



ISSN 2308-6971

**Regional Office for Capacity Building/
Regional Training Centers for the European Region
of the World Customs Organization**

Customs Scientific Journal

Capacity Building

Human Resources

Scientific Research

Trade Practice

Professional Standards

Motivation

Strategic Planning

**Volume 4
Number 2**

2014

**Regional Office for Capacity Building/
Regional Training Centers for the European Region
of the World Customs Organization**

Customs Scientific Journal

C U S T O M S

Volume 4, Number 2

ROCB & RTCs
European Region
December 2014

Published by the Academy of Customs Service of Ukraine on behalf of the Regional Office for Capacity Building & Regional Training Centers for the European Region of the World Customs Organization
Scientific collection

Editor-in-Chief:

Olena PAVLENKO – Prof. Dr. Sc., RTC Ukraine

Deputy Editor:

Lothar GELLERT – Prof. Dr. Dr. h.c. (UA), Federal University of Applied Administrative Sciences, Germany

Editorial Board:

1. Vitali MIKELADZE – Head of ROCB for the European Region
2. Aydin ALIYEV – Prof. Dr. Sc., Chair of the State Customs Committee of the Republic of Azerbaijan
3. Anatoliy CHERNYSH – Prof. Dr. Sc., RTC Russia, Russian Customs Academy
4. Wiesław CZYŻOWICZ - Prof. Dr. Sc., High School of Customs and Logistics, Poland
5. Aivars Vilnis KRASTIŅŠ – Prof. Dr. Sc., Riga Technical University, Latvia
6. Viktor CHENTSOV — Prof. Dr. Sc., Ukrainian Academy of Customs
7. Evgeniy Garmash — Prof. Dr., Director of the Center of Customs, Ukrainian Academy of Customs
8. Zsolt DEZSI – Dr., RTC Hungary
9. Zlatko VETEROVSKI – M.A., RTC Macedonia

Sub-Editors:

Olga TRIAKINA – M.A., RTC Ukraine

Tetyana CHUKHNO - Assistant Prof., RTC Ukraine

Address of the publisher: Rogalyov str., 8, 49000, Dnipropetrovsk, Ukraine

Editorial Board e-mail: info@rocb-europe.org or csj@amsu.dp.ua

UDC: 339.543:336.24

December 2014, Volume 4, Number 2

First published 16 April 2013

(License for publishing – KB № 19433 – 9233P from 2012-09-21, Ukrainian Academy of Customs)

The Customs Scientific Journal CUSTOMS is published twice a year.

The website is at: www.rocb-europe.org or www.amsu.dp.ua

© 2014 Regional Office for Capacity Building & Regional Training Centers for the European Region

Copyright. All rights reserved. Permission to use the content of the *Customs Scientific Journal CUSTOMS* must be obtained from the copyright owner. Please apply to the Editorial Board.

Disclaimer. The views expressed in the *Customs Scientific Journal CUSTOMS* are those of individual contributors and are not necessarily those of the Editorial Board, the Regional Office for Capacity Building & Regional Training Centers for the European Region, the World Customs Organization or its individual membership, or the publishers. Editorial Board reserves the right to edit articles to ensure their conformity with the journal's editorial policy and style.

Founder and publisher: Ukrainian Academy of Customs

(License for publishing – SC №10 from 2000-02-24)

Издается Академией таможенной службы Украины по поручению Регионального Офиса по институциональному развитию и Региональных учебных центров Европейского региона Всемирной таможенной организации

Научный сборник

Главный редактор:

Е.А.ПАВЛЕНКО – д-р пед. наук, проф., РУЦ Украина

Зам. главного редактора:

Л. ГЕЛЛЕРТ – д-р юрид. наук, проф., почетный доктор (АМСУ), Федеральный университет прикладных административных наук, Германия

Редакционная коллегия:

1. В.Л. МИКЕЛАДЗЕ – Руководитель РОИР для Европейского региона
2. А.А. АЛИЕВ – д-р экон. наук, проф., Председатель Государственного таможенного комитета Азербайджанской Республики
3. А.Я. ЧЕРНЫШ – д-р воен. наук, проф., РУЦ Россия
4. В.А. ЧИЖОВИЧ – д-р юрид. наук, проф., Высшая школа таможенного дела и логистики, Польша
5. А.В. КРАСТИНЬШ – д-р экон. наук, проф., Рижский технический университет, Латвия
6. В.В. ЧЕНЦОВ – д-р гос. управл., д-р истор. наук, проф., Академия таможенной службы Украины
7. Е.В. ГАРМАШ – канд. юрид. наук, доц., Директор Центра таможенного дела, Академия таможенной службы Украины
8. Ж. ДЕЖСИ – канд. филос. наук, РУЦ Венгрия
9. З. ВЕТЕРОВСКИ – магистр, РУЦ Македония

Заместители редактора, ответственные за выпуск:

О.А. ТРЯКИНА – магистр, РУЦ Украина

Т.В. ЧУХНО – старший преподаватель, РУЦ Украина

Адрес издателя: ул. Рогалева, 8, 49000, Днепрпетровск, Украина

Редакционная коллегия e-mail: info@rocb-europe.org или csj@amsu.dp.ua

УДК: 339.543:336.24

Номер 2 (декабрь), 2014

Первое издание 16 апреля 2013

(Свидетельство о государственной регистрации – КВ № 19433 – 9233Р от 21.09.2012, Академия таможенной службы Украины)

“Таможенный научный журнал “ТАМОЖНЯ” издается два раза в год.

Веб-страничка: www.rocb-europe.org или www.amsu.dp.ua

© 2014 Региональный Офис по институциональному развитию и Региональные учебные центры Европейского региона ВТамО

Copyright. Все права защищены. Разрешение на использование содержания “Таможенного научного журнала “ТАМОЖНЯ” должно быть получено от владельца авторских прав. Пожалуйста, обращайтесь в редакцию.

Отказ от ответственности. Взгляды, выраженные в “Таможенном научном журнале “ТАМОЖНЯ”, принадлежат отдельным авторам и не обязательно совпадают с мнением редакционной коллегии, Регионального Офиса по институциональному развитию и Региональных учебных центров для Европейского региона Всемирной таможенной организации или отдельных ее членов, или издателей. Редакция оставляет за собой право редактировать статьи, чтобы обеспечить их соответствие редакционной политике журнала и стилю.

Основатель и издатель: Академия таможенной службы Украины

(Свидетельство об издательской деятельности ДК №10 от 24.02.2000 г.)

CONTENTS

Editorial	6
SECTION 1 – PROFESSIONAL EDUCATION IN CUSTOMS DOMAIN	
Higher standards on teaching standards <i>Serguei KOUZMINE</i>	7
PICARD standards vs. world-class customs requirements <i>Wendy FALLAS, Georginella BARBOZA, Gabriela BARRIETOS</i>	19
SECTION 2 – IMPLEMENTATION OF THE WCO STANDARDS	
The Entry Summary Declaration in the context of risk management <i>Lothar GELLERT</i>	27
Who takes most benefit from AEO certification? An Austrian perspective <i>Hans-Joachim SCHRAMM</i>	35
Trade Facilitation, the Authorized Economic Operator and the Single Window: a Gravity Model Approach <i>Paulo C.de Sá PORTO, Cristiano MORINI</i>	44
The Trade Facilitation Agreement: opportunities and threats for the private sector from the perspective of developing countries <i>Elisha TSHUMA</i>	54
Modernizing the Customs Service of the Republic of Kazakhstan in conditions of formation and development of the Eurasian Economic Union <i>Mazhit ESSENBAYEV</i>	63
ANNOUNCEMENTS	149
Information about authors	150
Conditions for publication	152

