

4. Беларусь и Россия 2009: стат. сб. / Белстат, Росстат, Постоянный ком. Союзного гос-ва. — М.: Росстат, 2009.
5. *Райзберг, Б.А.* Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. — 2-е изд., испр. — М., 1999.
6. Основы корпоративных финансов: пер. с англ. / С. Росс [и др.]. — М.: Лаборатория Базовых Знаний, 2000.
7. *Хил Лафуенте, А.М.* Финансовый анализ в условиях неопределенности / А.М. Хил Лафуенте; пер. с исп.; под. ред. Е.И. Велесько, В.В. Краснопрошина, Н.А. Лепешинского. — Минск: Технология, 1998.
8. *Гарбузов, В.Ф.* Финансово-кредитный словарь / В.Ф. Гарбузов. — М.: Финансы и статистика, 1994.
9. *Щербенин, А.А.* Финансовое обеспечение нотариальной деятельности в РФ: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.10 / А.А. Щербенин. — Саратов, 2010. — 219 л.
10. *Починкин, А.В.* Европейская и американская модели профессионального спорта / А.В. Починкин // Спорт. менеджмент. — 2010.
11. *Мичуда, Ю.П.* Особенности финансирования массового спорта в Европе в начале XXI века / Ю.П. Мичуда, В.Н. Жуляев. — М., 2009.
12. Беларусь и Россия 2010: стат. сб. / Белстат, Росстат, Постоянный ком. Союзного гос-ва. — М.: Росстат, 2010.
13. Беларусь и Россия 2012: стат. сб. / Белстат, Росстат, Постоянный ком. Союзного гос-ва. — М.: Росстат, 2012.
14. *Головчанская, Е.Э.* Спорт как экономическая деятельность: проблемы управления и финансирования / Е.Э. Головчанская, И.Д. Клейменьева / Физическая культура, спорт как социальные феномены общества: ретроспектива, реальность и будущее: материалы Всерос. студен. электрон. науч. конф. — Иркутск, 2013 / ФГБОУ НИ ИрГГУ, 2013. — Т. 2. — С. 438—443 [Электронный ресурс]. — 2013. — Режим доступа: <http://www.elib.bsu.by>. — Дата доступа: 18.02. 2014.
15. *Панков, Д.А.* Учет и анализ в микроэкономической системе финансового менеджмента: теория, методология, методики / Д.А. Панков. — Гродно: ГрГУ, 2001.

*Статья поступила  
в редакцию 16.05. 2014 г.*

**В.В. ШАНТОР**

## **ДЕРЕГУЛИРОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ ОТНОШЕНИЙ В ТАМОЖЕННОЙ СФЕРЕ**

В условиях постоянного давления на государственный бюджет возрастающих нужд социальной сферы государственно-частное партнерство (далее — ГЧП) является одним из популярных механизмов финансирования важных отраслей народного хозяйства за рубежом. Так, ГЧП активно используется европейскими государствами для обеспечения финансирования различных проектов в сферах образования, здравоохранения, строительства, ЖКХ, транспорта и др.

В Республике Беларусь в условиях постоянно повышающихся цен на энергоносители, большой внешней конкуренции на сопредельных рынках, необходимости обновления основных фондов предприятий и объективной невозможности наращивания объемов доходов государственного бюджета соответствующими темпами финансирование проектов не только за счет средств государственного бюджета, но и путем ГЧП представляется весьма заманчивым.

Однако на нынешнем этапе развития страны данная тема является малоисследованной, поэтому законодательной базы и собственной модели функционирования ГЧП еще не создано. Соответственно опыт Европейского союза

*Валерия Валерьевна ШАНТОР, аспирантка кафедры налогов и налогообложения Белорусского государственного экономического университета.*

является актуальным, ценным и значимым для государств, только собирающих финансировать проекты определенного рода посредством не только привычных денежных средств из бюджета.

Объектом данного исследования является дерегулирование финансовых отношений в таможенной сфере.

Предмет исследования — государственно-частное партнерство в лице существования компаний, обладающих статусом АЕО (от англ. *Authorised Economic Operator* — Уполномоченный экономический оператор, далее АЕО).

Целью статьи является обоснование возможности и значимости дерегулирования финансовых отношений в таможенной сфере на примере опыта Европейского союза по построению государственно-частного партнерства в лице компаний, обладающих статусом АЕО.

