

Заккрытие “Большого рынка”, или Уход от “серых таможенных схем”

© 2010

М. Александрова

Заккрытие оптово-розничного Черкизовского рынка стало одним из шагов российского правительства в борьбе с нелегальным ввозом некачественной продукции на территорию РФ. Неоднозначная реакция китайской стороны породила множество слухов, один из которых — массовое закрытие китайских предприятий, производивших для России контрафактную продукцию. Текстильная, легкая, обувная отрасли российской промышленности имеют большую социальную значимость, обеспечивая также выполнение государственного заказа, удовлетворяя потребности армии и других силовых ведомств.

Ключевые слова: “Черкизон”, контрабанда, “серая растаможка”, контрафактные товары, китайские предприниматели в России, товары теневого происхождения, дешевая рабочая сила, градообразующие отрасли.

Произошедшее в минувшем году закрытие Черкизовского рынка всколыхнуло СМИ не только КНР и России, но и многих стран Запада. Почему — попытаемся разобраться.

Проблема Черкизона неотъемлемо связана с таким явлением, как “серая растаможка”, или, по сути, с контрабандой товара, которое складывалось в течение долгого времени под влиянием многих факторов. После распада СССР дефицит товаров, а также цены на большую группу товаров легкой и обувной промышленности и продовольствие оказались чрезмерно высокими для большей части граждан России. Правительству пришлось сделать ставку на массовый импорт. В целях упрощения таможенных процедур российская сторона разрешила определенным компаниям по поручению поставщиков товаров оформлять их прохождение через границу РФ, а также осуществлять транспортировку и таможенную очистку. Данный способ обеспечивал бизнесменам, торгующим на российском рынке, упрощение процедур импорта: поручители платят такой компании за весь пакет услуг и получают товар на своем российском складе. Подобные операции более 15 лет практиковались также в торговле с Турцией, Южной Кореей, Испанией, Италией, Германией.

За истекшие годы придумано множество схем ухода от налогов, снижения себестоимости товара, сокращения таможенных платежей. Предприниматели из России используют зачастую так называемые консигнационные склады на тер-

ритории транзитных государств — Финляндии, Германии, стран Балтии. Там китайские блузки и кроссовки “меняют” страну происхождения и ввозятся под марками европейских фирм. Используются также схемы, предусматривающие подмену налогомощных товаров на товары “прикрытия” (например, натуральные норковые шубы декларируются как синтетические одеяла).

При использовании подложных товаросопроводительных документов грузы идут сразу с двумя комплектами документации — настоящей и поддельной. При выезде из сопредельного государства предъявляются правильные документы, а на российской границе товар оформляется уже по подложным.

Например, финские таможенники не скрывают, что 60% грузов из этой страны идут по подложным документам, то есть контрабандой. Часть из них изготавливается за границей, а часть — в России. Предъявляемые на российской таможне бланки уже имеют соответствующие отметки о прохождении таможни сопредельного государства. Ввезенный подобным образом товар является, с точки зрения Таможенного и Уголовного кодексов, одним из видов контрабанды, закамouflированной под легальный ввоз товара.

В соответствии с Законом РФ № 166 от 11 декабря 2002 г. “О внесении изменений и дополнений в Закон РФ “О товарных знаках, знаках обслуживания и наименования мест происхождения товаров”, контрафактными являются товары, этикетки, упаковки этих товаров, на которых незаконно используется товарный знак или сходное с ним до степени смешения обозначение¹.

В течение многих лет компетентные ведомства России не придавали большого значения полуполюгально-криминальной процедуре таможенной очистки груза: борьба с этим “недугом” то начиналась, то приостанавливалась. Правительство России осведомлено о всех недостатках подобных процедур, однако не может (а порой создается впечатление, что не очень-то и желает) окончательно от них избавиться.

Причины этого — сложные, затрагивающие разные факторы. Прямое следствие закрытия каналов “серой” растаможки — повышение цен на потребительские товары в России, что повлияло бы на повседневную жизнь людей. Вместе с тем, подобный вид таможенной очистки товара представляет цепочку интересов разных групп, весьма влиятельных в России, и закрытие данного канала реально уменьшает их доходы².

Подобные контрабандные схемы, крайне выгодные и китайским торговцам, поддерживаются и “теоретически” обосновываются в научной сфере КНР, не говоря уже о ее СМИ. Так, экономическая газета “Чжунго цзинцзи шибао” писала: “Кроме исключения волокиты, серая схема таможенного оформления позволяет сэкономить как деньги на таможенных платежах и пошлинах, на оплате квалифицированного специалиста по ВЭД, на дополнительных расходах, связанных с хранением на СВХ, на простое автомашин и прочем, так и время на прорабатывание поставки, на согласование вида и перечня документов с таможенными органами, с транспортными компаниями, с поставщиками”³.

