Г.Г. Рахматуллина,
кандидат экономических наук

Малый и средний бизнес Казахстана в условиях Таможенного союза

Казахстан активно участвует в интеграционных процессах на постсоветском пространстве. Наша страна, как известно, является инициатором создания Евразийского союза и углубления взаимодействия стран СНГ. В частности, Президентом Республики Казахстан Н.А. Назарбаевым в Послании народу Казахстана «Социально-экономическая модернизация – главный вектор развития Казахстана» 27 января 2012 года было отмечено: «Мы отвечаем на глобальные вызовы XXI века углублением евразийской интеграции. Мы вместе с Россией и Беларусью сформировали Единое экономическое пространство, идем к созданию Евразийского экономического союза. Это важный фактор общерегиональной стабильности, повышения конкурентоспособности наших экономик».[1]

С 1 января 2010 года экономика Казахстана функционировала в условиях Таможенного союза (ТС). Одним из главных итогов деятельности ТС в 2011 году, на наш взгляд, стало увеличение объема взаимной торговли между государствами-участниками. В частности, по данным Агентства РК по статистике, экспорт из Казахстана в страны Таможенного союза составил 7 618,0 млн долларов США или на 43,1% больше, чем в январе–декабре 2010 году, импорт – 16 908,7 млн долларов США, что на 39,8% больше, чем в соответствующем периоде 2010 года.

Это стало возможным благодаря тому, что в рамках ТС были созданы условия для ускорения товародвижения. Как известно, с 1 июля 2010 года на внутренних границах Таможенного союза были отменены процедуры таможенного оформления, а с 1 июля 2011 года таможенный контроль с внутренних границ ТС перенесен на внешние.

С 1 января 2012 года экономика Казахстана функционирует в условиях ЕЭП. Принятые в рамках ЕЭП соглашения создают основу для свободного движения товаров, капитала, услуг, рабочей силы. Официальные статистические данные также свидетельствуют об активизации торгово-экономических связей Республики Казахстан с государствами–участниками ЕЭП. Так, в январе 2012 года взаимная торговля РК со странами ЕЭП соста-

[1] Послание Президента Республики Казахстан — Лидера Нации Н.А. Назарбаева народу Казахстана «Соиально-экономическая модернизация – главный вектор развития Казахстана». 27 января 2012 г. // www.akorda.kz.

Рахматуллина
Гульнур Гулимовна
Алматы, Республика Казахстан
Старший аналитик Агентства
по исследованию рентабельности
инвестиций
Кандидат экономических наук
Guulnur_rg@mail.ru

Rakhmatullina
Gulnur Gulimovna
Almaty, Kazakhstan
Senior Analyst of the Agency on
ROI Research
Ph.D. in Economics
Guulnur_rg@mail.ru

Таблица 1

Сравнение среднеарифметического уровня действовавших в Казахстане и России импортных пошлин и Единого таможенного тарифа (ЕТТ)

	Казахстан	Россия	ЕТТ
Средний уровень	6,2%	10,6%	10,6%
По промышленным товарам	4,6%	9,4%	8,5%
По сельскохозяйственным товарам	12,1%	15,1%	16,7%

вила 1 475,5 млн долл. США или на 12,9% больше, чем в январе 2011 года.

Какова реальная выгода казахстанского бизнеса от Таможенного союза и Единого экономического пространства? Это, прежде всего, устранение барьеров во взаимной торговле между нашими странами, что значительно ускоряет товародвижение, облегчает получение сырья, фурнитуры из России и Беларуси. А это, в свою очередь, немаловажный фактор для развития обрабатывающей промышленности Казахстана (таких отраслей, как легкая, пищевая, мебельная промышленность).

С созданием Единого экономического пространства формируется единый рынок товаров с численностью населения 170 млн человек и суммарным ВВП около 1,8 трлн долларов США.

Кроме того, между налоговыми органами государств ЕЭП в настоящее время отработан и согласован формат электронного взаимодействия, осуществляется регулярный информационный обмен сведениями из заявлений о ввозе товаров и уплате косвенных налогов налогоплательщиками. Участникам внешнеторговых операций предоставлена возможность отсрочки до 50 дней уплаты НДС и акцизов. Все это, безусловно, является стимулирующим фактором для расширения торгово-экономических связей между нашими странами.

Таможенный союз – это эффективный механизм защиты внутреннего рынка стран-участниц. Как известно, с формированием ТС для Казахстана значительно возрос уровень тарифной защиты. В частности, величина ЕТТ для республики в среднем увеличилась на 4,4% (см. таблицу 1), что, в принципе, создает условия для развития отечественной обрабатывающей промышленности, производств готовой продукции.

