

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ОКОЛОТАМОЖЕННОГО СЕРВИСА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

*Работа представлена кафедрой прогнозирования и планирования экономических и социальных систем Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов.
Научный руководитель – доктор социологических наук, профессор В. И. Сигов*

В статье рассмотрены проблемы формирования околотаможненного сервиса в России с учетом последних изменений в структуре таможенных органов и тенденций развития этого рынка услуг.

In the article questions of formation the customs clearance services in Russia have been shown with a glance of changes in customs authority structure and progress trend of these services market.

Любому грузу при пересечении государственной границы России требуется таможенное оформление. Деятельность, связанную с этим оформлением, принято называть околотаможненным бизнесом. Его участников условно делят на 3 группы. К *первой группе* относятся лица, ведущие внешнеэкономическую деятельность (ВЭД) и занимающиеся таможенным оформлением самостоятельно. На линии таможенного контроля они представлены должностными лицами и штатными сотрудниками, специально уполномоченными декларировать товары¹.

Вторую группу составляют таможенные брокеры, совершающие операции от имени или по поручению участников ВЭД. Посредники между торговлей и таможенной стали появляться сразу после распада

СССР: либерализация внешней торговли многократно увеличила число экспортеров и импортеров, у которых возникла необходимость самостоятельного таможенного оформления грузов. Большая часть брокеров возглавлялась выходцами из государственной таможни. По мнению экспертов, крупными брокерами стали те компании, которые пришли на рынок околотаможненных услуг первыми. Сегодня они отлично знают его специфику, умеют правильно организовывать свой бизнес. Чаще всего эти фирмы имеют транспортные подразделения и собственные складские мощности, в том числе склады временного хранения и таможенные склады².

Хотя лицензирование брокерской деятельности отменено с 1 января 2004 г., ког-

да вступил в действие новый Таможенный кодекс (ТК), при Федеральной таможенной службе (ФТС) создан Реестр таможенных брокеров, где регистрируются удовлетворяющие специальным требованиям участники рынка околотаможенных услуг. Согласно статистике, за 9 месяцев 2005 г. брокерами оформлено 28% от общего количества таможенных деклараций, при этом таможенные платежи по ним составили 58% от общей суммы. Как правило, они декларируют грузы промышленного сектора экономики – продукцию, машины и оборудование, используемые для технического перевооружения производств.

Наконец, *третью группу* образуют физические и юридические лица, работающие по доверенности от импортеров и экспортеров (на профессиональном сленге – «за печатью клиента»). Принято считать, что представители этой группы в основном используют «серые» схемы таможенного оформления, построенные исключительно на личных связях.

ТК не запрещает существование компаний, работающих «за печатью клиента», в то же время от них не требуется никаких гарантий или обеспечения своей деятельности. Это позволяет «серым» декларантам за счет демпинга на рынке находиться в более привилегированном положении, нежели таможенные брокеры, а многим участникам ВЭД – экономить средства на налогах и пошлинах. В сфере интереса «серых» декларантов – самые налогооблагаемые товары: бытовая техника, электроника, одежда. Как считает ряд специалистов, не исключено, что за некоторыми такими фирмами стоят брокерские компании. Но брокеры вынуждены так поступать, потому что находясь в неравных конкурентных условиях не имеют другой возможности для дальнейшего развития.

Как известно, чем меньше звеньев в цепочке, по которой проходит товар от момента ввоза до выпуска, тем проще и качественней контроль, меньше возможностей

для нарушения таможенных правил. В настоящее время в такой цепочке работают перевозчики, владельцы складов временного хранения и таможенных складов, а также декларанты или брокеры. Целесообразно сократить количество таких звеньев практически до 1. Для этого необходимо создать институт околотаможенного сервиса, т. е. организацию, выполняющую полный объем операций с товарами, а именно: их ввоз и доставку, а также хранение на собственных складах временного хранения и таможенных складах с последующим декларированием. Фактически речь идет об объединении в одном лице таможенного перевозчика, владельца склада временного хранения и таможенного склада и таможенного брокера, т. е. всех составляющих структуры околотаможенного сервиса.