Стараниями недобросовестных китайских и российских дельцов еще в начале 1990-х гг. общественности было навязано несколько мифов, главный из которых — легальная таможенная очистка значительно дороже, чем “серая”, из чего следует логичный вывод: если товар будет импортироваться легально, то он подорожает в разы, и большая часть российских граждан не сможет его приобретать.

Спектр товаров, ввозимых по подобным контрабандным схемам, широк (от крупной машинотехнической продукции до несесервов и зубочисток), но са-

мая значительная доля приходится на продукцию текстильной, швейной, обувной и меховой промышленности. Основная часть товаров этой группы реализуется через оптово-розничные рынки крупных городов России. К крупнейшим из них следует отнести: закрытый летом 2009 г. “Черкизовский рынок” в Москве (который обеспечивал товаром Центральную Россию и даже восточные регионы Украины), “Таганские ряды” в Екатеринбурге (снабжение региона Урала), “Шанхай”, или “Шанхайка” в Иркутске (снабжение Иркутской и соседних областей), рынки в Хабаровке, Уссурийске.

Возникнув незаметно, как результат технических мер городских властей по упорядочению уличной торговли, рынки стали стремительно разрастаться и превратились из обычных торговых площадок в целые городские кварталы со своими этническими, культурными, криминальными особенностями. В этих полиэтнических конгломератах преобладающей национальностью являются ханьцы (китайцы). На Черкизоне работали люди как минимум двенадцати национальностей: вьетнамцы, корейцы, индусы, афганцы, азербайджанцы, уйгуры, украинцы, горские евреи, турки, таджики, узбеки, русские, но численно, конечно, преобладали китайцы. По данным Федерации мигрантов России, на Черкизовском рынке трудилось более 100 тыс. чел., из которых, по данным Торговой палаты РФ, около 60 тыс. — коммерсанты из КНР⁴. В основном это были предприниматели без образования юридического лица — выходцы из провинций Гуандун, Чжэцзян, Хэбэй, Сычуань⁵. Объявления на рынке чаще всего делались на трех языках — русском, азербайджанском, китайском. У жителей городов, где появилась такая “беда”, подобные рынки ассоциируются с китайцами и соответственно с некачественным ширпотребом, убогими труппами, скученностью, антисанитарией.

Значительная доля подобных рынков зародилась в начале 1990-х гг. (к примеру, в Москве они стали размещаться на стадионах). В этот период возник стереотип “состоявшегося” молодого человека — китайский костюм а-ля “Ади-дас” и золотая турецкая цепочка на шее. Спорт в те годы стал не интересен ни государству, ни населению (в него ведь требовалось инвестировать средства), тогда как рынки сулили деньги как городской казне, так и правоохранительным, санитарно-эпидемиологическим, торговым, налоговым органам, а также чиновниками от спорта. Подобные рынки были выгодны буквально всем — от милиции, налоговой полиции, прокуратуры области, таможни, миграционных служб, до ОМОНа, РУБОПа, ОУБЭПа и даже ГИБДД, но только не отечественной промышленности. Результат подобной политики очевиден: за вытеснением спорта последовал полный провал российской сборной на зимней олимпиаде в Ванкувере.

Первые московские этнические оптово-розничные рынки были созданы на стадионах “Лужники” (горские евреи и азербайджанцы), “Динамо”, “ЦСКА”, “Труд” (вьетнамцы), на стадионе Института физической культуры “Измайлово” (горские евреи). В первые годы китайских торговцев в Москве фактически не видели — они торговали исключительно на Дальнем Востоке (в Хабаровске, Благовещенске, Иркутске, Чите и др.). В тот период китайцы начинали зондировать ситуацию в Центральной России, но прежде всего их интересовала Москва, поэтому сформировались специфические схемы передвижения. Туристические фирмы провинции Хэйлунцзян комплектовали туристические группы со всей КНР, которые собирались в Харбине, затем на поезде или автобусе пересекали границу РФ и из ближайшего аэропорта (чаще Благовещенска или Хабаровска) вылетали в Москву. Термин “туристы” к ним не слишком подходил, ибо когда в мос-

