

Нурматова А.А.

ЕВРАЗИЯЛЫК ЭКОНОМИКАЛЫК БИРЛИККЕ ТОВАРДЫК ТОПТОР БОЮНЧА
КЫРГЫЗ РЕСПУБЛИКАСЫНЫН ЭКСПОРТТУК ПОТЕНЦИАЛЫ

Нурматова А.А.

ЭКСПОРТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКИ ПО ТОВАРНЫМ
ГРУППАМ В ЕВРАЗИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ СОЮЗ

A.A. Nurmatova

THE EXPORT POTENTIAL OF THE KYRGYZ REPUBLIC BY COMMODITY
GROUPS TO THE EURASIAN ECONOMIC UNION

УДК: 338.339.5 (575.2)

Экспорттун кыйла бөлүгү бажылык тариздөөдөн өтпөгөндүгүнүн фактысы маанилүү жагдай болуп саналат. Бул кубулуш ЕАЭБ өлкөлөрүнө импорттун жол-жоболорун катуула тууга болгон реакция болуп саналат, бул потенциалдуу экспорттук сектордо көмүскө экономиканы пайда кылат. Бирок жакынкы убакта көптөгөн продуктыларды, атап айтканда, Казакстан сүт азыктарын экспорттоого бир жолку чечим алуу келечеге, мамлекеттик кызматтарды жана чарба жүргүзүүчү субъекттерди ЕАЭБдин санитардык жана ветеринардык эрежелерин колдонууга жана сактоого жөндөмсүздүгүнөн улам өтө төмөн. Казакстанга айыл чарба азыктарын жеткирүүнүн контрабандалык каналдарын жабуудагы олуттуу тобокелдиктер бар, бул андан ары айыл чарба өндүрүшүн кыскартууга алып келет. ЕАЭБ өлкөлөрүнө бул продуктуларды илгерилетүү боюнча кардиналдуу жана ырааттуу чаралар зарыл, алар ЕАЭБде колдонулуучу эрежелер менен ички эрежелерди макулдашуу деңгээлинде саясий чечимдерди да, чечимдерди да камтыйт.

Негизги сөздөр: экспорт, импорт, товардык топтор, көмүскө экономика, санитардык эрежелер, ветеринардык эрежелер, продуктулар.

Важным обстоятельством является тот факт, что значительная часть экспорта не проходит таможенного оформления. Это явление представляет собой реакцию на ужесточение процедур импорта в страны ЕАЭС, что провоцирует теневую экономику в потенциально экспортном секторе. Однако в ближайшее время перспективы получить разрешения на экспорт многих продуктов, и в частности молочных продуктов в Казахстан весьма низкие из-за неспособности государственных служб и хозяйствующих субъектов применять и соблюдать санитарные и ветеринарные правила ЕАЭС. Существуют также значительные риски закрытия контрабандных каналов поставок сельскохозяйственных продуктов в Казахстан, что приведет в дальнейшем к сокращению сельскохозяйственного производства. Необходимы кардинальные и последовательные меры по продвижению этих продуктов в страны ЕАЭС, которые включают как политические решения, так и решения на уровне согласования внутренних правил с правилами, действующими в ЕАЭС.

Ключевые слова: экспорт, импорт, товарные группы, теневая экономика, санитарные правила, ветеринарные правила, продукты.

An important circumstance is the fact that a significant part of exports does not pass customs clearance. This phenomenon is a reaction to the tightening of import procedures to the EAEU countries, which provokes the shadow economy in the potentially export

sector. However, in the near future, the prospects for obtaining permits to export many products, and in particular dairy products to Kazakhstan, are very low due to the inability of state services and economic entities to apply and comply with the sanitary and veterinary rules of the EAEU. There are also significant risks of closing the smuggling channels of agricultural products to Kazakhstan, which will lead to a further reduction in agricultural production. Cardinal and consistent measures are needed to promote these products to the EAEU countries, which include both political decisions and decisions at the level of harmonization of internal rules with the rules in force in the EAEU.

Key words: export, import, commodity groups, shadow economy, sanitary rules, veterinary rules, products.

