макаронные изделия и печенье

Как упоминалось ранее, изучение бизнес процессов, связанных с экспортом муки, макаронных изделий и печенья, на основании анализа конкретного примера – предприятия в Петропавловске, одного из крупнейших производителей муки и макаронных изделий в Казахстане. Данная компания экспортирует

свою продукцию в страны СНГ, в основном в страны Центрально-Азиатского региона, железнодорожным транспортом. Железнодорожная станция Петропавловск располагается в Северо-Казахстанской области, однако принадлежит Южно-Уральской железной дороге (филиал РЖД).

Основная часть продукции экспортируется в Российскую Федерацию, а начиная с 2011 года данные поставки не включаются в статистику по экспорту, так как обе страны отменили таможенный контроль согласно правилам Таможенного союза. Таким образом, компании не нужно получать таможенные декларации (экспортные, импортные или транзитные).

В отличие от экспортера конфет (Рисунок А.2 и А.3), компания-экспортер муки, макаронных изделий и печенья прибегает к услугам сторонних таможенных агентов для таможенной очистки грузов. На Рисунке А.4 представлена схема бизнес процессов, связанных с экспортом муки железнодорожным транспортом (с максимальным весом 60-65 тонн в вагоне) в страны СНГ (в основном в страны Центрально-Азиатского региона и Афганистан). Бизнес процессы, связанные с экспортом макаронных изделий и печенья в страны СНГ (в основном Центрально-Азиатские республики), представлены на Рисунке А.5. Единственным различием между Рисунком А.4 и Рисунком А.5 является то, что для экспорта муки требуется получение фитосанитарного сертификата. В следующем разделе подробно описывается каждый бизнес процесс.

Рисунок А.4. – Диаграмма прецедентов для экспорта муки в страны СНГ (в основном Центрально-Азиатские республики и Афганистан железнодорожным транспортом

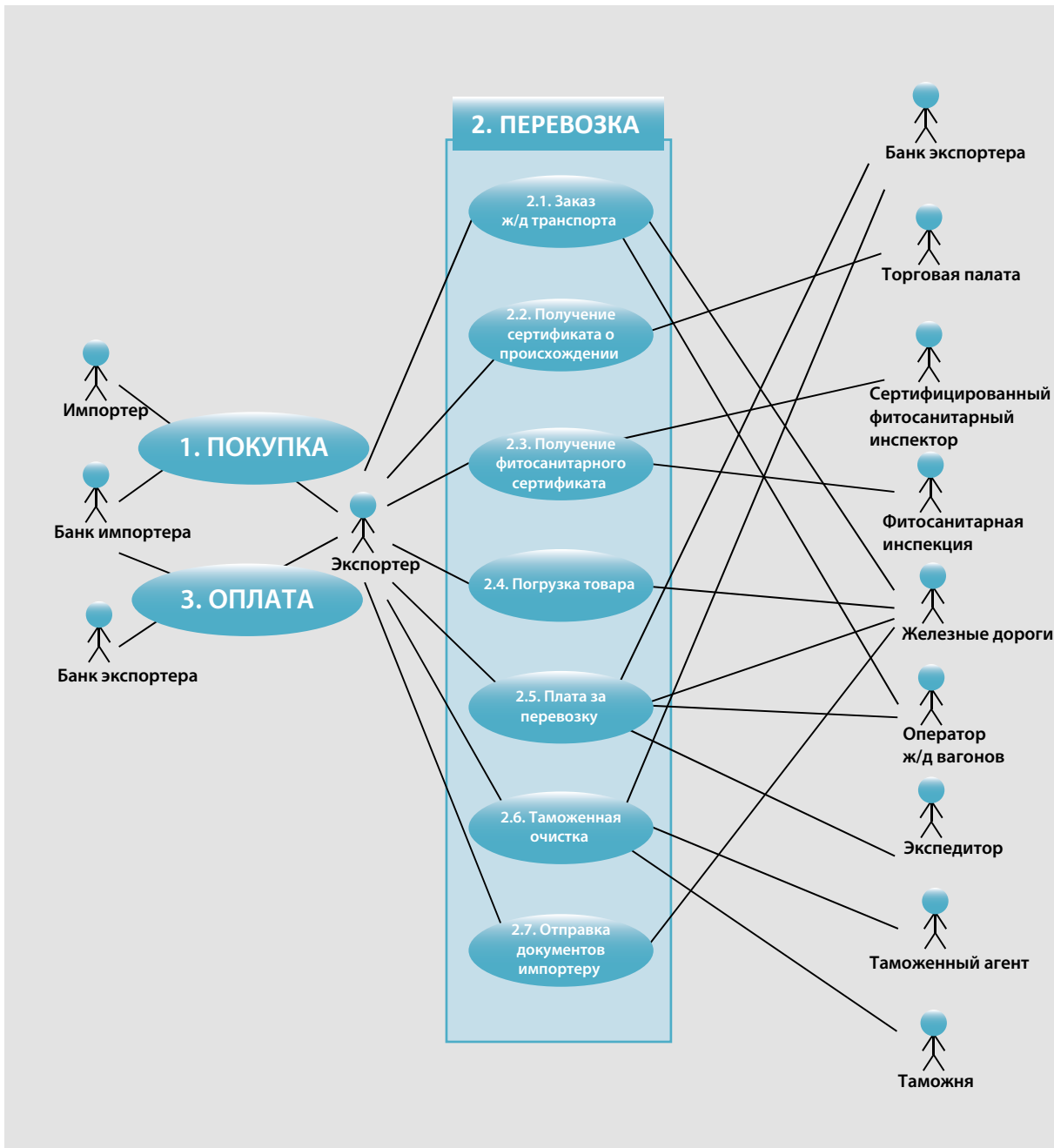
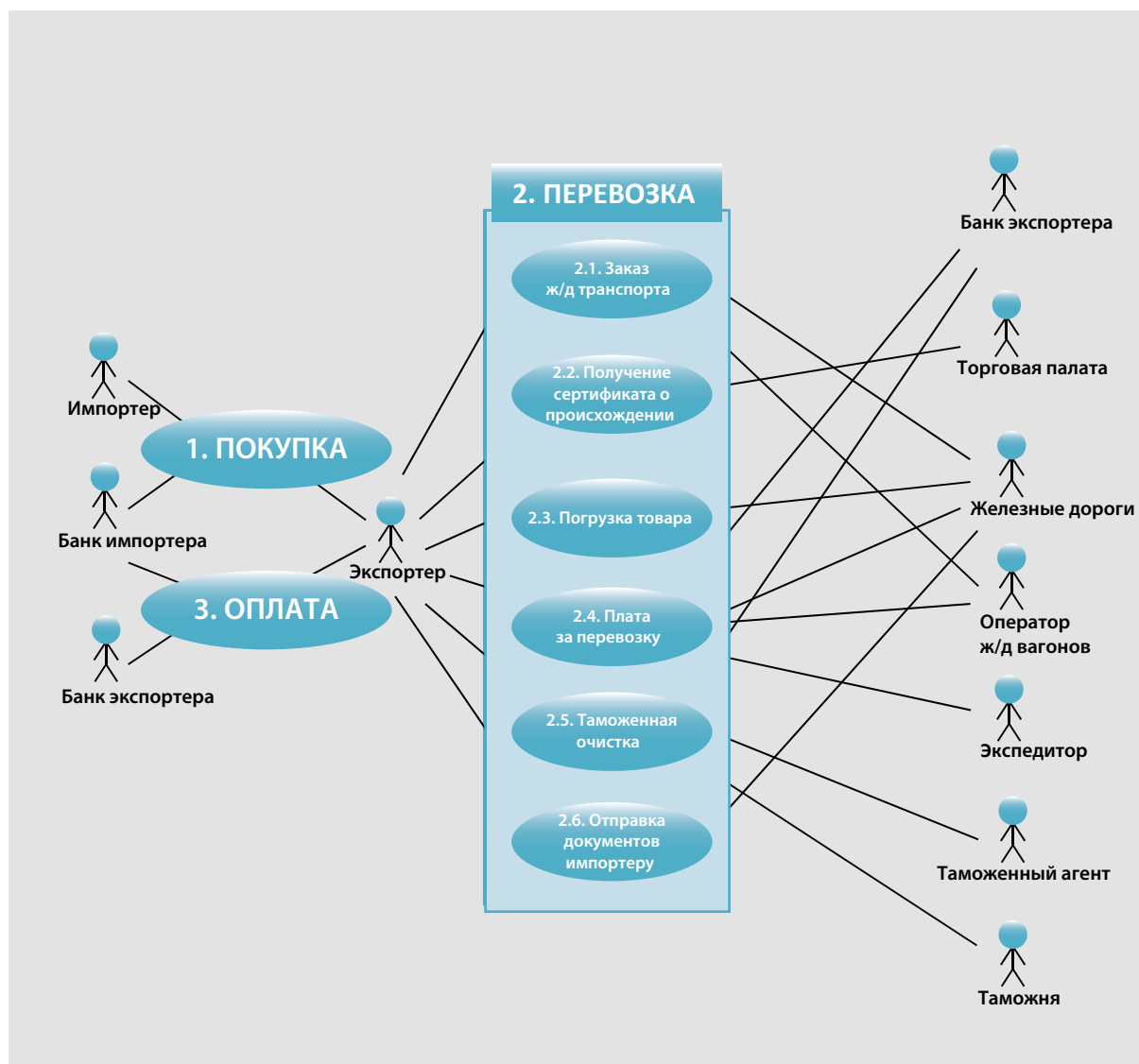


Рисунок А.5. – Диаграмма прецедентов для экспорта макаронных изделий и печенья в страны СНГ (в основном Центрально-Азиатские республики) железнодорожным транспортом



А3. Бизнес процессы, связанные с экспортом

В данном разделе приведены экспортные бизнес процессы, основанные на модели международной цепи поставок ЕЭК ООН «покупка-перевозка-оплата». Также используется унифицированный язык моделирования (UML) для представления процессов в виде диаграмм.

Процесс 1. ПОКУПКА

1.1 Переговоры и заключение договора купли-продажи

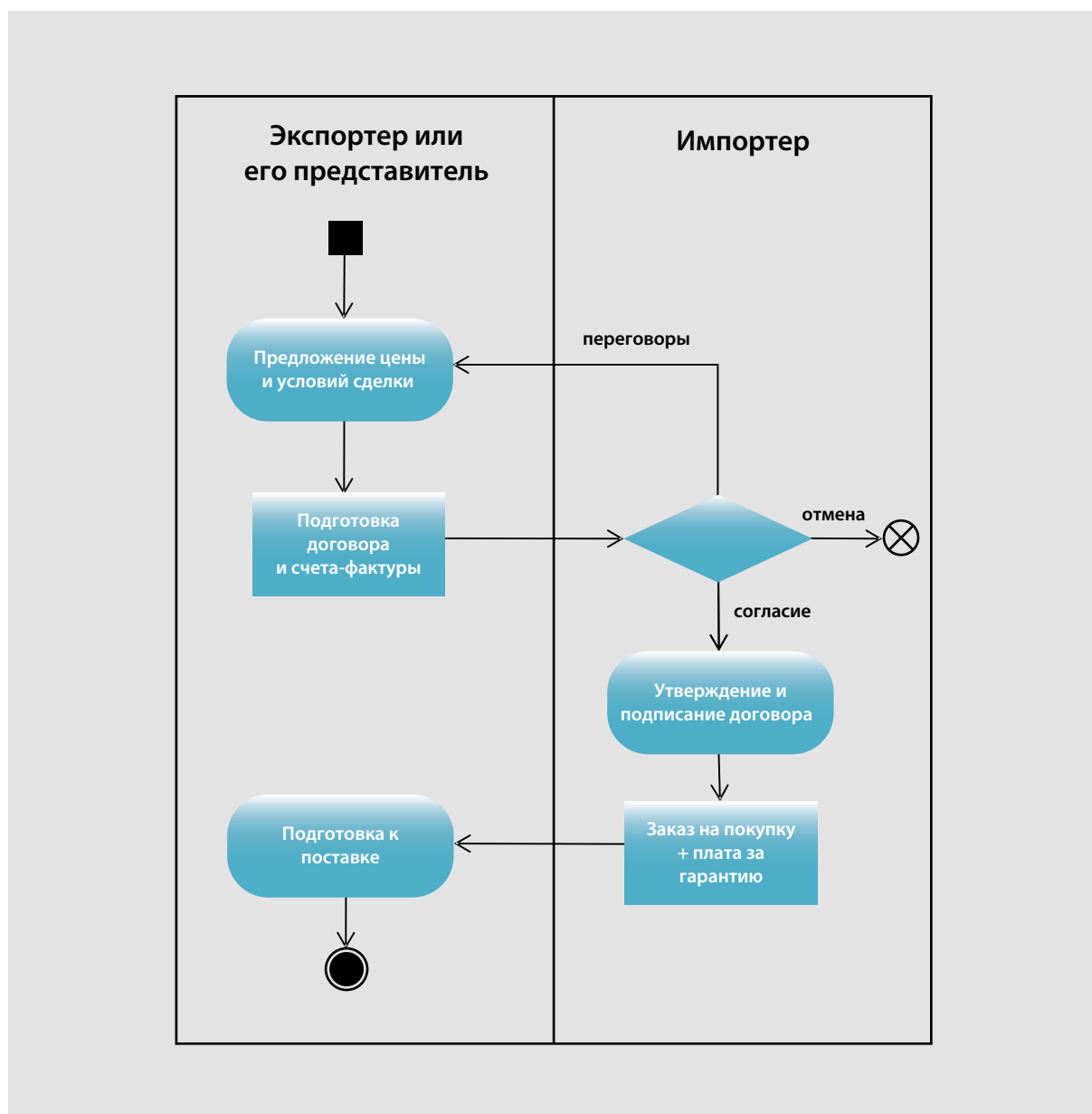
Как показано на Рисунке А.6, переговоры и заключение договора являются относительно стандартными процессами, которые применяются ко всем видам продукции, странам назна-

чения экспорта и видам транспорта, рассмотренных в настоящем отчете (4 вида продукции – мука, макаронные изделия, печенье, конфеты; 2 группы стран назначения экспорта – рынок СНГ, рынок ЕС; и 2 вида транспорта – железнодорожный и автомобильный).

Несмотря на то, что местные банки предоставляют хорошую поддержку по инструментам финансирования торговли, ни одна из компаний не ис-

пользует документарные аккредитивы или иные инструменты финансирования торговли. Также следует отметить, что при заключении нового договора экспортер должен получить паспорт сделки до момента осуществления платежа и таможенной очистки товара. Выданный паспорт сделки служит основанием для таможенной очистки и осуществления платежа по договору. Процедуры, связанные с получением паспорта сделки описаны в пункте «оплата» (3.1).

Рисунок А.6 – ПОКУПКА: 1.1. Переговоры и заключение договора, а также детальное описание соответствующих действий



Наименование области	<ul style="list-style-type: none"> 1. Покупка
Наименование бизнес процесса	<ul style="list-style-type: none"> 1.1. Переговоры и заключение договора
Соответствующие законы, правила и нормы	<ul style="list-style-type: none"> Инкотермс Гражданский кодекс
Участники процесса	<ul style="list-style-type: none"> Импортер Экспортер или его представитель
Критерии входа/начала бизнес процесса	<ul style="list-style-type: none"> У экспортера имеется перечень потенциальных покупателей Экспортер имеет право продавать продукцию за границу. Решение ТС №168 от 27.01.2010 регулирует применение экспортных квот. Теоретически экспортные квоты могут быть применены к муке. Ограничения на экспорт конфет, макаронных изделий и печенья отсутствуют Экспортер должен иметь действительный сертификат соответствия на пищевые продукты (решения ТС № 526, 896, 563, 319, 620, 621, 629)
Действия и соответствующие документы	<ul style="list-style-type: none"> Экспортер готовит коммерческое предложение для информирования импортера о цене и условиях сделки. Импортер рассматривает предложение и решает, являются ли цена и условия сделки приемлемыми. Если цена и условия не приемлемы, импортер просит экспортера пересмотреть цены и условия сделки. Если цена и условия сделки приемлемы, импортер подтверждает покупку товаров путем подписания (рамочного) договора купли-продажи. Для определения особых условий каждой поставки может быть подготовлен дополнительный заказ на покупку или приложение к договору купли-продажи. Экспортер соответствующим образом готовится к поставке товара. Экспортер подтверждает получение заказа, а также подтверждает, что товары будут поставлены в соответствии с оговоренными условиями, путем направления импортеру счета-фактуры на полную или частичную оплату товара.
Критерии выхода из бизнес процесса	<ul style="list-style-type: none"> Импортер и экспортёр заключили договор купли-продажи На основании заказа на покупку экспортер может принимать платежи и готовить товар к отгрузке.
Среднее время, требуемое для завершения данного бизнес процесса	<ul style="list-style-type: none"> 5 дней

Ни одна из двух компаний не используют инструменты торгового финансирования. Это происходит, несмотря на то, что аккредитивы (L/Cs), наиболее часто используемый инструмент, доступны и в Казахстан и в странах-импортерах по разумной цене. Скорее всего, оба экспортера либо требуют полную предоплату от импортера, или разделяют платежи в два приема (аванс и окончательный расчет после

поставки товара), так как импортеры не очень хорошо знакомы с инструментами торгового финансирования. Хотя эти механизмы и решают проблемы в краткосрочной перспективе, они также увеличивают финансовую нагрузку на покупателя и раздувают риск, как для экспортера, так и для импортера. Правительство, возможно, пожелает рассмотреть этот аспект анализа бизнес-процессов, как описано ниже.

Таблица А.5. – Основные потребности и рекомендации для переговоров и заключения договора купли-продажи

Основные потребности	Рекомендации
<p>Методы оплаты, используемые трейдерами, являются дорогостоящими и рискованными. Необходимо поощрять трейдеров пользоваться современными способами оплаты.</p>	<p>Способствовать использованию L / C с целью снижения финансового бремени на покупателей и минимизации рисков. Это требует консультации с субъектами торговли о наиболее удобных способах и мерах меры, поскольку проблема связана с отказом покупателей от современных методов оплаты.</p>

Процесс 2. ПЕРЕВОЗКА

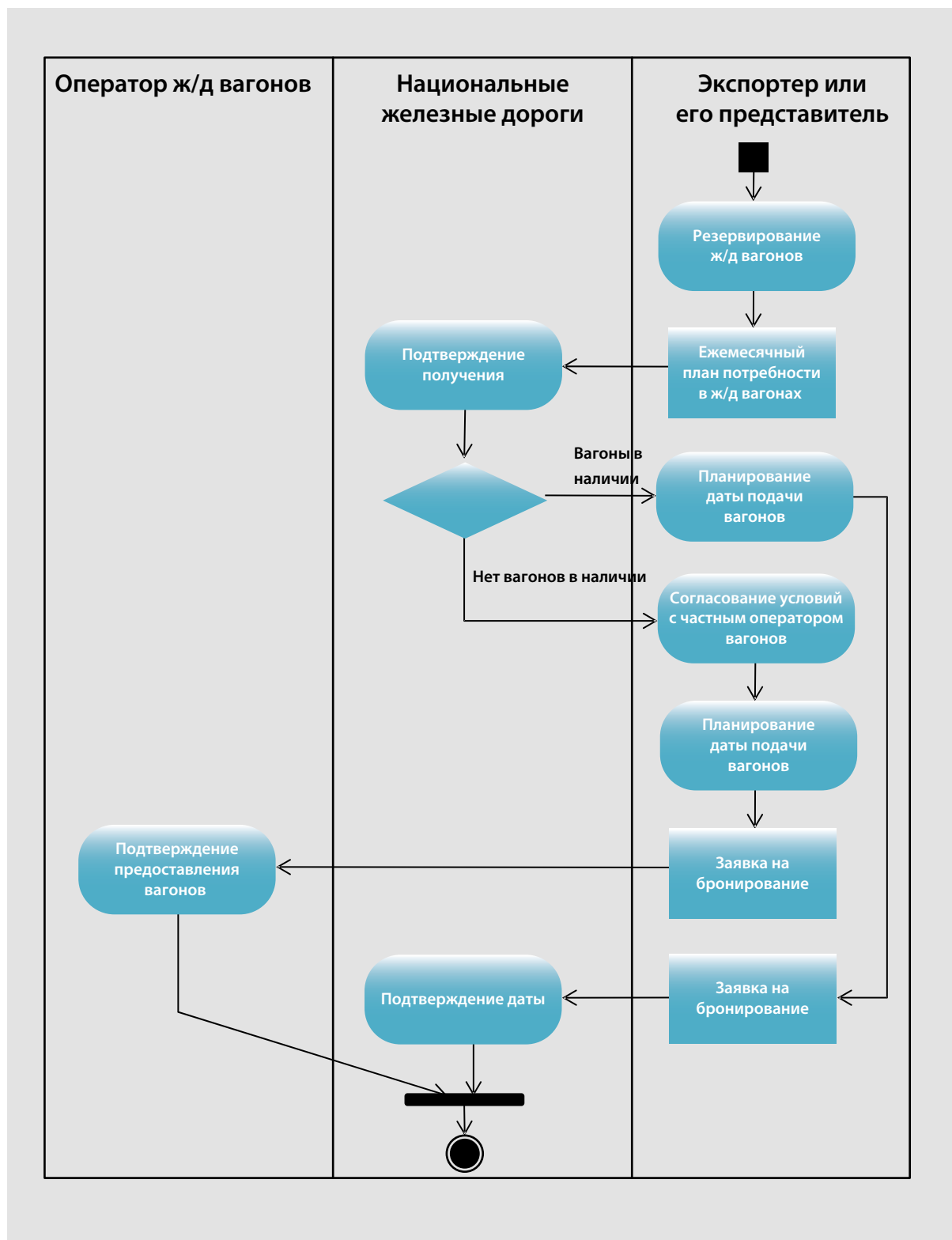
Процесс 2.1. Организация перевозки железнодорожным транспортом

Необходима реализация предлагаемых мер безопасности на крупных железнодорожных станциях, как описано в Разделе 3.4, и подчеркивается при рассмотрении Организация железнодорожных перевозок. Как показано на Рисунке А.7, этот бизнес-процесс является наиболее сложным для экспортеров. Товары могут быть похищены на приграничных железнодорожных станциях, где поезда останавливаются для проверки документов, физического досмотра или для смены локомотивов. Бывали случаи, когда пломбировку снимали, похищали товар и возвращали пломбировку на место.

Субъекты торговли обычно используют пломбы для обеспечения безопасности грузовых перевозок, и часто бывает, что пломбировка сначала повреждена, а затем возвращена в исходное состояние, не оставляя никаких следов. Это означает, что, если товары из вагона были украдены, и нет никаких доказательств того, что печать была сломана, железная дорога не берет на себя ответственность.

Более того, даже если импортер должным образом составит претензию, то зачастую невозможно доказать на какой из железных дорог произошла кража (например, в случае когда товары перевозятся из Алматы в Душанбе по казахстанским железным дорогам, затем по узбекским, по туркменским, снова по узбекским и, наконец, по таджикским). Следует отметить, что страховые компании избегают страхования грузов, перевозимых по железным дорогам.

Рисунок А.7 – ПЕРЕВОЗКА: 2.1. Организация перевозки железнодорожным транспортом, а также детальное описание соответствующих действий



Наименование области	2. Перевозка
Наименование бизнес процесса	2.1. Организация перевозки железнодорожным транспортом
Соответствующие законы, правила и нормы	<p>Регулирование железнодорожных перевозок (только на русском языке):</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Перечень коммерческих станций ● Приказ об утверждении «Правил перевозки грузов» ● Стандартные запреты ● Организация перевозок товарными вагонами, ремонта товарных вагонов и их учета. ● Соглашение о международном железнодорожном грузовом сообщении (СМГС) ● Заявление на накладные СМГС ● Приказ № 554 Министра транспорта и коммуникаций Казахстана ● Заявка на перевозку (по форме ГУ-12), Приложение 1 ● Национальный транспортный кодекс ● Соглашение о порядке эксплуатации, пономерного учета и расчетов за пользование грузовыми вагонами инвентарного парка, переданными в аренду (временное пользование) и курсирующими в международном сообщении
Участники процесса	<ul style="list-style-type: none"> ● Перевозчик – национальные ж/д компании (Казахстанские железные дороги или Российские железные дороги) ● Компания-оператор ж/д вагонов ● Экспортер
Критерии входа/начала бизнес процесса	<ul style="list-style-type: none"> ● Импортер и экспортер уже договорились о доставке купленной продукции в определенный пункт назначения
Действия и соответствующие документы	<ul style="list-style-type: none"> ● Экспортер связывается с перевозчиком, чтобы зарезервировать вагоны до определённого пункта назначения и предварительно планирует отправку груза с ближайшей ж/д станции. Обычно резервирование осуществляется в начале текущего месяца на весь следующий месяц (т.е. вагоны на февраль должны быть зарезервированы до 10 января). Количество и даты отправки являются приблизительными. ● Перевозчик подтверждает месячный план или предлагает внести в него изменения, если перевозчик не имеет возможности предоставить пустые вагоны на определенные поставки. ● Если у перевозчика (национальной ж/д компании) не имеется в наличии вагонов для отправки груза в требуемое место назначения, вагоны необходимо зарезервировать у независимой компании-оператора. ● За несколько дней до каждой поставки экспортер направляет окончательный запрос на бронирование (в письменном виде) в ж/д компанию. ● Ж/д компания подтверждает запрос и ставит на нем печать
Критерии выхода из бизнес процесса	<ul style="list-style-type: none"> ● Заказан необходимый железнодорожный транспорт для перевозки груза из указанного места забора груза
Издержки и ресурсы	<ul style="list-style-type: none"> ● Текущие расходы отсутствуют ● 2 сотрудника, работающие на полную ставку, занимаются всеми поставками (60-80 ж/д вагонов в месяц на внутренних и международных перевозках)
Среднее время, требуемое для завершения данного бизнес процесса	<p>2 дня – конфеты 3-10 дней – мука, макаронные изделия, печенье</p>

Торговцы жалуются на частые случаи кражи грузов. В целях решения этой проблемы, трейдеры объяснили, что они обращаются за помощью к Торгово-промышленной палате (в частности, их региональным отделениям), особенно в тех случаях, когда риск кражи (в любой точке по всей цепочке поставок) высок и/или где они не доверяют импортерам. По просьбе экспортера, представители Торгово-промышленной палаты наблюдают отгрузку товаров, начиная с погрузки груза до герметизации вагона или смешанного контейнера. Представители подводят контроль на каждом загруженном пункте, сравнивают транспортные документы с грузом и счетов-фактур, и представляют экспортеру отчет, который подтверждает количество и качество отгруженных товаров. Если импортер пожалуется на расхождения между транспортными документами и товарами, экспортер тогда прибежит к отчету о проверке Торгово-промышленной палаты. Импортер также использует отчет для урегулирования претензии с операторами транспортных или других логистических посредников. В то время как эта услуга предоставляется Палатой по просьбе экспортера и считается важной для решения проблемы воровства, это приводит к задержкам.

Кроме того, трейдеры жаловались на нехватку железнодорожных вагонов, что увеличивает транзакционные издержки. Частные компании

Таблица А.6. – Основные потребности и рекомендации для организации железнодорожных перевозок

Основные потребности	Рекомендации
Сокращение числа учреждений, исполняющих пограничные контрольные функции.	<ul style="list-style-type: none"> • Задача проверки исходящих грузов должны быть переданы другим учреждениям пограничного контроля в контексте полноценной стратегии управления рисками (Раздел 3.1). • Ввести необходимые процедуры, в результате которых процесс проверки завершался бы во время контроля на границе с минимальными затратами для компаний.

взимают более высокую плату (по сравнению с публичными компаниями) и компании не всегда подтверждают резервации, так что трейдеры должны захватить то, что доступно.

В дополнение к рекомендациям, упомянутым в третьей главе, правительство может рассмотреть вопрос о сокращении количества учреждений, участвующих в контролирующих функций на границе:

Процесс 2. ПЕРЕВОЗКА

Процесс 2.2. Получение сертификата о происхождении

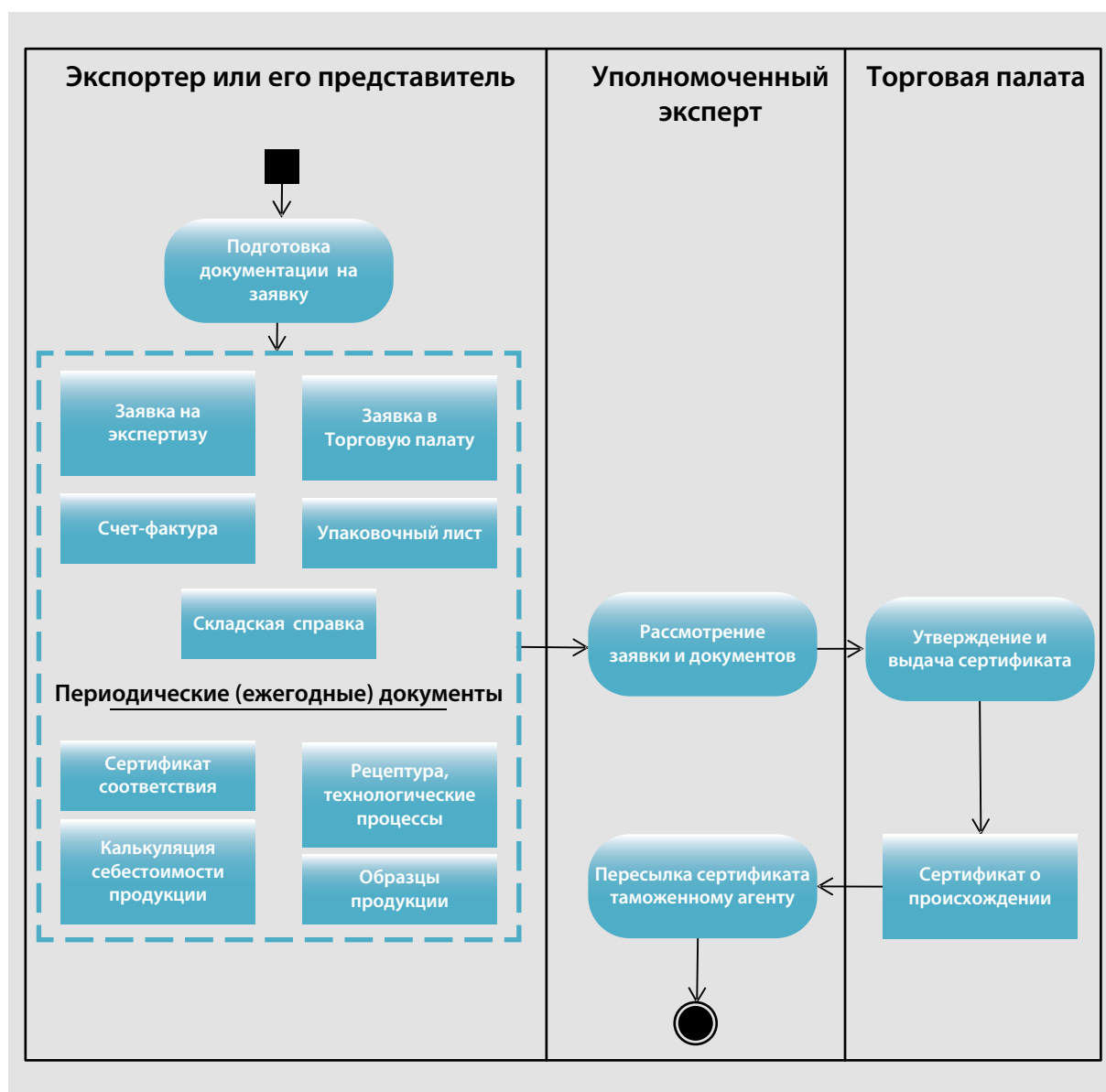
Необходимость упрощения существующих процедур выдачи сертификатов происхождения по линии рекомендации обсуждаются в Разделе 3.1 становится более очевидной при рассмотрении бизнес-процессов, которые две компании должны пройти для выполнения требований к документации. Как показано на рисунке 7, Сертификат о происхождении выдается Торгово-промышленной палаты. Обе компании подают необходимую документацию раз в год и эта документация, наряду с посещениями предприятий представителями территориальных подразделений Торгово-промышленной палаты, служит основанием для определения доли местного компонента. Таким образом, соответствующему территориальному подразделению Торгово-промышленной палаты необходимо просто рассмотреть документы и выдать сертификат.

Тем не менее, часто случается, что требуется дополнительная проверка. В таком случае экспортер должен подать заявление на экспертизу в территориальное подразделение Торгово-промышленной палаты. Кроме того, получение сертификата происхождения требует нескольких документов, некоторые из которых имеют мало значения для принятия решений. Например, рецептура и технологические карты процесса. Однако даже несмотря на то, что обе рассматриваемые в данном отчете компании должны подавать одинаковый пакет документов, у экспортера конфет получение сертификата о происхождении занимает до трех дней, а у экспортера муки, макаронных изделий и печенья – 3-5 часов.

Интервьюируемые лица списывали такие несоответствия на внутренние правила и процедуры Торгово-промышленной палаты. Например, рассмотрение и обработка заявки осуществляется только после того, как ее проверят уполномоченные сотрудники, а в случае отсутствия таковых сотрудников, весь процесс затягивается. Более того, Торгово-промышленная палата взяла на себя обязательство по выдаче сертификатов о происхождении только в 2009 году.

Интервьюируемые лица списывали такие несоответствия на внутренние правила и процедуры торгово-промышленной палаты. Например, рассмотрение и обработка заявки осуществляется только после того, как ее проверят уполномоченные сотрудники, а в случае отсутствия таковых сотрудников, весь процесс затягивается. Более того, торгово-промышленная палата взяла на себя обязательство по выдаче сертификатов о происхождении только в 2009 году.

Рисунок А.8. ПЕРЕВОЗКА: 2.2. Получение сертификата о происхождении, а также детальное описание соответствующих действий



Наименование области	2. Перевозка
Наименование бизнес процесса	2.3. Получение сертификата о происхождении
Соответствующие законы, правила и нормы	<ul style="list-style-type: none"> ● Киотская конвенция (новая редакция), Приложение К, Глава 1 ● Глава 7 (статьи 59-63) Таможенного кодекса ТС ● Регламент Европейской комиссии № 1063/2010 ● Правила определения страны происхождения товаров в СНГ (Ялта, 20.11.2009) ● Решение стран-членов СНГ о правилах определения страны происхождения (Ялта, 20.11.2009) ● Соглашение о правилах определения страны происхождения товаров в СНГ (Ялта, 20.11.2009) ● Правила определения страны происхождения товаров, утвержденные Постановлением правительства № 1647 от 22.10.2009 г. ● Приказ Министра индустрии и новых технологий Казахстана № 388 от 17.11.2010 г. «Об утверждении перечня документов, подтверждающих происхождение товара», Приложение 13а ● Регламент Европейской комиссии № 2454 93 (дополнительный). Изменения в регламент 12 97 1602 2000 ● Регламент Европейской комиссии № 1063 от 18.11.2010 ● Регламент Совета ЕС № 732/2008 от 22.07.2008. ● Решение от 05.03.2010 о внесении изменений в Приложение 1 к Правилам определения страны происхождения товаров в СНГ ● Закон Республики Казахстан «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты, касающиеся деятельности торгово-промышленных палат» от 23 октября 2009 г.
Участники процесса	<ul style="list-style-type: none"> ● Экспортер ● Торговая палата ● Уполномоченный эксперт (уполномоченный торговой палатой)
Критерии входа/начала бизнес процесса	<ul style="list-style-type: none"> ● Экспортер уже получил подтверждение от перевозчика (экспорт конфет) или принял на складе предприятия вагон и начал загрузку (экспорт муки, макаронных изделий и печенья)
Действия и соответствующие документы	<ul style="list-style-type: none"> ● Экспортер подает (на ежегодной основе) следующие документы: <ul style="list-style-type: none"> – Сертификат соответствия – Калькуляцию себестоимости продукции с разбивкой по стоимости импортных и местных сырьевых ресурсов – Рецептуры – Технологические карты процесса – Образцы продукции ● На каждую поставку (партию) должны быть поданы следующие документы: <ul style="list-style-type: none"> – Документы, подтверждающие юридический статус экспортера – Оригинал и копия экспортного контракта – Оригинал и копию счета-фактуры – Оригиналы и копии документов, подтверждающих происхождение товаров. – Оригинал и копию лицензии на вид деятельности. – Оригинал и копию документов для определения критерия достаточной обработки/переработки товаров. – Заполненный бланк заявки на получение сертификата о происхождении. – Упаковочный лист – Оригинал и копию доверенности на представление интересов заявителя. ● Торгово-промышленная палата рассматривает ежегодно подаваемые документы и сравнивает их с документами, подаваемыми вместе с заявкой на получение сертификата. Если доля местного компонента в экспортируемом товаре превышает 50 процентов, выдается сертификат о происхождении (формы СТ-1 для стран СНГ и формы А для ЕС и других стран)

Издержки и ресурсы	<ul style="list-style-type: none"> 7500 тенге (что эквивалентно примерно 50 долларам США) за один сертификат (на одну полную поставку) – сбор, взимаемый торгово-промышленной палатой Административный персонал компании, совместное использование.
Критерии выхода из бизнес процесса	<ul style="list-style-type: none"> Получен сертификат о происхождении
Среднее время, требуемое для завершения данного бизнес процесса	<ul style="list-style-type: none"> 3 дня – конфеты 3-5 часов – мука, макаронные изделия, печенье

Анализ свидетельствует о необходимости упрощения и оптимизации административных и нормативных процедур выдачи Сертификата о происхождении. В дополнение к рекомендациям, упомянутым в разделе 3.3, правительство может рассмотреть следующие меры:

Таблица А.7. – Основные потребности и рекомендации для получения СОП

Основные потребности	Рекомендации
Упрощение и упорядочение процедуры получения сертификата о происхождении	<ul style="list-style-type: none"> Провести тщательное изучение процедур и внутренних правил территориальных подразделений торгово-промышленной палаты с целью определения проблем и недостатков, лежащих в основе несоответствия времени выдачи сертификата разным компаниям, производящим похожие виды продукции. Установить новый порядок выдачи сертификатов о соответствии и сделать информацию о таком порядке доступной для частного сектора. Разработать четкие инструкции по соблюдению нового порядка выдачи и новых процедур. Провести необходимое обучение персонала по вопросам соблюдения процедур. Альтернативным вариантом решения проблемы может послужить рассмотрение возможности выдачи электронных сертификатов о происхождении.
Упорядочение документальных требований	<ul style="list-style-type: none"> Рассмотреть возможность сокращения количества требуемых документов. Особое внимание следует уделить исключению из списка необходимых документов тех документов, которые имеют малую ценность для принятия решения.

Процесс 2.3. Получение фитосанитарного сертификата

Фитосанитарный сертификат необходимо получать на муку и на картонную упаковку (при экспорте в ЕС). Для получения фитосанитарного сертификата на картон необходимо только представить счет-фактуру в Фитосанитарную инспекцию. Другие документы не требуются. Дело в том, что гофрированный картон, из которого делают упаковочные коробки, производится казахстанской компанией; производственные помещения данной компании

проверяются фитосанитарной инспекцией, поэтому у нее имеется вся информация о производителе. Соответственно, производителю достаточно предоставить свидетельство (т.е. счет-фактуру) того, что продукция предназначена для ЕС и он получит сертификат в течение часа.

Процесс получения фитосанитарного сертификата на муку включает в себя гораздо больше этапов (Рисунок А.9). Во-первых, мука проходит экспертизу, которая проводится независимой испытательной лабораторией или государ-

ственным предприятием «Фитосанитария», которое входит в состав Комитета государственной инспекции в агропромышленном комплексе Министерства сельского хозяйства Казахстана в качестве уполномоченного Государственного инспектора (РГП «Фитосанитария»). Затем экспортеру необходимо пройти еще одну экспертизу, проводимую городской инспекцией (там, где расположена компания). После того, как результаты обеих экспертиз готовы, экспортер должен обратиться в областную (территориальную) фитосанитарную инспекцию для получения сертификата. Несмотря на то, что экспортеру необходимо посетить три различных государственных органа, расположенных в разных частях города, сертификат выдается в течение нескольких часов.

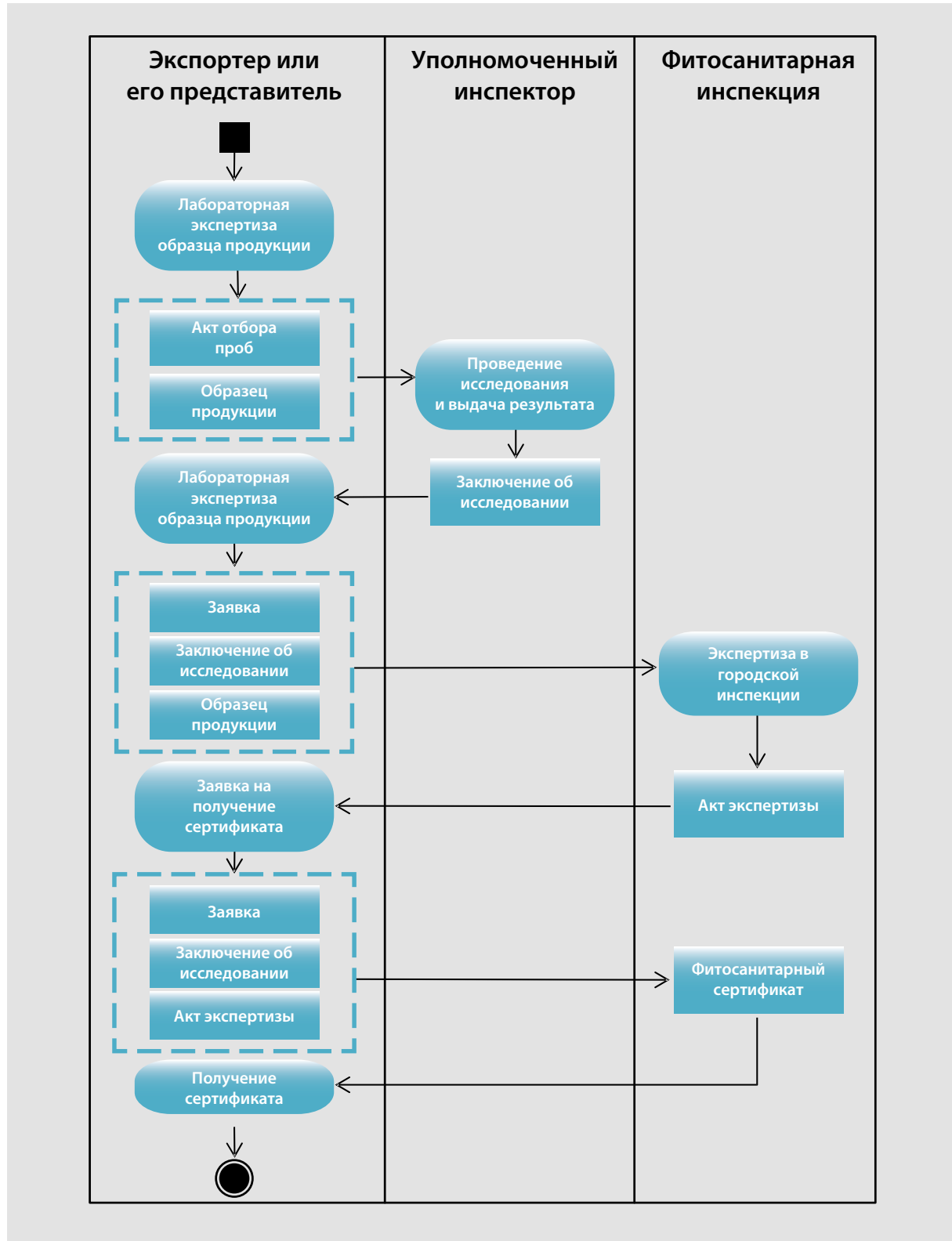
Для проведения первой экспертизы и проверки экспортер может использовать как уполномоченного Государственного эксперта, так и независимую лабораторию. Поэтому, как показано на Рисунке 8, экспортер рассматривает этот этап отдельно от обращения в городскую и областную фитосанитарные инспекции, которые отвечают за проведение последующих экспертиз и проверок.

Хоть субъект торговли и получает сертификат в течение нескольких часов, ему все-таки приходится посетить три разных государственных органа, расположенных в разных частях города. Для компаний, которые стремятся нарастить объемы экспорта, такая процедура может быть весьма обременительной. В дополнение к мерам приведенным в разделе 3.3., Правительство может рассмотреть следующие предложения:

Таблица А.8. – Основные потребности и рекомендации для получения фитосанитарного сертификата

Основные потребности	Рекомендации
Упрощение и упорядочение процедуры получения фитосанитарного сертификата на муку	<ul style="list-style-type: none"> ● Рассмотреть возможность отмены одного из трех этапов. Упрощенная процедура может включать проведение экспертизы образца продукции в лаборатории и проверку документов главным фитосанитарным инспектором. Эти два этапа не должны подразумевать каких-либо дополнительных действий со стороны экспортера. Это пример ситуации, где применение принципа «единого окна» было бы очень полезным. ● Так как фитосанитарная инспекция проводит регулярные проверки производственных помещений и готовой продукции, то она могла бы рассмотреть возможность отказа от проведения лабораторных экспертиз там, где это возможно.

Рисунок А.9. ПЕРЕВОЗКА: 2.3. Получение фитосанитарного сертификата на муку, а также детальное описание соответствующих действий

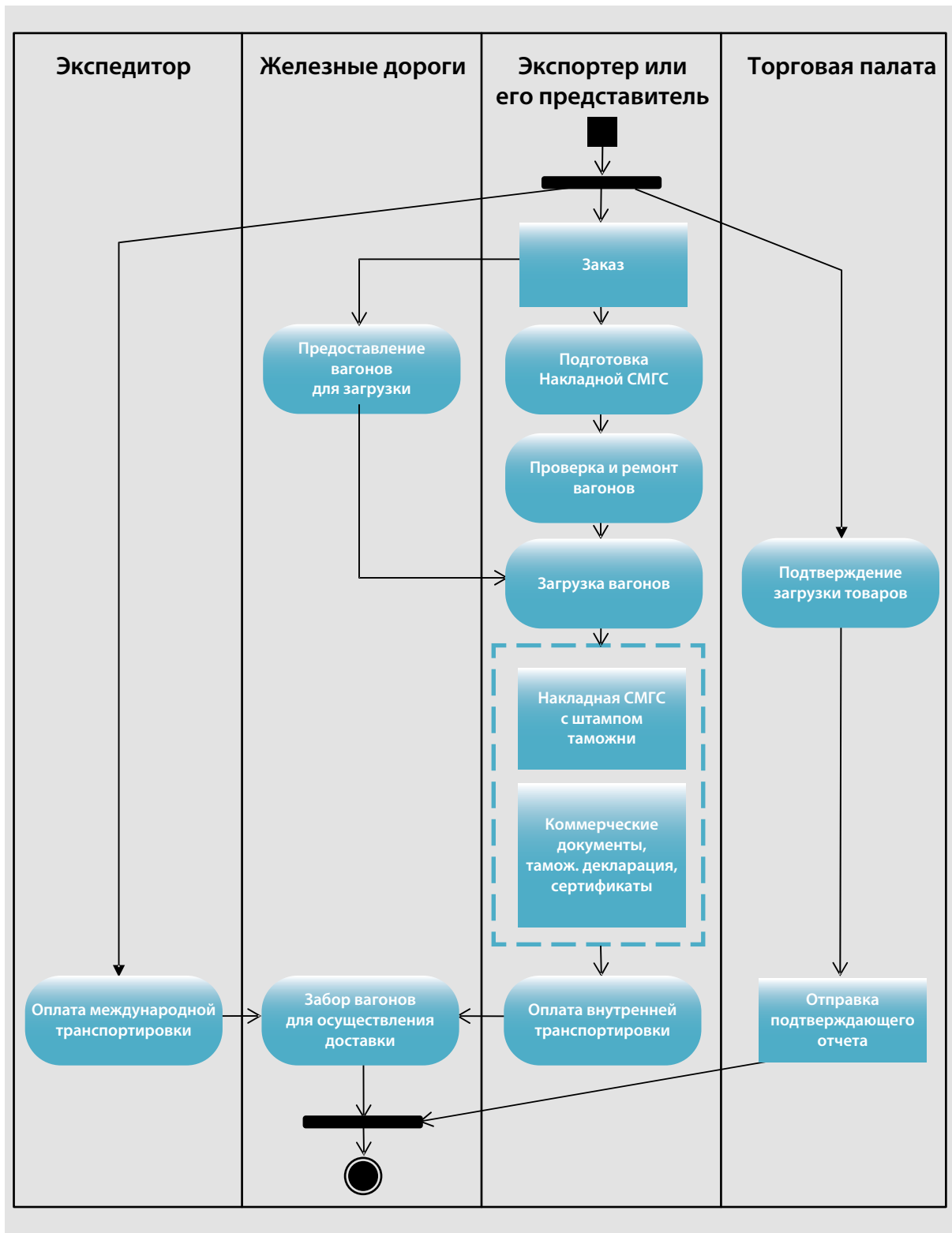


Наименование области	2. Перевозка
Наименование бизнес процесса	2.3. Получение фитосанитарного сертификата
Соответствующие законы, правила и нормы	<ul style="list-style-type: none"> Решение №30 от 11 декабря 2009 г.: Соглашение ТС по фитосанитарным мерам и приложения к нему Решение №318 от 18 июня 2010 г. Комиссии Таможенного союза, измененное Решением №454 от 18 ноября 2010 г.: Перечень продукции, подлежащей фитосанитарному контролю Положение о порядке осуществления фитосанитарного контроля на границе ТС Положение о порядке осуществления фитосанитарного контроля на территории ТС Резюме Решения Комиссии ТС №318
Участники процесса	<ul style="list-style-type: none"> Экспортер Уполномоченный инспектор (РГП «Фитосанитария») Фитосанитарная инспекция (1. городская и 2. областная)
Критерии входа/начала бизнес процесса	<ul style="list-style-type: none"> Контейнеры, перевозимые по железной дороге, доставлены на производственную площадку, началась погрузка
Действия и соответствующие документы	<ul style="list-style-type: none"> Экспортер отбирает образец муки (около 1 кг), заполняет акт отбора пробы и отправляет все это в РГП «Фитосанитария» (организацию, подчиненную Комитету государственной инспекции в агропромышленном комплексе Министерства сельского хозяйства Казахстана) РГП «Фитосанитария» проводит необходимую экспертизу муки и выдает протокол исследования (карта исследования) Экспортер забирает карту исследования и образец муки (около 1 кг) из РГП «Фитосанитария», заполняет заявку и передает все в городскую фитосанитарную инспекцию. Городская (муниципальная) фитосанитарная инспекция проверяет муку, изучает карту исследования и выдает свое заключение об исследовании. Экспортер заполняет заявку, прикладывает к ней заключение об исследовании из городской фитосанитарной инспекции и карту исследования и подаёт все это Областному главному фитосанитарному инспектору. Областной фитосанитарный инспектор выдает и подписывает фитосанитарный сертификат
Критерии выхода из бизнес процесса	<ul style="list-style-type: none"> Фитосанитарный сертификат получен
Издержки и ресурсы	<ul style="list-style-type: none"> 27 тенге (1\$ = 148 тенге) за одну тонну муки – сбор уплачивается РГП «Фитосанитария» Время административного персонала компании
Среднее время, требуемое для завершения данного бизнес процесса	<ul style="list-style-type: none"> 2-3 часа, включая транспорт (РГП «Фитосанитария», городская инспекция и областная инспекция расположены в 3 разных местах города)

Процессы 2.4-2.5: Загрузка транспорта, оплата транспорта, таможенная очистка и отправка документов импортеру

Как видно из Рисунка А 10, процесс загрузки транспортных средств, оплаты транспорта и отправки документов импортеру является достаточно гладким процессом, который завершается за один рабочий день.

Рисунок А.10 ПЕРЕВОЗКА: Загрузка транспорта, оплата транспорта, отправка документов импортеру, а также детальное описание соответствующих действий



Наименование области	2. Перевозка
Наименование бизнес процесса	2.4. Загрузка транспорта 2.5. Оплата транспорта
Соответствующие законы, правила и нормы	Регулирование железнодорожных перевозок (только на русском языке): <ul style="list-style-type: none"> ● Правила перевозки грузов ● Перечень коммерческих станций по адресу ● Приказ об утверждении «Правил перевозки грузов» ● Стандартные запреты ● Управление и учет товарных вагонов, принадлежащих компании ● Соглашение о международном железнодорожном грузовом сообщении ● Применение вышеуказанного соглашения ● Приказ № 554 Министра транспорта и коммуникаций Казахстана ● Заявка на перевозку (по форме ГУ-12), Приложение 1 ● Заявка на перевозку (по форме ГУ-12), приложение ● Соглашение о порядке эксплуатации, пономерного учета и расчетов за пользование инвентаря грузовых вагонов, переданных в аренду (временное пользование) и курсирующих в международном сообщении
Участники процесса	<ul style="list-style-type: none"> ● Экспортер ● Национальные железные дороги (казахстанские или российские) ● Компания-экспедитор (не обязательно) ● Торговая палата (не обязательно) ● Частные компании-операторы ж/д вагонов (не обязательно)
Критерии входа/начала бизнес процесса	<ul style="list-style-type: none"> ● Груз готов к отправке ● Вагон(-ы) доставлены на боковой путь складских помещений
Действия и соответствующие документы	<ul style="list-style-type: none"> ● Экспортер готовит железнодорожную накладную (накладную СМГС для железных дорог, входящих в сеть ОСЖД). Один из экспортеров берет бланки накладной СМГС у национальной ж/д компании и впечатывает в бланки данные; второй экспортер использует электронную версию бланка накладной СМГС, заполняет ее на компьютере и распечатывает. ● Тем временем грузчики проверяют вагоны и выполняют необходимые ремонтные работы (убирают мусор, проверяют и чинят пол, стены, сдвижные двери, замки). После уборки санитарный инспектор предприятия проводит окончательную проверку вагона и кладет санитарное свидетельство на транспортное средство в вагон. ● Грузчики начинают погрузку товара со склада. При необходимости представители Торговой палаты контролируют, чтобы требуемое количество груза было погружено. ● Параллельно с загрузкой, таможня проверяет и ставит штампы на накладной СМГС (4 экземпляра) и других документах, требуемых для таможенного оформления экспорта. ● После того как все документы получены, экспортер сканирует их для собственного архива и кладет в вагон. Документы обычно кладутся в файл или конверт и крепятся в вагоне таким образом, чтобы импортер мог сразу их найти после открытия вагона. ● Вкладываются следующие документы, а их сканированные копии отправляются по электронной почте: <ul style="list-style-type: none"> – Счет-фактура – Накладная – Экспортная таможенная декларация – Сертификат о происхождении

<p>Действия и соответствующие документы</p>	<ul style="list-style-type: none"> – Фитосанитарный сертификат (только на муку или на конфеты, поставляемые в ЕС) – Сертификат соответствия – Сертификат качества (только на муку) – Декларация о качестве (макаронные изделия, мука, конфеты) – Упаковочный лист – Складская справка – Внутренняя транспортная накладная • Когда товар загружен, супервайзер, ответственный за отправку, закрывает на замок дверь и опломбирует вагон (2 экземпляра накладной СМГС со всеми оригиналами документов должны находиться внутри вагона). • Накладная СМГС со штампом таможни привозится на ж/д станцию, и производится оплата за транспортировку по Казахстану (обычно с помощью банковской карты, а также возможна оплата наличными или безналичным банковским переводом) • Если экспортерам необходимо производить оплату услуг ж/д компаний транзитных стран (при поставках на условиях СПТ), то они должны указать код экспедитора, который платит за транзит, в накладной СМГС (для этого в бланке предусмотрена специальная графа). Если поставка осуществляется на условиях ДАП (граница), то код экспедитора не используется. • Ж/д компания забирает вагоны с бокового пути склада экспортера и доставляет их на станцию. Они могут оставаться на станции несколько дней, пока не будут прицеплены к поезду, следующему в нужном направлении.
<p>Критерии выхода из бизнес процесса</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Товары и документы находятся внутри вагона • Ж/д компания получила оплату и приняла на себя ответственность за вагоны
<p>Издержки и ресурсы</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 10000-12000 тенге за один вагон (2000 тенге/час) – плата Торговой палате за подтверждение загрузки (если услуга использовалась) • 2500 тенге (1 \$ = 148 тенге) – стоимость одного санитарного свидетельства на транспортное средство. На каждый вагон необходимо по одному свидетельству. Свидетельства выдаются ООО «Санэкспертиза» (компанией, являющейся дочерней структурой Министерства здравоохранения) • Административный персонал компании, совместное использование • 2-4 грузчика на 1 вагон на 6-8 часов
<p>Среднее время, требуемое для завершения данного бизнес процесса</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 1 день: • До 2 часов – проверка и ремонт вагона • 5-6 часов – загрузка

Процесс таможенной очистки проходит относительно гладко, занимая обычно два часа, и включает в себя следующие этапы (Рисунок 10):

- Сбор всех необходимых документов
- Подготовка таможенной декларации (как электронной, так и бумажной версии)
- Оплата таможенных сборов
- Подача декларации

Проблемы возникают тогда, когда таможня решает провести досмотр вагона. В таком случае вагон отцепляется от состава, перегоняется на отдельный путь, досматривается и, если проходит досмотр, прицепляется к следующему составу. Все дополнительные манипуляции с вагоном оплачиваются экспортером. Между Ассоциацией национальных экспедиторов Казахстана, казахстанской таможней и казах-

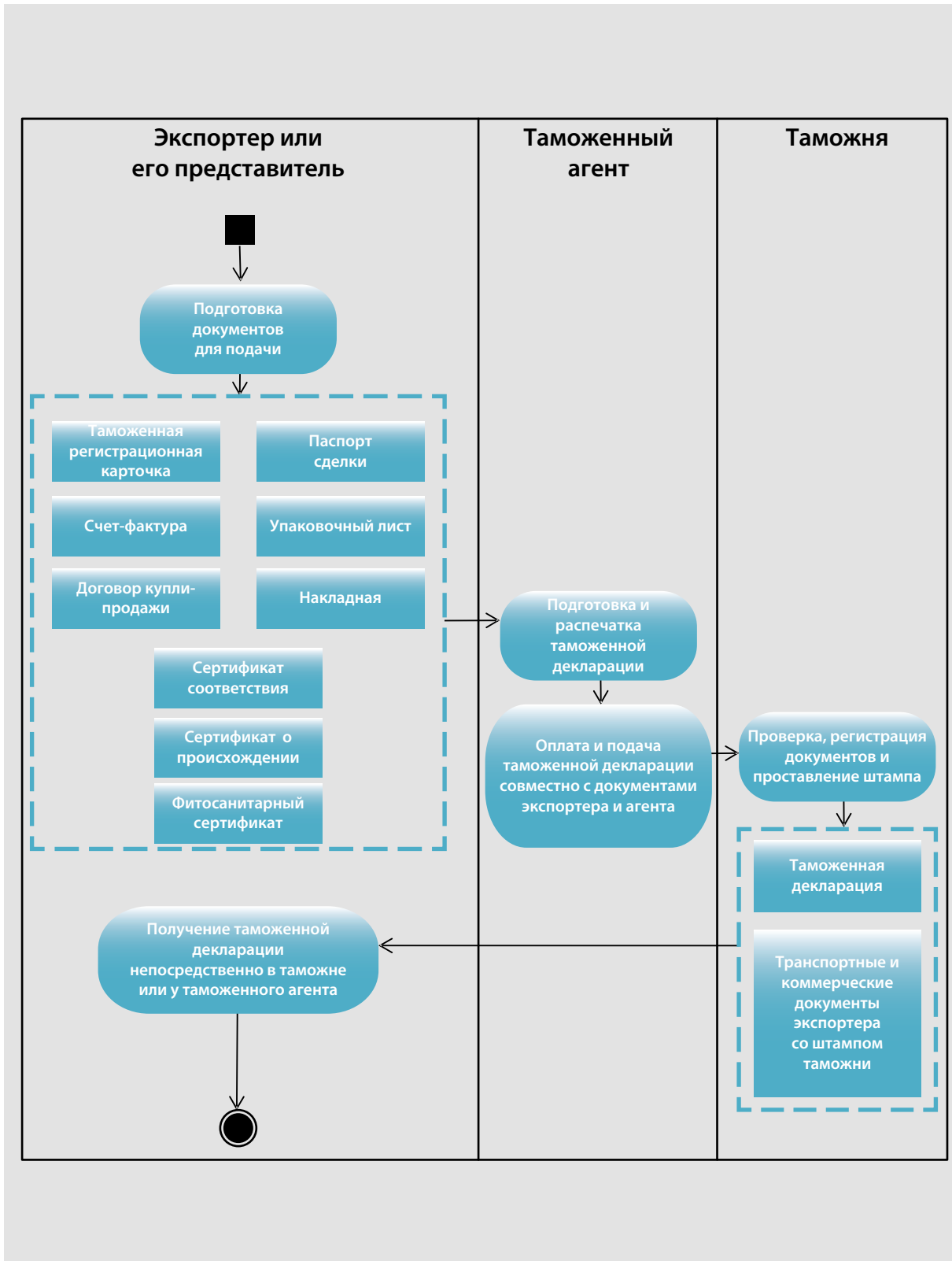
станской железной дорогой велась долгая полемика, суть которой сводилась к тому, что у таможни должен быть предусмотрен отдельный бюджет на оплату услуг железнодорожной компании в связи с проведением досмотров. Однако эта дискуссия ни к чему не привела, и казахстанские импортеры и экспортеры вынуждены платить за проведение досмотров таможней, даже если грузы успешно проходят досмотр.

Более того, оба опрошенных экспортера используют специальные дебетовые карточки, которые позволяют им оплачивать сборы и пошлины во время подачи декларации. Однако у субъектов торговли, у которых экспортные операции случаются нечасто, таких карточек нет, и они оплачивают сборы и пошлины наличными, так как банки требуют оплату в иностранной валюте по текущему курсу. В дополнение к мерам указанным в пункте 3.3.-3.4, Правительство может рассмотреть следующие меры:

Таблица А.9. – Основные потребности и рекомендации для транспортной загрузки и процессов оплаты

Основные потребности	Рекомендации
Физические досмотры являются сложной процедурой	<ul style="list-style-type: none"> Внедрить современные методы профилирования рисков и управления рисками
Процедура оплаты является весьма трудоемкой для субъектов торговли с небольшими объемами экспорта.	<ul style="list-style-type: none"> Рассмотреть возможность установления оплаты таможенных пошлин и сборов в тенге.

Рисунок А.11. ПЕРЕВОЗКА: 2.6. Таможенная очистка экспорта, а также детальное описание соответствующих действий



Наименование области	2. Перевозка
Наименование бизнес процесса	2.6. Таможенная очистка экспорта
Соответствующие законы, правила и нормы	Таможенный кодекс Таможенного союза
Участники процесса	<ul style="list-style-type: none"> • Экспортер • Таможенный агент (не обязательно) • Таможня
Критерии входа/начала бизнес процесса	<ul style="list-style-type: none"> • Товары уже загружены (или загружаются) в вагон или в фуру • Сертификат о происхождении, фитосанитарный сертификат (если требуется), транспортная и коммерческая документация получена или подготовлена экспортером
Действия и соответствующие документы	<ul style="list-style-type: none"> • Экспортер или таможенный агент готовит электронную таможенную декларацию в приложении «Веб-декларант» http://gtd.customs.kz/ (данное действие может осуществляться одновременно с погрузкой товара и подготовкой документов, включая сертификат о происхождении и фитосанитарный сертификат). • Когда экспортная таможенная декларация готова, она распечатывается и загружается в базу данных таможни. • Подписанная и проштампованная экспортная таможенная декларация подается в таможню вместе с другими документами и оплатой за обработку документов. Могут потребоваться дополнительные листы декларации, если экспортер декларирует товары с множеством разных кодов ТН ВЭД. Таможенная очистка производится в центрах таможенного оформления, где один инспектор проверяет все документы и взимает плату (так называемый контроль по принципу единого окна). • Для таможенной очистки требуются следующие 12-14 документов: <ul style="list-style-type: none"> – Таможенная декларация – Счет-фактура – Таможенная регистрационная карточка компании – Договор купли-продажи – Договор с таможенным агентом – Паспорт сделки – Железнодорожная накладная – Счет-фактура – Сертификат о происхождении – Фитосанитарный сертификат – Упаковочный лист – Складская справка о погрузке – Заводской счет-фактура (не обязателен) – Внутренняя транспортная накладная (не обязательно) • Таможенный инспектор открывает электронную версию декларации (доступна в информационной системе таможни) и сравнивает ее с распечатанной декларацией и со всеми подтверждающими документами. • Если вся информация верна, то декларация принимается, регистрируется и таможенный инспектор ставит на ней штамп. Таможенный инспектор проставляет штампы на накладной и прочих документах (упаковочный лист, счет-фактура) по запросу экспортера. Как правило, импортеры просят проставить штамп таможни на дополнительных документах.
Критерии выхода из бизнес процесса	<ul style="list-style-type: none"> • На таможенных, транспортных и иных документах был проставлен штамп таможни
Издержки и ресурсы	<ul style="list-style-type: none"> • Плата таможне – 60 евро за первую страницу таможенной декларации и 25 евро за дополнительные страницы. • Административный персонал компании (совместное использование) или плата таможенному агенту – 15000-20000 тенге (1\$ = 148 тенге) за одну экспортную поставку
Среднее время, требуемое для завершения данного бизнес процесса	<ul style="list-style-type: none"> • 2 часа: • 1 час на подготовку электронной декларации и распечатку всех документов • 1 час или меньше – на подачу декларации и подтверждающих документов в таможню (тут не учитывается время, потраченное на получение документов)

Процесс 3. ОПЛАТА

Процесс 3.1. Оформление паспорта сделки (регистрация международной торговой сделки)

Как показано на Рисунке А.12, паспорт сделки оформляется в уполномоченном банке. Экспортер может оформить паспорт сделки в своем банке в течение 2 рабочих дней. Экспортер должен оформлять паспорт сделки отдельно на каждый внешнеторговый договор, если стоимость товаров, поставляемых в рамках договора на дату его исполнения, превышает сумму, эквивалентную 50000 долларов США. В ситуации, когда экспортер планирует получить несколько заказов на покупку в рамках одного договора, ему не надо получать отдельный паспорт сделки на каждую поставку.

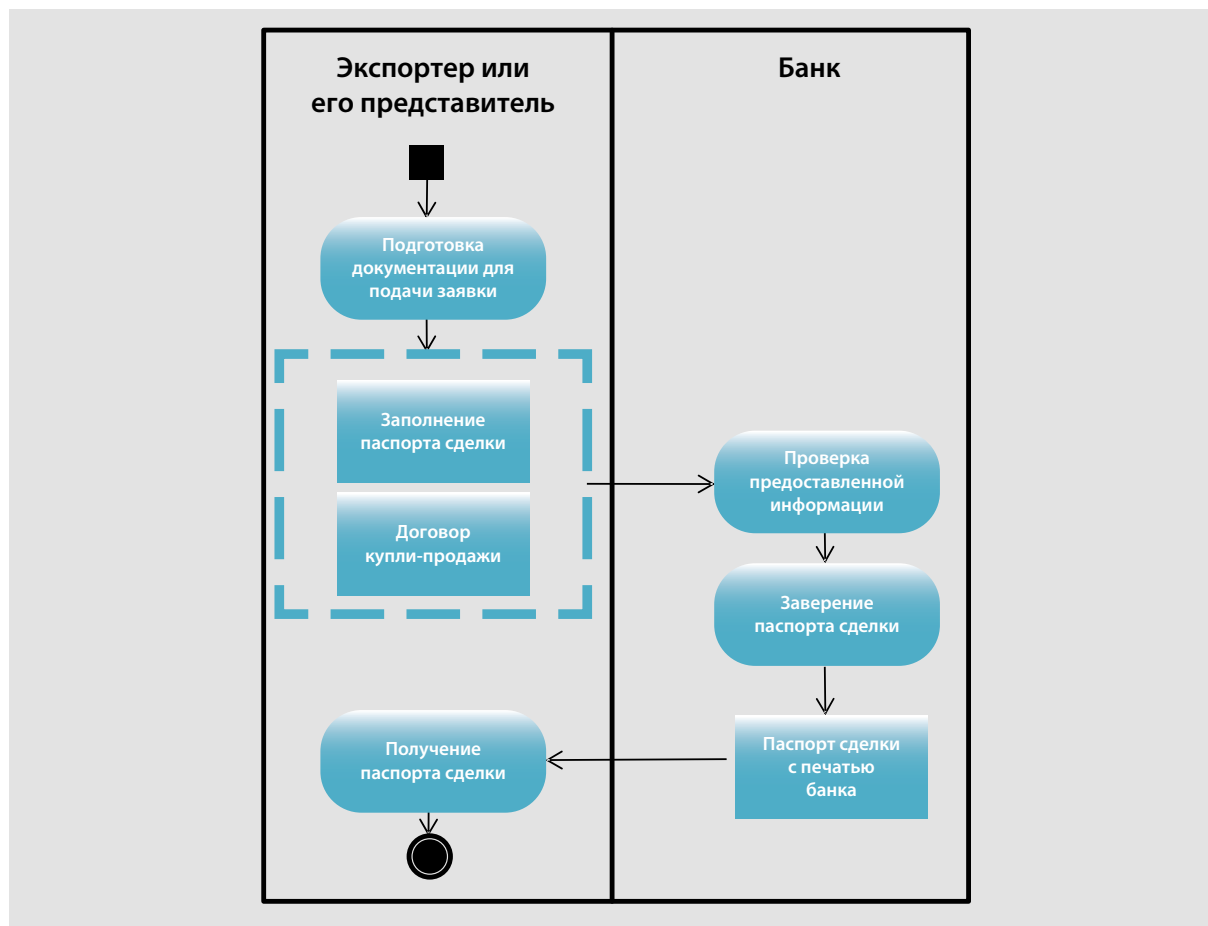
Далее паспорт сделки должен быть представлен таможенной службе, которая, в свою очередь, проверяет соответствие монетарных и торговых прихода и ухода денежных средств. В январе 2012 года законодательство в сфере валютного контроля было упрощено. В соответствии с изменениями субъекты торговли освобождены от необходимости оформления паспорта сделки; теперь им просто необходимо зарегистрировать договор купли-продажи в обслуживающем банке. Данные изменения вступили в силу 28 января 2012 года.