ковском аэропорту приземлялся самолет с такой “тургруппой”, к нему подавался грузовик, на который выгружались товары. Программа пребывания в Москве и Санкт-Петербурге включала ознакомление с Кремлем и Эрмитажем, но “туристов” эти объекты не слишком интересовали, главное для них было — попасть на рынок и реализовать свою продукцию (в основном, “пуховики” и спортивные костюмы, но иногда доходило до абсурда — китайцы привозили макаронные изделия, жевательную резинку, даже кубки победителя соцсоревнования). В состав групп входили директора, парторги или же ведущие специалисты маленьких частных фабрик. Таким “ненавязчивым” образом происходил маркетинг московского рынка. В свою очередь и граждане бывшего СССР проводили активное торговое сотрудничество с китайской стороной: сначала закупали товары в СУАР. Но уже со второй половины 1990-х гг. стала формироваться разветвленная закупочно-логистическая цепочка сначала в Пекине на рынке Ябаолу, а затем по всей КНР — с пограничных провинций Хэйлунцзян через провинцию Чжэцзян до г. Гуанчжоу на юге.

Во второй половине 1990-х гг. наиболее активные из китайцев стали проникать в Москву, хотя пока что побаивались выходить открыто на торговые площадки, недостаточно ориентируясь в ситуации на рынке. Местами их размещения (работы и проживания) стали общежития и дешевые гостиницы. Китайцы в Москве, как и в других странах предпочитали в те годы селиться кучно, исключительно среди своих соплеменников. В Москве появилось несколько таких точек — район м. “Сокол” в зданиях общежитий государственных вузов, район метро “ВДНХ”, Измайловский район от 1-й до 16-й Парковой улиц, а также гостиница “Молодежная” и еще несколько общежитий в районе метро “Петровско-Разумовская”. В местах проживания китайцев сразу возникали точки общепита, чаще всего они были официально зарегистрированы и поэтому включались в механизм по отмыванию нелегальных денег от торговли. Условия их проживания настолько ужасны, что когда русский человек попадает туда, ему становится не по себе. Зайти на эту территорию не просто: во-первых она контролируется двумя этническими группами внешней охраны (редко славяне, чаще — уроженцы Кавказа), и внутренней — из китайцев. Китайцы были непритязательны, в одном общежитии в 15–17 этажей могло проживать 2–3 тыс. чел. со своим товаром. Аренда четырехместной комнаты 5–7 лет назад стоила 300 долл., двухместной — 200. В каждой комнатухе обычно ютятся несколько семей. Те, что побогаче, могли позволить себе целую комнату. Такое существование в этническом “гетто” китайцев, понятно, не удовлетворяло. Неведомо, кто и с кем договорился, но в конце 1990-х гг. они “выходят в свет”. К тому времени уже сформировалась надежная оптово-розничная сеть Москвы и Центральной России, основу которой составил Черкизовский рынок, охватывающий 12 торговых зон: “Старый АСТ”, “Новый АСТ”, “Малый АСТ”, “Новая Евразия”, “Трейдикс”, ТК СДЛ, Сиреневая ярмарка, “Росклас”, “Щебенка”, “Илиевский”, “Вернисаж” и ТЦ “Черкизовский”. Рынок всегда контролировался группой “АСТ” и ее дочерними структурами⁶.

Естественно, дебют китайской диаспоры должен быть заранее обговорен с хозяевами рынка и их “крышей”. Ситуацию на АСТ контролировали семьи Исмаилова⁷ и Илиева.

Желающий торговать на рынке брал в аренду контейнер, за который с него администрация сразу получала 100 тыс. долл. (если человек решал уйти, он продавал контейнер преемнику). Эти затраты быстро себя окупают — например, продавцы кожаных изделий за год зарабатывают до 1,5 млн долл., дешевой

обуви — от 800 до 900 тыс. евро. Поскольку товар ввозился контрабандным путем, то у него, естественно, отсутствовали подлинные сопроводительные документы. Поэтому на рынке возникли фирмы, которые продавали китайцам различные сертификаты. Так, сертификат соответствия продукции стоил на 1 год в среднем 5 тыс. долл. Каждые три месяца продавец заключал с хозяином рынка договор об оплате. Сумма эта включала и “налог” за “крышу”, с которой дело имел лишь один хозяин. Подобные операции проходили и с трансфертом денег из России в КНР: подпольные китайские банки действовали непосредственно на территории рынка, где и они, и торговцы чувствовали себя в безопасности. Китайцы — народ непритязательный, жить в нечеловеческих (по европейским нормам) условиям им не привыкать, к тому же есть цель — стать богатым.