В данном исследовании ставятся следующие задачи:

- изучить и проанализировать существующую теоретическую базу по проблематике государственно-частного партнерства,
- обосновать возможность отнесения дерегулирования экономики к одному из направлений государственно-частного партнерства,
- доказать значимость ГЧП для развития экономики государства,
- обобщить опыт Европейского союза по организации и внедрению ГЧП при финансировании различных проектов,
- обосновать правомерность отнесения статуса АЕО к одному из видов ГЧП в области таможенного дела,
- выявить пути применения опыта ЕС для улучшения функционирования аналогичного статуса Уполномоченного экономического оператора в Таможенном союзе Республики Беларусь, Российской Федерации и Республики Казахстан (далее — УЭО).

Современная экономическая теория по-разному трактует понятие «государственно-частное партнерство».

В целом, понятие ГЧП сводится к различным формам сотрудничества государственных органов и бизнеса с целью обеспечить финансирование, строительство, менеджмент каких-либо проектов либо оказание определенной услуги.

В странах СНГ данная тематика также становится все более популярной, ибо правительства стран сталкиваются все чаще с нарастающим спросом на финансирование различных проектов во всех сферах экономики, с одной стороны, а с другой — с лимитированными жесткими рамками бюджетными средствами.

Существующим формам ГЧП посвящены исследования таких российских экономистов, как В. Варнавский, М. Дерябина, З. Захариев и др.

Современные российские ученые Н. Ковалев и Е. Юшкевич допускают факт существования государственно-частного партнерства непосредственно в сфере экономики.

В Европейском союзе понятие ГЧП хоть и оговорено Европейской комиссией в Зеленом документе (*Green Paper*) по ГЧП, принятом в 2004 г., однако в каждом государстве — члене ЕС под ГЧП понимается своя форма отношений между государством и частным сектором: будь то концессия в одной стране либо любая форма аутсорсинга со стороны государства частному бизнесу [1, 4].

Европейский союз обладает уникальным опытом по проведению, регулированию, а главное, созданию законодательной базы для эффективного функционирования ГЧП.

Значимость ГЧП в странах ЕС подтверждается рис. 1, отражающим объемы контрактов по ГЧП [2].

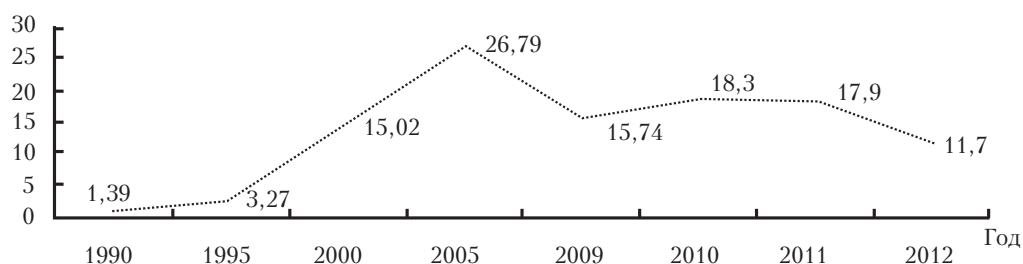


Рис. 1. Стоимость проектов ГЧП в ЕС, млрд евро

Приведенный на рис. 1 график позволяет увидеть, что суммарная стоимость проектов с 1990 г. к 2005 г. выросла почти в 20 раз, потом следовал спад в развитии, и рассматриваемый показатель составил лишь 15 740,4 млн евро к 2009 г. Однако по сравнению с 1990 г. увеличение стоимости проектов ГЧП в 2009 г. все равно имело место (стоимость проектов возросла в 11,4 раза).

В 2011 г. было заключено 82 контракта на общую сумму 18 млн евро, в 2012 г. количество контрактов достигло лишь 66 на сумму 11,7 млн евро, что является наименьшим показателем с 2003 г.

Сумма среднего контракта также уменьшилась по сравнению с 2011 г. и достигла лишь 177 млн евро (в 2011 г. — 213 млн евро) [2].

Количество проектов, заключенных в странах Европейского союза, с 1995 по 2011 г. насчитывает 1 523, их динамика представлена на рис. 2 [3]:

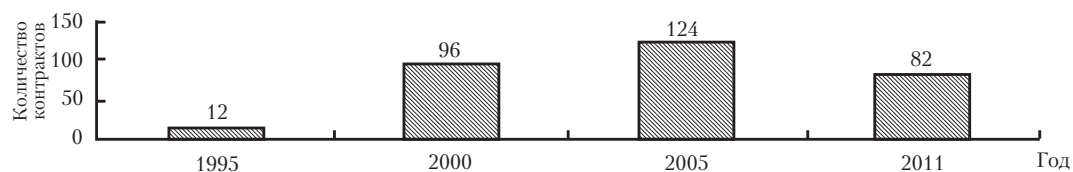


Рис. 2. Количество проектов ГЧП в ЕС

Наибольшее количество контрактов в 2012 г. было заключено в секторе образования (38), транспорта (12), здравоохранения (8) [3].