Однако оба экспортера не смогли подтвердить вступление в силу изменений в законодательство и продолжали считать, что все еще необходимо оформлять паспорт сделки. Это свидетельствует о том, что реализация новых положений законодательства идет медленными темпами и/или о том, что субъекты торговли не осведомлены о новых упрощенных процедурах. Это подчеркивает необходимость целенаправленных мер по обеспечению более широкого распространения информации о новом законе, наряду с четким объяснением его последствий и применимости, как описано в подробных рекомендациях в отношении поощрения взаимного доверия и партнерства между таможенными и торговыми кругами (раздел 3.3)

Таблица А.10. – Основные потребности и рекомендации для открытия паспорта сделки

Основные потребности	Рекомендации
Отсутствие ясности по вопросу паспорта сделки	Обеспечить более широкое распространение новых положений законодательства, а также информировать о последствиях новых изменений и об их применимости

Рисунок А.12. ОПЛАТА: 3.1. Оформление паспорта сделки (регистрация международной торговой сделки), а также детальное описание соответствующих действий



Наименование области	3. Оплата
Наименование бизнес процесса	3.1. Оформление паспорта сделки (регистрация международной торговой сделки)
Соответствующие законы, правила и нормы	Закон Республики Казахстан от 6 января 2012 года № 530-IV «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам валютного регулирования и валютного контроля»
Участники процесса	<ul style="list-style-type: none"> • Экспортер • Банк экспортера
Критерии входа/начала бизнес процесса	<ul style="list-style-type: none"> • Экспортер подписал новый договор с импортером
Действия и соответствующие документы	<ul style="list-style-type: none"> • Экспортер предоставляет новый договор в банк, заполняет свою часть паспорта сделки и оплачивает сбор. • Экспортер забирает паспорт сделки и договор из банка после их регистрации.
Критерии выхода из бизнес процесса	<ul style="list-style-type: none"> • Банк зарегистрировал новый внешнеторговый договор. • Экспортер получил паспорт сделки и договор с печатью банка
Издержки и ресурсы	<ul style="list-style-type: none"> • 3000 тенге (1\$ = 148 тенге) • Время административного персонала компании
Среднее время, требуемое для завершения данного бизнес процесса	2 дня

**Процесс 3.2. Плата за товар
(подтверждение доставки и платежи по контракту)**

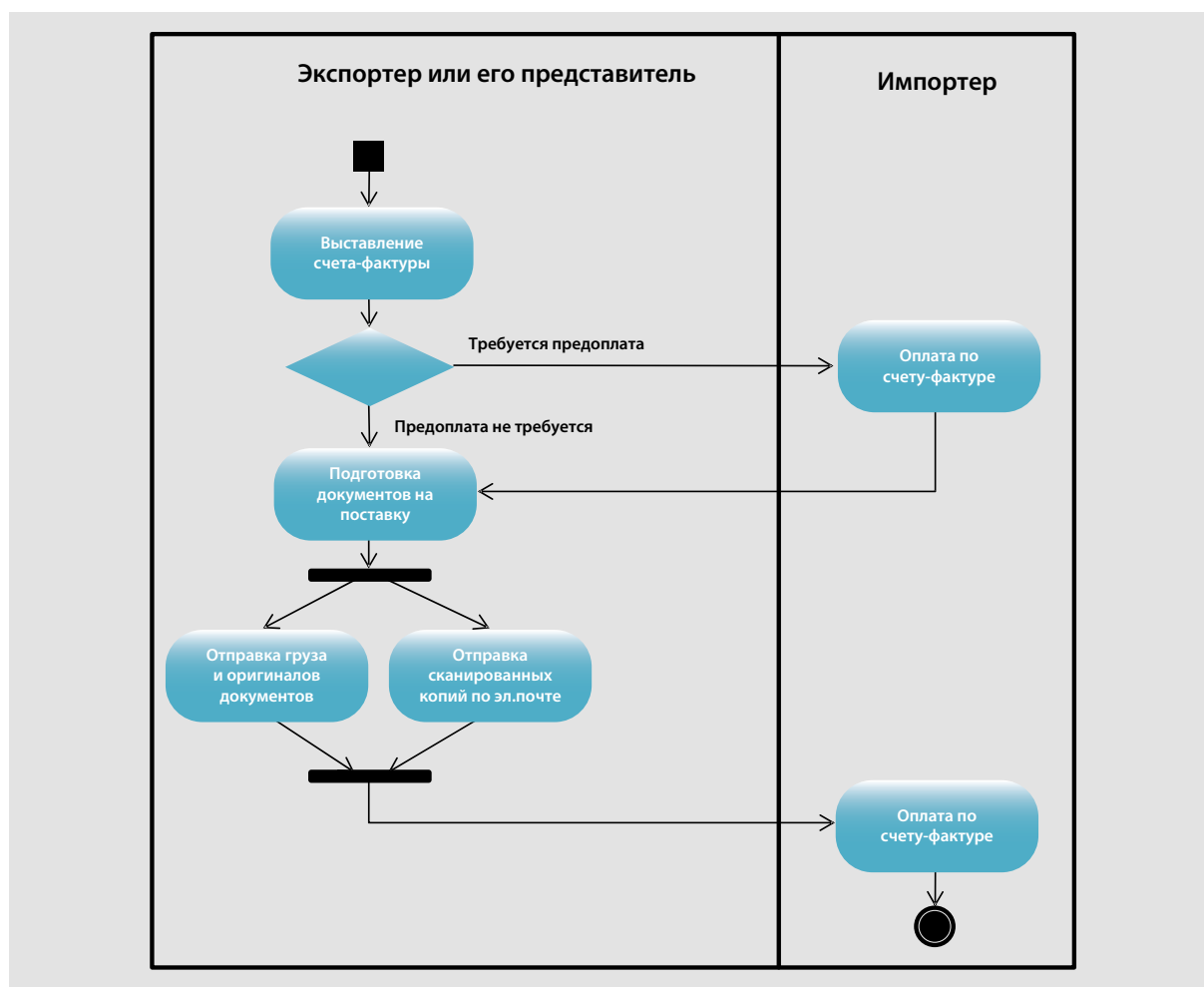
Процедура осуществления платы за товар обычно занимает менее одного дня, однако перевод платежа из банка импортера в банк экспортера может занять 2-3 дня. Это происходит потому, что перечисление платежа осуществляется только после предоставления экспортером должным образом оформленных документов (включая экспортные контракты, счета-фактуры, накладные, лицензии, свидетельства о регистрации и т.д.). Это еще раз подчеркивает необходимость сокращения числа требований в отношении документов, как описано в разделе 3.3. Существует также необхо-

димость упрощения процедуры проведения платежа, и это должно быть сделано на основе детального АБП.

Таблица А.11 – Основные потребности и рекомендации для оплаты товаров

Основные потребности	Рекомендации
Упрощение и упорядочивание процедуры перевода платежа	Провести детальное изучение бизнес-процессов, лежащих в основе этих процедур с использованием АБП, чтобы выявить те, которые имеют минимальную ценность для всего процесса.

Рисунок А.13 ОПЛАТА: 3.2. Подтверждение доставки и платежи по контракту, а также детальное описание соответствующих действий



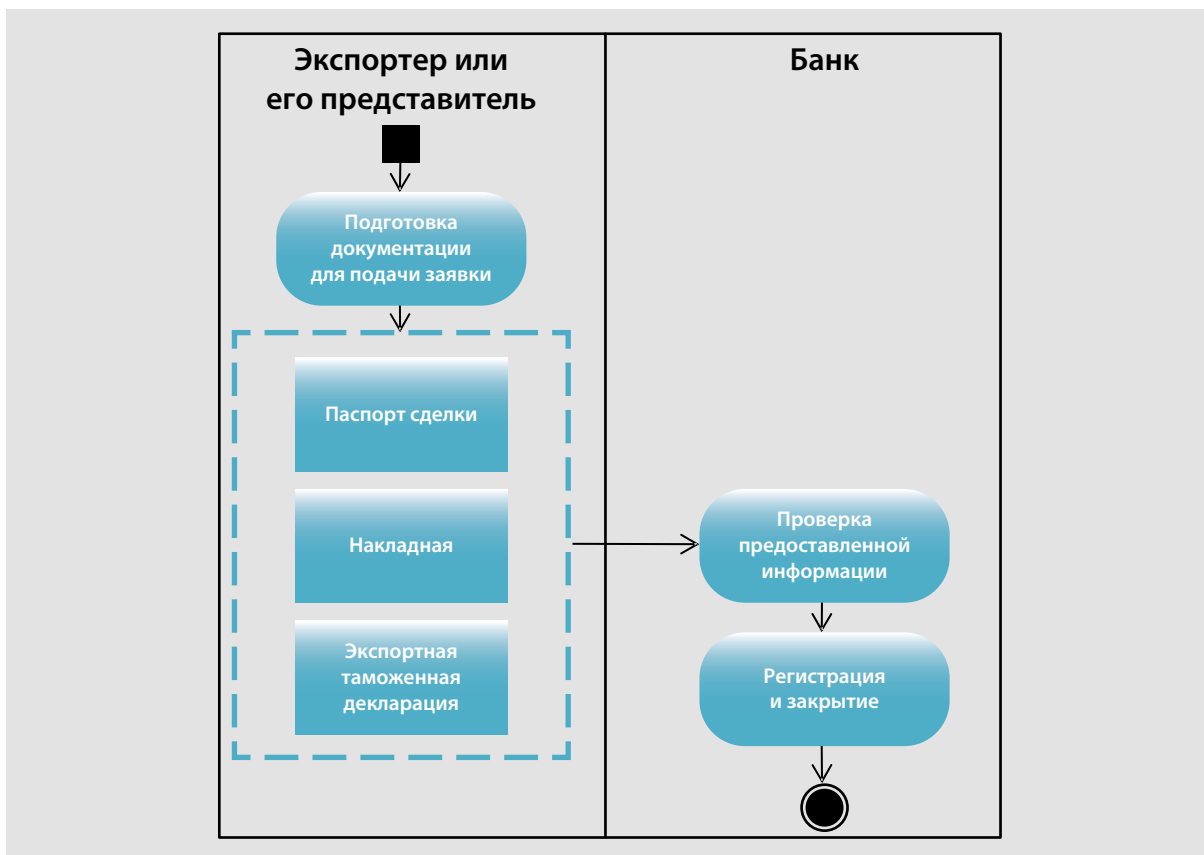
Наименование области	3. Оплата
Наименование бизнес процесса	3. 2. Подтверждение доставки и платежи по контракту
Соответствующие законы, правила и нормы	<ul style="list-style-type: none"> ● Гражданский кодекс Республики Казахстан
Участники процесса	<ul style="list-style-type: none"> ● Экспортер ● Импортер
Критерии входа/начала бизнес процесса	<ul style="list-style-type: none"> ● Был получен заказ от импортера ● Паспорт сделки был зарегистрирован (для новых клиентов)
Действия и соответствующие документы	<ul style="list-style-type: none"> ● Экспортер получает заказ от импортера. Заказ на покупку не имеет стандартной формы: это может быть договор купли-продажи – например, для клиентов, делающих единичный заказ; или это может быть рамочный договор (в котором определены общие условия сделки, но не указано количество товара и даты поставки) с приложениями к нему (в которых определено количество товара и даты поставки) ● Экспортер готовит и направляет импортеру счет-фактуру. В большинстве случаев импортер должен произвести либо полную предоплату за товар и транспортировку, или предоплату в размере не менее 50 процентов. ● Когда имеется подтверждение оплаты, экспортер начинает выполнять действия из процесса ПЕРЕВОЗКА ● Окончательный счет-фактура выставляется, когда товар погружен и отправлен импортеру. ● Импортер оплачивает товары согласно окончательному счету-фактуре. Импортер обычно получает окончательный счет-фактуру (оригинал) вместе с партией товара и оплачивает его после физической доставки товара. Однако окончательный счет-фактура может быть отправлен отдельно, а окончательная оплата может быть произведена на основании подтверждения об отправке.
Критерии выхода из бизнес процесса	<ul style="list-style-type: none"> ● Получено подтверждение доставки ● Получен окончательный платеж
Издержки и ресурсы	<ul style="list-style-type: none"> ● Текущие расходы отсутствуют, за исключением небольшой банковской комиссии ● Время административного персонала компании.
Среднее время, требуемое для завершения данного бизнес процесса	<ul style="list-style-type: none"> ● < 1 дня – платеж ● 2-3 дня – перевод платежа из банка импортера в банк экспортера

Процесс 3.3. Закрытие паспорта сделки

Как показано на Рисунке 14, когда экспортер и импортер желают завершить договор (после одной поставки или нескольких поставок), то экспортер должен предоставить в свой банк свидетельства по всем сделкам. За-

тем банк экспортера сверяет платежи, поступившие от покупателя, и закрывает паспорт сделки. Данная процедура может занять до 5 и более дней. Как упоминалось ранее, в начале 2012 года правительство освободило экспортеров от обязанности оформлять паспорт сделки.

Рисунок А.14. ОПЛАТА: 3.3. Закрытие паспорта сделки, а также детальное описание соответствующих действий



Наименование области	3. Оплата
Наименование бизнес процесса	3.3. Закрытие паспорта сделки (Закрытие международной торговой сделки)
Соответствующие законы, правила и нормы	<ul style="list-style-type: none"> Закон Республики Казахстан от 6 января 2012 года № 530-IV «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам валютного регулирования и валютного контроля»
Участники процесса	<ul style="list-style-type: none"> Экспортер Банк экспортера
Критерии входа/начала бизнес процесса	<ul style="list-style-type: none"> Экспортер и импортер решили закрыть торговую сделку или внести изменения в договор и подписать новый договор
Действия и соответствующие документы	<ul style="list-style-type: none"> Экспортер предоставляет в банк паспорт сделки вместе с экспортными таможенными декларациями и счетами-фактурами на все поставки, осуществленные в рамках контракта. Банк сверяет данные о валютных операциях между экспортером и импортером, хранящиеся в банке, с данными, указанными в декларациях и счетах-фактурах, предоставленных экспортером.
Критерии выхода из бизнес процесса	<ul style="list-style-type: none"> Банк закрыл паспорт сделки или предоставил иное свидетельство о закрытии сделки.
Издержки и ресурсы	<ul style="list-style-type: none"> Рабочее время административного персонала компании.
Среднее время, требуемое для завершения данного бизнес процесса	<ul style="list-style-type: none"> 5 дней или более

A4. Временные диаграммы

Оба экспортера в основном используют железнодорожный транспорт для снижения издержек. Несмотря на то, что железнодорожный транспорт медленный, а все железнодорожные компании предоставляют услуги достаточно низкого качества по сравнению с автомобильными перевозками, железнодорожный транспорт явно выигрывает с точки зрения стоимости.

По информации одного из экспортеров, стоимость перевозки товара в изотермическом вагоне из Алматы до станции Сары-Агач (на границе с Узбекистаном) составляет приблизительно 900 долларов США (расстояние между Алматы и Сары-Агач - 850 км, максимальный вес груза в изотермическом контейнере – от 45 до 53 тонн, что означает, что субъекту торговли необходимо заплатить 0,02 доллара США за тонну за километр).

Еще одним вариантом является поставка товара в обычных железнодорожных вагонах. Несмотря на то, что стандартные вагоны имеют грузоподъемность до 60-65 тонн, в них можно загрузить только 30 тонн конфет без ущерба для товара. Стоимость транспортировки до станции Сары-Агач составляет 400 долларов США или 0,015 доллара США за тонну за километр.

По данным портала «DellaTM» (www.della.kz/price/local) средняя стоимость перевозок внутри страны в 20-тонной фуре составляет 1 доллар США за километр. Это эквивалентно 0,05 долларам США за тонну за километр, что в три раза дороже, чем при перевозке железнодорожным транспортом. К сожалению, данная произвольная цена в 1 доллар США/км на внутренние перевозки (как минимум с 2000 года данная цена периодически повышалась и понижалась, но всегда оставалась немного ниже 1 доллара США/км) не применима к международным перевозкам. Если бы такая цена распространялась и на международные перевозки, то многие субъекты торговли предпочли бы быстрый автомобильный транспорт с доставкой «от двери к двери» менее гибкому, но более дешевому железнодорожному транспорту.

Действительно, международные автомобильные перевозки намного дороже внутренних автомобильных перевозок, по крайней мере, в 3-5 раз. Например, стоимость транспортировки груза автомобильным транспортом из Алматы в Бишкек по внутренним расценкам должна составлять около 250 долларов США (250 км, умноженные на 1\$/км), но в реальности субъектам торговли пришлось бы заплатить 1750 долларов США, или по 7 долларов за километр за 20-тонную фуру, или 0,35 долларов США за тонну за километр.

Высокая стоимость сухопутных автомобильных перевозок представляет собой нетарифный барьер. Высокая стоимость в основном вызвана длительным временем ожидания на границе и неофициальными платежами контрольным органам по обеим сторонам границы, а также по пути следования транспорта.

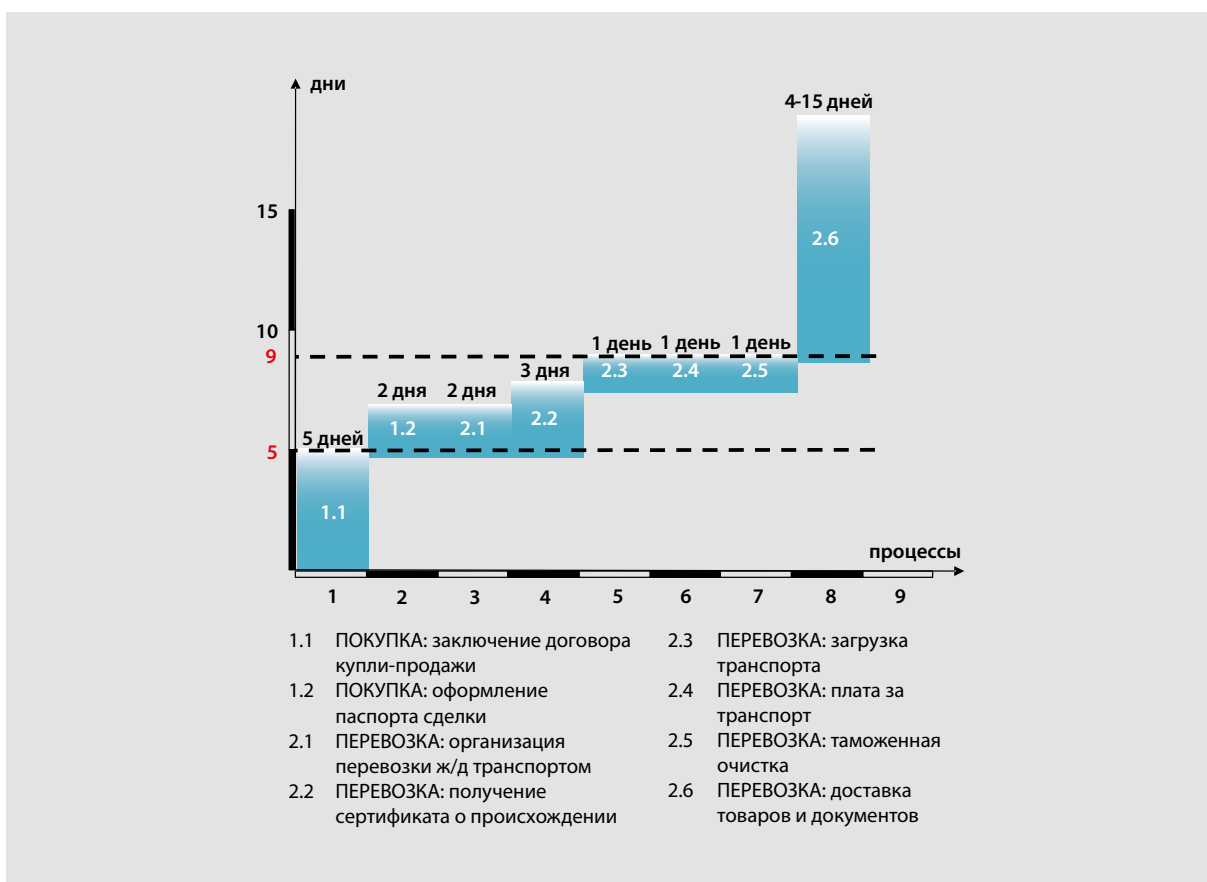
A4.1. Конфеты

Общее время, необходимое на завершение бизнес процессов, связанных с экспортом конфет (от заказа до отгрузки), в среднем составляет 9 дней для новых импортеров и 4-5 дней для повторных поставок. Это достаточно длительное время.

При заключении сделок с новыми импортерами (когда поставка импортеру осуществляется впервые) стороны должны провести переговоры по условиям сделки и подписать договор купли-продажи. Если две стороны решат наладить долгосрочные торговые отношения, то они могут заключить рамочный договор, в котором будут определены условия продажи, диапазон цен, но не будет определено точное количество товара. Переговоры по контракту с новым заказчиком занимают в среднем 5 рабочих дней, а оформление паспорта сделки (который выдается банком экспортера) занимает еще 2 дня (подпроцесс 1.2).

Тем не менее, как следует из Рисунка А.15, переговоры с новым заказчиком влияют на длительность бизнес процесса в целом, так как занимают 5 дней.

Рисунок А.15. Временная диаграмма экспорта конфет



Бизнес процессы, связанные с повторными заказами, являются более простыми с точки зрения процедур и документальных требований. Импортёр отправляет простой заказ с указанием необходимого количества товара и производит оплату согласно счету-фактуре. Так как данные процедуры могут быть завершены в течение одного рабочего дня, то весь процесс в целом занимает на 4-5 дней меньше, чем при заключении договора и организации поставки новому импортёру.

Получение сертификата о происхождении, которое занимает 3 дня, является самым длительным бизнес процессом (не считая транспортировки). Однако данная процедура не сильно волнует обоих экспортёров, так как они используют эти три дня для отбора заказанных товаров из складских запасов и их маркировки. Иногда случается так, что некоторые единицы товара отсутствуют на складе и их необходимо

произвести. Когда у компании имеется запас продукции на складе и компания принимает срочный заказ, она может запросить у Торговой палаты применение ускоренной процедуры и сократить время получения сертификата о происхождении на один или два дня (подпроцесс 2.2).

В своей деятельности компании также прибегают к креативным решениям. Например, один из опрошенных нами работников заявил, что для ускорения процесса он готовит сертификаты о происхождении и таможенные декларации одновременно, осуществляя это через две уполномоченные компании, принадлежащие одному лицу. Данное решение снимает опасения компании и облегчает ей жизнь, но не решает самой проблемы. Не говоря уже о том, что решение, используемое данной компанией, может быть недоступно для других экспортёров.

После получения компанией сертификата о происхождении и после подготовки товара к отправке, процессы погрузки (подпроцесс 2.3), платы за транспорт (подпроцесс 2.4) и таможенной очистки (подпроцесс 2.5) выполняются в течение одного рабочего дня. Доставка товара и документов (в одном вагоне с товаром) занимает от 4 дней (в Бишкек, Кыргызстан) до 15 дней (в Душанбе, Таджикистан).

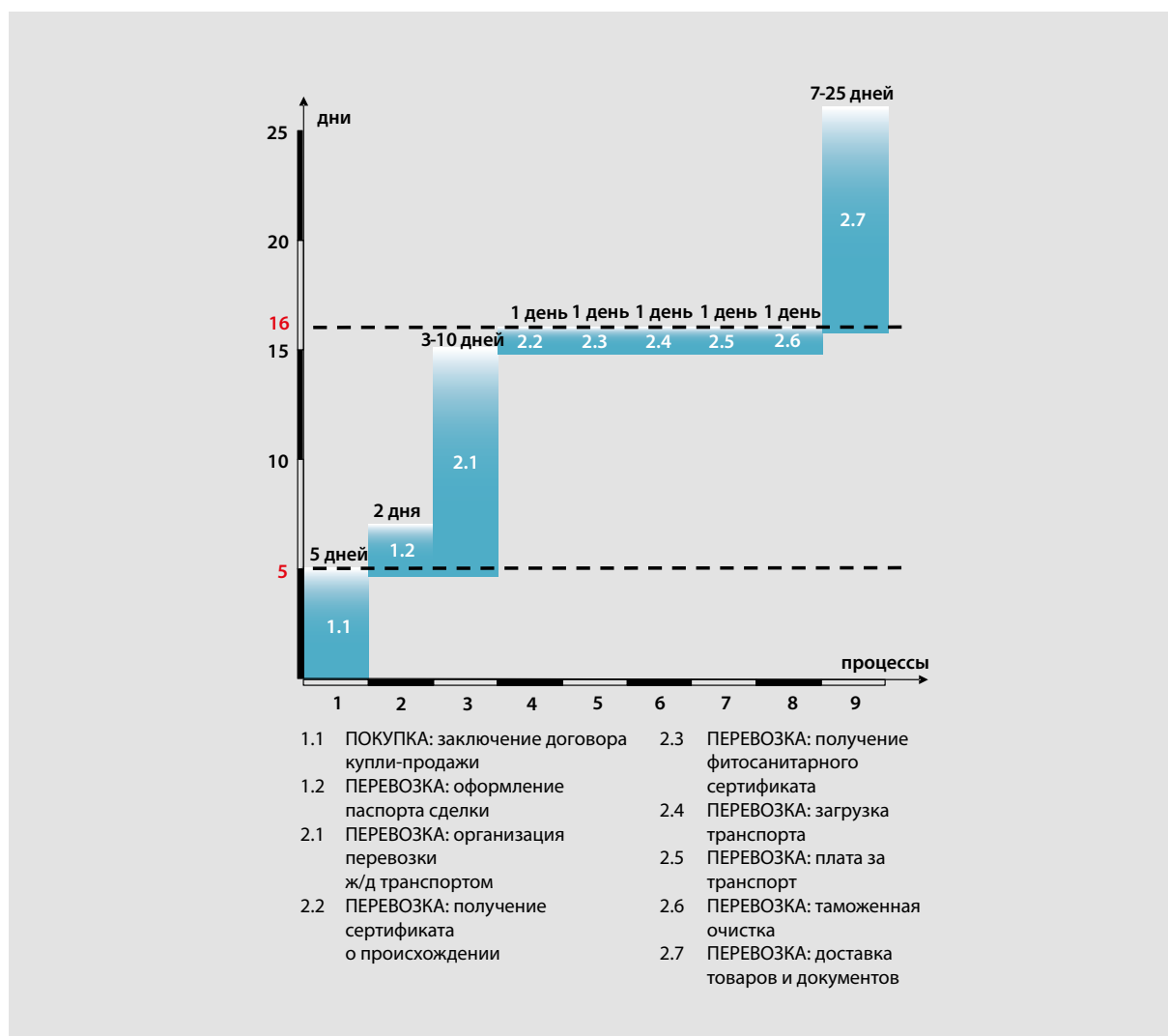
A4.2. Время, необходимое для экспорта муки, макаронных изделий и печенья

Организация доставки муки, макаронных изделий и печенья железнодорожным транспортом

может стать трудной процедурой, занимающей длительное время. Из Рисунка 15 видно, что организация перевозки может занять от 3 до 10 дней. Это связано с тем, что петропавловская железная дорога входит в состав РЖД. У РЖД очень сложно заказать вагоны для осуществления перевозок за пределами Российской Федерации. Железнодорожные вагоны, предлагаемые частными компаниями, более дорогие, а сами частные компании не надежны в своей работе.

В таких условиях у экспортеров практически нет выбора. Более того, логист предприятия (т.е. человек, отвечающий за организацию же-

Рисунок А.16. Временная диаграмма экспорта муки, макаронных изделий и печенья



лезнодорожных перевозок) вынужден посещать ближайшую железнодорожную станцию несколько раз в день, чтобы проверить, есть ли в наличии вагоны для отправки товара на экспорт. Как только железнодорожная станция подтверждает наличие определенного количества вагонов и обязуется предоставить их, экспортер начинает процедуру получения недостающих документов, требуемых для осуществления поставки товара. Когда экспортер получает в распоряжение вагоны, он загружает товар со склада и завершает оставшиеся экспортные процедуры за один рабочий день.

В этих условиях экспортеры не могут подтвердить с какой-либо долей уверенности время прибытия товара. Несколько раз оба наших экспортера не могли вовремя осуществить доставку и были вынуждены отменить заказы.

А.5. Экспортные документы и таможенная очистка

Чтобы получить разрешение на экспорт мясных изделий, муки, печенья и конфет необходимо от 6 до 10 подтверждающих документов. В частности, экспортер должен предоставить шесть подтверждающих документов, если товар не должен проходить фитосанитарный контроль. Товары, которые подлежат фитосанитарному контролю, должны сопровождаться еще одним документом – фитосанитарным сертификатом.

Два дополнительных документа экспортер предоставляет по требованию со стороны импортера: накладная о погрузке и накладная производителя. Эти документы помогают властям импортера отделить экспортные документальные требования (некоторые из которых выданы экспортеру или самим экспортером, например, таможенная декларация или тор-

говый счет-фактура) от подтверждающей документации, выпущенной для производителя (например, сертификата о происхождении или сертификата соответствия).

Десятый документ предоставляется, чтобы содействовать продажам в стране импортера – сертификат качества (для муки) или декларация производителя о качестве.

Другие 14 документов, перечисленные в Таблице 6, необходимы для получения сертификата о происхождении и фитосанитарного сертификата.

Еще один документ добавляется в ходе процесса погрузки — это санитарный сертификат на транспортное средство. Данный документ выдается Санитарной инспекцией Министерства здравоохранения, но проверка транспорта проводится экспортером. Таким образом, количество документальных требований может достигать до 26 документов.

Если оставить в стороне паспорт сделки, ни одна из двух исследованных компаний не жаловалась на чрезмерные документальные требования, что свидетельствует о том, что они к подобным требованиям привыкли. Один из экспортеров заявил, что они подают дополнительные документы, которые не требуются в Казахстане, но упрощают импортерам (Таджикистан, Узбекистан) процесс таможенной очистки.

Таможенная декларация должна подаваться вместе с документом, подтверждающим оплату таможенных сборов. Субъект торговли платит 60 евро за декларацию и дополнительно к этому 25 евро за каждую дополнительную страницу, в случаях, когда субъект торговли экспортирует товары с разными кодами ТН ВЭД. Если экспортеры не подают данную декларацию в день оплаты, им придется столкнуться с колебаниями валютных курсов и доплатить значительные недостающие суммы.

Таблица А.6. – Перечень основных и подтверждающих документов, необходимых для экспортных поставок

Документ	Кто требует или кому принадлежит	Кем выдан / заполнен	Исходный документ для процесса	Комментарии, описания
1. Основные документы (осуществление экспорта и импорта без этих документов невозможно)				
Экспортная таможенная декларация	Таможня	Экспортер или таможенный агент	ПЕРЕВОЗКА <i>процесс</i>	
Сертификат о происхождении	Министерство индустрии и новых технологий	Торговая палата	ПЕРЕВОЗКА <i>процесс</i> ПЕРЕВОЗКА: Осуществление таможенной очистки <i>подпроцесс</i>	Форма СТ-1 сертификат для стран СНГ Форма А – сертификат для остальных стран
Сертификат соответствия	То же министерство	Комитет технического регулирования и метрологии	ПЕРЕВОЗКА: Осуществление таможенной очистки	Получают для каждой категории товаров один раз в 2-3 года
Фитосанитарный сертификат	Фитосанитарная инспекция	Фитосанитарная инспекция	ПЕРЕВОЗКА: Осуществление таможенной очистки	Для муки или для упаковки при отправке в ЕС
Транспортная накладная	Транспортный оператор	Экспортер	ПЕРЕВОЗКА: Осуществление таможенной очистки	Железнодорожная накладная «СМГС» для железнодорожного транспорта или товаротранспортная накладная «СМР» для автомобильного транспорта
Счет-фактура	Экспортер	Экспортер	ПЕРЕВОЗКА: Получение сертификата о происхождении ПЕРЕВОЗКА: Осуществление таможенной очистки	
Упаковочный лист	Экспортер	Экспортер	ПЕРЕВОЗКА: Получение сертификата о происхождении ПЕРЕВОЗКА: Осуществление таможенной очистки	

Документ	Кто требует или кому принадлежит	Кем выдан / заполнен	Исходный документ для процесса	Комментарии, описания
2. Дополнительные документы (содействующие сбыту за границей и таможенной очистке импорта)				
Сертификат качества	Фитосанитарная инспекция	Фитосанитарная инспекция	ПЕРЕВОЗКА	Добровольная сертификация муки
Декларация о качестве	Экспортер	Экспортер	ПЕРЕВОЗКА	Добровольная декларация для макаронных изделий, печенья или конфет
Справка о погрузке	Экспортер	Экспортер	ПЕРЕВОЗКА: Осуществление таможенной очистки	Подтверждение экспортером факта погрузки товара в транспортное средство. Регистрируется (штампуются) на таможне по требованию импортера
Внутренняя транспортная накладная	Экспортер	Производитель	ПЕРЕВОЗКА: Получение сертификата о происхождении ПЕРЕВОЗКА: Осуществление таможенной очистки	Выдается производителем для экспортера. Не требуется для таможенной очистки. Регистрируется таможней по запросу импортера (содержит больше информации о товаре, чем товаротранспортная накладная)
3. Исходные документы для подпроцесса таможенной очистки				
Контракт с таможенным агентом	Таможенный агент	Таможенный агент и экспортер	ПЕРЕВОЗКА: Осуществление таможенной очистки	Договор на оказание услуг между экспортером и таможенным агентом
Паспорт сделки	Министерство финансов	Банк экспортера	ПЕРЕВОЗКА: Осуществление таможенной очистки	Документ для валютного контроля. Процедура упрощена в 2012 г.
Договор купли-продажи	Экспортер	Экспортер	ПЕРЕВОЗКА: Осуществление таможенной очистки	
Таможенная регистрационная карточка	Таможня	Таможня	ПЕРЕВОЗКА: Осуществление таможенной очистки	Идентификационная карточка, которую Таможня выдает компаниям-участникам внешней торговли

Документ	Кто требует или кому принадлежит	Кем выдан / заполнен	Исходный документ для процесса	Комментарии, описания
4. Исходные документы для подпроцесса получения Сертификата о происхождении				
Заявка на экспертизу	Торговая палата	Экспортер	ПЕРЕВОЗКА: Получение сертификата о происхождении	Запрос на подтверждение происхождения товаров
Заявка в Торговую палату	Торговая палата	Экспортер	ПЕРЕВОЗКА: Получение сертификата о происхождении	Для выдачи сертификата о происхождении
Заводской счет-фактура	Экспортер	Производитель	ПЕРЕВОЗКА: Получение сертификата о происхождении ПЕРЕВОЗКА: Осуществление таможенной очистки	Необходим для получения сертификата о происхождении, т.к. экспортер и производитель являются сестринскими компаниями. Регистрируется на таможне и отправляется импортеру по его запросу
Складская справка	Торговая палата	Экспортер	ПЕРЕВОЗКА: Получение сертификата о происхождении	Справка о том, что у экспортера на складе имеется продукция. Необходима, так как экспортер и производитель являются сестринскими компаниями (т.е. экспортер перепродает товары, произведенные другой компанией)
5. Исходные документы для подпроцесса получения Фитосанитарного сертификата				
Акт отбора проб	Уполномоченный инспектор	Производитель	ПЕРЕВОЗКА: Получение фитосанитарного сертификата	Данный документ сопровождает образец продукта, отправленного на изучение уполномоченному инспектору
Заявка на проведение фитосанитарной экспертизы Городской инспекцией	Фитосанитарная инспекция	Производитель	ПЕРЕВОЗКА: Получение фитосанитарного сертификата	Для проведения исследования и выдачи заключения о фитосанитарной экспертизе
Заявка на получение фитосанитарного сертификата	Фитосанитарная инспекция (Область)	Экспортер	ПЕРЕВОЗКА: Получение фитосанитарного сертификата	Для выдачи фитосанитарного сертификата

Документ	Кто требует или кому принадлежит	Кем выдан / заполнен	Исходный документ для процесса	Комментарии, описания
Заключение об исследовании	Фитосанитарная инспекция	Уполномоченный инспектор	ПЕРЕВОЗКА: Получение фитосанитарного сертификата	Выдается дочерней организацией Фитосанитарной инспекции в качестве исходного документа для Фитосанитарной инспекции
Заключение Фитосанитарной инспекции	Фитосанитарная инспекция	Фитосанитарная инспекция	ПЕРЕВОЗКА: Получение фитосанитарного сертификата	Выдается Городской фитосанитарной инспекцией для Областной фитосанитарной инспекции
Заключение о лабораторном исследовании, проведенном в производственной лаборатории	Экспортер	Экспортер	Н/Д	Документ необходим для сертификата качества на муку
6. Медицинско-санитарные документы (не используются в основных бизнес-процессах)				
Санитарное свидетельство на транспортное средство	Медицинская санитарная инспекция через ТОО «СанЭкспертиза»	Экспортер	Н/Д	Экспортер проверяет состояние железнодорожных вагонов перед погрузкой товаров и кладет данный сертификат внутрь транспортного средства

Необходимость упрощения и упорядочения документальных требований невозможно преувеличить, так как обременительная документация, содержащая многокомпонентные и избыточные данные, может стать причиной некорректного сообщения информации и последующих сложностей с проверкой точности подобной информации, это не считая увеличивающихся операционных издержек. Упрощение и упорядочение документальных требований требует, априори, корректировки торговых процедур и документов, которая будет основываться на сравнительном анализе затрат и результатов, с тем чтобы устранить процедуры с низким дополнительным положительным эффектом. Скорректировав торговые документы, Казахстан предпринял бы первый шаг на пути

автоматизации торговых процедур и внедрения механизма электронного Единого окна, где всю информацию и данные необходимо было бы подавать только один раз.

А6. Заключение

АБП свидетельствует о том, что процедуры, связанные с экспортом конфет, муки, печенья и макаронных изделий, могли бы быть усовершенствованы благодаря дальнейшему упрощению, гармонизации и упорядочению. Существует также необходимость сократить количество документальных требований. Наилучший способ решения этих вопросов – это создание системы Единого окна для экспортных и импортных процедур. Помимо этого приведенный выше

анализ конкретных случаев выявил необходимость улучшения железнодорожной инфраструктуры и инфраструктуры автомобильных дорог, а также необходимость модернизации парка грузовых автомобилей и железнодорожного подвижного состава.

При выборе лучшего плана действий правительство может рассмотреть возможность создания рабочей группы, в которую войдут

представители соответствующих учреждений государственного сектора, ведущие производители макаронных изделий, муки, печенья и конфет, а также другие экспортеры. Важно обеспечить быстрое реагирование и дать право правительству предпринять необходимые меры, которые позволили бы предприятиям воспользоваться ожидаемыми выгодами от новых процедур и инвестиций в развитие инфраструктуры.

Приложение II:

Перечень ключевых рекомендаций

1. Содействие развитию торговли

Таможенная очистка и документальные требования

Основные потребности	Рекомендации
Повышение взаимного доверия и установление партнерских отношений между таможенной и торговым сообществом	<ul style="list-style-type: none">● Подготовить руководства и информационные документы, в которых бы были даны пояснения по основным вопросам и интерпретации регламентов и процедур, которые представляются сложными для представителей частного сектора. Здесь необходимо отдать приоритет процедурам, касающимся торговой документации, которые представляют особую сложность для субъектов торговли.● Подготовить руководства, в которых бы давались разъяснения по регламентам, касающимся электронных документов.● Создать службу поддержки для распространения надежной и актуальной информации о правилах пересечения границы и их интерпретации. Данная служба поддержки может располагаться в одной из ассоциаций по содействию торговле, которая будет вести учет процедур и правил, распространять актуальную информацию и новости среди своих членов и среди торгового сообщества в целом, проводить регулярные оценки потребностей участников торговой деятельности и отвечать на их запросы.● Создать программу партнерских отношений между таможенной и бизнес сообществом, согласно которой субъекты торговли, которые успешно прошли аудит, проведенный таможенной, могут получить преференции наподобие тех, что предоставляются уполномоченным экономическим операторам.
Дальнейшее упорядочение административных и нормативных процедур в торговле	<ul style="list-style-type: none">● Создать четкие инструкции и указания по разработке новых процедур. Благодаря таким инструкциям новые процедуры должны основываться на анализе экономической эффективности; должны быть отражены в законодательстве; должны быть четко прописаны во избежание различных трактовок; и должны прозрачно и открыто применяться в отношении всех субъектов торговли.● Пересмотреть процедуры, которые способствуют повышению транзакционных издержек:<ul style="list-style-type: none">– Рассмотреть возможность освобождения особых экономических зон от обязанности производить таможенную очистку грузов из Китая в крупных городах.– Рассмотреть возможность пересмотра процедур, связанных с присвоением учетного номера контракта вместо оформления паспорта сделки с тем, чтобы сократить количество требуемых документов для целей осуществления валютного контроля. В данной связи правительство может рассмотреть возможность сокращения количества подтверждающих документов, которые субъект торговли должен предоставить для регистрации экспортного контракта в казахстанском банке.● Пересмотреть существующую систему категорирования таможенных постов. Посты таможенного оформления должны быть расположены в непосредственной близости от транспортных и логистических объектов.

Основные потребности	Рекомендации
<p>Дальнейшее упорядочение административных и нормативных процедур в торговле</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Усовершенствовать методику таможенной оценки с учетом передового международного опыта, согласно которому при проведении оценки принимается во внимание спецификация товара и условия поставки, определенные в контракте/соглашении. При проведении усовершенствования методики таможенной оценки правительство может использовать Соглашение ВТО о таможенной стоимости и Сборник материалов Всемирной таможенной организации (ВТамО) по вопросам таможенной оценки.⁹³ ● Упорядочить административные процедуры, связанные с уплатой НДС с целью сокращения времени ожидания до 1 дня. Помимо этого необходимо создать общую единую базу данных физических и юридических лиц с тем, чтобы субъекты торговли могли указывать (и получать) только один «учетный номер налогоплательщика». ● Осуществлять дальнейшее развитие процедуры предварительных решений. <ul style="list-style-type: none"> – Необходимо расширить сферу применения данной процедуры, чтобы она также включала и определение таможенной стоимости товаров. – Упорядочить административные процедуры, связанные с применением на практике системы предварительных решений с целью снижения времени ожидания до 1 дня. В ходе упорядочения необходимо отдать предпочтение решениям в сфере электронных деловых операций, а также обеспечить структурирование таких решений в контексте системы «единого окна». ● Рассмотреть возможность внедрения системы предварительной очистки грузов ● Рассмотреть возможность отделения процесса выпуска товара от процесса таможенной очистки в соответствии с руководящими принципами ВТамО.
<p>Дальнейшее упорядочение административных и нормативных процедур в области документальных требований</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Проанализировать административные и нормативные процедуры, лежащие в основе процесса выдачи торговых документов с целью отмены ненужных процедур и торговых документов. ● Рассмотреть возможность замены текущих бумажных процедур на электронные процедуры. Такие процедуры должны быть реализованы в контексте системы «единого окна» (смотри ниже) ● В качестве первого шага, государство может рассмотреть возможность упорядочения административных и нормативных процедур, касающихся обработки и выдачи следующих документов: <p><i>Сертификат происхождения</i></p> <ul style="list-style-type: none"> – Создать новую процедуру, регулирующую выдачу сертификатов происхождения. В частности, правительство может рассмотреть возможность (i) пересмотра правил происхождения, так как в настоящее время они носят ограничительный характер в отношении некоторых сырьевых материалов и товаров; и (ii) упорядочения административных процедур с целью устранения бюрократических проволочек. При этом правительство может рассмотреть возможность тщательного изучения процедур и внутренних правил местных отделений торговой палаты с целью определения проблем, которые лежат в основе разного отношения к различным компаниям со схожими видами продукции. – Оборудовать сельские советы современными весами, а также ввести допустимое отклонение в случаях, когда масса груза превышает наибольший предел взвешивания весов.

⁹³ Сборник материалов ВТамО по вопросам таможенной оценки доступен в Интернете на сайте: http://www.wcoomd.org/en/topics/valuation/instruments-and-tools/val_customs_compendium.aspx

Основные потребности	Рекомендации
<p><i>Дальнейшее упорядочение административных и нормативных процедур в области документальных требований</i></p>	<p><i>Разрешения на экспорт</i></p> <ul style="list-style-type: none"> – Рассмотреть возможность составления перечня товаров, подлежащих экспортному контролю, на уровне десятизначного кода СМТК⁹⁴. – Пересмотреть нынешний принцип выдачи разрешения на одну партию товаров и однократного действия лицензии с тем, чтобы разрешение на экспорт могло использоваться для нескольких партий товаров в течение всего срока действия лицензии. Также необходимо сократить время ожидания выдачи разрешений до 1 дня. – Упорядочить административные процедуры получения разрешений на экспорт/импорт озоноразрушающих веществ. <p><i>Ветеринарные свидетельства</i></p> <p>Унифицировать административные и нормативные процедуры выдачи ветеринарных свидетельств на подсолнечник с такими же процедурами стран-партнеров, особенно Узбекистана.</p> <p><i>Полис экологического страхования</i></p> <p>Упорядочить административные процедуры, связанные с получением полиса экологического страхования.</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Рассмотреть вопрос о проведении следующих мер: <ul style="list-style-type: none"> – Проведение консультаций с правительством Узбекистана по вопросу сокращения количества документов, требуемых для получения разрешения на транзит через территорию Узбекистана. Так как Казахстан и Узбекистан являются сторонами Конвенции МДП, то у субъектов торговли не должны требовать дополнительные подтверждающие документы. – Гармонизировать СФС и ветеринарные нормы и требования с основными торговыми партнерами. – Осуществлять дальнейшее развитие существующей системы классификации отходов, как предусмотрено Экологическим кодексом Казахстана, для унификации данной системы с международными подходами с целью сокращения содержания опасных веществ в товарах. Наиболее значимыми международными документами в данной сфере являются следующие: Базельская конвенция о контроле над трансграничной перевозкой опасных отходов и их удалением; Стокгольмская конвенция о стойких органических загрязнителях; и Руководство Международного агентства по атомной энергии (МАГАТЭ) по безопасности, содержащее классификацию всего перечня радиоактивных отходов.
<p>Сведение к минимуму количества документальных требований</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● В качестве первого шага правительство может рассмотреть возможность отмены следующих подтверждающих документов: <ul style="list-style-type: none"> – Для экспортных разрешений: (i) требования о предоставлении справки (сертификата), подтверждающего то, что субъект торговли осуществляет деятельность на внутреннем рынке; (ii) для потенциально опасных товаров и на основании пересмотренной системы классификации отходов следует рассмотреть возможность сокращения количества документальных требований. – Для сертификатов происхождения: требования о предоставлении нотариально заверенных копий документов о приобретении каждого компонента товара. ● В среднесрочной перспективе правительство может рассмотреть возможность пересмотра норм Таможенного кодекса Казахстана, который в настоящее время содержит требование о подаче торговых документов в бумажном виде. ● Рассмотреть возможность замены всех бумажных документов электронными документами. В краткосрочной перспективе можно постепенно выводить из оборота бумажные документы в тех сферах, в которых уже параллельно существуют электронные документы.

⁹⁴ Стандартная международная торговая классификация (СМТК).

Основные потребности	Рекомендации
Дальнейшее развитие существующего механизма разрешения споров	<ul style="list-style-type: none"> ● Пересмотреть существующее законодательство с тем, чтобы наделить Совет экспертов правом принимать решения, которые будут обязательны для исполнения.
Расширение перечня услуг таможенных брокеров по приемлемым ценам	<ul style="list-style-type: none"> ● Разработать программы повышения квалификации и обучения таможенных брокеров по вопросам таможенной очистки и оказания брокерских услуг. Такие обучающие программы могут проводиться в специализированных ассоциациях, в частности, в Казахстанской ассоциации таможенных брокеров.
Создание системы «единого окна»	<ul style="list-style-type: none"> ● Унифицировать торговые документы в соответствии с международными стандартами. ● На основании вышесказанного, сократить количество торговых документов до минимума. Особое внимание следует уделить отмене документальных требований, которые не играют ключевой роли при принятии решений, и исключению дублирования предоставляемых данных. ● Проанализировать текущие нормативные и административные процедуры, лежащие в основе экспортных и импортных сделок, с использованием методологии анализа бизнес-процессов ЕЭК ООН/СЕФАКТ. Для обеспечения проведения углубленного исследования анализ должен проводиться на уровне товара. В этой связи при проведении анализа правительству следует сконцентрироваться на основных экспортных товарах. ● На основании результатов анализа бизнес-процессов необходимо отменить процедуры, которые не имеют большой ценности для экспортных/импортных операций и принятия соответствующих решений. ● Создать «единое окно» с учетом передового мирового опыта.

Контроль на границе

Основные потребности	Рекомендации
Создание комплексной системы трансграничного управления рисками	<ul style="list-style-type: none"> ● Расширить применение управления рисками, что включало бы в себя все пограничные ведомства. В то время как таможня может возглавить внедрение современной системы управления рисками, всем пограничным органам контроля необходимо принять и внедрить такую систему на основе четкой стратегии и плана действий. ● Расширить перечень критериев оценки риска, чтобы охватить области, которые обсуждались выше. ● Принять программу (стратегию) управления рисками, четко определив при этом административные структуры и распределение ресурсов ● Продолжить развитие существующей информационной системы управления ● Создать межведомственный комитет по вопросам управления рисками. ● Казахстан может рассмотреть возможность применения Рамочных стандартов безопасности ВТамО, которые представляют собой целостный подход к достижению баланса между безопасностью цепей поставок и упрощением процедур торговли. Данный документ устанавливает принципы и стандарты по таким вопросам, как предварительное информирование о грузах, управление рисками, оборудование для неинтрузивного контроля, концепция уполномоченных экономических операторов (УЭО), интегрирование системы управления цепями поставок в единый последовательный инструмент.
Упрощение, рационализация и стандартизация трансграничных процедур при пересечении границы	<ul style="list-style-type: none"> ● Пересмотреть решения, касающиеся процедур при пересечении границы, с целью обеспечения большей ясности и четкости, обеспечить наличие четких инструкций по выполнению процедур и уменьшить свободное толкование данных процедур таможенниками ● Упорядочить процедуры на границе, как для железных дорог, так и для пограничных служб.

Основные потребности	Рекомендации
<p>Дальнейшее усиление межведомственной координации на границах</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Улучшить взаимосвязь между информационными системами железных дорог и органов, осуществляющих контроль на границе, в пределах страны. ● Выработать среди органов, осуществляющих контроль на границе, общий подход к управлению рисками на основе международно признанных принципов, закрепленных в Киотской конвенции. ● Создать централизованный орган, который будет заниматься разработкой, а также осуществлять контроль над реализацией общего подхода к управлению рисками.
<p>Улучшение межведомственной координации на основных пограничных переходных пунктах Казахстана с Китаем</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Улучшить взаимосвязь между железнодорожными и таможенными информационными системами Китая и Казахстана. ● Упростить процедуры получения разрешений на транзит и сократить количество требуемых документов. Это можно сделать на основании детального анализа процедур в тесном взаимодействии с китайской стороной, чтобы должным образом учесть потребности и мнения обеих стран.

Вопросы, связанные с Таможенным союзом Беларуси, Республики Казахстан и Российской Федерации

Основные потребности	Рекомендации
<p>Улучшение межведомственной координации на границах</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Связать информационные системы железных дорог и органов, осуществляющих контроль на границе (в особенности таможи), на территории ТС. При этом Казахстан и его партнеры по ТС могут последовать примеру систем, созданных в рамках финансируемой ЕС инициативы ТРАСЕКА (транспортный коридор «Европа-Кавказ-Азия»). ● Разработать общий подход к управлению рисками, как указано в разделе 3.4.
<p>Дальнейшее упрощение, рационализация и стандартизация административных и нормативных процедур при пересечении границы</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Расширить список продукции, включенной в Единый перечень продукции, импортируемой в ТС. ● Сократить количество товаров, включенных в Единый перечень товаров, подлежащих импортному и экспортному лицензированию. ● Упорядочить и упростить существующую процедуру выдачи Свидетельства о государственной регистрации. ● По грузовым декларациям: рассмотреть возможность снижения уровня детализации при описании товаров с 10-значным кодом ГС (код Гармонизированной системы от ВТамО), а также пересмотреть ценовую политику, чтобы снизить стоимость дополнительных листов декларации. ● Упростить процедуры, связанные с импортом ветеринарной продукции ● Рассмотреть возможность пересмотра процедур, касающихся сертификатов о происхождении. Одним из подходов может стать требование таких сертификатов на каждый вид продукции, на определенный срок, а не новые отдельные сертификаты для каждой партии. ● Рассмотреть возможность упрощения процедуры выдачи подтверждения об оплате, а также сократить время ожидания до 1 дня. ● Рассмотреть возможность принятия процедур, согласно которым субъекты торговли смогли бы осуществлять таможенную очистку товаров в своей стране регистрации. ● Рассмотреть возможность расширения Реестра поставщиков из третьих стран. ● Рассмотреть возможность дальнейшей работы над Правилами корректировки ТС. В частности, усовершенствовать методы таможенной оценки с учетом передового мирового опыта, как указано в разделе 3.3.

Основные потребности	Рекомендации
Дальнейшее развитие единой системы управления рисками ТС	<ul style="list-style-type: none"> ● Рассмотреть возможность объединения существующих систем в единую систему управления рисками, как указано в разделе 3.4. ● Рассмотреть возможность пересмотра условий предоставления статуса УЭО субъектам торговли, осуществляющим свою деятельность на территории ТС. Следует воздержаться от установления порогового значения для определения платежеспособности компаний, так как для разных отраслей такое пороговое значение будет разным. Данный подход проистекает из передовой международной практики⁹⁵ и опыта других стран.⁹⁶
Укрепление диалога и сотрудничества между государственным и частным секторами	<ul style="list-style-type: none"> ● Создать координационный комитет с целью проведения регулярных консультаций с представителями частного сектора касательно процедур и документальных требований ТС. ● Создать программу установления партнерских отношений между таможней и бизнесом, как указано в разделе 3.4.

Инфраструктура сухопутного транспорта: железнодорожная сеть и сеть автомобильных дорог

Основные потребности	Рекомендации
Общие	
Ускорение темпов либерализации транспортного сектора	<ul style="list-style-type: none"> ● Реформирование нормативно-правовой базы с целью развития механизмов ГЧП ● Разработка общих и отраслевых методических руководств по реализации механизмов ГЧП. ● Понижения порога для участия в ГЧП ● Гарантия минимального уровня доходов концессионера и разрешение участия ассоциаций частных компаний в механизмах ГЧП ● Выработка должной методики оценки рисков для определения условий и соглашений в сфере ГЧП ● Привлечение частных компаний к проектированию и строительству объектов инфраструктуры, даже если такими объектами владеет и управляет государство.
Железнодорожный транспорт	
Повышение пропускной способности железной дороги на основных пограничных переходных пунктах с Китаем	<ul style="list-style-type: none"> ● Улучшить качество и охват услуг, предоставляемых на железнодорожных станциях. ● Привести в соответствие с международными стандартами информационные системы таможенной и железнодорожной служб (подробнее см. в Разделе 3.3). ● Привести в соответствие с международными стандартами ширину колеи, тяговое электроснабжение и сигнальную систему. ● Осуществить новые инвестиции в инфраструктуру перевалки грузов, особенно на пограничных переходах Достык и Коргас ● Осуществить инвестиции в участки по железнодорожному маршруту Китай-Урумчи-Алашанькоу-Достык-Москва-Брест, где поездам необходимо менять тележки из-за разных стандартов железнодорожной колеи

⁹⁵ Смори Рамочные стандарты безопасности ВТамО.

⁹⁶ Смори Статью 5 а(2) Таможенного кодекса ЕС, в соответствии с Регламентом Совета (ЕЭС) № 2913/92.

Основные потребности	Рекомендации
Борьба с хищением грузов	<ul style="list-style-type: none"> ● Модернизировать существующий парк товарных вагонов с использованием современных противокражевых технологий ● Внедрить современные системы обеспечения безопасности грузов, например, охранные заграждения, охранные сигнализации с датчиками, реагирующими на колебания, экспертные маркеры, современные системы видеонаблюдения ● Увеличить присутствие охраны в основных пунктах пропуска через границу. ● Пересмотреть существующие законы с тем, чтобы операторы железнодорожного транспорта и перевозчики выполняли минимальные требования безопасности ● Побудить страховые компании обеспечить обмен информацией ● Оказать помощь субъектам торговли в инвестировании в современное оборудование. Правительство может рассмотреть возможность выделение специальных кредитов на эти цели ● Создать соответствующие механизмы сотрудничества и взаимодействия с соседними странами с целью борьбы с хищениями грузов
Повышение вместимости складских помещений в городах, расположенных на важнейших железнодорожных узлах	<ul style="list-style-type: none"> ● Отдать приоритет складской инфраструктуре в таких городах как Караганда, Шымкент, Актобе и Актау
Улучшение качества подвижного состава и обеспеченности подвижным составом	<ul style="list-style-type: none"> ● Стимулировать капиталовложения в современный подвижной состав путем привлечения иностранных инвестиций ● Стимулировать создание схем кредитования местных владельцев подвижного состава, чтобы они могли осуществлять необходимые инвестиции.
Автомобильный транспорт	
Повышение пропускной способности сети автомобильных дорог	<ul style="list-style-type: none"> ● Инвестировать в повышение качества существующей дорожной сети до Класса I и Класса II ● Строить новые дороги, где это необходимо, с целью улучшения транспортного сообщения как внутри страны, так и с сопредельными государствами
Улучшение качества парка грузовых автомобилей и обеспеченности грузовыми автомобилями	<ul style="list-style-type: none"> ● Стимулировать инвестиции в создание парка современных грузовых автомобилей, в том числе привлечение иностранных инвестиций. ● Стимулировать создание схем кредитования местных владельцев грузовых автомобилей/прицепов, чтобы они могли осуществлять необходимые инвестиции. ● Рассмотреть возможность увеличения лимитов по массе транспортного средства, так как каждая дополнительная тонна, перевозимая автомобилем, позволяет снизить удельные издержки, что может стимулировать владельцев грузовых автомобилей/прицепов инвестировать в модернизацию своего парка автомобилей/прицепов.

Логистическая отрасль

Основные потребности	Рекомендации
Повышение в данный момент ограниченного потенциала поставщиков логистических услуг	<ul style="list-style-type: none"> Создать программы повышения квалификации и обучения в области логистики, в особенности по вопросам комплексной логистики и мультимодальных перевозок, управления цепями поставок, инновационных технологических приложений.
Увеличение в данный момент недостаточного опыта субъектов торговли в сфере управления логистикой.	<ul style="list-style-type: none"> Создать программы обучения в сфере управления логистикой, где особое внимание будет уделяться разработке логистических стратегий.
Расширение в данный момент недостаточного охвата комплексных мультимодальных транспортных услуг	<ul style="list-style-type: none"> Разработать нормативную базу, которая позволит осуществлять мультимодальные перевозки в рамках одного контракта Создать необходимые страховые и кредитные схемы, направленные на поддержку мультимодальных перевозок Повысить потенциал местных экспедиторских компаний: <ul style="list-style-type: none"> Далее развивать Ассоциацию экспедиторов Казахстана, чтобы она могла играть лидирующую роль в развитии экспедиторской отрасли Создать программы повышения квалификации для местных экспедиторских компаний, в рамках которых основное внимание будет уделяться мультимодальным перевозкам и вопросам, относящимся к сфере Международной ассоциации экспедиторских ассоциаций (ФИАТА).
Увеличение в данный момент ограниченного использования контейнеров	<p>В то время как развитие отрасли мультимодальных перевозок займет продолжительное время, для решения данной проблемы правительству следует рассмотреть следующие варианты:</p> <ul style="list-style-type: none"> Развивать контейнерные терминалы Изучить варианты снижения стоимости контейнерных перевозок, например, такие, как создание стимулов для возврата отправленных контейнеров, чтобы иметь большее их количество в запасе

2. Нормативно-правовая политика и политика в области стандартизации

Технические регламенты

Основные потребности	Рекомендации
Повышение потенциала предприятий в области соответствия и выполнения общих технических регламентов ТС	<ul style="list-style-type: none"> Создать план действий по оказанию содействия предприятиям в выпуске продукции в соответствии с новыми регламентами. Данный план должен быть сфокусирован на отраслях и должен основываться на оценке производственного потенциала предприятий.
Дальнейшая гармонизация правил, в частности, в области требований безопасности	<ul style="list-style-type: none"> Провести системный обзор нормативно-правовой базы, лежащей в основе требований безопасности, с целью определения случаев дублирования или чрезмерных требований. Рассмотреть возможность использования Рекомендации «L» ЕЭК ООН в качестве руководящей основы для консолидации нормативно-правовой базы

Стандартизация

Основные потребности	Рекомендации
Создание независимого национального органа по стандартизации	<ul style="list-style-type: none"> ● Создать независимый национальный орган по стандартизации. Согласно предложению международных экспертов самым эффективным способом сделать это, стало бы трансформирование «КазИнСт» в независимый государственный орган или в орган, относящийся к частному сектору (в акционерное общество или в общество с ограниченной ответственностью).⁹⁷
Дальнейшая модернизация законодательной базы	<ul style="list-style-type: none"> ● Проводить систематический обзор законодательной базы, касающейся стандартизации, для обеспечения большей четкости в распределении функций между различными причастными ведомствами. ● Модифицировать положения, которые касаются применения региональных, международных и национальных стандартов с тем, чтобы отечественные предприятия, которые производят продукцию, соответствующую международным стандартам, могли конкурировать на внутренних рынках и чтобы обеспечить улучшение условий доступа на рынок для региональных и международных предприятий, желающих продавать свои товары в Казахстане. ● Включить в существующие законодательные акты специальные статьи о применении технических спецификаций в качестве ссылочных документов

⁹⁷ Эти предложения были представлены на рассмотрение правительству в рамках подготовки к проекту «Содействие в вопросах торговой политики и инструментах ее реализации (СТПР) в Республике Казахстан», финансируемого ЕС. Проект был запущен в середине 2010 г., он был завершен в начале 2013 г.

Оценка соответствия и аккредитация

Основные потребности	Рекомендации
<p>Дальнейшая гармонизация существующих процедур оценки соответствия</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Проводить систематический обзор существующих процедур с целью выявления несоответствия международным нормам и положениям и выявления случаев дублирования ● Опираясь на результаты данного обзора предпринять необходимые меры по упрощению, упорядочиванию и стандартизации процедур оценки соответствия ● Рассмотреть возможность внедрения электронных сертификатов соответствия, сертификатов оценки и деклараций
<p>Приведение системы аккредитации лабораторий в соответствие с общепринятыми международными нормами и передовым опытом.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Развить аккредитационную систему (например, путем обучения сотрудников, оснащения современным оборудованием, сотрудничества с лабораториями других стран), чтобы привести ее в соответствие с международными стандартами. ● В долгосрочной перспективе, рассмотреть возможность заключения договоров о взаимном признании с Европейскими и другими партнерами
<p>Развивать слабый институциональный потенциал испытательных лабораторий, которые в настоящее время слабы.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Развивать потенциал испытательных лабораторий, опираясь на анализ эффективности затрат и консультируясь с партнерами по ТС ● Рассмотреть возможность заключения новых соглашений о взаимном признании с европейскими и прочими партнерами. ● Помогать предприятиям соответствовать требованиям получения сертификатов оценки соответствия, в том числе путем создания информационно-справочной службы, чтобы предприятия могли получать практические советы. ● Прилагать больше усилий для того, чтобы Национальный аккредитационный центр получил полное членство в Международном форуме по аккредитации.

Основные потребности	Рекомендации
<p>Система метрологии, включая методики измерения, сертификаты калибровки, язык и т.д. должны быть гармонизированы с международными требованиями на всех уровнях («КазИнМетр», второстепенные лаборатории, производственные лаборатории и отрасль). В противном случае признание другими странами будет по-прежнему сопряжено с трудностями, если вообще возможно.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Совместно с ведущими региональными и международными институтами создать программу повышения квалификации в таких областях, как метрология и аккредитация ● Создать хранилище ключевых нормативно-правовых документов на английском языке ● Рассмотреть возможность выдачи двуязычных сертификатов (на русском и английском), чтобы иностранные партнеры могли понимать процедуры и технические спецификации, используемые казахстанскими испытательными и сертификационными лабораториями.
<p>Развивать институциональный потенциал калибровочных лабораторий</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Развивать потенциал калибровочных лабораторий и рассмотреть возможность создания новых лабораторий, опираясь на анализ эффективности затрат

3. Применение предложенных рекомендаций

Учитывая, что рекомендации были даны по широкому перечню областей, будет трудно реализовать предложенные меры в рамках одного мероприятия. Последующая деятельность после проведения данной оценки – это работа ЕЭК ООН с Национальным консультативным комитетом Казахстана по разработке плана мероприятий в среднесрочной и долгосрочной перспективе, который определит последовательность исполнения рекомендаций в соответствии с приоритетами.

При реализации предлагаемых мер, правительство, возможно, пожелают рассмотреть вопрос о создании форума по упрощению процедур торговли. Как прослеживается в ходе всего исследования, задержки на основных пограничных пунктах пропуска зачастую вызваны либо невозможностью субъекта торговли удовлетворить документальные требования, либо специальными правилами других нетаможенных органов пограничного контроля и государственных органов. Тем не менее, похоже что консультации с частным сектором недостаточны.

Форум по упрощению процедур торговли будет предоставлять широкий механизм с участием всех соответствующих правительственных органов и заинтересованных сторон из частного сектора, а также позволит обеспечить непрерывную дискуссию до, во время и после реализации новых процедур и правил. Иначе говоря, он будет служить в качестве площадки как для диалога между государством и бизнесом, так и для диалога между различными заинтересованными сторонами из частного сектора, чьи потребности и приоритеты различаются по отраслевому признаку, стадии развития и местоположению.

Форум по упрощению процедур торговли также сможет содействовать Правительству в определении приоритетов в улучшении бизнес-среды.

Рекомендации ЕЭК ООН в отношении национальных органов по упрощению процедур торговли предоставляют общее руководство и практические примеры передовой практики для развития или консолидации подобного широкого механизма.⁹⁸ Успешный опыт указывает на необходимость избегать создания новых институтов (по мере возможности). Одним из подходящих подходов является стремление к созданию "Форума по вопросам упрощения процедур торговли", объединяющего все соответствующие стороны в формате специальной рабочей группы. Данный форум может располагаться в любом институте поддержки рынка (как государственном, так и частном) с обширным охватом. Его мандат должен включать такие задачи, как:

- Предоставление национального форума для обсуждения действий для содействия торговле путем сокращения и упрощения формальностей, процедур и документации, используемых в международной торговле и транспорте;
- Разработка и направление на рассмотрение государственных органов предложений в области торговли и связанных с транспортом правил и нормативов;
- Выработка рекомендаций в отношении будущих инвестиций в логистическую инфраструктуру, ИКТ и прочие соответствующие сферы, относящихся к упрощению процедур торговли;
- Повышение информированности о методах и пользе мер по содействию транспорту и упрощению процедур торговли;
- Представление Казахстана на региональных и международных форумах по вопросам упрощения процедур торговли.

⁹⁸ См. Рекомендацию № 4 "Национальные органы по упрощению процедур торговли" (TRADE/CEFACT/1999/11) и поддерживающий ее документ "Создание эффективной среды для торговли и транспорта" (TRADE/CEFACT/2000/8).

Глава 6

Введение в нетарифные меры и результаты исследования МТЦ в Казахстане

В свете глобальной экономической либерализации и общей тенденции к устранению тарифов, торговые барьеры, возникающие в результате нетарифных мер (НТМ), обрели большую важность в последние десятилетия. НТМ включают широкий спектр мер политики, включая меры, направленные на ограничение торговли и доступа к рынкам (например, количественные ограничения и меры защиты внутреннего рынка), а также меры, применяемые для защиты общественных интересов (например, санитарные и фитосанитарные (СФС) меры, технические требования и оценка соответствия). Более того, страны-импортеры (особенно развитые страны) внедряют определенные нормы в ответ на желание потребителей больше знать о характеристиках и качестве приобретаемой ими продукции.

Большинство НТМ, преследующих общегосударственные цели, такие как охрана здоровья человека и окружающей среды, априори не имеют протекционистской мотивации. Однако выполнение данных требований может быть слишком трудным для компаний, стремящихся экспортировать свою продукцию, особенно для малых и средних предприятий (МСП) в развивающихся странах. В данном контексте анализ коммерческого влияния НТМ является еще более актуальным, равно как и оказание техни-

ческого содействия развивающимся странам с целью повышения потенциала правительства и коммерческих организаций.

Международный торговый центр (МТЦ) принимает активное участие в исследовательской деятельности в сфере НТМ и осуществляет сотрудничество в данном направлении. МТЦ недавно провел масштабное обследование компаний в 27 развивающихся странах с целью сбора информации и изучения НТМ, с которыми компании сталкиваются ежедневно. Исследование МТЦ начинается с изучения нормативно-правовой базы каждой из стран. В тех случаях, когда НТМ представляют собой барьеры в торговле, осуществляется сбор углубленной информации для того, чтобы определить связаны ли трудности со строгостью требований, указанных в рамках нормы или регламента, или же с процедурными препятствиями (ПП), которые могут возникнуть в процессе соблюдения и выполнения НТМ. Задержки, неформальные платежи и избыточный документооборот – вот примеры наиболее распространенных ПП. Более того, в исследовании уделяется внимание и вопросам неэффективности торговой бизнес-среды, таким как ограниченность транспортной инфраструктуры или недостаточная испытательная база лабораторий.

6.1. Нетарифные меры

В последние десятилетия либерализация торговли использовалась в качестве инструмента развития, что опирается на данные, согласно

которым суммарные экономические выгоды выше для стран, которые активно вовлечены в мировую торговлю. Многосторонние, региональные и двусторонние торговые переговоры, а также взаимные привилегии привели к небывалому сокращению на глобальном уровне тарифного протекционизма. При имеющихся благоприятных условиях доступа на рынки международная торговля достигла невиданных ранее высот, повышая общее благосостояние и уровень жизни.

Тем не менее, неправильное применение нетарифных мер (НТМ) может подорвать положительное влияние, оказываемое снижающимися тарифами. Хотя целесообразное использование НТМ для обеспечения охраны здоровья потребителей и окружающей среды или обеспечения национальной безопасности является правомерным, опыт показывает, что государства прибегают к НТМ как к альтернативным механизмам защиты собственных отраслей экономики. Переговоры по НТМ велись в рамках Генерального соглашения по тарифам и торговле и во Всемирной торговой организации (ВТО) начиная с Токийского раунда (1973-1979 гг.), также НТМ все больше затрагиваются в рамках региональных и двусторонних внешнеторговых соглашений. НТМ приобретают важность, так как многие практикующие специалисты считают, что НТМ в большей степени затрудняют торговлю, чем тарифы.

Будучи определенными в качестве «того, чем они не являются»,⁹⁹ НТМ включают в себя бесчисленное множество политических мер, отличных от таможенных пошлин. НТМ представляют собой сложные юридические тексты, специфические для каждого отдельного товара и страны. Поэтому по сравнению с тарифами определить число НТМ или сравнить их сложнее.

НТМ особенно затрагивают экспортеров и импортеров в развивающихся и наименее развитых странах (НРС), которые борются со сложными требованиями. Компании в этих странах

располагают неудовлетворительной торговой инфраструктурой и сталкиваются с административными препятствиями. Таким образом, НТМ, которые обычно не расценивались бы как носящие слишком ограничительный характер, могут представлять собой основное бремя в НРС. К тому же нехватка услуг по поддержке экспорта и недостаточный доступ к информации о НТМ неблагоприятно сказываются на международной конкурентоспособности компаний. Следовательно, как применяемые странами-партнерами НТМ, так и внутренние обременения оказывают влияние на доступ на рынок и не дают компаниям воспользоваться возможностями, созданными в результате глобализации.

6.1.1. Нетарифные меры, их классификация и другие препятствия на пути торговли

Препятствия на пути торговли – это сложная и многообразная тема. Перед тем как углубиться в детальный анализ, стоит разобраться с терминологией и классификацией НТМ.

Концепция НТМ нейтральна и не подразумевает вектора влияния. Нетарифные меры определяются как «меры политики, отличные от таможенных тарифов, которые могут иметь потенциальный экономический эффект на международную торговлю товарами, изменяя объемы торговли или цены, или и то, и другое».¹⁰⁰

И напротив, термин нетарифный барьер (НТБ) подразумевает негативное влияние на торговлю. Межведомственная группа поддержки и Группа видных деятелей по вопросам нетарифных барьеров предложили рассматривать нетарифные барьеры в качестве подвида мер нетарифного регулирования, которые применяются «в протекционистских или дискриминационных целях».¹⁰¹

Принимая во внимание тот факт, что могут иметься достаточные и законные основания для применения НТМ (охрана здоровья человека, животных и растений), данный отчет не будет давать оценку целям применения НТМ.

⁹⁹ Deardorff and Stern (1998 г.).

¹⁰⁰ Межведомственная группа поддержки (2009 г.).

¹⁰¹ Из того же источника.

Следовательно, обычно используется термин «нетарифные меры». По своей сути исследование, проведенное МТЦ, было направлено на выявление НТМ, которые создают трудности для компаний, занимающихся экспортно-импортной деятельностью. Таким образом, проанализированные в данном отчете НТМ относятся к «обременительным НТМ».