Черкизон функционировал как розничный и как мелкооптовый, ежегодно его посещало в среднем до 1 млн чел., из всех регионов Центральной России съезжалось до несколько сотен автобусов, что создавало пробки и неописуемую грязь на рынке и вокруг него⁸. Если бы этот рынок не приносил прибыли отдельным китайцам и даже целым городам, то никто в Китае и слова бы не сказал в связи с его закрытием. Но уже арест партии груза в сентябре 2008 г. повлек сильный всплеск негативных эмоций в китайской прессе. Различные ассоциации производителей обуви, женских колготок, детской обуви и др. не уставали писать, как русские обидели “бедных китайцев”, которые наичестнейшим образом трудились в России. Впрочем, имели место и относительно объективные публикации. Так, китайский внешнеторговый журнал “Чжунго дуйвай мао” отмечал: “удостоверения личности выходцев из Китая, занимающихся в России торговлей, зачастую изготавливаются в компаниях-посредниках. В связи с этим у китайских граждан зачастую отсутствует право на легальное проживание в России. В результате исследований, проведенных координационной группой, выяснилось что данная ситуация складывалась на протяжении долгих лет, и за нее должны нести ответственность и китайская, и российская стороны”⁹.

Антироссийские настроения особенно усилились после закрытия злополучного Черкизона: теперь к голосам СМИ присоединились и государственные чиновники. Так, официальный представитель министерства коммерции КНР Яо Цзянь заявил, что закрытие рынка нанесло значительный ущерб нескольким десяткам тысяч китайских предпринимателей, работавших на нем. “Мы надеемся, что российская сторона при решении вопроса с Черкизовским рынком Москвы учтет исторические факторы проблемы, дружественным путем, поэтапно и постепенно решит ее, в соответствии с законом защитит права китайских предпринимателей и предприятий, будет избегать чрезмерно резких действий”, — гласило его заявление. По утверждению Яо Цзяня, “китайские предприниматели в России длительное время сталкиваются с неудобствами при прохождении таможи и другими препятствиями... Деятельность китайских предпринимателей в России, включая их работу в Москве, внесла положительный вклад в оживление рынка и развитие российской экономики”¹⁰.

На российскую сторону возводились абсурдные обвинения в том, к примеру, что потеря работы на рынке стала для нескольких граждан КНР “причиной для самоубийства”. 24 июля 2009 г. китайские СМИ писали: “Торговые палаты г. Пекина, провинций Чжэцзян, Фуцзянь, Гуандун, Хэбэй и др. опубликовали совместные статистические данные, что по причине закрытия Черкизона пострадало около 20–30 тыс. предприятий на территории КНР, а нанесенный им прямой экономический ущерб оценен в 40 млрд юаней (около 5,85 млрд долл.)”¹¹.

Китайская сторона не удовлетворилась устными и письменными заявлениями высоких госчиновников: в Москву прибыл во главе координационной группы замминистра Министерства коммерции КНР Гао Хучэн. По данным “полевых исследований” группы был составлен статистический отчет, в котором указывалось, что почти 90% китайских торговцев вернулись на Родину, остальные ожидают лучших времен. Координационная группа установила, что крупные производители и торговые сетевики не хотят уходить с московского рынка, составляя на нем 40%. В том числе, около 20% из них имеют собственный бренд. В состоянии ожидания — около 30%; убытки потерпело около 25%; примерно 5% переместились в Екатеринбург, Новосибирск, Санкт-Петербург и др. города РФ. При этом многие из китайских предпринимателей хотели бы заниматься упорядоченной и законной торговлей, но таковая должна подкрепляться определенными гарантиями.

Еще одна проблема китайских торговцев — правовой статус их пребывания в России. С августа 2009 г. в соответствии с российским законодательством документы китайских граждан на проживание и разрешение на работу могут быть продлены только на год. Это означает, что гражданам КНР, уже прожившим в России свой срок, нельзя оформить продление и остается лишь одно — вернуться в Китай для нового оформления визы. У некоторых торговцев документы просрочены, однако наличие огромных партий непроданного товара мешает им вовремя вернуться на Родину”¹².

