

## ИССЛЕДОВАНИЕ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА УСЛУГ ПО ТАМОЖЕННОМУ ОФОРМЛЕНИЮ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

© 2016 Р.В. Федоренко, Н.П. Перстенева\*

**Ключевые слова:** внешнеэкономическая деятельность, таможенное обслуживание, таможенный представитель, услуги в таможенной сфере.

Определяются роль и значение деятельности по таможенному оформлению, ее экономическая сущность и содержание. С применением экономико-математических методов исследуются региональный рынок услуг по таможенному оформлению внешнеэкономической деятельности, его динамика и структура, внутренние взаимосвязи и взаимозависимости.

Современные условия развития мирового хозяйства, характеризующиеся высокой степенью интеграции, приводят к заметному росту значимости для национальной экономики уровня развития внешнеэкономических связей. Вступление России во Всемирную торговую организацию, становление и развитие Таможенного союза обеспечивают активизацию внешнеэкономических отношений, увеличение числа участников внешнеторговой деятельности и усиление их активности.

Несмотря на интенсивное реформирование работы всей таможенной системы, компании, занимающиеся внешнеэкономической деятельностью, все еще сталкиваются с большим количеством проблем, самостоятельное решение которых требует значительных временных и финансовых затрат.

Распространенным подходом к решению подобных проблем для участников ВЭД становится передача функций организации таможенного сопровождения профессиональным посредникам на основе аутсорсинга. Таможенное обслуживание, призванное обеспечить увеличение товарооборота, развитие внешней торговли и соответствующее увеличение поступлений в государственный бюджет, может быть представлено как совокупность таможенных услуг, предоставляемых таможенными органами, и услуг в таможенной сфере, провайдерами которых являются субъекты околотаможенной инфраструктуры.

Услуги в таможенной сфере - это вид бизнеса, организуемый специализированными

компаниями, выступающими в качестве посредников по выполнению вспомогательных бизнес-процессов, связанных с организацией эффективного движения товаров и грузов через таможенную границу к потребителю.

Потребителями услуг в таможенной сфере могут быть как российские, так и зарубежные компании, являющиеся участниками ВЭД. Существует распространенное среди отечественных экспертов мнение, что российские компании в большей степени нацелены на то, чтобы сэкономить на услугах и платежах, в то время как крупные иностранные компании заинтересованы в получении качественных и надежных услуг. Они значительно больше внимания уделяют репутации фирмы, ее опыту работы на рынке, рекомендациям со стороны партнеров по бизнесу, коллег и т.д.<sup>1</sup>

В гл. 3 Таможенного кодекса Таможенного союза установлены отдельные категории коммерческих организаций, участвующих в таможенных правоотношениях и наделенных особым правовым статусом в таких правоотношениях<sup>2</sup>. Глава 5 Федерального закона "О таможенном регулировании в Российской Федерации" более точно определяет круг компаний, осуществляющих деятельность в таможенной сфере<sup>3</sup>. К ним отнесены таможенный представитель, таможенный перевозчик, владелец склада временного хранения (СВХ), владелец таможенного склада, владелец магазина беспошлинной торговли (МБТ). Классификация услуг компаний, занятых в таможенной сфере, представлена на рис. 1.

\* Федоренко Роман Владимирович, кандидат экономических наук, доцент. E-mail: fedorenko083@yandex.ru; Перстенева Наталья Павловна, кандидат экономических наук, доцент. E-mail: persteneva\_np@mail.ru. - Самарский государственный экономический университет.