СОДЕРЖАНИЕ

От редакции	72
РАЗДЕЛ 1 – ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ В СФЕРЕ ТАМОЖЕННОГО ДЕЛА	
Выше – стандарты обучения стандартам <i>Сергей КУЗЬМИН</i>	73
Стандарты ПИКАРД и требования к профессиональным компетенциям таможенного офицера международного уровня: сравнительная характеристика <i>Венди ФАЛЬС, Джорджинелла БАРБОЗА, Габриэлла БАРРИЕТОС</i>	87
РАЗДЕЛ 2 – ИМПЛЕМЕНТАЦИЯ СТАНДАРТОВ ВТамО	
Предварительная таможенная декларация в контексте управления рисками <i>Лотар ГЕЛЛЕРТ</i>	97
Кто извлекает максимальную выгоду из статуса УЭО? Опыт Австрии <i>Ханс-Йоахим ШРАММ</i>	106
Упрощение процедур торговли, режим уполномоченного экономического оператора и принцип единого окна: подход с точки зрения гравитационной модели <i>Пауло де Са ПОРТО, Криштиано МОРИНИ</i>	116
Соглашение по упрощению процедур торговли: возможности и угрозы для частного сектора с точки зрения развивающихся стран <i>Элиша ТЦУМЕ</i>	128
Модернизация таможенной службы Республики Казахстан в условиях формирования и развития Евразийского экономического союза <i>Мажит ЕСЕНБАЕВ</i>	139
АНОНСЫ	149
Информация об авторах	151
Требования к оформлению	153

EDITORIAL

We would like to introduce you the new edition of the Customs Scientific Journal which is devoted to the issue of standards, namely, the instruments of their implementation. Together with the general questions (how knowledge of standards can help companies to compete at international markets; whether standards' competencies are required by the labour market; how education on standardization issues is organized in national educational institutions) our authors highlight the questions of promotion of the performance standards and training of standards.

The Customs administrations of the European region, in spite of the difference in the level of development, nature of the procedures applied, level of the technologies used and the relations with business, are united by the common commitment to reform their activities on the ground of the best international standards, to implement new Customs technologies promoting facilitation of Customs procedures and decreasing the time required for the clearance of goods. The materials concerning the experience of the capacity building strategy implementation of the WCO European region member-states' Customs administrations deserve special attention.

Using our journal as one of the platforms capable to provide the studying and distribution of the modern Customs technologies and standards for further usage in the European region, we attract your attention to the interesting experience and viewpoint of the colleagues from the countries of the other WCO regions: Brazil, Zimbabwe, and Costa Rica.

We thank the International Network of Customs Universities for cooperation and the opportunity given for our journal to publish the materials presented at the Inaugural INCU Global Conference Trade Facilitation Post-Bali: Putting Policy into Practice 21–23 May 2014 in Baku, Republic of Azerbaijan. We also thank all our authors for their valuable contribution and invite to further cooperation.

Editorial Board

SECTION 1 – PROFESSIONAL EDUCATION IN CUSTOMS DOMAIN

JEL Classification: F16, I23, L10

HIGHER STANDARDS ON TEACHING STANDARDS

Serguei Kouzmine

Secretariat of the UN Economic Commission for Europe (UNECE)

E-mail: Serguei.Kouzmine@unece.org

Abstract

The article considers how knowledge of standards can help companies to compete at international markets; whether standards' competencies are required by the labour market; how education on standardization issues is organized in national educational institutions; on UNECE activities on promoting and teaching standards.

Key words: education on standardization, standards as a trade obstructing and trade facilitation factor, labour competences and qualifications relating to standards, promoting and teaching standards.

Introduction

Standards are one of the principal corner stones of trade and economic integration and of all dimensions of sustainable development, reducing trade costs, ensuring the safety and security of workers and consumers, protecting communities from hazards and facilitating the transition to a green economy. Better knowledge of standards and their wider application is beneficial to the society as the whole and is, evidently, essential for business.

Globalization processes demonstrate the ever-growing importance of standards as a new competition tool. To participate in the international trade and to take the full advantage of global supply chains companies shall be capable to manufacture a high quality product which meets specific rules of a national (or a foreign) market where it will be delivered. Often such requirements go much beyond only product characteristics and include, for example, also conformity assessment procedures (how a product shall be tested and by whom; what certificates are required; what are requirements for testing laboratories; labelling rules; etc.).

By using standards companies could improve compatibility and usability of their products and meet public health, environmental, protection of animal life and other legitimate concerns of the governments. At the same time regulatory measures can become a protective device by establishing much stricter requirements for foreign products or limiting their deliveries based on the unwarranted risks (without scientific justification), etc. Hence, the importance for policy makers and for business is to see and to understand both trade-facilitating and trade-distorting aspects of standards and to ensure that such “technical barriers to trade” (TBT) do not unnecessarily hamper international trade.

1. Role of standards in globalized world

Various types of research have been done to analyze the role of regulatory measures in trade. As an example, we can quote one of the studies on sanitary and phytosanitary (SPS) regulations and, in particular, regarding aflatoxin standards on groundnuts in European and African trade.¹ It shows that tightening such standards by 10% led to an 11% reduction in trade. Another study on measuring the SPS impact on developing countries' exports to developed market economies noted the different influence of SPS standards. They typically harm trade in agricultural goods (which are difficult to be adapted to a specific standard) while in case of manufactured products their impact was positive as information provided in standards improved a product's ability to be sold. It means that the same standard could be a barrier to trade or a means of facilitating trade.

It is not surprisingly that the WTO Trade Report 2012 noted with concern the increased application of technical barriers to trade as a major challenge for international trade and concluded that regulatory standards can have even more a significant impact on trade than tariffs.

The WTO report highlighted the increasing use of TBT/SPS measures since mid-1990-s with the total number of such measures reported to WTO exceeding 200 cases.² In 2010, half of the measures that were considered as "burdensome" by developing countries' exporters were accounted by TBT/SPS measures. Similar statistics is for the European Union (EC). When analyzed by the type, such "burdensome" measures can be divided by the following categories (as percent of all declared measures at WTO): conformity assessment – 31; export-related measures – 25; technical requirements – 17; rules of origin – 10; para-tariff measures – 6; pre-shipment inspection – 5; quality control – 4; etc.

Moreover, it shall be noted that the list of traditional regulatory requirements for a product (as shown above) is constantly expanding and now includes, for example, sustainability issues as well (such as environmental standards, rules on disposal, labour laws, including child labour, etc.) thus exposing a company to new obligations.

Besides international marketplace companies are facing standards every day on their domestic markets. For example, a complex link exists between standards and innovations. On the one hand, development of standards can facilitate introduction and implementation of innovations and their interoperability with the currently used devices and products. On the other, existing and already applied standards and technologies can block the new competing technical approaches.

This complexity can be illustrated by a recent (2014) study on the barriers to commercialization of innovative goods and services in 28 countries of the European Union (from which, for the purpose of our analysis, we will take only statistics relating to standards).³

When asked what obstacles they encounter in selling innovative products and services, more than two thirds of companies (68%) noted lack of financial resources, 64% - domination of the market by established competitors and 62% - cost or complexity meeting regulations and standards. Among other problems are: low demand (52% of respondents); lack of market expertise (48%); weak distribution channels (44%) and lack of market standards and regulations (43%). If we look into all identified barriers, they are primarily either financially or market-related and the only technical matter are standards and regulations. And interestingly companies see the problem both in the necessity to comply with standards and in their lack.

¹ European review of agricultural economics, vol. 208 (2) 2001

² WTO Trade Report 2012

³ The role of public support to in the commercialization of innovations, European Commission, 2014

The above study allows to have an insight into similar responses from US and Swiss companies. Regarding standards, the complexity of meeting regulations and standards was noted by 18% respondents from USA and 55 % from Switzerland (to note: EU – 62%); as for the lack of market standards and regulations, the replies were the following (in %): USA – 14; Switzerland – 37 (EU – 43). The data for Switzerland is comparable with the low end of a scale at EU. As for significantly lower figure for USA, it might be explained by the fact that US government relies less (than European public administration) on prescriptive regulations and more - on companies' responsibility and legal liability.