Популярность ГЧП в Европе неравномерна во всех странах: по данным 2009 г., наибольшая доля всех проектов принадлежит Великобритании (52,5 %), далее следует Испания (11,4 %), Португалия (7 %), Греция (5,5 %), Франция (5,3 %), Германия (4,1 %), Италия (3,3 %) и др. [3].

Существует множество форм государственно-частного партнерства. В экономической литературе наиболее распространена следующая классификация:

- 1) госконтракты на предоставление услуг, поставку продукции и т. д.;
- 2) аренда/лизинг частной компанией государственного имущества;
- 3) соглашения о разделе продукции;
- 4) передача прав по использованию патентов;
- 5) институциональное ГЧП, т. е. создание совместного предприятия;
- 6) концессии.

Также некоторые западные экономисты относят приватизацию к одному из направлений государственно-частного партнерства.

Всемирный банк разработал схему, отражающую возможный спектр форм ГЧП, (рис. 3) [4].

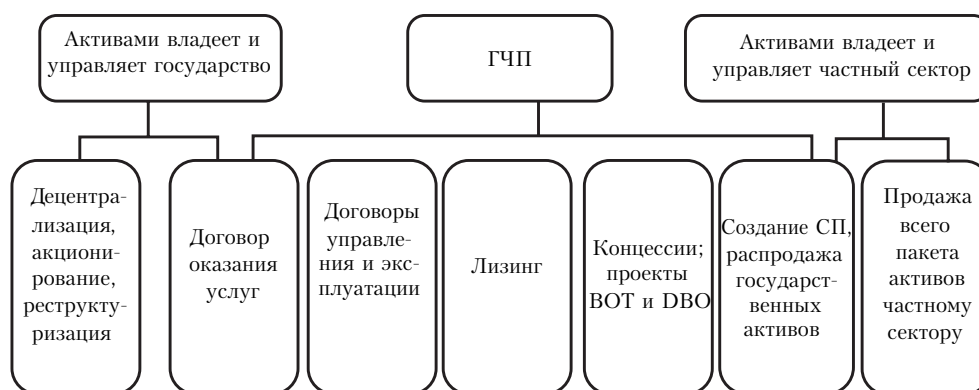


Рис. 3. Формы государственно-частного партнерства

Нам представляется необходимым дополнить спектр направлений государственно-частного партнерства таким понятием, как дерегулирование. Под дерегулированием экономистами понимается процесс отмены либо упрощения государственных законодательных актов и норм, который предпринимается для предоставления субъектам экономической деятельности более обширного спектра экономических прав и свобод с целью повышения отраслевой конкуренции, а также конкурентоспособности отечественной продукции и услуг на внешних рынках.

Дерегулирование финансовых отношений проводится по двум направлениям:

- передача приватным субъектам компетенций, выполнение которых ранее было присуще только государству;
- предоставление определенных привилегий субъектам хозяйствования, ведущим к уменьшению затрат со стороны государства.

Одним из примеров дерегулирования в таможенной сфере в ЕС является статус АЕО.

Это неотъемлемый элемент принятых международных Рамочных стандартов безопасности и облегчения мировой торговли (Framework of Standards to Secure and Facilitate Global Trade (SAFE)).

Данный статус признается всеми странами — членами ЕС, а также Европейская комиссия ведет переговоры о признании данного статуса в таких странах, как Япония и Китай.