Среди огромного потока жестких и не всегда справедливых статей в китайской прессе есть весьма дельные и объективные (таковые, к сожалению, редкость). Так, “Чжунго цзинцзи шибао” писала: “По убеждению китайских торговцев, регистрация компании поможет упорядочить весь торговый процесс, а также избавить от бесконечных контрольных проверок. Большинство из них уже начали это осознать. Вместе с тем, самой злободневной проблемой остается вопрос — сохранится ли бумажная волокита при регистрации компании в России и, как следствие этого, неоправданно большие расходы? На деле же все реализуется достаточно просто. Нужно лишь найти адвокатскую контору и предоставить необходимые для рассмотрения и регистрации документы. После регистрации компании (на это уходит обычно две-три недели) необходимо оформить в службе занятости и в миграционной службе приглашения сотрудникам, разрешения на их трудовую деятельность, медицинскую и социальную страховку, подать заявку на открытие счета по социальному страхованию, организовать аренду офисных помещений, установить заработную плату для персонала, а также предусмотреть оплату агентских услуг и других расходов. На все это требуется примерно 10 тыс. долл. (весь процесс займет 40–60 дней). По завершении данного этапа необходимо выплатить агенту около 500–700 долл. за предоставление соответствующих юридических услуг (эта сумма взимается адвокатской конторой в индивидуальном порядке, исходя из специализации вновь зарегистрированной компании, а также количества занятого в ней персонала).

Вступив в практический этап своей работы, компания должна принять в штат бухгалтера и другой персонал. Как правило, ежемесячная заработная плата каждого сотрудника должна составлять около 1500 долл. При желании можно обратиться в адвокатскую или финансовую контору для снижения данных издержек. Компания в среднем в год может сэкономить до 500–1000 долл.”¹³.

Интересное мнение высказал заместитель руководителя Китайской торгово-промышленной ассоциации по Московской области Яо Цзюньвэнь:

“Несмотря на то, что китайские предприниматели работают на российском рынке в течение долгих лет, они не имеют достаточно глубокого понимания всей специфики российского рынка и спроса на нем. Не хватает знаний относительно законодательно утвержденной концепции и самого способа ведения бизнеса в России. Вероятно, многие китайские коммерсанты при реализации своих товаров по привычке используют свободный рынок. Но сейчас эта площадка закрыта, клиенты исчезли. Поэтому отдельные китайские предприятия, направляющиеся в Россию самостоятельно, берут на себя ответственность и риски по перевозке грузов, их прохождению через границу, хранению, реализации и др. Вместо ухода на другие контейнерные рынки, которые могут закрыться в любое время, стоит смело сделать шаг вперед, встретить вызов и, приняв удар, воспитать собственных дилеров”.

Генеральный директор Пекинской компании грузовых перевозок “Дали” Юй Хан считает: “Китайским предпринимателям необходимо открывать свои компании, чтобы потом либо самостоятельно, либо через специализированные конторы, занимающиеся растаможиванием, ввозить товары “вбелую”, нанимать российских бухгалтеров и работоспособный персонал, надлежащим образом осуществлять бухгалтерскую отчетность, оформлять документы о закупке товаров и их реализации, проводить обучение и в конечном итоге на совместные коллективные средства создать сетевые площадки для реализации товаров через Интернет”¹⁴.

То, что китайская сторона защищает своих торговцев — вполне закономерно, но для того, чтобы в будущем не возникало подобных ситуаций, важно разъяснить китайским предпринимателям и другим гражданам КНР, зачем и почему российская сторона пошла на эти шаги. В июне 2009 г. официальный орган Правительства РФ “Российская газета” назвала Черкизовский рынок “черной дырой”, где не действуют законы, работают нелегальные гастарбайтеры, где торгуют контрабандными товарами. Руководитель департамента потребительского рынка и услуг Москвы Владимир Малышков сообщил газете, что Роспотребнадзор уже неоднократно давал предписания об устранении выявляемых там нарушений санитарных и торговых норм, большинство из которых выполнено не было. Малышков также утверждал, что, по его оценке, минимум 40% товарооборота там (как, впрочем, и на любом московском рынке) по ситуации на 2009 г., являлись нелегальными¹⁵.

Представители правительства РФ объясняли также закрытие Черкизона как меру по защите отечественных производителей и поддержке легкой промышленности. Так, по данным министра промышленности РФ Виктора Христенко, приведенным на заседании правительства 1 июля 2009 г., несмотря на примерно 2 млрд долл. государственных инвестиций в техническое перевооружение в конце 1980-х — начале 1990-х гг., состояние предприятий легкой промышленности с середины 1990-х гг. неизменно оценивается как критическое. Предприятия теряли объемы производства, начали перепродавать оборудование в Турцию и Китай, где как раз начинался бум в легкой промышленности¹⁶.