When analyzed by a country, there are serious variations in responses to the two above questions. The complexity of meeting regulations and standards is a problem for at least three quarters of companies in Italy, Portugal and Spain. At the other end of the scale less than 40% of the surveyed businesses in Estonia, Denmark and Lithuania have the same concern.

Lack of market standards or regulations seems to be a serious problem for the majority of Portuguese companies (77%), as well as for Cyprus (68%), Romania (65%), Hungary, Greece and Italy (around 60%). In our opinion, this statistics demonstrates as well differences in existing regulatory regimes in individual countries.

From the point of company characteristics, the study shows that the larger company, the less likely it has standards-related problems (and other, as well). Also standards are more a headache for industry sector companies (than for services).

To sum up, this study once again shows the need for business to be fully aware of the complexity of regulatory mandatory and voluntary (when required by the market) measures which shall be addressed and met in its daily activities. It means that it is important to keep companies aware of the role of standards and also to promote relevant standardization knowledge and skills among specialists entering the labour market.

2. Market demand for standards' competences

The understanding of a need in standards related competencies and skills is growing and is reflected in relevant requirements from business. Thus, the International Federation of Standards Users (IFAN), which unites major industrial companies, prepared in 2014 a guide to show what aspects/knowledge of standards issues are required at different levels (departments) in a company (see a table below).

Knowledge Functions	Standardization role	Standards identification process	Integration of the content for relevant standards	Take into account sustainable development	Integration of management systems	Product compliance		Standardization lobbying		Business intelligence in standardization
						Issues	Methods	Issues	Methods	
CEO & senior management	•••			••	•••	•••		•••	•	
Human resources	•		•••							
Marketing	•••	•	•		•••	••		••	••	••
Sales	•••									
R&D and Innovation		•	••	••	••	•••		••	••	•
Laboratories			••		••	•••	•••	••	••	•
Purchasing		••		••	••					•
Production										
Quality, Environment, Safety Social responsibility			••	••	••	•••				•
Standardization	•••	•••	••	••	••	••	••	••	••	••
						•••	Substantial knowledge			
						••	Good knowledge			
						•	Some understanding			

It is clear from this table⁴ that almost every employee in a company from top management to marketing or sales agents shall have at least a certain understanding of standards. For example, according to IFAN, CEO and top management are expected to have: (a) “substantial knowledge” of: need to comply with standards and regulations; strategies for standardization work; role of business associations in developing standards; standards and company management systems; (b) “good knowledge” of: how standards can help sustainable development (in the context of company’s strategy at world market place); (c) “some understanding” of: how to influence the content of standards from the company’s strategic perspective; how to identify standards and regulations that products have to comply with.

Relevant skills for top management include: identification of risks and opportunities; global implementation process; influencing lobbying process.

Evidently much wider and deeper knowledge is required from other employees of a company, in particular, in standardization (evidently), production, sales and marketing departments. For example, marketing experts (in addition to similar knowledge of general issues as CEO) shall also understand the value of compliance with standards; know the methodology of obtaining information on development of standards. Their skills shall also be substantial to enable them to identify relevant regulations; to monitor them; to map standards into company’s operations; to understand how to participate in a standardization process; to relate sustainable development to marketing of products.

In our opinion, the only one important layer that is missing in the IFAN table is legal departments and justification why jurists shall be aware of standards. To recall that legally standards can be used in various ways. First of all, one could say that a standard is to a certain extent a technical problem vision in a form of a legal document. Plus a standard provides the most recent and agreed solution/best practice for a problem. In case of a court action, use of standards can demonstrate the seriousness of a company and that: (a) company satisfied safety or other mandatory governmental requirements (as set in a standard); (b) in case of a conflict over quality or other aspects of a delivered product, it can be solved on the basis of a standard referenced in a contract; (c) when court is deciding on a degree of a responsibility, a standard can provide a minimum level of a legal protection for a company.

An interesting study of relevance of standards qualifications for getting recruited was done in Germany in 2010-2012 through an analysis of around one thousand job offers from recruiting companies looking for professionals with the words “standards” and “engineers” in the job title.⁵ The analysis showed that responsibilities varied according to a company’s profile. However, all companies were looking for an engineer or an equivalent bachelor degree specialist with additional experience in standards (sometimes in a specific standard).

Out of all advertised positions with “engineer” in the title, standardization activities were mentioned in 30% of job descriptions (plus 0.1% of offers were specifically recruiting “standards engineers”).

The positions with “standard” in title included the following main areas of duties (in %): managers – 39; engineers – 29; analysis – 16; developers – 12; compliance – 6; trainers – 2. In our opinion, these figures show that it might be a certain confusion with regard to using (understanding) term “standard” when companies are preparing job descriptions.

⁴ IFAN guide “education and training about standardization: different needs for different roles”, 2014

⁵ Workshop on standardization management, 20-21 March 2012, Valencia, Spain

When considering the job offers by industry sector, out of all offers of standards professionals manufacturing accounted for 34% followed by healthcare and hospitality (25%) and information technology (15%). For standards engineers the data was: manufacturing – 55%, information technology – 25%; healthcare and hospitality – 7%, etc.

From the point of the size of a company, 16% of job offers did not contain company's name (so it was impossible to identify them). Out of the remaining data, 95% job offers were posted by large companies, 55% - by medium and 0.1% - by small companies (it confirms that small business needs an additional assistance/training to better understand/use standards).

Summarizing a portfolio of standards-related competencies and skills that are expected by business, one can conclude that standards can be an educational asset and are often relevant for getting recruited.

3. Education on standards

In its area of competence, UNECE has been promoting for years the importance of understanding standards as technical and political tools.

Thus, one of the areas of UNECE work is a permanent group of experts dealing with policies relating to standardization, conformity assessment, technical regulations, market surveillance, metrology. This group has been active since 1970 and today it is called UNECE Working Party on Regulatory Cooperation and Standardization Policies (Working Party 6: WP.6; the author of this article has been the secretary to WP.6 for more than 10 years). Already in 1970-s the Working Party noted the importance of teaching standardization in high school and this proposal was reflected in a recommendation "I" to governments (voluntary recommendations are one of the forms of elaborating best practices at UNECE).

Intensified discussions in WTO and at other fora on technical barriers to trade in the 90-s brought education issues once again to the UNECE agenda in the context of what knowledge and skills relating to standards are required today by the market.

Standards have always been (and continue to be) on the curricula of engineers in all countries (and the above-mentioned study in Germany confirms it). The major standards-setting bodies (like ISO, IEC, ITU) have been promoting the importance of their own standards but UNECE experts felt that there was also a need for horizontal general awareness training/education among students of non-technical specialization to demonstrate them the multi-disciplinary character of standards in a modern world. To discuss this issue in detail an international workshop was organized by UNECE in Geneva in 2012.

To understand the context of the UNECE work on teaching standards, an overview of the situation in various countries is provided herewith. A significant interest in education on standards was noted in Asia as the result of the discussions on this issue at APEC (it included also preparations of training materials on this subject). In Asia, the most significant developments took place in Korea, Japan, Indonesia and China which from the mid 2000-s started a number of projects and programmes on university education on standards.⁶

For example, in Japan 51 course was introduced in 32 educational establishments with textbooks published and with a number of trained students reaching 2100 in 2012.

In Korea, in 2011 there were 81 programme offered at 41 university (with the total number of students around 3880). What is also important is that the number of lecturers on standardization

⁶ discussion paper on standardization in higher education, Helmut Schmidt University, 2014

matters increased in this country from 50 in 2005 to 294 in 2011.

In Indonesia, the national standards body (BSN) signed a memorandum of understanding with 30 high education establishments and currently standardization is taught as a permanent subject in 10 universities. The number of courses relating to standards rose from 2 in 2007 to 22 in 2012 and the number of participating students (for the same period) from 17 to 450. The total number of students trained on standardization curricula in Indonesia for the period 2007-2012 period totalled 1036.

In China, courses on standardization have been introduced in more than 200 educational institutions.

Surprisingly, in North America only few educational institutions are starting to teach standards (we believe that it has to do with a low importance of standards at the US regulatory system).