Выдав сертификаты АЕО, предварительно проверив соответствие компаний предъявляемым требованиям, таможенные службы исходят в последующем сотрудничестве из того, что данные компании являются надежными партнерами и риск, сопряженный с перевозкой товаров ими, меньший. Как результат этого, таможенные службы предоставляют компаниям, обладающим статусом АЕО, различные послабления:

- более редкий по частоте контроль товаров и документов со стороны таможенных служб при прохождении границы государства;
- если данные товары решено все же проверить, то они будут проверены в первоочередном порядке, т. е. с минимальными затратами времени для компании;
- по выбору компании таможенный контроль может быть проведен не обязательно на таможенной границе, но и в другом месте, если затрат времени и денежных средств компании в данном случае будет меньше;
- если компания, не обладающая статусом АЕО, желает получить какие-либо льготы со стороны таможенных органов, она должна подвергнуть-

ся контролю определенных параметров. Компании же, обладающей статусом АЕО, в данном случае проходить контроль не обязательно, что редуцирует временные и денежные издержки;

- при ввозе/вывозе товаров компания, обладающая статусом АЕО, предоставляет таможенным органам ЕС редуцированный объем данных при подаче предварительного уведомления. После вступления в силу Нового модернизированного Таможенного кодекса ЕС компании, обладающие статусом АЕО, могут также получить возможность:

- уменьшать сумму предоставляемых гарантий таможенным органам,
- самостоятельно определять сумму уплачиваемых гарантий таможенным органам [5].

Итак, компания, обладающая статусом АЕО, получает определенные привилегии и преимущества, рационально используя которые может легче конкурировать на рынке.

Интерес со стороны бизнес-структур ЕС к получению данного статуса отражает динамика выдачи сертификатов о присвоении статуса АЕО, представленная на рис. 4 [6].

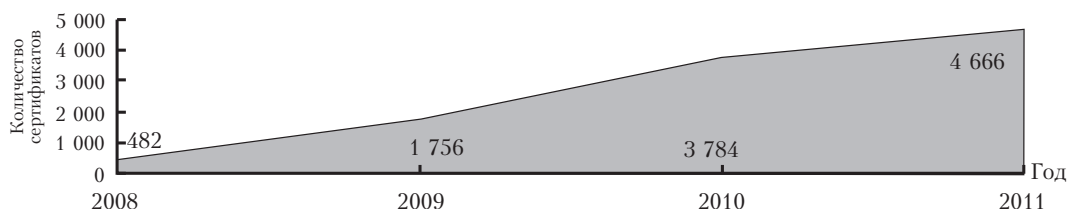


Рис. 4. Динамика выдачи сертификатов АЕО в ЕС

С начала присвоения статуса АЕО до марта 2013 г. было подано 15 001 заявок на его получение (в 2008 г. — 1 850 заявок, т. е. по сравнению с 2008 г. количество их выросло более чем в 8 раз), сертификатов было выдано 1 462 (в 2008 г. — 565 сертификатов, рост более чем в 2,5 раза). В настоящее время имеющих силу сертификатов насчитывается порядка 11 985, из них: типа С — 5 760; типа S — 337; типа F (тип С и S вместе) — 5 888 [6].

По странам ЕС количество сертификатов АЕО распределилось следующим образом (данные 2011 г.): Германия — 1 707, Нидерланды — 459, Франция — 389, Италия — 345, Польша — 322, Швеция — 257, Великобритания — 224, Испания — 175 и др. [7].

В Европейском союзе требования к соискателям статуса АЕО, согласно постановлению Комиссии ЕС № 1875/2006 от 18.12. 2006 г., следующие:

- вести бухгалтерский учет, согласованный с основными принципами бухгалтерского учета, который ведется в государстве — члене ЕС, где зарегистрирована компания;
- предоставлять физический и электронный доступы таможенным органам к таможенной и транспортной документации;
- не иметь нарушений таможенного законодательства;
- иметь удовлетворительную платежеспособность;
- вести логистический учет, способный различать товары ЕС и иностранные товары;
- иметь такое управление и внутренний контроль за потоками товаров, которые способны обнаружить нелегальные транзакции;
- при необходимости, иметь оговоренные законодательством разрешения и лицензии, касающиеся, например, торговли сельскохозяйственной продукцией;

- соблюдать правила по хранению документации и гарантировать ее сохранность;
- сотрудники компании должны информировать таможенные органы о случаях невозможности соблюдения законодательства [8].

В Республике Беларусь, как и в других странах Таможенного союза Беларуси, России и Казахстана, действует аналогичный статус — УЭО.

Динамика количества присвоенных сертификатов УЭО предприятиям в Республике Беларусь по годам представлена на рис. 5 [9].