Российская сторона на протяжении последних 5–6 лет предпринимала меры, направленные на отход от контрабандных схем импорта, многие крупные российские оптовые сети и импортеры давно уже ввозили товар, честно платя все налоги и другие необходимые отчисления в госказну. Вследствие этого в последние годы доля товаров теневого происхождения (подпольные цеха или нелегальный ввоз) стала сокращаться: в 2008 г. она составила 46,8% против 49,7% в 2007 г.

и против 69,2% — в 2005 г., но и эти показатели велики, они никоим образом не отвечают ни государственным интересам России, ни Стратегии национальной безопасности РФ до 2020 г. В настоящее время мобилизационные потребности страны удовлетворяются лишь на 17–36%, а должны составлять не менее 51%. Чтобы добиться этого, нужно развивать цивилизованный конкурентный рынок, т.е. торговлю через сетевые магазины взамен торговли на вещевых рынках, констатирует министерство¹⁷.

Когда защитники Черкизона, утверждают, что с его закрытием может потерять работу около 0,5 млн торговцев, никто не пытается подсчитать, сколько квалифицированных работников российской легкой, текстильной, обувной, меховой промышленности уже стали безработными за 20 лет реформ. Так, в настоящее время в легкой промышленности РФ работают 14 тыс. предприятий, расположенных в 72 регионах. На них трудятся 487 тыс. чел., из которых 75% — женщины. Около 70% предприятий легкой промышленности являются градообразующими для малых городов. Продукция легкой промышленности имеет устойчивый спрос, она востребована практически во всех сферах жизни человека, без нее невозможна работа многих отраслей экономики. Ткани и товары для дома, изделия медицинского назначения, одежда и обувь, технический текстиль и обмундирование для вооруженных сил, отделка автомобилей и самолетов — трудно представить себе какую-либо сферу жизни и экономики, где бы не применялась продукция легпрома¹⁸. К сожалению, наша легкая промышленность не имеет естественных конкурентных преимуществ перед зарубежными производителями. Она практически полностью зависима от импортного сырья. Особенно удручающе выглядит рост доли импорта готовых тканей в структуре потребления сырья российскими компаниями — налицо постепенное исчезновение отечественной текстильной промышленности.

Еще тяжелее ситуация в кожевенно-обувной промышленности, обострившаяся еще до кризиса. Ввиду снижения пошлин на импорт обуви и недавнего повышения цен на ввоз комплектующих (стоимость которых стала дороже готовой обуви), происходит массовое перемещение оптовиков с заказами на производство своих коллекций в Китай. Выжить удалось единицам, причем большинству — на работах по финишной сборке обуви, сделанной в Китае — что позволяет заявлять, будто обувь была произведена в России).

Обувной рынок — один из самых емких в России. По данным Российского союза кожевников и обувщиков (РСКО) его емкость ныне достигает 10–12 млрд долл. При том около 90% рынка приходится на импорт. По данным “Национального обувного союза”, основные поставщики обуви на российский рынок — Китай (85%) и Турция (7–9%). На долю Германии и Италии приходится около 5%. Исследования рыночного агентства Discovery Research Group показывают, что продажи обуви на рынке России, включая нелегальный импорт без уплаты пошлин, в 2008 г. составляли от 420 млн до 640 млн пар, а стоимость реализованной продукции могла превысить 20 млрд долл.

В официальной импортной статистике подобные цифры не находят отражения. По данным таможенного управления, стоимость импорта обуви в 2008 г. составила 2,8 млрд долл., в том числе из Китая — 1,9 млрд долл.; Италии — 251,45 млн долл.; Вьетнама — 101,04 млн долл.; Германии — 42,39 млн долл.¹⁹. При этом большая часть китайской обуви, ввозимой в Россию по поддельным накладным, при ввозе значится как сделанная в Италии, Испании, Бразилии, Португалии. Подобные факты не только наносят ущерб репутации стран-производи-

телей качественной обуви, но и способны вредить здоровью населения из-за несоответствия гигиеническим и иным требованиям. Важен не только количественный, но и качественный контроль над ввозимой продукцией. В последнее время страны ЕС все чаще стали задерживать китайскую обувь на границе из-за несоблюдения норм безопасности продукции. В частности, в кожаной обуви находят шестивалентный хром и свободный формальдегид, что чревато онкологическими заболеваниями. Обувь, завозимая в Россию нелегально, никак не проверяется на безопасность, что не может не волновать наше правительство. Четыре пары обуви из пяти, реализованных на российском рынке, изготовлены, по расчетам Министерства промышленности и торговли, в Китае. Согласно информации Российского союза кожевников и обувщиков, в настоящее время обувь в Китае закупается по 10–14 долл. за пару и продается в розничной торговле по 50–400 долл.²⁰

Сегодня российский рынок нуждается ежегодно в 230–250 млн пар обуви. Отечественные производители выпускают 50 млн пар (хотя мощности отечественного “обувьпрома” в состоянии самостоятельно производить 150 млн пар). При этом 80 млн пар ввозится в страну официальным путем, с уплатой всех причитающихся налогов и пошлин, а 150 млн пар — это неучтенный китайский импорт²¹.