В Кыргызстане существует множество преференциальных торговых соглашений, предусматривающих различные правила, предметы и сроки реализации. С точки зрения экспортеров наличие таких соглашений еще больше усугубляет неопределенность и вызывает путаницу в отношении торгового режима Кыргызстана и в какой-то мере объясняет низкий уровень применения преференциальных тарифов.

Цель стратегии заключается именно в том, чтобы решить такие вопросы и преодолеть имеющиеся ограничения. Задача СРЭ помочь Кыргызстану перейти от декларации политических целей к обеспечению благоприятной бизнес среды, которая бы активно стимулировала развитие частного сектора, экспортную конкурентоспособность. Представляется, что такой переход является фундаментальным шагом вперед к созданию экспортной и инвестиционной культуры в стране.

Виды экспортируемой продукции и их разнообразие также являются важным показателем общей конкурентоспособности экономики. Торговля комплектующими изделиями и деталями представляет собой обмен в международной производственной цепи.

Общезвестная характеристика глобализации в последние десятилетия заключается в том, что мировая торговля расширяется более динамично, чем традиционная торговля конечной продукцией. Более того, экспортная цена комплектующие изделия и детали более стабильна, чем цена на другую экспортную продукцию.

ИЗВЕСТИЯ ВУЗОВ КЫРГЫЗСТАНА, № 2, 2021

Первичные и сельскохозяйственные продукты, имеющие экспортный потенциал и потенциал социально-экономического развития, дают стране сравнительные преимущества.

Стоимость «средне- и высокотехнологичных» товаров намного ниже товаров, произведенных на основе природных ресурсов. Уровень технологии, используемой на сегодняшний день в экспортируемой продукции, чрезвычайно низкий. СРЭ направлена на оказание поддержки в переводе экспорта продукции, производимой из преимущественно природных ресурсов и с использованием неквалифицированного труда, на экспортную продукцию со значительной составляющей высоких технологий и знаний. Основными факторами, вносящими вклад в технологическое развитие, являются инвестиции в исследования и разработки, формирование человеческого капитала.

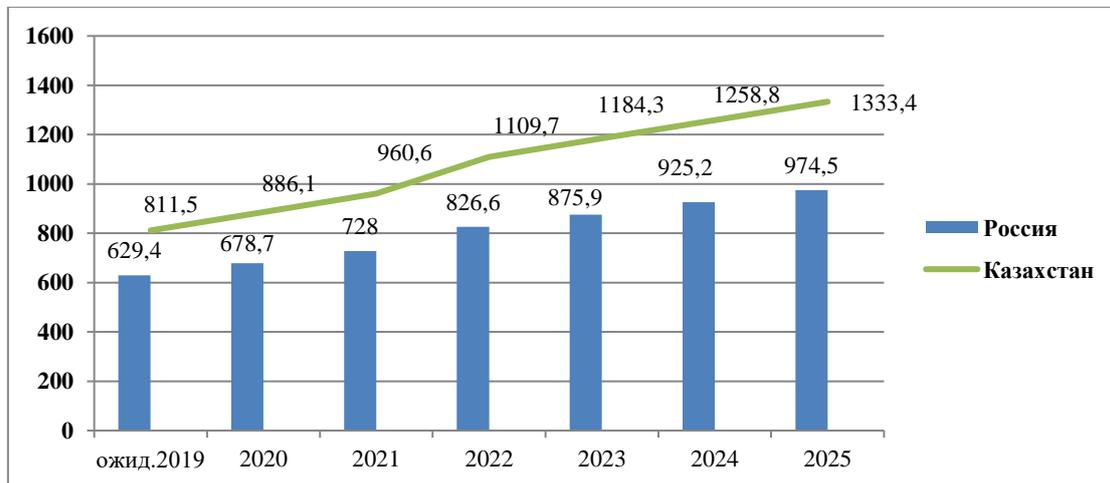
Самая типичная модель экспорта Кыргызстана включает сельскохозяйственную и текстильную продукцию, экспортируемую в соседние страны. (Страна может быть вовлечена в международные цепочки стоимости в качестве импортера комплектующих изделий и деталей (центр сборки) и в качестве экспортера комплектующих изделий и деталей в другие страны (аутсорсинг). Обе роли имеют воздействие на экспортную конкурентоспособность).