Для всего разнообразия нетарифных мер требуется система классификации. Исследование МТЦ основано на международной классификации НТМ, разработанной Межведомственной группой поддержки. Данная классификация была незначительным образом адаптирована для целей обследования компаний, проводимого МТЦ.¹⁰² В то время как сама классификация и совокупность данных имеют еще большую детализацию, в данном отчете использовались следующие основные понятия:

- Технические меры – это меры, касающиеся специфических свойств товара, например, предельно допустимые уровни определенных веществ, стандарты маркировки или условия транспортировки. Данные меры могут быть разделены на две основные категории:
 - Технические требования – технические барьеры в торговле (ТБТ) или санитарные и фитосанитарные меры (СФС)
 - Оценка соответствия, например, сертификация или процедуры испытаний, необходимые для демонстрации соответствия исходным требованиям
- Нетехнические меры делятся на следующие категории:
 - Сборы, налоги и иные паратарифные меры – в дополнение к таможенным пошлинам
 - Меры количественного контроля, например, неавтоматические лицензии или квоты

- Проверки перед отправкой груза и иные формальности, такие как автоматические лицензии
- Правила происхождения
- Финансовые меры, такие как условия платежа или правила, касающиеся обменного курса
- Меры ценового регулирования

Помимо перечисленных мер, применяемых страной-импортером, такие же меры могут применяться и страной-экспортером, что составляет отдельную категорию мер. Необходимо отметить, что НТМ сильно варьируются даже в рамках данных весьма широких категорий.

Для того чтобы составить более полную картину проблем, с которыми сталкиваются компании, исследование также учитывало процедурные препятствия (ПП) и торговую деловую среду.¹⁰³ Процедурные препятствия – это фактические трудности и проблемы, напрямую связанные с применением НТМ. Примером ПП могут послужить проблемы, вызванные недостатком должной испытательной базы для соблюдения технических мер, или чрезмерное количество документов, которые необходимо подготовить в процессе получения лицензий. Недостатки и неэффективность деловой среды могут иметь похожее влияние на торговлю, но они не связаны с конкретными НТМ. Например, задержки и дополнительные расходы в связи со слаборазвитой инфраструктурой или изменчивым и непоследовательным поведением сотрудников на таможенных постах.

6.1.2. Важность того, как компании оценивают степень влияния нетарифных мер и процедурных препятствий

В литературе можно найти самые разные методы оценки последствий применения НТМ. В основе наиболее раннего подхода лежала концепция частотности, предполагавшая исполь-

¹⁰² Более подробная информация по классификации НТМ, разработанной Межведомственной группой поддержки, содержится в Приложении II.

¹⁰³ Более подробная информация о классификации ПП и перечень проблем, связанных с деловой средой, приведены в Приложении III и Приложении IV соответственно.

зование коэффициентов покрытия НТМ. Например, Лэад (Laird) и Ейтс (Yeats) (1990) обнаружили значительный прирост частотности применения НТМ в развитых странах в период с 1966 по 1986 гг. – 36% для продуктов питания и 82% для текстиля. Такие исследования базировались на информации из обширных баз данных, где все НТМ фиксировались с указанием продукции, в отношении которой применялась та или иная мера, и страны, ее применявшей. Самой крупной базой данных официально применявшихся НТМ считалась торгово-аналитическая информационная система (TRAINS), опубликованная Конференцией Организации Объединённых Наций по торговле и развитию (ЮНКТАД), однако содержащаяся в ней информация была неполной и обновлялась нерегулярно.

В настоящее время в рамках международного проекта МТЦ, ЮНКТАД и Всемирный банк занимаются сбором данных для создания новой глобальной базы данных НТМ с упором на ТБТ и СФС. На новой Карте доступа на рынок МТЦ уже можно найти информацию об НТМ.¹⁰⁴ Однако какой бы полной ни была эта база данных, она мало что может сказать о воздействии НТМ на бизнес-сектор, равно как и предоставить какие-либо сведения о сопутствующих ПП.

Существуют два основных подхода к оценке воздействия НТМ: количественная оценка и прямая оценка.

Если говорить о количественном подходе, то он был использован в ряде академических исследований по оценке воздействия НТМ либо на объемы торговли, либо на уровень цен. Данные исследования были направлены на изучение конкретных мер и отдельных стран¹⁰⁵ или же проводились с целью статистической оценки усредненной величины воздействия на основании значительной выборки стран и НТМ.¹⁰⁶

¹⁰⁴ Новую версию карты доступа на рынки можно найти по адресу <http://www.mactap.org>

¹⁰⁵ Calvin and Krissoff (1998); Yue, Beghin and Jensen (2006).

¹⁰⁶ Disdier, Fontagné and Mimouni (2008); Dean et al. (2009); Kee, Nicita and Olarreaga (2008); Kee, Nicita and Olarreaga (2009).

Отличные результаты были достигнуты Диардорффом (Deardorff) и Штерном (Stern) (1998), а также Феррантино (Ferrantino) (2006). Такие академические материалы дают определенное представление о количественных последствиях применения НТМ. Однако данные исследования носят либо слишком специальный, либо слишком общий характер, а потому не позволяют представителям частного сектора и государственным структурам получить полную картину того, чем чревато использование протекционистских НТМ. Количественные оценки воздействия НТМ зачастую не дают возможности отделить воздействие самой НТМ от связанных с ней ПП или недостатков ТБС.

Второй подход к оценке воздействия НТМ – это прямая оценка путем проведения опросов. Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСЭР) собрала воедино результаты 23 проведенных ранее опросов среди представителей деловых кругов.¹⁰⁷ По данным опросов, технические меры, дополнительные сборы и общие таможенные процедуры были отнесены к категории самых обременительных торговых барьеров. При этом следует отметить, что из 10 оцененных категорий квоты и другие количественные ограничения, являвшиеся важными инструментами экономической политики всего несколько десятилетий назад, оказались на пятом месте. Несмотря на то, что это «исследование исследований» дает общее представление о том, что больше всего беспокоит бизнес-сектор, большинство опросов охватывало лишь ограниченное количество стран-партнеров и видов продукции. Кроме того, доля опросов, отражавших ситуацию в развивающихся странах, была в целом довольно мала.

Программа МТЦ по НТМ призвана заполнить пробелы, оставшиеся после проведения вышеупомянутых исследований, так как она предполагает подробный количественный анализ воздействия НТМ и прямую оценку ключевых заинтересованных лиц. Запущенная в 2010 г., данная программа включает в себя масштаб-

¹⁰⁷ Организация экономического сотрудничества и развития (2005).

ные исследования среди компаний на предмет НТМ, ПП и недостатков ТБС. Помимо этого, в рамках исследований МТЦ было оценено воздействие НТМ на все основные экспортные отрасли и все страны-партнеры, импортирующие ту или иную продукцию. К 2013 г. МТЦ планирует охватить своими исследованиями 30 развивающихся стран. В настоящем отчете представлены результаты исследования, проведенного в Казахстане.

Исследование МТЦ позволяет компаниям напрямую сообщать о самых обременительных НТМ и о том, как данные меры влияют на их бизнес. Экспортеры и импортеры каждый день сталкиваются с НТМ и другими подобными препятствиями. Поэтому им лучше, чем кому бы то ни было, известно о тех трудностях, с которыми им приходится иметь дело. Это еще раз подтверждает исключительную важность информации о воздействии НТМ на деятельность частного сектора. Понимание правительством проблем, испытываемых компаниями в связи с НТМ, ПП и ТБС, может помочь при разработке национальных стратегий по преодолению торговых барьеров.

Данный отчет структурирован следующим образом: в Главе 6 приводится краткий обзор экономики Казахстана, основное внимание уделяется торговле и торговой политике. Далее, в Главе 7 представлена методология и порядок проведения исследования МТЦ в Казахстане. Глава 8 посвящена анализу результатов исследования в трех основных областях. В главе 9 рассматриваются сложности, с которыми сталкиваются экспортеры и импортеры в сельском хозяйстве и промышленности. В Главе 10 приводятся выводы и возможные меры политики.

6.2. Ситуация в Казахстане

Экономика Казахстана является одной из наиболее динамично развивающихся в регионе Центральной Азии. С 2001 по 2011 годы темпы роста экономики составляли 8% в год, в результате чего страна вошла в десятку наиболее быстрорастущих экономик мира. Благодаря выгодным экономическим условиям и полити-

ческой стабильности стране удалось сократить уровень бедности с 46,7% в 2001 году до 6,5% в 2010 году. Тем не менее, разрыв между уровнем жизни сельского и городского населения остается достаточно большим. В городах уровень бедности составляет менее 5%, в то время как в сельской местности данный показатель составляет 10% (МВФ).

Основная доля экспорта страны (80%) приходится на природные ископаемые. Промышленная продукция, в частности продукция металлургии и прочих базовых производств, а также продукция химической промышленности составляет 18% от общего объема экспорта страны. На долю сельскохозяйственной продукции приходится оставшиеся 2% экспорта.

В 1994 году Казахстан подписал Соглашение о зоне свободной торговли между странами СНГ. В 2010 году Казахстан подписал Соглашение о Таможенном союзе с Российской Федерацией и Беларусью. Основными результатами создания Таможенного союза (ТС) является принятие единого внешнего тарифа и принятие таможенного кодекса, отмена таможенной очистки внутри ТС, а также унификация НТМ. Казахстан стремится к дальнейшей интеграции с Российской Федерацией и Беларусью путем создания Единого экономического пространства (ЕЭП), в рамках которого планируется обеспечить свободное движение граждан, товаров, услуг и капитала.

Казахстан также находится на завершающем этапе переговоров о вступлении во Всемирную торговую организацию (ВТО). Страна завершила двусторонние переговоры по доступу на рынок товаров и услуг с заинтересованными членами ВТО.

6.3. Методология исследования в области нетарифных мер и проведение такого исследования в Казахстане

Министерство экономического развития и торговли (МЭРТ) Казахстана направило официальный запрос на проведение исследования в области НТМ. В ноябре 2011 года МТЦ и Европейская экономическая комиссия ООН (ЕЭК

ООН) провели семинар с участием заинтересованных сторон с целью адаптации методики к конкретным потребностям и интересам Казахстана. С января по октябрь 2012 года МТЦ и ЕЭК ООН координировали проведение исследования, в которое были вовлечены компании, ассоциации из частного сектора, фирмы, оказывающие экспортные услуги, и государственные органы, осуществляющие регулирование экспорта и импорта. Мероприятия в рамках исследования проводились местными компаниями-партнерами и экспертами при поддержке Центра развития торговой политики. Результаты исследования и меры политики с целью устранения барьеров в торговле были обсуждены на семинаре с участием заинтересованных сторон, который прошел в Астане в марте 2013 года. Данный отчет содержит результаты исследования, информацию, полученную в ходе интервью с заинтересованными сторонами, а также матрицу мер политики, которую можно использовать для планирования дальнейших действий и мероприятий.

Процесс опроса компаний осуществлялся в два этапа. Первый этап включал в себя короткие телефонные интервью, в ходе которых собиралась информация о компаниях и об обременительных нормах и процедурах, с которыми сталкивались компании в течение последних 12 месяцев. Всего по телефону было проинтервьюировано 387 экспортирующих и импортирующих компаний. Второй этап включал в себя проведение углубленных личных интервью с компаниями, которые сообщили о барьерах на пути торговли и выразили желание принять участие в интервью. Компании предоставляли подробную информацию о нормативных и процедурных барьерах, с которыми они сталкиваются в отношении каждого товара и торгового партнера.

Всего 61 компания приняла участие в личных интервью. Из опрошенных компаний, 28 торговых предприятий также заполнили анкету по упрощению торговли, основанную на методологии ЕЭК ООН. Помимо этого было проведено еще 11 интервью с бизнес-ассоциациями.

Исследование охватило основные экспортные отрасли Казахстана, в том числе металлургию и прочие базовые производства, химическую промышленность, производство неэлектрических машин, сельское хозяйство и производство переработанных продуктов питания. Особое внимание было уделено кластерам в рамках промышленного сектора, таким как производство одежды, изделий из дерева и транспортного оборудования.

6.3.1. Общие результаты

Первоначальные телефонные интервью показали, что 30% экспортеров сталкиваются с обременительными мерами нетарифного регулирования и иными препятствиями на пути торговли. Из всех стран, в которых МТЦ провел подобное исследование, только Гонконг (23%) имеет более низкую долю экспортеров, сталкивающихся с обременительными процедурами.

Причиной такой низкой доли фирм, сталкивающихся с обременительными процедурами, может быть состав экспорта Казахстана. В целом, при экспорте промышленной продукции, основанной на минеральном сырье, а также нескоропортящейся сельскохозяйственной продукции (что составляет значительную часть от общего объема экспорта) компании сталкиваются с меньшим количеством СФС и технических требований. Среди основных торговых партнеров Казахстана – страны региона Центральной Азии, страны-члены ТС и Китай, которые предъявляют менее строгие технические требования, чем страны с высоким уровнем доходов.

В ходе дальнейшего анализа было выявлено, что экспортеры сельскохозяйственной продукции сталкиваются с большим количеством барьеров, чем экспортеры промышленной продукции. 36% от общего числа опрошенных экспортеров сельскохозяйственной продукции заявили о том, что сталкиваются с обременительными мерами нетарифного регулирования, в то время как среди опрошенных экспортеров промышленной продукции доля таких компаний составляет 22%. При этом не было выявлено

но значительных отличий между компаниями разного размера. Это означает, что в Казахстане МСП страдают от обременительных процедур в той же степени, что и крупные компании.

6.3.2. Экспорт

Наибольшую долю в общем объеме экспорта Казахстана составляет базовая промышленная продукция, затем следует химическая продукция, неэлектрические машины и сельскохозяйственная продукция (добывающая промышленность не включена в исследование). Промышленная продукция Казахстана в основном состоит из полуфабрикатов на основе минерального сырья, на которые распространяется меньшее количество норм и регламентов, чем на другие виды продукции. Основными экспортными рынками для данного рода продукции являются Российская Федерация и Китай. Что касается сельскохозяйственной продукции, то на экспорт в основном отправляется зерно и нескоропортящиеся пищевые продукты. По причине географической близости и, вероятно, более простого доступа на рынки (включая менее строгие НТМ), сельскохозяйственная продукция экспортируется в страны Центральной Азии, Иран и Афганистан.

Чаще всего экспортеры Казахстана сообщали о следующих НТМ:

- Технические меры (39%),
- Правила и сертификаты происхождения (19%) и
- Меры по контролю количества (8%).

Как и в других странах, где проводились подобные исследования, технические меры представляют главный повод для озабоченности. Технические меры включают в себя технические регламенты и оценку соответствия. В Казахстане эти два вида НТМ были упомянуты компаниями практически в равных пропорциях (19% и 20% от общего количества мер соответственно). Сертификаты и правила происхождения также являются немаловажным барьером. В целом, по причине недостаточного уровня переработки внутри страны довольно сложно

соблюдать правила происхождения. Помимо этого, по мнению компаний, процесс получения сертификатов происхождения является обременительным по причине большого количества документов, которые необходимо подать.

НТМ, применяемые внутри страны, в основном включают в себя обязательную сертификацию экспорта (43%) и количественные ограничения (24%). Ряд НТМ, применяемых странами-партнерами, также считаются обременительными по причине связанных с ними ПП (68%). Большинство из этих барьеров возникали в самом Казахстане. Наиболее распространенным ПП (29% от общего количества случаев) стали временные задержки. Среди иных важных препятствий можно назвать большое количество требуемых документов (27%), недостаточную или несоответствующую требованиям испытательную базу (11%), а также неформальные платежи (9%).

6.3.3. Страны-партнеры

В среднем, опрошенные компании сталкиваются с обременительными мерами нетарифного регулирования на двух из трех целевых рынках. Согласно исследованию, страны-члены ТС и Узбекистан являются наиболее труднодоступными экспортными рынками по части применения нетарифных мер. Узбекистан устанавливает административные барьеры в торговле и жесткий валютный контроль, в то время как торговля в рамках ТС с Российской Федерацией и Беларусью подвергается строгим техническим мерам. К тому же, в рамках ТС компании сталкивались и с рядом процедурных препятствий. Следует отметить, что переход к полноценной нормативно-правовой базе ТС еще не был завершен, и компании считают некоторые процедуры обременительными по причине адаптационных издержек, которые они несут.

6.3.4. Импорт

Импорт очень важен и необходим для казахстанской экономики, так как все отрасли экономики (обрабатывающая промышленность, сельское хозяйство и добывающая промышлен-

ность) зависят от импортного сырья и материалов. Казахстан также является чистым импортером сельскохозяйственных и потребительских товаров. Наибольшая доля импорта приходится на неэлектрические машины, затем следует химическая продукция, базовая промышленная продукция, транспорт и сельхозпродукция.

Технические требования (21%), оценка соответствия (66%) и регулирование цен (6%) – вот наиболее обременительные НТМ, о которых сообщили импортеры в ходе исследования. Доля мер, связанных с переходом от национальной нормативно-правовой базы к наднациональной нормативно-правовой базе (Таможенный союз), составила 65% от общего количества обременительных мер, затрагивающих импорт. Большинство НТМ, связанных с ТС, касались избыточной оценки соответствия на национальном и наднациональном уровнях, что увеличивает связанные с соблюдением норм издержки отечественных компаний.

В 93% случаев НТМ воспринимаются как обременительные по причине связанных с ними обременительных ПП. Среди ПП, о которых наиболее часто сообщали компании, можно назвать избыточную документацию (30%), недостаточную или несоответствующую требованиям испытательную базу (28%), временные задержки (11%) и непризнание внутри страны иностранных сертификатов (10%).

6.3.5. Транзит

Основные транзитные пути, ведущие в Казахстан, проходят через Российскую Федерацию, Китай и Узбекистан. Практически все опрошенные компании сообщили о проблемах в транзитных странах. В большинстве случаев эти проблемы заключаются в неэффективности торговой бизнес-среды, не связанной с НТМ. Например, в Китае основной проблемой была названа низкая пропускная способность железнодорожной сети, в результате чего Китай отдает предпочтение отечественным перевозкам, а не транзиту. В Узбекистане, например, компании жаловались на временные задержки и проверки грузов со стороны узбекской таможни.

Более того, компании сообщали о временных задержках в 5-14 дней на границе между Узбекистаном и Таджикистаном.

Согласно опрошенным компаниям, транзит через территорию Российской Федерации и Беларуси стал более сложным после введения единых ветеринарных требований ТС. Компании сообщили, что количество требуемых документов и время прохождения контроля на границе увеличились. Вдобавок, компании не могут найти официальные сведения по документам, требуемым для транзита, и проверка документов зависит от субъективного решения сотрудников таможни. Это может потенциально привести к злоупотреблению полномочиями.

6.3.6. Сельское хозяйство

Сельское хозяйство является важной отраслью казахстанской экономики, т.к. является источником средств к существованию для 30% населения страны. В период с 2000 по 2009 годы наблюдался быстрый рост экспорта сельхозпродукции, но в 2010 году темпы роста экспорта замедлились. Так как экспорт сельскохозяйственной продукции высоко концентрирован (на долю пшеницы и муки приходится 59% от общего объема экспорта сельхозпродукции), он подвержен шокам. В целом, увеличение производства и экспорта сельскохозяйственной продукции дает возможность диверсифицировать экономику (путем развития несырьевых отраслей) и внести вклад в обеспечение продовольственной безопасности страны и повышение занятости населения.

Опрошенные экспортеры сельскохозяйственной продукции сообщили о 112 случаях обременительных НТМ. Около 87% всех случаев – это нормы и регламенты, применяемые странами-партнерами. Компании сообщили о следующих мерах нетарифного регулирования:

- Технические требования (26%),
- Оценка соответствия (21%),
- Количественные ограничения (14%),
- Финансовые меры (8%),

- Меры, касающиеся интеллектуальной собственности (8%) и
- Правила и сертификаты происхождения (7%).

В Казахстане наблюдается преобладание (по сравнению с оценкой соответствия) технических требований среди НТМ. Это свидетельствует о том, что соблюдение технических требований стран-партнеров представляет проблему для производителей сельскохозяйственной продукции.

Сельскохозяйственные компании обеспокоены новыми техническими регламентами, включая стандарты производства, которые вводятся на уровне ТС и должны постепенно заменить национальные нормы. Многие компании следовали национальным стандартам, которые лучше подходят для местных условий. Регламенты и технические стандарты, не учитывающие особенностей местного производства, могут негативным образом повлиять на конкурентоспособность казахстанских компаний и всего сельского хозяйства, особенно в краткосрочной перспективе (по причине адаптационных издержек).

Помимо этого, множество жалоб компаний касалось обременительной обязательной сертификации сельскохозяйственной продукции, поставляемой на российский рынок. Несмотря на соглашения о взаимном признании, казахстанские сертификаты соответствия не признаются в Российской Федерации. В результате компании вынуждены получать дополнительные сертификаты в Российской Федерации. Необходимо дополнительно изучить данный вопрос, чтобы разобраться, вызвано ли такое непризнание самоуправством чиновников или переходом к нормативно-правовой базе ТС. Существует сертификат соответствия ТС, но он распространяется на ограниченное количество товаров.

В дополнение, казахстанские экспортеры сталкиваются с рядом финансовых мер, количественных ограничений, а также НТМ, связанных с монополистической практикой и интеллектуальной собственностью, которые в основном

применяются Российской Федерацией (42% всех случаев) и Узбекистаном (31%). Трудности, с которыми сталкиваются компании на российском рынке, касаются конкретной продукции. Например, импортный залог и сертификация для алкогольных напитков, единый товарный знак для кондитерских изделий, дискриминационное применение НДС в отношении соков и обязательные национальные рекламные кампании для соусов и кетчупов. Исследование показало, что нормативные и процедурные меры сдерживают доступ казахстанской сельскохозяйственной продукции на рынок России. Что касается Узбекистана, то меры нетарифного регулирования не касаются конкретной продукции, а связаны с жестким валютным контролем в стране. Казахстанские компании заявили о систематических проблемах с конвертированием и переводом выручки от продаж из Узбекистана в Казахстан.

Помимо НТМ, применяемых странами-импортерами, казахстанские экспортеры сельскохозяйственной продукции сталкиваются с такими мерами, как экспортные лицензии, временные запреты и оценка соответствия, которые применяются национальными органами власти. Задержки и неформальные платежи являются основными ПП, связанными с отечественными мерами нетарифного регулирования.

Импортеры сельскохозяйственной продукции сообщили о 39 случаях НТМ, большинство из которых касается перехода к нормативно-правовой базе ТС. Многие жалобы касались осуществления таможенного контроля и санитарного и эпидемиологического надзора за товарами, следующими транзитом. Согласно результатам исследования, в ряде случаев товары блокируются на границе или отправляются назад поставщикам по причине недостаточной координации между соответствующими органами, а также отсутствия обмена информацией между государственным и частным секторами.

Введение единого реестра поставщиков молочной продукции (Реестр предприятий третьих стран) рассматривается импортерами как значительный барьер на пути торговли. Для того

чтобы поставщика включили в реестр должна быть проведена физическая проверка производственных мощностей данного поставщика. Некоторые из опрошенных компаний были вынуждены начать работать с новыми поставщиками, так как их предыдущие поставщики не были включены в реестр. Нарушение установленных деловых связей оказало негативное влияние на конкурентоспособность казахстанских производителей, т.к. значительно ограничило выбор поставщиков и способствовало повышению издержек импорта.

Что касается оценки соответствия, казахстанские импортеры расценивают обязательную оценку соответствия импортируемой продукции и требование государственной регистрации продукции, как дублирующие меры, которые приводят к неоправданному завышению издержек, связанных с соблюдением норм и требований. Для большинства потребительских и промышленных товаров, для которых необходима государственная регистрация на уровне ТС, параллельно еще требуется получение сертификата соответствия (национальное требование). Если на данные товары имеются иностранные сертификаты соответствия, то все равно необходимо получать национальный казахстанский сертификат, так как Казахстан не признает иностранные сертификаты (за исключением сертификатов стран-членов ТС). Сертификаты соответствия ТС признаются, но они распространяются лишь на ограниченное количество товаров.

Требование государственной регистрации продукции было введено в начале 2012 года и распространяется на широкий спектр потребительских и промышленных товаров. Регистрация осуществляется в отношении конкретных товаров, фирм и стран. ПП, связанные с данной мерой, включают избыточное количество документов, временные задержки и недостаточный испытательный потенциал лабораторий.

Итак, наиболее распространенными ПП, с которыми компании сталкиваются в странах-партнерах, являются задержки, непризнание отечественных сертификатов, самоуправство

чиновников и высокие сборы. Задержки, избыточная документация, несоответствующая требованиям материально-техническая база испытательных лабораторий и неофициальные платежи – вот основные ПП на национальном уровне.

6.3.7. Промышленность

Что касается промышленности, то основными составляющими экспорта являются продукция металлургической промышленности, базовые промышленные товары и химическая продукция (включая лекарственные препараты). Региональная торговля играет важную роль для стран, не имеющих выхода к морю, таких как Казахстан, по причине более низкой стоимости транспортировки. Большая часть экспорта промышленных товаров направляется в две соседние страны – Китай и Российскую Федерацию.

В ходе телефонных интервью 27% промышленных компаний сообщили об обременительных НТМ. 36 компаний, которые приняли участие в личных интервью, сообщили о 126 случаях возникновения торговых барьеров. От общего количества обременительных мер 41% приходится на меры, применяемые странами-партнерами, а 59% - на отечественные нормы и регламенты.

Импортеры промышленной продукции сообщили о следующем распределении обременительных мер нетарифного регулирования:

- Правила и сертификаты происхождения (56%),
- Оценка соответствия (27%),
- Технические требования (11%) и
- Ограничения по послепродажному обслуживанию (4%).

По сравнению с другими странами, в которых проводилось подобное исследование, экспортеры промышленной продукции Казахстана испытывают больше трудностей с правилами и сертификатами происхождения (56% по сравнению со средним показателем в 19% в других странах). А казахстанские импортеры испытывают меньше проблем с техническими мерами

(38% против 47% в среднем в других странах). При соблюдении правил происхождения недостаточный уровень отечественной добавленной стоимости является постоянной проблемой для отечественных производителей, особенно для производителей неэлектрических машин и мебели. Для производителей одежды, наоборот, сертификаты происхождения представляли проблему по причине большого объема документации, необходимой для получения таких сертификатов.

Производители также жаловались на чрезмерные требования по оценке соответствия со стороны национальных органов власти. Согласно национальному законодательству, требуется оценка соответствия определенных видов продукции, включая продукцию, разработанную и произведенную в соответствии со спецификациями стран-импортеров. Компании-производители неэлектрических машин предлагают освободить от отечественной оценки соответствия товары, специально произведенные на экспорт на основании спецификаций заказчика (и не продающиеся внутри страны). Производители одежды и лекарственных препаратов также жаловались на требование проведения обязательной сертификации как импортируемого сырья и материалов, так и готовой продукции, что ведет к повышению издержек производства и, соответственно, к повышению цены конечной продукции.

23 компании-импортера промышленной продукции, которые были опрошены в ходе личных интервью, сообщили о 66 случаях обременительных НТМ. Наибольшие проблемы импортеры испытывали с оценкой соответствия (68%), техническими требованиями (17%) и мерами ценового регулирования (8%). В отличие от импортеров сельскохозяйственной продукции, импортеры промышленных товаров испытывали больше проблем с оценкой соответствия, чем с техническими требованиями.

Технические требования, о которых сообщали компании, касались требований о получении разрешений и регистрации, которые устанавливаются для обеспечения национальной без-

опасности и охраны окружающей среды. Все случаи оценки соответствия можно разделить на две группы: случаи, касающиеся государственной регистрации продукции на уровне Таможенного союза (73%) и требования о сертификации продукции, устанавливаемые на национальном уровне (27%).

Большинство компаний-производителей связывали обременительные меры нетарифного регулирования с недостатком в Казахстане бизнес-среды, благоприятной для ведения торговли. Например, для получения сертификата происхождения требуется оформить большое количество документов, также в ходе данного процесса компании сталкиваются с произволом со стороны чиновников. Более того, получение отечественных сертификатов соответствия также является трудной задачей по причине нехватки должной испытательной базы, вытекающих из этого временных задержек и непризнания отечественных сертификатов за границей и иностранных сертификатов в Казахстане.

Чрезмерное количество государственных органов, вовлеченных в процесс выдачи лицензий и разрешений, а также отсутствие координации между такими органами приводит к тому, что многие импортеры вынуждены оформлять излишние документы и терпеть временные задержки. Например, ряд импортеров жаловались, что сотрудники таможни принимали решение о необходимости регистрации специального разрешения лишь на основании кода товара по ТН ВЭД, без учета описания товара. Это приводит к дополнительной бумажной работе и задерживает процесс таможенной очистки.

В целом, технические меры, принятые на уровне ТС, создали дополнительную нагрузку на испытательные лаборатории Казахстана и на иные органы, вовлеченные в обязательную оценку соответствия импортируемой продукции. Многие импортеры промышленной продукции жаловались на то, что существующей материально-технической базы лабораторий не достаточно для удовлетворения растущих потребностей в проведении испытаний.

6.4. Выводы и меры политики

Результаты исследования мер нетарифного регулирования среди компаний, а также результаты системного анализа нормативно-правовой базы и экономических данных, которые были подтверждены в ходе встречи заинтересованных сторон с участием представителей государственного и частного секторов, указывают на две основные причины барьеров в торговле. Во-первых, в Казахстане наблюдается недостаток потенциала в области инфраструктуры (особенно это касается железнодорожного транспорта), а также в сфере государственных органов, осуществляющих регулирование торговли. Во-вторых, существуют определенные недостатки в нормативно-правовой базе. Анализ нормативно-правовой базы – это меняющаяся цель, т.к. в настоящее время нормативно-правовая база Казахстана находится в переходном периоде по причине создания Таможенного союза с Беларусью и Российской Федерацией, а также по причине реализации мероприятий по присоединению Казахстана к ВТО.

Из-за этого переходного периода компании сообщали о трудностях, связанных с нормами и практиками, как на национальном уровне, так и на уровне ТС. Соответственно, результаты и меры политики, описанные далее, разделены на две группы: результаты и меры на уровне ТС и результаты и меры на национальном уровне.

6.4.1. Меры политики, которые могут быть реализованы на уровне Таможенного союза

Ускорение интеграционных процессов в рамках ТС

Из-за географического положения Казахстана успешность его экспорта зависит от успешности региональной интеграции. ТС – это важный шаг на пути к более глубокой региональной интеграции стран, но польза от Таможенного союза будет зависеть от того, насколько успешно правительства трех стран-членов ТС смогут устранить нетарифные барьеры и упорядочить меры нетарифного регулирования на нацио-

нальном уровне, на уровне ТС и в отношении третьих стран. Последний пункт особенно актуален для Казахстана, учитывая зависимость страны от импортируемых материалов и сырья. В настоящее время идут интеграционные процессы на уровне ТС, при этом требуется принять особые усилия для сокращения торговых издержек в рамках ТС и для завершения подготовки единых таможенных соглашений и договоренностей, особенно тех, которые касаются технических регламентов и использования электронной торговой документации.

Содействие взаимному признанию стандартов и гармонизации технических регламентов

Что касается технических регламентов, то в настоящее время единый сертификат соответствия ТС, который признается тремя странами-членами ТС, распространяется лишь на ограниченное количество товаров. Рекомендуется расширить перечень товаров, на которые распространяется действие сертификата соответствия ТС.

Помимо этого, казахстанские импортеры также подчеркивали проблему дублирования процедур оценки соответствия. Например, на некоторые товары требуется получение государственной регистрации на наднациональном уровне и оценка соответствия, требуемая Казахстаном на национальном уровне. Оба требования направлены на обеспечение качества продукции. Таким образом, существует возможность для упорядочения требований к оценке соответствия и устранения дублирующих национальных требований. Участники исследования также предложили взаимно признавать результаты испытаний, проведенных в национальных лабораториях.

Помимо этого, заключение соглашений о взаимном признании между ТС и третьими странами может поспособствовать развитию торговли, так как позволит снизить издержки, связанные с выполнением требований и норм, без риска для безопасности потребителей и окружающей среды.

Внедрение единых электронных процедур

Что касается электронных процедур, то здесь важным примером по результатам обследования компаний является недостаточная координация по ветеринарным требованиям и СФС-требованиям в Таможенном союзе. В идеале все процедуры должны быть объединены в электронном виде, и должен быть налажен соответствующий обмен информацией о данных процедурах между задействованными органами (Министерством торговли, Министерством сельского хозяйства, Министерством здравоохранения, Министерством экологии, санитарно-эпидемиологической станцией и таможенными постами в рамках ТС). Это долгосрочный процесс, который требует значительных инвестиций в развитие инфраструктуры и наращивание институционального потенциала на национальном уровне и на уровне ТС, но данный процесс может значительно сократить торговые издержки для сельскохозяйственной продукции. В целом, существует возможность для сокращения количества требуемых документов и устранения ненужных процедур.

Казахстанские компании постоянно находятся в невыгодном положении, так как их удаленное местоположение приводит к более высоким расходам на транспортировку. Данную ситуацию изменить нельзя. Однако существуют меры политики, которые могут значительно сократить иные торговые издержки. Например, компании должны иметь доступ к высококачественным торговым услугам (например, испытание продукции) по разумным ценам. В частности, сокращения торговых издержек можно добиться путем внедрения системы «Единого окна» (в настоящий момент данный вопрос рассматривается правительством).

Рассмотрение возможности применения общих правил происхождения и сертификата происхождения ТС

Правила и сертификаты происхождения неоднократно упоминались компаниями в числе обременительных норм. Проблемы и, соответственно, решения находятся на двух уровнях. Первая проблема носит процедурный характер,

так как для подачи заявки на получение сертификата происхождения необходимо оформить большое количество других документов. Некоторые из этих документов являются избыточными, таким образом, вполне можно упорядочить требования и сократить время получения сертификата происхождения. Более того, в настоящее время требуется получение сертификата происхождения на каждую партию отправляемого груза, даже если в разных партиях отправляются одни и те же товары. Можно расширить действие сертификатов, чтобы их действие распространялось на несколько партий одной и той же продукции, поставляемой в рамках одного контракта.

Вторая проблема структурная, и она особенно актуальна для тех казахстанских производителей, которые используют большую долю импортного сырья и материалов при производстве продукции. В результате продукция не имеет достаточной добавленной стоимости и не подпадает под действие льготного режима. Однако Казахстан, Беларусь и Россия являются сторонами Соглашения о зоне свободной торговли СНГ и могут договориться о применении сертификата происхождения ТС; в этом случае казахстанская продукция, произведенная с использованием российского и белорусского сырья и материалов, сможет претендовать на бесположенный доступ на рынки стран СНГ (одни из основных рынков сбыта для Казахстана). Таким образом, рекомендуется подготовить технико-экономическое обоснование с оценкой всех издержек и преимуществ от введения общих правил происхождения ТС.

Обеспечение соблюдения странами-членами регламентов и норм ТС

Несмотря на более простую процедуру таможенной очистки в рамках ТС и достигнутый прогресс в вопросе гармонизации нормативно-правовой базы, опрошенные компании сообщили о ряде торговых барьеров, устанавливаемых Российской Федерацией в отношении казахстанской продукции. Казахстанские экспортеры подробно описали ряд случаев, когда Российская Федерация в одностороннем порядке применяла количественные ограни-

чения, финансовые меры и обременительные НТМ, связанные с монополистической практикой и правами на интеллектуальную собственность, наряду с недобросовестными методами ведения бизнеса со стороны частного сектора в России. Способы приведения таких мер в соответствие с нормами и требованиями должны определяться на уровне ТС.

Ускорение процедур возврата НДС

Значительное число компаний жаловались на процедуру возврата НДС по торговым операциям в рамках ТС. Например, казахстанские импортеры вынуждены дважды платить НДС на товары, импортируемые из Российской Федерации, т.к. российские производители включают НДС в фактурную цену товаров, чтобы избежать длительной и сложной процедуры по возврату НДС. Это корпоративная проблема, но если бы процедура возврата НДС была проще, то у казахстанских компаний было бы больше возможностей настаивать на не включении НДС в счета-фактуры.

6.4.2. Внутренние меры политики, связанные с переходом к нормативно-правовой базе ТС

Повышение участия частного сектора в переговорах и в разработке технических регламентов ТС

Опрошенные компании убеждены, что требуется более активное вовлечение частного сектора в процесс разработки и принятия национальных технических регламентов (которые регулируют процесс отечественного производства и торговли). У компаний складывается ощущение, что некоторые регламенты не отражают их текущий технический потенциал, что может привести к значительному сокращению объемов производства в Казахстане. В процессе разработки технических регламентов ТС необходимо наладить активный диалог и сотрудничество между органами власти и частным сектором. Помимо этого, проведение оценки последствий принятия планирующихся технических регламентов может послужить непредвзятым

инструментом определения того, кто выиграет, а кто проиграет от принятия того или иного нового технического регламента. Такая оценка последствий позволит укрепить переговорные позиции Казахстана, особенно в тех случаях, когда результаты оценки покажут, что планируемые технические регламенты оказывают непропорциональное влияние на казахстанские предприятия (данное мнение часто высказывалось казахстанскими компаниями в ходе исследования, однако не было подтверждено тщательным анализом, т.к. для этого требуется проведение отдельного исследования).

Снижение издержек и последствий, связанных с переходом к нормативно-правовой базе ТС

Обязательная сертификация продукции и ее государственная регистрация направлены на обеспечение качества импортируемой продукции и ее безопасности для потребителей, животных и растений. В то время как законность и необходимость проведения импортного контроля не вызывает сомнений, расширение охвата и интенсивности оценки соответствия, которые произошли после создания ТС, повысили издержки, связанные с импортом промежуточной продукции, и, по словам опрошенных компаний, оказали негативное влияние на отечественное производство. На национальном уровне можно реализовать ряд мероприятий с тем, чтобы уменьшить потенциальное негативное влияние процесса перехода от национальных норм к нормам Таможенного союза. Например, снижение налогов для местных производителей, принявших новые технические регламенты, позволит компенсировать более высокие издержки, связанные с соблюдением новых регламентов, и покрыть адаптационные издержки производителей.

Улучшение доступа к информации о мерах нетарифного регулирования и более активное развитие потенциала на уровне компаний

Исследование подтвердило, что компании имеют недостаточный доступ к информации о новых НТМ и процедурах, применяемых в рамках ТС и на других иностранных рынках. Более того, компании не осведомлены о НТМ, применяе-

мых на национальном уровне странами-партнерами по ТС. Компании должны учитывать технические требования по доступу на рынки на самых ранних этапах производства и стратегии выбора рынка. Компании, которые не принимают во внимание данные требования на самых ранних этапах, рискуют потерять прибыльные экспортные рынки или столкнуться с непредвиденными расходами. Соблюдение новых технических стандартов и требований по оценке соответствия может потребовать дополнительных инвестиций в производственные технологии и человеческий капитал.

Аналогичным образом информация о вновь вводимых мерах нетарифного регулирования (на национальном уровне или на уровне ТС) должна заранее распространяться и разъясняться. Национальному агентству по экспорту и инвестициям, а также отраслевым ассоциациям рекомендовано реализовывать регулярные и расширенные программы повышения потенциала для компаний. Ассоциации экспортеров могут предоставить практическую информацию и провести практическое обучение, на что в меньшей степени способны государственные органы. Опыт и знания бизнес-ассоциаций по конкретным отраслям, а также их тесные взаимоотношения с предприятиями делают бизнес-ассоциации важным звеном в процессе распространения информации. Очень важно как можно скорее обеспечить заблаговременное распространение информации, т.к. в настоящее время происходит изменение нормативно-правовой базы страны в связи с ее членством в Таможенном союзе, а также в связи с заявкой на вступление в ВТО.

6.4.3. Меры политики, которые могут быть реализованы на национальном уровне

Упорядочение и упрощение сертификации экспорта на национальном уровне

Согласно мнению опрошенных компаний, а также обсуждениям на встрече заинтересованных сторон, нынешняя национальная система регулирования экспорта может и должна быть упрощена и упорядочена.

Проверка качества продукции и сертификация продукции должны основываться на международных нормах и передовой практике, а также учитывать требования основных стран-импортеров. Комитет технического регулирования и метрологии (КТРМ), Национальный центр экспертизы и сертификации и иные органы по сертификации Казахстана должны играть роль организаций по содействию торговле и оказывать высококачественные услуги экспортерам. Установление более высоких требований, чем требования на экспортных рынках, снизит конкурентоспособность фирм на этих рынках.

Большинство компаний также жаловались на короткий период действия серийных сертификатов соответствия. Увеличение срока действия сертификатов позволит снизить административную нагрузку и издержки компаний-производителей.

Улучшение технической оснащенности испытательных лабораторий

Компании жаловались на несоответствующую требованиям материально-техническую базу испытательных лабораторий и на задержки при проведении испытаний. Временные задержки неизбежны, так как процесс испытания занимает определенное время. Тем не менее, инвестирование в современное оборудование и человеческие ресурсы может значительно сократить время, необходимое на выполнение лабораторных испытаний. По мнению компаний, нагрузка на лаборатории увеличилась в последнее время после вступления в силу нормативно-правовой базы ТС.

Укрепление роли регионов и децентрализация

Опрошенные компании сообщили, что причиной больших временных задержек и необходимости оформления избыточной документации является недостаток торговой инфраструктуры в различных регионах Казахстана. Ныне существующая централизованная система требует, чтобы товары отправлялись в столицу страны, что сдерживает развитие экспортного потенциала регионов. В дополнение к мерам по

укреплению институционального потенциала и развитию инфраструктуры необходимо также принять меры по децентрализации системы. Это не только пойдет на пользу регионам, но и позволит снизить количество проблем в столице.

Сокращение бюрократии и повышение эффективности отечественных торговых учреждений

Среди наиболее распространенных процедурных препятствий частный сектор Казахстана называл неофициальные платежи и задержки, которые, вероятно, создаются, чтобы склонить фирмы к тому, чтобы они платили «за ускорение» процессов. Можно создать анонимную службу рассмотрения жалоб, например, путем создания системы информирования о барьерах в торговле, работающей в режиме реального времени. Успех такой системы во многом зависит от последующих действий и реакции компетентных органов на поступившие жалобы и сообщения.

Более того, бюрократию можно сократить путем создания онлайн-служб, которые будут широкодоступны для производителей. Такие службы могут автоматически отслеживать время, потраченное на представление требуемых документов. Хорошим примером такого подхода является регистрация изделий медицинского назначения в Национальном центре экспертизы лекарственных средств, изделий медицинского назначения и медтехники, которая уже осуществляется в Казахстане. Весь процесс анонимен, а требуемое время на регистрацию товара сообщается компаниям заранее.

Повышение потенциала таможенной службы и обучение должностных лиц таможенной службы

После создания ТС многие российские компании изъявили желание осуществлять таможенную очистку грузов в Казахстане по причине выгодной разницы между ставками НДС в двух странах (12% в Казахстане против 18% в Российской Федерации). Существующая таможенная инфраструктура не в состоянии справиться с возрастающими торговыми потоками,

идущими через таможенные посты Казахстана, в результате чего увеличились задержки на границе. Таким образом, необходимы инвестиции в повышение потенциала таможенной службы.

Более того, компании сообщали о произвольной классификации товаров сотрудниками таможенной службы, что приводило к применению неблагоприятного режима или высоких таможенных пошлин. Таким образом, предлагается улучшить обучение и подготовку сотрудников таможенной службы, особенно по вопросам классификации и определения таможенной стоимости товаров.

Усовершенствование транспортной инфраструктуры

Последний проблемный вопрос – транспортная инфраструктура и издержки (особенно в сфере железнодорожного транспорта) – является одним из самых важных для опрошенных компаний. Компании неоднократно жаловались на низкое качество существующего подвижного состава (вагонов) и на недостаток термовагонов для транспортировки скоропортящихся продуктов питания. Инвестирование в железнодорожную инфраструктуру критически важно для сохранения конкурентоспособности казахстанских компаний, несмотря на их удаленное месторасположение и отсутствие выхода к морю. Также необходимо обеспечивать высокое качество экспортируемой продукции, особенно скоропортящейся.

Опрошенные компании также критиковали сложность заказа подвижного состава (вагонов) у АО «Казтемиртранс» (Национальные железные дороги Казахстана) и длительную процедуру определения маршрута транспортировки через территорию транзитных стран. Казахские компании должны согласовать и утвердить маршрут и только после этого они смогут начать перевозку товаров железнодорожным транспортом. Рекомендуется улучшить координацию государственных органов, вовлеченных в процесс согласования маршрутов, например, путем установления минимального времени предоставления ответа компаниям.

В заключение необходимо отметить, что правительство Казахстана может поспособствовать развитию торговли путем упорядочения мер нетарифного регулирования, устранения барьеров в торговле и обеспечения доступа компаний к торговым услугам по разумным ценам. Некоторые из предлагаемых мер политики могут быть реализованы только на уровне ТС, так как Казахстан, как и другие

страны-члены ТС, больше не осуществляет независимую национальную торговую политику. Реализация иных мер политики, особенно тех, которые касаются упрощения внутренней торговли и улучшения бизнес-среды, зависит только от желания правительства Казахстана и того, какое значение оно придает вопросам содействия развитию торговли в несырьевых отраслях экономики.

Глава 7

Ситуация в Казахстане

7.1. Экономика

Республика Казахстан является одной из наиболее динамично развивающихся экономик в регионе Центральной Азии. В 2011 году валовый внутренний продукт (ВВП) страны на душу населения составлял 11000 долларов США. По этому показателю Казахстан относится к группе стран с уровнем доходов выше среднего. С 2001 по 2011 годы темпы роста экономики составляли в среднем 8% в год. По данным Международного валютного фонда (МВФ) в течение последнего десятилетия Казахстан входил в десятку наиболее быстрорастущих экономик мира.

Казахстан является крупнейшей страной в мире, не имеющей выхода к морю, и занимает площадь около 2717300 квадратных километров. Страна граничит с Туркменистаном, Узбекистаном и Кыргызстаном на юге, Российской Федерацией на севере и Китаем на востоке.

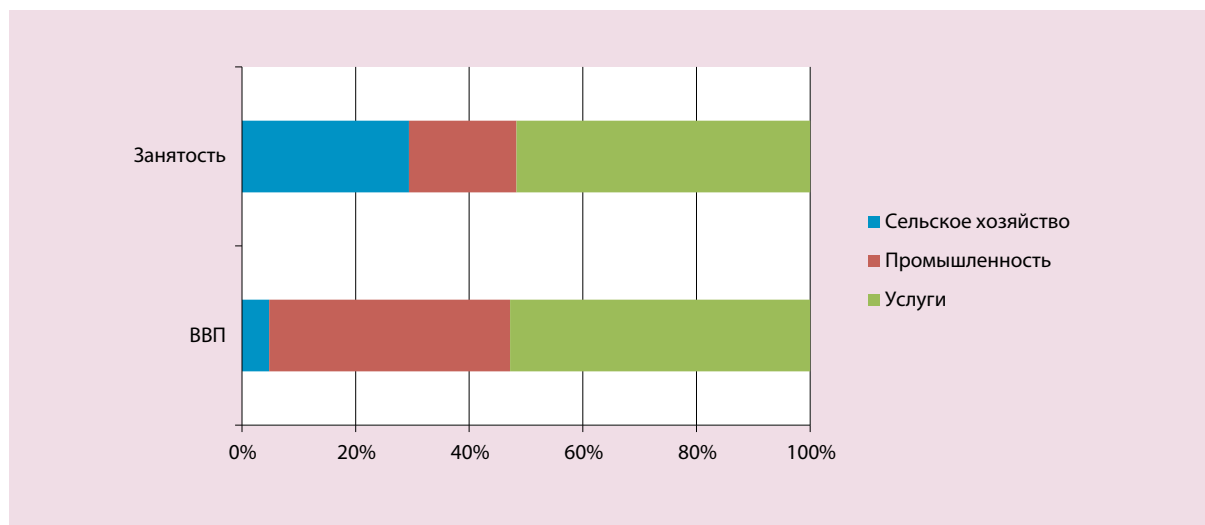
По данным Всемирного банка 60% населения проживает в городах, а 40% — в сельской местности. Благодаря выгодным экономическим условиям и политической стабильности стране

удалось значительно сократить уровень бедности с 46,7% в 2001 году до 6,5% в 2010 году. Тем не менее, разрыв между уровнем жизни сельского и городского населения остается достаточно большим. В городах уровень бедности составляет менее 5%, в то время как в сельской местности данный показатель составляет 10%.

Казахстанская экономика сильно зависит от добывающей промышленности, в частности от нефтяной отрасли. На нефть и нефтепродукты приходится 68% всего экспорта и более 25% ВВП. На долю сельского хозяйства приходится лишь 5% ВВП, в то же время в сельском хозяйстве занято порядка 30% трудоспособного населения. Доля промышленности в ВВП большая – 43%. При этом на долю одной только обрабатывающей промышленности приходится 13% ВВП. Оставшиеся 52% можно отнести на долю сферы услуг (Рисунок 7.1.)

По данным отчета «Ведение бизнеса» Всемирного банка, внешняя торговля в Казахстане является нелегкой задачей, что нашло свое отражение в последнем рейтинге страны – 182 место из 185 стран. Страна получила такой низкий рейтинг по причине высоких издержек

Рисунок 7.1. Вклад основных отраслей в ВВП и занятость, 2009 г.



Источник: Всемирный банк, Показатели мирового развития, 2009 г.

Таблица 7.1. Качество транспортной инфраструктуры и инфраструктуры СВЯЗИ

Показатель	Казахстан	Страны СНГ (в среднем)
Общий рейтинг	182/186	
Затраты времени на экспорт (дней)	81	41
Затраты времени на импорт (дней)	69	46
Стоимость экспорта 1 контейнера (долл. США)	4685	3292
Стоимость импорта 1 контейнера (долл. США)	4665	3677

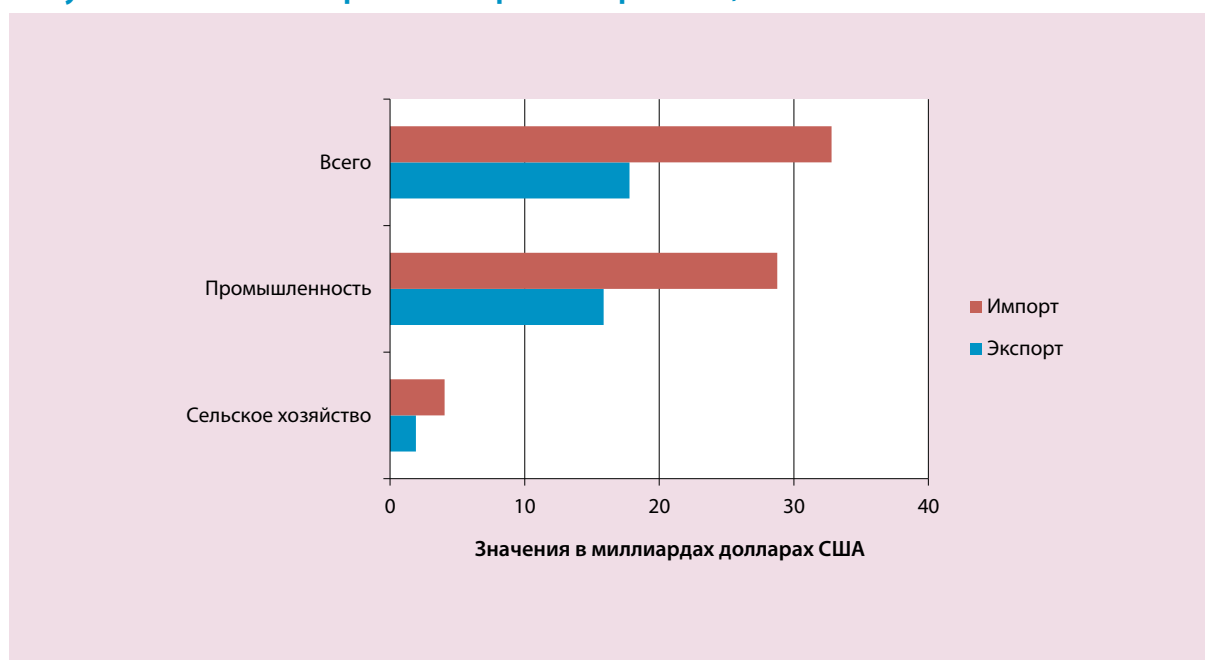
Источник: Всемирный банк, Ведение бизнеса, 2012 г.

при осуществлении торговли, временных задержек, связанных с экспортом и импортом, а также чрезмерного количества документации. Высокие издержки при торговле частично объясняются высокими транспортными издержками, т. к. страна не имеет выхода к морю и удалена от своих основных рынков. Более того, не очень выгодное географическое положение усугубляется обременительными бюрократическими процедурами, с которыми компаниям приходится иметь дело в ходе внешнеторговой деятельности. По сравнению с другими странами региона логистические услуги относительно хорошего

качества, но вот качество транспортной инфраструктуры и ее охват представляют собой препятствия на пути торговли (Таблица 7.1).

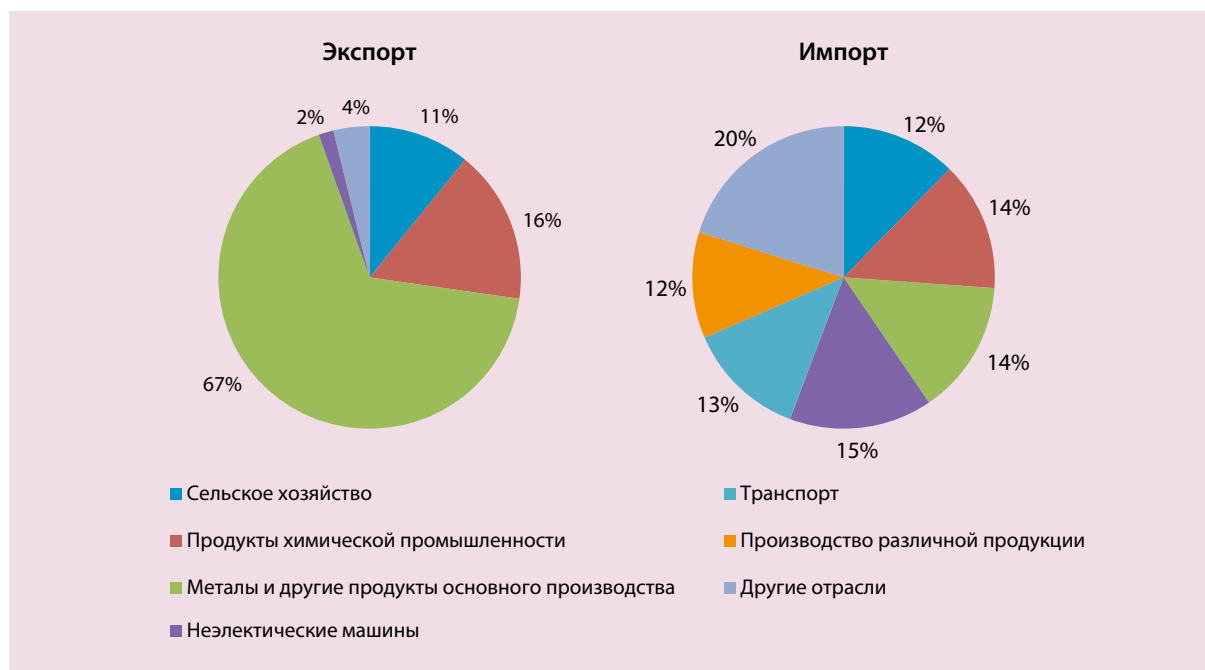
7.2. Общая структура торговли

Экспорт Казахстана сконцентрирован на нескольких видах продукции, при этом на долю топлива, нефтепродуктов и необработанных металлов приходится более 75% экспорта. Учитывая охват настоящего исследования, мы не включили данные отрасли в наш анализ. Общая стоимость и отраслевой состав торговых потоков Казахстана представлены на Рисунке 7.2 и Рисунке 7.3.

Рисунок 7.2. Экспорт и импорт по отраслям, 2011 г.

Источник: МТЦ на основе данных Trade Map. Продукция добывающих отраслей исключена.

Рисунок 7.3. Отраслевая структура торговли, 2011 г.



Источник: МТЦ на основе данных Trade Map. Продукция добывающих отраслей исключена.

Без учета продукции добывающих отраслей промышленные товары составляют самую большую долю в экспортных потоках Казахстана. На долю металлов, продукции прочих базовых производств и неэлектрического оборудования приходится более 67% от общей стоимости экспорта. Химическая продукция занимает 20% экспорта страны, при этом 75% экспортной выручки в этой отрасли приходится на природный уран и его соединения, а также на оксид алюминия – два неорганических продукта. Доля сельского хозяйства в экспорте составляет 17%, при этом на долю пшеницы и муки приходится 89% экспортной выручки.

Импорт в основном состоит из готовой продукции. На долю неэлектрического оборудования приходится 15% импорта, затем следуют металлы и продукция прочих базовых производств (14%), химическая продукция (14%), транспортное оборудование (13%), сельскохозяйственная продукция (12%) и прочая промышленная продукция (11%).

Казахстан в основном экспортирует полуобработанную продукцию, на долю которой

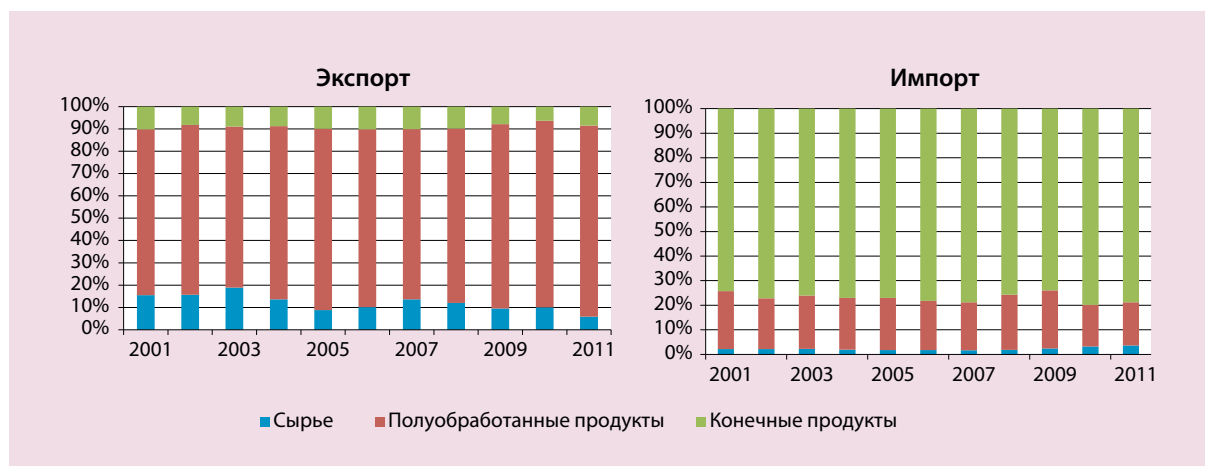
приходится около 80% от общей стоимости экспорта. С течением времени наблюдается тенденция к увеличению доли полуобработанной продукции, что свидетельствует об уменьшении стоимости, добавляемой в Казахстане (Рисунок 7.4)

Даже без учета минерального сырья экспорт Казахстана остается высоко концентрированным. Например, на долю 126 товаров из 5237¹⁰⁸ товаров приходится 95% экспорта неминеральной продукции Казахстана (Таблица 7.2). Для визуального представления тенденции к концентрации экспорта на Рисунке 7.5 представлены индексы Херфиндаля-Хиршмана,¹⁰⁹ рассчитанные с учетом и без учета продукции добывающих отраслей за период с 2000 по 2011 годы. Общий индекс Херфиндаля представляет собой восходящую кривую на графике, что означа-

¹⁰⁸ На уровне не менее 6 знаков по ТН ВЭД.

¹⁰⁹ Индекс Херфиндаля-Хиршмана – это сумма возведенных в квадрат долей каждого из экспортных потоков, приведенных к значению от 0 до 1. Увеличение значения индекса означает увеличение концентрации экспорта и, соответственно, снижение диверсификации экспорта.

Рисунок 7.4. Структура торговли по уровню обработки, 2001-2011 гг.



Источник: МТЦ на основе данных Trade Map. Продукция добывающих отраслей исключена.

ет увеличение общей концентрации экспорта. При этом индекс, рассчитанный без учета продукции добывающих отраслей, имеет практически плоский график на протяжении всего рассматриваемого периода, что свидетельствует об отсутствии диверсификации в недобывающих отраслях.

Таблица 7.2. – Товарная диверсификация экспорта

Экспортная отрасль	Товарные группы, на которые приходится 95% экспорта*	
	На уровне 2-х знаков ТН ВЭД	На уровне 6 знаков ТН ВЭД
Сельское хозяйство	13	22
Промышленность	28	104

Источник: МТЦ на основе данных Trade Map, 2011. Продукция добывающих отраслей не включена.

* Коды ТН ВЭД классифицируют порядка 5300 товаров на уровне 6 знаков и 99 групп на уровне 2 знаков.

С точки зрения географической структуры экспорта, Российская Федерация и Китай являются основными торговыми партнерами Казахстана. На эти две страны приходится 41% экспорта и 51% импорта Казахстана. На долю Ирана, Узбекистана и Турции приходится 16%

экспорта страны. Доля этих стран в экспорте Казахстана увеличилась, поспособствовав повышению его географической диверсификации. Доля экспорта в страны ЕС составляет 9% казахстанского экспорта, а вот импорт из стран ЕС составляет 12% от общей стоимости импорта Казахстана (Рисунок 7.6).

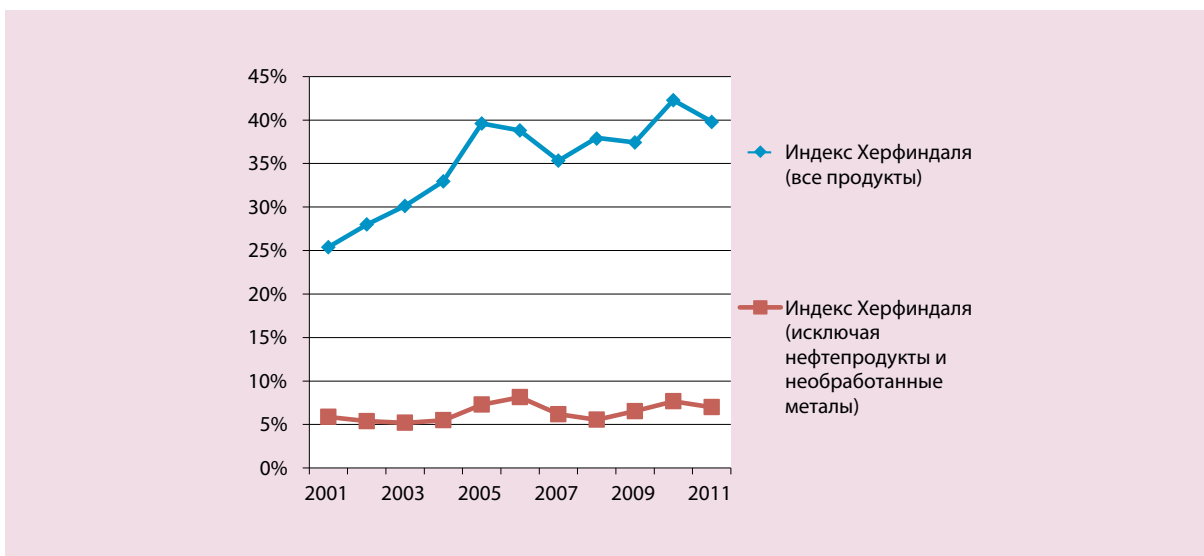
7.3. Основные торговые маршруты

Из-за больших размеров страны и низкой плотности населения экономика Казахстана сильно зависит от отечественной транспортной инфраструктуры. Отсутствие выхода к морю и удаленность от основных рынков сбыта являются основными барьерами на пути торговли. По данным Азиатского банка развития доля транспортных расходов в конечной стоимости товаров составляет 8-10% в Казахстане, в то время как в других развивающихся странах данный показатель составляет 4-4,5% от конечной стоимости товара.

Основными видами транспорта в Казахстане является железнодорожный и автомобильный транспорт. Практически 80% всех товаров перевозятся этими двумя видами транспорта.

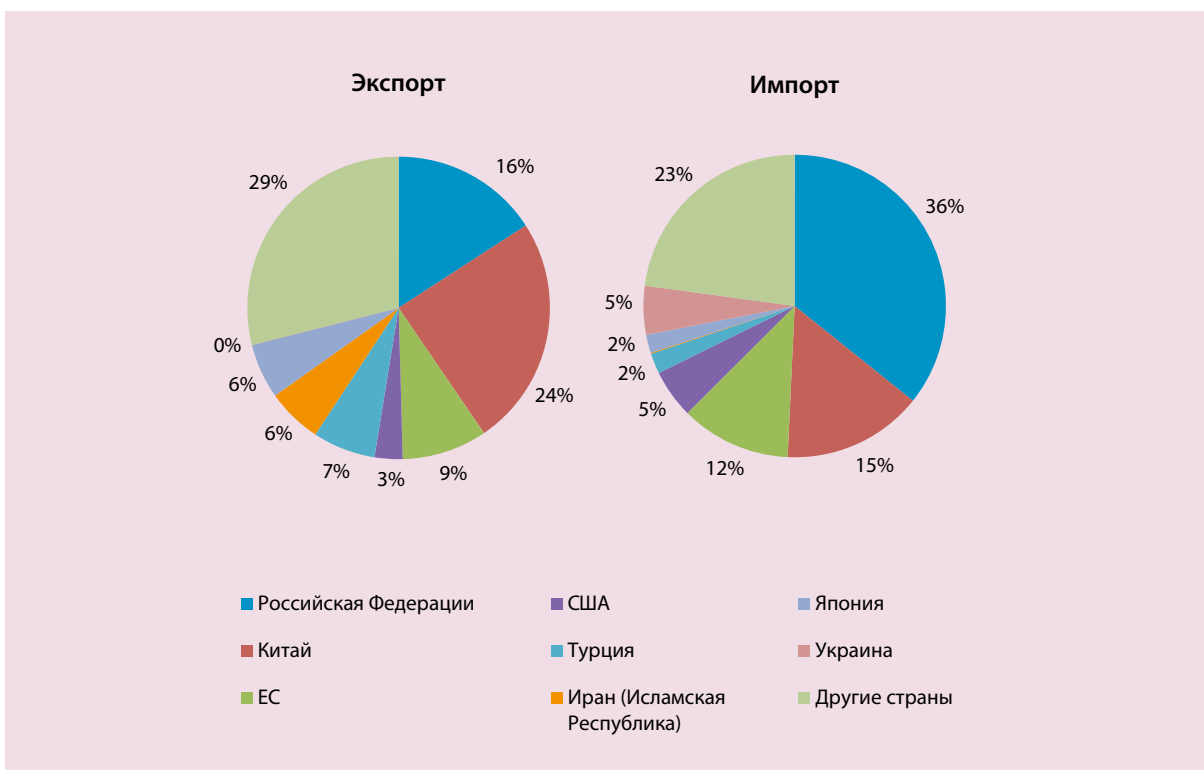
Во внешней торговле Казахстан в значительной степени зависит от транспортной сети соседних стран, таких как Российская Федерация, Узбекистан и Китай.

Рисунок 7.5. Индексы Херфиндаля-Хиршмана для Казахстана, 2001-2011 гг.



Источник: МТЦ на основе данных Trade Map, 2011.

Рисунок 7.6. Структура торговли по странам, 2011 г.



Источник: МТЦ на основе данных Trade Map, 2011. Продукция добывающих отраслей исключена.

Рисунок 7.7. Транспортная инфраструктура в Республике Казахстан



Источник: официальный сайт ТРАСЕКА (<http://www.traceca-org.org/en/countries/kazakhstan/map/>) Информация взята с сайта 6 марта 2013 года).

Близость быстрорастущих экономик, таких как Китай, Российская Федерация, Индия и Турция, дает Казахстану возможность доступа к промежуточным товарам по конкурентным ценам, а также дает возможность стать транзитной страной.

Через территорию Казахстана в настоящее время проходят пять международных транспортных коридоров:

- Северный коридор Трансазиатской железной дороги (ТАЖД), которая соединяет Западную Европу с Китаем, Кореей и Японией и проходит через территорию России и Казахстана (Достык – Актогай – Саяк – Моинты – Астана – Петропавловск).
- Южный коридор ТАЖД из стран Юго-Восточной Азии и Китая в Юго-Восточную Европу через Казахстан, страны Централь-

ной Азии, Иран, Турцию (Достык – Актогай – Алматы – Шу – Арыс – Сары-Агач).

- Транспортный коридор «Европа – Кавказ – Азия» (ТРАСЕКА), который соединяет Восточную Европу и Центральную Азию через Черное море, Кавказ и Каспийское море (Достык – Алматы – Актау).
- Коридор «Север-Юг», соединяющий страны Северной Европы со странами Персидского залива и проходящий через Россию и Иран. Данный коридор проходит через Урал, морской порт Актау в Казахстане, а также через участок Актау - Атырау.
- Центральноазиатский коридор, который связывает Центральную Азию со странами ЕС и проходит по территории России (участок Сары-Агач – Семиглавый Мар (2134 км)).

Для того чтобы извлечь выгоду из данного стратегического положения и развить свой транспортный потенциал Казахстан намерен привести существующую железнодорожную сеть в соответствие с международными стандартами скорости и безопасности, а также построить новые железнодорожные ветки на основании потребностей коммерческого сектора и населения. В настоящее время при развитии дорожной инфраструктуры основное внимание уделяется главным транзитным коридорам, ведущим в Китай, Российскую Федерацию и страны Центральной Азии¹¹⁰. Более того, Казахстан планирует создать пять международных и двенадцать региональных транспортно-логистических центров. Согласно последней Государственной программе по форсированному индустриально-иннова-

7.4. Торговая политика и доступ на рынки

До недавнего времени Казахстан применял либеральный торговый режим. В 90-х годах прошлого столетия правительство Казахстана проводило либеральную политику в отношении импорта, устанавливая низкие таможенные ставки на товары, которые не могли быть произведены в стране по конкурентным ценам. Данная схема была выгодной для многих производителей, так как они могли приобретать высококачественное современное оборудование по конкурентным ценам. В то же время данная схема оказывала негативное влияние на традиционные отрасли, включая текстильную, швейную и кожевенную промышленность. К

Рисунок 7.8. Соглашения о взаимной торговле Республики Казахстан



Источник: МТЦ на основе данных Market Access Map, 2011 г.

ционному развитию, правительство ожидает, что к 2015 г. рост пассажиро- и грузопотоков составит 150-200%, рост общественного автомобильного и железнодорожного транспорта – 150%, а рост авиаперевозок – 600%.¹¹¹

¹¹⁰ Более подробную информацию о развитии транспортной инфраструктуры Казахстана можно найти в первом томе отчета.

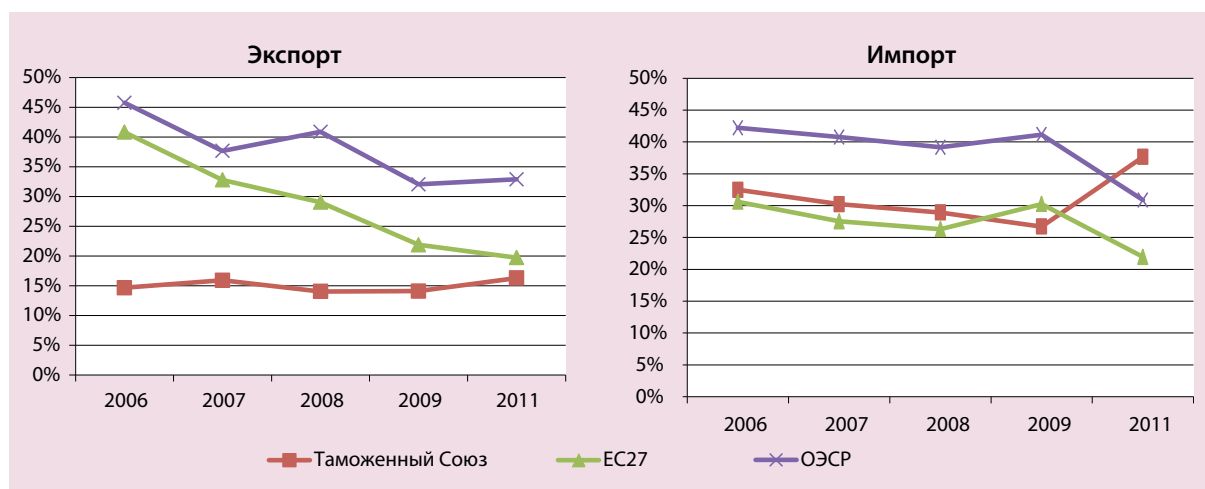
¹¹¹ Государственная программа по форсированному индустриально-инновационному развитию на 2010-2015 годы.