In Europe, according to the survey made by the Helmut Schmidt University, the situation in 2008 in high education establishments was the following: very limited academic infrastructure in the field of standardization; no curriculum with defined core content; no recognized textbooks. The emphasis of courses varied considerably from university to university and was ranging from standardization governance, strategic aspects of standardization to development of IT standards and e-business applications. In 2008, the estimated number of students in Western Europe was approximately 500.

The follow-up survey done in 2013 (based on a limited number replies from European countries) confirmed the above-mentioned tendencies with certain positive exceptions. Thus, in Bulgaria 9 courses were taught with 285 students. The School of Economics (Erasmus University, Rotterdam) offered 6 courses attended by 134 students.

An interesting and successful approach was used in Denmark where individual lectures with a focus on standards-related issues (including patents, social responsibility, IT security) were introduced into various high education programmes. In 2010, the total of 86 courses with 1290 students that attended them were delivered (in 2012 – 177 courses and 1760 students respectively).

If the results of this analysis are restricted only to specialized standardization programmes, then the total number of students trained in this area in Europe could be currently estimated at around 1000 per year.

4. Educational programmes and standardization

In 2011-2012, the UNECE secretariat studied how standardization issues are being taught in various countries in bachelor and master programmes at non-technical faculties. The collected information showed, for instance, an active interest in standards in Asia, as it was noted above.

In Europe, as it turned out (and it confirms the results of the Helmut Schmidt University's study above) there were very few universities where students could learn standards. A couple of universities offered specialized master programmes (like in Switzerland – Geneva University or in Portugal – School of Management and Technology of Porto Polytechnic Institute). A number of institutions also provide selected training courses on various aspects of standards (some examples: at Netherlands – Delf University, Rotterdam, and Erasmus University; Rotterdam; in Germany – Helmut Schmidt University, Hamburg, and University of Technology, Berlin; in Bulgaria – Technical University of Sofia; in Japan – Chubu University, etc.). Some training was also provided by national standards bodies; thus, DIN (German Standardization body) offers a distance

learning facility on standards.

The insignificant attention to standardization, need for wider education both of business and of high school graduates, as well as for more coordination were among conclusions of the first European conference on education about standardization held in Brussels in June 2012 (it was organized by the European standardization bodies: CEN, CENELEC and ETSI in cooperation with the European Commission (EC)).

Substantial work on raising awareness and sharing experiences is done by academia and researchers on a regional level – by EURAS (European Academy for Standardization) and on international level – by ICES (International Cooperation for Education about Standardization); as well as in the EU context - by a joint CEN/CENELEC working group in this area.

As it was noted above, the situation with teaching standards differs substantially through the countries. Paradoxically, the better knowledge exists in the countries of the Central, Eastern and South Europe (due to a mandatory character of standards in the former socialist economies). For instance, teaching standardization experts was well established in the Soviet Union where existed a special state-backed system of education on standards (under the state agency responsible for setting and implementing standards). After dissolution of the Soviet Union these educational institutions which existed practically in all ex-USSR states continue to provide vocational training. The largest of such schools is in Moscow – Academy of Standardization, Certification and Metrology (ASCM) has 12 branches throughout Russia and provides various post-graduate courses (ranging from a week for top managers to 2 years for experts on metrology). The total number of experts who receive at ASCM various forms of training is around 1.5-2 thousand every year.

It shall be noted that ASCM is specializing on teaching on standardization for experts as an additional education with a relevant diploma (similar training institution exists in Belarus – Belarusian State Institute for Qualification Improvement and Retraining of Staff on Standardization, Metrology and Quality Management, Minsk).

There are also other educational institutions (primarily in engineering areas) in Russia and CIS that teach separate standardization courses (for example, Mendeleev University of Chemical Technology, Moscow).

5. Educational programmes analysis

Besides quantitative data on the number of students learning standards in various countries, UNECE secretariat also collected and compared existing educational programmes. The analysis of such information showed that programmes differ significantly both from the point of content and duration which makes difficult their comparison. If we look into the content, in Western Europe, for example, standardization is dealt with primarily from the point of interest of companies, whereas in countries of Eastern Europe, Caucasus and Central Asia it is dealt with from the point of view of regulatory authorities. Almost none of the existing programmes dealt with flanking issues such as metrology and market surveillance.

To address this issue of different educational approaches, secretariat in consultations with academia, prepared a proposal for a “model programme on education on standardization” which covers the minimum set of issues that a graduate shall master to have a general understanding of the topic from business or governmental perspective (it includes major standardization, regulatory and related issues relevant to the activities of business and of regulatory and administrative

authorities). The programme is intended for general university level academic programmes rather than to provide specialized in-depth training on standardization.

These agreed essential issues are grouped into 15 modules and the programme can be used as a self-standing full pledge course or its separate modules can be used for training on specific subjects. The same approach concerns teaching time recommended for each module which may vary depending on the purpose of training and on the level of knowledge of students.

The UNECE programme (see document ECE/TRADE/C/WP.6/2012/6) includes the following modules:

1. Standardization basics
2. Benefits of standardization for society
3. Standardization and companies
4. National legal and institutional framework
5. Regulatory policies and related institutional mechanisms
6. Managing risks through standards, regulations and regulatory impact assessments (RIAs)
7. Metrology
8. Conformity assessment
9. Market surveillance
10. Management system standards
11. International standardization
12. International trade, standards and regulations
13. Standardization of information requirements and supply chains
14. A practical exercise: Standardization within a company
15. Policy issues and challenges in standardization

The module character of the programme provides the necessary flexibility for professors and at the same ensures that a graduate has at least the minimum knowledge of the subject. For example, module 14 is devoted to a practical exercise to show how standards can be incorporated into a company's strategy and how they can support procurement, production, etc. These issues are important, for example, for graduates who will work in a manufacturing company. It is suggested to include this module when teaching to students who did not study such issues previously under general education curricula. Thus, this module might be an optional or mandatory depending on the preparedness of a particular group of students.

6. UNECE Recommendation on education on standards

In November 2012, the UNECE Working Party on Regulatory Cooperation and Standardization Policies (WP.6) hold an international workshop on "introducing standards-related issues in educational curricula", with close to 100 delegates from governmental authorities, standards bodies, international organizations, the academic community, as well as business, from more than 20 countries. Participants noted the growing demand for specialists with a knowledge and skills of standards and at the same regretted that very few programmes on standardization matters existed in the UNECE region.

As the result of the discussions, the WP6 adopted a revised recommendation "I" (on education on standardization) stressing the importance of promoting and teaching standardization through the elaboration of coordinated approaches and building on existing national best practices.⁷

⁷ UNECE document ECE/TRADE/C/WP.6/2012/7

In particular, the Recommendation calls on Governments to encourage:

“(a) the introduction of the subject of standardization into the curricula of educational establishments and particularly of universities for students majoring in technical and scientific subjects, as well as in legal, economic and management studies;

(b) the vocational education and training of specialists in standardization, including staff of authorities responsible for trade and customs, also using the expertise and training materials available in national, regional and international institutions (i.e. standards-setting bodies, conformity assessment and accreditation institutions, metrological institutions...)

(c) the enhancement of awareness-raising activities targeted to the business community and regulatory authorities...

(d) the further study of standardization issues in order to identify best practices in ensuring that standardization and regulatory regimes contribute to meeting the legitimate concerns of society (e.g. human safety, environment) without creating unnecessary technical barriers to trade.”

As a practical tool of introducing standardization into current curricula the above mentioned “UNECE model programme on education on standardization” was also endorsed (see UNECE document ECE/TRADE/C/WP.6/2012/6). During the debate it was noted that this programme does not only provide educational institutions with a check list of essential standards-related issues but also marks a first step towards the harmonization of educational programmes and eventually to the mutual recognition of acquired skills and of diplomas (it is recalled that today the transfer of credits between programmes/institutions is primarily based on the length of a course/number of instructions hours and not on its content or learning outcome).

