



МЕЖДУНАРОДНОЕ БИЗНЕС-ПРАВО И ЗАКОНОДАТЕЛЬНАЯ СРЕДА: ТРАНЗАКЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ

Национальное регулирование
экспорта и импорта



В предыдущем лекции мы рассматривали роль Всемирной торговой организации в регулировании международной торговли. В этой лекции мы рассмотрим национальное регулирование экспорта и импорта.

При импорте товаров процедуры более стандартизированы, и по всему миру применяются одни и те же стандарты или процедуры. А при экспорте существует очень много национальных различий. Например, в Казахстане идёт возврат НДС, в США идет возврат акцизов, но существуют и другие национальные отличия.

В данной лекции мы больше внимания уделим процедурам, которые применяются при импорте товаров. Особенно мы рассмотрим, как высчитывается таможенная пошлина, какие требования предъявляются к маркировке товаров и к техническим стандартам? Конечно же, международная торговля, особенно если компания экспортирует в другую страну, то этой компании нужно высчитать, сколько ей нужно заплатить за импортные пошлины, то есть расчёт импортных пошлин является одним из самых важных условий для успешного экспорта и для получения прибыли.

Существуют три основных шага для расчёта импортных пошлин. Первое – это классификация самого товара, второе – это определение страны происхождения. В-третьих, нужно рассчитать стоимость товара.

Одним из самых сложных при определении таможенных пошлин является классификация самого товара, которая подлежит к импорту. Многие предприниматели прибегают к помощи брокеров, где есть специалисты, которые помогут определиться с классификацией. Обычно применяется гармонизированная тарифная система, которая публикуется международными таможенными организациями. В Казахстане и в Евразийском экономическом союзе используется термин «товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности». Основанием для ТН ВЭД служит международная Конвенция о гармонизации системы кодирования и описания товаров.

Чтобы разобраться в классификации, я приведу пример из сайта Комитета доходов Казахстана, где приводится дерево классификации по товарной номенклатуре. Здесь вы можете видеть, что товары классифицируются на группы. Имеется 21 группа, и классификация товаров по этим группам обычно происходит на основе одного или двух основных критериев. Например, минеральные продукты или же продукты растительного происхождения. В данном случае очень важно происхождение продуктов. Также имеются драгоценные металлы и изделия из них. То есть в этой группе находятся в основном металлы. Автомобили, автобусы, трактора – это все входит в группу 16, или же по ТН ВЭД это идет классификация начиная от 84 до 85 машины, оборудование и механизмы. То есть здесь классификация товара зависит от того, где он находится в этих группах.

Дальше вы можете нажимать на название группы и увидите дальнейшие подгруппы. В целом, товары классифицируются по десятизначной системе, то есть в конечном результате, чтобы классифицировать товар, вам нужно знать его значение 10 знаков по ТН ВЭД.

Давайте приведем более конкретный пример. Вы вводите обувь, импортируете обувь из другой страны, и ваша обувь состоит из ремешков, и эти ремешки прикреплены к подошве заклепками. Почему это важно знать такие детали? Потому что код товара, классификация товара будет зависеть именно от этих характеристик. Далее вы можете увидеть код 6402200000, он присвоен обуви с верхом из ремешков или полосок, прикрепленных к подошве с заклепками. И уже основываясь на этой классификации, можно рассчитывать таможенную пошлину.

После успешной классификации товара определяется страна происхождения. Это тоже очень важно, где был произведен товар. Потому что от этого зависит уровень тарифа, ведь страны не применяют одинаковые тарифы ко всем. Например, Казахстан является членом Евразийского экономического союза, поэтому товары, произведенные в России, в Белоруссии, в Кыргызстане, при ввозе в Республику не облагаются или же облагаются нулевым тарифом. А к товарам, произведенным в других странах, например в Китае, в Иране, применяется пошлина.