2012 году производство и экспорт данной продукции практически прекратились.

С точки зрения региональной торговой интеграции, с 1994 года Казахстан является стороной нескольких соглашений о свободной торговле в рамках СНГ.

Соглашение о создании Таможенного союза между Российской Федерацией, Казахстаном и Республикой Беларусь вступило в силу в 2010 году. Данное соглашение подразумевает принятие

Рисунок 7.9. Эволюция доли торговли по отдельным группам стран-партнеров, 2011 г.



Источник: МТЦ на основе данных Trade Map, 2011 г. Продукты добывающих отраслей исключены.

единого внешнего тарифа (ЕВТ), принятие единого таможенного кодекса, отмену таможенной очистки при осуществлении внутренней торговли, а также унификацию мер нетарифного регулирования, применяемых странами-членами.

ЕВТ затронул свыше 11000 тарифных позиций; принятие ЕВТ повысило уровень средневзвешенной по торговле тарифной защиты Казахстана более чем на 70% - с 6,7% до 11,5% (Всемирный банк, 2012 г.). Наибольший рост тарифов произошел в таких отраслях, как транспорт, электронное оборудование, а также в отраслях, которые закупают промежуточные товары и материалы в технологически развитых странах. Такое резкое повышение тарифов повлияло не только на стоимость импорта, но и на его географическую диверсификацию. С 2009 года произошло перераспределение импорта страны от традиционных партнеров к России и Беларуси. Доля импорта из стран ТС возросла с 28% до 38%, в то время как доля импорта из развитых стран упала на 25% (Рисунок 7.8). Однако экспорт Казахстана в Российскую Федерацию и Республику Беларусь, состоящий в основном из полуобработанной продукции металлургической отрасли и базовых производств, после 2010 г. заметно не возрос. Стоит заметить, что промышленный спрос Российской Федерации на эту продукцию является

стабильным, и не ожидается, что в ближайшем будущем он заметно увеличится. Как будет показано в последующих разделах данного отчета, казахстанский экспорт потребительских товаров, таких как продукты питания, мука, зерно и спиртные напитки в Российскую Федерацию, не только столкнется с конкуренцией со стороны российских производителей, но также столкнется с нетарифными барьерами, которые все еще существуют между этими двумя странами.

Казахстан находится на финальной стадии переговоров о вступлении во Всемирную торговую организацию (ВТО). К настоящему моменту Казахстан завершил двусторонние переговоры по доступу на рынок товаров и услуг со всеми членами ВТО, заинтересованными в доступе на рынок Казахстана. Несмотря на то, что вступление в ВТО повлечет за собой снижение импортных таможенных ставок, они, скорее всего, останутся выше того уровня, который был до образования ТС.

7.5. Национальные стратегии в области торговли и развития

Развитие энергетической отрасли является приоритетом для правительства с самых первых лет получения независимости. За последние двадцать лет доход от экспорта полезных ископаемых позволил стране добиться высокого экономического роста и преодолеть многие

социальные и макроэкономические проблемы. Тем не менее, в начале 2000 года стали очевидными симптомы «голландской болезни». Чтобы преодолеть зависимость Казахстана от энергетики правительство реализовало несколько стратегических схем, направленных на развитие технологически емких отраслей и диверсификацию экономики.

Первая попытка справиться с «голландской болезнью» основывалась на стратегии повышения уровня промышленной инновации в период с 2003 по 2015 годы. Программа была направлена на диверсификацию экспорта путем развития ненефтяных высокотехнологичных отраслей экономики, таких как биохимия и космические технологии. Было создано несколько учреждений для оказания поддержки различным инновационным проектам в данных отраслях и осуществления инвестиций в компании, производящие продукцию с высокой добавленной стоимостью. Более того, было создано 12 технологических парков недалеко от научных и промышленных центров Казахстана.

Несмотря на большие надежды, технопарки не выполняли свою роль учреждений, содействующих разработке и производству инновационной высокотехнологичной продукции. Недавнее исследование, проведенное учеными из Евразийского национального университета и Университетского колледжа Лондона, выявило, что большинство компаний, расположенных в данных технопарках, работают в низкотехнологичных отраслях. Это в основном объясняется низким спросом на высокотехнологичную продукцию со стороны обрабатывающей промышленности. Необходимо отметить, что казахстанская обрабатывающая промышленность специализируется на производстве продукции с низкой добавленной стоимостью, и в ней наблюдается недостаток квалифицированных научных кадров.

Воодушевившись корейской моделью ускоренной модернизации, правительство предложило новую стратегию промышленного развития в 2005 году. Данная стратегия включала в себя программу под названием «30 корпоративных лидеров», которая была направлена на созда-

ние крупных конгломератов с высокой диверсификацией производства. Данные конгломераты должны были стать локомотивами роста и поспособствовать диверсификации экономики. Тем не менее, программа не принесла ожидаемых результатов. Данный опыт Казахстана демонстрирует, что копирование инициатив и программ, реализованных в других странах, без учета местной специфики может не дать ощутимых результатов. Что касается Казахстана, то более глубокий анализ национальных условий показал бы, что ресурсы имели бы больший эффект, если бы они были вложены в отрасли с реальным экспортным потенциалом, такие как производство сырой сельскохозяйственной продукции, продуктов питания, неэлектрического оборудования.

В отличие от ранних планов развития «Государственная программа по форсированному индустриально-инновационному развитию на 2010-2014 годы» нацелена на традиционные отрасли, в которых у Казахстана имеется сравнительное преимущество. Это такие отрасли, как животноводство, производство овощей и фруктов, производство продуктов питания, металлургия, производство готовых металлов, строительство, нефтепереработка и химическая промышленность.

С целью стимулирования экспорта из несырьевых отраслей правительство создало национальное агентство по экспорту – «KAZNEX INVEST». Данное агентство принимает участие в различных мероприятиях, включая продвижение экспортного потенциала компаний, организацию отраслевых ярмарок с целью привлечения прямых иностранных инвестиций (ПИИ) и выработки рекомендаций по упрощению торговых процедур.

7.6. Национальные и международные инициативы, направленные на стимулирование торговли

Ряд национальных и международных организаций приняли участие в разработке методических указаний по торговой политике.

Агентство по развитию экспорта «KAZNEX» оказывает поддержку существующим и потенци-

альным экспортерам. Данное агентство организует семинары и практикумы, посвященные торговому финансированию, таможенным процедурам, а также помогает компаниям в поиске иностранных партнеров для обеспечения расширения географии их продаж и инвестирования в производство. «KAZNEX» также проводит аналитические исследования для определения потенциальных рынков для конкретной продукции, консолидирует отечественные данные по торговле и распространяет информацию о регламентах и деловом климате в наиболее важных странах-партнерах Казахстана.

Различные международные организации, такие как Европейская экономическая комиссия ООН (ЕЭК ООН), Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), Всемирный банк (ВБ), Всемирная торговая организация (ВТО), Агентство США по международному развитию (USAID) и другие активно работают в Казахстане. Данные организации занимаются оценкой торгового потенциала определенных регионов и отраслей, а также реализацией проектов, направленных на их развитие и улучшение делового климата. Международные организации также разрабатывают стратегические документы с целью привлечения ПИИ и повышения потенциала малых и средних предприятий (МСП).

ОЭСР недавно начала реализацию проекта «Повышение региональной конкурентоспособности в Казахстане», целью которого является содействие экономическому развитию и диверсификации в трех регионах страны. Проект предусматривает проведение оценки торгового потенциала этих регионов, разработку инвестиционной стратегии, привлечение ПИИ в МСП, а также выработку рекомендаций касательно реализации стратегий по привлечению инвестиций в других регионах.

ОЭСР также реализует проект «Регулирование для повышения конкурентоспособности», который направлен на выявление слабых сторон во взаимоотношениях между государственным и частным секторами. Проект предусматривает выработку рекомендаций с тем, чтобы сделать

систему регулирования и торговый климат более благоприятными для бизнеса. Проект реализуется в тесном взаимодействии с пятью государственными органами, в том числе Министерством сельского хозяйства, Министерством образования и науки, Министерством охраны окружающей среды и Министерством индустрии и новых технологий.

USAID реализует проект по региональному экономическому сотрудничеству, который направлен на развитие торговли стран Центральной Азии и Афганистана как внутри региона, так и с крупными торговыми партнерами, например, Министерством обороны США (МО). Проект призван оценить торговый потенциал Казахстана и деловые связи с Узбекистаном, а также повысить потенциал учреждений содействия торговле и бизнес-ассоциаций. Помимо этого, в рамках проекта также готовятся практические руководства для местных фирм по вопросам экспорта и продажи продукции МО США через его основных поставщиков.

За последние пять лет в Казахстане было проведено несколько исследований, направленных на оценку торгового климата страны. В 2008 году «KAZNEX» обследовал 200 компаний-экспортеров, чтобы выяснить, почему химическая, пищевая и машиностроительная отрасли промышленности не смогли развить свой экспортный потенциал. Исследование выявило, что росту экспорта мешали маркетинговые услуги, издержки финансирования, обременительная система налогообложения и сложные процедуры таможенной очистки.

В том же году Немецкое общество по техническому сотрудничеству (GIZ) проанализировало процедуры экспорта и импорта в Казахстане и рекомендовало реализовать ряд мер по упрощению торговли, а также количественно определило данные меры с точки зрения экономии затрат.

Помимо этого, ЕНЕРО изучило нетарифные барьеры в пяти странах СНГ. Несмотря на то, что исследование не было посвящено специально Казахстану, оно позволило получить сравни-

тельные данные по НТМ и торговым ограничениям в странах СНГ.

Всемирный банк также провел углубленный анализ торговой политики Казахстана, уделяя особое внимание вопросам вступления страны в ВТО и создания Таможенного союза с Российской Федерацией и Беларусью. Всемирный банк также собрал информацию о существующих нетарифных мерах и создал комплексную базу данных с целью анализа ограничительного характера текущей структуры НТМ и выработки рекомендаций по ее усовершенствованию.

В 2011 году Министерство экономического развития и торговли Республики Казахстан попросило МТЦ провести крупномасштабное обследование компаний, сталкивающихся с нормативными и процедурными препятствиями, которые касаются НТМ.

Это обследование отличается от проведенных в прошлом исследований, так как данные и информация по НТМ и другим торговым барьерам получены непосредственно от самих компаний.

В то время как в проведенном «KAZNEX» исследовании, упомянутом выше, основное внимание сосредоточено на торговых барьерах, с ко-

торыми сталкиваются экспортеры из отдельных отраслей, это обследование охватывает все недобывающие экспортирующие и импортирующие отрасли. Это особенно важно, принимая во внимание тот факт, что Таможенный союз сделал нормы и требования еще более сложными.

И наконец, проведенное МТЦ обследование компаний позволило также собрать информацию о процедурных препятствиях (ПП), связанных с НТМ, расширяя, таким образом, объем анализа и давая более точную картину торговых барьеров, имеющих на внутреннем уровне и уровне ТС. В то время как реализация ТС повлекла за собой сложности для частного сектора и государственных учреждений, будущие экономические выгоды в большой степени зависят от того, смогут ли страны-члены устранить нетарифные барьеры и создать благоприятные для всех соответствующих отраслей условия ведения хозяйственной деятельности.

Данный отчет суммирует результаты исследования МТЦ по НТМ, сфокусированного одновременно на национальных торговых барьерах и на торговых барьерах на уровне ТС. Эти результаты будут сравниваться с результатами других проектов, которые упоминались выше.

Глава 8

Методология и порядок проведения исследования НТМ в Казахстане

8.1. Порядок проведения исследования и методология выборки

В рамках программы по НТМ экспертами МТЦ, при взаимодействии с местными партнерами, было проведено масштабное исследование среди компаний, которые сталкивались с НТМ и другими торговыми барьерами. Цель данного исследования – обеспечить большую прозрачность и более глубокое понимание тех препятствий, с которыми приходится иметь дело казахстанским деловым кругам в ходе осуществления торговой деятельности.

В настоящей главе приводится информация об особенностях проведения специальных страновых исследований, методологии выборки, характеристиках исследуемой группы и применяемом аналитическом подходе. Более подробные сведения можно найти в приложениях. В Приложении I представлена глобальная методология, применявшаяся в отношении всех исследованных стран. В Приложениях II и III приводится классификация НТМ и процедурных препятствий, позволяющая свести все применяемые меры в организованную иерархическую систему. Приложение IV содержит перечень проблем, связанных с деловой средой, которые были рассмотрены в ходе исследования. Перечень опрошенных экспертов и заинтересованных лиц приводится в Приложении V.

8.1.1. Хронология и основные участники

Исследование МТЦ по НТМ проводилось по просьбе и при поддержке Министерства экономического развития и торговли (МЭРТ) Казахстана, действовавшего через Центр развития торговой политики (ЦРТП). В октябре 2011 г. МТЦ согласовал проект исследования с МЭРТ и другими заинтересованными лицами. Само исследование проводилось с января по октябрь 2012 г. В целях повышения компетентности

местных экспертов для проведения исследования в районе г. Астана по результатам тендера была выбрана местная консалтинговая компания – Институт социально-политических исследований (ИСПИ). В январе 2012 г. МТЦ был организован пятидневный тренинг по методологии проведения исследований в области НТМ для руководителей проектов и интервьюеров. В период с января по октябрь 2012 г. прошедшие тренинг интервьюеры проводили телефонные интервью и личные собеседования с представителями казахстанских фирм-экспортеров и импортеров.

Кроме того, в октябре 2012 г. консультант МТЦ проводил интервью с представителями компаний, ассоциаций и другими заинтересованными лицами в районе г. Алматы, в том числе с представителями Союза товаропроизводителей пищевой и перерабатывающей промышленности Казахстана, Ассоциации предприятий легкой промышленности Республики Казахстан, Союза промышленников и работодателей г. Алматы, Ассоциации таможенных брокеров Казахстана, Ассоциации производителей безалкогольных напитков, Союза виноделов Казахстана, Ассоциации предприятий мебельной и деревообрабатывающей промышленности Казахстана, Союза производителей молока и Ассоциации поддержки и развития фармацевтической деятельности в Казахстане. Консультант МТЦ также проинтервьюировал представителей двух государственных ведомств, занимающихся вопросами обеспечения безопасности товаров и услуг в Казахстане, а именно сотрудников Национального центра экспертизы и сертификации (НаЦЭКС) и Казахстанской академии питания (КАП).

8.1.2. Процесс проведения исследования и модальности

Процесс проведения исследования в области НТМ включает в себя два этапа интервью с представителями компаний-экспортеров и импор-

теров: короткие предварительные интервью по телефону (см. раздел 8.2) и углубленные личные собеседования с представителями компаний, сталкивающимися с торговыми барьерами и согласившихся принять участие в исследовании (см. раздел 8.3).

МТЦ в сотрудничестве с местными партнерами был составлен бизнес-реестр, используя который компания, проводившая опрос, смогла связаться с интервьюируемыми компаниями. В общей сложности было проведено 387 телефонных интервью и 61 углубленное личное собеседование с представителями отобранных компаний (Рисунок). Из опрошенных 61 компании, 28 торговых предприятий также заполни-

ли анкету по упрощению торговли, основанную на методологии ЕЭК ООН.

Интервью проводились на русском языке на основании типовых опросников, предоставленных МТЦ и адаптированных с учетом местных требований. В большинстве случаев в роли респондентов выступали генеральные директора или лица, отвечающие за осуществление экспортно-импортных процессов.

8.1.3. Бизнес-реестр и выборка

Методология исследования охватывает все экспортноориентированные отрасли, на которые приходится не менее 2% от общей стоимости

Рисунок 8.1. Этапы исследования по НТМ в Казахстане



Источник: исследование МТЦ по НТМ в Казахстане, 2012 г.

экспорта страны, за вычетом добывающих отраслей.¹¹² Были исследованы пять отраслей казахстанской промышленности, включая производство свежих пищевых продуктов и сырых сельскохозяйственных продуктов; производство переработанных пищевых продуктов и сельскохозяйственных продуктов; металлургию и прочие базовые производства; производство неэлектрического оборудования и продукты химической промышленности. В результате дальнейших консультаций с заинтересованными лицами на национальном уровне были отобраны дополнительные отрасли и виды продукции для включения в программу исследования. В частности, представители местных коммерческих организаций указали на важность секторов экспортирующих одежду, изделия из дерева, кожи и текстиля, а также транспортное оборудование, вследствие чего данные виды товаров были добавлены в выборку.

Методология исследования также охватывает все импортозависимые отрасли, на которые приходится не менее 2% от общей стоимости импорта страны. Согласно классификации МТЦ, практически на все отрасли, за исключением швейной, текстильной и кожевенной, приходится, как минимум, 2% от общего объема продукции, импортируемой Казахстаном.

На основе этой информации был составлен бизнес-реестр, при этом использовались различные источники, такие как собственная база данных ИСПИ, национального агентства по экспорту и инвестициям «KAZNEX INVEST»; а также базы данных, предоставленные международным бизнес-реестром COMPASS и ВТО. Базы данных различались с точки зрения хранящейся в них информации и представленных в них компаний. Получение контактных данных и сведений о деятельности каждой из компаний оказалось особенно сложной задачей.

¹¹² На основании разработанной МТЦ классификации, состоящей из двух сельскохозяйственных и одиннадцати производственных отраслей (см. Приложение 1). За исключением полезных ископаемых, нефтепродуктов и вооружения. Подробный перечень продукции (согласно классификации СМТК ред. 2) по отраслям в соответствии с классификацией МТЦ предоставляется по требованию.

Имея данную информацию, МТЦ смог сопоставить компании, работающие в выбранных экспортных и импортных отраслях с их контактными данными. Готовая база данных, предоставленная ИСПИ, содержала информацию о 4671 компании. Несмотря на то, что при проведении первых интервью выяснилось, что многие телефонные номера либо устарели, либо неверны, составленная база данных представляет собой самый полный из имеющихся в Казахстане источников бизнес-информации.

8.2. Предварительный отбор по телефону: охват и репрезентативность

Из 1181 компании, с которой удалось связаться, 387 согласились принять участие в предварительных телефонных интервью. Из них – 178 экспортеров, 126 компаний, занимающихся экспортом и импортом, и 83 импортера. При проведении телефонных интервью основное внимание уделялось наиболее важным сведениям, включая основные экспортные и импортные отрасли компании, ее размер и применение/не применение обременительных норм или процедур в отношении компании в течение последних 12 месяцев. Исследование проводилось в период с января 2012 г. по октябрь 2012 г. Всего 131 компания, занимающаяся внешнеэкономической деятельностью, сообщила о том, что ей приходится сталкиваться с торговыми барьерами, после чего представители этих компаний были приглашены принять участие в личных собеседованиях.

8.2.1. Отраслевая структура опрошенных компаний

Большинство телефонных интервью проводилось с компаниями, экспортирующими переработанные сельскохозяйственные продукты (32,6%), металл и прочую сырьевую продукцию (12,5%), свежие пищевые продукты и сырые сельскохозяйственные продукты (12,5%), продукты химической промышленности (8,9%) и неэлектрическое оборудование (4,9%). Таким образом, большое количество телефонных интервью было организовано с экспортерами

сельскохозяйственной продукции и неэлектрического оборудования. Такая ситуация сложилась неслучайно, учитывая, что сельское хозяйство и производство неэлектрического оборудования были важными отраслями казахстанской экономики во времена СССР. Данные отрасли также отмечены в качестве приоритетных в Государственной программе по форсированному индустриально-инновационному развитию на 2010-2014 гг.

К участию в телефонных интервью также привлекались предприятия из других отраслей, в том числе швейной, кожевенной и текстильной, деревообрабатывающей и транспортной. Принимая во внимание, что на данный момент доля вышеупомянутых отраслей в экспортном портфеле Казахстана незначительна, их дальнейшее развитие окажет положительный эффект на уровень занятости и диверсификацию торговли.

По каждой отрасли, важность которой была подтверждена в результате дополнительных интервью, была сделана выборка, содержащая информацию о торговых потоках для хотя бы одного экспортера и одной отраслевой ассоциации. Небольшое количество опрошенных предприятий

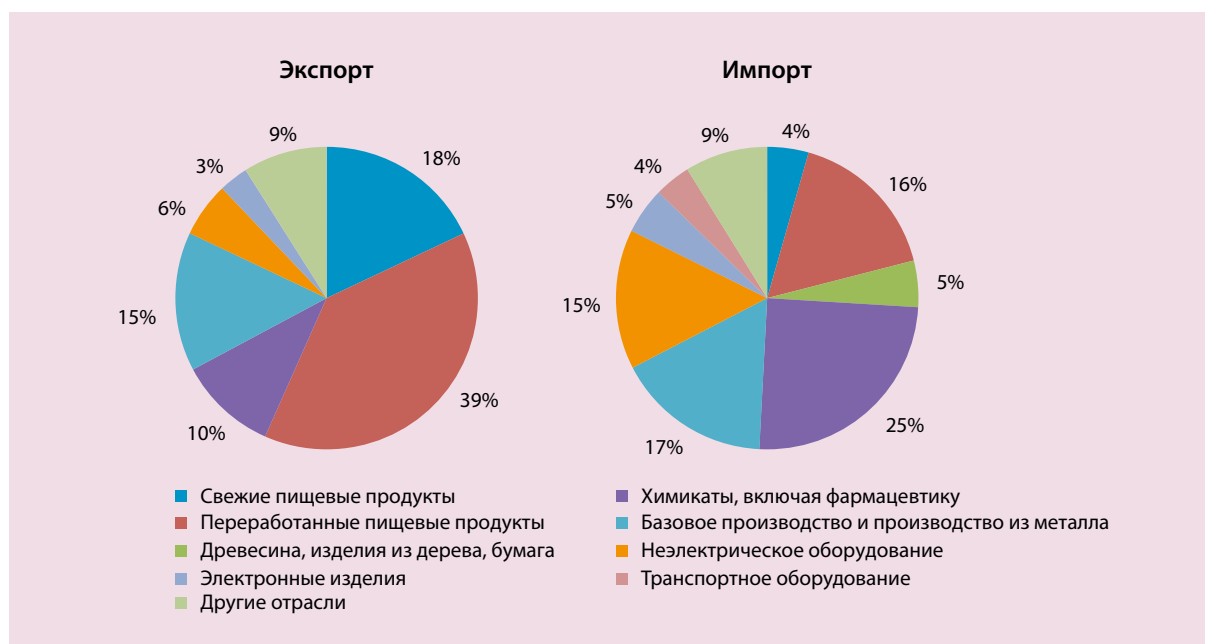
связано с тем, что лишь немногие компании-экспортеры работают в данных отраслях.

Что же касается импортных поставок, то опрошенные предприятия в основном относились к химической отрасли (24,9%), металлургии и прочим базовым производствам (17%), а также к производству переработанных продуктов питания (16,6%) и неэлектрического оборудования (15%). Все вместе данные отрасли потребляли 48% импорта Казахстана в 2011 г. Остальные интервью были равномерно распределены среди импортеров электронных компонентов, транспортного оборудования, изделий из дерева и сырых сельскохозяйственных продуктов, охватывая, таким образом, все импортные отрасли Казахстана, за исключением полезных ископаемых и вооружений.

8.2.2. Размер и другие характеристики компаний, участвовавших в телефонных интервью

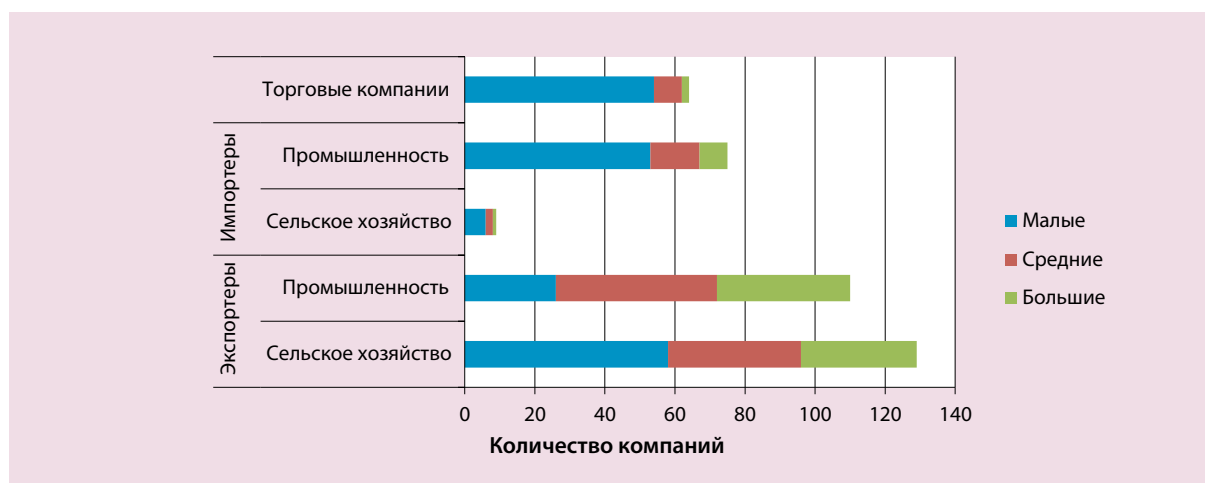
Телефонные интервью позволили собрать важные сведения о характеристиках компании, такие как размер, возраст, участие иностранного капитала и отраслевая принадлежность. После

Рисунок 8.2. Отраслевая структура опрошенных компаний



Источник: Расчеты МТЦ на основании данных Trade Map. Продукция добывающих отраслей не учитывается.

Рисунок 8.3. Характеристика опрошенных компаний



Источник: исследование МТЦ по НТМ в Казахстане, 2012 г.

этого компании были отнесены к одной из категорий: «производственные» или «транспортно-экспедиционные» компании и «экспортеры» или «импортёры».

Производственные компании составили 62% от общего числа компаний, участвовавших в предварительных телефонных интервью. Доля производственных компаний в группе экспортёров составила 78% от общего числа опрошенных компаний. В целом, около 21% опрошенных фирм являлись чистыми импортёрами, 46% чистыми экспортёрами и 33% занимались обоими видами деятельности.

Понятие МСП, используемое в исследовании, основано на законе Республики Казахстан «О частном предпринимательстве». Согласно данному закону, предприятия с численностью сотрудников менее 50 человек считаются малыми, а с 50-250 – средними. В целом, малые предприятия составляют 49% от общего числа компаний, участвовавших в предварительных телефонных интервью, а средние и крупные предприятия – 28% и 23% соответственно (Рисунок 8.3).

8.2.3. Регионы

Целью проведения предварительных телефонных интервью было охватить все регионы Ка-

захстана, при этом большая их часть проходила в районах с высокой концентрацией фирм-экспортёров. Поэтому большинство телефонных интервью проводились в районе Алматы — крупнейшего делового центра Казахстана (Рисунок 8.4, рисунок 8.5 и рисунок 8.6). По просьбе МЭРТ особое внимание также уделялось городам Костанай и Павлодар ввиду их стратегического местоположения рядом с границей Российской Федерации. Доля этих двух регионов в общем количестве проведенных телефонных интервью составила примерно 14%.

8.3. Личные собеседования

С целью получения подробной информации о торговых барьерах было проведено 61 личное собеседование основанное на методологии МТЦ. Как правило, продолжительность таких собеседований составляла от 60 до 80 минут. Из опрошенных компаний, 28 торговых предприятий также заполнили анкету по упрощению торговли, основанную на методологии ЕЭК ООН. Кроме того, были организованы одиннадцать дополнительных интервью с представителями государственных и частных организаций.

По данным агентства «KAZNEX», около 300 производителей также экспортировали продукцию недобывающих отраслей. Исследование показало, что 131 компания сталкивалась в

Рисунок 8.4. Географическое распределение компаний



Источник: Бизнес-регистры (Комитет по стандартизации, метрологии и сертификации).

Рисунок 8.5. Географическое распределение компаний-экспортеров



Источник: Национальное Агентство по экспорту и инвестициям «KAZNEX INVEST».

Рисунок 8.6. Географическое распределение телефонных интервью



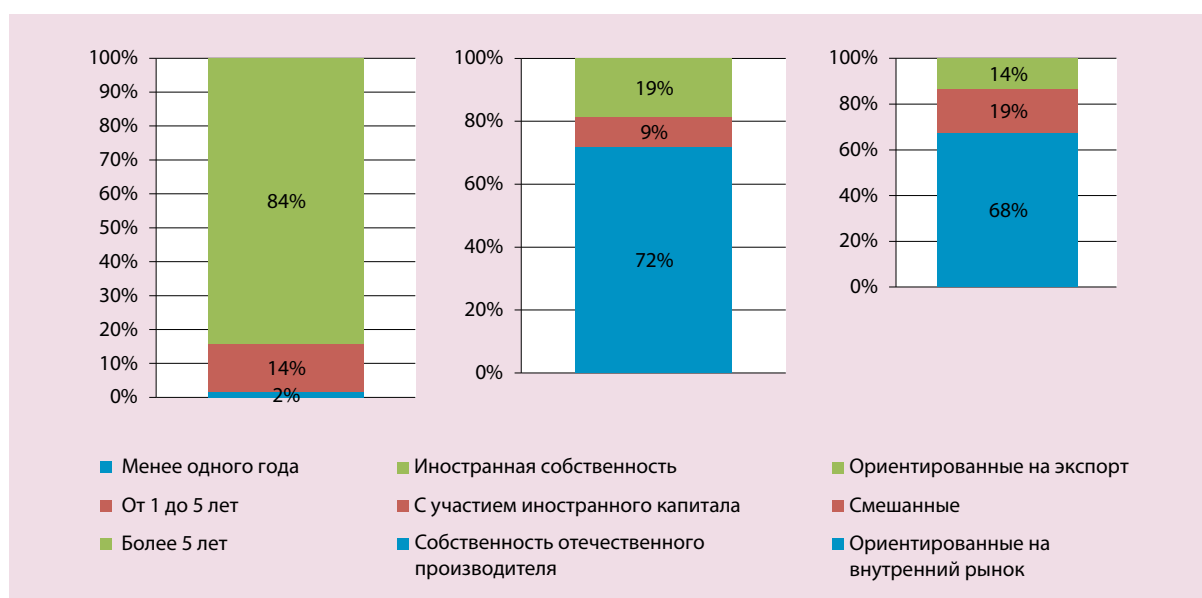
Источник: Исследование МТЦ по НТМ в Казахстане, 2012 г.

Таблица 8.1. – Размер компании, характеристика и участие в исследовании по НТМ

Размер компании		Количество сотрудников	Телефонные интервью		Количество личных собеседований	Доля в личных собеседованиях
			Опрошенные компании	Компании, столкнувшиеся с обременительными нормами		
Малые	МСП	1-50	196	73	30	49%
Средние		50-250	108	28	14	23%
Крупные		250+	96	83	17	28%
Итого			387	131	61	

Источник: Исследование МТЦ по НТМ в Казахстане, 2012 г.

Рисунок 8.7. Характеристики компаний, опрошенных в рамках личных собеседований, доля компаний по категориям



Источник: Исследование МТЦ по НТМ в Казахстане, 2012 г.

своей деятельности с торговыми барьерами. 61 или 47% этих компаний затем приняли участие в личных собеседованиях. Это довольно большой процент, учитывая низкое количество фирм-экспортеров в Казахстане.

Сведения об отраслях, в которых работают компании, и их размере, полученные в ходе личных собеседований, напрямую связаны с результатами предварительных телефонных интервью. Личными собеседованиями были охвачены такие отрасли, как производство сельскохозяй-

ственной продукции, химическая промышленность, производство металлов и прочего сырья, неэлектрического оборудования и одежды. С точки зрения размера компании распределение личных собеседований практически аналогично распределению предварительных телефонных интервью. МСП составили 72% всех опрошенных фирм, а крупные компании - 28% (Таблица 8.1).

Среди других характеристик компаний, зафиксированных в ходе личных собеседований,

были такие, как возраст фирмы, структура собственности и доля экспорта в годовом обороте. Большинство опрошенных компаний присутствовали на рынке более пяти лет (84%); 14% от одного года до пяти лет; и лишь несколько менее года. Кроме того, большинство компаний полностью или частично принадлежали гражданам Казахстана (72% и 9% соответственно). Помимо этого, по словам 68% экспортеров, на экспорт приходилось не более 10% их оборота; и лишь 14% компаний заявили, что более 70% их прибыли обеспечивались экспортными поставками. Иными словами, преобладающая часть компаний-экспортеров в основном обслуживает внутренний рынок (Рисунок 8.7).

8.4. Полученные данные и методика их анализа

В ходе личных собеседований компаниям нужно было предоставить информацию об экспортируемой и импортируемой ими продукции согласно ТН ВЭД на уровне 6-го знака. Компании также указали целевые рынки своих экспортных поставок и страны происхождения импортируемых ими товаров. В контексте настоящего исследования под каждой парой «товар – страна-партнер» подразумевается «торговый поток «товар – страна-партнер»».

Для каждого торгового потока «товар – страна-партнер» представителям компаний нужно было предоставить информацию о НТМ и процедурных препятствиях (ПП), с которыми они сталкивались. Затем интервьюеры распределяли НТМ по категориям в соответствии с классификацией, представленной в Приложении II, с учетом страны, применявшей ту или иную меру. Представителям компаний также было предложено ответить на вопрос, почему они считают те или иные меры обременительными – потому что требования были слишком строгими или потому что ПП, связанные с НТМ, представляли определенные трудности.

Заключительный этап анализа данных заключался в расчете статистики по частотности и охвату в нескольких измерениях, в том числе

по продукции и отрасли, основным категориям НТМ (например, меры технического характера, количественные ограничения) и характеристикам компании (например, размеру).

Большая часть статистических расчетов по частотности и охвату основана на «случаях». Случай является самой дезагрегированной единицей анализа. Каждая компания, участвовавшая в личном собеседовании, сообщила хотя бы об одном случае применения обременительных НТМ, а также о процедурных препятствиях и трудностях, связанных с торговой деловой средой.

«Случай» НТМ определяется типом меры, страной, которая ее применяет, и компанией, сообщившей об этой мере. Если бы три вида продукции были затронуты одной и той же НТМ, применяемой одной и той же страной-партнером в отношении одной и той же компании, то в результате мы имели бы три случая. Если бы две различные компании сообщили об одной и той же проблеме, это считалось бы как два случая.

При анализе также учитывается, кто применяет НТМ: страна-экспортер или страна-импортер. В случае, когда несколько импортирующих стран-партнеров применяют один и тот же тип мер в отношении экспорта из Казахстана, регистрируются несколько случаев применения НТМ. Подробности по каждому случаю, включая точное название нормы и степень ее строгости, могут различаться ввиду того, что разные страны требуют соблюдения разных норм.

В то же время, когда продукция, экспортируемая одной компанией в несколько стран, сталкивается с НТМ, применяемой страной-экспортером, это расценивается как один случай применения НТМ, так как здесь мы имеем дело с единой политикой. Аналогичная логика применяется в отношении ситуации, когда компании импортируют товар из разных стран, в отношении которых действуют введенные Казахстаном НТМ – это будет также считаться как один случай.

Следует отметить, что трудности, связанные с НТМ, вытекают из характеристик компаний. Например, крупные компании, как правило, имеют больше опыта в ведении торговли, чем МСП, и обладают более значительными человеческими и финансовыми ресурсами. Кроме того, МСП особенно страдают от постоянных издержек, вызванных НТМ и связанными с ними процедурами. В то же время крупные компании экспортируют больше товаров на большее количество рынков, а это значит, что в процессе своей деятельности у них гораздо больше шансов столкнуться с НТМ и ПП. В отличие от таких компаний, МСП экспортируют меньше товаров на меньшее количество рынков, тем самым снижая вероятность того, что их торговые потоки встретят на своем пути обременительные торговые барьеры. В случае Казахстана 37,2% МСП и 36,1% крупных компаний сталкивались с НТМ. Отсюда можно сделать вывод, что доля пострадавших компаний среди фирм разного размера

примерно одинакова. Тем не менее, степень воздействия обременительных НТМ на МСП вероятнее всего будет выше, так как крупные компании могут нивелировать трудности на одном из рынков, нарастив объемы торговли с другими партнерами.

Компании, имеющие большее количество экспортных и импортных торговых потоков, сталкиваются с большим количеством обременительных НТМ и ПП, чем компании, занимающиеся исключительно экспортом или импортом. Стоит отметить, что факты наличия ПП регистрируются таким же образом, как и факты применения НТМ, за одним лишь отличием, что наименование ведомства, в котором имело место препятствие, тоже регистрируется. Опрошенные компании также предоставили информацию о недостатках, присущих торговой бизнес-среде (ТБС), созданной в Казахстане, а также в странах-партнерах и транзитных странах.

Глава 9

Результаты исследования: опыт компаний в сфере НТМ

В данной главе приводится анализ результатов исследования в области нетарифных мер, проведенного в Казахстане. Здесь приведены общие результаты, при этом основное внимание уделяется наиболее затрагиваемым отраслям и ключевым проблемам. Настоящая глава также содержит более подробный и конкретный анализ трудностей, о которых в ходе собеседований сообщали экспортеры и импортеры, работающие в сельском хозяйстве и промышленности.

9.1. Общие результаты и ключевые проблемы

В данном разделе рассматриваются общие и сведенные воедино результаты исследования, а также ключевые проблемы, с которыми сталкиваются компании Казахстана, занимающиеся внешнеэкономической деятельностью. В первой части настоящего раздела затрагиваются вопросы подверженности компаний НТМ в целом, а также рассматриваются виды компаний, которые сообщали о торговых барьерах. В третьей части раздела перечисляются НТМ, о которых заявили компании, а также рынки, на которых компании сталкивались с НТМ. Далее рассматриваются НТМ и иные барьеры, с которыми сталкиваются казахстанские импортеры. Наконец, приводится анализ основных процедурных препятствий и примеров неэффективности торговой деловой среды в Казахстане и транзитных странах.

9.1.1. Сравнительный анализ ситуации в разных странах и результаты по конкретным отраслям

Исследование показало, что 30,1% компаний, занимающихся экспортом, сталкивались с НТМ или иными проблемами в области торговли. Результаты сравнительного анализа 27 стран, исследованных МТЦ на предмет количества

фирм, подверженных НТМ, свидетельствуют о том, что доля компаний, пострадавших от НТМ, соотносится с уровнем экономического развития исследуемой страны (см. Рисунок 9.1). Для стран с высоким уровнем доходов и уровнем доходов выше среднего характерно меньшее количество компаний, страдающих от НТМ, чем в странах с низким уровнем доходов и уровнем доходов ниже среднего.

Среди исследованных стран Гонконг и Казахстан имеют самый высокий показатель дохода на душу населения. Поэтому, как и можно было ожидать, доля экспортеров, подверженных НТМ в этих странах, самая низкая. В то же время в странах с низким уровнем доходов, расположенных к югу от Сахары, таких, как Малави, Руанда и Кения, было зарегистрировано самое большое количество экспортеров, страдающих от НТМ.

Тем не менее, экономическое развитие – это не единственный фактор, влияющий на степень подверженности НТМ в разных странах. Например, степень подверженности в Уругвае на 56% выше, чем можно было ожидать, исходя из уровня достатка в данной стране. При этом страны с уровнем доходов ниже среднего и с низким уровнем доходов, такие, как Буркина-Фасо и Египет, имеют относительно низкую долю компаний, подверженных НТМ (63%, 37%). В эмпирической литературе по НТМ отмечается, что чувствительность экспорта к НТМ главным образом определяется ассортиментом экспортируемых товаров и географией экспортных поставок. Также следует подчеркнуть, что на результаты исследования вполне могли повлиять культурные различия и готовность компаний участвовать в исследовании и открыто говорить о своих проблемах.

Результаты исследования в Казахстане подтвердили, что активность применения НТМ варьируется в зависимости от конкретной отрасли. В целом, создается впечатление, что экспорт промышленных товаров менее подвержен НТМ,

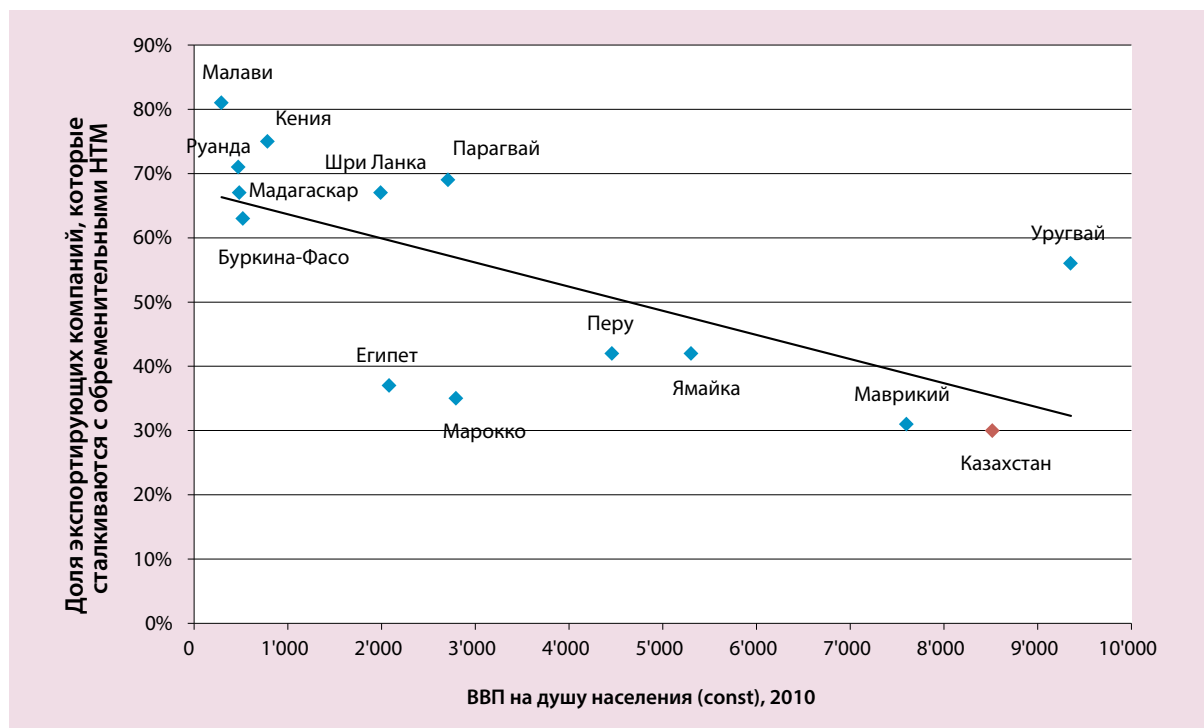
чем экспорт сельскохозяйственной продукции. Следует отметить, что сельскохозяйственная отрасль контролируется жестче, чем другие в связи с необходимостью обеспечения здоровья и благополучия потребителей, а также охраны окружающей среды. Так, в Казахстане доля компаний, страдающих от НТМ, составила 37% для сельскохозяйственной отрасли и 31% – для промышленного сектора. Для сравнения: в других исследованных странах НТМ были подвержены 60% и 51% экспортеров сельскохозяйственной и промышленной продукции, соответственно.

Относительно небольшую долю промышленных компаний, подверженных НТМ в Казахстане, можно объяснить структурой их экспорта, преимущественно представленной полуфабрикатами из металла и других базовых материалов, химической продукцией (неорганические минералы) и неэлектрическим оборудованием. Данные виды продукции, как правило, поставляются крупными компаниями, пользуют-

ся высоким спросом на рынке и сталкиваются с достаточно низкими торговыми барьерами. В целом, данные компании не испытывают серьезных финансовых трудностей и поэтому несколько по-другому воспринимают торговые барьеры по сравнению с МСП, которые в основном работают в швейной, текстильной и сельскохозяйственной отраслях.

Небольшая доля фирм, подверженных НТМ в сельскохозяйственном секторе, связана с тем, что подавляющее большинство компаний специализируются на экспорте нескоропортящихся продуктов, таких как пшеница, мука, безалкогольные напитки и кондитерские изделия. Данные виды продукции подпадают под действие меньшего количества СФС мер, чем свежие овощи и фрукты или молочные продукты. Кроме того, значительная часть казахстанского экспорта сельскохозяйственной продукции идет в соседние страны, такие как Узбекистан, Таджикистан, Кыргызстан, Афганистан и Туркменистан, фитосанитарные требования в которых менее жесткие.

Рисунок 9.1. Доля компаний, сталкивающихся с НТМ, и ВВП страны на душу населения



Источник: Исследования в области НТМ, 2009-2012 гг., Показатели мирового развития для данных по ВВП.

Таблица 9.1. – Результаты исследования НТМ по подотраслям

Подотрасль	Импортёры			Экспортёры		
	Предварительные телефонные интервью	Компании, подверженные НТМ	Доля	Предварительные телефонные интервью	Компании, подверженные НТМ	Доля
Сельское хозяйство (свежие и переработанные пищевые продукты)	38	15	39%	129	46	36%
Химическая промышленность	45	13	29%	27	7	26%
Металлургия и базовое производство	30	6	20%	38	5	13%
Неэлектрическое оборудование	27	11	41%	15	4	27%
Другие отрасли промышленности	43	15	35%	31	8	26%
Экспедиторы*	26	3	12%	64	21	33%
Итого	209	63	30%	304	91	30%

Источник: Исследование МТЦ по НТМ в Казахстане, 2012 г.

* Термин «экспедиторы» используется в настоящем отчете для обозначения компаний, предоставляющих экспортные услуги или экспортирующие товары, приобретаемые на внутреннем рынке. Эти компании обычно работают сразу в нескольких отраслях.

Примечание: Компании, занимающиеся как экспортной, так и импортной деятельностью, участвовали в исследовании и в качестве экспортёров, и в качестве импортёров.

В целом, экспортёры сырых сельскохозяйственных продуктов и переработанных пищевых продуктов были в наибольшей степени затронуты НТМ (36%). Далее следуют экспортёры неэлектрического оборудования (27%), продукции химической отрасли (26%), металлов и продукции базовых производств (13%). Что касается импортёров, то с торговыми барьерами сталкивались 41% компаний, занимающихся торговлей неэлектрическим оборудованием, 39% компаний, импортирующих сельскохозяйственную продукцию, и 29% компаний, ввозящих химическую продукцию. Импортёры металлов и продукции базовых производств были наименее подвержены НТМ (Таблица 9.1).

9.1.2. Компании, подверженные НТМ

Размер и другие характеристики предположительно играют довольно важную роль в способности компании противостоять последствиям применения НТМ. Крупные компании имеют больше опыта в области торговли, чем МСП, и имеют в своем распоряжении более значительные человеческие и финансовые ресурсы. В целом, связанные с НТМ постоянные издержки представляют более серьезную проблему для МСП. В то же время крупные компании экспортируют большее количество товаров на большее количество рынков, а это значит, что у них больше шансов столкнуться с НТМ и ПП в

Таблица 9.2. – Доля компаний подверженных НТМ с учетом размера и вида деятельности (телефонные интервью)

Размер	Экспорт	Импорт	Оба вида деятельности	Итого
Малые	31%	43%	44%	37%
Средние	28%	19%	26%	26%
Крупные	20%	33%	49%	36%
Итого	28%	37%	40%	34%

Источник: Исследование МТЦ по НТМ в Казахстане, 2012 г.

Примечание: приведенные в таблице доли не дают в сумме 1; они были рассчитаны путем деления количества подверженных НТМ компаний в каждой группе на общее количество компаний в группе.

процессе своей деятельности. МСП, напротив, экспортируют меньшее количество товаров на менее ограниченные рынки, что снижает риск столкновения с обременительными торговыми барьерами. Более диверсифицированная крупная компания может компенсировать сложности на некоторых рынках за счет активного взаимодействия с уже зарекомендовавшими себя деловыми партнерами. В Казахстане нет большой разницы по степени подверженности НТМ между компаниями различных размеров. Так, от НТМ в этой стране страдает 37% крупных компаний и 36% МСП.

В показано, что компании, занимающиеся и экспортом, и импортом, могут с большей вероятностью столкнуться с обременительными НТМ и ПП. В частности, жалобы на торговые барьеры поступили от 28% компаний-экспортеров и от 37% компаний-импортеров, в то время как количество подверженных НТМ компаний, которые занимаются обоими видами деятельности, составил 40%.

Казахстанские импортеры чаще сталкиваются с НТМ и ПП, чем экспортеры (37% против 28%). Данный результат является отражением недавнего введения новых технических регламентов в странах-участницах ТС с целью обеспечения более строгого контроля над импортом широкого перечня потребительских и промышленных товаров.

Экспортоориентированные компании (с долей экспортных поставок более 70%, см. Рисунок

8.7) сообщали примерно об одном случае применения НТМ на компанию. При этом данные НТМ проявились в виде проблем с получением сертификатов о происхождении, в виде лицензирования и регистрации экспортируемой продукции, а также в виде предотгрузочных инспекций товаров. Таким образом, несмотря на то, что проблемы, испытываемые экспортоориентированными компаниями в целом схожи с проблемами других опрошенных компаний, имеет место обратная корреляция между долей экспорта в совокупном товарообороте и количеством торговых барьеров, с которыми сталкиваются экспортеры.

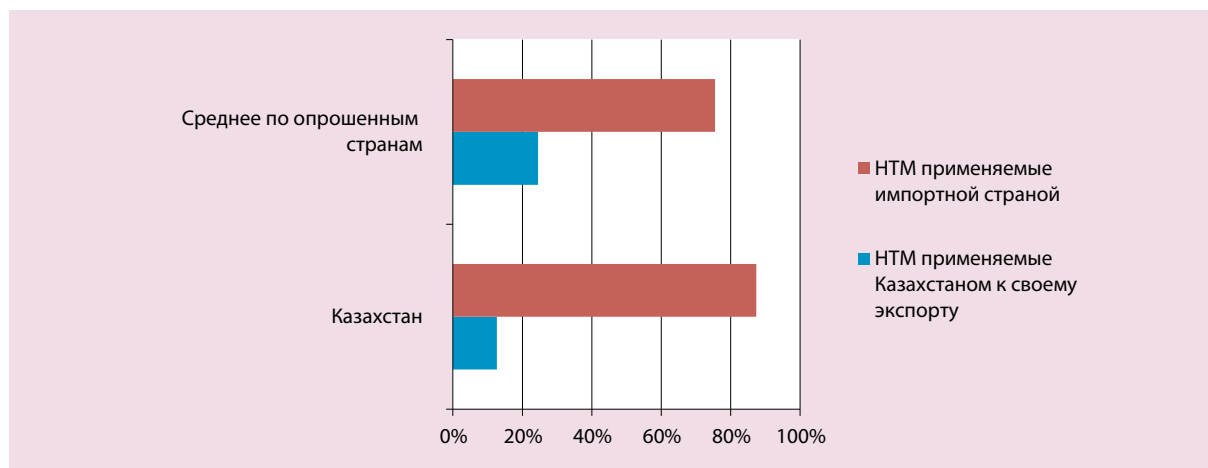
9.1.3. Основные трудности, испытываемые компаниями-экспортерами

Основные трудности, испытываемые компаниями-экспортерами в связи с применением НТМ, описаны в нижеследующих секциях

9.1.4. Самые распространенные НТМ, влияющие на экспорт

Личные собеседования с 44 компаниями-экспортерами показали, что данные компании сталкивались с обременительными НТМ не только за рубежом, но и в Казахстане. В ходе исследования было зарегистрировано 145 случаев применения НТМ странами-партнерами, импортирующими казахстанские товары, и 21 случай применения НТМ властями Казахстана.

Рисунок 9.2. Обременительные НТМ, влияющие на экспорт. Сравнение с другими странами



Источник: Исследование МТЦ по НТМ в Казахстане, 2012 г. Средние значения по опрошенным странам основаны на данных 11 стран, в том числе таких стран, как Буркина-Фасо, Египет, Ямайка, Кения, Мадагаскар, Маврикий, Марокко, Парагвай, Перу, Руанда и Уругвай.

По сравнению с другими исследованными странами в Казахстане относительно большая доля НТМ применяется странами-партнерами, в то время как на внутреннем рынке доля применяемых НТМ невелика (Рисунок 9.2). Причиной этому в определенной степени являются наднациональные нормы и регламенты, влияющие на казахстанский экспорт и импорт. Случаи применения НТМ в связи с новыми правилами ТС, действующими на наднациональном уровне, были отнесены в категорию НТМ, применяемых странами-импортерами, а также к случаям, связанным со странами, импортирующими тот или иной вид продукции (Беларусь или Российская Федерация).

Как и во многих других исследованных странах, экспортеры в Казахстане больше сообщают о случаях применения обременительных НТМ в области подтверждения соответствия, нежели о трудностях с соблюдением технических требований (Рисунок 9.3). Это говорит о том, что казахстанские экспортеры испытывают сложности с демонстрацией соответствия техническим требованиям стран-партнеров. Кроме того, для Казахстана характерна высокая доля жалоб, связанных с правилами и сертификатами происхождения, количественными ограничения-

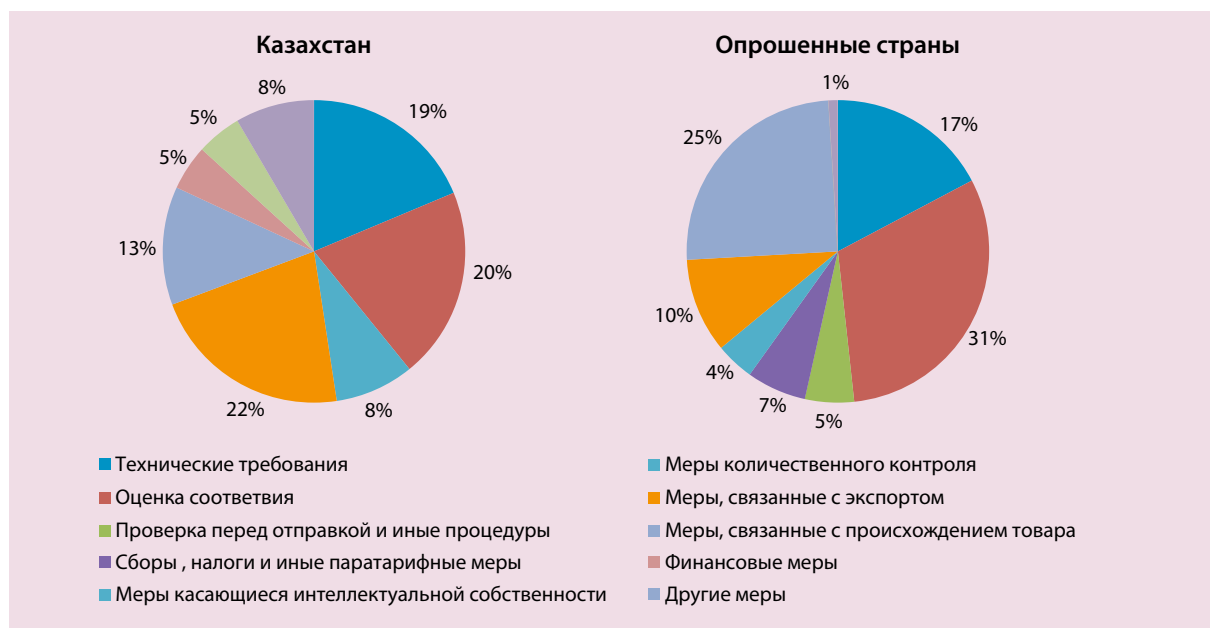
ми, правами интеллектуальной собственности и финансовыми мерами.

Хотя сертификат о происхождении требуется в странах-импортерах, выдача данного документа происходит в Казахстане. Несколько компаний пожаловались на строгие требования к документации и необходимость получать новый сертификат на каждую партию товара. Помимо этого, многие компании сетуют на недостаточный уровень внутренней переработки, который мешает им получать сертификаты о происхождении, так как многие отрасли сильно зависят от импорта промежуточных товаров

Примечание: «Другие меры» включают инспектирование груза перед отправкой и иные формальности, связанные с ввозом; сборы, налоги и иные паратарифные меры; антиконкурентные меры; ограничение сбыта; ограничение послепродажного обслуживания.

В отличие от обременительных НТМ, применяемых странами-партнерами, проблемы внутри страны в основном сводятся к трем типам НТМ: сертификация экспорта, запрет экспорта, а также экспортные лицензии и разрешения на экспорт (Рисунок 9.4).

Рисунок 9.3. Обременительные НТМ, влияющие на экспорт, сгруппированные по видам мер. Сравнение с другими исследованными странами



Источник: Исследования МТЦ по НТМ, 2009-2012 гг.

Рисунок 9.4. Обременительные НТМ, влияющие на экспорт, которые применяются странами-партнерами и органами власти внутри страны



Источник: Исследование МТЦ по НТМ в Казахстане, 2012 г.

Примечание: «Другие меры» включают инспектирование груза перед отправкой и иные формальности, связанные с ввозом; сборы, налоги и иные паратарифные меры; антиконкурентные меры; ограничение сбыта; ограничение послепродажного обслуживания.

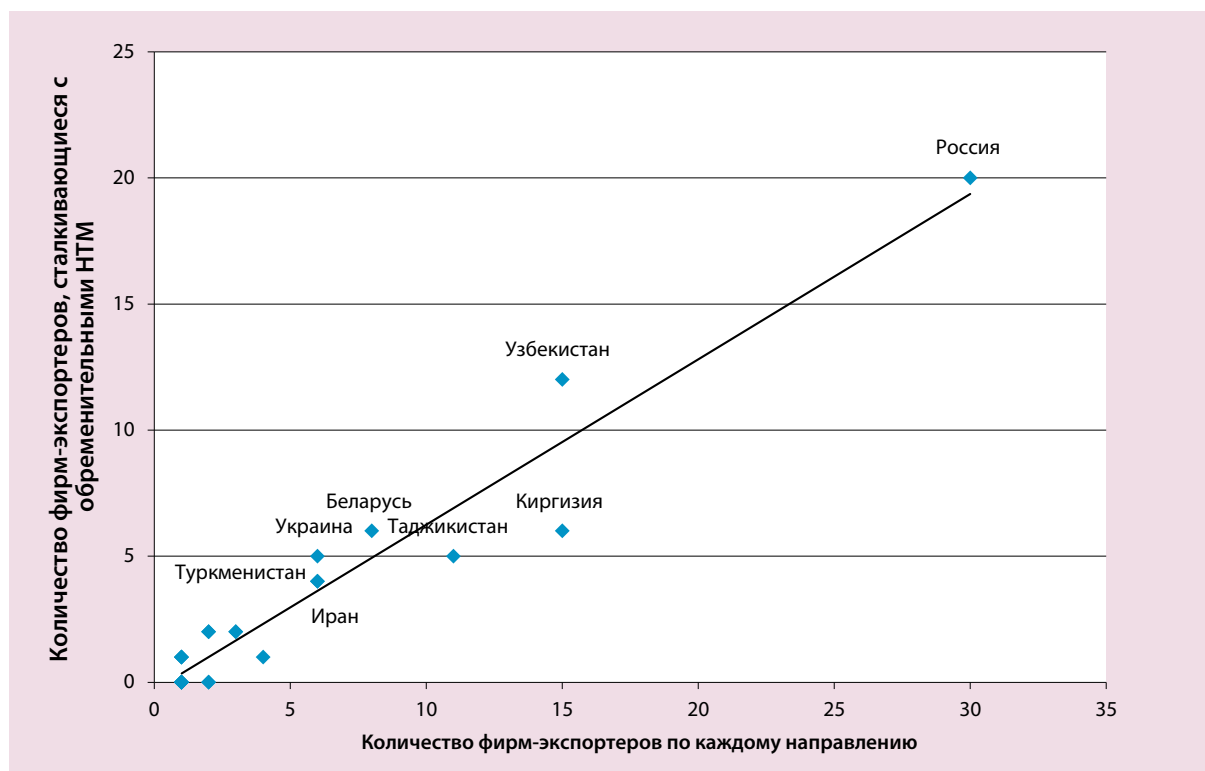
9.1.5. Страны-партнеры, чаще всех применяющие НТМ

В среднем 52% опрошенных компаний сталкивались с обременительными НТМ, применяемыми страной-импортером. В целом, казахстанские экспортеры столкнулись с наибольшим количеством обременительных НТМ в странах СНГ (43,7%), при этом львиная доля зарегистрированных в СНГ случаев применения НТМ приходилась на Российскую Федерацию, Узбекистан и Беларусь (Таблица). Вместе с тем большое количество случаев применения НТМ не означает, что в применяющей их стране проводится политика по ограничению импорта, так как данный показатель лишь отражает степень присутствия казахстанских экспортеров на этих рынках. Таким образом, закономерно, что наибольшее количество случаев применения НТМ было зарегистрировано в странах, на которые приходится наибольший объем экспортных поставок.

Для того чтобы визуализировать данную закономерность, на Рисунке 9.5 количество подверженных НТМ фирм было сопоставлено с общим числом фирм, экспортирующих продукцию на рынки стран-партнеров. Страны, расположенные над подобранной линией воспринимаются казахстанскими экспортерами как страны, имеющие высокий уровень нетарифной защиты. Примечательно, что два крупнейших импортера казахстанских товаров – Российская Федерация и Узбекистан – считаются странами с самыми защищенными рынками.

Беларусь и Российская Федерация расположены над линией. Это свидетельствует о том, что экспортеры считают их сложными для освоения рынками. Вместе с тем следует очень осторожно подходить к интерпретации данных результатов, так как отчасти они могут быть отражением того, что эти страны (а также Узбекистан) являются основными транзитными площадками для казахстанских товаров. Поэтому большое количество

Рисунок 9.5. Общая защищенность рынков назначения по количеству фирм, сталкивающихся с обременительными мерами



Источник: Исследование МТЦ по НТМ в Казахстане, 2012 г.

случаев применения НТМ можно объяснить тем, что в рамках исследования эти страны были отнесены как в категорию стран-импортеров, так и в категорию транзитных стран.

За исключением группы стран СНГ, средняя доля подверженных НТМ компаний составила 39%, при этом не было зарегистрировано ни одного случая применения обременительных

НТМ Китаем и Германией – двумя крупнейшими рынками за пределами СНГ.

9.1.6. Самые распространенные НТМ, влияющие на импорт

39 компаний-импортеров, опрошенных в ходе личных собеседований, сообщили о 111 случаях применения обременительных НТМ. На

Таблица 9.3. – Количество НТМ, применяемых странами-партнерами

Отобранные страны и группы стран	Стоимость казахстанского экспорта		Компании, опрошенные в ходе личных собеседований*				
	Стоимость по состоянию на 2010 г., (долл. США '000)	Доля	Количество компаний			Количество случаев применения НТМ	
			экспортирующих в данную страну*	подверженных НТМ, применяемыми данной страной	Доля подверженных НТМ компаний	данной страной	Доля
Азербайджан	222 658	1.3	3	1	33.3	1	0.7
Беларусь	78 584	0.4	8	5	62.5	13	9.0
Кыргызстан	369 802	2.1	15	3	20.0	3	2.1
Российская Федерация	2 823 018	15.9	30	19	63.3	76	52.4
Таджикистан	288 236	1.6	11	4	36.4	6	4.1
Узбекистан	620 309	3.5	15	7	46.7	18	12.4
Промежуточный итог по СНГ	4 402 607	4.1	82	39	43.7	117	13.4
(Исламская Республика) Иран	1 052 231	5.9	6	2	33.3	2	1.4
Туркменистан	99 796	0.6	6	3	50.0	11	7.6
Китай	4 389 490	24.7	1	0	0.0	0	0.0
Украина	176 961	1.0	6	3	50.0	6	4.1
Германия	1 207 154	6.8	2	0	0.0	0	0.0
Афганистан	195 291	1.1	4	1	25.0	1	0.7
Турция	1 196 311	6.7	3	1	33.3	1	0.7
Грузия	61 266	0.3	2	1	50.0	3	2.1
Япония	1 043 869	5.9	2	1	50.0	1	0.7
Другие страны	3 067 616	17.1	10	3	100.0	0	0.0
Промежуточный итог по остальным странам мира	13 395 331	4.0	42	15	39.2	28.0	1.7
Итого	17 797 938	5.8	124	54	40.8	145.0	5.9

Источники: Исследование МТЦ по НТМ в Казахстане, 2012 г.; данные Trade Map Международного торгового центра.

* Компании, экспортирующие продукцию на несколько рынков, были учтены отдельно для каждого из рынков назначения. Таким образом, промежуточное и конечное количество компаний в данной таблице превышает общее количество опрошенных компаний. В последнем столбце таблицы приведена средняя доля страны в выборке.

подтверждение соответствия и технические требования приходится порядка 66% и 21% зарегистрированных НТМ, влияющих на импорт. Меры ценового контроля и предотгрузочные инспекции составляют 6% и 4% зарегистрированных случаев.

Значительная часть жалоб касается применения НТМ на уровне ТС. Например, 100% обременительных технических требований и 70% мер по обеспечению соответствия были введены с целью контроля за соблюдением новых санитарных и фитосанитарных требований (СФС), а также ветеринарных требований в странах-членах ТС. К примеру, требование о государственной регистрации продукции, вступившее в силу в начале 2012 г., составляет 46% от общего количества зарегистрированных обременительных НТМ, применяемых в отношении импорта товаров из-за рубежа¹¹³.

¹¹³ В результате беседы с представителями Комитета государственного санитарно-эпидемиологического надзора выяснилось, что с момента ее введения процедура проведения государственной регистрации продукции была значительно усовершенствована. Например, уже с февраля 2013 г. региональные подразделения Комитета отвечают за весь процесс регистрации. Это должно существенно сократить время, необходимое выполнения регистрационных мероприятий. Что касается утверждения о том, что государственная регистрация по сути

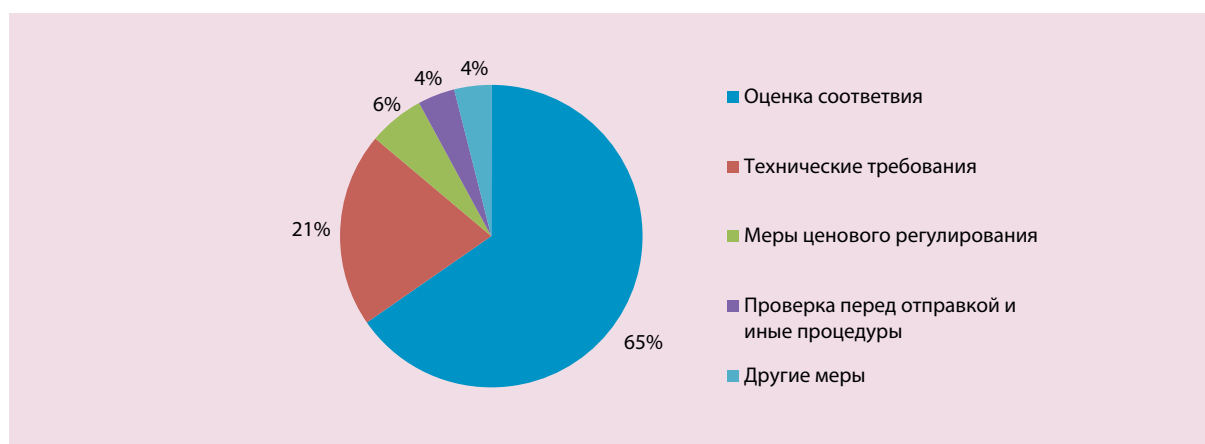
«Государственная регистрация продукции состоит из двух этапов. Первый этап – проверка документов и результатов лабораторных испытаний осуществляется в г. Алматы, а второй – официальная регистрация – в Астане. В среднем вся процедура занимает около двух месяцев!»

*Казахстанский производитель
безалкогольных напитков*

Требование об обязательной сертификации импортируемой продукции, действующее на национальном уровне, является второй по частоте применения мерой оценки соответствия после государственной регистрации продукции. Ввиду того, что в Казахстане не признаются иностранные сертификаты, включая национальные сертификаты соответствия стран-партнеров по ТС, импортеры обязаны подавать заявку на признание иностранного сертификата или получить сертификат соответствия согласно порядку, установленному национальным законодательством Казахстана.

дублирует требование об обязательной сертификации, то представители Комитета отметили, что государственная регистрация продукции – это разовая мера, а лабораторные исследования, проводимые при государственной регистрации, более детализированы, так как их первоочередная цель – контролировать безопасность продукции.

Рисунок 9.6. Нетарифные меры, применяемые Казахстаном, которые влияют на импорт



Источник: Исследование МТЦ по НТМ в Казахстане, 2012 г.

Примечание: «Другие меры» включают сборы, налоги и иные паратарифные меры; меры количественного контроля; правила происхождения и соответствующие свидетельства о происхождении.

Вставка 1. Государственная регистрация продукции

Львиная доля проблем с подтверждением соответствия, о которых сообщили компании-импортеры, связана с требованием о государственной регистрации продукции (Решение Комиссии ТС № 299 от 28/06/2010). До создания ТС требование о государственной регистрации продукции касалось только ограниченного числа продуктов, таких как детское питание и пищевые добавки. Государственная регистрация продукции, введенная на уровне ТС, охватывает более широкий ассортимент товаров, включая: косметическую продукцию, безалкогольные и алкогольные напитки, товары для дома, средства личной гигиены, детское питание, краски, лаки, оборудование и другие технические средства, предназначенные для использования в системах водоснабжения, и химическую продукцию.

Государственная регистрация продукции должна проводиться лишь один раз до прибытия продукции в страны-члены ТС (продукция заносится в государственный реестр). Процедура государственной регистрации продукции привязана к стране происхождения. Поэтому если импортер захочет купить одну и ту же продукцию, изготовленную одним и тем же производителем, но в другой стране, ему придется еще раз ее зарегистрировать.

Компаниям требуется предоставить техническую документацию производителя, включая упаковку, маркировку, протоколы (результаты) испытаний, научные отчеты и заключения экспертизы. Некоторые виды продукции (детское питание, пищевые добавки, продукты, содержащие ГМО, биологически активные пищевые добавки, минеральная вода, питьевая вода, разлитая в тару, обеззараживающие средства и средства против грызунов, материалы и изделия, контактирующие с водой, и продукты питания – в особенности пища и продукты органического происхождения) должны проходить лабораторный анализ, проводимый аккредитованными лабораториями. Кроме того, вся техническая документация должна быть переведена на русский или казахский язык и нотариально заверена.

Пакет документов необходимо предоставить соответствующим подразделениям Комитета санитарно-эпидемиологического надзора при Министерстве здравоохранения или другим аккредитованным органам, отвечающим за государственную регистрацию продукции. После проверки документации и результатов лабораторного анализа заявка направляется в Комитет государственного санитарно-эпидемиологического надзора в г. Астана для завершения процесса регистрации.

Компании выражали недовольство по поводу того, что продукцию, уже имеющую сертификат о государственной регистрации, все равно нужно сертифицировать для прохождения таможенной очистки. По словам представителей компаний, требование о государственной регистрации продукции не заменяет требование об обязательной сертификации импортируемой продукции, действующее на национальном уровне. Компаниям по-прежнему приходится подтверждать иностранные сертификаты соответствия в национальных сертификационных органах.

Источник: Департамент Комитета государственного санитарно-эпидемиологического надзора при Министерстве здравоохранения Республики Казахстан, г. Алматы (Данные взяты по состоянию на 6 марта 2013 г. на сайте: <http://www.dgsen-almaty.kz/faq/?lang=ru&p=80>)

9.1.7. Наиболее часто встречающиеся сертификационные и регистрационные требования

Наиболее часто встречающиеся сертификационные и регистрационные требования перечислены в нижеприведенной таблице, с указанием сферы их охвата и их нормативно-правовой базы. Законодательно данные нормы действуют на национальном уровне и на

уровне ТС, что в ряде случаев приводит к совпадению и дублированию требований. Например, согласно законодательству ТС, компании обязаны регистрировать свою продукцию, а согласно национальному законодательству им необходимо проходить обязательную процедуру подтверждения соответствия. Оба требования были введены с целью обеспечения безопасности продукции и оба относятся к категории мер по обеспечению соответствия.