To monitor developments in the education area within the existing UNECE team of experts “STaRT (Standardization and Regulatory Techniques”) in 2012 a sub-group representing academia was established (“STaRT-ED”). During the consecutive years STaRT-ED Team organized an exchange of experiences between universities on teaching standards.

7. New educational courses on standards

One of the practical results of such awareness and capacity building efforts by UNECE was an introduction in the region of new courses on standards and wider attention to these issues within existing programmes.⁸ Here we provide experiences of one such institution – Moscow State Regional University which introduced in 2013 a new course “fundamentals of standardization” with a content (15 themes) practically following the thematic areas suggested by the UNECE model programme.

The course is taught for the following management specializations (in brackets the number of students in 2013/2014 and in 2014/2015 school years): personnel management (81; 82); state and municipal management (72; 85); project management (9; 27); small business (41; 33); production management (30 – in 2013/2014). In 2014/2015 this course was taught also in addition to a new specialization: information management (18 students). Thus, in 2013/2014 – 273 students and in 2014/2015 – 254 students received supplementary training on standardization matters (moreover, according to MSRU, students evaluated the new course as useful).

Another area positive example is from Matej Bel University, Banska Bystrica, Slovakia, where a course “standardization and international standards” (5 credits, 150 hours out of them 39 – lecturers and seminars) is offered at the master degree programme “finance, banking and

⁸ Information from UNECE secretariat

investment”. The programme includes five specializations and at two of them (accounting and international finance) the course is offered as an optional course.

The content of the course is also close to the UNECE model programme. It consists of 13 areas with two of them different from UNECE suggestions (they are: “standardization in the EU” and “political implications of standardization”).

In other countries the content of programmes may differ. For example, in Portugal, – the School of Management and Technology of Porto Polytechnic Institute offers a two-year programme “master in integrated quality, environmental and occupational health and safety management systems”.

The 1-st semester of the first year includes such subjects as: quality management, occupational health and safety, leadership and team management, research and innovations management. During the 2-nd semester students study human resources, environmental management, food safety, social responsibility, integrated management system and audit. The second year is devoted to research and preparation of a thesis.

The programme is compliant with Bologna process; it started in 2010-2011 with 40 students; in 2011-2012 there were 30 students (15 of them left) and in 2012-2013 – 30 enrolled students (10 left).

To assist professors, the UNECE website contains a library of programmes (from various universities) on teaching standards and which are available to any educational institution interested in launching similar training (see at: <http://www.unece.org/trade/wp6/educationonstandardization.html>). The website also contains links to the work done by other organizations, for instance, ISO (repository of teaching materials and studies on the benefits of standardization) or APEC (on teaching standardization in universities: files on various standardization issues which can be used in teaching and on experiences).⁹

In order to help universities to introduce standardization courses UNECE in cooperation with academia initiated a work on preparation of teaching materials. As a part of this project the Moscow Academy of Standardization, Certification and Metrology, a leading global educational institution in the area of standards, has prepared (on the basis of the “UNECE model programme”) the first three teaching modules which were presented to the STaRT-ED Team and also endorsed by the Working Party 6 at its November 2014 annual session. These modules (on benefits of standardization; standards in the WTO context and on quality management systems) are freely available to any university which is interested in teaching standards and they mark the de-facto launching of the UNECE educational programme as a practical teaching tool (see at the UNECE website mentioned above).

These modules will facilitate the inclusion of introductory and awareness building courses on standards in institutions which may currently lack qualified expertise on this subject. Interest was also expressed in the development of similar teaching modules on standards issues in other areas, such as transport and customs (for example, negotiations on this subject are currently underway with the Ukrainian Customs Academy).

The major stakeholders in the area of education on standards include: companies, employees, ministries of education, universities, students, regulatory authorities/policy makers, standards-setting bodies (national, regional, international). In future UNECE is planning to involve all these groups in the process of identifying and building the portfolio of desired qualifications/

⁹ See UNECE website

competencies and personal skills of graduating students, company's employees and public administration officials.

It should be noted that education on standardization is also significantly influenced by an organization of a national educational system. On the one hand, there are countries with more centralized approach where education ministries influence the content of the universities' educational programmes (i.e. France, Italy, Russia, etc.). In such case the promotion of a new subject (like standards) shall be first made on the level of ministries. On the other hand, in countries (i.e. UK, Germany), where universities decide themselves on an education content, it is necessary to approach each university individually and to persuade it in the importance of adding new areas to the curricula. The UNECE is prepared to work in both such directions.

Summary and concluding remarks

The role of standards both as a trade facilitation and as a trade distortion factor is growing at international arena and causes permanent concerns for business. As the result, today standards and related regulatory tools began to play a critical role in influencing the competitive positioning of companies and countries.

The knowledge of standards is an important part of the portfolio of competencies and skills that have been (and to continue to be) required for job seekers in engineering professions. Recent studies show that large companies are starting to understand that standards awareness can be also an asset for other employees (non-engineers) dealing with the placement of products on the market (marketing, legal, etc. departments).

In this context UNECE recommendation on introducing standards-related issues in educational curricula is timely and market based and shall be further promoted. In general terms it can be noted that the awareness of the importance of standards will be of benefit to the society as a whole and not only to graduates seeking jobs. Hence, the education on standards would be useful not only for high educational institutions (which is the focus of UNECE activities) but also for secondary and primary schools (adequately tailored to specific needs of each group).

The current situation (in particular in Europe) with education on standards (number of offered courses, scope and students attending them) is not satisfactory and is below the market demand.

There are various reasons for the weak response of educational institutions to introducing standardization into curricula which include: often ambiguous requirements from business (standardization needs are not clearly articulated); lack of nationally (regionally, internationally) agreed content for programmes; lack of trained professors and of agreed textbooks; specific national conditions relating to educational systems (approaches).

The approach to teaching standardization shall also be changed. Traditionally standardization was considered to be part of curricula of engineering professions (or as a part of vocational training) and was usually highly specialized and linked to a specific professional profile. An appearance of new standards that go beyond technical matters (ecology, social, etc.) shows the necessity to see and to understand the multidisciplinary character of standards and to teach them accordingly.

The future work in this area can include: awareness building and promotion of education on standardization among all major stakeholders; elaboration of an agreed content of harmonized educational programmes; building up an expertise on teaching standards at educational

institutions; preparation of training materials and textbooks; continuation of professional and vocational training on standards.

Endnotes

1. “What price precaution? European harmonization of aflatoxin regulations and African groundnut exports”, *European review of agricultural economics*, vol. 208 (2) 2001
2. World Trade Report 2012 Trade and public policies: *A closer look at non-tariff measures in the 21st century*, 16 July 2012, WTO
3. “The role of public support to in the commercialization of innovations”, May 2014, European Commission
4. IFAN guide “education and training about standardization: different needs for different roles”, 2014, International Federation of Standards Users (IFAN)
5. “Standards Engineer: who needs them?” Workshop on standardization management, 20-21 March 2012, Valencia, Spain
6. Discussion paper on standardization in higher education, professor W. Hesser, Helmut Schmidt University, Hamburg, 2014.
7. UNECE documents ECE/TRADE/C/WP.6/2012/6 and ECE/TRADE/C/WP.6/2012/7
8. Information presented by national experts in the context of the work of the UNECE group of experts on education on standardization (“STaRT-ED”)
9. UNEECE website of the project on education on standardization (<http://www.unece.org/trade/wp6/educationonstandardization.html>).