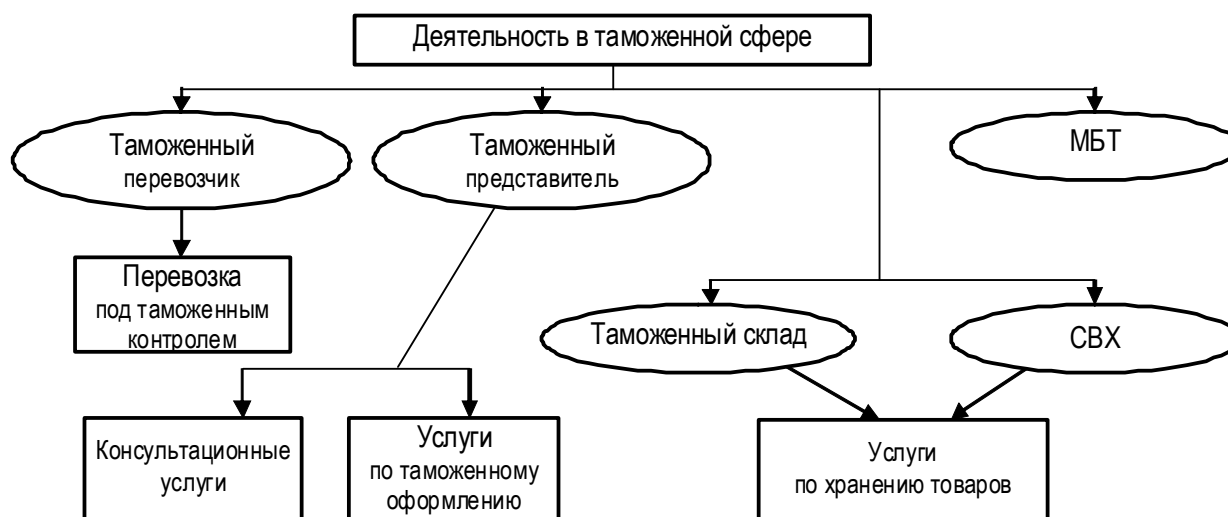


Рис. 1. Классификация услуг в таможенной сфере

Таким образом, можно отметить тот факт, что таможенным законодательством закреплена возможность образования пяти групп юридических лиц, обладающих специальным правовым статусом и имеющих право осуществлять деятельность в строго определенной таможенной сфере. Таможенные органы государств - участников Таможенного союза обязаны вести соответствующие национальные реестры каждой группы юридических лиц и их периодическую публикацию, Комиссия Таможенного союза (в настоящее время Евразийская экономическая Комиссия) на основании национальных реестров формирует сводный реестр каждой группы<sup>4</sup>.

Участники ВЭД чаще всего сталкиваются с необходимостью приобретения услуг по таможенному оформлению, перевозке и хранению товаров. Также достаточно распространены консультационные услуги.

Услуги по таможенному оформлению включают в себя следующие основные операции: классификацию товара по товарной номенклатуре (ТН) ВЭД, определение таможенной стоимости в соответствии с ТН ВЭД, определение таможенного режима, заполнение декларации на товары (ДТ), заполнение взаимосвязанных с ДТ документов, исчисление и уплату в срок таможенных платежей. Потребность в дополнительном консультировании по отдельным вопросам таможенного оформления реализуется в виде информационного обеспечения клиентов по общим и специальным вопросам таможенного оформления, проверки правильности и достоверности заполнения документов, предоставления

рекомендаций по урегулированию спорных вопросов. Рассмотренные услуги являются неотъемлемой частью организации внешне-торгового оборота.

Таможенный представитель гарантирует пользователям своих услуг профессиональное совершение таможенных операций в соответствии с требованиями таможенного законодательства РФ, избавляя от непосредственного взаимодействия с таможенными органами.

На рынке услуг, оказываемых в таможенной сфере, ключевую роль играют услуги, предоставляемые таможенными представителями. Эти услуги пользуются наибольшим спросом. Данное обстоятельство связано с тем, что необходимость таможенного оформления возникает у любого лица, физического или юридического, в случаях, когда для реализации своей деятельности ему требуется осуществить перемещение товаров или транспортных средств через таможенную границу Российской Федерации. В то же время потребность в услугах перевозчика (а особенно в услугах таможенного перевозчика) возникает значительно реже, а таможенными складами пользуется крайне незначительное число участников внешнеэкономической деятельности.

В качестве аналитической базы проводимого исследования были использованы материалы деятельности Приволжского таможенного управления (ПТУ) и Самарской таможни<sup>5</sup>.

Самарская область является одним из крупнейших участников внешней торговли

Российской Федерации и входит в десятку регионов РФ - лидеров по экспорту товаров.