Уровень	Требование ТС или национальное требование, обусловленное регламентом ТС	Национальные требования
Компания	<p>Реестр поставщиков из третьих стран Определение: Импорт продуктов животноводства и продуктов животного происхождения на территорию ТС разрешен только организациям, включенным в реестр поставщиков из третьих стран Охват: импортные продукты животноводства и продукты животного происхождения</p> <p>Реестр организаций ТС. Определение: Производство и продажа продуктов животноводства и продуктов животного происхождения на территории ТС разрешено только организациям ТС, включенным в реестр Охват: продукты животноводства и животного происхождения Источник: Решение Комиссии ТС № 317, 18/10/2010</p>	
Продукция	<p>Государственная регистрация продукции Определение: Продукция, импортируемая в ТС или впервые произведенная на его территории, подлежит государственной регистрации Охват: Косметическая продукция, безалкогольные и алкогольные напитки, товары для дома, средства личной гигиены, детское питание, краски, лаки, оборудование и другие технические средства, предназначенные для использования в системах водоснабжения, продукты питания, содержащие ГМО Источник: Решение Комиссии ТС № 299, 28/05/2010</p> <p>Лицензии и разрешения Определение: Импорт и экспорт некоторых видов продукции подлежит регистрации (запреты и лицензии) Охват: Озоноразрушающие вещества, вещества для защиты растений, вредные отходы, минералогические и палеонтологические коллекции, редкие виды фауны и флоры, дикорастущее сырье для производства лекарств, драгоценные металлы, наркотические и отравляющие вещества, лекарственные препараты, высокочастотная аппаратура, алкогольные напитки, этиловый спирт, криптографические средства, культурные ценности, служебное и гражданское оружие, человеческие органы и ткани, а также полезные ископаемые. Источник: Решение Евразийской Экономической Комиссии № 134, 16/08/2013</p> <p>Обязательное подтверждение соответствия с выдачей единого документа (сертификат или декларация) Определение: Продукция, произведенная в ТС или импортированная на его территорию подлежит обязательному подтверждению соответствия Охват: вся промышленная продукция (в том числе переработанные продукты питания) Источник: Решение Комиссии ТС № 629, 07/04/2011</p>	<p>Обязательное подтверждение соответствия (сертификат или декларация)</p> <p>Определение: Продукция, произведенная в Казахстане или импортируемая на его территорию, подлежит обязательному подтверждению соответствия согласно национальному законодательству при отсутствии сертификата ТС или декларации соответствия Охват: вся промышленная продукция (в том числе переработанные продукты питания) Источник: Резолюция правительства Республики Казахстан от 20.05 2005 № 367</p>

Уровень	Требование ТС или национальное требование, обусловленное регламентом ТС	Национальные требования
Партия товара	<p>Фитосанитарный сертификат Описание: международный документ, выдаваемый соответствующими органами стран-экспортеров и подтверждающий фитосанитарное состояние товаров. Охват: свежие овощи, фрукты и растения. Источник: Закон Республики Казахстан от 11 февраля 1999 г. № 344</p> <p>Ветеринарный сертификат Описание: международный документ, выдаваемый соответствующими органами стран-экспортеров и подтверждающий ветеринарную безопасность товаров Охват: продукты животного происхождения и продукты, предназначенные для употребления в пищу Источник: Резолюция правительства Республики Казахстан от 22.09.2012 № 1230, Закон Республики Казахстан от 10.07.2002 № 339-II</p> <p>Импортный ветеринарный сертификат (разрешение) Описание: документ, разрешающий импорт продуктов животного происхождения на территорию ТС/Казахстана Охват: продукты животного происхождения и продукты, предназначенные для кормления животных Источник: Резолюция правительства Республики Казахстан от 30 октября 2009 № 1730</p>	

9.1.8. *Процедурные препятствия и недостатки торговой деловой среды*

В то время как НТМ – это обязательные нормы, вводимые правительством страны, ПП связаны с порядком применения или реализации той или иной нормы. Неэффективная торговая деловая среда может стать причиной аналогичных проблем, не имея непосредственного отношения к каким-то определенным НТМ. В целом, проблемы, связанные с ПП и ТБС, могут иметь место как в собственной стране, так и в странах-партнерах.

Исследование показало, что большинство процедурных препятствий, с которыми пришлось иметь дело опрошенным компаниям, в 81% из 288 случаев связаны с особенностями местного законодательства. Около 15% сложностей процедурного характера приходятся на страны-партнеры, а оставшиеся 4% на транзитные страны. Процедурные препятствия, характерные для Казахстана, были упомянуты в 89 случаях осуществления экспортных операций и в 145 случаях осуществления импортных операций, в то время как процедурные препятствия, имеющиеся в странах-партнерах, упомянуты лишь в 43 случаях осуществления экспортных операций. Наконец, процедурные

препятствия в транзитных странах затронули 4 случая экспорта и 7 случаев импорта. Типы процедурных препятствий, присутствующих на внутреннем рынке, представлены на Рисунке 9.3. С точки зрения экспорта самыми распространенными препятствиями являются задержки. На них приходится 29% зарегистрированных случаев. Большое количество необходимых документов стоит на втором месте по частоте упоминания среди процедурных препятствий (27%). Затем идут ограниченные или неподходящие средства для проведения испытаний (11%) и неформальные платежи, производимые с целью получения требуемых сертификатов (9%).

Аналогично 30% процедурных препятствий, отмеченных импортерами, касались большого количества необходимых документов, 28% – ограниченных или неподходящих средств для проведения испытаний, 11% – временных задержек и 10% – непризнания иностранных сертификатов в Казахстане.

В частности, большое количество необходимых документов является самым распространенным препятствием, стоящим на пути компаний-экспортеров при взаимодействии с региональными торговыми палатами, отвечающими

за выдачу сертификатов о происхождении товаров. Компании сообщают, что для получения сертификата о происхождении нужно предоставить до 18 различных документов. Кроме стандартных документов, таких как договоры, счета-фактуры на сырье, технологической документации, расчетов себестоимости на единицу продукции и сертификата об уровне локализации, выданного аккредитованным органом, необходимых для подтверждения уровня локализации, также требуются различные дополнительные документы, как-то: сертификат соответствия, экспортная лицензия, фитосанитарный сертификат и договор аренды складских помещений. Для получения этих дополнительных документов компании-экспортеры вынуждены обращаться в другие государственные органы. В зависимости от типа продукции, количество страниц в необходимом пакете документов может варьироваться от 50 до 300, при этом компаниям приходится предоставлять новый сертификат о происхождении на каждую партию товара. Как правило, небольшие компании в большей степени страдают от данной нормы, так как они осуществляют несколько поставок в рамках одного контракта и им просто не хватает человеческих ресурсов для подготовки требуемого пакета документов.

9.1.9. Трудности, встречающиеся на внутреннем рынке

С точки зрения экспорта задержки являются самыми распространенными препятствиями, на долю которых приходится 29% зарегистри-

«К каждой партии товара должен прилагаться фитосанитарный сертификат, срок действия которого составляет один месяц, при этом требуется 15 дней, чтобы получить его»

Казахстанский производитель напитков

рованных случаев применения НТМ. Большое количество необходимых документов занимает второе место по распространенности среди процедурных препятствий (27%). Затем идут ограниченные или неподходящие средства для

проведения испытаний (11%) и неформальные платежи с целью получения тех или иных сертификатов (9%).

Аналогично, 30% процедурных препятствий, с которыми приходилось сталкиваться импортерам, касались большого количества необходимых документов, 28% — ограниченных или неподходящих средств для проведения испытаний, 11% — временных задержек и 10% — отсутствия признания иностранных сертификатов на национальном уровне.

В частности, большое количество необходимых документов является самым распространенным препятствием, стоящим на пути компаний-экспортеров при взаимодействии с региональными торговыми палатами, отвечающими за выдачу сертификатов о происхождении товаров. Компании сообщают, что для получения сертификата о происхождении нужно предоставить до 18 различных документов. Кроме стандартных документов, таких как договоры, счета-фактуры на сырье, технологической документации, расчетов себестоимости на единицу продукции и сертификата об уровне локализации, выданного аккредитованным органом, необходимых для подтверждения уровня локализации, также требуются различные дополнительные документы, как-то: сертификат соответствия, экспортная лицензия, фитосанитарный сертификат и договор аренды складских помещений. Для получения этих дополнительных документов компании-экспортеры вынуждены обращаться в другие государственные органы. В зависимости от типа продукции, количество страниц в необходимом пакете документов может варьироваться от 50 до 300, при этом компаниям приходится предоставлять новый сертификат о происхождении на каждую партию товара. Как правило, небольшие компании в большей степени страдают от данной нормы, так как они осуществляют несколько поставок в рамках одного контракта и им просто не хватает человеческих ресурсов для подготовки требуемого пакета документов.

Рисунок 9.7. Процедурные препятствия, с которыми экспортеры и импортеры сталкиваются внутри страны



Источник: Исследование МТЦ по НТМ в Казахстане, 2012 г.

* Категория «другие процедурные препятствия» включает в себя произвол официальных лиц в отношении указанной нормы/законодательства; необычно высокие платежи и сборы за указанный сертификат/документ; нехватку/непригодность других объектов и сооружений, связанных с указанным сертификатом/нормой; слишком сжатые сроки для выполнения требований.

Вставка 2. Сертификат о происхождении товара, количество необходимых документов (СТ1)

Перечень документов, необходимых для получения сертификата о происхождении товара

- 1) Заявление
- 2) Сертификат о государственной регистрации, статистическая карточка, Устав, карточка участника внешнеэкономической деятельности
- 3) Договор на экспорт товаров
- 4) Счет-фактура (инвойс)
- 5) Договор на приобретение сырья, продукции и т.д.
- 6) Платежная документация (счет-фактура, квитанция об оплате, расходные материалы, кассовые ордера, платежные поручения, паспортные сделки, инвойсы)
- 7) Технологическая документация по продукции, описание технологического процесса
- 8) Расчет себестоимости единицы готовой продукции (для производителей)
- 9) Лицензия, разрешение на экспорт продукции (при необходимости)
- 10) Фитосанитарный сертификат (для сельскохозяйственной продукции)
- 11) Ветеринарный сертификат (для сельскохозяйственной продукции)
- 12) Сертификат соответствия (для промышленной продукции)
- 13) Экспортный сертификат (при необходимости)
- 14) Складской сертификат с указанием наименования, количества продукции и месторасположения складских помещений
- 15) Договор на аренду складских помещений (государственный акт о землепользовании)

- 16) Акт проверки происхождения товаров (составленный от руки квалифицированным экспертом)
- 17) Сертификат, выданный местным муниципалитетом, которому принадлежит земельный участок (для сельскохозяйственной продукции)
- 18) Доверенность для регистрации сертификата о происхождении с правом подписания, копия удостоверения личности

Вышеперечисленные документы должны предоставляться в 2-х экземплярах (оригинал и копия), при этом после проверки оригинал возвращается декларанту.

Источник: Приказ Министерства индустрии и торговли от 11.03.2009 № 59, "Об утверждении правил определения страны происхождения товаров и выдачи сертификата о происхождении товара" (Данные взяты по состоянию на 6 марта 2013 г. на сайте: <http://www.pavlodar.com/zakon/?dok=04380&uro=17003>)

Вторая наиболее распространенная проблема связана с применением правил происхождения. Она заключается в произвольном расчете уровня локализации продукции со стороны чиновников. Многие компании-экспортеры утверждают, что сложности с получением сертификата о происхождении товара ограничивают их возможности по реализации товаров в регионе Центральной Азии.

Короткий срок действия сертификата и большое количество необходимых для его получения документов являются основными сложностями, связанными с получением национального сертификата соответствия. Хотя сертификат соответствия требуется для продукции, реализуемой на внутреннем рынке, он также включен в перечень документов, необходимых для выдачи сертификата о происхождении. Поэтому экспортерам приходится получать национальный сертификат соответствия в качестве необ-

и фитосанитарных сертификатов, выдаваемых региональными ветеринарными и фитосанитарными инспекциями.

С точки зрения импорта основные процедурные сложности связаны с требованиями о подтверждении соответствия импортируемых товаров. Несоответствующая требованиям материально-техническая база испытательных лабораторий, временные задержки и большое количество необходимых документов являются самыми распространенными ПП, связанными с государственной регистрацией продукции, в то время как отсутствие признания иностранных сертификатов и большое количество необходимых документов были отмечены в качестве основных сложностей, с которыми сталкиваются импортеры при выполнении требования об обязательной сертификации.

Наконец импортеры сталкивались с наибольшим количеством ПП, выразившихся в произволе со стороны чиновников и в необходимости платить взятки сотрудникам таможни при классифицировании и оценке товаров (см.), а также в задержках на границе.¹¹⁴

«Товарооборот значительно вырос с момента создания ТС. Поэтому нехватка кадров и физической инфраструктуры в пунктах таможенного контроля увеличивают время ожидания на казахстанской границе»

Казахстанский производитель безалкогольных напитков

ходимого документа для выдачи сертификата о происхождении, даже если данные сертификаты не признаются в странах-импортерах, а компания-экспортер не реализует свою продукцию на внутреннем рынке. Также одним из наиболее распространенных процедурных препятствий, с которыми сталкиваются экспортеры, являются задержки при получении ветеринарных

¹¹⁴ По словам представителей Комитета таможенного контроля, в данный момент система пограничного контроля претерпевает важные изменения, в результате которых время простоя на границе должно существенно сократиться. На таможню будут возложены обязанности по проведению ветеринарных, санитарных и транспортных инспекций в целях пограничного контроля. Таким образом, вместо того, чтобы иметь дело с 5 разными инстанциями (ветеринарные, фитосанитарные, транспортные, таможенные и пограничные органы), компаниям придется общаться только с представителями двух из них: таможни и службы пограничного контроля. Таможенные органы планируют пополнить свой штат специалистами по проведению санитарных, фитосанитарных и транспортных инспекций.

Вставка 3. Затраты на государственную регистрацию продукции

Процедура государственной регистрации продукции вызвала немало путаницы среди компаний уже с момента ее введения в начале 2012 г. Большинство опрошенных компаний не знало о данной норме и не подавало заявку на государственную регистрацию своей продукции до прибытия груза на границу. Это привело к тому, что большое количество грузов было задержано в пунктах прохождения таможенной очистки в связи с отсутствием сертификата о государственной регистрации.

Этим компаниям нужно было подать заявку на проведение государственной регистрации задержанных грузов. Ввиду высокого спроса на услуги по проведению лабораторного анализа компании потратили около 3-х месяцев на прохождение данной процедуры, несмотря на то, что многие испытательные лаборатории работали сверхурочно в течение всего первого квартала 2012 г. Кроме того, многие компании выразили недовольство по поводу того, что технические возможности некоторых испытательных лабораторий были недостаточны для выполнения определенных испытаний, необходимых для государственной регистрации продукции. Поэтому образцы продукции приходилось отправлять в лаборатории, расположенные в Астане или Алматы. После получения лабораторных анализов для завершения процедуры государственной регистрации требовалось еще 30 дней.

Компании также сообщили о том, что сотрудники таможни больше руководствовались кодами ТН ВЭД, нежели описанием продукции, при этом зачастую требовалось предоставить сертификат о государственной регистрации, когда реальной надобности в этом не было. В результате этого многим компаниям пришлось просить подразделения Комитета государственной регистрации прислать официальные письма с подтверждением того, что импортируемая продукция не подпадала под действие требования о государственной регистрации.

Исследование показало, что в связи с процедурными препятствиями представители частного сектора понесли значительные издержки, которых можно было бы избежать, если были бы приложены достаточные усилия для информирования заинтересованных сторон о введении нового требования. Ниже приводится примерная смета расходов на прохождение процедуры государственной регистрации, составленная одной из опрошенных компаний.

Одна из опрошенных компаний ввезла 5 тонн солода в качестве сырья для последующего использования в производственных целях. Груз прибыл на границу в начале 2012 г. Ввиду отсутствия сертификата о государственной регистрации он был задержан на таможне в аэропорту. Стоимость пребывания груза на складе временного хранения составила около 0,13 долларов США за кг. Компания смогла переместить груз на свой собственный склад только спустя полтора месяца, используя письмо Комитета государственной регистрации в качестве подтверждения того, что заявка подана и сертификат о государственной регистрации будет получен в установленный срок.

За то время, что груз провел на территории аэропорта, компании пришлось выплатить 19500 долларов США (30 рабочих дней x 0,13 долл. США за кг x 5000 кг) за услуги временного хранения. Кроме того, стоимость перевода технической документации на русский язык и подготовки заявки составила примерно 500 долларов США, а на лабораторный анализ продуктов питания компания потратила еще 340 долларов США. Общие затраты компании на осуществление процедуры государственной регистрации продукции превысили 20000 долларов США.

В эту сумму не входят убытки, которые потерпела компания в связи с приостановкой производства, а также издержки, связанные с таможенной очисткой и другими регистрационными процедурами.

Источник: Стоимость проведения лабораторного анализа по состоянию на 5 мая 2013 г., сайт: <http://foodinnovation.ru/articles/3237.html>

Таблица 9.5. – Национальные учреждения, упомянутые в связи с процедурными препятствиями

Казахстанское ведомство, связанное с ПП	Тип ПП	Количество ПП
Аккредитованные испытательные лаборатории (центры) Республики Казахстан	Ограниченные/неподходящие средства для проведения испытаний (35)	35
	Другие проблемы с международным признанием, напр., непризнание национальных сертификатов (15)	15
Сертификационные органы	Ограниченные/неподходящие средства для проведения испытаний	16
Торговые палаты	Большое количество различных документов	18
	Необоснованные действия чиновников, отвечающих за классификацию и оценку продукции	6
	Потери времени в связи с выполнением нормативных требований	2
	Другие процедурные препятствия	7
Комитет государственного санитарно-эпидемиологического надзора и его региональные представительства (Государственная регистрация продукции)	Большое количество различных документов	44
	Потери времени в связи с выполнением нормативных требований	16
Казахстанская таможня	Большое количество различных документов	4
	Произвол со стороны чиновников, контролирующих соблюдение установленных нормативов	3
	Необоснованные действия чиновников, отвечающих за классификацию и оценку продукции	9
	Потери времени в связи с выполнением нормативных требований	8
	Слишком сжатые сроки выполнения нормативных требований	1
	Неформальные платежи	9
	Другие процедурные препятствия	6
Инспекционная лаборатория казахстанской таможни	Потери времени в связи с выполнением нормативных требований	1
Казахстанское Министерство здравоохранения	Потери времени в связи с выполнением нормативных требований	1
	Отсутствие международного признания/аккредитации испытательных лабораторий	6
Департамент метрологии Национального центра экспертизы и сертификации («НаЦЭКС»)	Завышенная стоимость и затраты, связанные с получением сертификата/выполнением нормативных процедур	1
	Слишком сжатые сроки выполнения нормативных требований	1
Министерство сельского хозяйства	Потери времени в связи с выполнением нормативных требований	2
	Потери времени в связи с выполнением нормативных требований	1

Казахстанское ведомство, связанное с ПП	Процедурное препятствие	Количество ПП
Министерство экономического развития и торговли	Потери времени в связи с выполнением нормативных требований	1
Национальный центр экспертизы лекарственных средств, изделий медицинского назначения и медицинской техники	Большое количество различных документов	1
	Произвол со стороны чиновников, контролирующих соблюдение установленных нормативов	2
Санитарно-эпидемиологическая инспекция Казахстана или ее региональные представительства	Другие ограниченные/неподходящие средства, используемые при выдаче сертификатов/ контроле выполнения нормативных требований	2
	Потери времени в связи с выполнением нормативных требований	2
Государственная инспекция карантина растений	Неформальные платежи	2
Налоговый комитет Министерства финансов Республики Казахстан	Потери времени в связи с выполнением нормативных требований	1
	Другие процедурные препятствия	1
Комитет национальной безопасности Республики Казахстан	Потери времени в связи с выполнением нормативных требований	2
Комитет ветеринарного контроля Министерства сельского хозяйства (Единый реестр поставщиков ТС)	Произвол со стороны чиновников, контролирующих соблюдение установленных нормативов	2
	Потери времени в связи с выполнением нормативных требований	1
Министерство экологии и природных ресурсов Казахстана	Большое количество различных документов	1
	Необоснованные действия чиновников, отвечающих за классификацию и оценку продукции	1
	Потери времени в связи с выполнением нормативных требований	1

Источник: Исследование МТЦ по НТМ в Казахстане, 2012 г.

* В настоящей таблице указано, сколько раз то или иное учреждение было упомянуто респондентами в отношении ПП/ТБС.

Ввиду того, что опрошенная компания может упомянуть более одного учреждения для каждого «случая» ПП/ТБС, указанные цифры отличаются от общего количества зарегистрированных «случаев».

9.1.10. Транзитные страны

Будучи страной, не имеющей выхода к морю, Казахстан активно использует транспортную инфраструктуру транзитных стран. Тремя основными транзитными странами для казахстанских товаров являются Российская Федерация, Китай и Узбекистан.

В результате обсуждения особенностей торговой деловой среды в транзитных странах с представителями казахстанских компаний выяснилось, что практически все компании-экспортеры и импортеры сталкиваются с проце-

дурными препятствиями, по крайней мере, в одной из транзитных стран. Однако эти сложно-

«Товар был задержан на узбекской границе на несколько дней. Поэтому фрукты и овощи испортились еще до прибытия в место назначения»

Казахстанская компания, занимающаяся экспортом и импортом фруктов и овощей

сти не всегда связаны с НТМ. Например, компании, торгующие через Китай, столкнулись со значительными потерями времени ввиду недостаточной пропускной способности железнодоро-

рожной инфраструктуры, при этом приоритет отдавался китайским грузам, а не транзитным перевозкам иностранных компаний.

Компании, торгующие через Российскую Федерацию и Узбекистан, часто сталкивались с ПП, связанными с применением НТМ. При транзите через Узбекистан компании часто жалуются на проволочки и инспекции грузов, проводимые узбекскими таможенниками. Они также отмечают отсутствие прозрачности в правилах осуществления транзита товаров через территорию Узбекистана, высокие тарифы на транзит грузовых вагонов по железной дороге и короткий срок действия разрешений на транзит, необходимых для каждой партии товара. Ряд компаний сообщили, что напряженные политические отношения между Узбекистаном и Таджикистаном иногда приводят к значительным задержкам на границе – от 5 до 14 дней.¹¹⁵

Самым распространенным ПП, с которым приходится иметь дело казахстанским экспортерам при транзите товаров по территории России, является произвол со стороны чиновников, контролирующих соблюдение установленных нормативов.

С момента вступления Казахстана в ТС часть процедур по таможенной очистке стала осуществляться на белорусской и российской границах. При этом компании утверждают, что при транзите товаров через Россию и Беларусь время проведения мероприятий пограничного контроля и количество необходимых документов заметно увеличились. Компании также выражают озабоченность по поводу того, что не могут найти официальные сведения по документам, требуемым для транзита. В результате грузы либо задерживаются на границе, либо отправляются назад к поставщикам.

¹¹⁵ В ходе семинара с заинтересованными лицами, посвященного обсуждению настоящего отчета представители «Атамекен» (крупнейшее хозяйственное объединение Казахстана) подчеркнули, что торговые барьеры, с которыми сталкиваются казахстанские компании на транзитных маршрутах, порой сложнее преодолеть, чем барьеры, установленные на национальном уровне. В связи с этим представитель «Атамекен» предложил провести региональное исследование по анализу торговых барьеров на транзитных маршрутах.

9.1.11. Страны-партнеры

На Рисунок 9.8. показаны процедурные препятствия, с которыми столкнулись опрошенные компании-экспортеры на рынках стран-партнеров. Около двух третей зарегистрированных случаев касаются отсутствия признания национальных/иностраных сертификатов (44%) и потерь времени в связи с выполнением нормативных требований (23%). Произвол со стороны чиновников и высокая стоимость или плата за получение сертификатов составляют, соответственно, 12% и 7% зарегистрированных случаев. Как и в случае с НТМ, большинство процедурных препятствий имели место на российском рынке (59%), на рынке Узбекистана (16%) и в Беларуси (6%).

Отсутствие признания национальных сертификатов является самым распространенным процедурным препятствием на российском и белорусском рынках. Ввиду того, что система сертификатов соответствия ТС охватывает лишь ограниченный ассортимент продукции, казахстанским экспортерам приходится получать национальные сертификаты соответствия на другие виды продукции в странах-участниках ТС.

Кроме того, производители сельскохозяйственной продукции вынуждены подавать заявку на регистрацию в реестре производителя ТС и получать сертификат о государственной регистрации своей продукции для того, чтобы иметь возможность экспортировать ее на рынок ТС. Эти процедуры нередко связаны с потерей времени и значительными финансовыми затратами.

Компании, экспортирующие товары в Узбекистан и другие страны, больше обеспокоены задержками и произволом со стороны чиновников, контролирующих соблюдение установленных нормативов.

9.1.12. Неэффективная торговая бизнес-среда

В данном разделе рассматриваются основные сложности, с которыми сталкиваются компании, занимающиеся внешнеэкономической де-

Рисунок 9.8. Процедурные препятствия в транзитных странах и странах-партнерах



Источник: Исследование МТЦ по НТМ в Казахстане, 2012 г.

Примечание: Категория «другие меры» включают в себя большое количество различных документов; отсутствие должного опубликования и распространения информации о конкретных нормах и регламентах; произвол чиновников в отношении классификации и оценки продукта; слишком короткие сроки, установленные для выполнения требований.

ательностью, в связи с неэффективностью торговой деловой среды¹¹⁶. Все нижеизложенное основано на информации, предоставленной опрошенными компаниями и Ассоциацией таможенных брокеров.

В ходе исследования представителям компаний задавались вопросы, касающиеся различных аспектов торговой бизнес-среды, таких как институциональная база, логистика и транспортная инфраструктура, а также информационные технологии и особенности регулирования бизнеса в Казахстане, в его странах-партнерах и в транзитных странах. Проблемы, отмеченные опрошенными компаниями, представлены на Рисунок .

¹¹⁶ Более подробную информацию по данному вопросу можно найти в Разделе 3 первого тома настоящего исследования.

Типы проблем, с которыми сталкиваются компании на внутреннем и внешнем рынках, в целом аналогичны. Четыре из пяти самых распространенных препятствий, имеющих на националь-

«Основная проблема заключается в нехватке железнодорожных платформ. Нам приходится перевозить продукцию автомобильным транспортом, а это очень недешево»

«Стоимость железнодорожных перевозок и ставки аренды платформ также высоки. Железнодорожные тарифы выражены в швейцарских франках в связи с чем, мы никогда точно не знаем сколько нам нужно будет заплатить в казахстанских тенге»

Казахстанский импортер куриного мяса

ном уровне, схожи с пятью самыми распространенными проблемами, которые компаниями приходится решать на рынках стран-партнеров

и транзитных стран. К таким проблемам относятся: недостаточно развитая транспортная система, нехватка кадров в учреждениях, отвечающих за регулирование торговли, большие транспортные расходы, задержки и коррупция.

Компании выразили недовольство по поводу недостаточного количества железнодорожных вагонов для транспортировки товаров. Более того, имеющиеся вагоны были в плохом техническом состоянии и иногда нуждались в ремонте и санитарной уборке, которые производились за счет компании. Помимо этого, у «Казтемиртранс», основного поставщика железнодорожных вагонов, нет вагонов, оснащенных специальным оборудованием, как-то: системой охлаждения и отопления (например, вагоны Thermo 918). Компаниям приходится арендовать вагоны данного типа у российских и украинских поставщиков железнодорожных вагонов.

Опрошенные компании также критикуют процедуру заказа подвижного состава у «Казтемиртранс», а также длительный процесс сверки

«Подвижной состав и его предложение оставляют желать лучшего. Они находятся в неудовлетворительном состоянии, и нам приходится за свой счет производить ремонтные работы и санитарную уборку. У «Казтемиртранс» нет вагонов типа Thermo 918, используемых для перевозки продуктов питания»

Казахстанский производитель кондитерских изделий

транспортного маршрута, проходящего по территории транзитных стран. Например, даже при условии своевременной и корректной подачи запроса на железнодорожные вагоны, поставка заказанных вагонов нередко происходит с опозданием в связи с недостаточным количеством подвижного состава, а также ввиду того, что приоритет отдается грузам, перевозимым в рамках государственной программы экспорта зерна.

В то время как железнодорожные тарифы в Казахстане остаются самыми низкими в регионе, тарифы на транспортировку и аренду железнодорожных вагонов уже поднимались несколько раз за последние два года. Только в 2012 г. тариф на железнодорожные перевозки повысил-

ся на 15%, тариф на аренду железнодорожных вагонов вырос на 65%.¹¹⁷

Кроме самой стоимости казахстанские компании также видят проблему в процедуре оплаты услуг по железнодорожной перевозке. До 2012 г. предоплата за пользование железнодорожными вагонами вносилась за два-три дня до их поставки. Теперь же авансовый платеж требуется вносить за месяц до даты перевозки, что существенно ограничивает оперативную гибкость компаний.

Низкое качество услуг, предоставляемых таможенными и другими учреждениями, занимающимися выдачей разрешительной документации и сертификатов, стало предметом критики со стороны представителей частного сектора. По словам представителей компаний, государственные органы испытывают нехватку квалифицированных кадров. Кроме того, имеет место плохая координация действий между различными органами, участвующими в процессе проверки и выдачи документации. Это часто приводит к задержкам, лишней «бумажной работе» и росту административных расходов. Также компании жалуются на частые задержки при подаче электронных таможенных деклараций в связи с проблемами на сервере, обрабатывающем данные декларации.¹¹⁸

Компании также отмечают, что одним из слабых мест является существующая в Казахстане таможенная инфраструктура. Казахская таможня просто не справляется с увеличивающимися торговыми потоками. Это в основном связано с ростом объемов транзитных перевозок российских товаров через территорию Казахстана. По словам представителей компаний, время ожидания может составлять порядка трех дней.

¹¹⁷ Данные взяты с портала Казах-Зерно (http://www.kazakh-zerno.kz/index.php?option=com_content&task=view&id=74940&Itemid=108) and a national newspaper (<http://kazpravda.kz/c/1333358090>)

¹¹⁸ В ходе последующей дискуссии представитель Комитета таможенного контроля признал, что, вероятно, возможности сервера, используемого для обработки электронных деклараций, действительно недостаточны. Однако повышение мощности сервера предполагает дополнительные инвестиции, а на данный момент в процессе реализации находится еще целый ряд проектов, имеющих более приоритетное значение.

Многие компании также сталкиваются с различными проблемами, касающимися транзитных товаров. При импорте из ЕС процедура таможенной очистки усложняется и становится более длительной, так как она проводится дважды

«До создания ТС все проблемы можно было урегулировать в Казахстане. Теперь же нам приходится обращаться в Беларусь или Российскую Федерацию»

Казахстанский производитель кондитерских изделий

– на внешней границе ТС с ЕС и на внутренней границе Казахстана.

По данным Ассоциации таможенных брокеров, в Таможенном кодексе ТС не указаны все необходимые для транзита документы. Поэтому определение полного перечня документов, необходимых для транзитной перевозки грузов, возложено на сотрудников таможни. Это создало почву для произвола и коррупции в таможенных органах.

По оценкам Ассоциации таможенных брокеров, экономические издержки Казахстана в связи таможенной очисткой достигают 3.5 миллиарда долларов США в год, что соответствует 10% общей стоимости импорта в 2011 г. Затраты, связанные с ошибками и произволом со стороны сотрудников таможни в транзитных странах и странах-партнерах, полностью ложатся на частный сектор, при этом не предусмотрен механизм компенсации за понесенный ущерб.

В свете растущего административного бремени, связанного с процедурами таможенной очистки, цены на брокерские и логистические услуги также увеличились на 15%. Растущие затраты на перевозки и таможенную очистку привели к увеличению цены «СИФ» на товары на 40%. Ниже приводится пример расчета надбавки к цене для компании, занимающейся импортом растительного масла:

Транспортные расходы ориентировочно составят 25% от фактурной цены. НДС равен 12% и рассчитывается от суммы фактурной цены, транспортных расходов, таможенных пошлин и тарифного платежа, при этом тариф, применяемый к растительному маслу составляет примерно 15%.

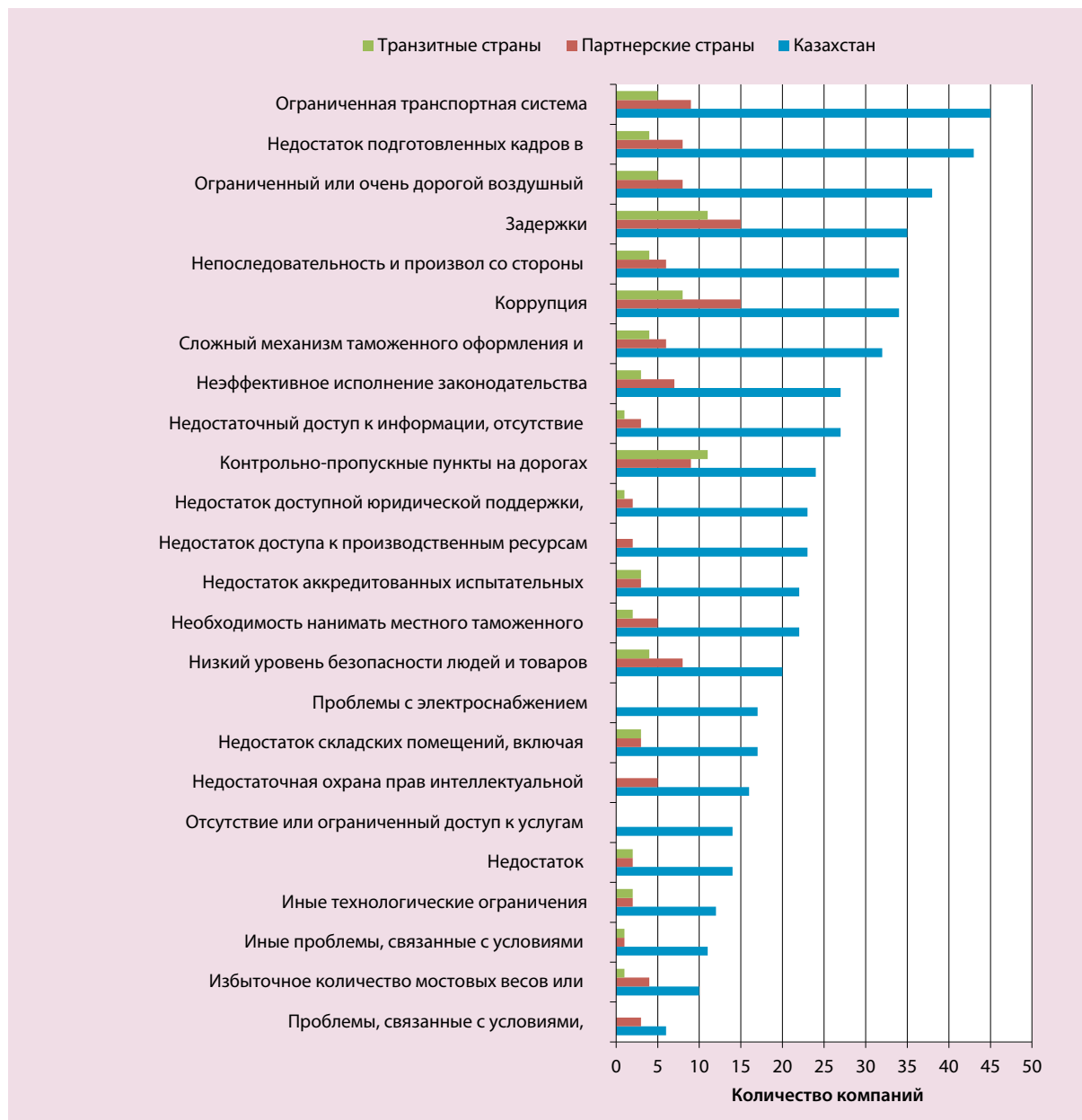
((фактурная цена) * 1,25 (транспортные расходы) + 85 евро (таможенная пошлина)) * 1,15 * 1,12 → фактурная цена * 1,61

Проблемы, связанные с таможенной очисткой на внешней (наземной) границе ТС можно избежать, используя авиатранспорт, который, однако, финансово недоступен большинству казахстанских компаний, и его использование для перевозки большинства товаров экономически нецелесообразно.

По словам представителей компаний, задержки на узбекской границе – довольно частое явление, и время ожидания может превысить 12 дней, что отрицательно сказывается как на транзитных, так и прямых грузах. В результате этого компаниям, поставляющим продукцию в Таджикистан и Афганистан, приходится заранее заботиться о возможных альтернативных транспортных маршрутах, которые позволили бы избежать простоя в пунктах пограничного контроля. Компании пищевой промышленности, были особенно обеспокоены по поводу задержек, так как качество их продукции напрямую зависит от температуры хранения и сроков доставки. Кроме того, транзитные товары нередко подвергаются инспекциям со стороны узбекских таможенников. Также довольно часто имеют место случаи утери и повреждения товаров.

Подводя итог, можно сказать, что причинами задержек и волокиты являются: отсутствие надлежащего технического оборудования и квалифицированных кадров, многочисленные требования к документации и недостаточная координация действий в рамках таможенных органов. На конкурентоспособности местных производителей, закупающих 80% промежуточных товаров за рубежом (в том числе 20% из стран Таможенного Союза), отрицательно сказываются и высокие транспортные издержки. Растущие затраты на ведение хозяйственной деятельности, связанные с неэффективной деловой средой, легли дополнительным бременем на компании, уже страдающие от низкой рентабельности и увеличивающейся конкуренции со стороны российских и белорусских коллег.

Рисунок 9.9. Проблемы, связанные с деловой средой, в Казахстане и странах-партнерах



Источник: Исследование МТЦ по НТМ в Казахстане, 2012 г

9.2. Сельскохозяйственная продукция

В данной подглаве обсуждаются препятствия на пути торговли, с которыми сталкиваются компании в сельскохозяйственной отрасли. Приведенные результаты основаны на 141 телефонном интервью и 31 углубленном личном интервью с экспортерами и импортерами сельскохозяйственной продукции.

Первая часть данной подглавы представляет собой краткое введение в сельскохозяйственную отрасль; во второй части обсуждаются основные обременительные НТМ и ПП, с которыми сталкиваются казахстанские компании, производящие сельскохозяйственную продукцию. В третьей и четвертой части анализируются НТМ, применяемые странами-импортерами и национальными властями в отношении экспорта

сельхозпродукции, а также разнообразными сопутствующими процедурными сложностями. Пятая часть данной подглавы посвящена НТМ и ПП, с которыми сталкиваются импортеры сельскохозяйственной продукции внутри страны.

В то время как все экспортеры сельскохозяйственной продукции сталкиваются со схожими препятствиями, одна и та же мера может затронуть компании в разной степени, в зависимости от специфики продукции и структуры соответствующих подотраслей. И наоборот, тогда как сущность нетарифных мер для всех видов продукции аналогична, НТМ могут в значительной мере варьироваться в деталях. Ограниченное число НТМ применяется в отношении только определенной продукции.

Шестая часть освещает специфические НТМ и ПП, перечисленные компаниями, занятыми в трех важных сельскохозяйственных отраслях, производящих пшеницу, молоко и мясо, и напитки. В последней подглаве подводятся итоги и описываются меры политики.

9.2.1. Роль сельскохозяйственной отрасли

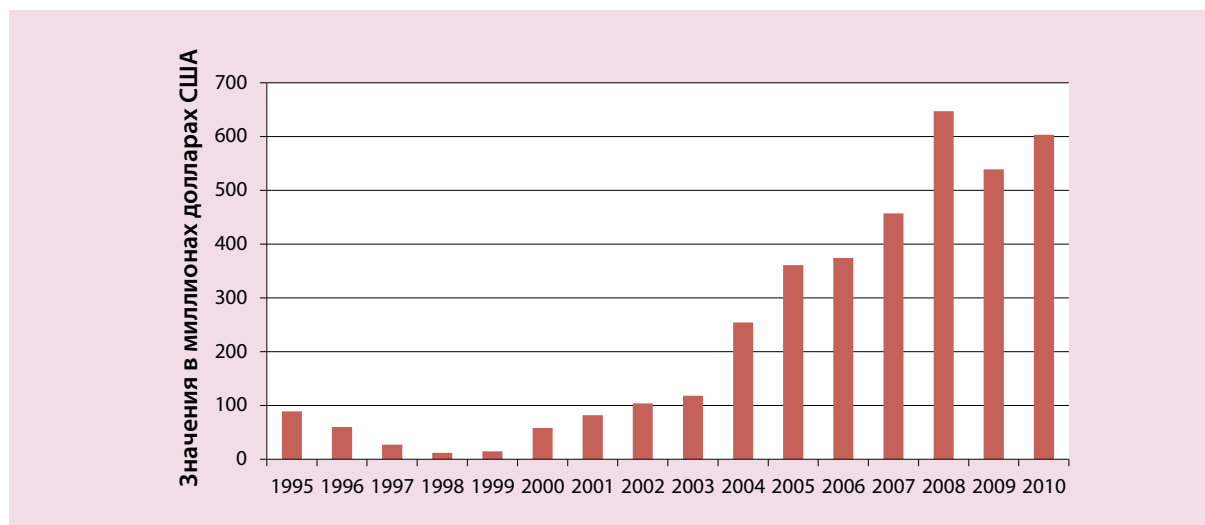
Общие сведения

В советский период сельское хозяйство было важной частью казахстанской экономики. В

1980-х гг. Казахстан экспортировал примерно 10 миллионов тонн пшеницы, 300000 тонн мяса, 25000 тонн молока и 150 миллионов яиц в год в другие республики Советского Союза. В то время на сельскохозяйственную отрасль оказывали благоприятное воздействие разнообразные государственные схемы поддержки, включая транспортные и топливные субсидии. Несмотря на то, что эти схемы не создавались специально для сельскохозяйственной отрасли, производителям сельскохозяйственной продукции они помогли в большей степени, чем другим производителям.

В 1990-х гг. государственная политика в области сельского хозяйства претерпела кардинальные изменения. Вследствие либерализации цен выросли цены и на ключевые факторы производства, объем выделяемых на сельскохозяйственные субсидии бюджетных средств резко сократился и полностью сошел на нет в 1995 году. Цены на основную сельскохозяйственную продукцию контролировались правительством и медленно адаптировались к новой реальности. В результате многие колхозы обанкротились и впоследствии были приватизированы. К 1997 году площадь пахотных земель для выращивания зерновых культур уменьшилась с 35 миллионов га до 15 миллионов, а поголовье скота упало с 17,4 миллионов голов до 6,3 миллионов.

Рисунок 9.10. Капиталовложения в сельское хозяйство, 1995 – 2010 гг.



Источник: Longmire & Moldashev, 1999

С начала 2000-х гг. Казахстан начал оказывать значительную помощь сельскохозяйственной отрасли (см. Рисунок 9.10). За последние семь лет количество кредитов, выданных сельскохозяйственной отрасли выросло более чем в 2,7 раза. Помимо этого, правительство ввело субсидируемые кредиты для сельскохозяйственного сектора, выделяемые государственными финансовыми институтами. Большая часть правительственных инвестиций, направленных на оживление данной отрасли, была нацелена на развитие производства пшеницы.

Пшеница остается основным источником доходов от экспорта в сельскохозяйственной отрасли. Значительные инвестиции в производство пшеницы имели положительный побочный эффект в отношении других культур. Например, в период с 1999 по 2009 гг. производство масличных культур выросло в 2,7 раза.

Увеличение производства и экспорта альтернативной зерновой продукции и масличных культур, таких как подсолнечник, рапс и льняное семя является первоочередной задачей, заявленной в Государственной программе по форсированному индустриально-инновационному развитию на 2010-2014 гг. Правительство также намерено осуществить значительные ин-

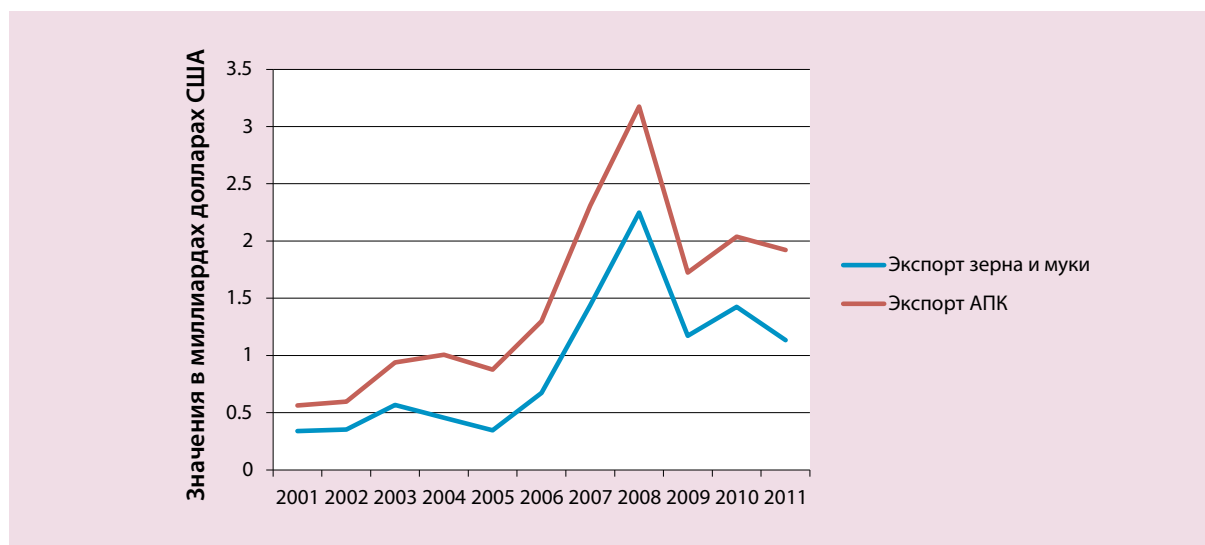
вестиции в расширение перерабатывающих и складских мощностей, необходимых для переработки и хранения урожая, а также улучшить экспортную логистическую инфраструктуру.

Животноводческая отрасль постоянно игнорировалась казахстанскими властями. Правительство только недавно решило усилить поддержку животноводческой отрасли путем субсидирования покупки иностранного племенного скота и производства высококачественных кормов.

В 2011 г. на долю сельскохозяйственного производства пришлось около 5% ВВП и 11% экспорта, не имеющего отношения к нефти и металлу. Среднегодовой рост экспорта сельскохозяйственной продукции за последнее десятилетие составил 13,8%.

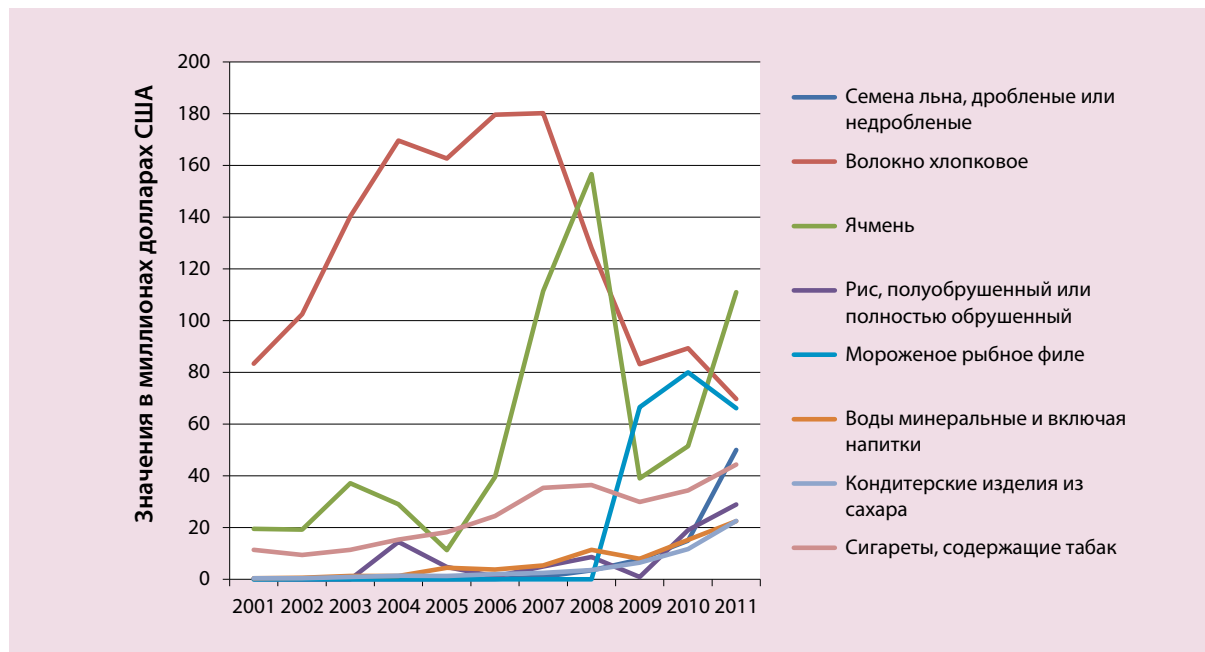
Экспорт сельскохозяйственной продукции из Казахстана сильно ограничен несколькими видами продукции. На пшеницу и муку приходится 59% от всего экспорта сельскохозяйственной продукции. Они являются определяющим видом экспорта, от которого зависит экспортный показатель отрасли. В последние три года рост экспорта пшеницы и муки замедлился из-за усилившейся региональной конкурентной борьбы и роста транспортных издержек.

Рисунок 9.11. Динамика экспорта зерновых культур, 2001 – 2011 гг.



Источник: расчеты МТЦ на основании данных Trade Map.

Рисунок 9.12. Динамика экспорта основной сельскохозяйственной продукции (за исключением зерна и родственной продукции), 2001 – 2011 гг.



Источник: расчеты МТЦ на основании данных Trade Map.

Помимо пшеницы основными зерновыми культурами, идущими на экспорт, являются ячмень, хлопок, льняное семя, рис и твердая пшеница. Хотя все вместе они составили только 18% всего экспорта сельскохозяйственной продукции в 2011 г., за последние десятилетия рост экспорта всех этих товаров вырос очень сильно. Среднегодовое увеличение экспорта ячменя и риса составило 54% и 17% соответственно, в то время как экспорт льняного семени увеличился за последние четыре года в 14 раз. Такой исключительно высокий рост может объясняться весьма скромными объемами первоначального экспорта этой продукции. Экспорт хлопка увеличивался постепенно: среднегодовой прирост составил 13,8%, достигнув в 2007 г. 180 миллионов долларов США, но затем, в 2011 году, было отмечено падение экспорта хлопка до уровня 2001 года (Рисунок 9.12.).

В дополнение к зерновым культурам верхние 10 экспортных позиций сельскохозяйственной продукции Казахстана занимают следующие

товары: замороженная рыба (3,5%), табакосодержащая сигаретная продукция (2,3%), безалкогольные напитки (1,2%) и кондитерские изделия из сахара (1,2%). Несмотря на малую экспортную долю, в последнее десятилетие эти товарные позиции показывают общий среднегодовой рост в 28%. Эта продукция не только располагает значительным потенциалом для диверсификации экспорта, но также имеет более высокую добавочную стоимость, а цены на эту продукцию менее изменчивы, чем цены на сырьевые товары.

На Рисунке 9.13 показаны рынки назначения десяти основных видов сельскохозяйственной продукции. Большая часть описанной продукции, за несколькими исключениями, предназначена для соседних рынков. В частности, замороженная рыба, льняное семя и хлопок в основном экспортируются в страны ЕС, Россию, Китай и Молдову. Доля развитых стран ЕС в экспорте этой продукции колеблется от 39% до 90%.

Рисунок 9.13. Экспорт отдельных сельскохозяйственных товаров по странам назначения, 2011 г. (доля в %)



Источник: расчеты МТЦ на основании данных Trade Map.

Примечание: Полосы диаграммы, не достигшие отметки 100%, свидетельствуют о том, что обозначаемая ими продукция является объектом торговли и с другими партнерами.

С 2008 года Казахстан является чистым импортером сельскохозяйственной продукции. Основными поставщиками сельхозпродукции в Казахстан являются: Российская Федерация (40%), Украина (9%) и Узбекистан (9%). Основные 10 импортируемых видов продукции и страны их происхождения отображены на Рисунке 9.14. Большая часть продукции происходит из Российской Федерации и Украины, за исключением черного чая, импортируемого из Кении и Индии, тростникового сахара из Бразилии и замороженной птицы из США.

9.2.2. Общие результаты

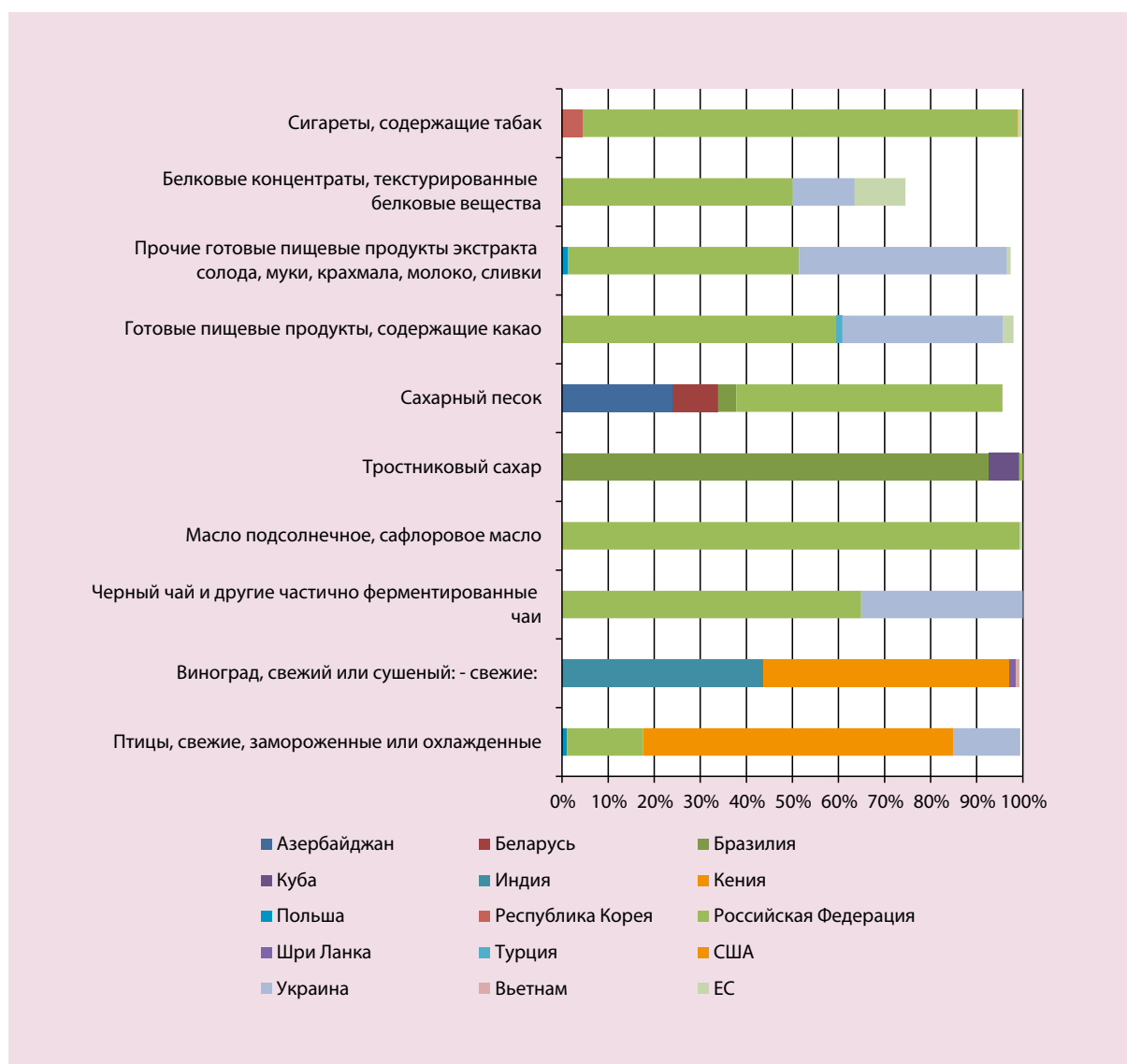
Из 138 опрошенных компаний, занимающихся торговлей сельхозпродукцией, 37% (51 компания) сообщили о препятствиях на пути торговли. Впоследствии, 32 из этих затронутых компа-

ний¹¹⁹ были подробно проинтервьюированы о проблемах, с которыми они столкнулись. Из 151 сообщенной обременительной НТМ¹²⁰, 62% применялись странами-партнерами, 35% применялись Казахстаном и 3% применялись транзитными странами. Со стороны экспортирующих организаций, около 88% от всех сообщенных обременительных НТМ имели место в странах-партнерах и транзитных странах. Доля продукции, затрагиваемой НТМ, которые применяются странами-партнерами, достигает 43%

¹¹⁹ Из этих 32 компаний, 19 - экспортеры, 6 - импортеры и 7 компаний являлись одновременно и импортерами, и экспортёрами.

¹²⁰ Всего компаниями, относящимися к сельскому хозяйству, было сообщено о 151 обременительной НТМ, из которых 109 случаев имели отношение к сельскохозяйственному экспорту и 42 - к сельскохозяйственному импорту.

Рисунок 9.14. Импорт отдельных сельскохозяйственных товаров по странам происхождения, 2011 г. (доля в %)



Источник: расчеты МТЦ на основании данных Trade Map.

Примечание: Полосы диаграммы, не достигшие отметки 100%, свидетельствуют о том, что обозначаемая ими продукция является объектом торговли и с другими партнерами.

от всего казахстанского экспорта сельхозпродукции.

9.2.3. Анализ деятельности экспортеров в условиях применения нормативных требований странами-партнерами

Основные виды экспортной продукции и НТМ, применяемые странами-партнерами, пред-

ставлены в Таблице 9.6. Значительное количество случаев применения НТМ в странах-партнерах было связано с техническими мерами (45) и количественными ограничениями (14). Еще в 23 случаях применение НТМ было связано с финансовыми мерами, вопросами интеллектуальной собственности и правилами происхождения товара.

Таблица 9.6. – Экспорт сельскохозяйственной продукции: обременительные НТМ, применяемые странами-партнерами

Описание подотрасли	Экспорт		Число случаев сообщенных НТМ									
	Стоимость экспорта в 2011 г., тыс. долл. США*	Доля в общей стоимости экспорта по отрасли (%)	Технические требования	Оценка соответствия	Меры количественного контроля	Финансовые меры	Интеллектуальная собственность	Правила происхождения и соответствующие сертификаты	Другое	Итого		
											A	B
Молоко, масло, сыр; яйца	15 408	1	5	4							3	12
Овощи, фрукты и орехи, свежие и сушеные	17 201	1	9									9
Пшеница и меслин, немолотые	609 424	32			2			1			2	5
Семена масличных культур и масличные плоды	36 985	2						1				1
Кондитерские изделия и другая пищевая продукция	90 876	5	5	7		2	8	1			4	27
Зерновые продукты или продукты из муки или крахмала фруктов или овощей	27 379	1		4								4
Эфирные масла, парфюмерные и ароматизирующие вещества	158		2	1								3
Прочая сельскохозяйственная продукция	1 123 268	58										0
Всего	1 921 494	100	25	20	14	8	8	7			16	98
			BEL(2), GEO(3), RUS(15), TLS(2), UKR(3)	RUS(20)	AFG(1), BEL(4), IRN(1), RUS(8)	RUS(2), UZB(6)	RUS(8)	AZE(1), KGZ(2), RUS(1), TJK(1), TLS(1), USB(1)			***	

Источники: Исследование МТЦ по НТМ, 2012 г.; данные Trade Map МТЦ.

** Проверки перед отправкой и специальное разрешение по причине пищевых рисков, а также рисков распространения вредителей и заболеваний.

*** Узбекистан, Российская Федерация, Таджикистан, Индия и Литва.

Большая часть НТМ применялась в отношении кондитерских изделий (24), безалкогольных напитков (19), алкогольных напитков (18), молочной продукции (12), а также свежих овощей и фруктов (9). Несмотря на то, что доля данных товарных позиций в общем объеме экспорта невелика, они все равно представляют определенную важность ввиду содержащейся в них добавленной стоимости и их потенциала по диверсификации экспортных поставок казахстанской сельскохозяйственной продукции. Пшеница и меслин, семена масличных культур и злаки в меньшей степени затронуты НТМ, применяемыми странами-партнерами. Так, имело место

лишь три случая применения обременительных НТМ в отношении пшеницы и меслина; четыре – в отношении злаков и семян масличных культур.

НТМ и связанные с ними ПП, применяемые странами-партнерами в отношении экспорта сельскохозяйственной продукции, представлены в Таблице 9.7. НТМ с ПП составляют 55% от общего количества зарегистрированных НТМ (53 из 96 зарегистрированных случаев). На ПП, которые имеют место в странах-партнерах, приходится 60% зарегистрированных случаев.

Таблица 9.7. – Экспорт сельскохозяйственной продукции: НТМ, применяемые странами-партнерами, и причины по которым они являются обременительными

Вид НТМ	Кол-во случаев применения НТМ		Процедурные препятствия и неблагоприятные условия ведения бизнеса, что делает НТМ обременительными	Кол-во случаев возникновения процедурных препятствий		
	с ПП	без ПП		в своей стране	в стране-партнере	в транзитной стране
Технические требования (А)	20	5	Произвольная трактовка чиновниками указанного нормативного требования		3	
			Задержки, связанные с указанным нормативным требованием	9	6	
			Ограниченная/не соответствующая требованиям испытательная база	2		
			Отсутствие международного признания/аккредитации у испытательных лабораторий	4		
Оценка соответствия (В)	20		Большое количество различных документов	3		
			Потери времени, связанные с указанным нормативным требованием	3		
			Ограниченная/неподходящая испытательная база	1		
			Прочие проблемы с международным признанием, например, непризнание национальных сертификатов		16	
Предотгрузочные проверки и иные формальности (С)	2		Произвольная трактовка чиновниками указанного нормативного требования		1	1
Сборы, налоги и иные паратарифные меры (D)		4				

Вид НТМ	Кол-во случаев применения НТМ		Процедурные препятствия и неблагоприятные условия ведения бизнеса, что делает НТМ обременительными	Кол-во случаев возникновения процедурных препятствий		
	с пп	без пп		в своей стране	в стране-партнере	в транзитной стране
Меры количественного контроля (Е)		14				
Финансовые меры (F)		8				
Монополистические меры (H)	1	3	Потери времени, связанные с указанным нормативным требованием			1
Ограничение сбыта (J)	3		Большое количество различных документов		1	
			Отсутствие должного опубликования и распространения информации об указанном нормативном требовании		1	
			Произвольная трактовка чиновниками указанного нормативного требования		1	
			Необычно высокие платежи и сборы за указанный сертификат/нормативное требование		2	
Интеллектуальная собственность (N)		8				
Правила происхождения (O)	7		Большое количество различных документов	2		
			Потери времени, связанные с указанным нормативным требованием	1		
			Сроки на выполнение нормативного требования слишком сжатые		1	
			Иные процедурные препятствия	4		
Специальное разрешение из-за рисков, связанных с пищевыми продуктами, рисками распространения болезней или вредителей (AK1)	1	1	Большое количество вовлеченных административных учреждений и организаций, избыточное количество документов			
Другие предотгрузочные проверки и иные формальности, связанные с ввозом товаров (CZ0)	1		Большое количество вовлеченных административных учреждений и организаций, избыточное количество документов			
Итого	55	43		29	32	2

Источники: Исследование МТЦ по НТМ в Казахстане, 2012 г.; данные Trade Map МТЦ.

9.2.4. Технические требования и сертификация

Технические меры можно разделить на две большие категории: технические требования и подтверждение соответствия. Первая группа мер устанавливает характеристики, которым должна соответствовать та или иная продукция, например, минимальный уровень остаточных химических веществ или требования по проведению фумигации. Вторая группа мер требует подтверждения соответствия определенным техническим требованиям, например, путем проведения сертификации или инспекций. Обычно экспортерам приходится иметь дело с обоими компонентами технических мер. Тем не менее, подтверждение соответствия воспринимается экспортерами более проблематичной задачей, чем соблюдение технических требований как таковых.

«Нормативные требования различных регионов Российской Федерации не унифицированы друг с другом; в каждом регионе наряду с федеральными нормативными требованиями действуют свои собственные требования».

«Добиться признания казахстанского сертификата соответствия в Российской Федерации практически не возможно!»

Казахстанский производитель кондитерских изделий

В целом, результаты исследований МТЦ в других развивающихся странах показывают, что на подтверждение соответствия приходится примерно 60% обременительных технических мер.

В то же время подтверждение соответствия составляет относительно небольшую долю (44%) в общем количестве технических мер, с которыми сталкиваются казахстанские экспортеры в странах-партнерах. Это свидетельствует о том, что казахстанским производителям сельскохозяйственной продукции гораздо сложнее обеспечить соответствие своих производственных технологий и процессов техническим требованиям стран-партнеров, нежели получить необходимый сертификат.

Дальнейший анализ на более детализированном уровне показывает, что экспортеры сырье-

вой и свежей сельскохозяйственной продукции в большей степени затронуты техническими требованиями, а экспортеры переработанных продуктов – необходимостью подтверждения соответствия.¹²¹

Большинство зарегистрированных случаев применения обременительных технических требований имели место на рынке России (15 из 25). Причина этому заключается как в жестких национальных технических нормах, действующих в Российской Федерации, так и в недавно введенных СФС и ветеринарных требованиях ТС, с которыми сталкиваются казахстанские сельскохозяйственные предприятия на российском рынке.

Гармонизация стандартов и принципов регулирования в странах-участницах ТС приведет к постепенной замене национальных технических норм и требований по подтверждению соответствия едиными нормами ТС. Постоянные издержки, связанные с обеспечением соответствия новым и иногда более жестким техническим нормам, могут потенциально лечь тяжелым бременем на плечи производителей сельскохозяйственной продукции.

На других рынках сбыта созданы более благоприятные условия с точки зрения нормативных требований к импортной продукции. Всего несколько случаев применения обременительных технических требований были зарегистрированы на четырех других рынках: Грузия (2 случая), Беларусь (3 случая), Туркменистан (2 случая) и Украина (3 случая).

Российские власти требовали проводить лабораторные исследования в Российском институте питания. Исследования, проведенные в лабораториях Казахстана, не принимались. Стоимость доставки образцов продукции из Казахстана в Россию составляла порядка \$5000. Вся процедура занимала 4 месяца»

Казахстанский производитель продуктов питания

Многочисленные случаи предъявления обременительных сертификационных требований име-

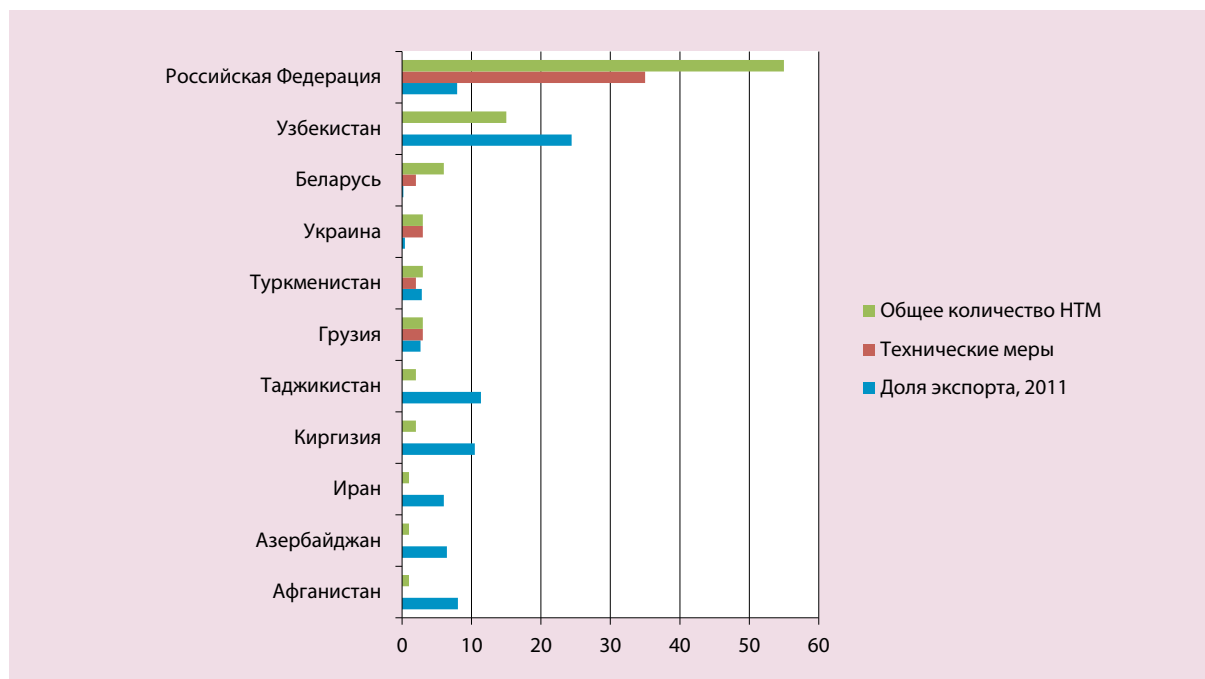
¹²¹ Конкретные меры, затрагивающие различные категории продукции, будут подробно рассмотрены в последующих разделах настоящей главы.

ли место на российском рынке (Рисунок 9.15). Несмотря на то, что странами-участницами ТС было подписано соглашение о взаимной аккредитации испытательных лабораторий, многие опрошенные компании сообщили, что им по-прежнему нужно обращаться в российские лаборатории для получения российских сертификатов соответствия.

Около 80% технических мер и все требования по подтверждению соответствия сопровождаются процедурными препятствиями. Основным процедурным препятствием, связанным с соблюдением технических норм, являются временные задержки, а главной трудностью процедурного характера, связанной с подтверждением соответствия, считается отсутствие признания национальных сертификатов. Почти 69% ПП, связанных с техническими требованиями, имеют место на внутреннем рынке, в то время как доля мер по обеспечению соответствия составляет лишь 48,7%.

В целом можно было ожидать, что в наибольшей степени НТМ отразятся на МСП, ввиду их меньшей технологической развитости и более ограниченных финансовых возможностях по сравнению с крупными компаниями. Однако, в случае с Казахстаном крупные экспортеры несколько больше страдают от технических мер, применяемых странами-партнерами, чем МСП: 38% крупных компаний сообщили о применении обременительных технических норм странами-партнерами, в то время как для МСП данный показатель составил 33%. Это можно частично объяснить тем, что крупные компании и МСП работают на разных рынках (МСП зачастую обслуживают только региональные рынки, на которых действуют менее строгие технические требования, чем в странах с высоким уровнем достатка). Кроме того, крупные компании обычно обслуживают большее количество рынков и имеют дело с более широким ассортиментом продукции, среди которой могут быть продукты, подпадающие под действие СФС.

Рисунок 9.15. Доля сельскохозяйственного экспорта и обременительные технические меры, применяемые основными странами-партнерами, %



Источники: исследование МТЦ по НТМ в Казахстане, 2012 г.; данные Trade Map МТЦ.

Примечание: Страны расположены в зависимости от общего количества случаев НТМ, о которых сообщали компании.