В настоящее время в России порядка 80 тыс. участников ВЭД, из них около 9 тыс. – крупные (к таким таможня относит компании, выплачивающие свыше 300 тыс. долл. таможенных платежей в год). Большое количество потенциальных заказчиков определяет различные стратегии поведения таможенных брокеров на рынке. Одни из них ориентируются на работу с крупными клиентами, другие – со множеством средних и мелких заказчиков. Кто-то предпочитает работать в привязке к той или иной таможне или таможенному складу, кто-то специализируется на определенной группе товаров³.

Новые условия работы прежде всего ориентированы на ускорение таможенных процедур и создание благоприятных условий для участников ВЭД деятельности, диктуют и новые сроки таможенного оформления. Произошел переход от пятиступенчатой системы к системе «одного окна», т. е. когда один инспектор полностью ведет оформление одного участника ВЭД. Более того, сроки проведения таможенного оформления товаров и транспортных средств сократились до 3 дней.

В своем развитии крупные брокерские компании в первую очередь ориентируются

ся на солидного заказчика. Несколько больших внешнеторговых организаций обеспечивают полную загрузку брокера. Мелкий клиент для таких игроков – лишь попутный заработок. Крупные игроки расширяют комплекс околотаможенных и транспортно-экспедиционных услуг, вплоть до того, что готовят поставки в Россию за границей – в так называемых местах формирования грузов.

Предпочитая солидных заказчиков, крупные игроки оставляют нишу для малых и средних брокерских фирм, ориентирующихся на обслуживание небольших клиентов, для которых вопрос цены услуг, а также возможность минимизации таможенных платежей являются решающими.

Очевидно, что по мере сокращения «серого» сектора рынка все больше игроков среди таможенных брокеров будут работать по единым правилам, что неизбежно приведет к усилению конкуренции, а значит – к снижению эффективности в традиционных сегментах околотаможенного бизнеса, и в первую очередь – в секторе таможенного оформления и декларирования. Как считают специалисты, снижение рентабельности своего бизнеса крупные компании будут пытаться компенсировать за счет развития дополнительных услуг. Этот процесс мы уже наблюдаем. Большинство крупных таможенных брокеров не только оказывают услуги по оформлению, но и стремятся заявить о себе как о компаниях, оказывающих весь спектр логистических услуг – сначала складских, а затем и транспортных. В дальнейшем, как считают эксперты, наиболее успешные игроки рынка начнут поглощать менее крупных коллег⁴.

В целом России пока не удастся избавиться от «серых» схем оформления товаров российскими участниками ВЭД. В основном они касаются недостоверного декларирования и занижения стоимости товара, с которой уплачивается таможенная пошлина (от 5 до 15% стоимости товара) и НДС (18%). Как следствие, госбюджет по-

самым скромным подсчетам ежегодно теряет 10–20 млрд долл. Наиболее распространены «серые» схемы при импорте бытовой техники, электроники, компьютеров, мобильных телефонов, одежды и мебели.

Надо понимать, что до тех пор, пока таможня, устанавливающая правила игры на рынке околотаможенных услуг (таможенные брокеры, склады временного хранения, таможенные склады, таможенные перевозки и т. д.), сама же будет их нарушать, бизнес не откажется от возможности сэкономить, реализуя те или иные «серые» схемы. Поэтому основная задача сегодня – перестройка принципов работы таможни, что в свою очередь должно дать новый импульс развитию околотаможенного бизнеса, значительная часть которого находится «в тени» во многом благодаря действиям государства⁵.

До тех пор пока не будет достигнута полная унификация требований к таможенному оформлению грузов, серьезное влияние на рынок будет оказывать умение компаний обходить требования закона. Это играет на руку в первую очередь мелким и средним представителям околотаможенного бизнеса.

В то же время, по оценкам экспертов, изменения в работе таможенных органов (внедрение технологии электронного декларирования, переход к упрощенной процедуре оформления грузов при работе с наиболее благонадежными импортерами) уже сказываются и на околотаможенном бизнесе: объем «серых» сделок постепенно сокращается в пользу законных схем, а значит, выживать на этом рынке будут компании, способные вести конкурентную борьбу на рыночных принципах.

В таких условиях одним из серьезных преимуществ в конкурентной борьбе за клиента для таможенных брокеров становится возможность предоставления дополнительных услуг.