Из-за обувных контрабандистов Россия ежегодно теряет, по подсчетам экспертов, около 1 млрд долл., включая неуплаченные налоги и пошлины. Когда прилавки магазинов переполнены товаром неизвестного происхождения по цене на 30–40% дешевле, чем отечественные изделия, анализировать рынок и прогнозировать спрос невозможно.

Почему в России, так много китайской обуви? С конца 1990-х гг. китайские производители стали постепенно выходить на мировой рынок со своей дешевой обувью, в настоящее время по подсчетам специалистов уже около 80% мирового обувного рынка держит Китай. Как они этого добились? 20 лет назад три региона были названы обувными городами — Гуанчжоу, Вэньчжоу, Чэнду. Государство за свой счет инвестировало средства в базовые производства — кожзаводы, фурнитурщиков. А на этой базе потом появились обувные фабрики. Сейчас только в Гуанчжоу числится 10 тыс. предприятий, связанных с обувью, включая смежников, картонажников. Вэньчжоу, расположенный в юго-восточной части провинции Чжэцзян, является одной из основных баз по производству обуви. Его продукция экспортируется в более чем 150 стран и регионов мира, основными импортерами были Россия, Украина и другие страны СНГ.

Согласно статистике, в 2008 г. выпуск обуви в Китае превысил 10 млрд пар, объем экспорта составил 28,8 млрд долл. На долю Вэньчжоу пришлось соответственно 12 и 10% от этих показателей²².

В Китае обувь производить выгодно: много сырья, комплектующих и дешевых рабочих рук. При высокой производительности труда там много производителей. Они могут снижать себестоимость за счет больших объемов производства и высокой степени кооперации: кто-то производит пресс-формы, кто-то — подошвы, кто-то собирает заготовки для верха обуви. В последние 5 лет многие европейские производители обуви низкой и средней ценовых категорий перевели часть своих производств в страны Азии и Латинской Америки, в основном в КНР, Вьетнам, Бразилию.

Преимущества китайского обувьпрома:

- собственное сырье, т.е. кожи, получаемые от собственного животноводства, подкладочные ткани из отечественного хлопка, льна;

- дешевизна рабочей силы;
- оснащенность производства отечественным оборудованием (швейными, обувными, литейными машинами), которое в 2–3 раза дешевле итальянских или немецких;

- дешевые кредиты с тарифами 0–2%.

Ситуацию, в которой оказалась российская кожевенно-обувная промышленность, можно назвать критической, что усугубил мировой кризис. Чтобы окончательно ее не загубить, практически единственное решение на современном этапе — введение квотирования обувного импорта.

С экономической точки зрения, наведение порядка на таможенной границе принесет не только прямые доходы государству, которые можно направить на решение социальных вопросов, но и значительное повышение уровня производства собственной промышленности, что сулит дополнительные рабочие места, увеличение заработной платы, обеспечение населения качественными товарами, отвечающими нормам безопасности.

Чтобы вывести из состояния глубокого кризиса отечественную промышленность, упорядочить импорт продукции легкой, обувной и ряда других стратегически важных отраслей, а также защитить рынок от контрафактной и в большинстве своем некачественной продукции, целесообразны следующие меры:

- ужесточить запрет на работу иностранных граждан в сфере торговли, услуг, общепита, туризма;

- повысить стандарты качества импортных товаров;

- изменить порядок тарифно-таможенного регулирования (обнуление ввозных пошлин на сырье и существенное их повышение на ввоз готовой продукции);

- перевести на упрощенную систему налогообложения все предприятия легкой, обувной, текстильной, пищевой и ряда других отраслей, вне зависимости от их размера, т.е. фактически не облагать их НДС;

- утвердить перечень технологического оборудования, которое в соответствии пунктом 2 статьи 2 Федерального закона от 26 ноября 2008 года № 224-ФЗ освобождается от уплаты НДС при ввозе на таможенную территорию Российской Федерации.