9.2.5 Финансовые меры, количественные ограничения, объекты интеллектуальной собственности и правила происхождения товаров

Около 25% случаев применения НТМ странами-партнерами связаны с мерами по контролю количества, финансовыми мерами, объектами интеллектуальной собственности и правилами происхождения товаров. Количественные ограничения включают различные меры по ограничению количества импортируемых товаров – от лицензирования и квотирования до мер по запрету и ограничению экспортных поставок. Финансовые меры представлены мерами, направленными на регулирование до-

«Не так давно наша продукция была задержана на узбекской границе на 2 недели. Контейнеры в течение 3-х дней досматривались узбекскими таможенниками, в результате чего пострадало качество продукции»

Казахстанский производитель кондитерских изделий

ступа к иностранной валюте, используемой для закупки товаров из-за рубежа, и ее стоимости. Меры по защите интеллектуальной собственности реализуются через патенты, товарные знаки, промышленный дизайн, авторские права и коммерческие тайны, в то время как правила происхождения устанавливают критерии для определения страны происхождения товара, что позволяет странам-импортерам оценить возможность применения преференциального режима в отношении данного товара в рамках двусторонних или многосторонних торговых соглашений.

Меры количественного контроля занимают доминирующую позицию среди нетехнических мер, применяемых странами-партнерами. В большинстве зарегистрированных случаев наряду с лицензированием также требовалось специальное разрешение на импорт алкогольных напитков в Российскую Федерацию и Беларусь.

Обременительные финансовые меры, с которыми сталкиваются казахстанские компании, включают в себя необходимость вносить гаран-

тийный депозит и нормы по выделению иностранной валюты, действующие в Российской Федерации и Узбекистане соответственно. В Узбекистане применялась достаточно жесткая валютная политика, согласно которой все операции с иностранной валютой должны были осуществляться с разрешения Центрального банка Узбекистана. При этом многие опрошенные компании жаловались, что на протяжении нескольких месяцев им не удавалось обменять и репатриировать выручку от продаж.

Как и в случае с количественными ограничениями, требование о внесении гарантийного депозита, предъявляемое российскими властями, было направлено на регулирование ввоза алкогольных напитков на российский рынок. Опрошенные компании утверждают, что размер такого задатка (требование о внесении которого было введено с целью обеспечения уплаты акцизного налога) сильно завышен, так как он в три раза превышает доход от уплаты акцизного налога.

Казахстанские экспортеры также сталкивались с проблемами в связи с использованием общих товарных знаков, что ограничивало ввоз кондитерских изделий на территорию России. После обретения независимости казахстанские и российские производители кондитерских изделий получили право производить и продавать свою продукцию на внутреннем рынке, используя старые товарные знаки СССР. Тем не менее, отсутствует соглашение, регулирующее торговлю данной продукцией между странами-партнерами.

Упомянутые выше меры нетехнического характера, применяемые странами-партнерами, вызывают определенные проблемы у казахстанских экспортеров не из-за связанных с ними ПП, а из-за излишней жесткости данных мер, что создает серьезный барьер для экспорта сельскохозяйственной продукции.

Несмотря на то, что сертификат о происхождении требуется странами-импортерами, выдается он в стране-производителе. Трудности, связанные с правилами происхождения товаров,

Таблица 9.8. – Экспорт сельскохозяйственной продукции: обременительные НТМ, применяемые казахстанскими властями

Описание подотрасли	Экспорт		Число случаев применения НТМ				
	Стоимость экспорта в 2011 г., тыс. Долл. США	Доля в общей стоимости экспорта по отрасли (%)	Сертификация, требуемая страной-экспортером	Запрет на экспорт	Экспортные лицензии или разрешения	Иные меры, связанные с экспортом	Итого
			РА2	РВ1	РВ3	РЗ0	
Рыба сушеная, соленая или в рассоле; копченая рыба; рыбная мука, хлопья или гранулы, пригодные для употребления в пищу человеком	3 203	0.2	1				1
Пшеница и меслин, немолотые	609 424	32	2		1		3
Хлопья и мука из пшеницы, мука из меслина	551 210	29	2				2
Овощи, свежие или сушеные; сырые растительные вещества	31 248	2		4			4
Безалкогольные напитки, не указанные в другом месте	28 782	1				1	1
Корма для животных (не включая немолотые зерновые продукты)	46 818	2	3				3
Другая сельскохозяйственная продукция	650 809	34					
Всего	1 921 494		8	4	1	1	14

Источники: Исследование МТЦ по НТМ в Казахстане, 2012 г.; данные Trade Map МТЦ.

составляют 7,5% от всех зарегистрированных случаев применения НТМ и имеют место на 6 из 12 рынках сбыта. Почти все ПП, относящиеся к правилам происхождения, встречаются на внутреннем рынке (87,5%). Процедура получения сертификата о происхождении воспринимается как особенно затруднительная в связи с огромным количеством необходимой документации и затратами времени на подготовку пакета документов для подачи заявки.

9.2.6. Анализ воздействия нормативных требований на деятельность казахстанских экспортеров

Создается впечатление, что экспорт сельскохозяйственной продукции не страдает от ка-

ких-либо серьезных ограничений в связи с применением НТМ властями Казахстана. По данным опроса среди компаний, применяются лишь два типа обременительных мер: подтверждение соответствия и меры по контролю качества.

«Ежегодная калибровка оборудования стоит 3300 долларов. Оборудование, используемое калибровочными лабораториями, менее точное, чем наше. Зачем же нам тогда это делать?»

Казахстанский производитель и экспортер фармацевтической продукции

Упомянутые опрошенными компаниями обременительные меры по подтверждению соответствия представлены фитосанитарными и ветеринарными сертификатами, необходимыми

для экспорта необработанной сельскохозяйственной продукции. Экспортеры также испытывали трудности из-за задержек с получением сертификатов и необходимости давать взятки ответственным чиновникам (Таблица).

В двух зарегистрированных случаях применения мер количественного контроля использовались лицензирование экспорта и временный запрет на вывоз товаров. Количественные ограничения на экспорт ключевых товаров, имеющих большую важность для местных потребителей, нередко применяются в Казахстане для борьбы с дефицитом или инфляцией. Перечень продукции, на которую налагаются количественные ограничения, включает в себя самые разные сельскохозяйственные товары, как-то: мясо, молоко, различные зерновые культуры, мука из различных зерновых, соя, се-

мена масличных культур и растительные масла (Постановление № 168 Комиссии ТС). Несмотря на гармонизацию нетарифных норм, каждая из стран-участниц ТС по-прежнему может в одностороннем порядке применять меры количественного контроля с целью регулирования экспорта в страны, не входящие в состав ТС.

В 2010 г. Казахстан запретил экспорт семян масличных культур и гречневой крупы, а в 2011 г. был введен запрет на экспорт растительного масла, семян масличных культур и гречневой крупы. Данные действия были вызваны опасениями о возможном возникновении дефицита этих продуктов на внутреннем рынке. Например, в период с 2010 по 2011 гг. экспорт семян масличных культур увеличился в 5 раз, а экспорт масла – в 2 раза. Эти процессы сопровождались значительным ростом цен на эти про-

Таблица 9.9. – Экспорт сельскохозяйственной продукции: НТМ, применяемые Казахстаном, и причины, по которым они являются обременительными

Вид НТМ	Кол-во случаев применения НТМ		Процедурные препятствия	Кол-во случаев возникновения процедурных препятствий		
	С ПП	Без ПП		В своей стране	в стране-партнере	в транзитной стране
Сертификация, требуемая страной-экспортером (РА2)	8		Задержки, связанные с указанным нормативным требованием	3	5	1
			Неформальные платежи	2		
Запреты на экспорт (PB1)	1	3	Задержки, связанные с указанным нормативным требованием	1		
Лицензирование или разрешение на экспорт (PB3)	1		Задержки, связанные с указанным нормативным требованием	1		
Другие связанные с экспортом меры (PZ0)	1		Неформальные платежи	1		
Итого	11	3		8	5	1

Источник: исследование МТЦ по НТМ в Казахстане, 2012 г.

дукты на внутреннем рынке. В отличие от семян масличных культур и растительных масел внутренний спрос на гречневую крупу в 2011¹²² удалось удовлетворить за счет имевшихся в стране запасов. Результаты опроса показали, что количественные ограничения иногда также вводятся и в отношении продукции, имеющейся в избытке на внутреннем рынке.

В дополнение к временному запрету на экспорт с целью регулирования вывоза пшеницы в Казахстане реализована неавтоматическая схема лицензирования. Хотя данная норма и была отменена в начале 2012 г., она все же нашла отражение в опросе в связи с тем, что он охватывает часть 2011 г.

В целом, 5 из 26 экспортеров сельскохозяйственной продукции так или иначе сталкивались с мерами количественного контроля, введенными Казахстаном. Зарегистрированные случаи применения таких мер составляют 2% от общего количества случаев применения НТМ Казахстаном в отношении экспортных поставок сельскохозяйственной продукции.

Основным ПП, связанным с количественными ограничениями, являются временные задержки. По словам представителей участвовавших в опросе компаний, задержки, связанные с получением лицензий в Министерстве сельского хозяйства, составляют от 7 до 30 дней.

9.2.7. Анализ воздействия нормативных требований на деятельность компаний-импортеров

13 (76%) из 17 опрошенных импортеров сельскохозяйственной продукции сталкивались с препятствиями, вызванными НТМ, применяемыми на внутреннем рынке. Всего было зарегистрировано 39 таких случаев, что составляет 26% от общего количества обременительных НТМ, применяемых в отношении сельскохозяйственных предприятий. Обременительные НТМ, применяемые казахстанскими властями,

¹²² По данным Министерства сельского хозяйства, запасы гречневой крупы в конце 2011 г. составляли примерно 30 тыс. тонн, в то время как ежегодное потребление данного вида крупы едва достигает 11 тыс. тонн.

а также виды продукции, подпадающие под их действие, приводятся в Таблице 9.10. Технические требования (28%), подтверждение соответствия (62%) и предотгрузочные инспекции (5%) являются самыми распространенными обременительными НТМ, которые применяются властями Казахстана в отношении импортируемых сельскохозяйственных товаров.

Значительная доля случаев применения НТМ имела место в связи с введением новых СФС и ветеринарных требований. Компании жалуются на то, что процедура проверки сопровождающей документации на границе ТС стала весьма обременительной. При этом товары нередко задерживаются на границе ТС в связи с недостаточной координацией действий между органами, выдающими разрешения на импорт и пунктами пограничного контроля

По словам представителей компаний, как бумажные, так и электронные версии импортных ветеринарных сертификатов необходимо предоставлять во всех пунктах пограничного контроля на пути следования, в том числе и при транзитной перевозке. Компании жалуются, что наличие бумажной копии вышеупомянутого сертификата не гарантирует того, что груз не будет отправлен назад производителю в связи с отсутствием электронной копии данного документа в базе данных таможи (при этом нет никакой возможности контролировать данный процесс, так как данные заносятся в базу компетентными органами).

Обременительное подтверждение соответствия предполагает применение двух мер: требование о государственной регистрации (62%) и сертификации (38%) продукции. Первая мера вступила в силу в начале 2012 г. в странах-участницах ТС. Алкогольные и безалкогольные напитки, сельскохозяйственная продукция, произведенная с использованием генетически модифицированных (трансгенных) организмов и специальных биологически активных добавок входят в перечень продукции, подлежащей обязательной государственной регистрации. Общее описание государственной регистрации продукции и связанных с ней процедурных препятствий можно найти в главе 9 (НТМ, влияющие на импорт).

Таблица 9.10. – Импорт сельскохозяйственной продукции: обременительные НТМ, применяемые властями Казахстана

Описание товара	Стоимость импорта в 2011 г., тыс. долл. США	Доля (%)	Технические требования	Оценка соответствия	Проверки перед отгрузкой и иные формальности, связанные с ввозом	Меры количественного контроля	Меры ценового регулирования	Всего
			А	В				
Иные виды мяса и пригодные в пищу мясные отходы, свежие, охлажденные или замороженные	212 973	5				1		1
Молоко, масло, сыр и другие молочные продукты; яйца и продукты переработки яиц	347 560	8	3					2
Овощи, свежие или сушеные; сырые растительные вещества	277 667	6	8	7	2			9
Кондитерские изделия и иные пищевые продукты	662 921	16		6			1	7
Фруктовые соки	47 459	1		1				1
Алкогольные напитки	177 624	4		2				2
Эфирные масла, парфюмерные и ароматизирующие вещества	35 629	0		7				7
Другая сельскохозяйственная продукция	2 283 028	56						
Итого	4 044 861	100	11	24	2	1	1	39
Итого			CHN(1), MYS (4), TUR (4), UKR(2)	EU (22), MYS (2)	CHN(2)	USA(1)	EU(1)	

Источники: Исследование МТЦ по НТМ в Казахстане, 2012 г.; данные Trade Map МТЦ.

* Стоимость всего объема импорта сельскохозяйственной продукции в 2010 году составила 321009000 долларов США.

Требование о сертификации продукции охватывает широкую группу товаров и действует на уровне ТС (наднациональный уровень) и на национальном уровне. И в Казахстане, и в ТС имеется перечень продукции, требующей

обязательной сертификации. В эти два перечня входит большое количество товаров, при этом сами перечни не гармонизированы на национальном и наднациональном уровнях.

Таблица 9.11. – Импорт сельскохозяйственной продукции: применяемые НТМ и причины, по которым они являются обременительными

Вид НТМ	Кол-во случаев применения НТМ		Процедурные препятствия	Кол-во случаев возникновения процедурных препятствий		
	с ПП	Без ПП		в своей стране	в стране-партнере	Всего
Технические требования (А)	8	3	Произвольная трактовка чиновниками указанного нормативного требования	5	3	8
			Иные процедурные препятствия	4		4
Оценка соответствия (В)	24		Большое количество различных документов	17		17
			Ограниченная/неподходящая испытательная база	10		10
			Ограниченная/неподходящая материально-техническая база иного рода, связанная с указанным сертификатом/нормативным требованием	2		2
			Прочие проблемы с международным признанием, например, непризнание национальных сертификатов	9		9
Проверки перед отправкой и иные формальности, связанные с ввозом товаров (С)	2		Неформальные платежи	2		2
Меры количественного контроля (Е)	1		Потери времени в связи с указанным нормативным требованием	1		1
			Слишком сжатые сроки на выполнение требований	1		1
Меры ценового регулирования (G)	1		Неформальные платежи	1		1
Всего	36	3		52	3	55

Источник: Исследование МТЦ по НТМ в Казахстане, 2012 г.

Продукция, подлежащая обязательному подтверждению соответствия на уровне ТС, выигрывает от наличия единого сертификата соответствия, действительного на всей территории ТС. Обязательное подтверждение соответствия продукции, не включенной в единый перечень, осуществляется путем признания иностранных сертификатов при наличии соглашения между Казахстаном и страной-импортером из состава ТС.

Самыми распространенными препятствиями, связанными с техническими нормами, являются: произвольная интерпретация законодательства чиновниками, контролирующими соблюдение установленных нормативов, и временные задержки. Компаниям-импортерам приходится предоставлять бумажные версии вышеуказанного разрешения в таможенные учреждения на всем пути следования транзитного груза (Таблица). По сообщению одной из

опрошенных компаний, даже несмотря на наличие оформленного на бумаге экземпляра ветеринарного сертификата, груз был отправлен назад производителю, ввиду отсутствия в базе данных электронной версии этого документа.

Случаи применения НТМ при подтверждении соответствия связаны с требованием о регистрации (62%) и сертификации (38%) продукции. Первая мера вступила в силу в начале 2012 г. В странах-участницах ТС. Регистрация продукции различается в зависимости от страны-производителя. Поэтому, если компания захочет импортировать продукцию, которая уже зарегистрирована производителем из другой страны, ей нужно будет заново пройти процедуру регистрации. Любое изменение в продукции и ее упаковке также потребует повторной регистрации. В связи с этим регистрация продукции может потенциально ограничить ассортимент доступной на рынке продукции, так как многие мелкие импортеры сосредоточатся на продукции, уже прошедшей регистрацию для того, чтобы избежать повторного процесса регистрации. Самыми распространенными процедурными препятствиями, связанными с требованием о регистрации продукции, являются временные задержки и недостаточные технические возможности аккредитованных лабораторий.

9.2.8. Анализ важных подотраслей выделен в нижеследующих секциях.

Пшеница

Производство пшеницы и молочной продукции – это отрасли со значительным экспортным потенциалом и возможностью диверсификации экспорта. Учитывая важность данных подотраслей, в настоящем отчете для них выделен специальный раздел.

Казахстанский рынок пшеницы представлен мелкими фермерами, крупными вертикально интегрированными холдингами и компаниями, осуществляющими торговлю. В то время как крупные вертикально интегрированные холдинги экспортируют товары напрямую, мелкие фермеры реализуют свою продукцию компани-

ям, занимающимся торговлей, которые в свою очередь вывозят ее на внешние рынки.

В выборке опрошенных компаний представлены как компании, занимающиеся только торговлей, так и производители-экспортеры. Для того чтобы получить более полное представление о ситуации на внутреннем рынке пшеницы, было организовано дополнительное интервью с представителем «Продкорпорации».

Основными НТМ, с которыми приходится иметь дело экспортерам пшеницы внутри страны, являются фитосанитарные сертификаты и разрешения/лицензии на экспорт. Временные задержки – это главное процедурное препятствие, связанное с указанными выше мерами. Компании сообщают о значительных задержках с получением фитосанитарного сертификата у региональных санитарно-эпидемиологических станций. В частности, на получение фитосанитарного сертификата может потребоваться до 10 дней. Что же касается разрешений/лицензий на экспорт, выдаваемых Министерством сельского хозяйства, то срок их получения варьируется от 10 до 30 дней. Казахстан отменил лицензии на экспорт в начале 2012 г., тем самым значительно снизив административную нагрузку на экспортеров пшеницы.

Основными НТМ, создающими трудности для компаний-экспортеров пшеницы в транзитных странах, являются транзитные разрешения, которые необходимо получать в государственных органах транзитных стран. Экспортеры также жаловались на недостаток прозрачности и дискриминационный порядок предоставления доступа к железнодорожной инфраструктуре в транзитных странах. Задержки особенно продолжительны в Узбекистане и Туркменистане и могут затянуться на более чем две недели.

В случае применения нормативных правил в странах-партнерах экспортеры пшеницы сообщили лишь о двух случаях использованияременительных НТМ. Один из случаев касался правил происхождения. По словам опрошенного экспортера пшеницы, совсем недавно требования к документации, необходимой для по-

лучения разрешения на экспорт, изменились, и теперь экспортер обязан предоставлять новый сертификат для каждой партии пшеницы. Компании было неизвестно о данном изменении до тех пор, пока ее груз не был задержан на границе. Второй случай применения обременительных НТМ был спровоцирован послеотгрузочной проверкой товаров, произведенной на узбекской таможне. Опрошенная

компания сообщила о недостаточной прозрачности и необоснованных действиях сотрудников таможни, проводивших послеотгрузочную проверку.

Все опрошенные экспортеры пшеницы сошлись во мнении, что высокие транспортные расходы и задержки являются основными препятствиями для экспорта пшеницы.

Вставка 4. Общие сведения о пшенице

Крупномасштабное производство пшеницы началось в 1954 г. с реализации государственной программы по развитию сельскохозяйственных земель на территории Казахской Советской Социалистической Республики. За шестилетний период было разработано 25,5 миллионов гектаров земель, что составило около 61% всех пахотных земель, доступных для производства зерна на территории СССР, это сделало Казахстан основным поставщиком пшеницы в СССР.

После распада СССР, Казахстан остался основным игроком на региональном рынке зерна. Однако географическая удаленность Казахстана от Европы, а также возрастающая конкуренция со стороны Российской Федерации и Украины в значительной мере ограничили экспортный потенциал казахстанской пшеницы на европейском рынке.

Ограниченные возможности экспорта пшеницы на запад заставили Казахстан сконцентрироваться на обслуживании ближних рынков центральноазиатских стран, таких как Иран и Афганистан. В наши дни почти половина казахстанского экспорта пшеницы идет в Узбекистан и Таджикистан, в 2001 – 2010 гг. среднегодовая доля экспорта пшеницы в эти страны составляла 13%.

В 2012 г. Казахстан экспортировал более 770 тысяч тонн пшеницы в Иран. Ожидается, что объем экспорта в Иран возрастет со снижением транспортных издержек, предполагается, что снижение будет составлять более 300% (со 135 долларов США за тонну до 41 доллара США). Это станет возможным после завершения строительства железнодорожной ветки из Казахстана в Иран через Туркменистан. Этот «новый коридор» позволит Казахстану также выйти на турецкий рынок и рынок стран Персидского залива.

Еще одним многообещающим рынком для казахстанских производителей пшеницы является Китай. Согласно Министерству сельского хозяйства США, в последние пять лет годовое потребление зерна в стране колебалось от 105 до 122 миллионов тонн в год. В 2012 году казахстанские субъекты торговли экспортировали около 167 тысяч тонн пшеницы в Китай; ожидается, что этот объем увеличится до 500 тысяч тонн после завершения проекта «Жетыген-Коргаз» – новой железнодорожной ветки протяженностью 293 км, связывающей Казахстан и Китай.

В период с 1998 по 2009 годы Казахстан увеличил мощности мукомольных предприятий, что позволило стране начать экспорт муки. За последнее десятилетие экспорт муки возрос более чем в 9 раз. Одновременно с этим, Казахстан диверсифицировал производство зерновых культур, увеличивая производство других зерновых, таких как ячмень, твердая пшеница и пшеница. Помимо этого, чтобы поддержать план правительства по восстановлению животноводческой отрасли, Казахстан планирует увеличить производство кормов для скота.

С начала 2000-х годов правительство инвестировало значительные средства в сельскохозяйственную отрасль, в частности в зерновой сектор, как в главный экспортный сектор экономики. Правительство оказывает поддержку зерновому сектору в виде субсидируемых ссуд, различных программ содействия экспорту и субсидий на железнодорожные тарифы.

Неустойчивые цены и высокая зависимость урожайности зерновых культур от погодных условий стали основными причинами создания государственной компании «Продкорпорация». Первоначальная цель данной компании состояла в обеспечении продовольственной безопасности страны и стабилизации цен на зерно на внутреннем рынке. С течением времени роль «Продкорпорации» видоизменилась и теперь компания становится основным зерновым оператором в Казахстане. Помимо хранения и пополнения государственных запасов пшеницы, компания участвует в мероприятиях по производству пшеницы, а также осуществляет продажи на внутреннем рынке, занимается экспортом. Роль «Продкорпорации» на рынке зерна возросла с принятием в 2010 году поправок в «Закон о зерне», согласно которому фермеры, площади пахотных земель которых превышают 500 га, обязаны продавать 20% урожая «Продкорпорации».

Источник: Pommeret, R. Rebuilding of Kazakhstan's Agriculture, Central Asia Caucasus Analyst. 7 февраля 2007 г.

Программа по форсированному индустриально-инновационному развитию на 2010-2014.

Ошакбаев, Р. (2012). Экономика экспорта зерновых в Казахстане: перспективы и анализ экспорта. Продовольственная и сельскохозяйственная организация ООН (ФАО).

Мясная и молочная продукция

По данным Министерства сельского хозяйства, на сегодняшний день в стране работает 258 мясоперерабатывающих предприятий с суммарной производительностью 296000 тонн в год. Мясоперерабатывающую промышленность можно разделить на группы компаний в зависимости от уровня переработки. В первую группу входят убойные цеха, как правило, оснащенные устаревшим оборудованием, не соответствующим международным ветеринарным и гигиеническим стандартам. Ко второй группе компаний относятся малые и средние фабрики по производству колбасных изделий и изделий из свежего мяса, а также крупные фабрики, поставляющие упакованное свежее мясо и колбасы в точки розничной торговли. Это рыночноориентированные предприятия с постоянно растущим товарооборотом и продвинутой технологической базой.

Современная молочная промышленность представлена 195 компаниями, 46 из которых являются средними или крупными предприятиями. Эти компании обеспечивают ежегодный объем производства в размере 1,2 миллионов тонн молока, 294,4 тысяч тонн сливок и 11 тысяч тонн сыра. Тем не менее, по данным ассоциации производителей молока (так называемый «Молочный союз»), производственные мощности в данной отрасли едва загружены на 30% в связи с высокими производственными издержками, а также усиливающейся конкуренцией со стороны Российской Федерации, Беларуси и

Украины. Ввиду сезонного характера поставок сырого молока, перерабатывающие компании активно используют сухое молоко для производства молочных продуктов.

«В связи с задержкой с выделением квоты на куриное мясо нам приходится реализовывать годовой объем квоты в течение шести месяцев. В противном случае в следующем году наша квота будет уменьшена».

Импортер куриного мяса

Следующие материалы основаны на сведениях, полученных в ходе личных собеседований с тремя производителями молочных продуктов и двумя компаниями, торгующими рыбой и птицей, и в ходе интервью со специалистами из молочных и мясных союзов. Несмотря на то, что большинство обременительных НТМ, влияющих на торговлю молочными продуктами, действует на российском рынке, многие из них применяются и на уровне ТС. НТМ, применяемые в отношении производителей молочных продуктов, представлены техническими требованиями (69%), требованиями о подтверждении соответствия (23%) и инспекциями (8%). Около 30% зарегистрированных обременительных технических требований касаются новых технических норм для молочной продукции, 44% приходятся на реестр поставщиков из стран, не входящих в ТС, а оставшиеся 22% относятся к требованию о получении транзитного разрешения. Случаи необходимости обременительного подтверждения соответствия включают в себя регистрацию продукции и обязательную сертификацию в практически равном соотношении.

Вставка 5. Справочная информация касательно молочной и мясной продукции

Домашний скот для казахов был ключевым видом экономической деятельности на протяжении столетий. В советский период Казахстан стал основным производителем мяса и шерсти. Животноводческая отрасль развивалась в рамках крупных колхозов, которые специализировались на промышленном производстве мяса, молока и шерсти. В начале 1990-х гг. поголовье скота насчитывало 9 миллионов голов крупного рогатого скота и 36 миллионов голов овец.

Радикальный переход казахстанской экономики от командной к рыночной негативно повлиял на животноводческую отрасль. Сокращение государственной поддержки и разрыв экономических связей привели многие крупные колхозы к банкротству. Приватизация этих крупных хозяйств привела к образованию множества мелких частных хозяйств. В то время как создание вертикально интегрированных зерновых холдингов позволило зерновой отрасли оставаться прибыльной и продолжить промышленное производство зерна, географически разрозненные мелкие частные фермы в животноводческой отрасли были не способны обеспечить промышленную переработку мясной и молочной продукции.

В период с 1990 по 2000 гг., производство мяса упало на 58%; молока на 31% и шерсти на 78%. С 2000 года животноводческая отрасль начала постепенно возрождаться. С 2000 по 2009 гг. поголовье крупного рогатого скота выросло с 4 до 6 миллионов голов, а поголовье овец выросло с 10 до 18 миллионов голов. Однако уровень переработки молочной и мясной продукции остается очень низким. В 2010 г. уровень промышленной переработки мяса и молока составлял 15% и 7,8% соответственно, в то время как в 1990 г. эти цифры составляли 71% и 61%.

Основными причинами низкого уровня переработки является нехватка инфраструктуры и эффекта масштаба (в случае с мелкими собственниками). Устаревшая технология кормления и низкий уровень механизации в животноводческих хозяйствах и, что еще важнее, нехватка кормов, приводят к низкой производительности и очень выраженному эффекту сезонности в производстве мяса и молока. Высокая географическая разрозненность частных ферм усложняет процесс закупок и возможность контроля продукции, а также увеличивает стоимость переработки. В результате внутренний продовольственный рынок очень зависим от импорта, особенно высока доля импорта в молочной отрасли.

В последние несколько лет государство усилило поддержку в животноводческой отрасли путем субсидирования покупки племенного скота за границей и производства высококачественных кормов, но существующая компенсационная схема содействует главным образом крупным игрокам, мелкие фермы имеют от них либо весьма небольшую пользу, либо и вовсе никакой. Многие специалисты говорят о том, что эта программа даст желаемый эффект, только если значительные усилия будут направлены на восстановление пастбищ и полей с кормовыми растениями наряду с обеспечением должного ветеринарного контроля на мелких фермах.

Источник: Рейтинговое агентство РФЦА, Анализ животноводческой отрасли.

Конкретные НТМ, регулирующие торговлю молочными продуктами, будут рассмотрены в следующем разделе.

НТМ, связанные с общими СФС требованиями

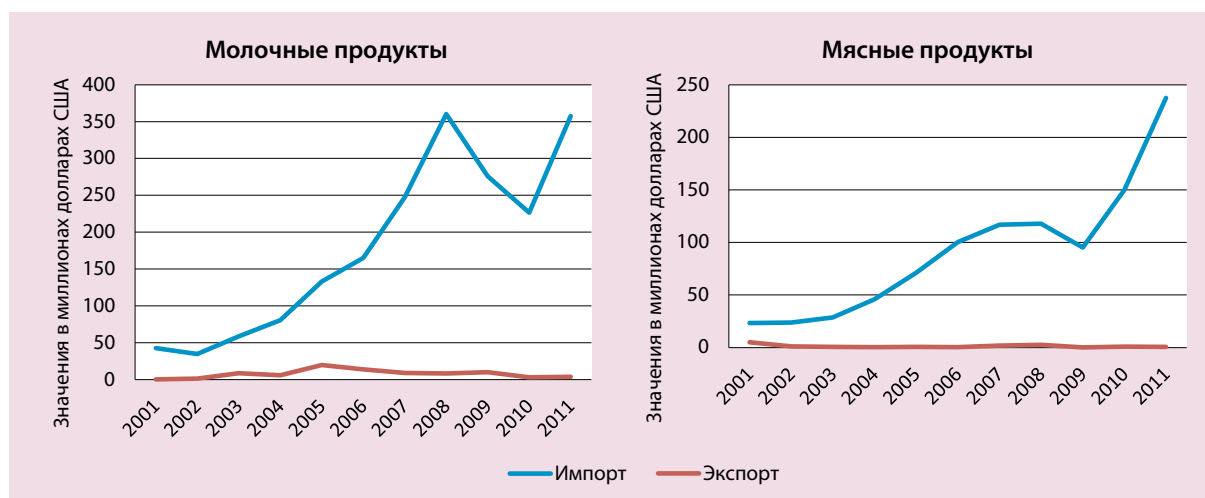
Единый реестр производителей ТС и поставщиков из третьих стран

Согласно новым ветеринарным и санитарным требованиям ТС, все производители молочных продуктов, желающие экспортировать свою продукцию в ТС, обязаны зарегистрироваться в едином реестре поставщиков. Для регистрации в реестре производственные объекты предприятий должны быть проинспектированы и сертифицированы. Аккредитация производственных объектов проводится по каждому виду продукции. Например, одна из опрошенных компаний сообщила, что ей по-прежнему приходится подавать заявки на проведение

инспекции ее объектов по производству сыра, несмотря на то, что она уже включена в реестр производителей ТС как производитель йогурта¹²³. По данным опрошенных компаний, в идеале процедура занимает около полугода: 4 месяца уходит на проведение экспертизы производственных процессов и 2 месяца — на анализ документации. Однако в реальности требуется гораздо больше времени, так как организация физической инспекции планируется за год до даты ее проведения.

¹²³ По результатам беседы со специалистами в области ветеринарного контроля из Министерства сельского хозяйства выяснилось, что данная информация не совсем достоверна. Аттестация производственных объектов предприятий проводится по широким категориям продуктов. Поэтому компания, производящая йогурты не обязана подавать заявку на проведение новой аттестации для производства другого молочного продукта.

Рисунок 9.16. Динамика торговли мясной и молочной продукцией



Источник: расчет МТЦ, основанный на данных Trade Map.

В плане импорта опрошенные компании жаловались на то, что им приходилось в срочном порядке искать замену своим постоянным поставщикам в связи с тем, что они не были зарегистрированы в реестре производителей молочных продуктов ТС¹²⁴. Разрушение устоявшихся деловых связей отрицательно сказалось на отечественных производителях, так как им пришлось искать новых партнеров из перечня за-

регистрированных поставщиков. Опрошенные импортеры молочных продуктов считают, что единый реестр поставщиков из третьих стран искусственно ограничивает выбор деловых партнеров. Он не позволяет им проверять, находить и легко переключаться на новых поставщиков, что в долгосрочной перспективе неизбежно скажется на их конкурентоспособности.

Реестр поставщиков из третьих стран серьезно ограничивает выбор поставщиков и повышает импортные издержки для местных производителей. Введение реестра производителей ТС создает дополнительные препятствия для местных производителей, экспортирующих свою продукцию на российский рынок.

¹²⁴ Проблема возникла потому, что в Казахстане никогда не было такого реестра, в то время как в Российской Федерации и в Беларуси существовал единый реестр производителей из третьих стран еще до создания ТС. Первый реестр был сформирован из постоянных деловых партнеров российских и белорусских компаний.

Вставка 6. Молочные войны

Гармонизация технических норм с партнерами по ТС может стать довольно сложной задачей для казахстанских предприятий пищевой промышленности. Национальные стандарты и стандарты предприятия могут не соответствовать новым техническим требованиям, установленным на уровне ТС. Переход от национальных стандартов и стандартов предприятия, адаптированных к местным условиям, к новым стандартам ТС может отрицательно сказаться на конкурентоспособности местных компаний, которые уже страдают от высокой себестоимости продукции. В то же время следует учитывать и интересы потребителей. Поэтому весьма сложно найти оптимальный выход из создавшегося положения, который бы отвечал интересам местных производителей, местных потребителей и конкурентов из стран ТС.

Некоторые опрошенные компании и заинтересованные лица выразили озабоченность по поводу нового технического регламента на молоко и молочные продукты. В то время как санитарные нормы, установленные новым техническим регламентом, получили единогласную поддержку всех заинтересованных сторон, требования, касающиеся маркировки стали предметом жесткой критики со стороны местных производителей молочных продуктов. Согласно новому техническому регламенту на молоко, жидкое молоко, восстановленное из сухого молока, должно маркироваться как «молочный напиток». С одной стороны, от этого однозначно выиграют потребители, так как они смогут отличать сырое молоко от восстановленного. С другой стороны, в связи со структурными проблемами в животноводстве более 50% жидкого молока, перерабатываемого в Казахстане, производится из концентрированного молока. Высокая сезонность производства сырого молока вынуждает местных производителей активно использовать сухое молоко в зимний период.

В случае вступления в силу нового регламента местным производителям придется либо приостановить производство в зимний период, либо маркировать свое молоко как «молочный напиток», что, по их словам, заставит потребителей перейти на гомогенизированное молоко, импортируемое из Беларуси и Российской Федерации. Местные производители молочных продуктов опасаются, что данный регламент уничтожит местную молочную промышленность и повлечет за собой долгосрочные негативные последствия для казахстанского животноводства.

Российские компании, напротив, считают, что отсутствие такой маркировки будет вводить потребителя в заблуждение относительно качества приобретаемых им продуктов. Они уверены, что введение нового технического регламента приведет к консолидации казахстанской молочной промышленности, тем самым повысив производительность и конкурентоспособность местных компаний. Любопытно, что установленное в регламенте требование о маркировке не распространяется на другие молочные продукты, такие как йогурт, сметана и творог.

Источник: Подробная информация о рассматриваемом регламенте была взята на информационном портале ZAKON.KZ, 12/09/2012 (<http://www.zakon.kz/4512961-po-proektu-tekhreglamenta-ts-na-moloko.html>)

Новый технический стандарт для молока и молочных продуктов

Регистрация продукции

Аналогично, многим производителям, импортирующим различные ингредиенты, используемые в производстве (ферменты) из-за рубежа, приходилось подавать заявку на получение сертификата государственной регистрации на данную продукцию. Производители молочных продуктов жалуются на временные задержки и большое количество документов, необходимых для государственной регистрации продукции. Пакет документов, требуемый при государственной регистрации и насчитывающий до 300 страниц (техническая документация, декларация производителей, результаты лабораторных анализов), должен быть переведен на русский язык и предоставлен в 2-х экземплярах аккредитованным агентствам, которые занимаются государственной регистрацией продукции. Компании должны заплатить около 300 долларов за проведение лабораторных анализов и ждать примерно один месяц (официальный срок рассмотрения заявки) для того, чтобы зарегистрировать свою продукцию в Министерстве здравоохранения в г. Астана. Многие мелкие производители предпочитают заниматься изготовлением уже зарегистрированной продукции и тем самым экономить на издержках, связанных с процедурой регистрации (см. Вставку 3).

Сертификат соответствия

Как уже отмечалось выше, требование об обязательном подтверждении соответствия действует на национальном и наднациональном

уровнях. Данные нормы пересекаются, но предъявляют разные требования.

Компании, обслуживающие российский рынок, могут предоставлять либо сертификат соответствия Российской Федерации, либо сертификат соответствия ТС на продукцию, подпадающую под требование об обязательном подтверждении соответствия на национальном уровне и на уровне ТС. Учитывая, что стоимость национального сертификата соответствия Российской Федерации ниже, чем стоимость сертификата соответствия ТС, многие опрошенные компании предпочитают получать национальный сертификат соответствия Российской Федерации¹²⁵. Кроме того, они считают, что им будет легче получить сертификат соответствия ТС, уже имея российский национальный сертификат соответствия.

Что касается формата сертификата соответствия ТС, то, по словам представителей компаний, участвовавших в опросе, сертификат соответствия ТС более детализирован по сравнению с казахстанским национальным сертификатом соответствия, что предполагает больший объем документации, которую нужно обработать сертификационным органам, и большие затраты со стороны производителей¹²⁶.

¹²⁵ Опрошенные производители молочных продуктов не занимаются экспортом в Беларусь.

¹²⁶ Например, по словам представителя участвовавшей в опросе компании, казахстанский национальный сертификат соответствия выдается на товарную категорию по ТН ВЭД на уровне 4 знаков (ТН ВЭД на уровне 4 знаков менее детализирован, чем ТН ВЭД на уровне 6 знаков), а сертификат соответствия ТС включает товарную категорию на уровне 6 знаков ТН ВЭД.

В плане импорта опрошенные компании жалуются на то, что после создания ТС процедура подтверждения соответствия (как согласно национальному законодательству, так и законодательству ТС) значительно осложнилась. В то время как ранее компании-импортеры могли подать заявку на сертификацию импортируемой продукции после таможенной очистки, сейчас сертификат соответствия включен в перечень документов, необходимых для таможенной очистки, а это значит, что и сертификацию нужно производить еще до прибытия груза на границу.

Ветеринарные сертификаты

Опрошенные компании утверждают, что после введения единых ветеринарных требований процесс регулирования транзита импортных товаров через территорию Российской Федерации несколько усложнился.

В то время как ранее для осуществления транзита импортных товаров через российскую территорию требовалось лишь несколько документов, теперь их количество значительно возросло в рамках мероприятий пограничного контроля осуществляемых на внешней границе ТС. Кроме того, в связи с тем, что компании не могут найти официальные сведения по документам, требуемым для транзита, компании должны быть готовы предоставить дополнительную документацию для обеспечения беспрепятственного прохождения груза через все пункты таможенного контроля, расположенные вдоль транзитного маршрута. Многие опрошенные компании признались, что им было проще предоставить весь пакет документов, необходимых для прохождения таможенной очистки, чем опасаться, что их груз будет задержан в Российской Федерации или в Беларуси.

Помимо этого, предметом критики стала система передачи разрешительной документации между пунктами таможенного контроля и ветеринарными органами ТС. По словам представителей компаний, национальный ветеринарный сертификат на импортируемую продукцию нередко доходит до пунктов таможенного контроля ТС с большой задержкой, в результате чего грузы задерживаются на границе.

НТМ, применяемые Российской Федерацией на национальном уровне (не на уровне ТС)

Маркировка

Ряд опрошенных экспортеров жаловались на то, что власти Российской Федерации применяют требование о маркировке дифференцировано, предъявляя его только компаниям-экспортерам, в то время как для местных производителей оно не является обязательным. Компании, экспортирующие свою продукцию на российский рынок, жалуются на несправедливые требования к маркировке, предъявляемые российскими властями. К примеру, одному крупному экспортеру масла и соусов пришлось изменить маркировку своей продукции, при этом маркировка многих российских производителей лишь с натяжкой соответствовала установленным требованиям. Изменение упаковки и маркировки очень важно с точки зрения обеспечения безопасности и является распространенным требованием в странах-импортерах. Однако необоснованное и избирательное применение данной нормы делает ее инструментом несправедливой конкуренции в отношении иностранных компаний.

Сертификация

Для того чтобы экспортировать молочные продукты в Российскую Федерацию, компаниям приходится получать сертификат соответствия Российской Федерации или сертификат соответствия ТС. Несмотря на то, что в Казахстане имеются сертификационные органы и лаборатории, аккредитованные в ТС, многие экспортеры молочных продуктов подают заявки на сертификацию своей продукции в Российской Федерации с тем, чтобы избежать различных бюрократических препятствий, с которыми они сталкивались ранее при получении национальных сертификатов¹²⁷. Примечательно,

¹²⁷ Не совсем ясно, могут ли лаборатории и сертификационные органы, аккредитованные на осуществление государственной регистрации продукции в ТС, проводить анализ и сертификацию в соответствии с российским национальным техническим регламентом и будут ли такие сертификаты и анализы приниматься российскими властями.

Вставка 7. Экспорт мяса: миф или реальность?

Образование ТС с Российской Федерацией и Беларусью рассматривалось казахстанскими политиками как шанс на восстановление утраченной Казахстаном позиции основного поставщика говядины на рынки этих стран. С момента получения независимости экспорт мяса Казахстаном значительно снизился. Например, с 2000 по 2009 гг. экспорт мяса в Российскую Федерацию упал в 55 раз.

Применение тарифной квоты (для внешних экспортеров) странами-членами ТС может помочь казахстанским производителям мяса восстановить свою долю на российском мясном рынке. Тем не менее, текущая тарифная квота, применяемая Российской Федерацией, не является ограничительной. Более того, планы правительства Казахстана достичь экспортного уровня 1990 года (60 тысяч тонн) в 2016 г. многими игроками отрасли расцениваются как нереалистичные, из-за низкого уровня промышленного производства и низкого контроля качества, который, скорее всего, не будет соответствовать российским нормам безопасности.

По мнению экспертов, Российская Федерация устанавливает высокие нормы безопасности для мясной продукции, что включает в себя мониторинг остаточного содержания вредных веществ в мясе. Например, в 2009 г. Российская Федерация запретила ввоз продукции из Аргентины, Бразилии, Литвы и Германии из-за обнаружения вредных веществ. Более того, хотя спрос на мясо в России высокий, в настоящее время он полностью удовлетворяется за счет мяса, произведенного в России, и за счет дешевого и высококачественного замороженного мяса, импортируемого из Австралии и Канады.

Многие эксперты считают, что цель, поставленная правительством, не может быть достигнута за короткий период времени, учитывая, что текущее поголовье скота в Казахстане в 12 раз меньше, чем оно было в 1990 г., и что большая часть поголовья принадлежит мелким фермерам.

Чтобы реализовать план правительства, мелкомасштабное производство мяса должно уступить место крупномасштабному промышленному производству, которое подразумевает создание сети крупных взаимосвязанных предприятий-производителей кормов, площадок для откорма скота (пастбищных угодий), племенных хозяйств и ферм.

По подсчетам экспертов Казахстану необходимо около 30 площадок для откорма скота (пастбищных угодий), которые могут принять от 150 до 300 тысяч голов крупного рогатого скота ежегодно. В настоящее время имеется только 6 площадок, которые были созданы в основном благодаря частным инвестициям. Низкая продуктивность отечественного поголовья скота требует улучшения генетического фонда. По мнению экспертов, чтобы воплотить в жизнь амбициозный план правительства, в ближайшие пять лет необходимо ввезти в Казахстан 72 тысячи голов лучшего племенного скота.

За 1991-2009 гг. площади земель, используемых для производства кормов, уменьшились с 11 миллионов га до 2,5 миллионов га. Чтобы достичь запланированного уровня экспорта, Казахстан должен увеличить производство кормов на 400% в следующие три года.

И наконец, необходимы значительные капитальные вложения для обновления существующих производственных мощностей мясоперерабатывающих предприятий. По мнению отраслевых экспертов, около 80% существующих скотобоен оснащено устаревшим оборудованием, которое не соответствует международным ветеринарным и гигиеническим стандартам. Очевидно, что мелкие фермеры, владеющие 80% всего домашнего скота в Казахстане и существующие мясоперерабатывающие мощности не могут обеспечить реализацию этого амбициозного плана по развитию экспорта без интенсивной поддержки со стороны правительства.

Источник: рейтинговое агентство РФЦА, Анализ животноводческой отрасли.

что в рамках ТС отсутствует взаимное признание национальных сертификатов, а в перечень продукции, подлежащей обязательному подтверждению соответствия, включены не все торгуемые продукты. По сообщению одной из опрошенных компаний, для того чтобы сертифицировать свою продукцию, ей пришлось посылать образцы в Российский институт питания. Так как образцы было невозможно переслать ни почтой, ни самолетом, компания была вынуждена арендовать специальный грузовой автомобиль с рефрижератором для транспортировки образцов в Москву. После проведения анализа потребовалось 4 месяца для получе-

ния сертификатов на продукцию. Расходы, понесенные компанией в связи с процедурой сертификации, включая подготовку необходимых документов и транспортные издержки, составили 5000 долларов.

Монополистические меры

Многие компании сообщают о различных административных и финансовых барьерах, с которыми им приходилось сталкиваться при попытке выхода на российский рынок. Так, в частности, российские власти требуют запуска общенациональной рекламной кампании, предполагающей уплату значительного авансового платежа для

размещения той или иной продукции на полках российских супермаркетов.

Кроме того, многие компании жалуются на то, что каждый федеральный округ Российской Федерации может устанавливать свои собственные требования, о которых компании не могут узнать заранее. Также опрошенные компании осудили общее нежелание российских властей открыть рынок России для казахстанских производителей мясомолочной продукции.

Производство напитков

Анализ НТМ, с которыми сталкиваются производители напитков, проводился на основе 11 личных собеседований с компаниями-производителями напитков и одного подробного интервью с

«Предположительное время выхода на алкогольный рынок составляет 9 месяцев. Именно столько времени требуется для регистрации и выполнения других формальностей»

Импортер вин

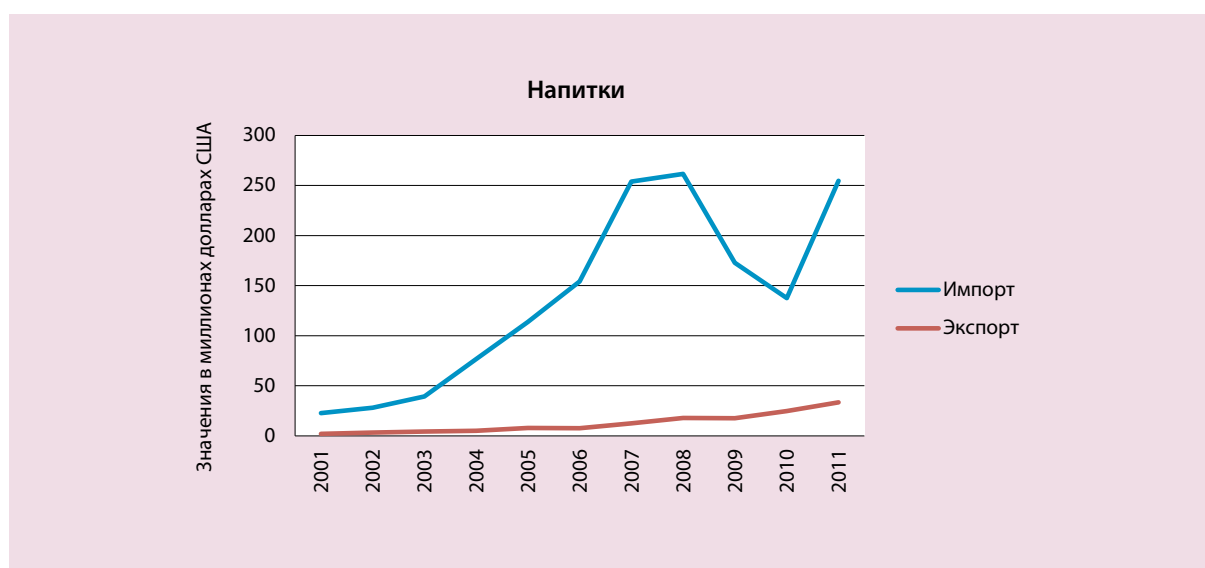
представителями Союза виноделов. Всего в собеседованиях приняли участие 6 производителей безалкогольных напитков, 3 местных произ-

водителя вина и бренди, 1 производитель водки и 1 импортер элитных сортов вина из Европы.

Все опрошенные компании сталкивались с трудностями, связанными с применением НТМ. Большинство зарегистрированных случаев имеет отношение к правилам происхождения (33%), техническим требованиям (17%) и мерам финансового характера (25%). Остальные проблемы связаны с паратарифными мерами, подтверждением соответствия и ограничениями по сбыту продукции.

Из 44 зарегистрированных случаев применения НТМ в отношении производителей напитков 38 касались компаний-экспортеров. Все проблемы с НТМ, о которых стало известно из интервью с представителями компаний, затрагивали лишь отдельные виды продукции и встречались только на определенных рынках. В свете текущей социально-экономической ситуации в Российскую Федерацию Казахстан экспортирует алкогольные и безалкогольные напитки, а в страны Центральной Азии – только безалкогольные напитки. Таким образом, сформировалась четкая география экспортных поставок.

Рисунок 9.17. Динамика торговли напитками



Источник: расчеты МТЦ на основании данных Trade Map.

Вставка 8. Справочная информация о производстве напитков

Производство напитков является растущим сегментом пищевой промышленности Казахстана, на который приходится 17% валовой продукции всей пищевой промышленности. Реформа 1990-х годов и стойкие структурные проблемы, преследовавшие позже сельскохозяйственную отрасль, негативно отразились на производстве напитков. Тем не менее, негативный шок долго не продлился. Уже к концу 1990-х гг. производство напитков показало тенденцию к росту. Эта тенденция поддерживается растущим местным спросом на безалкогольные напитки, новыми инвестициями и консолидацией отечественных производителей, которые расширили свой ассортимент и увеличили производственные мощности.

Производство напитков в Казахстане главным образом ориентировано на внутренний рынок. Около 99% процентов водки, 99,7% вина, 99,4% пива, 96,3% минеральной воды и безалкогольных напитков в 2010 году было потреблено внутри страны. За последние 5 лет производство напитков ежегодно увеличилось на 3,3%, однако эта цифра скрывает большую неоднородность темпов роста соответствующих подотраслей. В то время как за данный период времени объем производства безалкогольных напитков и пива вырос в 1,2 раза и в 1,4 раза соответственно, объем производства бренди и вина упал в 1,6 раз и в 2,4 раза соответственно.

Это происходит в силу растущей иностранной конкуренции в сегменте крепких алкогольных напитков, отсутствия произведенного внутри страны сырья и возрастающей стоимости импортируемого промежуточного сырья в винодельческой отрасли. Кроме того, внутренняя налоговая политика ставит отечественного производителя алкогольной продукции в невыгодное положение по сравнению с импортерами.

Согласно данным Ассоциации производителей и продавцов алкогольной продукции («КАЗАЛКО»), Казахстан не имеет механизма регулирования и ограничения деятельности импортеров. Более того, из-за текущей внутренней налоговой политики местные производители алкогольных напитков оказались в гораздо худшем положении, чем импортеры. Например, лицензия на производство алкогольных напитков в Казахстане стоит около 865500 тенге (5740 долларов США), а разовая лицензия на импорт алкоголя стоит 12000 тенге (80 долларов США). Стоит отметить, что разовая лицензия на импорт не имеет ограничения по количеству импортируемой продукции и действительна в течение одного года.

Согласно законодательству Казахстана реклама алкогольных напитков запрещена. Но российские и украинские производители водки обходят законодательство Казахстана, используя российское кабельное телевидение изобилующее рекламой. Недавнее обследование ресторанов и отелей показало, что 79% постояльцев отелей и 78% посетителей ресторанов предпочитают российскую водку. По мнению ассоциации «КАЗАЛКО», это результат успешных рекламных кампаний, которые формируют в умах казахстанских потребителей имидж российской и украинской водки как продукта премиум-класса.

Согласно информации Союза виноделов Казахстана, основной проблемой винодельческой промышленности является отсутствие местного и растущая стоимость импортируемого сырья в сочетании с тяжелым налоговым бременем и возрастающей конкуренцией со стороны иностранных производителей. Падение производства и продаж отечественного вина сопровождается значительным увеличением импорта. По данным Союза виноделов Казахстана за последние 5 лет импорт вина вырос в 1,7 раза. В результате доля импортного вина в структуре внутреннего потребления возросла с 15% в 2006 г. до 41% в 2010 г.

Рост объемов импортируемого вина частично объясняется возрастающим спросом на «высококачественное» вино. Например, за период с 2006-2010 гг. импорт вина из европейских стран и США вырос в 2,5 раза, в то время как цена вина, импортируемого с этих рынков, в целом в 2 или 3 раза выше, чем вина, произведенного в Казахстане или импортируемого из Грузии и Молдовы. Рост объемов импортируемого вина имеет место также и в среднем ценовом сегменте, где продукция по невысокой и средней цене из Молдовы и Грузии активно конкурирует с аналогичными отечественными винами. По данным Союза виноделов Казахстана, нерегулируемый импорт алкогольных напитков, возросшее налоговое бремя и производственные расходы поставят отечественную винодельческую отрасль на грань исчезновения, если со стороны правительства не будет предпринято адекватных мер. За последние 5 лет экспорт безалкогольных напитков вырос в 3,8 раза по сравнению с 2006 г. Основными рынками сбыта напитков являются Кыргызстан (58%), Азербайджан (20%) и Туркменистан (15%).

Источник: портал «thenews.kz». Рынок напитков, 8 июля 2011 г. (данные взяты по состоянию на 6 марта 2013 г. с сайта <http://thenews.kz/2011/07/08/863171.html>)

Экспорт алкогольных напитков в Российскую Федерацию

Количественные ограничения и финансовые меры

Основная часть проблем, испытываемых производителями алкогольных напитков, касается мер финансового и количественного контроля, введенных Российской Федерацией (83%). Российский рынок алкогольной продукции строго регулируется и недоступен для небольших компаний. Например, акцизный сбор, взимаемый Российской

«Авансовый импортный депозит в 2 раза превышает стоимость груза. Какой такой риск Россия хочет минимизировать, требуя от казахстанских производителей уплаты такой суммы в качестве обеспечения? Ответ на этот вопрос не знает никто...»

Казахстанский производитель алкогольных напитков

Федерацией, составляет около 5,33 долларов США за единицу чистого алкоголя, а двухмесячная лицензия на импорт стоит порядка 6000 долларов США. Более того, импортные лицензии выдаются компаниям с уставным капиталом не менее 300000 долларов США. Наконец, компании обязаны открывать гарантийный депозит на сумму, равную трехкратному размеру подлежащего уплате акцизного налога на ввезенную продукцию. Этот необоснованно завышенный авансовый платеж мешает большинству казахстанских производителей напитков выйти на российский рынок.

Государственная регистрация продукции

Алкогольные напитки в Российской Федерации подлежат государственной регистрации. Чтобы экспортировать в Российскую Федерацию, производители должны получить сертификаты о государственной регистрации на свою продукцию. Для этого производителям нужно предоставить техническую документацию и результаты лабораторных анализов в региональные подразделения Комитета. Предполагаемое время получения сертификата о государственной регистрации продукции составляет 3 месяца.¹²⁸

¹²⁸ Дополнительную информацию можно найти во Вставке 8 в настоящей главе. Информация по дан-

Сертификат соответствия

Несмотря на то, что алкогольные и безалкогольные напитки подлежат обязательному подтверждению соответствия как в Казахстане, так и в Российской Федерации, национальный сертификат соответствия Казахстана не признается в Российской Федерации. Более того, данные виды продукции не включены в перечень продукции, подлежащей обязательному подтверждению соответствия в ТС. Поэтому местным производителям приходится проходить дополнительную сертификацию в Российской Федерации.

НДС

Несмотря на официальное соглашение о том, что ставки косвенных налогов во взаимной торговле не должны превышать ставки, применяемые в отношении отечественной продукции, ставка НДС, взимаемого с детских соков, импортируемых из Казахстана, на 8% выше, чем ставка НДС для аналогичной продукции, производимой в Российской Федерации. В Российской Федерации продукция, предназначенная для детей, облагается налогом по ставке 10%, а для всех остальных видов продукции ставка НДС равна 18%. Это повышает стоимость импортируемого из Казахстана сока для конечных потребителей. В целях взимания налогов российские власти использовали две разные системы классификации продукции: внутреннюю классификацию для продукции местного производства и классификацию ТН ВЭД для импортной продукции. Несмотря на активную поддержку и участие агентства «Kaznex Invest», российские власти постоянно откладывают пересмотр действующего порядка взимания НДС.

Экспорт безалкогольных напитков в страны Центральной Азии

Правила происхождения

Производители нектаров сталкиваются с проблемами, связанными с правилами происхождения товаров. Уровень переработки нектаров был оценен региональными торговыми

ной теме также представлена в Главе 4 первого тома настоящего исследования.

палатами как недостаточный, что ограничивает экспорт нектаров в центральноазиатские страны СНГ (ЦА СНГ). По данным опрошенных компаний, рынок нектаров растет, а благодаря географическому положению Казахстана казахстанские производители несут относительно низкие транспортные издержки. Тем не менее, компаниям все же не удалось получить тарифные преференции из-за отсутствия сертификата о происхождении, в связи с чем они были вынуждены прекратить экспорт нектаров на данные рынки.

Требования СФС

Было зарегистрировано лишь два случая применения технических мер в странах-партнерах, но они были расценены как обременительные ввиду условий транспортировки продукции. Так, деревянные поддоны, используемые при транспортировке, должны быть продезинфицированы. Компании сообщают о двухнедельной задержке груза в связи с необходимостью проведения дезинфекции.

Еще одна проблема касается регламента о временно ввозимых/вывозимых товарах. Согласно данному регламенту, серийные номера поддонов должны указываться в таможенной декларации. Опрошенные компании жалуются на сложный и требующий больших временных затрат процесс ручной регистрации и учета поддонов. Каждый груз может включать в себя тысячи поддонов.

Финансовые меры

Финансовые меры, применяемые в отношении экспортеров безалкогольных напитков, выражаются в жесткой валютной политике, проводимой Узбекистаном. Как и остальные экспортеры, опрошенные компании-производители безалкогольных напитков сталкиваются с трудностями при обмене денежных средств, вырученных от продажи своей продукции. Жесткая политика валютного контроля, проводимая Узбекистаном, значительно ограничивает рост экспорта безалкогольных напитков в эту страну.

Государственная монополия

По данным опрошенных компаний, белорусский рынок алкогольных напитков в настоящее время полностью закрыт для казахстанских производителей. Эксклюзивные права на импорт алкогольных напитков принадлежат ограниченному количеству местных государственных компаний. В 2012 г. только 29 компаний получили эксклюзивное право на импорт алкогольных напитков в Беларусь.

9.2.9 Резюме и меры политики

Общепромышленные проблемы и пути их решения

Сельское хозяйство является важной отраслью экономики Казахстана, обеспечивая средства существования 30% населения. Экспорт сельскохозяйственной продукции стремительно рос в период с 2000 по 2009 гг., замедлившись лишь в 2010 г. Сельскохозяйственный экспорт сильно подвержен потребительским шокам, главным образом в связи с высокой концентрацией продукции (совокупная доля пшеницы и муки в общем объеме экспорта составляет 59%). Успешное развитие сельскохозяйственного производства и экспорта создает возможности для диверсификации экспортных поставок путем выхода на другие рынки (кроме рынка нефтепродуктов), а также способствует укреплению пищевой безопасности и росту занятости.

На вопрос о наличии барьеров в торговле 39,6% компаний сообщили о трудностях с осуществлением экспортной и импортной деятельности. В ходе подробных интервью стало очевидно, что причины имеющихся проблем кроются не столько в условиях ведения торговли, сколько в самой структуре экономики, которая серьезно ограничивает производственные возможности фермерских хозяйств и производителей сельскохозяйственной продукции. Эти структурные проблемы доставляют компаниям больше неудобств, чем регулирование торговли, так как они влияют на деятельность компаний на внутреннем рынке и на объем продаж их продукции.

Вставка 9. Будут ли казахстанские компании когда-нибудь экспортировать алкоголь в Россию?

По мнению агентства «Kaznex invest» и Ассоциации производителей и продавцов алкогольной продукции «КА-ЗАЛКО», российские власти препятствуют импорту казахстанского алкоголя, нарушая соглашения между членами ТС касательно содействия развитию свободного движения товаров и неприменению каких бы то ни было ограничительных мер. Единственным казахстанским экспортером, который смог получить лицензию на импорт алкогольных напитков в Российскую Федерацию, является компания «Кокшетауминводы». По словам председателя компании «Кокшетауминводы» Аскара Алиева, этот процесс растянулся на полтора года и осуществлялся при активном участии казахстанских властей.

«Российская Федерация сохраняет рынок для внутренних игроков», — говорит г-н Алиев. И добавляет: «В Российской Федерации только сертификация наших производственных мощностей и складских помещений занимает год и стоит весьма дорого. Наше ходатайство о выдаче лицензии отклонялось три раза с предоставлением весьма расплывчатых объяснений, таких как «другие причины». Чтобы иметь возможность осуществлять импорт в Российскую Федерацию, компании должны иметь уставной капитал в размере 300000 долларов США, что для индивидуальных производителей невыполнимо».

По мнению г-на Алиева, еще одним барьером для выхода на российский рынок является обязательный импортный депозит. Размер авансового импортного депозита в несколько раз превышает суммы НДС и акцизов, получаемые в результате продаж.

«Если отсутствует какой-либо из требуемых документов, российские власти продляют официальную задержку еще на 60 дней. Мы ждем штампов об акцизном сборе уже 60 дней, — добавляет г-н Алиев.— Любое должностное лицо РФ ищет дополнительные причины, чтобы отказать в выдаче лицензии, и эти поводы не имеют ничего общего с текущим российским законодательством, касающимся производства и продажи алкогольной продукции. Российские власти четко дают понять, что российский рынок алкогольных напитков зарезервирован исключительно за отечественными производителями и что они найдут способ предотвратить импорт алкоголя и обойти правила ТС».

«Если вы спросите, сколько казахстанских компаний (помимо «Кокшетауминводы»), ходатайствующих о получении лицензий, смогли их получить, ответ будет: ни одна. Разрешение на импорт в Беларусь имеют несколько утвержденных президентом компаний, в то время как российские власти применяют свои собственные негласные правила, чтобы препятствовать иностранцам».

Что касается Казахстана, то здесь установлен режим благоприятствования для всех. Власти Казахстана выдают лицензии всем компаниям, желающим работать на казахстанском рынке, не думая об угрозе, которую они представляют для отечественных производителей. Казахстан отменил все ограничения по количеству и качеству импортируемого алкоголя, в то время как Россия создает все новые.

Не удивительно, что экспорт алкоголя в Россию не превышает 1% от всего объема отечественного производства, в то время как импорт российской водки на казахстанский рынок достиг 15-16% от российского внутреннего производства в 8,9 миллионов литров в год.

Источник: интернет портал «Курсив.kz», автор Светлана Исаева, 12 мая 2011 г. (данные взяты по состоянию на 6 марта 2013 г на сайте: <http://www.zakon.kz/214597-rossija-prepajatstviet-jeksportu.html>)

В сельскохозяйственной отрасли 93 из 108 опрошенных компаний сталкивались сременительными НТМ и связанными с ними процедурными препятствиями. Самыми распространенными мерами, препятствующими развитию торговли, были технические меры (48,4% всех зарегистрированных случаев). Вторым по распространенности типом НТМ являются количественные ограничения (15% всех зарегистрированных случаев в сфере экспорта сельскохозяйственной продукции). Затем следуют финансовые меры, интеллектуальная собственность и правила происхождения товаров.

Технические меры состоят из двух компонентов: само техническое требование (например,

максимальное остаточное содержание пестицидов) и подтверждение соответствия (например, сертификация), обеспечивающее соблюдение вышеуказанного требования. В случае с казахстанскими экспортерами сельскохозяйственной продукции 44% зарегистрированных случаев применения технических мер касаются подтверждения соответствия, что значительно ниже, чем средний показатель в других странах, исследованных МТЦ (62,7%). Большинство зарегистрированных случаев примененияременительных технических требований имели место на российском рынке или имели отношение к техническим требованиям ТС (15 из 25 случаев). По словам представителей компаний,

участвовавших в опросе, Российская Федерация предъявляет излишне строгие требования, которые не только влияют на казахстанский экспорт в Российскую Федерацию, но и ставят под угрозу продажи на внутреннем рынке, ввиду того, что местным производителям тоже нужно соблюдать технические требования ТС.

Ярким примером в данном отношении является технический регламент на молоко, который еще только обсуждается на уровне ТС, но уже вызвал обеспокоенность среди казахстанских производителей молочных продуктов. Они ожидают, что если технический регламент на молоко вступит в силу, их бизнес серьезно пострадает, потому что они вынуждены использовать сухое молоко (восстановленное молоко) ввиду высокой сезонности и низкого качества сырого молока, доступного на внутреннем рынке. Однако проблема заключается не в технологии производства молока как таковой, а в его структуре. Для решения этой проблемы необходимы значительные капиталовложения в разработку современной системы закупок у небольших фермерских хозяйств с последующей транспортировкой сырья на перерабатывающие фабрики. Сюда также относятся инвестиции в строительство охладительных сооружений (охладительных баков) на базе небольших фермерских хозяйств, в модернизацию парка грузовой техники и закупку современных цистерн с охлаждением, обеспечивающих своевременный сбор молока, а также в систему контроля качества и ветеринарного обеспечения. Новый технический регламент повысит информированность потребителей о продукте, в то же время есть вероятность, что он отрицательно скажется на животноводческой отрасли Казахстана. Поэтому до принятия нового регламента на молоко необходимо произвести анализ возможных последствий введения данной нормы.

В то время как соответствие техническим стандартам было главной причиной беспокойства производителей молочных продуктов, производителей другой сельскохозяйственной продукции больше волновало отсутствие признания казахстанских сертификатов в Российской

Федерации. Несмотря на действие соглашения о взаимном признании аккредитации сертификационных органов и испытательных лабораторий, многим экспортерам сельскохозяйственной продукции по-прежнему приходится сертифицировать свои товары в Российской Федерации. Таким образом, следует активизировать усилия по гармонизации процедур подтверждения соответствия и расширению перечня видов продукции, подпадающих под действие единого сертификационного требования в рамках ТС. Опрос среди компаний проводился в разгар переходного периода от национальных норм к нормам ТС. Данный фактор может частично объяснить проблемы, с которыми сталкивались казахстанские экспортеры и импортеры на рынке ТС.

На других рынках сбыта казахстанской продукции созданы более благоприятные условия с точки зрения применяемых технических норм. В то же время доля случаев использования НТМ, касающихся правил происхождения, относительно велика. В то время как финансовые меры и количественные ограничения влияют на компании, экспортирующие продукцию на определенные рынки (в Российскую Федерацию и Узбекистан) независимо от вида продукции, сложности, связанные с правилами происхождения, касаются конкретных продуктов. Ввиду недостатка промежуточных товаров на внутреннем рынке, производственные компании сильно зависят от импортных промежуточных товаров. Это особенно характерно для производства напитков. Из-за недостаточного содержания местных компонентов в продукции некоторые ее виды не могут рассчитывать на тарифные преференции при их экспорте в страны СНГ. Недостаточный уровень переработки является вопросом скорее производственного, нежели торгового характера, и решить его в ближайшей перспективе не представляется возможным. Развитие сельскохозяйственного производства потребует вмешательства правительства в вопросы восстановления фруктовых садов и овощных плантаций, а также создания складских помещений и перерабатывающих фабрик.

На уровне местного законодательства экспортеры сообщали о проблемах с получением обязательных экспортных лицензий внутри страны, а также временные запреты на экспорт и необходимость подтверждения соответствия. Зачастую подтверждение соответствия экспортируемой продукции в сочетании с аналогичными требованиями в странах-партнерах является избыточной мерой. Это особенно актуально для экспортеров, которым приходится получать технические сертификаты в аккредитованных частных учреждениях в связи с тем, что национальные сертификаты не признаются за пределами Казахстана.

С целью регулирования экспорта пшеницы в Казахстане была введена система лицензирования. Данная мера была отменена в начале 2012 г.; тем не менее, в настоящем отчете отражены несколько случаев, связанных с этой нормой. Большинство опрошенных компаний жалуются на временные задержки, связанные с получением экспортных лицензий. Таким образом, основным препятствием является время, затрачиваемое на получение лицензии, а не ограничительный характер системы лицензирования. Временное ограничение экспорта используется для предотвращения возможного дефицита продукции на внутреннем рынке в случае скудного урожая и растущего спроса на определенные виды продукции на рынках соседних стран. Например, в 2010 г. был введен временный запрет на экспорт растительных масел ввиду значительного увеличения экспорта данной продукции на фоне роста внутренних цен. Для сравнения, введенный в 2011 г. временный запрет на экспорт гречневой крупы был необоснованным, так как имевшихся в стране запасов с лихвой хватало для удовлетворения внутреннего спроса на этот вид крупы. Поэтому принципы введения временных запретов на экспорт продуктов питания следует пересмотреть.

Что касается импорта, то значительное количество зарегистрированных случаев связано с применением НТМ в рамках ТС. При этом большинство жалоб вызвано не НТМ как таковыми,

а связанными с ними ПП. Например, множество ПП возникает при проведении мероприятий таможенного контроля и санитарно-эпидемиологического надзора за транзитными товарами. В то время как ранее данные процедуры проводились в основном на территории Казахстана, теперь они осуществляются дважды: на внешней границе ТС (на границе Российской Федерации или Беларуси) и в Казахстане, что повышает финансовые и временные затраты, связанные с импортом товаров. Компании жалуются, что им приходится тратить много времени на обеспечение того, чтобы все требуемые документы дошли до соответствующих пунктов таможенного контроля в Российской Федерации и Беларуси. Из-за недостаточной координации между государственными ведомствами (таможней, комитетом по ветеринарному контролю, выдающим разрешения на транзит грузов) все чаще возникают ситуации, когда товары отправляются назад к производителям, несмотря на то что транзитное разрешение и все остальные требуемые документы уже были получены в соответствующих национальных ведомствах. Поэтому стоит обратить более пристальное внимание на обеспечение координации и обмена информацией между национальными ведомствами в рамках ТС.

Введение единого реестра поставщиков из третьих стран вызвало много жалоб со стороны импортеров молочных продуктов. По данным опрошенных компаний, регистрация в реестре представляет собой весьма длительный процесс, так как он предполагает проведение физической инспекции производственных объектов предприятий. Таким образом, реестр ограничивает выбор поставщиков предприятиями, уже включенными в реестр.

Случаи применения НТМ, связанных с подтверждением соответствия, касаются двух нормативных требований: требования о государственной регистрации продукции и ее сертификации согласно национальному законодательству или законодательству ТС. В Казахстане не признаются иностранные сертификаты соответствия за исключением сертификата соответ-

ствия Таможенного Союза, который охватывает ограниченный перечень видов продукции. Поэтому компании-импортеры вынуждены подтверждать иностранные сертификаты в национальных сертификационных органах.

ПП, связанные с признанием иностранных сертификатов, представлены временными и финансовыми затратами. В целом, требование об обязательном подтверждении соответствия охватывает весь ассортимент потребительских товаров и товаров промышленного назначения. Признание иностранных сертификатов соответствия и сужение перечня продукции, подпадающей под требование об обязательном подтверждении соответствия, может значительно сократить временные и финансовые издержки, связанные с выполнением нормативных предписаний.

Требование о государственной регистрации продукции (сертификат о государственной регистрации) было введено в начале 2012 г. и охватывает широкий ассортимент потребительских товаров и товаров промышленного назначения. При регистрации продукции учитывается сама продукция, фирма-изготовитель и страна происхождения. Любые даже незначительные изменения внешнего вида и упаковки могут стать поводом для проведения повторной регистрации. Большинство компаний, затронутых данной нормой, жалуется на задержки, большое количество необходимых документов и некачественное оборудование, используемое испытательными лабораториями.