Новый ТК оказался на порядок либеральнее предыдущего. Помимо того, что

в нем отменено лицензирование на любые виды околотаможенной деятельности и установлен 3-дневный срок для выпуска товара в свободное обращение, в кодексе определен закрытый перечень документов, которые таможня может требовать для оформления груза. Действовавший ранее кодекс не соответствовал нормам Всемирной торговой организации (ВТО) и создавал много проблем экспортерам и импортерам. Например, Государственный таможенный комитет (ГТК) был вправе на неопределенный срок задерживать продукцию на границе, по своему усмотрению требуя предоставить любые дополнительные документы. Сегодня, как правило, таможней выдерживается 3-дневный срок оформления грузов⁶.

Одна из норм нового ТК, практически переключившая весь брокерский рынок, требовала от таможенного брокера внесения на депозит ФТС не 250 тыс. руб., как это было ранее, а 50 млн руб. для гарантирования платежей по пошлинам (альтернативой этому является договор поручительства, банковская гарантия либо договор страхования на ту же сумму). Количество брокерских фирм, включенных в официальный реестр, сократилось в несколько раз. Сделано это было для того, чтобы вытеснить с рынка мелкие и средние брокерские фирмы, поскольку, по мнению законодателя, именно они в основном занимались «серым» растаможиванием. Кроме того, концентрированный рынок легче поддавался контролю со стороны таможни.

Как следствие, мелкий и средний бизнес был вытеснен с рынка брокерских услуг, но ожидаемого перехода клиентов к оставшимся брокерским компаниям не произошло. В большинстве случаев мелкие брокеры ушли «в тень», прихватив с собой «клиентские базы», и продолжают работать, только уже «по-серому». Таким образом, основные цели реформы достигнуты не были. При этом те брокеры, которые включены в таможенный реестр и стремятся рабо-

тать исключительно в рамках закона, никаких преференций от таможенных органов не получили.

Тем не менее с одной стороны, вследствие ужесточения государственной политики в отношении нарушителей законодательства, с другой – из-за усилий ряда наиболее продвинутых участников ВЭД рынок околотаможенных услуг приобретает все более цивилизованные черты. Начиная с 2004 г. число таможенных брокеров растет. Эксперты в этом процессе отмечают 2 тенденции. Во-первых, возвращаются в легальное поле деятельности ранее покинувшие его брокеры. Во-вторых, экспортно-импортные фирмы выделяют свои таможенные подразделения в отдельные компании, которые могут оказывать дополнительные услуги сторонним заказчикам.

Сегодня, чтобы сохранить конкурентоспособность на рынке околотаможенных услуг, таможенные брокеры пересматривают стратегию своей работы. Все больше участников ВЭД хотят получать полный комплекс логистических услуг, включающий планирование внешнеторговой сделки, организацию поставок, складирование, сертификацию, таможенное оформление и доставку грузов конечному потребителю у единого игрока.

Среди участников рынка околотаможенного сервиса одними из первых курс на развитие комплексного пакета услуг взяли компании «Национальный таможенный брокер» (НТБ) и «ТЭК Карго Транс», входящие в состав крупнейшего логистического оператора России – «Национальной логистической компании» (НЛК). Если НТБ специализируется на проведении полного цикла работ по таможенному оформлению, то «ТЭК Карго Транс» является учредителем складов временного хранения и таможенных складов, оказывая услуги по обработке и хранению грузов, которые проходят оформление на таможне.

Таким образом, эти компании, выступая на рынке в качестве единого таможен-

ного оператора, уже сейчас оказывают клиентам полный спектр логистических услуг не только в Санкт-Петербурге, но и в Московском регионе, на Юге России (порт Новороссийск) и Дальнем Востоке (Восточный порт).

При этом основным трендом развития околотаможенного рынка России в целом становится смещение акцентов в деятельности операторов на предоставление комплекса услуг.

На сегодняшний день грузовладельцы ориентируются на операторов, предоставляющих не только услуги по таможенному оформлению или складские услуги временного хранения, а весь комплекс логистики – от консультирования по оптимизации затрат до доставки груза в пункт назначения к определенному сроку. Покупатель в одном магазине хочет найти весь набор желаемых продуктов и промтоваров, а не бегать в их поиске по всем торговым точкам города. Точно так же и грузовладелец хочет решать все проблемы, связанные с доставкой, складированием и таможенным оформлением грузов, работая с одной компанией. Компании, которые специализируются исключительно на таможенном оформлении, постепенно будут терять конкурентоспособность и уходить с рынка.