JEL Classification: F16, I23, I25

PICARD STANDARDS VS. WORLD-CLASS CUSTOMS REQUIREMENTS

Wendy Fallas

Universidad de Costa Rica, Costa Rica
E-mail: wenfgcostarica@gmail.com

Georginella Barboza

Universidad de Costa Rica, Costa Rica
E-mail: georgianella@hotmail.com

Gabriela Barrietos

Universidad de Costa Rica, Costa Rica
E-mail: gabrielabarrientosh@gmail.com

Abstract

This paper was presented at the Inaugural INCU Global Conference “Trade Facilitation Post-Bali: Putting Policy into Practice” 21–23 May 2014 in Baku, Republic of Azerbaijan. The article deals with definition of world-class professional profile required for the customs officials. The authors highlight the PICARD Standards and the questionnaire, based on these standards, the principles of the CATT tool. The article also describes the Performance Indicators for Customs Administration (PMI) of the Inter-American development Bank and the proposals of the Tuning project, which is one of the greatest program involved with higher educational structures in Europe, focused on competencies and skills that enhance the best professional performance. The authors present the results of the interview concerning this issue to all WTO members in 3 languages. In conclusion, the authors evaluate the obtained results and give their opinions of the analyzed issue.

Key words: PICARD; Customs Assessment Trade Toolkit (CATT); Tuning project.

Introduction

During the last 30 years, the tasks and activities of the customs collaborators has been changed responding to the globalization processes and the requirements of professionalization within this profession, issues that moves the administrations to include well prepared coworkers in different areas. Training and specific preparation, complemented with the appropriate skills, knowledge and characteristics, are key aspects in the current customs professional's profile.

PICARD Standards are a clear response from the WCO member's needs, regarding the professional profile required from the customs collaborators. These standards propose a series of characteristics and skills that the professional profile may have, focused in providing the professional with the tools to be leaders and change managers.

World customs not only requires talented collaborators, but also organizations with proper performance and development; This is why, in recent years, the custom world-class concept has caught the interest of several international organizations, which have been given the task of distinguishing the elements that encourage the proper management of customs and to establish possible performance indicators as guidance.

On the customs world-class definition, is important to emphasize the participation of the World Bank (WB), the International Monetary Fund (IMF) and the Inter-American Development Bank (IDB), actors who have developed interest at measuring the performance of customs tools such as “The Custom Assessment Trade Toolkit (CATT)”.

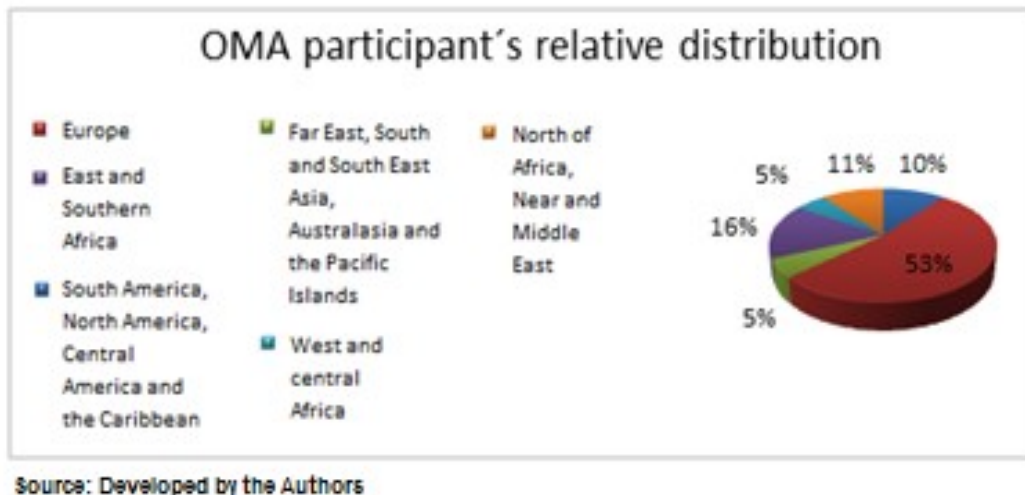
Gathering the need of keeping the customs employees properly trained and prepared, also the need of having customs that reach the goal of be and react as world-class customs, the University of Costa Rica, in collaboration to the World Customs Organization (WCO) and the INCU, has lead a research oriented to evaluate if the current PICARD standards fulfill the world-class custom requirements.

To achieve the main objective, the researchers developed a questionnaire, based on the PICARD standards, the principles of the CATT tool, the Performance Indicators for Customs Administration (PMI) of the Inter-American development Bank and the proposals of the Tuning project, which is one of the greatest program involved with higher educational structures in Europe, focused on competencies and skills that enhance the best professional performance, since 2000.

Questions present scales of responds that goes from 1 to 4, where 1 represented disagree and 4 completely agree, once data was collected and analyzed, the results were presented with the media and relative numbers.

This questionnaire was shared electronically in English, French and Spanish to all WTO members.

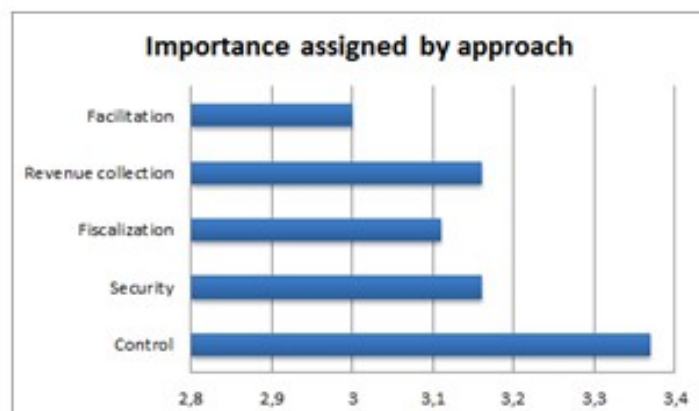
Figure 1. OMA participant’s relative distribution



The population that participated fulfilling the questionnaire, presented characteristics such as: The majority of the participants correspond to Europe region and additionally in terms of

hierarchical levels the answered questionnaires belong to participants from the management and middle management.

Figure 2. Importance assigned by approach

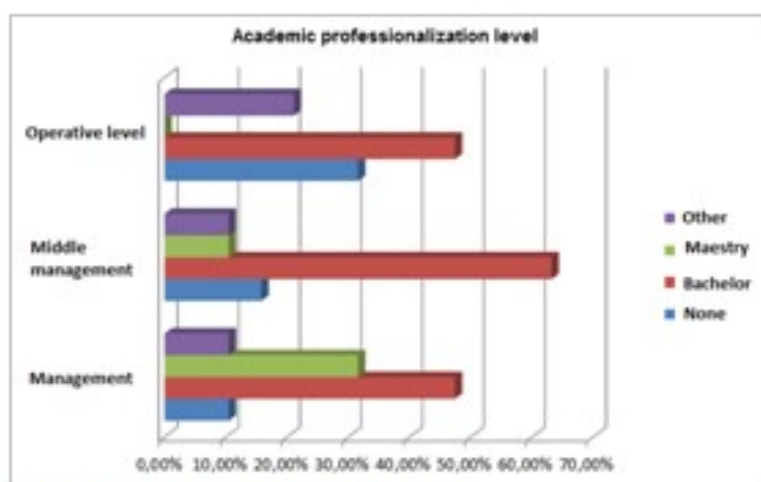


Source: Developed by the Authors

One of the main questions was oriented to identify if there is a predominant custom approach on the administrations that may influence the professional profile required. The results show that control, security and revenue collection are the ones with best identification among the participants.

The participants also identified the kind of professionalization required by hierarchical level within their administrations, where management and middle management were related with grades such as bachelor and master degrees.

Figure 3. Academic professionalization level



Source: Developed by the Authors

In order to identify how the customs are organized and if this organization responds to the world-class customs proposals, the participants were encouraged to state if there are different departments within in their administration structure.

The high rates obtained for the administration and information technology departments, indicate that these departments are considered essential in improving the activities and development in the customs system, this in accordance with the CATT's principles;

Figure 4. Organizational departments customs distribution



Source: Developed by the Authors

However additionally to the suggested areas, the participants pointed out the existence of specific customs departments in their administration, such as the anti-drug, laboratory, internal audit, training, security, internal taxes, risk, verification, fraud and monitoring, all these departments respond to the particular needs of their customs.