Большая часть предприятий - участников ВЭД, расположенных на территории Самарской области, осуществляют таможенное оформление на Самарской таможне. По итогам 2013 г. внешнеторговый оборот по Самарской таможне составил 6 713,62 млн долл. США, в том числе экспорт - 3 986,47 млн долл. США (59% от внешнеторгового оборота), импорт - 2 727,14 млн долл. США (41%).

По сравнению с 2012 г. товарооборот увеличился на 1 240,10 млн долл. США (+23%) за счет увеличения импорта на 668,14 млн долл. США (+32%), экспорта - на 571,96 млн долл. США (+17%). Более подробно динамика внешнеторгового оборота Самарской таможни представлена в табл. 1.

В целом за 2007-2013 гг. мы видим рост внешнеторгового оборота по всем позициям. Однако в тот или иной период наблюдался кратковременный спад. Для экспортных операций кризисным стал 2012 г., когда произошло снижение оборота почти на 30% к предыдущему году. Это отразилось и на общем объеме оборота таможни, так как незначительный рост импорта в том же году не компенсировал падение экспорта.

Для импортных операций сложным оказался 2009 г., когда объем оборота снизился на 5,7% к 2008 г. Это падение обусловило резкое снижение импорта в структуре внешнеторгового оборота (его доля сократилась до 23-25%). Начиная с 2009 г. оборот по импорту неуклонно возрастал, а его доля повысилась до 40,6%. Таким образом, можно сделать вывод о том, что в структуре внешнеторговых операций роль импорта имеет все более важное значение.

В 2013 г. в зоне деятельности Самарской таможни экспортно-импортные операции осуществляли 1184 отправителей / получателей товаров. По сравнению с 2012 г. их число увеличилось на 3%. Количество юридических лиц составило 1084 (+3%), количество физических лиц - 100 (+9%). В структуре контрагентов Самарской таможни (табл. 2) выделяются юридические лица, доля которых растет на протяжении последних лет. Если общее число участников практически не изменяется по годам и варьируется в пределах 1000-1100, то качественный анализ показывает, что на одно физическое лицо в 2007 г. приходилось 5 юридических лиц, в 2009 г. это соотношение повысилось до 14 : 1, и после небольшого спада оно вновь возросло (в 2013 г.) до 17,5 : 1.

Таблица 1

Динамика внешнеторгового оборота Самарской таможни за 2007-2013 гг.

Год	Экспорт		Импорт		Всего		Доля импорта, %
	тыс. долл. США	цепной темп роста, %	тыс. долл. США	цепной темп роста, %	тыс. долл. США	цепной темп роста, %	
2007	1589417,3	-	767662,3	-	2357079,6	-	32,6
2008	1981302,3	124,7	989655,9	128,9	2970958,2	126,0	33,3
2009	2831487,7	142,9	933493,3	94,3	3764981,0	126,7	24,8
2010	4028537,2	142,3	1234000,2	132,2	5262537,4	139,8	23,4
2011	4826768,3	119,8	1976460,3	160,2	6803228,6	129,3	29,1
2012	3414511,7	70,7	2059008,3	104,2	5473520,0	80,5	37,6
2013	3986477,3	116,8	2727143,8	132,4	6713621,1	122,7	40,6

Таблица 2

Количество экспортеров и импортеров, оформлявших товары в Самарской таможне

Год	Юридические лица	Цепной темп роста, %	Физические лица	Цепной темп роста, %	Всего	Цепной темп роста, %	Соотношение юридических и физических лиц
2007	685	-	138	-	823	-	5,0
2008	1092	159,4	107	77,5	1199	145,7	10,2
2009	1008	92,3	72	67,3	1080	90,1	14,0
2010	992	98,4	78	108,3	1070	99,1	12,7
2011	967	97,5	74	94,9	1041	97,3	13,1
2012	1057	109,3	72	97,3	1129	108,5	14,7
2013	1084	102,6	62	86,1	1146	101,5	17,5

Возрастающая роль импортных операций приводит к появлению ситуации, когда темпы роста объема импорта превосходят темпы роста числа участников ВЭД. В свою очередь, это обуславливает увеличение среднего объема ВЭД на одного импортера (табл. 3). Если в 2007-2009 гг. уровень внешнеторгового оборота на одного импортера составлял менее 1000 тыс. долл., то в дальнейшем он совершил более чем двукратный рост и в 2013 г. составил 2380 тыс. долл.