Ряд изменений в торговой среде повлияли на указанные тенденции. По причине падежа скота, вызванного суровыми зимними условиями, сектор ТШП понес существенные убытки [Аналитический отдел журнала «Экономист», Отчет по стране: Кыргызская Республика, май 2012 года]. Поскольку продукция ТШП занимала большую долю экспорта в прошлом, а Россия была основным рынком, проблемы сектора могут быть частично объяснены сокращением объемов экспорта в Россию.

Повышение уровня качества логистики и услуг, связанных с торговлей, может повысить успех экспортирующих фирм в сохранении их экспортных отношений. Уровень инфраструктуры, а также затраты, включая временные, на ведение бизнеса через границы влияют на «выживаемость» экспорта. Высокие затраты ресурсов и времени на экспорт из Кыргызстана отрицательно действует на устойчивость экспортных отношений.

В завершении следует отметить, что в ответах респондентов преобладали такие варианты, как «Таких стран нет», что может означать скептические настроения в отношении соседних стран и вариант «Затрудняюсь ответить», что может означать нерешительность в выборе, или же простое незнание внешнеполитической ситуации Кыргызстана.

Диаграмма 1. Объем торговли по товарным группам ЕАЭС с Кыргызстаном основных партнеров Россия и Казахстан.



Источник: НСККР-2018г.

Как видно из диаграммы 1 в соответствии с группировкой стран основных партнеров общий товарооборот будет составлять в с Казахстаном порядка 1333,4 млн. долл. США, с Россией порядка 974,5 млн. долларов США.

Проведенный сравнительный анализ стран, имеющих схожую с КР методологию таможенного учета,

демонстрирует наличие серьезных проблем, которые нельзя объяснить только различием методологических подходов в таможенном учете между КР и Китаем. Это позволяет предполагать о наличии коррупционных рисков, связанных с занижением таможенной стоимости, «контрабандным» ввозом товаров на территорию КР.

ИЗВЕСТИЯ ВУЗОВ КЫРГЫЗСТАНА, № 2, 2021

Таблица 1

Основные показатели внешнеэкономической деятельности по опросу, % от опрошенных предпринимателей

	Юридические лица	Индивидуальные предприниматели
Количество предпринимателей, вовлеченных в экспортную деятельность	5,7	4,1
Количество предпринимателей, вовлеченных в импортную деятельность	11,1	18,4

Источник: данные НСККР -2017г. **Примечание:** составлено автором.

Ответы респондентов показывают, что юридические лица сравнительно больше участвуют в осуществлении экспорта, в то время как индивидуальные предприниматели, наоборот, более активно занимаются импортом.

Таблица 2

Отдельные показатели занижения экспортной деятельности, %

	Юридические лица	Индивидуальные предприниматели
Занижение стоимости продукции	40,8	10,0
Занижение физических объемов продукции	27,8	
Доля вывезенной без оформления продукции от объема экспорта	60,0	
Доля объема реэкспортированных товаров в экспорте	9,7	
Доля товара, задекларированного не своим наименованием	1,4	1,5

Источник: данные НСККР -2017г. **Примечание:** составлено автором

Опрос показал, что юридическими лицами при экспорте довольно значительно занижаются объемы, особенно по стоимости продукции. В то же время, процент занижения от реальной стоимости у индивидуальных предпринимателей значительно выше.

Таблица 3

Отдельные показатели занижения импортной деятельности, %

	Юридические лица	Индивидуальные предприниматели
Доля импорта, задекларированного по заниженной стоимости	53,8	40,5
Процент занижения от реальной стоимости	16,8	37,9
Доля импорта, ввезенного по упрощенной процедуре	20,7	49,5
На сколько % стоимость импорта, ввезенного по упрощенной процедуре, ниже реальной стоимости импорта	28,3	22,4

Источник: данные НСККР -2017г. **Примечание:** составлено автором.

Однако можно отметить, что индивидуальные предприниматели намного активнее используют упрощенную процедуру таможенного оформления, доля импорта, ввезенного по упрощенной процедуре у них составляет 49,5% при 20,7% у юридических лиц.

Ответы респондентов показывают, что среди причин незаконного ввоза одними из наиболее часто отмечаемых причин юридические лица называют слишком высокие таможенные пошлины (50%) и то, что при таможенном оформлении в любом случае у них требуют взятку (34,4%).