Figure 5. Mean organization capabilities distribution



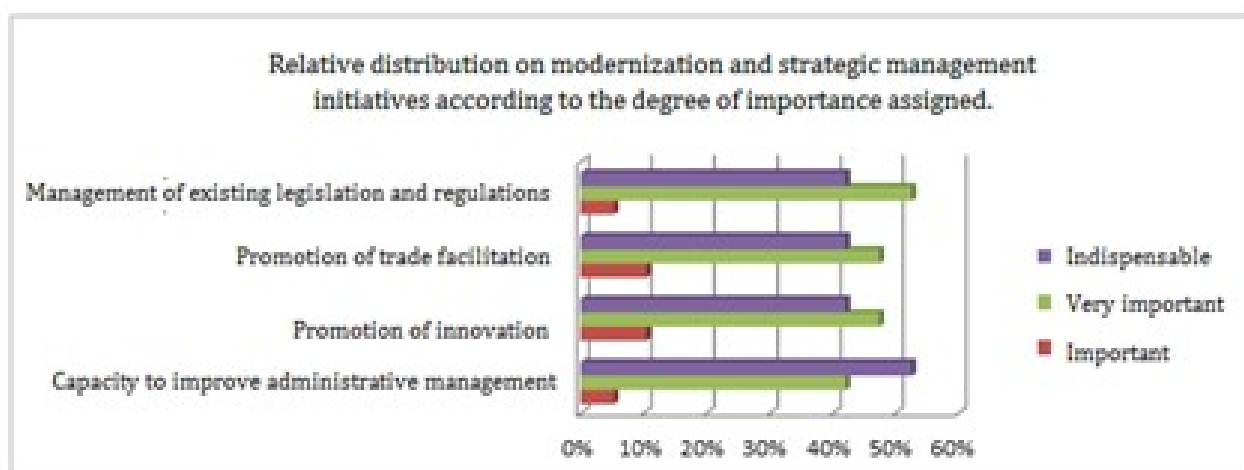
Source: Developed by the Authors

Departing of the premise that the administrations count with a basic organizational structure that allow them to develop their activities, and with the aim to identify the professional profile according with the world customs needs, the research invited the participants to evaluate the grade of concordance with organizational capabilities, skills, abilities and knowledge as promoters of the best customs performance.

Regarding the organizational capabilities and the way they improve customs development, the results obtained shows that the participants evaluated the proposals positively, except on proposal concerning to project management. At this point is important to note that on average the operational level received more negative responses than middle management and management.

Additionally, the respondents were asked to provide the degree of importance assigned to management initiatives and strategic modernization initiatives proposed in the CATT's context. The trend of results indicates that respondents consider initiatives very important and indispensable, reflecting that administrations agree on the need to implement these initiatives for efficient and effective management of their customs. These features and those analyzed in the previous questioning, should therefore correspond to professional profile to customs officials to achieve status of world-class customs.

Figure 6. Relative distribution on modernization and strategic management initiatives according to the degree of importance assigned



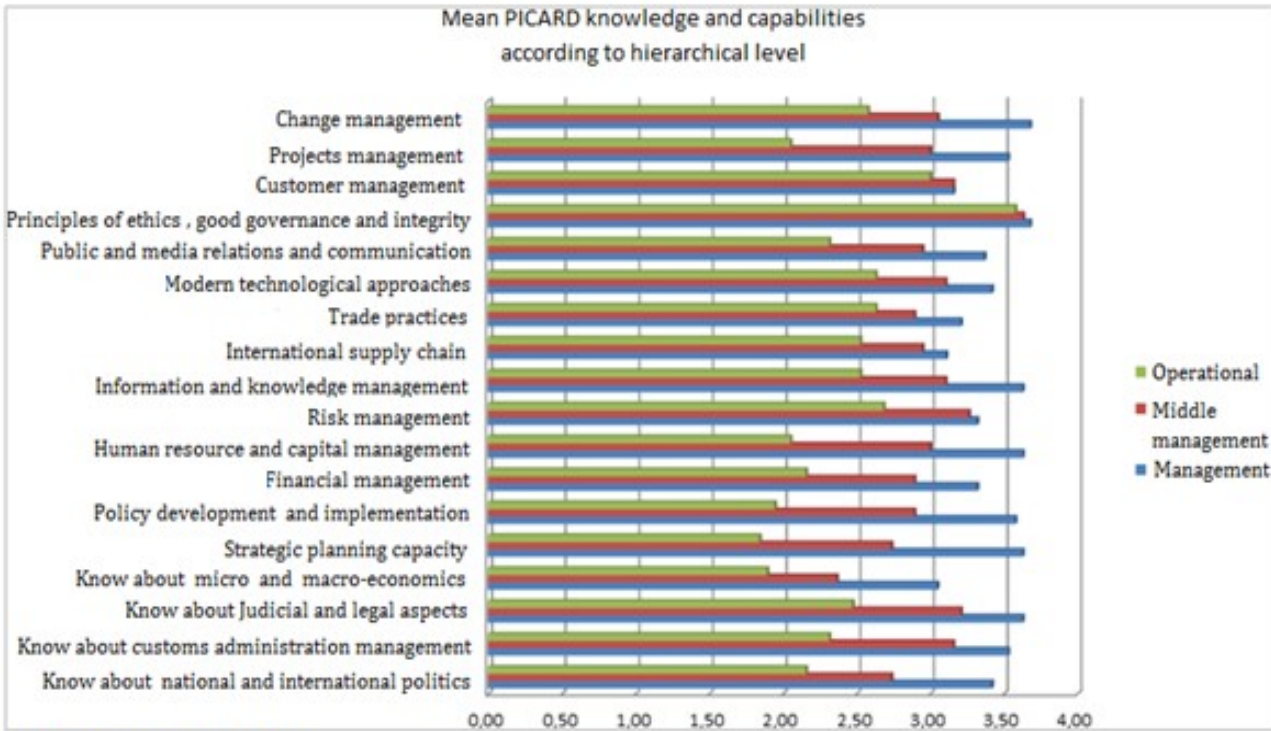
Source: Developed by the Authors

Given that the authorities are consistent in stating that, for their customs is important and convenient to implement initiatives that encourage efficient and effective management and that the employees have the right skills and characteristics and this is one of the principal means to achieve this goal, the researchers presented to the respondents the PICARD proposals, in order to assess the degree of importance assigned to them, taking into account the three hierarchical levels and thus allowing to reveal the needs of the professional profile of customs professional.

In response to the previous approach, the participation of respondents, depending on the level of importance assigned and hierarchical level reveals that more positive responses to the trend are obtained for the management level, followed by the middle management level and finally the operational. At this level the average in terms of importance assigned are located near the

negative pole prone to irrelevant for the options: *meet micro and macroeconomics, strategic planning, policy implementation and the ability of human resource management and capital*, detailed data is presented in the next graphic.