Компаративный индекс - это соотношение темпов роста двух явлений или частей совокупности. Он показывает, какое явление развивается более динамично. В данном случае мы соотносим темпы роста импорта и количества участников ВЭД. На протяжении большей части рассматриваемого периода объем импорта возрастал более интенсивно, чем количество участников ВЭД. Причем в 2011 г. было достигнуто наибольшее опережение - на 1% роста числа внешнеторговых предприятий пришлось 1,646% роста импортного оборота.

Возникает вопрос о том, насколько статистически значима связь между числом участников ВЭД и объемом импортных операций. Для ответа на этот вопрос была построена модель с помощью методов корреляционно-регрессионного анализа:

$$Y = -1174909,04 + 2525,61X, \quad (1)$$

где  $Y$  - объем импорта, тыс. долл.;  $X$  - число участников ВЭД.

Значение  $F$ -критерия позволяет нам принять статистическую гипотезу о том, что нет никакой значимой связи между ростом числа участников ВЭД и ростом объемов импорта ( $F_{набл} = 1,05$ ;  $F_{кр}(0,05; 1; 5) = 6,61$ ). Кроме того, коэффициент при  $X$  не значим по критерию Стьюдента ( $|T_{набл}| = 1,02$ ;  $T_{кр}(0,05; 5) = 2,57$ ).

В табл. 4 рассмотрены объемы внешнеторговых операций по десяти крупнейшим экспортерам и импортерам Самарской области. Крупнейшими предприятиями-экспортерами Самарской области в 2013 г. были такие компании, как ОАО "Тольяттиазот", ОАО «Нефтяная компания "Роснефть"», ОАО "Куйбышевазот", ЗАО "Новокуйбышевская нефтехимическая компания", ОАО "АвтоВАЗ".

Крупнейшими импортерами по итогам 2013 г. являются такие компании, как ОАО "АвтоВАЗ", ЗАО "Таркетт", ООО "Нестле Россия", ОАО "Куйбышевазот", ООО "Некст-Тайм".

Несмотря на некоторые колебания темпов роста, мы видим картину постепенной концентрации экспорта в руках ведущих игроков рынка. Их доля стабильно превышает 2/3, составив в 2010-2011 гг. 88%. Это говорит о неравномерности экспортной активности предприятий Самарской области.

Таблица 3

Динамика импорта и числа участников ВЭД

Год	Число участников ВЭД	Цепной темп роста, %	Импорт, тыс. долл. США	Цепной темп роста, %	Компаративный индекс	Средний объем ВЭД на одного импортера
2007	823	-	767662,3	-	-	932,8
2008	1199	145,7	989655,9	128,9	0,885	825,4
2009	1080	90,1	933493,3	94,3	1,047	864,3
2010	1070	99,1	1234000,2	132,2	1,334	1153,3
2011	1041	97,3	1976460,3	160,2	1,646	1898,6
2012	1129	108,5	2059008,3	104,2	0,961	1823,7
2013	1146	101,5	2727143,8	132,4	1,305	2379,7

Таблица 4

Доля 10 крупнейших экспортеров и импортеров за 2008-2012 гг. (по объему ВЭД, тыс. долл. США)

Год	Экспорт	Цепной темп роста, %	Импорт	Цепной темп роста, %
2008	67,3	-	65,6	-
2009	79,8	118,5	62,9	95,8
2010	87,3	109,5	55,6	88,4
2011	88,0	100,8	56,2	101,1
2012	77,9	88,5	56,9	101,4

Так как крупные участники ВЭД чаще всего не пользуются услугами таможенных представителей, потенциальный рынок для услуг по таможенному оформлению в сегменте экспорта невелик. Для математического описания этой взаимосвязи построим парную регрессионную модель:

$$Y = 94,30 - 0,45X, \quad (2)$$

где  $Y$  - удельный вес деклараций, оформляемых с помощью таможенных представителей, %;  $X$  - объем экспорта, тыс. долл.