При определении страны происхождения существуют определенные правила. Давайте обсудим на примере одного товара: обуви. Импортируется обувь из Китая, мы ее классифицировали, и согласно классификации таможенная пошлина для обуви составляет 10 %. Следующий шаг: рассчитать стоимость самого товара. Здесь очень важно знать условия



контракта, за какую цену была куплена данная обувь уже в Китае, стоимость транспортировки до границы и другие расходы, например страховка, которая была выплачена. И уже основываясь на этих данных, мы можем определить стоимость. Допустим, что партия обуви прибыла на границу, и стоимость партии 2000 долларов, расходы на транспортировку и до границы с момента покупки составили 100 долларов, страховка тоже составила 100 долларов, и уже таможенная стоимость будет составлять 2200 долларов. И уже исходя из этой стоимости, таможенники применяют таможенный тариф или импортную пошлину. То есть 2200 долларов умножаем на 10 %, то к уплате получается 220 долларов. Так рассчитываются таможенные платежи. Этот пример всего лишь одного метода высчитывания, который называется адвалорным.

Существуют и другие методы, например специальная пошлина. Здесь учитывается не стоимость товара, а определенные характеристики. Например, объем товара, масса товара, количество товара и таможенная пошлина применяется уже к этим характеристикам.

Также существует комбинированный метод, когда таможенная пошлина применяется и к стоимости товара, а также учитывается масса, объем или другие характеристики. Давайте рассмотрим калькуляцию таможенной пошлины, основываясь на примере из книги. Здесь приводятся товары, которые сделаны из текстиля. Здесь вы видите, что подраздел 6101 означает мужскую верхнюю одежду или же верхнюю одежду для мужчин и мальчиков. Дальше идет восьмизначный подраздел, который означает, что одежда состоит из хлопка. Если вы импортируете верхнюю одежду для мальчиков, которая сделана из хлопка, то классификация будет звучать так: 6101 2200 20. Уже к этой одежде применяется тариф 15,9 %. Также указывается, что импортная пошлина будет нулевой, если одежда произведена в определенных странах. Вы можете увидеть буквенные обозначения этих стран: здесь есть Австралия, Канада, Мексика, другие страны. Например, Канада и Мексика являются членами Североамериканской зоны свободной торговли (НАФТА), поэтому не применяется. Также здесь виден пример комбинированного тарифа. Если мужская одежда сделана не из хлопка, а содержит 23 или более процента шерсти животных, то классификация будет совсем другой. Вы можете видеть, что классификация здесь десятизначная 6101301500. К ней применяется тариф 10 %, но плюс к этому тарифу также берется 38 центов за каждый килограмм.

По странам такая же ситуация, как было указано ранее, нулевой тариф применяется для Австралии, Канады, Мексики, Пакистана, Сингапура. Буквенное обозначение стран указано вверху. Здесь два примера: пример адвалорного тарифа и комбинированного тарифа. Как вы видите на примере, очень важно знать страну происхождения товара. Ведь в одном случае, например, тариф был 15,9 %, а если товар был произведен в Мексике или Канаде, то при импорте в США используется нулевой тариф.

Например, если посмотреть на таможенный кодекс Евразийского экономического союза, то там говорится, что страной происхождения считается та страна, где товар был полностью произведен или же подвергнут достаточной обработке, который соответствует критериям и правилам Таможенного союза. Определить страну происхождения несложно, если товар полностью произведен в одной стране. Но сейчас мы говорим о глобальной цепочке производства, скажем, камера, на которую меня снимают, возможно, произведена ни в одной стране. Она собрана в Китае, пластик был сделан в другой стране, микрочипы были сделаны в Малайзии, линза, возможно, из Германии. Как узнать, где произведен данный товар, ведь в нём очень много компонентов, произведенных в разных странах. При определении страны происхождения на что мы должны обращать внимание?

Одним из методов определения страны происхождения является кумулятивный принцип адвалорной доли. То здесь принимаются в учёт добавленная стоимость, где товар был больше всего, или какая страна внесла больше всего вклада в производство данного товара. В НАФТА для автомобилей применяется доля 62,5 %. Что это означает? Что 62,5 % автомобиля, туда входит и труд, который потрачен на производство данного автомобиля, должны быть в регионе: Мексика, Канада, США. Компании этих стран должны сделать вклад в добавленную стоимость этого автомобиля, которая в общем должна быть равна 62,5 %, и только после этого товар может быть импортирован в любую страну НАФТА без применения пошлин.