*

*

*

Проблема “серой растаможки” — это вопрос политический, экономический, юридический, национально-этнический, социальный, санитарно-гигиенический, этический, технологический, но самое главное — вопрос безопасности нашей Родины.

“Серая растаможка” — тема, вызывающая озабоченность с обеих сторон. Для снятия ограничений в развитии двусторонней “народной” торговли правительства РФ и КНР создали в 2004 г. Китайско-российскую правительственную рабочую подкомиссию по усовершенствованию торговых порядков. Некоторое время назад президентом России Д. А. Медведевым и председателем КНР Ху Цзиньтао в ходе его визита в Россию было подписано Совместное заявление по итогам встречи глав государств Китая и России. В нем подчеркнуто, что “в рамках российско-китайской комиссии регулярных встреч премьеров будет создана подкомиссия по таможенному сотрудничеству и что эти меры призваны стимулировать процесс отказа китайско-российской народной торговли от “серой растаможки” и нормализации двусторонней торговли.

Важным шагом на пути к улучшению качества ввозимых в Россию из КНР товаров стало подписание в Пекине в октябре 2009 г. при участии премьеров России и Китая В.В. Путина и Вэнь Цзябао “Меморандума о сотрудничестве по упорядочению таможенных формальностей между Главным таможенным управлением КНР и Таможенным управлением РФ”. Важный пункт в нем — решение об обмене информацией относительно таможенных брокеров, а также об изменениях и обновлениях в таможенном законодательстве. Этот список — первый реальный шаг в рамках подписанного меморандума.

Но пока в верхних эшелонах власти обсуждается, как изменить данный механизм, чтобы всем “было хорошо”, язва по имени “Черкизон” расплзается, мимикрируя, вдоль всего МКАДа, выходит за пределы Москвы. По состоянию на начало 2010 г. таких рынков в Москве и ближайшем Подмосковье стало восемь!

1. Российская Торговля. 2007. № 7–8.
2. http://russian.china.org.cn/business/txt/2009-07/23/content_18192108.htm
3. Чжунго цзинцзи шибао. 2009. 25–26 авг.
4. <http://russian.cri.cn/841/2009/08/13/1s302829.htm>
5. “Чжунго цзинцзи шибао. Там же.
6. <http://ru.wikipedia.org>
7. АСТ” возглавляет 53-летний горский еврей, уроженец Баку Тельман Морданович Исмаилов (76-е место в списке Forbes 2006 г.), фирма “Илиев” — детище другого горского еврея, Зараха Бинсионовича Илиева (68-е место в том же списке). Входящая в группу “АСТ” компания “КБФ-АСТ” арендует большую часть из 72 га “торговой земли” рынка. Группе также принадлежат ресторан “Прага”, здание Военторга и участок земли на пересечении Воздвиженки и Никитского бульвара. Ежегодный оборот “АСТ” — около \$2 млрд, а принадлежит прибыль в равных долях самому Исмаилову, двум его сыновьям и племяннику. Большая часть Черкизовского рынка принадлежит группе компаний АСТ, которую контролирует семья Исмаилова. Группа, созданная в 1989 г., включает 31 компанию. Развивают различные виды бизнеса: гостиничный, строительный, охранный, ресторанный, пассажирские перевозки и производство ювелирных изделий. — (http://www.infox.ru/business/crime/2009/06/08/Tyelman_Ismailov_uzh.phtml).
8. <http://www.chinapro.ru/rubrics/2/3586/>
9. Чжунго дуйвай маои. 2009. № 11.
10. <http://www.interfax.ru/society/txt.asp?id=91106>
11. Чжунго цзинцзи шибао. Там же.
12. Чжунго дуйвай маои. 2009. 25–26 авг.
13. Чжунго цзинцзи шибао. Там же.
14. Чжунго цзинцзи шибао. Там же.
15. <http://www.rg.ru/2009/06/09/cherkizovo.html>
16. <http://www.gzt.ru/society/249446.html>
17. <http://www.vedomosti.ru/newspaper/article.shtml?2009/07/16/205360>
18. http://www.biz-expo.ru/journal/matter/17/tjaghelaja_bolezn_legkoj_prom
19. <http://www.rian.ru/economy/20100119/205293051.html>
20. <http://www.rian.ru/economy/20100119/205293051.html>
21. “Пограничная угроза” // “Рос. Торговля. 2007. № 7–8.
22. <http://russian.people.com.cn/31518/675946.htm>