На основании построенной модели (2) можно с достоверностью 80% сделать вывод о наличии значимой линейной взаимосвязи между долей экспортеров и удельным весом таможенных представителей ( $F_{набл} = 3,00$ ;  $F_{кр}(0,2; 1; 3) = 2,68$ ). Таким образом, увеличение доли экспортеров на 1% повлечет за собой снижение удельного веса деклараций, оформляемых с помощью таможенных представителей, в среднем на 0,45% ( $|T_{набл}| = 1,73$ ;  $T_{кр}(0,2; 3) = 1,64$ ). Графическая иллюстрация этой зависимости представлена на рис. 2.

Доля крупнейших импортеров меняется в сторону уменьшения, но по-прежнему заметно превышает 50% общего объема импорта. Можно сделать вывод о том, что, несмотря на заметное увеличение объемов ВЭД, концентрации импорта не происходит; объемы внешнеторгового оборота стабильно растут и для крупных, и для средних, и для мелких участников рынка. Следовательно, в сегменте импорта услуги таможенного представителя остаются востребованными.

Для проверки этой гипотезы построим две регрессионные модели.

$$Y = -6,46 + 1,09X, \quad (3)$$

где  $Y$  - удельный вес деклараций, оформляемых с помощью таможенных представителей, %;  $X$  - доля крупнейших импортеров, %.

С достоверностью 95% существует значимая линейная взаимосвязь между долей крупнейших импортеров и удельным весом деклараций, оформляемых с помощью таможенных представителей ( $F_{набл} = 18,69$ ;  $F_{кр}(0,05; 1; 3) = 10,13$ ). Следовательно, если доля крупнейших импортеров возрастет на 1%, то удельный вес таможенных представителей в среднем увеличится на 1,09% ( $|T_{набл}| = 4,32$ ;  $T_{кр}(0,05; 3) = 3,18$ ).

$$Y = 31,84 + 0,007X, \quad (4)$$

где  $Y$  - удельный вес самостоятельных декларантов, %;  $X$  - объем импорта, млн долл. США.

Статистические критерии показывают, что между объемом импорта и количеством самостоятельных декларантов нет значимой связи. Модель не значима по критерию Фишера ( $F_{набл} = 2,61$ ;  $F_{кр}(0,05; 1; 3) = 10,13$ ), коэффициент при  $X$  не значим по критерию Стьюдента ( $|T_{набл}| = 1,62$ ;  $T_{кр}(0,05; 3) = 3,18$ ).

Удельный вес ДТ, оформляемых представителями, практически не изменяется с 2010 г. (табл. 5). При этом объем импорта за тот же период вырос более чем вдвое. Так как доля крупнейших импортеров и число участников меняются незначительно, можно предположить, что происходят укрупнение средних

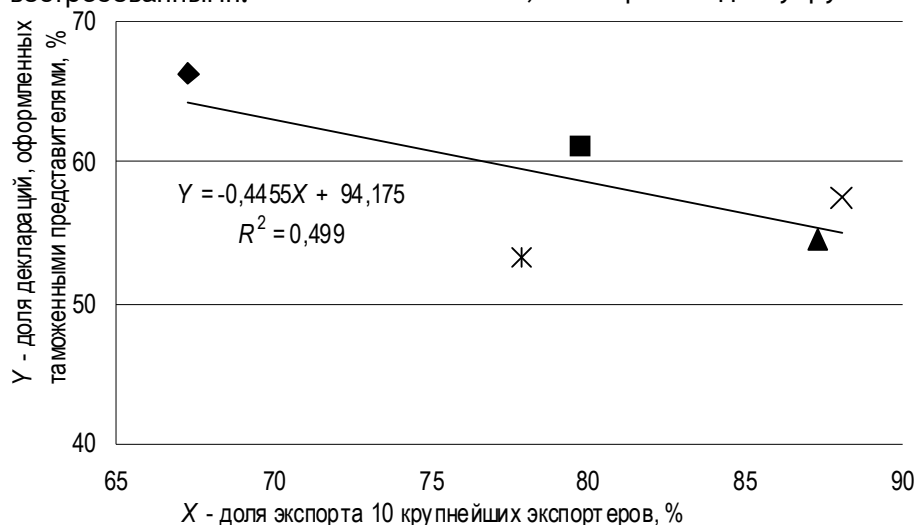


Рис. 2. Зависимость доли деклараций, оформляемых с помощью таможенных представителей, от объема экспорта крупнейших экспортеров

Субъектная структура декларирования

Год	ДТ, оформленные таможенными представителями		ДТ, оформленные декларантами		Соотношение ДТ, оформляемых представителями и декларантами
	Единиц	Доля, %	Единиц	Доля, %	
2008	19566	66,3	9930	33,7	1,97
2009	23479	61,1	14962	38,9	1,57
2010	25469	54,5	21251	45,5	1,20
2011	24968	57,5	18487	42,5	1,35
2012	25549	53,2	22496	46,8	1,14
2013	25621	49,0	26645	51,0	0,96

участников и рост самостоятельного декларирования.