Кроме того, с переносом с 1 июля 2011 года таможенного контроля с внутренних границ ТС на внешний контур принимаются меры по его усилению, что позволит ограничить нелегальный серый импорт и проникновение на казахстанский рынок некачественной импортной продукции (прежде всего китайской). В рамках ТС созданы условия по пресечению контрабанды, которая напрямую связана с усилением коррупции и угроз национальной безопасности государства. По мнению многих представителей казахстанского бизнеса, политика стимулирования импорта, которая проводилась в республике, привела к полному уничтожению отечественного производства, социальной, профессиональной деградации общества.

С формированием ТС и ЕЭП расширяются возможности для создания СП, которые будут работать на единый рынок и будут защищены от поставок китайских товаров по бросовым ценам. Следует отметить, что в течение 2011 года наблюдался дрейф российских промышленных предприятий в Казахстан ввиду более мягкого налогового режима в республике (ставка НДС в Казахстане равна 12%, России – 18%, Беларуси – 20%) и более низкого уровня тарифов на услуги естественных монополий. Только за I квартал 2011 года в республике было зарегистрировано около 300 российских предприятий. По данным ОАО «Зарубеж-Экспо», в Казахстане в целом зарегистрировано около 5 тыс. российско-казахстанских СП, из кото-

рых действуют 2,5 тысячи. По мнению многих экспертов, если ситуация не изменится, то процесс переноса производств в Казахстан будет набирать обороты. А это создание дополнительных рабочих мест, возможности для промышленного роста республики, модернизации экономики страны. Восстанавливаются утраченные связи, промышленные цепочки.

Вместе с тем, в условиях функционирования Таможенного союза и с 1 января 2012 года Единого экономического пространства казахстанский бизнес испытывает определенные проблемы.

Безусловно, переход к новому – это всегда нелегкий процесс. Сохраняются различные нестыковки в действующем законодательстве, возникают сложности при реализации уже давно заключенных бизнес-договоров.

В чем же основные причины сложившейся ситуации?

Во-первых, как отмечают многие предприниматели, нет пока активной связи между государством и бизнесом. Формирование договорно-правовой базы Таможенного союза осуществлялось в очень сжатые сроки в отличие от Европейского союза, в котором Таможенный союз, как известно, создавался на протяжении 9 лет (с 1959 по 1968 год). В связи с этим казахстанский бизнес не успевал отреагировать и дать свои предложения по готовящимся документам. Создание нормативно-правовой базы ТС осуществлялось как бы «сверху». По мнению представителей бизнеса, Правительство РК не в полной мере взаимодействовало с отраслевыми ассоциациями. Имела место практика, когда их представителей даже не допускали на заседания соответствующих рабочих групп ввиду отсутствия мест в зале.

Кроме того, никто пока (ни в Правительстве, ни в правительственных центрах) не просчитывает потери отечественного бизнеса с введением Таможенного союза и ЕЭП. Центр развития торговой политики при Министерстве экономического развития и торговли РК, на наш взгляд, должен инициировать данные исследования с привлечением экспертов из научных, аналитических центров. Выполнение совместных проектов позволит более глубоко изучить влияние интеграционных процессов в рамках ТС и ЕЭП на промышленный рост Казахстана, его экономическую безопасность, жизненный уровень населения республики.

Во-вторых, серьезной проблемой является процедура повторной сертификации казахстанских товаров, поставляемых в страны ТС, которые не вошли в «Единый перечень продукции, подлежащей обязательной оценке соответствия в рамках ТС с выдачей единых документов» (далее – Единый перечень товаров). В указанный перечень, например, не вошли кондитерские изделия. В связи с этим данная продукция подлежит обязательной оценке соответствия согласно национальным законодательствам стран ТС.[2] Так, покупатели казахстанской кондитерской продукции в России вынуждены проходить повторную подтверждающую сертификацию на данную продукцию, так как в случае отсутствия сертификата торговля закупленными товарами запрещается. Аналогичные процедуры действуют в отношении российских и белорусских товаров, импортируемых в Казахстан, что, безусловно, является сдерживающим фактором для развития взаимной торговли государств ТС. Поэтому представляются целесообразными более оперативное принятие Евразийской экономической комиссией соответствующих технических регламентов или расширение Единого перечня товаров, подлежащих обязательной сертификации. Что касается кондитерской отрасли, то, по мнению казахстанских производителей, важное значение имеют принятие Технического регламента «Требования к безопасности хлеба и хлебобулочных, кондитерских изделий» либо внесение кондитерских изделий в Единый перечень товаров, что позволит свободно торговать ими

[2] Попелюшко А. Проблемы в рамках Таможенного союза // Пищевая и перерабатывающая промышленность Казахстана. – 2011. – №2. – С. 15.