Другая тенденция связана с переходом на работу в системе электронного декларирования и, как следствие, внедрением информационных технологий и автоматизацией внутренних бизнес-процессов компаний – операторов рынка, их клиентов, регулирующих органов в лице ФТС.

Есть опыт стран, давно работающих в сфере логистики, – это и Германия, и Франция, и даже Польша, и страны Балтии. Он как раз говорит о том, что будущее за компаниями, которые смогут предоставлять комплекс услуг. На сегодняшний день, когда существует превышение спроса над предложением, в отношении складских и таможенных услуг, когда тарифы на складское хранение и оформление на таможене дос-

таточно высоки, еще можно специализироваться на отдельных услугах. Но постепенно дефицит услуг на рынке будет ликвидирован.

Сейчас как в Санкт-Петербурге, так и в Москве строится масса складов, поэтому пройдет 1–2 г. и цены на складские услуги начнут падать, то же будет происходить и в сфере таможенного оформления. Таким образом, основную роль на рынке будут играть крупные компании, способные предложить потребителю комплекс услуг высокого качества, так как работа исключительно с одним из звеньев транспортной цепочки не будет обеспечивать прибылей и ресурсов для развития. Вступление России в ВТО только подтолкнет этот естественный процесс.

Таможенные органы внедряют новейшие информационные технологии и применяют современное техническое оборудование. В настоящее время 195 таможенных постов имеют достаточную техническую оснащенность для применения электронной формы декларирования. В 2007 г. началось внедрение пилотных проектов декларирования товаров с использованием сети Интернет.

За электронным декларированием, безусловно, будущее. Однако электронное декларирование – это не только компьютеры, сети и программное обеспечение, но и работа людей. При этом его внедрение – не индивидуальная работа таможенного брокера или таможенных органов, а совместная деятельность всех участников процесса.

ФТС уделяет много внимания внедрению системы электронного декларирования. Есть соответствующие письма, подписанные первым заместителем руководителя ФТС Владимиром Шамаховым, в которых предусмотрено, что при подаче декларации в электронном виде документы представляются в бумажном виде только по дополнительному требованию таможенного инспектора. Поэтому, несмотря на некоторые сложности, электронное декларирование уже сейчас значительно сокращает время оформления товаров на таможене.

Особое внимание уделяется определению принципов и подходов к организации процессов таможенного оформления и контроля на территориях особых экономических зон (ОЭЗ). Таможенными органами с 2006 г. проводится работа по созданию условий для эффективного функционирования ОЭЗ на территории Российской Федерации. Для осуществления данной работы создаются специализированные таможенные посты, расположенные на территории ОЭЗ либо в непосредственной близости от такой территории.

В рамках реализации Концепции развития таможенных органов Российской Федерации ФТС России видит большой потенциал в развитии государственно-частного партнерства. Это обусловлено объективными причинами. С одной стороны, государство не может сразу реализовать все инфраструктурные проекты, так как они требуют больших затрат. И здесь у бизне-

са открывается широкий спектр возможностей для участия в решении этой задачи. Очевидно, что бизнесу выгодно, чтобы таможенные органы имели в своем распоряжении приемлемые условия для нормальной работы и возможности применения современных таможенных технологий и технических средств таможенного контроля, что напрямую обеспечивает осуществление таможенного контроля в короткие сроки и с максимальной эффективностью.

Также очевидно, что в условиях продолжающегося роста товарооборота, эффективность применения таможенных технологий будет зависеть от того, как таможенные органы смогут определить области риска. Поэтому становится актуальным вопрос дифференциации участников ВЭД по степени законопослушности. То есть должны быть участники ВЭД, которым мы можем доверять и применять к ним упрощенные процедуры таможенного оформления.

ПРИМЕЧАНИЯ

¹ Электронный ресурс. – Режим доступа: <http://www.tks.ru>.

² Основы таможенного дела / Под ред. В. Г. Драганова. М.: Экономика, 1998. С. 25–36

³ Электронный ресурс. – Режим доступа: <http://taxved.ru>.

⁴ Электронный ресурс. – Режим доступа: <http://www.customs.ru/ru/docs>.

⁵ Шамахов В. А. Таможенная система как фактор роста экономического потенциала страны. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2000. С. 125–149.

⁶ Качалов В. А., Бякин Г. И. и др. Таможенный брокер. СПб., 2005. С. 156–165.