Так, если в 2008 г. на одного декларанта приходилась 1,97 брокера, то в дальнейшем это соотношение стало весьма заметно меняться в пользу самостоятельного декларирования. В 2013 г. впервые число (и доля) декларантов превысило число таможенных представителей. Показательно менялась доля таможенных представителей: в 2008 г. на них приходилось 2/3 внешнеторговых операций, а уже через 5 лет только 49%.

В то же время происходит увеличение общего числа таможенных представителей при сохранении неизменного количества крупных игроков. Так, больше 1000 ДТ в год подавало следующее количество предприятий: 2008 г. - 5, 2009 г. - 7, 2010 г. - 8, 2011 г. - 7, 2012 г. - 8, 2013 г. - 7. Однако доля этих крупных игроков постепенно уменьшается. Данный временной ряд охватывает только 6 лет, что не позволяет выявить сколько-нибудь значимую тенденцию и сделать экстраполяцию. К тому же на внешнеторговых операциях сильно сказываются скачки курсов валют и политические факторы.

Таким образом, подтверждены гипотезы о наличии статистической связи между долей крупнейших участников ВЭД и долей деклараций, оформляемых с помощью таможенных представителей. При этом было выявлено, что концентрация экспорта приводит к заметному снижению спроса на услуги таможенных представителей, в то время как рост доли крупнейших импортеров повышает востребованность услуг по таможенному оформлению.

Так как в современных условиях доля крупнейших участников ВЭД достаточно велика, демонстрирует в целом положительную динамику и не опускается ниже 50%, можно

сделать вывод об отсутствии перспектив развития услуг таможенного оформления в экспортном сегменте ВЭД.

С другой стороны, в импортном сегменте ВЭД, согласно рассмотренной гипотезе, увеличение доли крупнейших импортеров ведет к росту доли деклараций, оформляемых таможенными представителями, что при увеличении объемов импорта обеспечивает рост потребности в услугах таможенных представителей. Таким образом, статистический анализ многолетней динамики таможенного обслуживания позволил выявить растущий вектор потребности в услугах таможенных представителей, что открывает широкие перспективы развития регионального рынка услуг в таможенной сфере.

<sup>1</sup> Тихонович Э.А., Завгородняя Е.Н. Субъектная структура рынка околотаможенных услуг для малого и среднего бизнеса // Вестник Волгоградского государственного университета. 2009. № 1 (14). С. 200.

<sup>2</sup> Таможенный кодекс Таможенного союза (приложение к Договору о Таможенном кодексе Таможенного союза, принятому Решением Межгосударственного Совета Евразийского экономического сообщества от 27.11.2009 № 17). Доступ из справ.-правовой системы "Гарант". URL: [http://base.garant.ru/5754412/#block\\_302#ixzz34huwNV9w](http://base.garant.ru/5754412/#block_302#ixzz34huwNV9w).

<sup>3</sup> О таможенном регулировании в Российской Федерации : федер. закон от 27.11.2010 № 311-ФЗ ; с изм. и доп. Доступ из справ.-правовой системы "Гарант". URL: <http://base.garant.ru/12180625/#ixzz3Qtd3gU22>.

<sup>4</sup> Орлов И.В. Таможенный представитель: особенности получения правового статуса в законодательстве Российской Федерации // Вестник государственного и муниципального управления. 2013. № 2. С. 78.

<sup>5</sup> Итоги деятельности Приволжского таможенного управления // Официальный сайт ФТС ПТУ. URL: <http://ptu.customs.ru> (дата обращения: 13.12.2014).

Поступила в редакцию 24.12.2015 г.