на территории Таможенного союза, без дополнительного подтверждения сертификата соответствия.[3]

Другой проблемой казахстанских производителей является наличие разрешительного порядка ввоза продукции для предприятий обрабатывающей промышленности. В частности, при ввозе сырья или упаковки для предприятий-переработчиков, в соответствии с казахстанским законодательством, требуется, во-первых, предоставление таможенным органам сертификата соответствия безопасности ввозимого товара, выданного казахстанским Центром сертификации. Во-вторых, необходимо оформление протокола испытаний данного товара в санитарно-эпидемиологической службе в соответствии с Постановлением Правительства РК от 20.04.2005 г. № 367 «Об обязательном подтверждении соответствия продукции в РК». Затем произведенная готовая продукция вновь подлежит сертификации. По мнению казахстанских производителей, существующая норма «двойной» сертификации не соответствует логике системы технического регулирования, предполагающей государственный контроль за готовой продукцией. Действующая разрешительная система ввоза товара на территорию Казахстана – это лишний бюрократический процесс сбора дублирующих документов.[4] На наш взгляд, это также лазейка для коррупции.

Поэтому представляется целесообразным значительно упростить порядок ввоза продукции для предприятий-переработчиков, отменив ее сертификацию, так как ввозимое сырье имеет подтверждающие документы стран-экспортеров. И необходимо оставить лишь сертификацию готовой продукции, произведенной предприятиями перерабатывающей промышленности.

Серьезной проблемой также является то, что наш товаропроизводитель, осуществляя экспортные операции, вынужден оформлять сертификат происхождения на каждую партию товара, что приводит к временным и финансовым затратам. Поэтому актуальное значение имеют решение этого вопроса и формирование более гибкого механизма развития взаимной торговли между странами ЕЭП. «На деле получается так, если у экспортера есть заказ от 15 покупателей на отгрузку одного и того же продукта и ему нужно отправить в день по 15 маршрутов в разные страны, то экспертизу происхождения и сам сертификат нужно оформлять по 15 раз, хотя продукция одна и та же. Это, по крайней мере, экономически необоснованно».[5] Указанные проблемы значительно сдерживают развитие обрабатывающей промышленности Казахстана, которая и без того находится на этапе становления. При таком механизме администрирования под сомнение ставится реализация задачи модернизации и диверсификации экономики республики, развития несырьевого экспорта страны. Как известно, в последние годы доля экспорта продукции обрабатывающей промышленности Казахстана стабильно держится на отметке 27–28%, в то время как львиную долю занимают сырье, минералы и зерно. Поэтому необходимо как можно быстрей пересмотреть механизм определения страны происхождения товара. В соответствии с основными программными документами Казахстана, доля несырьевого экспорта к 2014 году должна составить не менее 40%. В решении поставленной задачи должны участвовать как государство, так и представители бизнес-ассоциаций, институтов развития. «Если одной рукой ставить цели, а другой им препятствовать, прогресса не будет».[6]

При взаимодействии бизнеса в рамках Таможенного союза возникает целый комплекс проблем в налоговой сфере. Так, в соответствии с Протоколом «О порядке взимания косвенных налогов и механизме контроля за их уплатой при экспорте и импорте товаров

[3] Там же. – С. 16.
[4] Там же. – С. 17.
[5] Каримова А. Газиза Шаханова: Нашим экспортерам не хватает лоббирования // Silk Way. Торговля без границ. Информационно-аналитический бюллетень. – 2011. – №4.– С. 5.
[6] Там же.

в ТС», экспортер продукции подтверждает перед налоговыми органами вывоз товаров фактом уплаты покупателем-импортером косвенных налогов. Таким образом, подтверждение экспорта товара налогоплательщиком РК зависит от действий другого хозяйствующего субъекта – резидента России или Беларуси, на которого у налогоплательщика РК нет необходимых рычагов воздействия. Поэтому, по мнению казахстанских предпринимателей, необходимо устранить такую практику, которая накладывает дополнительные налоговые обязательства для товаропроизводителей и является негативным фактором для развития бизнеса.

Еще одной проблемой является признание даты совершения импорта. В соответствии со статьей 276-6 Налогового Кодекса РК, датой облагаемого импорта является дата принятия налогоплательщиком на учет импортированных товаров. При этом, на практике налоговые органы РК требуют отметки прохождения государственной границы. Пограничная служба РК оформляет талон о прохождении государственного контроля. Единственный экземпляр данного документа остается в транспортной компании и не попадает ни покупателю, ни продавцу.[7] В связи с переносом с 1 июля 2011 года таможенного контроля и других видов государственного контроля на внешние границы ТС привязка к дате пересечения границы представляется некорректной. Поэтому отечественные товаропроизводители предлагают признавать в качестве даты совершения облагаемого импорта дату оприходования товара на склад покупателя.