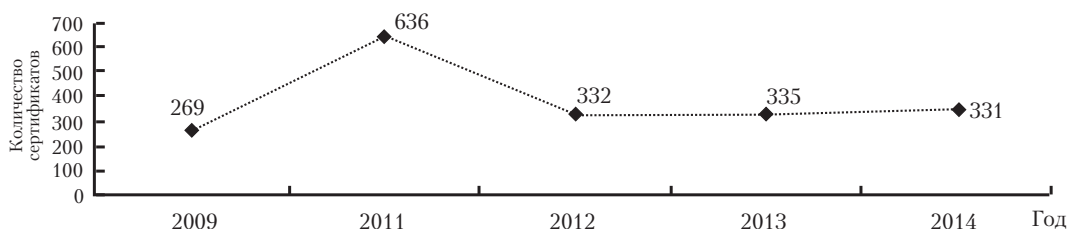


Рис. 5. Динамика количества присвоенных сертификатов УЭО

Резкий спад количества сертификатов почти в 2 раза в 2012 г. связан с изменением к финансовым требованиям, предъявляемым к УЭО, со стороны нового законодательства Таможенного союза.

Со вступлением Беларуси в Таможенный союз изменились многие критерии допуска к получению статуса УЭО, однако, тем изменением, которое в большей степени повлекло за собой спад количества субъектов хозяйствования, имеющих данный статус, было изменение, касающееся обеспечения уплаты таможенных платежей, пошлин.

Согласно ст. 39 Таможенного кодекса Таможенного союза одним из условий включения в реестр УЭО является:

предоставление обеспечения уплаты таможенных пошлин, налогов на сумму, эквивалентную 1 000 000 евро, по курсу валют, устанавливаемому в соответствии с законодательством государства — члена Таможенного союза — на день предоставления такого обеспечения.

Исключением являются компании, осуществляющие деятельность по производству товаров и (или) экспортирующие товары, к которым не применяются вывозные таможенные пошлины, при их соответствии критериям, определенным решением Комиссии Таможенного союза. В данном случае обеспечение уплаты таможенных пошлин, налогов составляет 150 000 евро по курсу валют, устанавливаемому в соответствии с законодательством государства — члена Таможенного союза — на день предоставления такого обеспечения.

В законодательстве Беларуси данное требование отсутствовало, критерии финансового характера, предъявляемые к соискателям статуса УЭО, сводились к следующим:

– необходимо было иметь удовлетворительную в соответствии с законодательством структуру бухгалтерского баланса за год, предшествующий обращению, либо иметь в собственности (хозяйственном ведении, оперативном управлении) основные средства (фонды) остаточной стоимостью не менее ста тысяч базовых величин (для юридических лиц);

– иметь в собственности основные средства (фонды) остаточной стоимостью не менее десяти тысяч базовых величин (для индивидуальных предпринимателей).

Таким образом, требования к соискателям статуса УЭО в Республике Беларусь значительным образом ужесточились, что привело к спаду количества компаний, работающих в этом направлении.

Изучив опыт ЕС по соблюдению перечня критериев, предъявляемых к европейским компаниям — претендентам на получение статуса АЕО, можно констатировать, что строгие критерии финансового характера таможенными органами не выдвигаются. Главная идея внедрения статуса АЕО в ЕС — обеспечение безопасности цепи поставок внешнеторговых грузов, что достигается при помощи внедрения в практику таможенного дела статуса АЕО, а также использования передовых таможенных технологий по оценке рисков. Требования к финансовому положению компании в европейских странах предъявляются, однако не имеют количественного выражения. Следовательно, можно предположить, что было бы целесообразно для дальнейшего развития практики применения статуса УЭО в Таможенном союзе Республики Беларусь, России и Казахстана ограничиться такими критериями допуска компаний к получению этого статуса, как, например:

- подтверждение предыдущей деятельности компаний на рынке без неуплаченных долговых обязательств перед государственными органами по уплате налогов, сборов, пошлин;

- ряд финансовых критериев к состоянию бухгалтерского баланса компании, претендующей на получение статуса УЭО;

- подтверждение факта отсутствия нарушений таможенного законодательства.

Данный перечень мог бы по мере углубления дерегулирования в таможенной сфере и роста количества услуг, получаемых экономическими субъектами на «аутсорсинг» от государственных органов, соответствующим образом изменяться.

Проанализировав применение ГЧП в Европейском союзе в таможенной сфере, нами обоснована возможность отнесения применяющегося в практике таможенного дела статуса АЕО к одному из видов ГЧП в таможенной сфере. Показана значимость применения данного статуса в практике таможенного дела как одного из направлений дерегулирования финансовых отношений в сфере таможенного дела на основании рассмотрения опыта ЕС.