Причины незаконного ввоза, %

	Юридические лица	Индивидуальные предприниматели
Слишком высокие таможенные пошлины	50,0	14,1
В любом случае требуют взятку	34,4	14,1
Усложненные процедуры таможенного оформления	15,6	3,5
Отсутствие полной информации по налогам на импорт	9,4	3,5
Для занижения объемов импортных платежей в другой стране	12,5	
Наличие квот	6,3	
Другое	12,5	

Источник: данные НСККР -2017г. *Примечание:* составлено автором.

Среди причин использования упрощенной процедуры таможенного оформления и юридические лица, и индивидуальные предприниматели наиболее часто называют то, что эта процедура «намного дешевле» и то, что это «удобно». В целом физические лица имеют гораздо более льготный режим таможенного оформления, что подтверждается значительно меньшими величинами процентов по указанным причинам.

Являются увеличение объемов производства экспортоориентированных отраслей национальной экономики, увеличение занятости в этих отраслях. Однако в ряде случаев национальная экономика в целом может понести и чистые экономические потери, поскольку мировые цены, как правило, ниже внутрен-

них. Кроме того, перераспределение средств из государственного бюджета в пользу одних и в ущерб другим отраслям, как правило, приводит к снижению объемов производства предприятий, продукция которых рассчитана для внутреннего потребления

Значительно возросли задержки (в днях) при пересечении границы с Казахстаном по сегодняшний день не все из них открыты, очевидно, выросли также неофициальные платежи при прохождении пунктов пропуска. Соответственно, намного увеличилось издержки бизнеса на ведение внешнеторговых операций: затраты на доставку одного контейнера при экспорте выросли в 2016 году по сравнению с 2012 годом с US\$ 2900 до US\$ 4160 и при импорте с US\$ 3280 до US\$ 4700, см. таблицу.

Таблица 5

Индикаторы по внешней торговле Кыргызстана за 2012-2016 годы

	Ранг	Количество документов при экспорте	Время доставки при экспорте (дней)	Расходы на транспорт одного контейнера при экспорте (US\$)	Количество документов при импорте	Время доставки при импорте (дней)	Расходы на транспорт одного контейнера при импорте (US\$)
2012	159	14	64	2900	8	63	3100
2013	157	12	64	2900	8	62	3100
2014	156	7	63	3010	7	72	3280
2015	171	8	63	3210	9	72	3450
2016	174	8	63	4160	10	75	4700

Источник: Doing Business 2017. World Bank, 2016.

В этих условиях компании и индивидуальные предприниматели, занятые в сфере внешней торговли, вполне ожидаемо занялись минимизацией затрат, что привело их к более активным попыткам использования теневых способов бизнеса, включая занижение объемов экспорта и импорта, подмену документов на ввозимый товар и ввоз их без таможенного оформления.

В условиях ослабления влияния государственных институтов, снижения потенциала министерств и ведомств произошло замедление в осуществлении отдельных реформ, в том числе несколько замедлилась реализация проекта по внедрению принципа "единого окна" в сфере внешней торговли.

Другой важной задачей в ближайшие 2-3 года является постепенный отказ от использования упрощенной процедуры таможенного оформления. Можно ожидать, что отказ от использования упрощенной

процедуры таможенного оформления приведет к большей транспарентности внешнеторговых операций и снижению объемов теневого бизнеса в этой сфере.

Литература:

1. Дооранов А.П. Финансовая поддержка экспорта продукции Кыргызской Республики. / Наука, новые технологии и инновации Кыргызстана. 2017. №. 12. С. 65-69.
2. Аматав Б.М. Основные инструменты политики стимулирования экспорта: теоретические аспекты. / Известия ВУЗов Кыргызстана. 2014. №. 1. С. 107-109.
3. Олейнов А. Экономика международных отношений // Мировая экономика и междунар. отношения. - 2011. - N 3. - С.24-31.
4. Основы государственного регулирования внешнеэкономической деятельности в России: учебник / А.П. Джабаев. - М.: Экономика, 2012. – 479 с.
5. Пахомов А. Стратегия развития внешнеэкономического комплекса Российской Федерации // Пробл. теории и практики управл. - 2010. - N 11. - С.18-29.