Нельзя не отметить проблему налогообложения железнодорожных перевозок. В частности, как известно, с 1 июля 2010 года Российские железные дороги (РЖД) облагают налогом на добавленную стоимость в размере 18% международные перевозки в направлении Казахстана. Существует решение Комиссии Таможенного союза от 20 сентября 2010 года, согласно которому российская Сторона должна внести изменения в соответствующее законодательство, отменяющее такую практику. Но в решении предусмотрены все виды перевозок, кроме железнодорожных.[8] В результате получается, что долгожданного снижения расходов для казахстанских бизнесменов при перевозках по российским железным дорогам не происходит. В настоящее время наши бизнесмены, поставляя товары в Казахстан железнодорожным транспортом через территорию России, платят 30% НДС (18% российский НДС и 12% казахстанский НДС), что, естественно, сказывается на росте цен на товары и в целом является одним из факторов развития инфляционных процессов в республике.

Так, в соответствии с данными Агентства Республики Казахстан по статистике, в декабре 2011 года цены и тарифы на потребительские товары и услуги увеличились на 7,4% по сравнению с декабрем 2010 года, продовольственные товары, соответственно на 9,1%, непродовольственные – на 5,3% и платные услуги – на 7,3%.

Кроме того, в процессе функционирования Таможенного союза наблюдался значительный рост цен на нефтепродукты. Так, регулируемые цены на бензин Аи-92 в августе 2011 года выросли на 29,2% по сравнению с началом 2010 года, бензин Аи-80, соответственно на 28,7%, дизельное топливо – на 34,3%. В частности, в августе 2011 года были установлены следующие предельные розничные цены для АЗС республики: бензин Аи-92 – 106 тенге за литр, Аи-80 – 86 тенге за литр и дизтопливо – 90 тенге за литр. Очередное повышение цен на нефтепродукты произошло 8 апреля 2012 года: бензин Аи-92 стал стоить 112 тенге за литр, Аи-80 – 91 тенге за литр и дизтопливо – 95 тенге за литр. Рост цен на нефтепродукты в Казахстане обусловлен открытием границ в рамках ТС, упрощением таможенных формальностей, активиза-

[7] Там же. – С. 16.

[8] Разумов Я. Железная дорога – «государство в государстве»: проблемы налогообложения в Таможенном союзе // Silk Way. Торговля без границ. Информационно-аналитический бюллетень. – 2011. – №2.– С. 20.



цией товародвижения, увеличением предложения российских, более дорогих, нефтепродуктов на казахстанском рынке.

Наличие указанных тенденций является одним из факторов роста инфляции в республике и, в целом, приводит к увеличению текущих производственных затрат малого и среднего бизнеса РК.

Кроме того, в условиях ЕЭП с ускорением товародвижения и увеличением предложения российских и белорусских товаров (с более высоким уровнем цен, чем цены на казахстанские товары) наблюдается рост цен на продукцию отечественных производителей. «Мы не можем держать цены ниже, чем в России и Беларуси, поэтому я думаю, что цены уже не снизятся, их рост можно только остановить», – утверждает председатель Союза женщин-предпринимателей Казахстана М. Казбекова.[9]

Одним из факторов роста потребительских цен также стало увеличение затрат на администрирование экспортно-импортных операций с государствами Таможенного союза и третьими странами. «А увеличение издержек при оформлении товаров, естественно, в итоге ведет к росту цен на эти товары».[10] С начала 2011 года были введены требования по оформлению дополнительных документов, которые необходимо предоставлять при операциях внешнеэкономический деятельности. Например, при ввозе товаров из третьих стран с 1 января 2011 года необходимо производить экспертизу и регистрацию товаров, что является платной услугой и приводит к увеличению затрат предпринимателя. Кроме того, при перемещении товаров из одной страны ТС в другую вместо двух официальных документов, как это было раньше, сейчас суммарно нужно предоставлять в госорганы по шесть документов: два заявления и статистическая форма (аналог таможенной декларации) в налоговые органы страны ввоза и страны вывоза.

Все это лишь усложняет документооборот между государствами ТС. Представляется целесообразным решить проблему по значительному его упрощению (например с использованием штрих-кода продукции в электронных формах налоговых деклараций).

Сдерживающим фактором для ускорения товародвижения между нашими странами является введенная излишняя детализация информации на импортируемые товары. В соответствии с решением Комиссии ТС от 20.09.2010 г. №379, таможенное оформление товаров одного торгового наименования по коду ТН ВЭД ТС производится делением на позиции. К примеру, в кондитерской отрасли происходит разделение на карамели, содержащие и не содержащие какао. Также используются другие факторы детализации.