В Евразийском экономическом союзе, во многих случаях, применяется адвалорная доля в 50 %. Например, какой-то товар был ввезён в Казахстан из соседней страны. Товар



был переработан на 50 %, остальные 50 % добавленной стоимости были произведены в Казахстане, произошла какая-то обработка, которая добавляет стоимость на 50 %, и уже товары экспортируются в Россию. К этому товару будет применена нулевая пошлина, потому что добавленной стоимости, равной 50 %, достаточно, чтобы товар считался произведенным в Казахстане или же на территории Евразийского экономического союза.

Если при определении адвалорной доли учитываются материалы и затраченный труд, то по другому принципу: принцип применения определенного процесса при определении страны происхождения учитываются обработка или же определенный процесс, который использовался при производстве товаров. Также часто оговариваются, что определенные процессы не могут являться причиной для изменения страны происхождения. Такого рода процессы, а это обычно фасовка, маркировка, наклеивание этикеток. Если же товар был ввезён из соседней страны и был расфасован, прикрепленна какая-то этикетка, то это не будет считаться изменением страны происхождения. Здесь будет считаться, что этот товар произведён в соседней стране, с которой он был завезен.

Еще одним методом определения страны происхождения является применение принципа изменения тарифной классификации. Если при обработке товара изменяется тарифная классификация, то может быть можно внести изменение в страну происхождения.

Например, из страны А в страну Б был импортирован продукт. В стране Б он подвергся обработке, и в результате этой обработки поменялась классификация товаров. Обычно применяется изменение в классификации товаров в 4 знаках по ТН ВЭД. При таком изменении классификации можно считать, что товар произведен в стране Б, то есть так устанавливается другой способ определения страны происхождения.

Сегодня мы уделили много внимания определению страны происхождения. Почему это важно? Во-первых, потому что применяется разные тарифы к товарам, произведенным в разных странах. Особенно если какая-то страна состоит в зоне свободной торговли или же в таможенном союзе и даёт преференциальный доступ к товарам из стран партнеров. То есть обладает нулевой ставкой таможенной пошлины.

Также многие компании пытаются обойти или же снизить свои расходы, не оплачивая таможенную пошлину через изменение страны происхождения. Например, реэкспорт. Из страны А ввозится продукт в страну Б. Страна Б находится в партнерских отношениях с страной С, между ними существует договор о беспошлинном движении товаров, и здесь у компании есть мотивация, чтобы товар, ввезенный из страны А в страну Б, был перемаркирован или же к нему применялся принцип происхождения в стране Б. В некоторых случаях компании используют перемаркировку или же расфасовку товара, создание новой партии и, основываясь на такого рода обработки, пытаются экспортировать товар в страну С по нулевой пошлине. Поэтому многие национальные органы, комитеты очень внимательно относятся именно к определению страны происхождения. Потому что от этого зависит поток денег в бюджет страны.

Кроме определения таможенных пошлин нужно также просматривать соответствие стандартам. При импорте товаров всегда предъявляются определенные требования. До этого мы говорили о том, что существуют санитарные и фитосанитарные нормы, а также технические стандарты. Любая страна пытается защитить здоровье и жизнь своего населения, а также экосистему, предъявляя такого рода требования. Обычно информация о них доступна на сайтах таможенных служб любой страны, куда компания собирается экспортировать свои товары. И здесь обязательно соответствие этим стандартам. Необходимо отметить, что они постоянно обновляются, поэтому нужно следить за этими обновлениями.

Что касается технических стандартов, то любая страна или же какое-то региональное объединение, в нашем случае таможенный союз или же в книге рассматривается пример НАФТА, имеет свои технические регламенты. В этих технических регламентах описываются, какие минимальные стандарты предъявляются к импортируемым товарам. Эти стандарты обычно рассматривают технические характеристики определённого продукта, особенно требования по безопасности. Например, на огне устойчивость или же другие требования.