Временные задержки главным образом связаны с проведением лабораторных испытаний, которые по определению требуют много времени, а также с тем, что регистрация продукции происходит централизованно Комитетом государственной регистрации. Таким образом, после изучения досье региональные органы, отвечающие за вопросы государственной регистрации, пересылают готовые материалы на регистрацию в Астану. Поэтому можно существенно сократить временные затраты путем создания интегрированной базы данных и пре-

доставления региональным органам права на проведение регистрации.

Большое количество необходимых документов является самым распространенным процедурным препятствием, связанным с процессом сертификации внутри страны, независимо от того, для чего нужна эта документация – для подтверждения соответствия или установления происхождения товара. Количество требуемых документов варьируется от 18 для получения сертификата о происхождении до 11 для получения сертификата о регистрации продукции (требование о регистрации продукции). В реальности количество предоставленных документов может быть значительно выше в случае государственной регистрации (так как для этого нужно предоставить технические стандарты, использованные при производстве данной продукции, а также результаты лабораторных испытаний). Поэтому пересмотр и исключение всех несущественных документов может существенно упростить сам процесс и снизить связанные с ним затраты.

Высоких издержек, которые несут частные компании в связи с введением новых правил ТС, можно было бы избежать, если бы информация о данных правилах была своевременно доведена до сведения представителей частного бизнеса. Поэтому следует прилагать больше усилий по разъяснению частным организациям целей вводимых мер и порядка их реализации¹²⁹.

Наконец, модернизация и расширение возможностей испытательных лабораторий может значительно снизить издержки, связанные с проведением испытаний, и упростить процедуру применения международных стандартов на территории Казахстана.

¹²⁹ В ходе семинара для заинтересованных сторон представители частного сектора заявили, что нередко компании не знают о введении новых правил, в то время как государственные органы зачастую предоставляют нечеткую или неполную информацию. Компании также подчеркнули, что важно обеспечить наличие единого, регулярно обновляемого и легкодоступного источника информации о всех документах, необходимых для осуществления экспортно-импортных операций.

9.3. Промышленное производство

В настоящей главе рассматриваются НТМ и ПП, оказывающие влияние на промышленный сектор. Результаты получены на основании 246 телефонных интервью и последующих 47 личных собеседований с экспортерами и импортерами промышленной продукции, которые сталкивались в ходе своей деятельности с торговыми барьерами. С целью расширения диапазона анализа были также проведены дополнительные интервью с экспертами, представляющими организации частного сектора. Учитывая высокую зависимость экономики Казахстана от импорта промежуточных товаров, особое внимание уделялось анализу трудностей, испытываемых компаниями-импортерами промышленной (промежуточной) продукции. Несмотря на то, что НТМ и ПП, стоящие на пути различных производственных организаций, во многом схожи, степень их влияния различается в зависимости от вида продукции и структуры отрасли. Поэтому такие важные с точки зрения обеспечения занятости населения и диверсификации экспорта секторы, как фармацевтика, производство неэлектрического оборудования и швейная промышленность, подробно анализируются в отдельных подразделах.

Настоящая подглава имеет следующую структуру: в первом разделе дается краткая характеристика промышленного сектора Казахстана. Во втором разделе рассматриваются основные и наиболее обременительные НТМ и ПП, с которыми повсеместно сталкиваются производственные компании-экспортеры. В третьем разделе анализируются препятствия, стоящие на пути компаний, импортирующих промышленную продукцию. Наконец, в заключительном разделе подводятся итоги исследования и предлагаются возможные меры политики в данной сфере.

9.3.1 Роль промышленного сектора

Общие сведения

Промышленный сектор Казахстана стал бурно развиваться в связи с массовым перемещением

производственных мощностей и рабочей силы с западной части СССР в период Второй мировой войны. Из аграрной экономики со слабо развитой промышленной структурой Казахстан вскоре превратился в один из крупнейших промышленных центров Советского Союза. На закате Советской эры Казахстан был одним из самых промышленно развитых регионов Советского Союза с хорошо налаженным производством черных и цветных металлов, горюче-смазочных материалов, химической продукции и неэлектрического оборудования. Наряду с развитием добывающей промышленности в Казахстане также немало внимания уделялось развитию отраслей, сопряженных с сельским хозяйством, таких, как производство текстиля, трикотажных изделий, изделий из кожи и меха, а также обуви и одежды. В начале 90-х годов прошлого века доля данных отраслей в ВВП страны составляла около 25%¹³⁰.

Приватизационные процессы, охватившие промышленный сектор в 90-е годы, привели к нарушению хозяйственных связей между предприятиями, что стало причиной падения объемов промышленного производства и сокращения количества самих предприятий. Так как главной задачей правительства в тот период было обеспечение макроэкономической стабилизации, основные усилия были сконцентрированы на развитии отраслей, способных принести экономическую выгоду в максимально сжатые сроки. Поэтому именно нефтегазовый сектор стал локомотивом развития казахстанской экономики.

В период с 1991 по 2000 гг. количество промышленных предприятий сократилось с почти 20000 до порядка 14500. Значительно снизилось производство всех основных видов продукции за исключением нефтепродуктов. К примеру, производство железной руды упало на 83%, угля – на 55%, стали – на 69%, удобрений – на 11%, тракторов – на 95% и текстиля – на 94%.

¹³⁰ Источники общей информации о промышленном производстве: Сапарбаев Б. (2007) Промышленное развитие Казахстана во второй половине XX – начале XXI веков (на русском языке) Шеретов С. (2003) Современная история Казахстана: 1985-2002 (на русском языке)

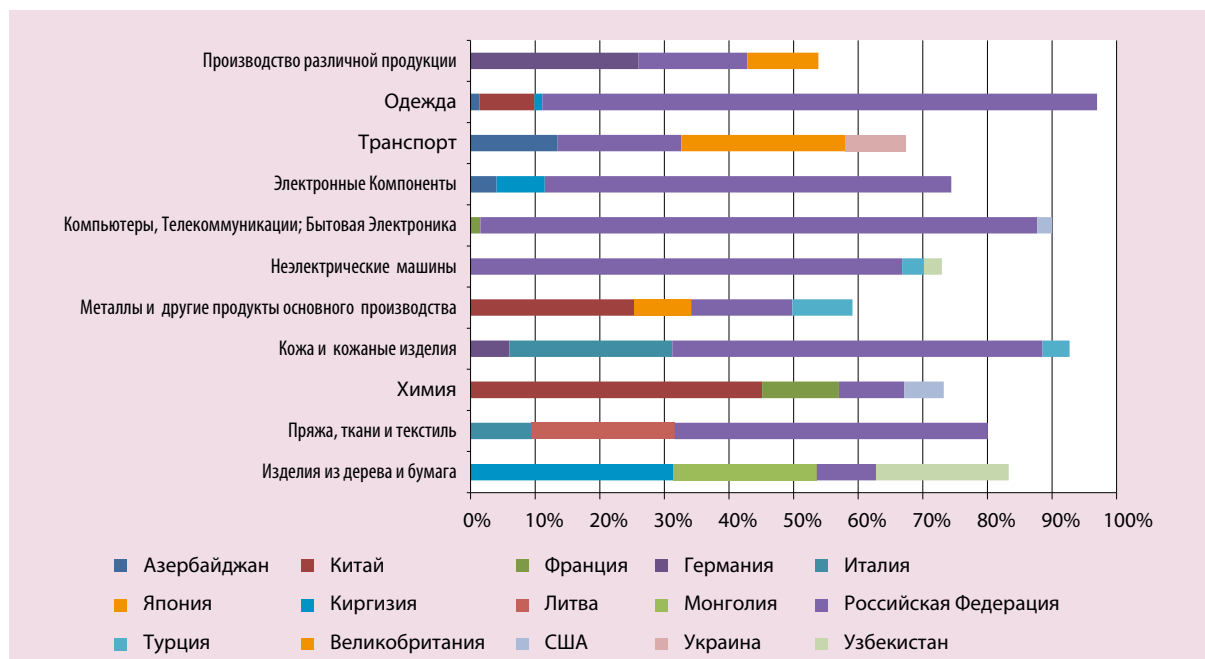
В то время как успешное развитие добывающих отраслей позволяло Казахстану осуществлять плавный переход к рыночной экономике без каких-либо социальных и макроэкономических потрясений, вытесняющее воздействие добывающей промышленности на промышленный сектор стало четко проявляться, начиная с 2000 г. Несмотря на благоприятные макроэкономические условия, количество промышленных предприятия продолжало сокращаться и концу 2010 г. их осталось 11252.

Значительнее всего сократилось количество высокотехнологичных производств. Как следствие, доминирующие положение стали занимать низкотехнологичные, энергоемкие и экологически неблагоприятные отрасли. В начале 2000-х гг. почти 96% производимой продукции относилось к категории низкотехнологичной (строительство, сталелитейная промышленность, кораблестроение, металлургия, легкая промышленность, деревообработка, целлюлозная и бумажная промышленность) и лишь 4% можно было охарактеризовать как высоко-

технологичную продукцию. Государственная программа промышленного и инновационного развития, реализуемая Казахстаном с 2003 г., не смогла обеспечить желаемый переход к высокотехнологичному производству и рост экспортных поставок.

Промышленный экспорт Казахстана в основном представлен металлами, сырьем и продукцией химической промышленности. Доля металлов и сырья в экспорте промышленных товаров составляет 75%, при этом за последние десять лет объем экспорта данной продукции вырос на 18,7%. Химическая промышленность характеризовалась наиболее высокими темпами роста: так, с 2001 г. она в среднем прирастала на 28% в год, а ее доля в общем объеме промышленного экспорта по состоянию на 2011 г. составила 18%. На неэлектрическое оборудование и транспорт приходилось 2% и 1% от экспортируемых Казахстаном промышленных товаров. Значительная часть промышленного экспорта идет в два соседних государства: Китай и Российскую Федерацию, которые в совокупности

Рисунок 9.18. Структура экспорта промышленной продукции по странам назначения, 2011 г.



точник: расчеты МТЦ на основании данных Trade Map.

Примечание: Полосы диаграммы, не достигшие отметки 100%, свидетельствуют о том, что обозначаемая ими продукция является объектом торговли и с другими партнерами.

потребляют 44% казахстанских промышленных товаров. Другими важными потребителями казахстанского промышленного экспорта являются Германия, Турция и Япония; в 2011 г. на них приходился 21% экспорта промышленных товаров (Рисунок).

Импорт промышленных товаров имеет большое значение для экономики Казахстана, зависящей как от производства, так и от потребления. Например, казахстанское сельское хозяйство зависит от таких важнейших импортных товаров, как удобрения и другие химические вещества, используемые для защиты посевов, а также от поставок транспортного и неэлектрического оборудования. Предприятия пищевой промышленности тоже активно импортируют целый ряд пищевых ингредиентов. Базовые производства, производство неэлектрического оборудования и транспорт-

ный сектор в значительной степени зависят от импорта промежуточных товаров. Что же касается информационно-коммуникационных технологий (например, компьютеров, телекоммуникационного оборудования и бытовой электроники), то доля товаров данной категории в промышленном импорте Казахстана составляет 13% (Рисунок 9.19).

Казахстан уделяет самое пристальное внимание региональной торговле ввиду отсутствия выхода к морю и относительно низких транспортных издержек. Российская Федерация и Китай, две наиболее развитые в промышленном плане страны данного региона, являются поставщиками огромных объемов промышленной продукции, в том числе продукции химической отрасли, транспортного оборудования, техники и базовых товаров промышленного назначения.

Рисунок 9.19. Структура импорта промышленной продукции по странам происхождения, 2011 г.



Источник: расчеты МТЦ на основании данных Trade Map.

Примечание: Полосы диаграммы, не достигшие отметки 100%, свидетельствуют о том, что обозначаемая ими продукция является объектом торговли и с другими партнерами.

В 2011 г. на долю Российской Федерации и Китая приходилось соответственно 35% и 17% от общего объема промышленных товаров, импортируемых Казахстаном. С созданием Таможенного союза и введением общих внешних тарифов доля импорта из России возросла. Средняя ставка тарифов выросла с 6,2% до 10,6%, создав серьезное инфляционное давление на внутренний рынок Казахстана. В то время как до создания ТС рост цен смягчался за счет импорта дешевой продукции из Китая, новая тарифная структура привела к значительному увеличению внутренних цен, предотвратить которое не представлялось возможным. Стоимость товаров, ввозимых из Китая, в среднем поднялась на 20%, что отрицательно сказалось на деятельности малых и средних предприятий, активно использовавших китайские промежуточные товары и оборудование.

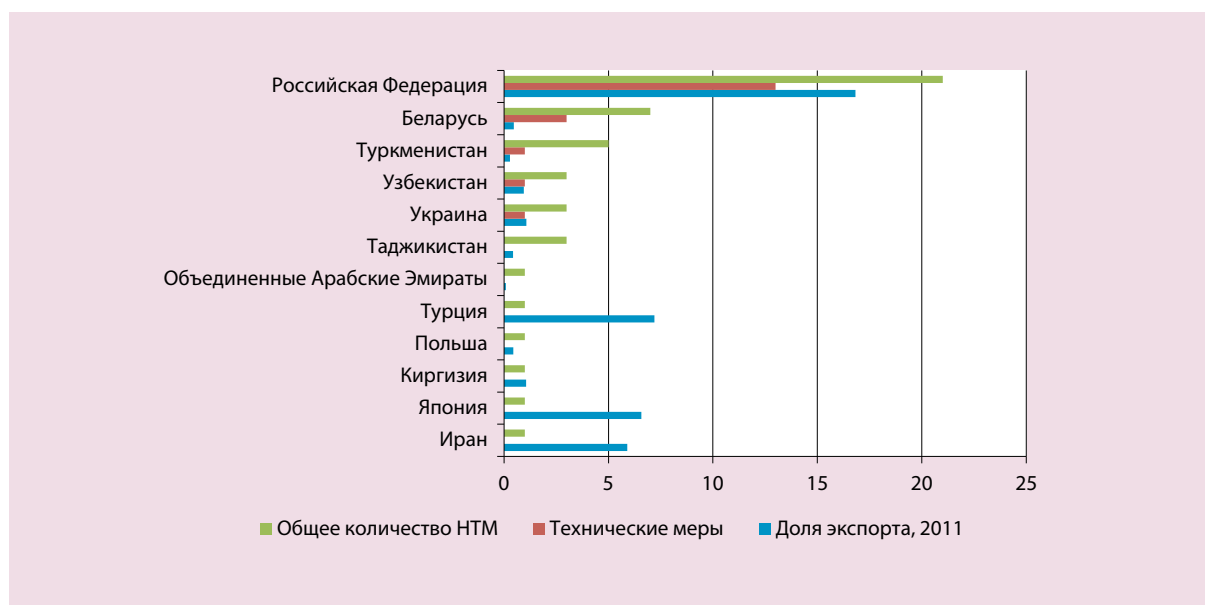
Вследствие высоких транспортных издержек импорт из стран ЕС и США в основном ограничивается ввозом дорогостоящей продукции химической и машиностроительной промышлен-

ности. Аналогично импорт из Японии главным образом представлен транспортными средствами. В 2011 г. стоимость импорта товаров производственного назначения составила 28,7 миллиардов долларов США против 4,04 миллиарда долларов США для товаров сельскохозяйственного назначения.

9.3.2 Общие результаты

Из 185 опрошенных промышленных компаний 27% (50 компаний) сообщили о том, что им приходилось сталкиваться с обременительными НТМ. Впоследствии 41 такая компания участвовала в более подробных личных собеседованиях. Среди этих 41 компаний 7 были экспортерами, 9 импортерами, а 15 оставшихся занимались обоими видами деятельности. Была получена информация о 126 случаях применения обременительных НТМ, 39% из которых применялись странами-партнерами и 58% Казахстаном (с целью регулирования экспорта и импорта). Оставшиеся 3% случаев касались использования НТМ транзитными странами.

Рисунок 9.20. Доля экспорта промышленных товаров и частотность применения обременительных мер технического характера основными странами-партнерами (%)



Источники: Исследование МТЦ по НТМ в Казахстане, 2012 г.; данные Trade Map МТЦ

Примечание: Страны расположены в зависимости от общего количества случаев НТМ.

9.3.3 Анализ деятельности компаний в условиях применения нормативно-правового регулирования в области экспорта

Личные собеседования были проведены с представителями шестнадцати компаний, занимающихся экспортом промышленной продукции. По результатам опроса были выделены 102 экспортных потока, различающихся по видам экспортируемой продукции и целевым рынкам. В большинстве случаев опрошенные отмечали применение таких НТМ, как правила происхождения товаров (48%), сертификация продукции (23%), внутреннее регулирование экспорта (12%) и технические требования (10%).

«Общий сервер находится в Астане и зачастую пребывает в нерабочем состоянии. В результате таможенные брокеры не могут отправлять таможенные декларации».

Казахстанский производитель безалкогольных напитков

Указанные выше НТМ применяются в отношении конкретных видов продукции. Продукция медицинского назначения более подвержена действию технических регламентов и мер по оценке соответствия, в то время как другие товары в основном подпадают под действие правил происхождения и подтверждения соответствия. Правила происхождения действуют в отношении практически всех видов промышленных товаров и их соблюдение, как правило, сопряжено с трудностями при получении сертификата соответствия в связи с недостаточным уровнем обработки и чрезмерным количеством требуемых документов. Как и в случае с экспортерами сельскохозяйственной продукции основными экспортными направлениями опрошенных компаний являются Российская Федерация и страны Центральной Азии.

НТМ, применяемые в рамках ТС, составляют 47% всех НТМ, влияющих на экспорт. На втором месте по частоте применения после правил происхождения стоят меры по обязательному подтверждению соответствия, затра-

гивающие как экспортеров, так и импортеров промышленной продукции.

Почти все НТМ сопровождаются ПП. Самыми распространенными ПП, с которыми сталкиваются экспортеры промышленной продукции, являются: ненадлежащая испытательная база, временные задержки, значительное количество необходимых документов и вольная интерпретация законодательства чиновниками, которые контролируют выполнение нормативных предписаний субъектами хозяйствования, (Таблица 9.13).

Правила происхождения

Правила происхождения являются не только основной НТМ, применяемой за пределами рынка ТС, но еще и самой обременительной. На это есть две причины: первая касается мер по обеспечению соблюдения правил происхождения, реализация которых сопряжена с различными препятствиями процедурного характера. Вторая связана со структурной проблемой в промышленном секторе Казахстана, а именно – недостаточным уровнем развития перерабатывающей отрасли.

«Для оформления каждой партии товара приходится предоставлять 150-страничный файл, а получить сертификат соответствия можно только при наличии 18 различных подтверждающих документов...»

«Официальный срок получения сертификата соответствия составляет 4 дня, но в действительности этот процесс может растянуться и на 10 дней. Нам приходится предоставлять слишком много документов...»

Казахстанский экспортер одежды

Учитывая, что внутри страны производятся лишь 20-30% от общего объема промышленных товаров, многие промышленные предприятия сталкиваются с определенными трудностями при получении сертификата происхождения.

В контексте настоящего исследования компании, представляющие отрасль неэлектрического машиностроения, а также производители мебели оказались особенно подвержены негативным последствиям НТМ. Продукция, производимая такими компаниями, характеризуется

высокой стоимостью импортных комплектующих, превышающей порог в 60%, после которого производители не могут претендовать на какие-либо торговые преференции. В связи с трудностями при получении сертификатов соответствия казахстанские экспортеры не могут воспользоваться льготными тарифами в центральноазиатских странах СНГ, что отрицательно сказывается на конкурентоспособности их продукции и серьезно тормозит процесс проникновения на эти рынки.

Экспортеров одежды, напротив, больше беспокоят внутренние процедурные препятствия. В частности, они критикуют чрезмерные требования к документации, необходимой для получения сертификата происхождения, а также необходимость предоставлять новый сертификат происхождения на каждую партию товара.

По словам опрошенных представителей компаний, для оформления заявки на получение сертификата происхождения в соответствующие органы нужно предоставить 18 различных документов. Сама процедура получения сертификата занимает от 5 до 10 дней с момента предоставления всех необходимых документов. Примерно столько же времени требуется для сбора этих документов.

Необходимость получать новый сертификат происхождения на каждую партию товара еще больше осложняет ситуацию. Большинство опрошенных компаний-производителей осуществляют несколько поставок в рамках одного договора купли-продажи. Это означает, что им приходится несколько раз проходить одну и ту же процедуру для исполнения обязательств по каждому договору. Таким образом, излишний документооборот и дублирование административных процедур для каждой партии товара делают соблюдение правил происхождения весьма нелегкой задачей для МСП, работающих в швейной промышленности Казахстана.

Сертификат соответствия

Второй самой распространенной НТМ, по сведениям компаний-экспортеров, является обязательное подтверждение соответствия. Дан-

ная процедура необходима практически для любой продукции промышленного назначения, и контроль над ее соблюдением ведется как на национальном, так и на наднациональном уровне, что значительно осложняет деятельность соответствующих государственных органов и создает помехи для частного сектора. Кроме того, под действие процедуры подпадает как готовая продукция, так и товары промежуточного импорта.

Все компании-производители подают заявку на получение серийного (действительного для нескольких партий одного и того же товара) сертификата соответствия на свою продукцию, что значительно упрощает ведение их хозяйственной деятельности. Серийный сертификат соответствия действителен в течение одного года, но срок его действия может быть продлен до 3-х лет при условии, что компания-производитель имеет сертификат качества ИСО 9001.

«В Казахстане серийный сертификат соответствия выдается на один год, а в России – на три года. Поэтому было бы неплохо увеличить срок действия сертификата соответствия...»

Казахстанский экспортер одежды

Многие экспортеры-производители считают получение национальных сертификатов соответствия лишь дорогостоящей формальностью, так как зачастую такие сертификаты либо не признаются в странах-партнерах¹³¹, либо не требуются вообще (например, добровольная сертификация). Более того, многие компании дважды проходят процедуру подтверждения соответствия – сначала для импортируемых промежуточных товаров, а затем уже для готовой продукции. Многие из опрошенных компаний также жалуются на недостаточные технические возможности контрольных ведомств и высокую стоимость получения сертификатов.

¹³¹ Национальные сертификаты соответствия не признаются за пределами Казахстана, в то время как сертификаты соответствия ТС действуют только на территории стран-участниц ТС и охватывают ограниченное количество товаров.

Вставка 10. Какую опасность несут слишком строгие технические нормы

По информации представителей казахстанских государственных структур и частного сектора, российское Министерство здравоохранения готовит нормативный акт, касающийся выбросов летучих органических веществ (ЛОВ) для древесно-стружечных плит, используемых в мебельной промышленности. ЛОВ широко применяются в качестве растворителей в составе клеев, используемых при изготовлении бытовой мебели, ковров, красок и лаков. Они относятся к категории парниковых газов и озоноразрушающих веществ. Кроме того, есть подозрения, что данные вещества также обладают аллергенными и канцерогенными свойствами в случае превышения максимально допустимого уровня их концентрации. Поэтому введение определенных нормативов для ЛОВ является необходимым. Однако такие нормативы не должны быть слишком строгими, а при их разработке следует не только консультироваться с заинтересованными сторонами, но и придерживаться международных норм или же норм, основанных на результатах научных исследований.

Например, в странах ЕС выбросы ЛОВ регулируются начиная с 80-х годов прошлого века, и все применяемые нормативы закреплены в Директиве Совета ЕС 1999/13/ЕС об ограничении выбросов данных веществ, известной как Директива о выбросах ЛОВ растворителей. Допустимые пределы концентрации ЛОВ в продукции установлены EN120 на уровне 8 мг формальдегида на стограммовую древесно-стружечную плиту, что эквивалентно 0,124 мг/м³ воздуха или 0,1 частиц на миллион при стандартных условиях испытаний, оговоренных в стандарте 717/1. Предельные объемы выбросов непосредственно для мебели не установлены.

Согласно сведениям, предоставленным представителями частного бизнеса в Казахстане, новый нормативный акт, разрабатываемый Минздравом Российской Федерации, должен вступить в силу на территории ТС в 2014 г. Предполагается, что данный документ установит предельно допустимую концентрацию на уровне 0,4 мг/100г, что примерно равно половине максимально допустимого предела (МДП), действующего в ЕС. Это будет нереалистичная норма как с точки зрения заботы о здоровье человека и охраны окружающей среды, так и с учетом производственных возможностей всех трех стран-участниц ТС.

Данный пример дает некоторое представление о тех опасностях, которые несут нормативные акты, принимаемые без предварительного анализа их последствий для субъектов хозяйствования:

Предоставляют удобные нетарифные барьеры, которые можно задействовать в любой подходящий момент;

Могут быть отражением интересов правящей элиты, заинтересованной в более широком применении древесного массива, нежели древесно-стружечных плит; возможно, это и неплохо с точки зрения экологии, но такое решение следует тщательно взвесить;

Могут быть просто способом регулярного привлечения всех производителей и импортеров к материальной ответственности за нарушение действующих правил, тем самым обеспечив дополнительный источник бюджетных поступлений за счет штрафов, которые будут налагаться по результатам проверок.

Не исключено, что требование о соблюдении нереалистичного МДП может быть предъявлено по инициативе проверяющих органов лишь на границе. Вполне вероятно, что ни одно из перечисленных выше негативных последствий не является результатом злого умысла. Однако сама возможность их возникновения служит наглядным свидетельством того, какие опасности таят в себе нормативные акты, разрабатываемые с использованием несбалансированной системы «сдержек и противовесов»

Источник: Всемирный банк, Казахстан: Использование возможностей торговли и открытости для увеличения темпов экономического развития, 10 июля, 2012 г.

Технические требования

Как и в случае с производителями сельхозпродукции, но в несколько меньшей степени, производители товаров промышленного назначения также обеспокоены по поводу введения новых технических норм в ТС. Некоторые из опрошенных компаний пользуются национальными казахстанскими стандартами и/или стандартами предприятия, которые отличаются от недавно разработанных технических стандартов ТС. Для того чтобы производить продукцию и реализовывать ее на территории ТС, компа-

ниям-производителям необходимо привести свои технологические процессы в соответствие с новыми техническими требованиями. Затраты, связанные с гармонизацией производственного процесса, вместе с ростом цен на промежуточные товары (ввиду новых таможенных тарифов) отрицательно сказываются на конкурентоспособности производителей промышленных товаров, которым приходится работать в условиях жесткой конкуренции с крупными промышленными предприятиями из Российской Федерации и Беларуси.

Таблица 9.12. – Экспорт промышленных товаров: обременительные НТМ, применяемые странами-партнерами или транзитными странами

Описание подотрасли	Экспорт		Число случаев применения НТМ						Итого
	Стоимость экспорта в 2011 г., тыс. долл.	Доля в общей стоимости экспорта по отрасли	Технические требования	Оценка соответствия	Сборы, налоги и другие паратарифные меры	Меры количественного контроля	Ограничения на последующее обслуживание	Правила и сертификаты происхождения	
			А	В	Д	Е	К	О	
Химическая продукция	17 552	0,1	3	4				1	8
Изделия из древесины	1 419	0,0						3	3
Текстиль	1 432	0,0						1	1
Сырьевая продукция	3 201 817	20				1		2	2
Одежда	15 601	0		1				8	9
Неэлектрическое оборудование	75 082	0	2	6			2	14	24
Электронные компоненты	1 101	0,0	1	1	1				3
Транспортное оборудование	15 184	0,1		2					2
Прочая продукция	12 547 256	79,0							
Всего	15 876 444	100,0	6	14	1	1	2	29	53
			BLR(2), RUS(2), TKM (2)	BLR (1), RUS(11), UKR(1), UZB(1)	RUS(1)		TKM (2)	*	

Источник: Исследование МТЦ по НТМ в Казахстане, 2012 г.

* «Правила происхождения» включают Беларусь (4), Иран (Исламская Республика) (1), Японию (1), Кыргызстан (1), Польшу (1), Российскую Федерацию (7), Таджикистан (4), Объединенные Арабские Эмираты (1), Турцию (1), Туркменистан (4), Украину (2), Узбекистан (2)

Вопросы взимания НДС

В то время как экспортные и импортные процедуры между странами-участницами ТС были значительно упрощены, национальная политика в области взимания НДС все еще серьезно осложняет торговлю в рамках ТС. По словам представителей, участвовавших в исследовании, сложные правила уплаты НДС, действующие в Российской Федерации и Казахстане, отрицательно сказываются на их взаимном товарообороте.

В частности, опрошенные импортеры жалуются по поводу того, что их российские поставщики включают НДС в фактурную цену, так как

вернуть НДС в данном случае весьма проблематично. Это проблема межкорпоративного характера. С одной стороны опрошенные экспортеры указывают на слишком короткий промежуток времени¹³², выделяемый на сбор документов у импортеров, так как возврат НДС представляет собой длительную и обременительную процедуру.

¹³² НДС по сделкам, осуществляемым в рамках ТС, уплачивается импортерами на внутреннем рынке их стран. Экспортерам необходимо получать доказательство уплаты НДС импортерами. Однако промежуток времени, выделенный на сбор подтверждающих документов у импортеров, слишком короткий.

Таблица 9.13. – Экспорт промышленных товаров: НТМ, применяемые странами-партнерами или транзитными странами, а также причины их обременительности

Вид НТМ	Кол-во случаев применения НТМ		Процедурные препятствия и неблагоприятные условия ведения бизнеса, что делает НТМ обременительными	Кол-во случаев возникновения процедурных препятствий		
	С ПП	Без ПП		в своей стране	в стране-партнере	в транзитной стране
Технические требования (А)	6		Большое количество различных документов	1		
			Произвольная интерпретация чиновниками, контролирующими соблюдение установленных нормативов, законодательства	1		
			Чрезмерно высокие пошлины и сборы за получение сертификатов/свидетельств	1		
			Отсутствие международного признания/аккредитации у испытательных лабораторий	2		
			Необоснованные действия чиновников, отвечающих за классификацию и оценку продукции		1	
			Потери времени в связи с выполнением нормативных требований		1	
Оценка соответствия (В)	13	1	Большое количество различных документов	1		
			Потери времени в связи с выполнением нормативных требований	3		
			Ограниченная/неподходящая испытательная база	6		
			Отсутствие международного признания/аккредитации у испытательных лабораторий	1		
			Прочие проблемы с международным признанием, напр., непризнание национальных сертификатов		3	
Сборы, налоги и иные паратарифные меры (D)		1				
Меры количественного контроля (Е)	1		Публикация и распространение информации об установленных требованиях происходит ненадлежащим образом			1
Ограничение послепродажного обслуживания (К)	2		Ограниченные/неподходящие условия для транспортировки и хранения		2	

Вид НТМ	Кол-во случаев применения НТМ		Процедурные препятствия и неблагоприятные условия ведения бизнеса, что делает НТМ обременительными	Кол-во случаев возникновения процедурных препятствий		
	С ПП	Без ПП		В своей стране	В стране-партнере	В транзитной стране
Правила и сертификаты происхождения товаров (О)	29		Большое количество различных документов	16		
			Необоснованные действия чиновников, отвечающих за классификацию и оценку продукции	6		
			Произвольная интерпретация законодательства чиновниками, которые контролируют соблюдение установленных нормативов	1		
			Потери времени в связи с выполнением нормативных требований	1		
			Чрезмерно высокие пошлины и сборы за получение сертификатов/свидетельств		1	
			Неформальные платежи	2		
			Прочие процедурные препятствия	3		
Итого	51	2		45	8	1

Источник: Исследование МТЦ по НТМ в Казахстане, 2012 г.

Политика в области государственных закупок

Таблица 9.14. – Экспорт промышленных товаров: обременительные НТМ, применяемые властями Казахстана

Описание подотрасли	Стоимость экспорта в 2011 г., тыс. долл.	Доля в общем объеме экспорта по отрасли	Прочие технические меры в отношении экспорта	Прочие меры в отношении экспорта	Итого
			РА9.	P20.	
Химическая продукция	42 444	0	1	3	4
Сырьевая продукция	1 330 975	8		3	3
Прочая продукция	13 172 050	83			
Промежуточный итог	15 876 444	100	1	6	7
Итого			UKR(1)	KGZ (3), RUS(2), UZB(1)	

Источник: Исследование МТЦ по НТМ в Казахстане, 2012 г.

Таблица 9.15. – Экспорт промышленных товаров: НТМ, применяемые Казахстаном, и причины их обременительности

Описание мер	Кол-во случаев применения НТМ		Процедурные препятствия и неблагоприятные условия ведения бизнеса, осложняющие применение НТМ	Кол-во случаев возникновения процедурных препятствий		
	с ПП	без ПП		в собственной стране	в стране-партнере	в транзитной стране
Прочие технические меры в отношении экспорта (РА9)	1		Необоснованные действия чиновников, отвечающих за классификацию и оценку продукции	1		
Прочие меры в отношении экспорта (PZ0)	3	3	Потери времени в связи с выполнением нормативных требований	3		
			Неформальные платежи	3		
Итого	4	3		7	0	

Источник: Исследование МТЦ по НТМ в Казахстане, 2012 г.

Многие компании жалуются на то, что проводимые в Казахстане государственные тендеры не достаточно прозрачны и победители определяются произвольно и со значительными задержками. Опрошенные компании сообщают о многочисленных случаях, когда договоры заключались с иностранными компаниями через местных субъектов хозяйствования, которые подавали заявку на участие в тендере, но сами производством продукции не занимались. Кроме того, срок действия многих государственных контрактов составляет всего один год, что не дает компаниям возможности реализовывать долгосрочные производственные планы.

9.3.4. Анализ воздействия национального законодательства на деятельность казахстанских компаний-импортеров

В результате двадцати трех личных собеседований с представителями фирм-импортеров были выявлены 66 случаев применения обременительных НТМ. НТМ, применяемые на национальном уровне и на уровне ТС, составили 90% от общего количества НТМ, заявленных опрошенными компаниями. В 62 случаях импортеры столкнулись с трудностями в связи с определен-

ными процедурными препятствиями. Самыми распространенными НТМ оказались следующие: подтверждение соответствия (68%), технические требования (17%) и меры ценового регулирования (8%). По сравнению с импортерами сельскохозяйственной продукции импортеры продукции промышленного назначения испытывают больше проблем с подтверждением соответствия, нежели с соблюдением технических требований (Таблица 9.17).

Все технические требования, с которыми приходилось иметь дело опрошенным компаниям, касались получения разрешений и регистрационных свидетельств, вводимых с целью обеспечения национальной безопасности и охраны окружающей среды (11 случаев). Случаи подтверждения соответствия подразделяются на две группы: государственные требования по регистрации продукции, применяемые на уровне ТС, и сертификационные требования, установленные на национальном уровне. Наконец, меры ценового регулирования связаны с применением контрольных цен казахстанскими таможенными органами для определения суммы таможенных тарифов, подлежащих уплате (5). НТМ, используемые на уровне ТС, составляют 65% от общего количества НТМ, влияющих

на импорт промышленных товаров. Процедурные препятствия, связанные с НТМ, представлены в Таблице 9.17. Наиболее серьезными ПП являются: большое количество необходимых документов (29), ограниченная/неподходящая база для проведения испытаний (32), временные задержки (15), непризнание иностранных сертификатов (6) и необоснованные действия ответственных чиновников (9).

Государственная регистрация продукции

Требование о государственной регистрации продукции охватывает широкий перечень товаров, в том числе промышленного назначения. В перечень этих товаров входит: косметическая продукция, хозяйственные товары, товары для непосредственного контакта с продуктами питания, предметы личной гигиены для детей и взрослых, детская одежда (нательная), приборы и другие технические средства, предназначенные для обеспечения питьевого водоснабжения, продукция для гигиены ротовой полости, продукция, изготовленная на основе потенциально опасных химических и биологических соединений (за исключением лекарственных средств).

Данное требование вступило в силу 1 января 2012 г. По результатам исследования в области НТМ был выявлен ряд ПП, связанных с этим нормативным требованием. Многие из опрошенных компаний жаловались на нехватку информации о данной мере. Государственная регистрация продукции должна осуществляться до прибытия товаров. Так как большинство опрошенных компаний не знало о введении вышеуказанного нормативного требования, их товары не смогли пройти таможенную очистку и были помещены на таможенный склад временного хранения. Компаниям же пришлось подать заявку на государственную регистрацию их продукции. Ввиду того, что многие компании оказались в аналогичной ситуации, в адрес комиссии по государственной регистрации и других ведомств, отвечающих за государственную регистрацию, был направлен значительный поток заявок. Лаборатории, занимающиеся экспертизой и лабораторным анализом про-

дукции, подлежащей регистрации, были буквально завалены требованиями о проведении лабораторных испытаний. Кроме того, технические возможности многих лабораторий были недостаточны для проведения определенных испытаний, необходимых для регистрации продукции. В начале 2013 г. временные задержки, связанные с процедурой регистрации, достигали порядка 2-3 месяцев, и компаниям приходилось оплачивать стоимость пребывания их товаров на складах временного хранения.

Лишь после того как товар успешно зарегистрирован компания может его импортировать, предоставив копию свидетельства о государственной регистрации. Таким образом, после первой волны регистрации продукции в начале 2012 г. ситуация нормализовалась. Несмотря на то, что сроки регистрации продукции значительно сократились, издержки, связанные с данной процедурой, могли бы быть еще меньше, если бы заинтересованные компании были своевременно проинформированы о введении новых нормативных требований. Это также позволило бы снизить нагрузку на сертификационные ведомства и испытательные лаборатории во время первой волны регистрации.

Некоторые импортеры промышленных товаров также сообщают о дополнительных процедурных препятствиях, связанных с регистрацией продукции. Например, импортеры насосного и бойлерного оборудования жалуются на то, что при осуществлении таможенной очистки сотрудники таможни главным образом смотрят на коды ТН ВЭД, нежели на описание товара. В результате этого компаниям бывает весьма труд-

«Наши товары поставлялись на пластиковых поддонах. Сотрудник таможни попросил предоставить сертификат, подтверждающий, что поддоны сделаны не из дерева. Мы сталкиваемся с такой проблемой каждый день!»

Казахстанский производитель фармакопейной продукции

но объяснить, что их продукция не нуждается в государственной регистрации. Им приходится направлять в комиссию по государственной ре-

гистрации запрос на выдачу документов, подтверждающих, что импортируемая продукция не подлежит государственной регистрации. На это требуется еще 2 дня.

Сертификат соответствия

Обязательная сертификация соответствия охватывает широкий перечень потребительских и промежуточных товаров. Она имеет место как на национальном, так и наднациональном уровнях. Большинство товаров, доступных на рынке, требует подтверждения соответствия либо техническим регламентам ТС, либо национальным техническим регламентам, действующим в странах-участницах ТС.

Для продукции из третьих стран (не членов ТС) подтверждение соответствия может быть осуществлено путем признания иностранного сертификата (при наличии соответствующего соглашения между страной-импортером и Казахстаном) или же путем сертификации продукции в соответствии с законодательством Республики Казахстан. На сегодняшний день существуют два возможных варианта сертификации соответствия: сертификация продукции (единицы или партии) и серийная сертификация продукции (сертификация производственного процесса, действительна в течение 12 месяцев).

До создания ТС сертификация, как правило, осуществлялась после прибытия партии товара на границу. После таможенной очистки компаниям-импортерам нужно было подать заявку на проведение сертификации или признание иностранного сертификата в орган сертификации, аккредитованный для подтверждения соответствия того или иного вида продукции. Процесс сертификации занимает от 5 до 10 дней и обычно включает в себя проверку сопроводительной технической документации и анализ сертифицируемой продукции в лабораторных условиях. Кроме бланка заявки компании так-

же должны предоставить результаты ранее проведенных испытаний или лабораторных исследований, ранее выданные сертификаты на продукцию или информацию о сырье, использованном при производстве, компонентах и системе управления качеством.

«Большинство лабораторий не имеют технической базы для испытания косметической продукции. Более того, продукция была произведена в США и успешно продавалась во всем мире. Тем не менее, мы все равно вынуждены подавать заявку на государственную регистрацию этой продукции и получать сертификат соответствия...»

Казахстанский импортер косметической продукции

В новом законодательстве ТС указано, что сертификация продукции должна осуществляться до ее прибытия на границу. Национальные сертификаты соответствия/сертификаты соответствия ТС включены в перечень документов, необходимых для таможенной очистки продукции.

Несмотря на то, что серийный сертификат соответствия может быть выдан и в отношении ввозимой продукции, большинство импортеров предпочитает сертифицировать каждую партию, так как это обходится им дешевле.

Многие из опрошенных компаний-производителей сообщают, что используемые ими промежуточные товары подлежат обязательному подтверждению соответствия национальным регламентам. В результате им приходится дважды проходить через процедуру сертификации – сначала для импортируемых промежуточных товаров, а затем уже для готовой продукции, что неизменно влечет за собой увеличение ее себестоимости. Кроме того, многие компании жалуются, что им нужно отправлять свои товары на сертификацию за рубеж, так как местные аккредитованные органы сертификации не имеют технических возможностей для подтверждения соответствия международным стандартам, таким как EN 1149- EN340/03.

Таблица 9.16. – Импорт промышленных товаров: НТМ, применяемые Казахстаном

Описание мер	Кол-во случаев применения НТМ		Процедурные препятствия и неблагоприятные условия ведения бизнеса, осложняющие применение НТМ	Кол-во случаев возникновения процедурных препятствий		
	НТМ с ПП	НТМ без ПП		в собственной стране	в стране-партнере	в транзитной стране
А. Технические требования	9	2	Большое количество различных документов	1		
			Необоснованные действия чиновников, отвечающих за классификацию и оценку продукции	2		
			Потери времени в связи с выполнением нормативных требований	5		
			Неформальные платежи	1		
			Ограниченные/неподходящие средства для проведения испытаний	2		
В. Оценка соответствия	44	1	Большое количество различных документов	25		
			Необоснованные действия чиновников, отвечающих за классификацию и оценку продукции	2		
			Потери времени в связи с выполнением нормативных требований	9		
			Сроки выполнения требований слишком сжатые	2		
			Ограниченные/неподходящие средства для проведения испытаний	30		
			Прочие проблемы с международным признанием	6		
С. Проверка перед отправкой и иные процедуры, связанные с ввозом товаров	2		Прочие процедурные препятствия, пожалуйста, укажите	2		
D. Сборы, налоги и иные паратарифные меры	2		Потери времени в связи с выполнением нормативных требований	1		
			Прочие процедурные препятствия	1		
G. Меры ценового регулирования	5		Большое количество различных документов	3		
			Необоснованные действия чиновников, отвечающих за классификацию и оценку продукции	5		
О. Правила и сертификаты происхождения товаров		1				
Итого	62	4		97	0	0

Источник: Исследование МТЦ по НТМ в Казахстане, 2012 г.

Разрешения на импорт и регистрационные требования

Целый ряд импортеров жалуется на проблемы, связанные с разрешениями на импорт и регистрационными требованиями. Так, недавно принятое в ТС нормативное положение содержит требование об использовании неавтоматической схемы лицензирования продукции, представляющей потенциальную угрозу для национальной безопас-

ности, здоровья человека или окружающей среды. Перечень продукции, подлежащей лицензированию и требующей специального разрешения на ввоз, включает в себя различные промышленные товары, как-то: радиоэлектронное оборудование, продукция, содержащая озоноразрушающие вещества, шифровальные (криптографические) средства или продукция, содержащая такие средства, специальные технические устройства, предназначенные для скрытого сбора информации.

Таблица 9.17. – Импорт промышленных товаров: НТМ, применяемые Казахстаном и причины их обременительности

Описание продукции	Общий объем экспорта		Количество случаев применения НТМ						
	Стоимость экспорта в 2011 г., тыс. долл.	Доля в общем объеме экспорта по отрасли	Технические требования	Подтверждение соответствия	Предотгрузочная инспекция и др. импортные формальности	Сборы, налоги и другие паратарифные меры	Меры ценового регулирования	Правила и сертификаты происхождения	Итого
			A	B	C	D	G	O	
Химическая продукция	2254380	7	2	15	2	1	1	0	21
Изделия из древесины	349 962	1		1					1
Текстиль	74 943	0	-	2	-		-	-	2
Предметы одежды, текстильные ткани, вязаные или невязаные, проч.	77 597	0.3		1					1
Сырьевая продукция	354 879	1	-	4	-		1	-	5
Неэлектрическое оборудование	2 598 347	9	4	12	-		2	1	19
Электронные компоненты	970 263	3	2	3	-		-	-	5
Транспортное оборудование	1 109 084	4	1	3	-		1	-	5
Прочая продукция	23 225 798	81	2	4	-	1	-	-	7
Промежуточный итог	28 760 873	100	11	45	2	2	5	1	66
Итого			AUS (1), CHN (1), EU(7), ARE (1), UKR (1)	*	CHN (2)	RUS(2)	CHN(1), EU(3), TUR (1)	EU(1)	

Источники: Исследование МТЦ по НТМ в Казахстане, 2012 г.; данные Trade Map МТЦ.

* «Подтверждение соответствия» включает: Австрию(1), Китай(8), ЕС(23), Индонезию(1), Израиль(2), Республику Корея(1), Мексику(1), Россию(2), Турцию(2), Украину(2), США(2)

Лицензирование/регистрация такой продукции осуществляется различными государственными ведомствами, такими как Министерство экологии (в отношении озоноразрушающих веществ и продукции, содержащей такие вещества), Комитет национальной безопасности (в отношении технических устройств, используемых для скрытого сбора информации), Министерство по чрезвычайным ситуациям Республики Казахстан (в отношении огнетушителей и устройств, работающих при высоком давлении). Задержки, связанные с регистрацией/лицензированием такой продукции могут быть значительными и зачастую непредсказуемыми, варьируясь по продолжительности от одной недели до месяца.

Компании также выразили недовольство по поводу того, что решения сотрудников таможи о необходимости наличия специальных разрешений на импорт нередко основаны лишь на коде ТН ВЭД, а не на коде ТН ВЭД и описании продукции. Таким образом, компаниям приходилось обращаться в органы, занимающиеся выдачей разрешительной документации, несмотря на то, что реальной необходимости в этом не было.

9.3.5. Анализ важных подотраслей

Фармацевтика

Следующая характеристика основана на личных беседах с представителями нескольких фармацевтических компаний-экспортеров и Ассоциации дистрибьюторов фармацевтической продукции. Опрошенные компании работают в разных сегментах рынка и значительно различаются по размеру и структуре производства.

Казахстанских производителей фармацевтической продукции можно разделить на две группы. В первую группу входят иностранные компании, производящие непатентованные лекарственные средства. Большинство таких компаний является филиалами крупных фармацевтических компаний и активно использует промежуточные компоненты, поставляемые

материнскими компаниями. Благодаря своим материнским компаниям данные компании имеют современную производственную базу и широкие маркетинговые возможности, а некоторые из них уже применяют или готовы применять международные стандарты производства (ИСО, НПП).

Вторая группа представлена небольшой группой местных производителей, специализирующихся на производстве продукции на основе растительных компонентов, как-то: травяные чаи, бальзамы, мази и помады. Такие компании характеризуются использованием относительно простых технологий производства и значительной зависимостью от поставок промежуточных компонентов местного происхождения (например, лекарственных растений).

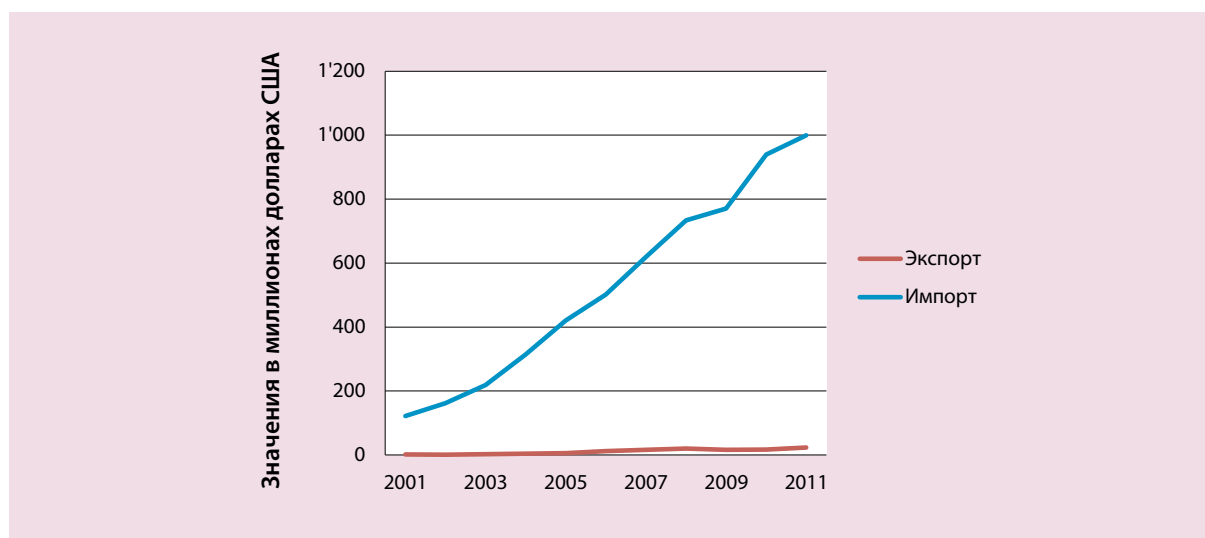
Как и в случае с другими отраслями промышленности, основным целевым рынком фармацевтических компаний являются страны Центральной Азии, Российская Федерация и Беларусь. Страны-участницы ТС пока еще не гармонизировали законодательство, касающееся продукции медицинского назначения, что значительно осложняет экспорт фармацевтической продукции в Беларусь и Российскую Федерацию.

Например, в связи с требованием о двойной регистрации продукции (в Казахстане и Российской Федерации) одна из опрошенных компаний оказалась в бюрократической ловушке. Так, она не могла осуществлять экспорт в Российскую Федерацию, так как ее продукция имела такое же название, как и аналогичная продукция, уже продающаяся на российском рынке. Для того чтобы работать на рынке РФ, компании пришлось слегка изменить наименование своей продукции и пройти регистрацию в Российской Федерации. При подготовке экспортной документации компания не смогла получить сертификат соответствия и сертификат о происхождении потому, что продукция не имела свидетельства о государственной регистрации Казахстана. Доводы компании о том, что продукция была предназначена для реализации на территории Российской Федерации и продается в Казахстане под другим наимено-

ванием, показались казахстанским таможенным органам неубедительными. Поэтому для того чтобы иметь возможность экспортировать

свою продукцию, компании пришлось пройти еще одну регистрацию в Казахстане.

Рисунок 9.21. Динамика торговли фармацевтической продукцией, 2001-2011 гг.



Источник: расчеты МТЦ на основании данных Trade Map.

По словам представителей компании, процедура регистрации занимает около 9 месяцев и стоит примерно 1000 долларов США. Такие издержки приемлемы только при условии сохранения формата упаковки и маркировки, требуемого согласно российскому законодательству. Однако если продукция зарегистрирована в Казахстане, то ее упаковка и маркировка должна соответствовать местным нормативным требованиям.

Как следствие, даже если продукция пройдет таможенную очистку в Казахстане, ее нельзя будет продавать в Российской Федерации, так как ее технические характеристики не соответствуют техническим требованиям РФ. По мнению компании, данная проблема возникает потому, что казахстанское законодательство в области фармацевтики предназначено главным образом для регулирования импорта лекарственных препаратов. Оно не учитывает растущие объемы экспорта в соседние страны. Расширение географии казахстанского экспорта фармацевтической продукции требует внесения

таких изменений в действующее законодательство, которые бы учитывали данный фактор.

Опрошенные компании также жаловались на необходимость прохождения двойной сертификации на внутреннем рынке. Требование об обязательном подтверждении соответствия действует как в отношении импортных промежуточных компонентов, так и готовой продукции. Обязательная сертификация импортных промежуточных компонентов вкупе с обязательной сертификацией готовой продукции воспринимается производителями как избыточная мера, так как она приводит лишь к увеличению себестоимости готовой продукции без повышения ее безопасности.

Кроме того, опрошенные компании используют серийные сертификаты соответствия, получение которых предполагает инспекцию технологического оборудования и надзор за процессом производства. В зависимости от типа продукции издержки, связанные с получением серийных сертификатов соответствия, варьируются от 264000 до 300000 долларов США в год.

Вставка 11. Общие сведения о химической промышленности

Химическая промышленность является одной из наиболее динамично развивающихся отраслей в Казахстане. С 2001 г. она обеспечивает среднегодовой рост порядка 28%, и в 2011 г. на ее долю приходилось 18% экспорта товаров промышленного назначения.

Учитывая, что Казахстан специализируется на экспорте природных соединений, таких как соединения урана, фосфора и гидроксида хрома, правительство страны стремится диверсифицировать химическую промышленность, наладив производство более сложной продукции, в т.ч. лекарственных препаратов и удобрений. Развитие национальной фармацевтической промышленности является одной из приоритетных задач Государственной программы форсированного промышленно-инновационного развития Казахстана на период 2010 - 2014 гг.

В 2009 г. фармацевтическая отрасль Республики Казахстан была оценена в 84,7 млн. долл., а ее доля в общем объеме промышленного производства составила 0,4%. Импорт медицинских препаратов в Казахстан оценивается в 816,9 млн. долл. США, а экспорт – в 17,8 млн. долл. США. Несмотря на то, что доля экспорта медпрепаратов по-прежнему остается относительно небольшой, в количественном выражении данный показатель в среднем растет на 12% в год.

Фармацевтическая промышленность Казахстана характеризуется большой долей импортной продукции. Более 90% лекарственных препаратов, присутствующих на внутреннем рынке, завозятся из-за рубежа. В Казахстане действуют около 100 дистрибьюторов медицинской продукции и оборудования, при этом большинство из них – филиалы иностранных компаний. В стране работает 79 национальных производителей лекарственных препаратов и медицинской продукции. Совокупная доля шести самых крупных фармацевтических предприятий составляет 90% от общего объема отечественного производства.

В отличие от Российской Федерации и Беларуси в Казахстане сохраняется благоприятный импортный режим для фармацевтической продукции: НДС и импортные тарифы на лекарственные препараты и медицинское оборудование отсутствуют. Ассоциация дистрибьюторов фармацевтической продукции выразила обеспокоенность по поводу возможного повышения тарифов на продукцию медицинского назначения, активно лоббируемого Российской Федерацией, что неизбежно приведет к удорожанию медицинской продукции, производимой за пределами Казахстана.

Что же касается НТМ, то Ассоциация дистрибьюторов фармацевтической продукции указала на то, что в Казахстане действует более прогрессивная и эффективная система контроля над производством фармацевтической продукции, чем в Беларуси и в Российской Федерации. Вследствие этого регистрация медицинской продукции занимает меньше времени без ущерба для ее качества. Кроме того, по мнению представителей Ассоциации, гармонизация технических норм, действующих в фармацевтической промышленности, с аналогичными нормами в Российской Федерации и в Беларуси должна происходить с должной степенью осмотрительности, дабы не вернуться к устаревшей бюрократической системе технических регламентов, которая до сих пор применяется в Российской Федерации и в Беларуси. По данным аналитической компании Business Monitor International (BMI), фармацевтический рынок Казахстана является наиболее доступным, прозрачным и прогрессивным с точки зрения законодательства рынком Центральной Азии.

В то время как продажи на внутреннем рынке ограничены относительно небольшой численностью населения, в перспективе фармацевтическая промышленность Казахстана может воспользоваться благоприятными условиями ведения бизнеса и удачным географическим положением страны для выхода на рынки соседних стран, таких как Узбекистан, Кыргызстан, Туркменистан и Таджикистан, учитывая, что во всех этих странах сегодня наблюдается стремительный рост численности населения, а имеющихся производственных мощностей недостаточно для удовлетворения внутреннего спроса.

Источник: информация, опубликованная на сайте, посвященном фармацевтическим рынкам Восточной Европы (Данные по состоянию 2013 года: <http://cispharma.blogspot.ch>)

Опрошенные производители лекарственных средств также жаловались на необходимость каждый год проводить обязательную калибровку измерительного оборудования. По их мнению, данное требование не имеет никакого смысла, так как измерительное оборудование, используемое калибровочными лабораториями, нередко имеет большую погрешность, чем оборудование, применяемое частными компаниями.

Наконец, опрошенные компании выразили обеспокоенность по поводу необходимости соблюдения требований для сертификации по Надлежащей производственной практике (НПП), закрепленных в государственной программе ускоренного промышленного развития фармацевтической подотрасли. В соответствии с программой, все фармацевтические компании должны пройти сертификацию в соответствии с НПП до 2015 г. Однако на данный

момент в Казахстане нет сертификационного органа, способного проводить сертификацию в соответствии с НПП.

В то время как опрошенные производители непатентованных лекарственных средств не беспокоятся о предстоящей сертификации в соответствии с НПП, так как их материнские компании уже имеют такой сертификат, местные производители медицинской продукции, изготовленной на основе растительного сырья, серьезно обеспокоены по поводу стоимости проведения такой сертификации в отношении их продукции.

В ЕС законодательство в области производства гомеопатической продукции и лекарственных средств растительного происхождения значительно мягче, чем нормы, действующие в отношении медпрепаратов. Требование о получении сертификата НПП на производство продукции растительного происхождения налагает тяжелое и ненужное бремя на местных производителей фармакопейной продукции. Более того, несмотря на то, что сертификация по НПП может быть востребована в будущем, следует учитывать, что международное распространение казахстанской фармацевтической продукции ограничивается только соседними регионами, в которых действуют менее строгие требования, чем те, что закреплены в стандарте НПП.

Швейная промышленность

В основе анализа НТМ, применяемых в отношении экспортеров одежды, лежат личные собеседования с целым рядом производителей одежды, а также подробные интервью с членами Ассоциации предприятий легкой промышленности, в состав которой входят 85 местных производителей.

По данным Ассоциации предприятий легкой промышленности, казахстанские производители одежды в основном ориентируются на внутренний рынок, а увеличение экспортных поставок интересует их в меньшей степени. Тем не менее, в стране есть несколько успешных экспортеров, которые успешно реализуют свою продукцию не только в Российской Федерации

и Украине, но и на рынке ЕС. Эти компании работают в нишевом сегменте, где конкуренция со стороны китайских и киргизских производителей не такая жесткая; они специализируются на производстве небольших и эксклюзивных линий одежды улучшенного дизайна для реализации в бутиках. Несмотря на рост тарифов на импортные материалы, они продолжают закупать сырье у своих поставщиков из Италии и Турции, так как качество имеет для них большее значение, чем себестоимость продукции.

Отвечая на вопрос о том, с какими обременительными НТМ им приходится сталкиваться, компании отмечают в качестве наиболее серьезных проблем правила происхождения, подтверждение соответствия и ограниченный доступ к госзакупкам. Учитывая их небольшой размер, компании поставляют от 5 до 6 партий товара в рамках одного контракта. На каждую партию они обязаны предоставить новый сертификат о происхождении. И хотя срок выдачи сертификата о происхождении составляет 5 дней, для сбора всех необходимых документов может понадобиться еще целая неделя.

Требование об обязательной сертификации действует как в отношении импортируемого текстиля, так и готовой продукции. Двойная сертификация соответствия повышает стоимость готовой продукции, при этом не обеспечивая конечному потребителю никаких ощутимых преимуществ.

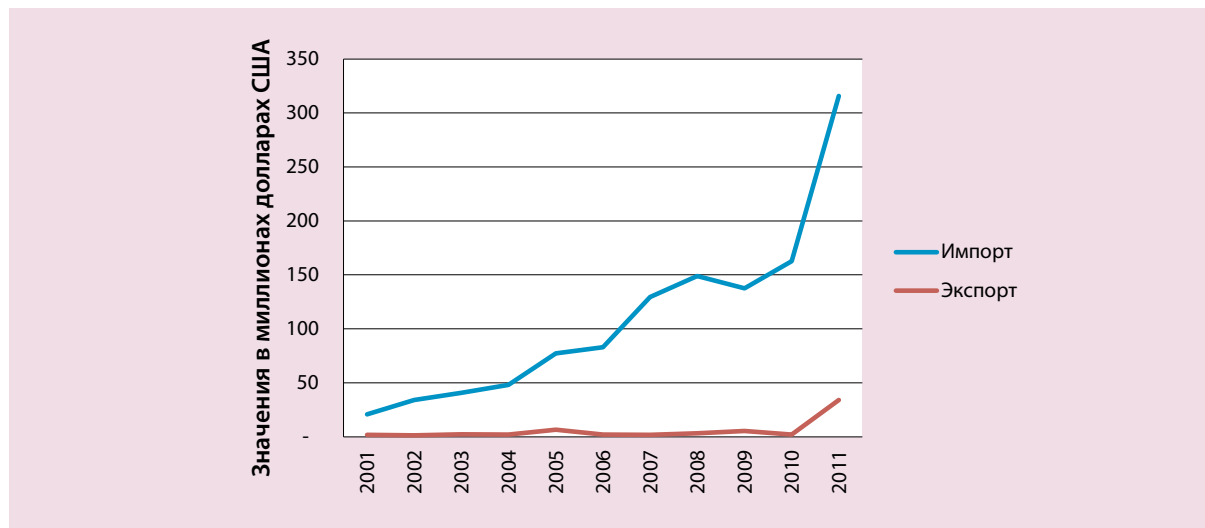
Кроме того, компании хотели бы более прозрачного механизма проведения государственных тендеров, а также гарантии того, что договоры в рамках тендеров среди местных компаний заключались именно с казахстанскими компаниями, а не дочками иностранных фирм. Например, форма национальной сборной Казахстана для Олимпийских игр 2012 г. была изготовлена в Китае, так как победу в тендере присудили местной компании, которая в свою очередь передоверила производство швейному предприятию из Китая. Аналогичная ситуация произошла в преддверии Азиатских Олимпийских игр, когда тендер на пошив одежды завершился за 2 года до начала Олимпиады, при этом местных

производителей даже не уведомили о его проведении.

С развитием Таможенного Союза российские и белорусские производители получают доступ к казахстанским госзакупкам, что негативно

повлияет на местные швейные производства, имеющие большие производственные издержки в связи со значительными транспортными расходами и высокими внешними тарифами на ввоз тканей.

Рисунок 9.22. Динамика торговли швейной продукцией, 2001-2011 гг.



Источник: расчеты МТЦ на основании данных Trade Map.

Производство неэлектрического оборудования

Представленный ниже анализ торговых барьеров основан на 5 личных собеседованиях с представителями предприятий-производителей неэлектрического оборудования и членами Союза промышленников и работодателей г. Алматы.

В качестве основных проблем указывается необходимость соблюдения правил происхождения и получения сертификата соответствия. Местное производство неэлектрического оборудования характеризуется высокой долей импортных промежуточных компонентов, на которые приходится более 60% себестоимости готовой продукции.

Опрошенные компании в основном закупают промежуточные товары в Китае и в Российской Федерации. Они не жалуются на применение каких-либо обременительных НТМ в отношении импорта промежуточных товаров за исключением неэффективной системы взимания НДС,

действующей в Российской Федерации, что неминуемо сказывается на издержках компаний. Опрошенные компании главным образом обслуживают соседние рынки Центральной Азии и Российской Федерации. Для того чтобы иметь возможность экспортировать свою продукцию на эти рынки, опрошенным компаниям необходимо предоставить сертификат о происхождении на каждую партию вывозимого товара. По словам представителей компаний, требуется около двух недель на подготовку полного пакета документов и еще 5 дней на получение сертификата о происхождении от торговой палаты.

Тем не менее, ввиду недостаточного уровня обработки некоторые компании не могут получить сертификат о происхождении. Ряд компаний утверждают, что они не занимаются экспортом из-за сложностей с получением официального разрешения. Время от времени они продают несколько единиц своей продукции физическим лицам, которые затем вывозят

Вставка 12. Общие сведения о швейной промышленности

Швейная, кожевенная и текстильная промышленность были важными подотраслями казахстанской экономики. Так, в 1990 г. они обеспечивали 15% общей добавленной стоимости в промышленном секторе.

На момент получения независимости в текстильной и швейной промышленности Казахстана работало около 1000 компаний. Эти компании играли важную роль в обеспечении приемлемого уровня занятости в стране. Например, три главные текстильные и кожевенные фабрики, а именно: Алматинский хлопчатобумажный комбинат (АХБК), Костанайский камвольно-суконный комбинат и Джамбулский кожевенно-обувной комбинат, обеспечивали работой более 12000 человек. После получения страной суверенитета большинство этих предприятий пришли в упадок в связи с сокращением поставок сырья, высокими ставками по кредитам, значительной налоговой нагрузкой и, что более важно, неконтролируемым и дешевым импортом.

По данным ассоциации производителей (Ассоциация предприятий легкой промышленности), бесконтрольный импорт товаров из Китая стал одним из главных факторов, приведших к серьезному спаду в швейной промышленности. До 2010 г. действовал упрощенный режим импорта, позволявший физическим лицам ввозить до двух тонн товаров по фиксированной ставке 0,6 евро за кг. (Постановление правительства Республики Казахстан от 9 марта 2005 г. № 217). Имевший место в тот период значительный и бесконтрольный импорт из Китая привел к увеличению доли теневой экономики до 95% от совокупного рыночного товарооборота.

Доля легкой промышленности в общем объеме промышленного производства сократилась с 15,8% в 1990 г. до 2,3% в 2000 г. На сегодняшний день доля легкой промышленности в общем объеме промышленного производства составляет порядка 0,1%. По данным Ассоциации, сегодня в легкой промышленности Казахстана задействована 91 компания, при этом доминирующее положение занимает швейная промышленность. Продукция местной текстильной и швейной промышленности удовлетворяет лишь 8% внутреннего спроса на такие товары, в то время как доля местной обуви в общем объеме потребления не превышает 1%.

По данным Ассоциации, из 30 тысяч тонн производимой в Казахстане невыттой шерсти лишь 2 тонны перерабатываются местными предприятиями, а все остальное экспортируется в Турцию, Российскую Федерацию и Китай. Ситуация в кожевенной промышленности еще более плачевная, так как большинство шкур вывозятся в необработанном виде. Более жесткие меры по защите местных производителей, обеспечиваемые высокими импортными тарифами, не оказывают ощутимого положительного эффекта на легкую промышленность Казахстана. Производство текстильной и кожевенной продукции невозможно оживить без обильных инвестиций в производственные мощности и логистическую инфраструктуру, а также структурных изменений в аграрном секторе.

Что же касается швейной промышленности, то повышение ставок тарифов на ткани и тканевые аксессуары привело к увеличению издержек местных производителей, закупающих промежуточные товары из Китая и Турции. Растущие тарифные ставки на готовую одежду и обувь не защищает казахстанские швейные компании от жесткой конкуренции со стороны иностранных производителей. По данным Ассоциации предприятий легкой промышленности, более 50% швейных изделий, продающихся сейчас в Казахстане, произведены в Республике Кыргызстан, которая пользуется тарифными преференциями в торговле с Казахстаном – нулевыми ставками тарифов на импорт текстиля и аксессуаров, а также льготным налоговым режимом в отношении производителей одежды. Кроме того, местным предприятиям все чаще приходится конкурировать с российскими компаниями, получающими государственные субсидии на электроэнергию и производство детской одежды. Несмотря на то, что большинство опрошенных компаний активно пользуются государственными займами, для выхода из кризиса им нужно нечто большее, чем просто финансовая поддержка.

По данным Ассоциации предприятий легкой промышленности, швейная промышленность имеет потенциал для роста и увеличения объемов экспортных поставок при условии разработки соответствующей промышленной политики. Так, в краткосрочном периоде было бы целесообразно снизить налоговую нагрузку на отечественные компании и усилить контроль над теневым импортом из Кыргызстана. Тем не менее, долгосрочный успех швейной промышленности может быть обеспечен только путем структурной перестройки текстильной и кожевенной отраслей.

Источник: Интервью и материалы, предоставленные Ассоциацией предприятий легкой промышленности.

ее из Казахстана для реализации на зарубежных рынках. Объемы таких сделок обычно невелики.

Как и швейные компании, производителей неэлектрического оборудования больше волнует сохранение текущего объема продаж, нежели выход на новые рынки. Опрошенные компании считают, что они бы получали больше выгоды от участия в госзакупках, если бы степень предсказуемости и прозрачности системы проведения тендеров была несколько выше.

Кроме того, опрошенные компании жаловались на двойное обложение НДС, с которым они сталкиваются при импорте промежуточных товаров из Российской Федерации. Согласно действующему законодательству, экспортер должен указать в счете-фактуре цену нетто, в

то время как импортер оплачивает внутренний (национальный) НДС на своей таможне и направляет подтверждение платежа экспортеру. Компания-экспортер имеет право на возврат НДС, если она соберет все необходимые документы в течение 180 дней с момента совершения сделки. Если же компании не удастся вовремя собрать необходимый пакет документов, ей придется уплатить НДС на экспортируемую продукцию в полном объеме.

Стремясь избежать длительных административных процедур и потенциального риска не успеть вовремя собрать необходимую документацию, российские производители включают НДС в фактурную цену продукции. В результате, НДС оплачивают казахстанские импортеры. Ввиду географического положения Казахстана и высо-

Вставка 13. Общие сведения о производстве неэлектрического оборудования

Производство неэлектрического оборудования являлось одной из важнейших подотраслей казахстанской промышленности.

Из 2000 предприятий, работавших в машиностроительной отрасли Казахстана в 1990 г., около 1070 можно было отнести к категории производителей металлопродукции и сырья, а 930 – к производителям неэлектрического оборудования. Производителей электронного и транспортного оборудования на тот момент было очень мало. Поспешная приватизация, неумелое руководство и нехватка инвестиций в основной капитал практически погубили производство неэлектрического оборудования, доля которого в промышленном производстве страны сократилась с 15,9% в 1990 г. до менее 3,5% в 2009 г.

Из 930 предприятий, задействованных в данной сфере в 1990 г., лишь 120 просуществовали до 2011 г. За тот же период времени доля изношенных производственных активов достигла 80%. Занятость упала с 350000 до менее 80000 человек, что свидетельствует о значительных потерях квалифицированных кадров вследствие эмиграции или перехода в нефтяную отрасль. Большинство предприятий, работавших в секторе неэлектрического машиностроения, переклонились на производство компонентов, ремонтные услуги и сборку оборудования из импортных компонентов.

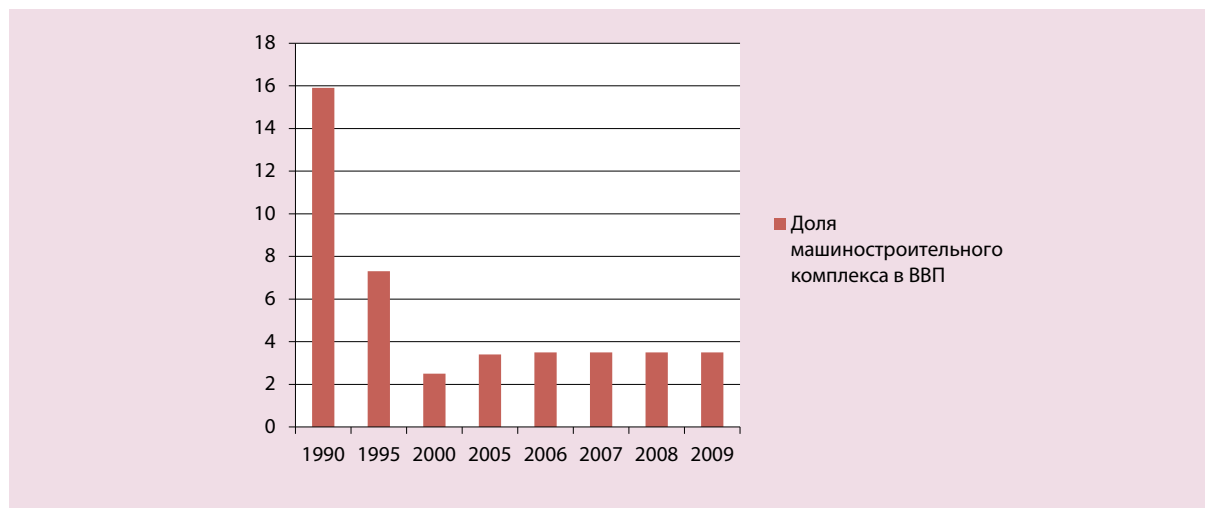
Несмотря на высокий спрос на неэлектрическое оборудование со стороны стремительно растущего нефтегазового, сельскохозяйственного и транспортного секторов, местное производство неэлектрического оборудования не играет сколько-нибудь значительной роли в экономике Казахстана. Это связано с высокой долей изношенных активов в основном капитале предприятий, их общей технологической отсталостью, а также нехваткой квалифицированной рабочей силы и финансовых ресурсов. Внутренний спрос на неэлектрическое оборудование практически полностью удовлетворяется за счет импорта, который в шесть раз превышает общий объем местного производства. Например, лишь 1% нефтегазового оборудования поставляется местными предприятиями в рамках программы госзакупок КазМунайГаз.