В частности, в каждой экспортной декларации продукции АО «Рахат» значится, как правило, до 150 наименований кондитерских изделий. При их декларировании в разы увеличивается количество добавочных листов и, как следствие, стоимость таможенных деклараций. Так, в среднем стоимость одной экспортной декларации продукции АО «Рахат» ранее составляла 13 тыс. тенге, а с принятием Решения Комиссии ТС – около 36 тыс. тенге, что соответственно сказывается на себестоимости продукции и приводит к росту цен на нее.[11] Поэтому необходимо значительно упростить процедуру декларирования одноименных товаров, отказавшись от практики использования добавочных листов. Вся детализация должна проходить одним списком, что существенно сократит расходы товаропроизводителей при декларировании экспорта или импорта продукции.

Невозможно не отметить еще одну важную проблему, которая возникла вследствие нерасторопности уполномоченных органов Казахстана. Речь идет о реестре постав-

[9] Там же.

[10] Разумов Я. Беспримерные требования детализации импортируемых товаров могут привести к удорожанию импорта// Silk Way. Торговля без границ. Информационно-аналитический бюллетень. – 2011. – №2.– С. 17.

[11] Попелюшко А. Проблемы в рамках Таможенного союза // Пищевая и перерабатывающая промышленность Казахстана. – 2011. – №2. – С. 17.

щиков из третьих стран. Многие казахстанские предприниматели уже давно наработали деловые связи с поставщиками из третьих стран, совместный бизнес стал набирать темпы. Но ввиду того, что многие партнеры-поставщики не были своевременно включены в упомянутый реестр, казахстанским бизнесменам предстоит искать и нарабатывать новые контакты среди списка партнеров-поставщиков, включенных в реестр российской Стороной. В результате возникают перебои с доставкой сырья из третьих стран, рушатся годами наработанные партнерские связи. Появляется необходимость проходить заново уже пройденный путь проб и ошибок по наработке новых партнеров, что негативно сказывается на отечественном бизнесе в целом и качестве производимой продукции в частности.[12]

Кроме того, отечественный товаропроизводитель сталкивается с проблемой применения ветеринарно-санитарных мер, связанных с регистрацией в реестре «Россельхознадзора» или Министерства сельского хозяйства РК. Так, при импорте пищевых ингредиентов требуется регистрация в Госреестре Министерства здравоохранения РК. При ввозе на территорию ТС из третьих стран продукции, подконтрольной ветеринарному надзору, завод-изготовитель должен быть зарегистрирован в реестре «Россельхознадзора» либо в реестре Министерства сельского хозяйства РК. Кроме того, товар должен сопровождаться ветеринарным сертификатом по форме, утвержденной Комиссией Таможенного союза. Процедура прохождения сертификации требует немалых финансовых и временных затрат. Например, для получения разрешения на импорт продукции, впервые ввозимой на территорию РК и не состоящей в Госреестре Министерства здравоохранения РК, требуется от 6 месяцев до 1 года, что, безусловно, является сдерживающим фактором для развития отечественного бизнеса. Поэтому представляется целесообразным со стороны государства оптимизировать процедуры ветеринарно-санитарного контроля и смягчить требования по ввозу продукции из третьих стран.

Сохраняются также проблемы при импорте подкарантинной продукции. В частности, для получения ветеринарного разрешения импортер обязан оформить заявление по установленной форме с указанием страны отправления, маршрута следования. Однако импортер не всегда имеет возможность заранее сообщить, из какой страны будет произведена отправка груза. Кроме того, указывая тот или иной маршрут, импортер не может быть уверен, что поставщик оставит его неизменным. Между тем, транспортное средство, нарушившее маршрут следования, останавливается на таможенных постах для согласования, получения новых разрешений, что превращается в длительный бюрократический процесс.[13] В связи с этим, по мнению отечественного бизнеса, следует упростить процедуру оформления ввоза подкарантинной продукции.

Наличие указанных выше проблем свидетельствует о необходимости углубления связи между государством и бизнесом. Министерствам и ведомствам необходимо активнее работать с представителями предпринимателей – ассоциациями и объединениями, предоставлять больше информации, собирать отзывы и учитывать собранные оценки в своей работе при формировании механизма функционирования отечественного бизнеса в новых экономических условиях.

В частности, о необходимости активизации участия бизнеса в работе Таможенного союза также неоднократно отмечалось представителями Казахстанской Ассоциации производителей и продавцов алкогольной продукции «КазАлко». На повестке дня стоят вопросы гармонизации националь-

[12] Нурбекова Г. Таможенный союз – разочарование даже для оптимистов // Silk Way. Торговля без границ. Информационно-аналитический бюллетень. – 2011. – №2.– С. 14.

[13] Попелюшко А. Проблемы в рамках Таможенного союза // Пищевая и перерабатывающая промышленность Казахстана. – 2011. – №2. – С. 17.