Для дальнейшего развития ГЧП в таможенной сфере в разрезе существования компаний со статусом УЭО в Таможенном союзе Российской Федерации, Казахстана и Беларуси с учетом опыта Европейского союза предлагаем:

- ♦ на законодательном уровне ввести разграничения между видами УЭО, как это было сделано в Европейском союзе. Причем ввести разные требования к каждому из видов и всевозможный спектр предоставляемых упрощений по глубине и охвату последних, что в дальнейшем позволило бы создать иерархию компаний с различными видами данного статуса по объему оказываемых ими услуг;

- ♦ закрепить законодательно для каждой категории УЭО свои критерии к получению данного статуса;

- ♦ на законодательном уровне оговорить возможность признания полученного статуса УЭО в отдельно взятом государстве — члене Таможенного союза на территории всего Таможенного союза;

- ♦ углублять и расширять перечень предоставляемых привилегий компаниям со статусом УЭО наравне с применением новейших разработок по анализу рисков допуска последних к получению данного статуса.

### **Литература и электронные публикации в Интернете**

1. *Kappeler, A.* Public-private partnership in Europe — before and during the recent financial /A. Kappeler, A. Nemoz // European Investment Bank [Electronic resource]. —

2010. — Mode of access: [http://www.eib.org/epcc/resources/efr\\_epcc\\_ppp\\_report.pdf](http://www.eib.org/epcc/resources/efr_epcc_ppp_report.pdf). — Date of access: 03.01. 2014.
2. Review of the European PPP Market in 2012 // European PPP Expertise Centre [Electronic resource]. — 2012. — Mode of access: [http://www.eib.org/epcc/resources/epcc\\_market\\_update\\_2012\\_en.pdf](http://www.eib.org/epcc/resources/epcc_market_update_2012_en.pdf). — Date of access: 05.08. 2013.
3. PPPs and their Financing in Europe: Recent Trends and EIB Involvement // European Investment Bank [Electronic resource]. — 2012. — Mode of access: [http://www.eib.org/attachments/efs/econ\\_note\\_2012\\_ppp\\_and\\_financing\\_in\\_europe\\_en.pdf](http://www.eib.org/attachments/efs/econ_note_2012_ppp_and_financing_in_europe_en.pdf). — Date of access: 25.01. 2014.
4. PPP Arrangements / Types of Public-Private Partnership Agreements // The World Bank [Electronic resource]. — 2012. — Mode of access: <http://ppp.worldbank.org/public-private-partnership/agreements>. — Date of access: 10.01. 2014.
5. Falke, D. Sicherheit in der Lieferkette durch AEO und Sicherheitserkl rungen / D. Falke // Bundesverband Grosshandel, Aussenhandel, Dienstleistungen [Electronic resource]. — 2010. — Mode of access: <http://www.bga.de/fileadmin/Downloads/Fachthemen/PraesentationSicherheitLieferketteAEO.pdf>. — Date of access: 17.01. 2014.
6. Davis, C. EU Programme for Authorised Economic Operators (AEO) / C. Davis // HM Revenue and Customs [Electronic resource]. — 2010. — Mode of access: <http://192.232.255.119/~cefta/sites/default/files/aeo-workshop/General-Overview.pdf>. — Date of access: 14.01. 2014.
7. AEO-Bewilligungen in der EU / Suedwestfaelische Industire- und Handelskammer zu Hagen [Electronic resource]. — 2011. — Mode of access: [http://www.sihk.de/linkableblob/1316630/.3./data/AEO\\_Bewilligungen\\_in\\_der\\_EU-data.pdf;jsessionid=6DC3600F00E60B08058771D5BC8C6848.repl2](http://www.sihk.de/linkableblob/1316630/.3./data/AEO_Bewilligungen_in_der_EU-data.pdf;jsessionid=6DC3600F00E60B08058771D5BC8C6848.repl2). — Date of access: 19.01. 2014.
8. Commission regulation (EC) No 1875/2006 of 18 December 2006 // Journal of the European Union [Electronic resource]. — 2006. — Mode of access: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2006:360:0064:0125:EN:PDF>. — Date of access: 27.01. 2014.
9. Реестр уполномоченных экономических операторов // Государственный таможенный комитет [Электронный ресурс]. — 2014. — Режим доступа: [gtd.gov.by/dfiles/000793\\_139914\\_\\_upolnomochennykh\\_ekonomicheskix\\_operatorov.doc](http://gtd.gov.by/dfiles/000793_139914__upolnomochennykh_ekonomicheskix_operatorov.doc). — Дата доступа: 21.09. 2014.

*Статья поступила  
в редакцию 10.07. 2014 г.*