В основном, как вы видите, операции по импорту регулируются национальными государствами, и предъявляются очень высокие требования. А что касается экспорта, то



экспорт продукции из страны обычно поощряется, и правительство пытается максимально помочь своим производителям, чтобы их товары достигли международных рынков.

Существует очень много программ по поощрению экспорта. Если брать пример нашей страны, то мы имеем организацию «KAZNEX INVEST», и эта организация, используя деньги из бюджета, пытается поддерживать экспортеров. В меры поддержки входят маркетинговые услуги по продвижению товаров, создание каких-то каталогов, также создаются торговые миссии, когда наши представители отечественного бизнеса едут в другие страны и выставляют свою продукцию на разных выставках, экспозициях. Также применяются меры по привлечению иностранной рабочей силы, иностранных экспертов. Государство оплачивает половину зарплаты этих экспертов, чтобы они помогли нашим компаниям строить маркетинговые стратегии, улучшать свое производство. В США, Канаде, Европейских странах, во всех этих странах имеются государственные организации, которые всячески помогают экспортерам, так как экспортеры это производители, которые платят налоги в этой стране, предоставляют рабочие места.

Существует, конечно, определенное регулирование экспорта, особенно это касается части возмещения НДС. Если брать в пример Казахстан, но и в других странах, например в США, экспортерам возмещаются убытки на акциз и другие. И здесь обычно возникает основная проблема производителей экспортеров во взаимоотношениях с регулирующими органами, ведь при возмещении НДС государственные органы должны правильно рассчитать стоимость экспортированного товара. И уже основываясь на этой стоимости, вовремя возратить НДС. Почему это очень важно, чтобы это происходило все вовремя? Например, производитель из Казахстана экспортирует свою продукцию в другую страну и платит налог на добавленную стоимость, что составляет 18 %. Этот налог является уже большей частью стоимости самой продукции. И так как производители платят его в самом начале при экспорте, эти деньги остаются у государства и выходят из оборота этой компании. И уже потом после экспорта товара производитель создаёт отчётность и подаёт эти отчёты в государственные органы, основываясь на цифрах по стоимости экспорта, и уже государственные органы возвращают часть НДС или же налог на добавленную стоимость, основываясь на цене стоимости экспорта. И если этот процесс занимает очень долгое время, а также он очень трудоемок, то производители остаются без своих операционных расходов на долгое время, что мешает экспорту. Поэтому во многих странах регулирование экспорта основывается на том, чтобы уменьшить процесс возврата налогов, которые были заплачены производителями, несмотря на общую политику поддержки или поощрения экспорта. Некоторые страны применяют экспортные пошлины, то есть налог на экспорт. Обычно это происходит для того, чтобы обеспечить доход в государственный бюджет, чтобы защитить производителей готовой продукции. Почему применяются экспортные пошлины для защиты производителей? Если применяется экспортная пошлина, то производители не могут продавать свои товары или же повышается стоимость их товаров при продаже за рубеж.

Если экспортируются сырье или же или же промежуточные товары, то для местного производителя готовой продукции остаётся меньше ресурсов, меньше сырья из тех товаров, которые он будет использовать в производстве, повышается их стоимость. Поэтому некоторые государства облагают налогом экспорт ресурсов сырья и промежуточных товаров, чтобы местный производитель готовой продукции имел преференциальный доступ к сырью или промежуточным товарам.

Подводя итоги, можно отметить, что импорт в основном регулируется для того, чтобы обеспечить поступления в госбюджет, чтобы защитить местных производителей от товаров, поступающих из-за рубежа, и обеспечить защиту жизни, здоровья населения и устойчивость экосистемы. При экспорте политика направлена на поощрение и продвижение производителей товаров, произведенных в этой стране на другие рынки. Но в некоторых случаях государство также поощряет импорт. Если этот импорт предназначен для дальнейшего производства в этой стране. Особенно поощряется импорт сырья и промежуточной продукции.