ных законодательств стран ТС. Так, для импорта алкогольной продукции в Казахстане созданы довольно комфортные условия. В частности, российские товаропроизводители «заходят» на наш внутренний рынок по казахстанским ставкам акцизов, которые гораздо ниже российских и составляют 400 тенге за абсолютный алкоголь (с учетом повышения акцизов на алкогольную продукцию на 60% с 1 января 2011 года). Для сравнения, в Российской Федерации ставка акциза в переводе на казахстанский тенге составляет около 1200 тенге за абсолютный алкоголь.

По мнению отечественных производителей алкогольной продукции, Таможенный союз пока не оказал какого-либо положительного влияния на развитие взаимной торговли стран-участниц в данном секторе экономики. Все еще сохраняются серьезные ограничения со стороны России и Беларуси по доступу казахстанской продукции на их рынок. Главной проблемой сегодня является получение от уполномоченного органа субъекта РФ лицензии на импорт продукции из Казахстана. Для этого необходимо преодолеть огромное количество всевозможных барьеров. Сначала казахстанский производитель должен получить сертификат соответствия, далее сформировать крупный уставной фонд размером 50 млн тенге. Затем следует получить необходимые заключения и экспертизу, что производственное оборудование в Казахстане соответствует российским требованиям, подтвердить аккредитацию лаборатории, проводившей химический и технологический контроль производства. Только после получения соответствующих документов казахстанский товаропроизводитель может обратиться в уполномоченный орган РФ за получением лицензии и находиться в «режиме ожидания» не меньше года. А на белорусский рынок вообще попасть невозможно, поскольку в РБ установлена государственная монополия на производство и реализацию алкогольной продукции. Единственная надежда, по мнению отраслевиков, на функционирование Единого экономического пространства и вступление стран ЕЭП в ВТО, где будут созданы равные условия для всех участников рынка.

Кроме того, по итогам 2010 года и в течение 2011 года наблюдалось увеличение производства алкогольной продукции в РК. Но данная тенденция, как утверждают представители Ассоциации добросовестных производителей и продавцов алкогольной продукции Казахстана, стала возможной не за счет расширения рынка сбыта в условиях ТС, а за счет легализации водочного бизнеса. Если раньше 70% алкогольного бизнеса находилось в тени, а 30% функционировало легально, то сейчас пропорция в Казахстане поменялась: 70% – легальный бизнес, 30% – теневой.

Решение указанных выше проблем функционирования отечественного бизнеса в новых экономических условиях представляется, прежде всего, через достижение более высокого уровня согласованности в работе министерств и ведомств стран ЕЭП, их тесное взаимодействие с предпринимательским сектором. Необходимо, чтобы принимаемые на межгосударственном уровне решения по углублению региональной интеграции учитывали интересы малого и среднего бизнеса (МСБ). И это весьма актуально для Казахстана, так как развитие МСБ – это важнейший фактор экономического роста страны, формирования среднего класса и укрепления социальной стабильности в обществе.

В условиях функционирования ЕЭП Казахстана важное значение приобретает проведение адекватной экономической политики. К примеру, если сравнить российскую торговую политику с казахстанской, то можно сделать вывод о том, что в России государственная политика всегда была направлена на поддержку отечественного товаропроизводителя. Это можно видеть, например, по ставкам среднего таможенного тарифа, действовавшего в Казахстане и России до создания Таможенного союза. С формированием

Единого таможенного тарифа (ЕТТ) казахстанская Сторона, как было отмечено выше, вынуждена была пойти на повышение таможенных ставок по многим товарам.

Весьма активной в России является государственная поддержка отраслей АПК. В частности, государство помогало российским сельхозпроизводителям погашать до половины стоимости кредитов, что дало мощный толчок для развития в РФ пищевой промышленности.

Например, в сфере переработки рыбы наблюдается следующая тенденция. Российские производители закупают в Казахстане рыбу по довольно выгодным ценам. Большинство казахстанских компаний идут на это, поскольку для экспорта в дальнее зарубежье (США, Канаду, Германию) только 7 компаний имеют Евросертификаты (для сравнения, в России таких компаний 70). При этом для казахстанских компаний существуют квоты на вылов рыбы. В результате казахстанские предприятия остаются без сырья. А основной объем переработки рыбы сосредоточен в России.

То же самое происходит и в молочной отрасли. В приграничных территориях российские компании скупают молочные продукты, в то же время в Казахстане около 90% сыра – это продукт импортный, так же как и творог.[14]

Проблемы в молочной отрасли Казахстана усугубляются еще и наличием на ряде перерабатывающих предприятий устаревшей материально-технической базы, производственной инфраструктуры, отсутствием достаточных мощностей для хранения сырья и готовой продукции. Помимо этого, современная ситуация на рынке молока и молочной продукции характеризуется отсутствием четкого экономического взаимодействия между участниками главных его отраслей – производства сырьевого молока, перерабатывающей промышленности и системы реализации продукции.[15] Указанные проблемы оказывают негативное воздействие на экономические показатели работы молочной отрасли Казахстана и уровень ее конкурентоспособности по сравнению с российской и белорусской продукцией.