С целью стимулирования развития отечественного машиностроения правительство Казахстана стремится создавать новые производства, обеспечивающие выпуск продукции с высокой добавленной стоимостью. Несколько таких проектов уже реализованы. Среди них ряд производственных предприятий, занимающихся сборкой легковых автомобилей и тракторов из импортных компонентов. Правительство также планирует построить дополнительные производственные мощности по сборке электрических локомотивов, комбайнов, сельскохозяйственной техники, легковых автомобилей и дорожно-строительной техники и повысить долю местных составляющих в готовой продукции до 30%.

По данным правительства, успешная реализация государственной программы позволит удвоить объем производства неэлектрического оборудования уже к 2014 г. Однако о каких-либо качественных и количественных изменениях в структуре производства и экспорта данного вида продукции речь пока не идет. Развитие отечественного производства неэлектрического оборудования было закреплено в качестве одного из приоритетных направлений государственной программы ускоренного промышленного развития. Целью программы является модернизация действующих предприятий.

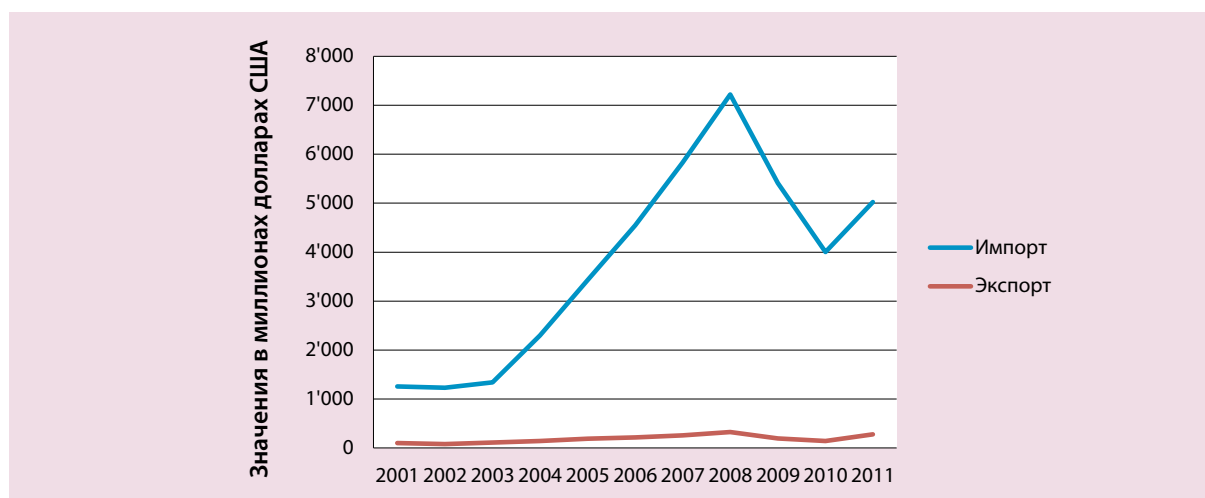
Источник: Сергей Полтавский «Блеск и нищета Казахстана», новостное агентство «Республика KZ», 05/12/2012.

Рисунок 9.23. Доля производства неэлектрического и транспортного оборудования в ВВП (%)



Источник: Е. Рустенова, 2010 г.

Рисунок 9.24. Динамика торговли неэлектрическим оборудованием



Источник: расчеты МТЦ на основании данных Trade Map.

ких импортных тарифов в ТС у казахстанских импортеров практически нет возможности выбирать поставщиков. Таким образом, местные казахстанские производители сталкиваются с двойным налогообложением импорта: 18% российского НДС и 12% казахстанского, что отрицательно сказывается на их конкурентоспособности на внутреннем и внешнем рынках. Это проблема межкорпоративного характера, не связанная с государственным регулированием.

9.3.6 Резюме и меры политики Общепромышленные проблемы и пути их решения

Объемы экспорта промышленных товаров из Казахстана невелики и сконцентрированы на региональных рынках стран-участниц ТС и СНГ. На данных рынках экспортеры почти не сталкиваются с обременительными НТМ, но вместе с тем им приходится иметь дело с множеством проблем инфраструктурного и процедурного

характера, таких как задержки и необоснованные действия ответственных лиц. В отличие от экспортеров сельскохозяйственной продукции, экспортеры товаров промышленного назначения имеют больше проблем с получением сертификатов о происхождении, чем с техническими мерами, применяемыми в странах-партнерах. На технические меры приходится 32% НТМ, применяемых в отношении экспортеров, в то время как на правила и сертификаты о происхождении – 48%.

Большинство обременительных НТМ и ПП связаны с национальным законодательством и действиями местных властей. Большое количество необходимых документов и необоснованные действия чиновников, отвечающих за классификацию продукции, являются основными причинами для беспокойства с точки зрения соблюдения законодательства и получения сертификатов происхождения. Нехватка подходящих средств для проведения испытаний, временные задержки и недостаточное признание национальных или иностранных сертификатов – вот самые распространенные процедурные препятствия, связанные с получением национальных сертификатов соответствия.

Импорт промышленных товаров играет ключевую роль в экономике Казахстана. С 2000 г. в Казахстане действовали относительно низкие ставки таможенных тарифов на основные виды продукции промышленного назначения. Однако в 2010 г. ситуация в корне изменилась, когда страны-участницы ТС установили единые внешние тарифы, благодаря которым уровень тарифной защиты вырос с 6,72% до 11,51% (Всемирный банк, 2012 г.). Высокие ставки тарифов и обременительные НТМ отрицательно сказываются на конкурентоспособности местных производителей промышленной продукции, которые в значительной степени зависят от импортных поставок.

Как и в случае с сельскохозяйственной продукцией, наиболее распространенными НТМ, применяемыми в отношении импортеров промышленных товаров, являются подтверждение соответствия и технические требования. На

подтверждение соответствия приходится 68% НТМ, применяемых в отношении импортеров, в то время как на технические требования – только 17%. Импортерам промышленных товаров гораздо сложнее продемонстрировать соответствие их продукции стандартам, чем соблюдение технических требований. Меры ценового регулирования применялись в 7% случаев, описанных импортерами промышленной продукции.

Принятие нормативных актов, призванных обеспечить охрану здоровья и окружающей среды, полностью правомерны и их необходимость обсуждению не подлежит. Исследование по применению НТМ проводилось во время переходного периода, когда национальные меры использовались вместе с мерами, установленными в ТС. Имеющиеся мощности и оборудование лабораторий не способны удовлетворить растущий спрос на лабораторные испытания. Поэтому следует приложить особые усилия для расширения технических возможностей ведомств и лабораторий, занимающихся вопросами подтверждения соответствия.

Компании считают определенные требования к подтверждению соответствия излишними, как например, когда процедуру подтверждения соответствия приходится проводить как в отношении компонентов, так и готовой продукции. Кроме того, следует стимулировать взаимное признание национальных сертификатов и лабораторных исследований в рамках ТС, наряду с более активным обменом информацией между государственными органами, наднациональными органами и частным сектором. Многочисленные государственные органы, вовлеченные в процесс выдачи лицензий и разрешений, и плохо налаженное взаимодействие между ними приводит к избыточному документообороту и проволочкам для импортеров продукции производственного назначения. Наконец, двойная уплата НДС (проблема межкорпоративного характера с российскими производителями) отражается на стоимости комплектующих, а значит и на конкурентоспособности казахстанских производителей.

Недостаточный уровень обработки внутри страны мешает росту экспортных поставок в государства СНГ, а связанные с этим административные препоны повышают издержки местных экспортеров. Таким образом, для упрощения процедуры получения сертификата о происхождении, возможно, потребуется пересмотреть и сократить количество необходимых документов. Как вариант, можно ввести сертификат о происхождении на весь договор купли-продажи (а не на каждую партию товара),

что тоже поможет сократить документооборот. Что касается проблемы с недостаточным уровнем обработки, для более тесной интеграции с Российской Федерацией и Беларусью может потребоваться ввести единый сертификат о происхождении для всех стран-участниц ТС и совокупные правила происхождения (согласно которым стоимости, добавленные внутри ТС, суммируются), так как все страны-участницы ТС пользуются тарифными преференциями по соглашению, заключенному в рамках СНГ.

Глава 10

Выводы и меры политики

НТМ могут как способствовать, так и препятствовать торговле. Регламенты и нормы, принимаемые для достижения целей государственной политики, все равно могут оказывать негативное влияние на торговлю. Во-первых, страны могут злоупотреблять использованием НТМ в протекционистских целях, например, устанавливая более строгие требования, чем это необходимо для достижения целей государственной политики. Во-вторых, компании могут испытывать трудности с соблюдением НТМ либо по причине недостаточного потенциала, либо по причине процедурных препятствий. Таким образом, тяжело определить, с чем конкретно связано изменение благосостояния, вызванное НТМ. МТЦ оценивает влияние НТМ путем проведения непосредственного обследования экспортирующих и импортирующих предприятий. Чтобы понять, каким образом НТМ влияет на компании, обследование включает в себя анализ процедурных препятствий, связанных с НТМ, и национальные стороны торговой бизнес-среды.

В Казахстане доля предприятий, затрагиваемых НТМ, весьма низка по сравнению с другими странами, где проводилось подобное обследование компаний. Данный результат может объясняться либо высоким потенциалом компаний в области соблюдения НТМ, либо тем фактом, что Казахстан в основном экспортирует продукцию на рынки с менее строгими регламентами и требованиями, а также тем, что экспортный портфель страны в основном состоит из продукции, основанной на минеральном сырье, а также нескорпортующейся сельскохозяйственной продукции. Как и в других странах, казахстанские компании испытывают основные трудности с техническими регламентами, оценкой соответствия, правилами и сертификатами происхождения.

Результаты исследования мер нетарифного регулирования среди компаний, интервью

с представителями бизнес-ассоциаций и государственного сектора, а также результаты системного анализа нормативно-правовой базы и экономических данных указывают на несколько основных причин отмеченных проблем. Во-первых, в Казахстане наблюдается недостаток потенциала в области инфраструктуры (особенно это касается железнодорожного транспорта), а также в сфере государственных органов, осуществляющих регулирование торговли (что приводит к процедурным препятствиям). Во-вторых, существуют определенные недостатки в нормативно-правовой базе, а также сложности, связанные с процессом перехода Казахстана от национальных регламентов и норм к (наднациональным) регламентам и нормам Таможенного союза, так как компаниям приходится нести адаптационные издержки. В-третьих, компании сообщили о наличии ряда ограничений, связанных с поставками, что оказывает влияние на компании на уровне производства и, соответственно, влияет на экспорт таких компаний.

Результаты обследования компаний, вошедшие в данный отчет, были обсуждены в ходе семинара для заинтересованных сторон, который прошел в Астане в марте 2013 года. На семинар были приглашены представители государственного и частного секторов с целью обсуждения результатов исследования и выработки конкретных и реалистичных мер политики. Далее представлена матрица мер политики, начиная с мер, направленных на решение наиболее часто встречаемых проблем, которые могут быть полезны для большого количества компаний, и могут произвести наибольший эффект.¹³³

¹³³ Реализация предлагаемых мер политики связана с определенными издержками, которые необходимо учитывать при выборе приоритетных мероприятий. Анализ затрат и выгод не является задачей настоящего отчета, который был направлен на определение обременительных НТМ. Такой анализ требует тщательной работы и использования отдельной методики.

Таблица 10.1. – Матрица рекомендаций по отраслям

Деятельность	НТМ, ПП, проблемы в области инфраструктуры и делового климата	Затрагиваемые товары / отрасли	Рекомендации	Учреждения
Импорт, экспорт	<p>Недостаточно развитая система железнодорожных перевозок в Казахстане и ТС, высокая стоимость транспортировки и отсутствие унифицированной транспортной политики в рамках ТС.</p> <p>Высокая стоимость аренды, низкое качество и недостаточное предложение подвижного состава (вагонов). Сложный процесс заказа подвижного состава.</p> <p>Длительный и сложный процесс подбора и утверждения маршрутов через транзитные страны, в том числе страны-члены ТС (обязательная процедура).</p>	Все отрасли	<p>Увеличить пропускную способность железнодорожной транспортной системы.</p> <p>Ускорить унификацию транспортных политик в рамках ТС.</p> <p>Модернизировать существующий подвижной состав, а также приобрести современные термовозы для перевозки продуктов питания.</p> <p>Упорядочить и упростить процедуру заказа подвижного состава в АО «Қазтеміртранс».</p> <p>Ускорить процесс подбора маршрутов в рамках ТС.</p> <p>Улучшить координацию между государственными органами, участвующими в процессе подбора маршрутов, например путем ограничения количества времени, которое отводится органам на утверждение маршрутов.</p>	Министерство транспорта и коммуникаций, АО «Казахстан Темір Жолы», АО «Қазтеміртранс»
Импорт, экспорт, производство	<p>Слабая роль частного сектора в разработке национальных норм и регламентов.</p> <p>Отсутствие оценки влияния новых регламентов ТС, которые заменяют казахстанские национальные регламенты и нормы и могут потенциально навредить компаниям-производителям Казахстана</p> <p>- Пример: технические условия на молоко, по которым в настоящее время проводятся переговоры.</p>	Все отрасли	<p>Расширить участие частного сектора в переговорах и в процессе разработки технических регламентов ТС.</p> <p>При разработке технических регламентов на уровне ТС необходимо убедиться, что они позволяют достичь целей государственной политики с минимальными негативными последствиями для торговли (например, технические требования не должны быть строже, чем международные нормы и научно обоснованные пороговые значения).</p> <p>Провести оценку влияния тех технических регламентов, по которым в настоящее время ведутся переговоры, и которые, по мнению компаний, могут серьезно повлиять на их производственную и торговую деятельность.</p> <p>Если оценка регламента ТС покажет, что он негативно влияет на определенные отрасли казахстанской экономики, и несмотря на это такой регламент все равно будет принят и вступит в силу, необходимо смягчить его влияние, например, путем снижения налогов, чтобы таким образом компенсировать компаниям более высокие издержки, связанные с соблюдением нового регламента, а также компенсировать адаптационные затраты компаний.</p>	Министерство экономики и бюджетного планирования, АО «KAZNEX INVEST», Центр развития торговой политики

Деятельность	НТМ, ПП, проблемы в области инфраструктуры и делового климата	Затрагиваемые товары / отрасли	Рекомендации	Учреждения
Импорт, экспорт (транзит)	Сложный процесс проверки документов на границе ТС (транзит через территорию России и Беларуси). Задержки, произвол со стороны сотрудников таможи: сотрудники таможи требуют дополнительные документы в соответствии с законодательством транзитной страны (Российская Федерация и Беларусь).	Все отрасли	Упорядочить и упростить процедуру проверки документов на транзитные грузы. Сообщить казахстанским компаниям, какие документы требуются для транзита через территорию России и Беларуси.	Комитет таможенного контроля
Импорт, экспорт	Недостаточный доступ к высококачественным бизнес-услугам по конкурентным ценам.	Все отрасли	Обеспечить наличие высококачественных услуг, при этом первостепенное значение следует уделить бизнес-услугам для экспортеров из недобывающих отраслей экономики.	
Импорт, экспорт, производство	Дублирование обязательной оценки соответствия на национальном уровне и на уровне ТС. Некоторые товары не подпадают под действие сертификата соответствия ТС. Обязательные национальные сертификаты соответствия не признаются за пределами ТС. Казахстан иногда требует проведения предотгрузочной выборочной инспекции и инспекции конечного груза в дополнение к сертификатам, выдаваемым странами-партнерами.	Промышленная продукция (одежда, фармацевтическая продукция) Все отрасли	Отменить национальную казахстанскую оценку соответствия тех товаров, которые подлежат государственной регистрации продукции на наднациональном уровне. Содействовать унификации технических регламентов на уровне ТС, например, расширить перечень продукции, на которую распространяется действие сертификата соответствия ТС. Добиться взаимного признания результатов национальных лабораторных испытаний в ТС. Провести переговоры о заключении соглашений о взаимном признании между ТС и его основными торговыми партнерами. Вместо предотгрузочной выборочной инспекции следует ввести правило признания сертификатов СНГ, ТС и учреждений, аккредитованных на международном уровне.	Комитет технического регулирования и метрологии

Деятельность	НТМ, ПП, проблемы в области инфраструктуры и делового климата	Затрагиваемые товары / отрасли	Рекомендации	Учреждения
Импорт, экспорт	<p>Неэффективная инфраструктура и вызванные этим задержки на таможне:</p> <ul style="list-style-type: none"> - недостаточная пропускная способность таможенных постов - сервер, который обрабатывает электронные таможенные декларации, часто не работает <p>Недостаточная подготовка и уровень обучения сотрудников таможенной службы.</p>	Все отрасли	<p>Увеличить пропускную способность таможенных постов Казахстана (особенно на восточной границе), чтобы они были способны обработать возрастающие товарные потоки.</p> <p>Расширить применение политики, при которой таможня условно допускает на рынок грузы импортеров с положительной торговой историей, проводя выборочные проверки.</p> <p>Улучшить подготовку и обучение сотрудников таможенной службы, особенно в такой сфере, как классификация товаров и определение их таможенной стоимости.</p>	Комитет таможенного контроля
Импорт, экспорт	<p>Отсутствие полной унификации процедур на уровне ТС; недостаток электронных процедур.</p> <p>- недостаточная координация в отношении ветеринарных и СФС требований ТС.</p>	<p>Все отрасли</p> <p>Сельское хозяйство</p>	<p>Внедрить единые электронные процедуры в рамках ТС с конечной целью создания системы «единого окна».</p> <p>Объединить в электронном виде все процедуры, касающиеся ветеринарных и СФС требований ТС, обеспечить мгновенный доступ для всех компетентных органов; создать необходимую инфраструктуру и институциональный потенциал на национальном уровне и на уровне ТС.</p>	Министерство экономики и бюджетного планирования, Министерство сельского хозяйства, Министерство здравоохранения, Министерство охраны окружающей среды, Министерство обороны и Министерство чрезвычайных ситуаций

Деятельность	НТМ, ПП, проблемы в области инфраструктуры и делового климата	Затрагиваемые товары / отрасли	Рекомендации	Учреждения
Импорт, экспорт, производство	Бюрократия и неэффективность отечественных учреждений.	Все отрасли	<p>Сократить бюрократию и повысить эффективность отечественных учреждений, занимающихся вопросами торговли. Сделать это можно, например, создав анонимную службу рассмотрения жалоб путем внедрения онлайн системы информирования о барьерах в торговле.</p> <p>Отслеживать время, затрачиваемое государственными органами на предоставление запрашиваемых документов, сократить максимальное время, отводимое на подготовку и обработку документов.</p> <p>Обучить персонал государственных органов, регулирующих торговлю, с целью повышения его профессиональных качеств, а также выработки среди персонала понимания того, что государственные органы, регулирующие торговлю, должны выполнять функцию оказания содействия бизнесу (а не только регулирующую и контролирующую функции).</p> <p>Укрепить потенциал региональных учреждений и передать полномочия регионам.</p>	Фито-санитарные инспекции и ветеринарные инспекции, подчиняющиеся Министерству сельского хозяйства; органы по сертификации, аккредитованные Комитетом технического регулирования и метрологии; Комитет таможенного контроля
Импорт, экспорт	Компаниям не хватает информации о новых НТМ и процедурах, применяемых в рамках ТС (и, соответственно, вводимых в действие на национальном уровне), а также информации об условиях доступа на рынки стран-партнеров.	Все отрасли	<p>Улучшить доступ к информации о НТМ (на национальном уровне, в ТС и в странах-партнерах), а также повысить потенциал на уровне компаний.</p> <p>Обеспечить распространение среди компаний информации о вновь принимаемых и обсуждаемых регламентах ТС (например, организовать распространение информации через бизнес-ассоциации).</p>	Министерство экономики и бюджетного планирования, АО «KAZNEX INVEST», Центр развития торговой политики
Экспорт	Сложные и дублирующие друг друга требования по инспектированию и сертификации экспорта (обязательный отечественный регламент) - Короткий срок действия серийного сертификата соответствия.	Все отрасли	<p>Упорядочить и упростить требования по сертификации экспорта, применяемые внутри страны.</p> <p>Увеличить срок действия серийных сертификатов соответствия.</p>	Министерство сельского хозяйства, Комитет технического регулирования и метрологии,

Деятельность	НТМ, ПП, проблемы в области инфраструктуры и делового климата	Затрагиваемые товары / отрасли	Рекомендации	Учреждения
Экспорт	<p>Трудоемкая и обременительная процедура получения сертификата происхождения СНГ по форме СТ-1 (по требованию СНГ, выдается в Казахстане):</p> <ul style="list-style-type: none"> -требуется большое количество документов. -требование о получении нового сертификата происхождения на каждую партию товара, поставляемую в рамках одного контракта. <p>Низкий уровень создаваемой добавленной стоимости не позволяет компаниям получить сертификат происхождения.</p>	<p>Все отрасли</p> <p>Неэлектрические машины, мебель</p>	<p>ТС может провести со странами СНГ переговоры по вопросам: -сокращения количества документов, которые необходимо подать для получения сертификата происхождения.</p> <p>-Увеличения срока действия сертификата происхождения с тем, чтобы он действовал в отношении всех партий товара, поставляемых в рамках одного контракта.</p> <p>Так как каждая страна-член ТС имеет привилегированный доступ на рынки стран СНГ, ТС может оценить издержки и выгоды от общих правил происхождения и единого сертификата происхождения ТС.</p>	<p>Министерство индустрии и новых технологий, Министерство экономики и бюджетного планирования</p>
Импорт, экспорт	<p>Трудности с возмещением НДС при торговле в рамках ТС.</p> <p>Более высокий НДС, налагаемый Россией на соки для питания детей раннего возраста, импортируемые из Казахстана, так как их относят в другую товарную группу.</p>	<p>Все отрасли</p> <p>Соки для питания детей раннего возраста</p>	<p>Использовать заявительный принцип по отношению к НДС (компания-импортеры обещают уплатить НДС, компания-экспортеры не требуют подтверждения со стороны компаний-импортеров об уплате НДС для того, чтобы подать заявление о возврате НДС).</p> <p>В целом, необходимо ускорить унификацию технических регламентов в рамках ТС и разработку единых стандартов. В частности, необходимо провести переговоры с властями России по конкретному случаю дискриминационного применения НДС в отношении соков для питания детей раннего возраста.</p>	<p>Министерство финансов, Налоговый комитет</p> <p>Министерство индустрии и новых технологий</p>
Экспорт	<p>Временный запрет на экспорт важнейших товаров для внутреннего потребления, даже тех, которые производятся в избытке.</p>	<p>Сельскохозяйственная продукция (гречка, маслянные культуры)</p>	<p>Сократить применение временных запретов на экспорт продукции, которая производится в количестве, превышающем потребности внутреннего рынка.</p>	<p>Министерство экономики и бюджетного планирования</p>

Деятельность	НТМ, ПП, проблемы в области инфраструктуры и делового климата	Затрагиваемые товары / отрасли	Рекомендации	Учреждения
Экспорт	Ограничение на использование ретроспективных торговых марок (которые использовались в Советском Союзе); сложности в сфере прав на объекты интеллектуальной собственности, связанные с экспортом в Российскую Федерацию.	Кондитерские изделия	Начать переговоры с Россией о совместном использовании ретроспективных торговых марок для кондитерских изделий.	Министерство индустрии и новых технологий, Министерство экономики и бюджетного планирования
Экспорт	Нехватка нормативно-правовой базы для производства и экспорта продукции, упакованной и маркированной в соответствии с требованиями рынков назначения (под иными наименованиями, чем продукция, произведенная и продаваемая для местного рынка).	Фармацевтическая продукция	Изменить нынешнюю нормативно-правовую базу с тем, чтобы она позволяла производить лекарственные препараты на экспорт, т.е. чтобы их наименование, маркировка и упаковка соответствовали требованиям рынков назначения.	Комитет контроля медицинской и фармацевтической деятельности при Министерстве здравоохранения, Министерство индустрии и новых технологий
Импорт, экспорт	Отсутствие единой политики ТС в отношении алкогольных напитков. Наличие строгого требования о внесении залога, принятого Россией в отношении казахстанских экспортеров алкогольных напитков.	Алкогольные напитки	Начать переговоры с Федеральной службой России по регулированию алкогольного рынка об упрощении доступа казахстанских производителей на алкогольный рынок России.	Комитет по государственному контролю над производством и оборотом алкогольной продукции, Министерство экономики и бюджетного планирования

Деятельность	НТМ, ПП, проблемы в области инфраструктуры и делового климата	Затрагиваемые товары / отрасли	Рекомендации	Учреждения
Импорт	<p>Обременительная процедура государственной регистрации в отношении определенных товаров:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Недостаточный потенциал испытательных лабораторий - Требование регистрировать товар от одного и того же производителя дважды, если товар был произведен в стране, отличной от страны первоначальной регистрации. 	<p>Безалкогольные и алкогольные напитки, хозяйственные товары, туалетные принадлежности, детское питание, краски, лаки, оборудование и иные технические средства, предназначенные для использования в системах водоснабжения, химическая продукция.</p>	<p>Повысить потенциал испытательных лабораторий.</p> <p>Изменить процедуру государственной регистрации продукции, отменив требование о государственной регистрации одного и того же товара, произведенного одним и тем же производителем, но в разных странах.</p>	<p>Министерство здравоохранения, Комитет государственного санитарно-эпидемиологического надзора</p>
Импорт	<p>Длительная и сложная процедура включения поставщиков из третьих стран в Реестр предприятий третьих стран ТС. Требуется либо физическая проверка производителей мощностей поставщиков из третьих стран, либо предоставление гарантии правительства в отношении поставщиков из третьих стран.</p> <p>Поставщики казахстанских предприятий, как правило, не включены в реестр, так как его не существовало в Казахстане до момента вступления в Таможенный союз.</p>	<p>Сельскохозяйственная продукция (мясо, молочная продукция, корм для домашнего скота и т. д.)</p>	<p>Ускорить и упростить процедуру включения в реестр тех предприятий третьих стран, которые длительное время сотрудничают с казахстанскими производителями, играющими важную роль в отечественной промышленности.</p> <p>Упростить процедуру включения производителей из третьих стран в реестр.</p>	<p>Министерство сельского хозяйства</p>
Импорт	<p>Наплыв контрафактной фармацевтической продукции из России, которая не соответствует техническому регламенту на фармацевтическую продукцию Казахстана.</p>	<p>Фармацевтическая продукция</p>	<p>Осуществлять более жесткий контроль над продукцией, импортируемой из Российской Федерации и Беларуси, для которой не существует единых технических требований ТС.</p>	<p>Комитет контроля медицинской и фармацевтической деятельности при Министерстве здравоохранения</p>

Деятельность	НТМ, ПП, проблемы в области инфраструктуры и делового климата	Затрагиваемые товары / отрасли	Рекомендации	Учреждения
Импорт	<p>Импортные квоты и лицензии на мясо.</p> <p>Задержки в распределении импортных квот.</p> <p>Объем квот слишком мал, что негативно сказывается на отечественных мясоперерабатывающих предприятиях.</p>	Мясо (говядина, птица)	<p>Упростить и рационализировать национальные процедуры выдачи лицензий и распределения импортных квот.</p> <p>Заново обсудить в рамках ТС вопрос распределения импортных квот на мясо для Казахстана.</p>	Министерство экономики и бюджетного планирования
Импорт	<p>Обязательная государственная регистрация (Государственный реестр) и сертификация каждой единицы драгоценных металлов и камней (Решение 134, положение 6.02.10.2012) является обременительной по причине:</p> <ul style="list-style-type: none"> - позднего уведомления о новом регламенте - недостатка испытательных лабораторий (только одна лаборатория в Казахстане) <p>осуществляет лабораторные исследования драгоценных металлов и камней).</p>	Драгоценные металлы и драгоценные камни	<p>Заранее распространять информацию о новых регламентах и нормах.</p> <p>Увеличить количество испытательных лабораторий.</p>	Министерство индустрии и новых технологий, Комитет по техническому регулированию и метрологии

Приложение I.

Глобальная методология проведения исследований в области нетарифных мер

Исследования в области нетарифных мер

С 2008 по 2012 годы, 134 Международный торговый центр (МТЦ) провел крупномасштабные исследования на уровне компаний в области обременительных нетарифных мер и иных торговых барьеров (далее – исследования в области нетарифных мер) в 27 развивающихся странах, странах с переходной экономикой и наименее развитых странах на всех континентах мира. Планируется, что Программа МТЦ по нетарифным мерам, включая исследования в области нетарифных мер на уровне компаний, будет продолжена в 2013-2016 гг. Основная задача исследования в области нетарифных мер – определить и зафиксировать, как биз-

нес-сообщество воспринимает обременительные нетарифные меры и иные препятствия на пути торговли на уровне товаров и на уровне стран-партнеров.

Все исследования проводятся на основании глобальной методологии, состоящей из общей части и особенной части, касающейся конкретных стран. Общая часть, описываемая далее, является одинаковой для всех стран и позволяет проводить межстрановой анализ и сравнение результатов исследования. Особенная часть методологии своя для каждой конкретной страны и позволяет удовлетворять потребности и нужды каждой конкретной страны, участвующей в исследовании. Страновые особенности и аспекты проведения исследования в Казахстане описаны в Главе 8 настоящего отчета.

Масштаб и охват исследования в области нетарифных мер

Для выполнения задач исследования требуется наличие репрезентативной выборки, позволяющей экстраполировать результаты на уровень всей страны. Для достижения этого исследование в области нетарифных мер охватывает компании, на которые приходится не менее 90% стоимости всего экспорта каждой страны, участвующей в исследовании (за исключением полезных ископаемых и вооружений). Вся экономика страны делится на 13 отраслей, и все отрасли, чья доля в общем объеме экспорта превышает 2%, включаются в исследование.

Для целей исследования экономика разделяется на следующие отрасли:

1. Свежие пищевые продукты и сырая сельскохозяйственная продукция

¹³⁴ Работа началась в 2006 году, когда Генеральный Секретарь ЮНКТАД основал Группу видных деятелей по вопросам нетарифных барьеров. Основная задача Группы видных деятелей по вопросам нетарифных барьеров является обсуждение определений, классификация, учет и количественная оценка нетарифных барьеров с целью определения требований к данным и более глубокого понимания НТМ и их влияния на торговлю. Для выполнения технической работы для Группы видных деятелей была создана Межведомственная группа поддержки. С тех пор ИТЦ проводит работу в области НТМ по трем направлениям. Во-первых, ИТЦ внес вклад в разработку международной классификации нетарифных мер (классификации НТМ), которая была завершена в октябре 2009 года. Во-вторых, ИТЦ проводит исследования по НТМ в развивающихся странах с использованием классификации НТМ. В-третьих, ИТЦ, ЮНКТАД и Всемирный банк совместными усилиями осуществляют сбор информации и учет официальных нормативных актов по НТМ, применяемым странами-импортерами (развитыми и развивающимися). Это позволяет сформировать полную картину о НТМ, так как официальные нормативные акты представляют основу для анализа, а проводимые исследования позволяют определить влияние мер на компании и предприятия и, соответственно, на международную торговлю.

2. Пищевые продукты и сельскохозяйственная продукция, которые подверглись технологической обработке
3. Древесина, продукция из древесины и бумага
4. Нити, ткани и текстильные изделия
5. Химические вещества
6. Кожа
7. Metallургия и прочие базовые производства
8. Неэлектрическое оборудование
9. Компьютеры, телекоммуникационные технологии; бытовая электроника
10. Электронные компоненты
11. Транспортное оборудование
12. Одежда
13. Прочие виды производства

Компании, торгующие вооружениями и полезными ископаемыми, не включены в исследование. Экспорт полезных ископаемых обычно не испытывает на себе влияния торговых барьеров по причине высокого спроса на такую продукцию и специфики процесса торговли, характерной для крупных транснациональных корпораций. Экспорт вооружений не входит в сферу деятельности МТЦ.

Исследование в области нетарифных мер проводится среди компаний, занимающихся экспортом и импортом продукции. Компании, оказывающие услуги, не принимают участия в исследовании, так как исследование по нетарифным мерам в сфере услуг требует другого подхода и другой методики. Тем не менее, в исследование по нетарифным мерам включены компании, специализирующиеся на экспортно-импортных процессах и услугах, например, агенты, брокеры, экспедиторские компании (далее для краткости именуемые «торговые агенты»). Данные компании могут рассматриваться в качестве компаний, предоставляющих услуги, так как они предоставляют услуги в области торговой логистики. Ответы торговых агентов на вопросы интервью в большинстве случаев анализируются отдельно от ответов компаний, экспортирующих и импортирующих товары.

Исследование в области нетарифных мер охватывает официально зарегистрированные компании вне зависимости от их размера и формы собственности. В зависимости от размера и географического положения страны в выборку исследования включается один или несколько географических регионов с наибольшей концентрацией деловой активности (т. е. большим количеством компаний).

Двухэтапный подход

В ходе исследования мы просим представителей исследуемых компаний, как правило, специалистов по экспорту/импорту или руководителей, рассказать о проблемах, связанных с торговлей, с которыми компания сталкивалась в течение предыдущего года, и которые представляют собой серьезное препятствие для работы компании. Чтобы выявить компании, сталкивающиеся с обременительными нетарифными мерами, процесс исследования состоит из телефонного скринингового интервью со всеми компаниями выборки (этап 1) и личного собеседования, которое проводится только с теми компаниями, которые в ходе телефонного интервью сообщили о наличии трудностей, связанных с нетарифными мерами (этап 2).

Этап 1: Телефонное скрининговое интервью

Первый этап включает в себя проведение телефонного скринингового интервью. Телефонное интервью состоит из вопросов о сфере деятельности компании, а также о направлении торговли (экспорт или импорт). Затем респондентов спрашивают, сталкиваются ли их компании с обременительными нетарифными мерами. Если компании не сообщают о каких-либо проблемах, связанных с нетарифными мерами, телефонное интервью завершается. Компании, которые сообщают о наличии трудностей, связанных с нетарифными мерами, приглашаются к участию в углубленном личном собеседовании, время и место проведения которого должно быть определено и согласовано с компанией до момента окончания телефонного интервью.

Этап 2: Личное собеседование

Проведение данного собеседования требуется для получения подробной информации об обременительных нетарифных мерах и иных препятствиях на уровне товаров и стран-партнеров. Данный вид собеседования проводится при личной встрече по причине сложности проблем и вопросов, связанных с нетарифными мерами. Проведение личных собеседований опытными интервьюерами помогает обеспечить правильное понимание респондентами целей и охвата исследования, а также добиться точной классификации ответов респондентов в соответствии с заранее определенными категориями.

Анкета, используемая для проведения и структурирования личного интервью, состоит из трех основных частей. В первой части речь идет о характеристиках компаний: количестве сотрудников, доле экспорта в общих объемах продаж, является ли компания производителем той продукции, которую она экспортирует, или торговым агентом, оказывающим экспортные услуги отечественным производителям.

Вторая часть анкеты посвящена экспортной и импортной деятельности компании, с указанием всех товаров, которыми торгует компания, и стран-партнеров. В рамках данного процесса интервьюер также определяет все товары, затрагиваемые обременительными нормами и регламентами, и страны, применяющие данные нормы и регламенты.

В рамках третьей части собеседования каждая проблема записывается во всех подробностях. Опытный интервьюер помогает респондентам определить соответствующие нормы и регламенты, принимаемые правительством, затрагиваемые товары (с указанием шестизначных таможенных кодов товаров по ТН ВЭД), страну-партнера, которая экспортирует или импортирует данные товары, а также страну, применяющую регламент (это может быть страна-партнер, транзитная страна или собственная страна).

Каждая обременительная мера (регламент) классифицируется в соответствии с классификацией нетарифных мер – международным классификатором, включающим в себя свыше 200 конкретных мер, разделенных на 16 категорий. Классификация нетарифных мер является «ядром» исследования, позволяющим применять единый системный подход к регистрации и анализу обременительных мер в странах с весьма специфическими торговыми политиками и подходами к нетарифным мерам.

Личное собеседование позволяет учесть и зафиксировать не только тип обременительной нетарифной меры, но и сущность проблемы (так называемые процедурные препятствия, объясняющие, почему мера представляет собой торговое препятствие, смотри Приложение III), место, где компании сталкиваются с каждым из препятствий, а также учреждения и органы, вовлеченные в процесс, если таковые имеются. Например, страна-импортер может требовать проведения фумигации контейнеров (нетарифная мера, применяемая страной-партнером), однако стоимость использования оборудования для фумигации очень высока в стране-экспортере, что приводит к значительному увеличению экспортных издержек для компании (процедурные препятствия в собственной стране).

Страны могут также сообщать о проблемах общего характера, которые не связаны с какой-либо нормой или регламентом, но оказывают влияние на экспортную и импортную деятельность компании. Например, коррупция или отсутствие инфраструктуры. Данные вопросы и проблемы фиксируются на уровне компаний в ходе личных собеседований и относятся к категории проблем, связанных с деловой средой и отсутствием мер по упрощению торговли (смотри Приложение IV). Описание торговых барьеров, не относящихся к конкретным НТМ, является важным элементом, позволяющим провести комплексный и всеобъемлющий анализ НТМ, а также определить какое место занимают связанные с НТМ проблемы среди всего множества торговых барьеров, с которыми сталкиваются опрошенные компании.

Проведение многочисленных обсуждений

В ходе обследования компаний и подготовки отчета проводятся многочисленные обсуждения с национальными экспертами и заинтересованными лицами, например, учреждениями содействия торговле и отраслевыми/экспортными ассоциациями. Данные обсуждения позволяют повысить общее понимание, обеспечить проверку качества и корректности результатов исследования. Участники таких встреч изучают результаты исследования в области НТМ и помогают прояснить причины преобладания тех или иных проблем, а также найти возможные пути их решения. Такие обсуждения проводятся компанией, проводящей исследование, автором или соавтором отчета или партнером из другой местной организации или университета.

Семинар для заинтересованных сторон

Результаты каждого исследования в области нетарифных мер представляются общественности и обсуждаются в ходе семинаров для заинтересованных сторон. В данных семинарах принимают участие представители государственных органов управления, эксперты, компании, спонсоры, представители неправительственных организаций (НПО) и академического сообщества. Такого рода семинары способствуют налаживанию диалога по вопросам, связанным с нетарифными мерами, а также помогают найти возможные решения проблем, с которыми сталкиваются экспортеры и импортеры.

Местная компания, проводящая исследование

И телефонное скрининговое интервью, и личное интервью проводятся местными партнерами, которые отбираются на конкурсной основе. Зачастую партнером является компания, специализирующаяся на проведении исследований. Как правило, исследования в области нетарифных мер проводятся на местных языках исследуемых стран. Запись ответов в ходе телефонных скрининговых интервью производится с помощью компьютеризированной системы телефонных интервью, или с помощью элек-

тронных таблиц, или на бумажном носителе. Запись ответов в ходе личных собеседований изначально проводится при помощи распечатанных на бумажном носителе анкет, информация из которых впоследствии переводится компанией-партнером в электронный формат с использованием системы сводных электронных таблиц, разработанной МТЦ.

Конфиденциальность

Исследование в области нетарифных мер является конфиденциальным. Конфиденциальность информации играет ключевую роль в обеспечении более высокой степени участия компаний в исследовании, целостности и уверенности в качестве информации и данных. Данные на бумажных и электронных носителях будут переданы в МТЦ по окончании исследования.

Метод выборки

Отбор компаний для участия в телефонном скрининговом интервью осуществляется на основании стратифицированной случайной выборки. При стратифицированной случайной выборке все представители генеральной совокупности в первую очередь объединяются в однородные группы («слои») на основании заранее определенных характеристик, выбираемых так, чтобы они имели отношение к основным изучаемым переменным. В случае с исследованием в области нетарифных мер компании стратифицируются по отраслям, так как виды и частота распространения нетарифных мер зачастую зависят от конкретных товаров. Затем в рамках каждой отрасли проводится простая случайная выборка.

Целью исследования в области нетарифных мер является репрезентативность на страновом уровне. В каждой отрасли необходимо проинтервьюировать достаточно большое число компаний, чтобы правильно определить долю компаний, сталкивающихся с обременительными нетарифными мерами, и иметь возможность экстраполировать результаты на всю отрасль. Для того, чтобы достичь этой цели, численность выборки для проведения телефонного скри-

нингového интервью с компаниями-экспортерами определяется отдельно по каждой экспортной отрасли.¹³⁵

Для компаний-импортеров численность выборки определяется на уровне страны. Численность выборки для компаний-импортеров может быть меньше, чем для компаний-экспортеров по двум основным причинам. Во-первых, интервьюируемые компании-экспортеры зачастую также являются импортными посредниками и сообщают о случаях, связанных с нетарифными мерами, как в качестве экспортеров, так и в качестве импортеров. Во-вторых, проблемы, с которыми сталкиваются импортеры, обычно связаны с местными регламентами и нормами, устанавливаемыми их собственной страной. Даже несмотря на меньшую численность выборки для импортеров мы прилагаем все уси-

лия для того, чтобы добиться репрезентативности этой выборки с точки зрения отраслей и размеров компаний.

Компании-экспортеры сталкиваются как с внутренними регламентами, так и с регламентами, применяемыми странами-партнерами, которые импортируют их продукцию. Хотя численность выборки и не стратифицирована в зависимости от стран назначения экспорта компаний, благодаря большей численности выборки можно получить большее количество различных сообщений от компаний, работающих на разных экспортных рынках (о регламентах, применяемых странами-партнерами). Крупные торговые партнеры чаще упоминаются в ходе исследования просто потому, что существует большая вероятность того, что произвольно выбранная компания будет экспортировать продукцию в одну из крупнейших стран-импортеров.

Численность выборки для личных собеседований зависит от результатов телефонных скрининговых интервью с той целью, чтобы провести личные собеседования со всеми компаниями, которые в ходе телефонных интервью сообщили о том, что они сталкивались с обременительными мерами нетарифного регулирования. Выборка для личных собеседований может быть несколько уменьшена в том случае, если компании, сталкивающиеся с обременительными НТМ, не желают участвовать в подробном собеседовании.

Средняя численность выборки

Результаты исследований в области нетарифных мер, проведенных в 27 странах, показывают, что количество успешно проведенных телефонных скрининговых интервью может варьироваться от 150 до 1000, с проведением в последующем 150-400 личных интервью с компаниями-экспортерами и импортерами. Количество проведенных телефонных скрининговых интервью во многом зависит от размера и структуры экономики, доступности и качества бизнес-реестра и доли компаний, ответивших на вопросы исследования. Численность выбор-

¹³⁵ Численность выборки зависит от количества компаний-экспортеров в отрасли и от предположительной доли компаний-экспортеров, испытывающих негативное влияние нетарифных мер, от общей совокупности всех компаний данной отрасли. Расчет численности выборки будет производиться на основании приведенного ниже уравнения (выведено Кокраном в 1963 году), чтобы получить репрезентативную выборку для долей в рамках большой совокупности (при условии нормального распределения).

$$n_o = \frac{t^2 * p(1-p)}{d^2}$$

Где

- n_o : Численность выборки для большой совокупности
- t : t-критерий для выбранного предела погрешности (d). В случае с нетарифными мерами, допускается доверительный интервал в 95%, таким образом, t-критерий равен 1,96.
- p : Предполагаемая пропорция признака в генеральной совокупности. В рамках исследования в области нетарифных мер - это доля компаний, которые сталкиваются с обременительными нетарифными мерами. Так как данная пропорция не известна до начала исследования, применяется наиболее консервативная оценка, приводящая к большой численности выборки, т.е. $p=0,5$.
- d : Допустимый предел погрешности для предполагаемой пропорции. Иными словами, это предел погрешности, который исследователь считает приемлемым. В рамках исследования в области нетарифных мер $d=0,1$.

Источник: Cochran, W. G. 1963. *Sampling Techniques*, 2nd Ed., New York: John Wiley and Sons, Inc.

ки для личных интервью зависит от количества компаний, сталкивающихся с проблемами, а также от их желания принять участие в личных интервью.

Анализ данных исследования

Анализ данных, полученных в ходе исследования, заключается в структурировании статистической информации о частоте и охвате по различным категориям (измерениям), включая товары и отрасли, нетарифные меры и основные категории нетарифных мер (например, технические меры, меры количественного контроля), и различные характеристики исследуемых компаний (например, размер и доля иностранной собственности).

Статистическая информация о частоте и охвате основывается на «случаях». Случай – это наиболее дезагрегированная единица данных в рамках исследования. Каждая компания, участвующая в личном собеседовании, сообщает минимум об одном случае обременительных нетарифных мер и связанных с ним процедурных препятствий (если таковые имеются).

Каждый случай каждой компании состоит из одной нетарифной меры (устанавливаемого правительством регламента, например: сани-

тарные и фитосанитарные сертификаты), одного затрагиваемого данной нетарифной мерой товара и страны-партнера, применяющей данную нетарифную меру. Например, если имеется три товара, затрагиваемых одной и той же нетарифной мерой, которая применяется одной и той же страной-партнером, и если об этом сообщает одна компания, то результаты будут включать 3 случая. Если две различные компании сообщают об одинаковой проблеме, то это будет считаться как два случая.

Ситуация, когда несколько стран-партнеров применяют один вид нетарифной меры, будет регистрироваться как несколько случаев. Подробности каждого случая (например, название регламента и его строгость) могут варьироваться, так как регламенты, устанавливаемые различными странами, вероятнее всего будут отличаться друг от друга. Тем не менее, если собственная страна интервьюируемой компании применяет нетарифную меру в отношении товара, экспортируемого компанией в несколько стран, то такой сценарий будет регистрироваться как один случай применения нетарифных мер. Более того, когда интервьюируемая компания одновременно занимается экспортом и импортом и сообщает о случаях нетарифных мер по обоим направлениям деятельности,

Различные параметры случая нетарифных мер

Измерения \ Страна, применяющая меру	Страна происхождения товаров	Страны-партнеры (куда экспортируются товары или откуда импортируются) и транзитные страны
Компания, сообщающая о проблеме	X	X
Затрагиваемый товар (шестизначный код товара по ТН ВЭД) или код на уровне национальной тарифной позиции)	X	X
Применяемая нетарифная мера (код меры из классификации нетарифных мер)	X	X
Торговый поток (экспорт или импорт)	X	X
Страна-партнер, применяющая меру		X

то данная ситуация включается в анализ дважды: один раз при анализе экспорта и один раз при анализе импорта. Эти различия сведены в таблицу, приведенную ниже.

Случаи процедурных препятствий учитываются таким же образом, как и случаи нетарифных мер. Проблемы, связанные с процедурной средой (ПП) тесно перекликаются с проблемами, связанными с нормативной средой (НТМ), именно поэтому тот или иной регламент или норма являются обременительными для компаний. Например, инспектирование груза перед отправкой является обременительным по причине того, что оно занимает много времени. При наличии информации в случай ПП также включаются учреждения, которые связаны с ПП, о котором сообщают компании.

Проблемы, которые не связаны с конкретными регламентами и нормами (проблемы, касающиеся деловой среды), учитываются на уровне компаний в той стране, в которой данные проблемы имели место (в собственной стране, в стране-партнере, в транзитной стране; смотри Приложение IV).

Повышение потенциала на местном уровне

Исследования в области нетарифных мер позволяют повысить национальный потенциал стран путем передачи навыков и знаний местной компании-партнеру. МТЦ самостоятельно не проводит исследование, однако осуществляет руководство и оказывает поддержку местной компании и экспертам при проведении исследования.

До начала исследования в области нетарифных мер местная компания-партнер, включая руководителей проекта и интервьюеров, проходит полноценное обучение по различным аспектам нетарифных мер, международной классификации нетарифных мер и методологии МТЦ для проведения исследования в области нетарифных мер. Представители МТЦ остаются в стране на период начала исследования и проведения первых интервью, а также поддерживают постоянную связь с местным партнером в

течение всего периода исследования (обычно около 6 месяцев) для обеспечения высокого качества проведения исследования. Эксперты МТЦ внимательно следят за работой компании-партнера, дают регулярную оценку качества собранных данных (включая классификацию нетарифных мер) и общего хода исследования, помогают местному партнеру преодолеть возможные проблемы.

Более того, МТЦ оказывает помощь в составлении бизнес-реестра (списка компаний-экспортеров и импортеров с их контактной информацией), который после проведения исследования остается в распоряжении компании, проводившей исследование, и заинтересованных сторон страны. Реестр компаний является наиболее важной частью любого исследования на уровне компаний, однако, к сожалению, такие реестры зачастую недоступны даже в наиболее прогрессивных из развивающихся стран. МТЦ затрачивает значительное количество времени и ресурсов, прилагает большие усилия для составления национального реестра экспортеров и импортеров. Мы получаем исходную информацию при помощи национальных органов власти и иных заинтересованных сторон (например, отраслевых ассоциаций). В случаях, когда невозможно получить информацию от органов власти или от отраслевых ассоциаций, МТЦ покупает такую информацию у третьих компаний, а в определенных случаях оцифровывает информацию, доступную на бумажных носителях. Затем информация, полученная из разных источников, обрабатывается и сводится в исчерпывающий перечень компаний-экспортеров и импортеров, который в дальнейшем используется для целей исследования и распространяется среди заинтересованных сторон.

Таким образом, по окончании исследования в области нетарифных мер местная компания-партнер будет обладать достаточным потенциалом для самостоятельного и независимого проведения дополнительного исследования или любого другого исследования на уровне компаний, так как в ее распоряжении будет

иметься бизнес-реестр, а сама компания будет подготовлена и обучена по таким вопросам как проведение исследований, торговля, меры нетарифного регулирования.

Ограничения и исключения

Все усилия прилагаются к тому, чтобы добиться репрезентативности и высокого качества результатов исследования, тем не менее, необходимо помнить об определенных ограничениях.

Во-первых, в результате проведения исследования по нетарифным мерам мы получаем данные, основанные на восприятии, так как мы просим респондентов сообщать об обременительных процедурах, представляющих серьезное препятствие на пути экспорта/импорта их товаров. Респонденты могут по-разному судить о том, что же является препятствием. Различия могут еще больше усилиться при сопоставлении результатов, полученных в разных странах, что обусловлено культурными, политическими, социальными, экономическими и лингвистическими различиями. Более того, у разных интервьюеров могут иметь место несоответствия и несогласованность (например, в связи с несоответствием сообщенных компаниями мер с кодами, приведенными в классификации нетарифных мер) по причине сложной и специфической сущности нетарифных мер.

Во-вторых, во многих странах систематизированный реестр компаний, охватывающий все

отрасли, может быть недоступным или неполным. В результате, осуществление случайной выборки в каждой отрасли, а также обеспечение достаточной степени участия в исследовании компаний из более мелких отраслей может оказаться сложной задачей. Если мы имеем как раз такой случай, то в соответствующем отчете следует четко указать все ограничения исследования.

Наконец, компании-экспортеры и импортеры вероятнее всего могут не знать об определенных нетарифных мерах. Экспортеры могут и не знать об ограничениях со стороны спроса, существующих по ту сторону границы (например, кампании под лозунгом «Покупайте местную продукцию»). Более того, масштаб исследования ограничен официально работающими компаниями и не включает неучтенную торговлю, например, так называемых «челноков».

В заключение необходимо отметить, что результаты исследования в области нетарифных мер служат диагностическим инструментом для определения и последующего решения главных проблем. Исследование может быть проведено как на национальном, так и на международном уровне. Результаты исследования также могут послужить основой для разработки проектов, направленных на решение выявленных проблем, а также для поддержки мероприятий по привлечению финансовых средств.

Приложение II

Классификация нетарифных мер

Страны-импортеры совершенно по-разному применяют меры нетарифного регулирования. Это вызвало необходимость создания международной классификации нетарифных мер. Данная международная классификация нетарифных мер была разработана группой технических специалистов из восьми международных организаций, в том числе Продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН, Международного валютного фонда, Международного торгового центра, Организации экономического сотрудничества и развития, Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), Организации Объединенных Наций по промышленному развитию, Всемирного банка и Всемирной торговой организации. Разработка классификатора НТМ была завершена в ноябре 2009 года. В настоящее время данный классификатор используется для сбора, классификации, анализа и распространения информации о нетарифных мерах, полученной из официальных источников, например, постановления и регламенты правительства. Для целей проведения крупномасштабного обследования компаний по вопросам НТМ, Международный торговый центр использует упрощенную версию международной классификации НТМ.

Классификация НТМ для целей исследования разделяет меры нетарифного регулирования в соответствии с 16 главами (которые обозначаются буквами английского алфавита; смотри рисунок внизу). Каждая глава состоит из подглав (обозначаются кодом, состоящим из двух букв) и отдельных мер (обозначаются кодом, состоящим из двух букв и цифры). На

рисунке внизу приводится содержание всех 16 глав.

Глава «А» — «Технические требования» — описывает требования, касающиеся специфических свойств товара. Они имеют обязательную юридическую силу и устанавливаются страной-импортером. Технические требования определяют характеристики товара, техническое описание товара или производственный процесс, или пост-производственный этап. Технические условия также включают применяемые административные нормы, соответствие которым носит обязательный характер. Технические требования также включают в себя санитарные и фитосанитарные меры, которые обычно направлены на защиту жизни и здоровья людей, животных и растений от вредителей и болезней.

Глава «В» — «Оценка соответствия» — включает меры, направленные на определение того, соответствует ли товар или процесс техническим требованиям, указанным в главе А. Оценка соответствия связана с процедурами контроля, проверки и одобрения, такими как испытание, проверка, сертификация и прослеживаемость, которые направлены на осуществление контроля и подтверждение того, что товар соответствует техническим требованиям и обязательным стандартам, устанавливаемым импортирующей страной для, например, защиты здоровья и обеспечения безопасности потребителей.

Глава «С» — «Проверка перед отправкой и иные процедуры, связанные с ввозом товаров» — касается практики проверки, отправки, мониторинга и контроля товаров до их ввоза в страну назначения.

Рисунок: Структура классификации нетарифных мер



Источник: Международная классификация мер нетарифного регулирования адаптированная для опросника МТЦ

Глава «D» — «Сборы, налоги и паратарифные меры» — включает меры, отличные от таможенного тарифа, но увеличивающие стоимость импорта аналогичным образом, то есть на фиксированный процент или на фиксированную сумму. Их еще называют паратарифные меры. Примером таких мер являются дополнительные таможенные сборы и общие налоги с продаж.

Глава «E» — «Меры количественного контроля» — включает меры, направленные на ограничение количества товаров, которые могут быть импортированы из разных или из одного конкретного источника поставки. Примерами таких мер служит ограничительное лицензи-

рование, установление определенных квот или введение запретов.

Глава «F» — «Финансовые меры» — включает меры, которые регулируют доступ к иностранной валюте и ее стоимость для целей импорта, а также определяют условия платежей. Они могут увеличивать стоимость импорта подобно мерам тарифного регулирования.

Глава «G» — «Меры ценового регулирования» — включает меры, направленные на регулирование цен на импортные товары с целью: поддержки внутренних цен на некоторые товары, когда импортная цена на эти товары ниже; установления внутренних цен на определенные то-

вары по причине колебания цен на внутреннем рынке или неустойчивости цен на зарубежных рынках; нейтрализации ущерба, нанесенного в результате «недобросовестных» методов ведения внешней торговли.

Глава «Н» — «Монополистические меры» — включает меры, направленные на предоставление эксклюзивных или специальных преференций одному субъекту хозяйствования или ограниченной группе субъектов хозяйствования.

Глава «I» — «Инвестиционные меры, связанные с торговлей» — включает меры, направленные на ограничение инвестиций путем требования определенного уровня локализации, или требования, чтобы инвестиции осуществлялись в экспортные отрасли с целью уравнивания импорта.

Глава «J» — «Ограничение сбыта» — касается ограничений, налагаемых на сбыт импортных товаров внутри импортирующей страны.

Глава «K» — «Ограничение послепродажного сервисного обслуживания» — включает меры, направленные на ограничение послепродажного обслуживания экспортируемой продукции в стране-импортере силами производителя такой продукции.

Глава «L» — «Субсидии» — включает меры, связанные с финансовым вкладом со стороны

правительства или правительственных органов в отрасль или компанию. Например, прямой или потенциальный перевод денежных средств (например, гранты, ссуды, вливание акционерного капитала), платежи в механизм финансирования, поддержание дохода или ценовая поддержка.

Глава «M» — «Ограничения, касающиеся государственных закупок» — включает меры по контролю над закупками товаров правительственными учреждениями. Обычно предпочтение отдается местным поставщикам.

Глава «N» — «Интеллектуальная собственность» — включает меры, касающиеся прав интеллектуальной собственности в торговле: законодательство в области интеллектуальной собственности охватывает патенты, торговые марки, промышленные образцы, планы интегральных схем, авторское право, географические указания, коммерческую тайну.

Глава «O» — «Правила происхождения» — включает законы, регламенты и общие административные решения, принимаемые правительствами стран-импортеров с целью определения страны происхождения товаров.

Глава «P» — «Меры, связанные с экспортом» — включает все меры, которые страны применяют в отношении своего экспорта. Сюда входят, помимо прочих мер, экспортные налоги, экспортные квоты или запрет на экспорт.

Приложение III

Процедурные препятствия Перечень процедурных препятствий, связанных с соблюдением нетарифных мер и способом реализации регламентов и норм

A	Административные барьеры	A1. Большое количество разнообразных документов <i>(пожалуйста, укажите количество документов)</i> A2. Документацию сложно заполнять A3. Трудности, связанные с переводом документов с одного языка на другой <i>(пожалуйста, укажите языки)</i> A4. Большое количество проверок <i>(например, инспектирование, проверки в контрольно-пропускных пунктах, на платформенных весах – пожалуйста, укажите, количество и вид проверок)</i> A5. Множество вовлеченных административных учреждений/организаций <i>(пожалуйста, укажите количество/вид административных учреждений/вовлеченных организаций)</i>
B	Вопросы, касающиеся информации/прозрачности	B1. Информация должным образом не публикуется и не распространяется B2. Отсутствует должное уведомление об изменениях процедур B3. Нормы и регламенты часто меняются B4. Требования и процессы отличаются от опубликованной информации
C	Непоследовательное и дискриминационное поведение официальных лиц	C1. Непоследовательная классификация продукции C2. Непоследовательное или произвольное поведение официальных лиц
D	Временные ограничения	D1. Задержки в ходе административных процедур <i>(пожалуйста, укажите количество дней)</i> D2. Задержки в ходе транспортировки <i>(пожалуйста, укажите количество дней)</i> D3. Крайние сроки для выполнения требований слишком коротки <i>(пожалуйста, укажите требуемое время)</i>
E	Платежи	E1. Необычайно высокие платежи и сборы <i>(пожалуйста, укажите сумму)</i> E2. Неофициальные платежи, например взятки <i>(пожалуйста, укажите сумму)</i> E3. Необходимость найма местного таможенного агента для разблокировки груза
F	Инфраструктурные проблемы и трудности	F1. Ограниченное число/непригодность объектов и сооружений <i>(например, складских, охлаждаемых, испытательных, фумигационных объектов – укажите каких)</i> F2. Недоступная/недостаточно развитая транспортная система <i>(например, дороги плохого качества, контрольно-пропускные пункты на дорогах – пожалуйста, укажите)</i> F3. Технологические ограничения, например, информационные и коммуникационные технологии <i>(пожалуйста, укажите)</i>
G	Безопасность	G1. Низкий уровень безопасности людей и товаров
H	Правовые ограничения	H1. Отсутствие обязательной процедуры предварительных решений H2. Отсутствие процедуры урегулирования споров H3. Не используется независимая процедура подачи апелляций H4. Недостаточная защита прав интеллектуальной собственности, например, нарушение авторских прав, патентов, товарных знаков и т.д. H5. Проблема непризнания, например, национальных сертификатов
I	Иное	I1. Иные процедурные препятствия <i>(пожалуйста, укажите)</i>

Приложение IV

Деловая среда и меры по упрощению процедур торговли Перечень проблем, связанных с деловой средой и отсутствием мер по упрощению процедур торговли

Перечень проблем, связанных с деловой средой и отсутствием мер по упрощению процедур торговли	В своей стране	В стране-партнере	В транзитной стране
1. Отсутствие/недостаток доступа к производственным ресурсам	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. Задержки	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. Коррупция, например, взятки	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. Непоследовательность и произвол со стороны чиновников и должностных лиц	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5. Отсутствие/недостаток (хорошо подготовленных) кадров в агентствах/учреждениях, вовлеченных в процесс	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6. Необходимость нанимать местного таможенного агента для выпуска (разблокирования) груза	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7. Сложный механизм оформления и очистки, например, на таможне	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8. Ограниченная транспортная система. Например, плохо развитая система автомобильных и железных дорог, портов <i>(пожалуйста, дайте комментарий)</i>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9. Ограниченный или очень дорогой воздушный транспорт	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10. Контрольно-пропускные пункты на дорогах	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
11. Избыточное количество мостовых весов или дороговизна их использования	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
12. Низкий уровень безопасности людей и товаров	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
13. Отсутствие/недостаток складских помещений, включая охлаждаемые	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
14. Отсутствие/недостаток аккредитованных испытательных лабораторий	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
15. Проблемы с электроснабжением, например, отключение подачи электроэнергии	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
16. Отсутствие/недостаток электронных/компьютеризированных процедур	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Перечень проблем, связанных с деловой средой и отсутствием мер по упрощению процедур торговли	В своей стране	В стране-партнере	В транзитной стране
17. Иные технологические ограничения, например, ограниченный доступ к информационным и коммуникационным технологиям	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
18. Недостаточный доступ к информации, отсутствие справочного органа	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
19. Неэффективное исполнение законодательства, например, неэффективное обеспечение исполнения контрактов, неэффективное разрешение споров	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
20. Отсутствие/недостаток доступной юридической поддержки, ориентированной на бизнес	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
21. Отсутствие доступа или ограниченный доступ к услугам финансирования торговли	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
22. Недостаточная охрана прав интеллектуальной собственности, например, нарушение авторских прав, патентов, товарных знаков	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
23. Проблемы, связанные с условиями, устанавливаемыми предприятиями-партнерами, например, связанные с аккредитивами	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
24. Иные проблемы, связанные с условиями хозяйствования. <i>Укажите, какие именно:</i> _____	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Приложение V

Эксперты и заинтересованные лица, с которыми были проведены собеседования

Помимо собеседований с компаниями, проводимых в рамках исследования нетарифных мер, в мае и июне 2011 года МТЦ провел собеседования с представителями таких ассоциаций и учреждений, как:

- Союз товаропроизводителей пищевой и перерабатывающей промышленности Казахстана
- Ассоциация предприятий легкой промышленности Казахстана
- Союз промышленников и работодателей города Алматы, Казахстанская ассоциация таможенных брокеров
- Ассоциация производителей безалкогольных напитков и соков
- Союз виноделов Казахстана
- Ассоциация предприятий мебельной и деревообрабатывающей промышленности Казахстана
- Молочный союз Казахстана
- Ассоциация поддержки и развития фармацевтической деятельности Казахстана
- Национальный центр экспертизы и сертификации
- Казахская академия питания
- Алматинский технологический университет, профессор Узаков Ясин.

Список литературы и источников данных

Список литературы

- Abdygaliyeva, G. and Coccia, L. (2006). Economic Diversification in the republic of Kazakhstan through small and medium enterprise development: introducing new models of funding for SMEs. Sipa. Columbia.
- Arvis, J.-F., Mustra, M. A. and Ojala, L. (2012). Connecting to Compete 2012: Trade Logistics in the Global Economy. Washington, DC: The International Bank for Reconstruction and Development/The World Bank.
- Cadot, O., Malouche, M. and Saez, S. (2012). Streamlining Non-Tariff Measures: A Toolkit for Policy Makers. World Bank Publications.
- Calvin, L. and B. Krissoff. (1998). Technical barriers to trade: A case study of phytosanitary barriers and U.S.-Japanese apple trade. *Journal of Agricultural and Resource Economics* 23(2), pp. 351–366.
- Национальный институт развития – АО «Центр маркетингово-аналитических исследований» (n.d.). Анализ проблем предприятий, влияющих на развитие экспорта.
- Cochran, W.G. (1963). Sampling techniques. 2nd ed. New York, John Wiley and Sons.
- Transport Corridor Europe–Caucasus-Asia (n.d). Country Report on Infrastructure and Finance: Kazakhstan.
- ОА «Казагромаркет» (2009). Мастер-план Развития Производства Мяса и Мясопродуктов 2010-2014.
- DG TRADE (2012). Kazakhstan. EU Bilateral Trade and Trade with the World, 10 January.
- Dean, J.M and others (2009). Estimating the price effects of non-tariff barriers. *The B.E. Journal of Economic Analysis & Policy* 9:1, Article 12.
- Deardorff, A.V. and R.M. Stern (1998). Measurement of non-tariff barriers. Ann Arbor, University of Michigan Press.
- Disdier, A.-C., L. Fontagné and M. Mimouni (2008). The impact of regulations on agricultural trade: Evidence from the SPS and TBT Agreements. *American Journal of Agricultural Economics* 90(2), pp. 336–350.
- Economist Intelligence Unit (2012). Country Report. Kazakhstan. London.
- Equinoccio S.L. (2005). Needs Assessments for Trade Related Assistance.
- Fileccia, T., Jumabayeva, A. and Nazhmidenov, K. (2010). Highlights on four livestock sub-sectors in Kazakhstan. FAO Investment Centre.
- International Trade Centre (2011). Sri Lanka: Company Perspectives – An ITC Series on Non-Tariff Measures. Geneva, ITC.
- International Trade Centre (2012). Malawi: Company Perspectives – An ITC Series on Non-Tariff Measures. Geneva, ITC.
-

- International Trade Centre (2012). Peru: Company Perspectives – An ITC Series on Non-Tariff Measures. Geneva, ITC.
- International Monetary Fund (2011). Republic of Kazakhstan: Selected Issues (No. 11/151). Washington, D.C.
- Кешубаева З., Тлеппаев А., и Аюпов А. (2010). Анализ отрасли животноводства. Алматы: Аналитическая служба рейтингового агентства РФЦА.
- Kee, H.L., A. Nicita and M. Olarreaga (2008). Import demand elasticity and trade distortions. *The Review of Economics and Statistics* 90(4), pp.666–682.
- _____ (2009). Estimating trade restrictiveness indices. *The Economic Journal* 119(534), pp. 172–199.
- Kotoyants, K. (n.d.). Transit potential of Kazakhstan on the Silk Road. Almaty, Kazakhstan.
- Longmire, J.L.; Moldashev, A. (1999). Changing competitiveness of the wheat sector of Kazakhstan and sources of future productivity growth. CIMMYT Economics Working Paper. No. 99-06., Mexico.
- Multi Agency Support Team (2009). Report to the Group of Eminent Persons on Non-Tariff Barriers. (unpublished).
- Naula, T., Koyanbayeva, M. and Abdukadyrova, K. (2008). Study on Simplification of Export and Import Procedures in the Republic of Kazakhstan. GIZ and Federal Ministry for Economic Cooperation and Development.
- Organisation for Economic Co-operation and Development (2011). Kazakhstan 2010 sector competitiveness strategy. Paris: OECD.
- _____ (2005). Looking beyond tariffs: The role of non-tariff barriers in world trade. Paris, OECD.
- Ошакбаев, Р. (2012). Экономика экспорта зерновых в Казахстане: перспективы и анализ экспорта. Продовольственная и сельскохозяйственная организация ООН (ФАО) (№. 2012-6).
- _____ (1999). Economics of grain export in Kazakhstan: Analysis and perspectives of wheat export. The Regional Office for Europe and Central Asia of the Food and Agriculture Organization.
- Pomfret, R. (2007). Rebuilding Kazakhstan's agriculture. *Central Asia Caucasus Analyst*.
- Рустенова, Э. Проблемы развития машиностроения Казахстана на современном этапе! *Экономика УДК 338.45:621*.
- Сапарбаев Б. (2007). Индустриальное развитие Казахстана во второй половине XX - начале XXI веков. Алматы, Республика Казахстан.
- Сембаева Р. и Ишмухамедова Г. (2010). Казахстан. Влияние торговой политики на человеческое развитие. Астана. Республика Казахстан: Программа развития ООН (ПРООН).
- Шеретов С.Г. (2003) Новейшая история Казахстана (1985 - 2002). Алматы
- Смирнов С. (2011). Машиностроение. Затянувшееся пике. *Международный Деловой Журнал Казахстан №2*.
-

- Taran, S. (2009). Non-Tariff Barriers in Selected CIS Countries. CASE Network Studies and Analyses, (371).
- Tasbulatova, S. and Belosludtseva, V. (2007). Skills development and poverty reduction in Kazakhstan. ETF working document.
- The socio-economic situation of the Republic of Kazakhstan in January-December 1999. (2000). The Agency of Statistics of the Republic of Kazakhstan.
- The World Bank. (n.d.). Business Environment Snapshot for Kazakhstan.
- _____ (2012). Kazakhstan: Taking Advantage of Trade and Openness for Development; 10 July
- The World Trade Organization (2012). World Trade Report 2012. Geneva.
- TRACECA. (n.d.). Country report on infrastructure and finance: Kazakhstan.
- U.S Department of State. (2010). Doing Business in Kazakhstan: 2010 Country Commercial Guide for U.S. Companies.
- UNECE (2012). Trade Needs Assessment Study on Belarus. May 25.
- Utegenova, A. R. (2010). Kazakhstan's 2030 Development Strategy: Significance and Results. OSCE Yearbook 2010.
- Yue, C., J. Beghin and H.H. Jensen (2006). Tariff equivalent of technical barriers with imperfect substitution and trade costs. American Journal of Agricultural Economics 88(4), pp. 947–96.

Источники данных

- Центральное разведывательное управление. Всемирная книга фактов. Вашингтон, округ Колумбия, 2012 г. Доступно на: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/index.html>, данные взяты по состоянию на 2 августа 2012 г.
- Международный валютный фонд (МВФ). Data Mapper, 2012. Доступно на: <http://www.imf.org/external/datamapper/index.php>, данные взяты по состоянию на 21 октября 2011 г.
- Международный торговый центр (МТЦ). Инструменты анализа рынка. Доступно на: <http://www.intracen.org/marketanalysis>.
- Международный торговый центр (МТЦ). Данные международного обследования компаний по торговым препятствиям
- Всемирный банк. Показатели мирового развития. 2011а. Доступно на: <http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators>, данные взяты по состоянию на 25 июля 2012 г.
- Всемирный банк. Ведение бизнеса 2011б. Доступно на: <http://www.doingbusiness.org/data/exploretopics/trading-across-borders>, данные взяты по состоянию на 17 июля 2012 г.
- Всемирная торговая организация (ВТО), Международный торговый центр (МТЦ) и Конференция Организации Объединенных Наций по торговле и развитию (ЮНКТАД). Мировые тарифные профили. 2011. Доступно на: <http://stat.wto.org/TariffProfile/WSDBTariffPFView.aspx?Language=E&Country=MW>, данные взяты по состоянию на 15 июля 2012 г.

Information Service
United Nations Economic Commission for Europe

Palais des Nations
CH - 1211 Geneva 10, Switzerland
Telephone: +41(0)22 917 44 44
Fax: +41(0)22 917 05 05
E-mail: info.ece@unece.org
Website: <http://www.unece.org>

Printed at United Nations, Geneva
GE.14-22005-May 2014-150

ECE/TRADE/407