Что касается зернового рынка, то, как отмечают эксперты, в настоящее время значительно усиливается конкуренция между российскими и казахстанскими сельхозпроизводителями. «И у россиян в этой конкурентной борьбе есть серьезное преимущество – более низкие цены. Достигают этого наши союзники по ТС за счет больших объемов зернового рынка и, главное, регулирования цен на зерно с помощью интервенций государства на рынке. За счет этого их рынок более устойчив по сравнению с нашим».[16]

В связи с этим важнейшим приоритетом экономической политики Казахстана на современном этапе должны стать осуществление реальной поддержки отечественного товаропроизводителя, создание условий для развития малого и среднего бизнеса (МСБ), повышения его конкурентоспособности, что весьма актуально в условиях функционирования Таможенного союза и формирования с 1 января 2012 года Единого экономического пространства.

Следует отметить, что в республике сегодня предпринимаются конкретные меры для развития предпринимательства. В частности, в 2011 году в Казахстане принят Закон «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам разрешительной системы», который предусматривает сокращение 331 разрешительного документа из

[14] Нурбекова Г. Таможенный союз – разочарование даже для оптимистов // Silk Way. Торговля без границ. Информационно-аналитический бюллетень. – 2011. – №2.– С. 15.

[15] Курманов Р.Ж. О состоянии и проблемах молочной отрасли РК в условиях Таможенного союза // Пищевая и перерабатывающая промышленность Казахстана. – 2011. – №1. – С. 2.

[16] Разумов Я. Галина Никитина: Вступление в ВТО поставит серьезные задачи перед ассоциациями в агросекторе // Silk Way. Торговля без границ. Информационно-аналитический бюллетень. – 2011. – №5.– С. 11.

1015 действующих. Кроме того, предполагается сократить круг субъектов, деятельность которых подлежит лицензированию в рамках деятельности в области охраны окружающей среды, сельского хозяйства.

В целях сокращения временных затрат предусматривается упрощение разрешительных процедур. Распространение принципа «Одного окна» на все государственные органы позволит существенно ускорить прохождение всех документов. В новом законопроекте также вводятся такие нормы, как обязательность проверки документов на полноту в течение 2 дней, исключение обязательности нотариального заверения предоставляемых документов. На все разрешительные процедуры распространяется принцип «молчание – знак согласия», т.е. в случаях не представления госорганом в установленные сроки мотивированного отказа разрешительный документ считается выданным.

Реализация указанных норм, безусловно, будет способствовать активизации бизнеса в стране, развитию предпринимательства.

Вместе с тем, в связи с введением в последнее время различных новшеств по упрощению процедур в сфере бизнеса, возникает справедливый вопрос: какой смысл изначально было плодить более 1000 разрешительных документов? Ведь, кроме препятствий и ухудшения бизнес-климата, эти документы не могли более конструктивно повлиять на развитие предпринимательства в республике. Согласно исследованию Всемирного банка и Международной финансовой корпорации (IFC) «Doing Business 2012», Казахстан занимает 47-е место по итоговому индексу благоприятности условий для ведения бизнеса, т.е. имеется потенциал для улучшения ситуации. И введение указанных норм в определенной степени позволит решить эту задачу.

В настоящее время в Казахстане имеется большое количество организаций, оказывающих поддержку МСБ. Это и государственные, и общественные организации. Однако, при этом, отсутствует единый орган, непосредственно ответственный за координацию их работы и качественную реализацию программ поддержки МСБ.

Также велико количество разрабатываемых и принимаемых мер в сфере предпринимательства. Но информация о них своевременно не доходит до предпринимателей. На сегодня нет единой информационной системы, которая предоставляла бы самую актуальную информацию о мероприятиях в сфере малого и среднего бизнеса. И это также сдерживающий фактор для развития предпринимательского сектора в республике.

Сегодня необходимо максимально помочь малому и среднему бизнесу в активизации их деятельности. Создание различных барьеров, препятствий для бизнеса стало основной причиной того, что вклад МСБ в общий объем ВВП республики не превышает 20%. Хотя еще в 2005 году Главой государства была поставлена задача по доведению уровня малого и среднего бизнеса в Казахстане к 2012 году до 40% в ВВП страны. Как известно, в развитых странах на долю малого и среднего бизнеса приходится более половины ВВП. Доля экономически активного населения, занятого в малом бизнесе, в Казахстане составляет 25%. Для сравнения, в развитых государствах на долю малого бизнеса приходится до 50–80% всех занятых. Все это является определенным сигналом для улучшения ситуации в данном секторе экономики.

По мнению Независимой ассоциации предпринимателей РК (НАП РК), главными причинами сложившейся ситуации являются следующие.

Во-первых, отсутствие в стране четкой программы по развитию малого бизнеса и механизмов ее реализации.

Во-вторых, в Казахстане отсутствует координация между государственными и выборными органами в принятии законодательных норм в сфере малого бизнеса.

В-третьих, субъекты малого бизнеса не получают защиты властей от коррупционных и рейдерских действий чиновников. Это

видно на примере давления на предпринимателей со стороны фискальных органов, которые инициировали внесение дополнений в действующее законодательство по лжепредприятиям. Указанная правовая норма позволяет фискальным органам привлекать к ответственности тех или иных субъектов МСБ. И это, как вирус, лихорадит все предприятия страны.[17]

В связи с этим представляется целесообразным привести абсолютно справедливое мнение Президента Алматинской Ассоциации предпринимателей В.В. Ямбаева: «Не контроль над бизнесом надо вести, а заниматься именно развитием экономики. И этот принцип должен стать главной мотивацией для каждого госслужащего».[18] И, к сожалению, несмотря на то, что Президентом страны Н.А.Назарбаевым неоднократно давались поручения Правительству РК об устранении различных разрешительных норм для деятельности бизнеса, создании условий для его развития, в стране пока не произошло оптимизации контрольно-надзорных функций, полномасштабной законодательной реформы по выявлению административных барьеров и коррупционных лазеек. «К сожалению, не претерпела изменений статья закона о нормативно-правовых актах, где сказано, что ведомственный нормативный акт должен выполняться на уровне закона. То есть любой внутренний приказ ведомства, о котором люди могут просто не знать, при проверке обычно выставляется как норма закона. И если законы проходят процедурные фильтры, обсуждение в Парламенте, то ведомственное нормотворчество абсолютно бесконтрольно, и зачастую эти органы руководствуются ведомственными соображениями, а не интересами государства и общества».[19] Поэтому важное значение имеет проведение в стране полномасштабной законодательной и административной реформы, направленной на поддержку малого и среднего бизнеса, создание благоприятного инвестиционного климата.

На повестке дня также стоят вопросы совершенствования налоговой системы в государстве. По мнению многих представителей бизнеса, НДС – это не налог на добавленную стоимость. Это налог с оборота. Поэтому он не может быть даже в размере 12%. «Нам косметическим налоговым реформированием не обойтись, необходима более смелая и радикальная реформа, чтобы платили меньше, но все. Сегодня главная философия налогообложения – что не сдерем налогами, то выколотим штрафами… А речь сегодня нужно вести не о том, чтобы деньги закачать в бюджет любой ценой, а о том, чтобы максимально эффективно и бережно распоряжаться этими средствами».[20] Совершенствование административной и налоговой политики в республике станет важным фактором динамичного развития предпринимательского сектора в стране, повышения его конкурентоспособности и успешной интеграции казахстанского бизнеса в Единое экономическое пространство.

Кроме того, важное значение, по мнению бизнес-сообщества, имеет создание соответствующего государственного органа, главной задачей которого должны стать регулирование деятельности субъектов предпринимательского сектора Республики Казахстан, создание благоприятного бизнес-климата, содействие развитию МСБ в условиях активизации интеграционного сотрудничества между странами ЕЭП. Создание данного органа госуправления, на наш взгляд, будет способствовать укреплению связи между государством и бизнесом в условиях формирования Единого экономического пространства.

Таким образом, развитие интеграционных процессов в рамках Единого экономического пространства предполагает принятие Правительством РК адекватных мер по поддержке отечественного товаропроизводителя, повы-

[17] Пресс-релиз пресс-конференции «Кому он нужен – этот малый бизнес» // www.nap.kz.
[18] Виктор Ямбаев: Крупные бизнесмены и крупные чиновник – одни и те же люди // www.zakon.kz.
[19] Там же.
[20] Там же.

шению его конкурентоспособности, созданию благоприятного бизнес-климата. Важное значение приобретает защита со стороны Правительства РК интересов казахстанского бизнеса при согласовании основных положений нормативно-правовой базы Единого экономического пространства. Кроме того, весьма актуальным является более активное взаимодействие государства с отраслевыми ассоциациями, предпринимательскими структурами, ради кого и стартовал проект ТС и ЕЭП, по основным проблемам функционирования в новых экономических условиях. Только тогда казахстанский бизнес сможет выдержать жесткую конкуренцию в условиях формирования общего рынка и успешно интегрироваться в Единое экономическое пространство.

Ключевые слова: Единое экономическое пространство; Договорно-правовая база; сертификация товаров; экспорт продукции; документооборот.

Keywords: the Single Economic Space, legislation base, certification of products, export products; document.