Figure 7. Mean PICARD knowledge and capabilities according to hierarchical level



Source: Developed by the Authors

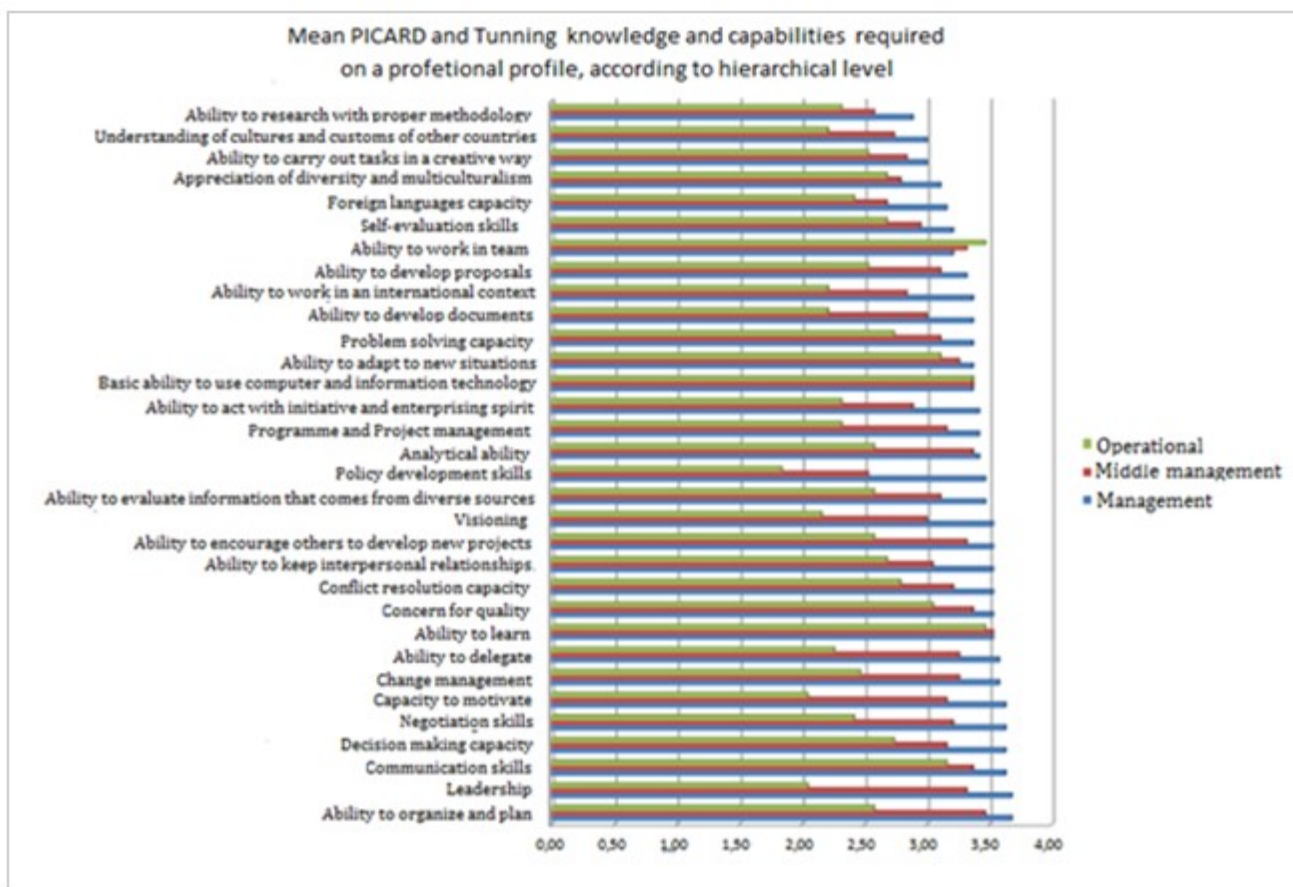
In addition to the knowledge and skills described above and positively rated for levels of management and middle management, participants were asked to indicate the degree of importance assigned various PICARD and Tuning’s knowledge and capabilities, identifying if they answers to the customs requirements.

On this question the participants showed that knowledge and capabilities that actually integrate the PICARD proposals are important and required at any hierarchical level, however the average of acceptance will depend of the responsibilities and functions associated to the collaborator.

The following graphic shows, how the middle management and operational level has less grade of importance assigned to those capabilities associated to leadership, but are encouraged on those like the ability to learn, team work and technology knowledge.

According to the information provided by the participants, customs require professional profiles, where the collaborator count whit all characteristics and knowledge proposed; this capabilities and knowledge will allow the custom to develop it daily activities successfully and efficiently.

Figure 8. Mean PICARD and Tuning knowledge and capabilities required on a professional profile, according to hierarchical level



Source: Developed by the Authors

Knowing this, the research moves to evaluate the attitudes and behaviors necessary for efficient and effective management of the customs officers, this was based on the competencies described in the Tuning tool, applied to each of the hierarchical levels. Retrieved results are shown on the following chart.

Figure 9.

Tuning Aptitudes and behavior's	Means		
	Management	Middle management	Operational level
Role model	3,21	3,16	2,89
Customer service focused	3,21	3,21	3,21
Self-confidence	3,37	3,05	2,95
Empathy, awareness and objectivity	3,37	3,11	3,05
Motivation of employees and co-workers	3,47	3,26	2,79
Values and Ethic	3,68	3,58	3,32

Source: Developed by the Authors

Participants show positive average, tending to essential on all proposals, where the lowest average score was given to motivate the employees for operational control, which is consistent with the position of the respondent in that the professional profile operational level is limited in the field of leadership.

A particularity of the information is that the orientation and customer service get equally average rating for all levels, thus highlights that it is equally required for the efficient and effective management of customs officials, regardless of the hierarchical level.

Having high values and ethics are considered equally indispensable for the three hierarchical levels analyzed, this reflects that advocate for policies of zero tolerance to corruption, perform duties with honesty, among others, are essential to the success of initiatives customs administration, so that every one of the people in it laboring must have formal training.

Summary and concluding remarks

Considering the information gathered, it is possible to conclude that Tuning Project, PICARD and CATT are complementary to each other in the definition of world-class custom and the professional profile required for the customs officials.

This professional profile must be result of agreements among WCO and governments with the aim to implement the efficiency and effectiveness in the customs. However the administrations also recognize the importance of a formal university education to improve the appropriate professional profile on their employees.

The predominant approach on the results is control, which was highlighted by the customs authorities on trade facilitation, as promoted by international agencies, which should imply that their labors are oriented to supervision, inspection, verification research and evaluation of compliance with the rules and laws that apply in each administration.

Therefore the influence of the approach considered as predominant is not determinant on the professional profile definition, since the characteristics, abilities and aptitudes required are assigned with different levels of importance but considered necessary to develop the customs activities appropriately.

The fact that in most cases, none of the variables are considered irrelevant shows that the customs professional profile should include the proposed features as a cluster, so the employee is able to apply this knowledge to a different extent depending on the nature of his or her work, the approach and the hierarchical level in which evolves.

According to this study, PICARD program has gaps regarding characteristics considered necessary for customs today, in order to reach the goal of being world-class customs; that is why including skills or competencies provided by Tuning programs and CATT could strength current standards.

Therefore PICARD Professional standards do not yet meet the requirements of world-class custom, where officials or collaborators must be professionally educated to guaranty that they have full understanding of the customs system at any hierarchical level and that count with a professional profile where the collaborator participate actively in the custom development to reach the aim of been world-class customs, even when administrations could present different approaches.

SECTION 2 – IMPLEMENTATION OF THE WCO STANDARDS

JEL Classification: H21, H71

THE ENTRY SUMMARY DECLARATION IN THE CONTEXT OF RISK MANAGEMENT ¹

Lothar Gellert

Federal University of Applied Administrative Sciences, Germany

E-mail: Prof.Dr.L.Gellert@gmx.de

Abstract

The article is devoted to the Entry Summary Declaration as a means of customs controls and its role in risk analysis in the framework of European defense policy. The Entry Summary Declaration enables customs authorities to obtain all the necessary data concerning goods transported on the customs territory before their actual arrival and therefore gives them possibility to take effective measures for providing safe transportation and trade. Impact of new regulations on Customs authorities and traders was analyzed in the article.

Keywords: Entry Summary Declaration, the European Union, defense policy, risk analysis, Community Customs Code, Implementing Provisions, Customs authorities, Authorized Economic Operator, Movement Reference Number.

Introduction

On 11 September 2001, at 8:46 o'clock, the world stopped breathing, when American Airlines Flight 11 crashed into the North Tower of the World Trade Center. At this point, people still thought about the probably biggest disaster in the history of aviation. At 9.03 o'clock, with the crash of the second aircraft into the South Tower of the World Trade Center, there was however bitter certainty that it was an act of terror. America was attacked for the first time since the Second World War

More attacks in London and Madrid have shown how vulnerable our modern society in Europe really is. The result of the attacks was a rethinking of policy. In response to the new threats of terrorist attacks the protection of the own people got a new significant importance than ever before. The policy found itself now in the conflict to create an efficient system to secure own trade and infrastructure, while preserving the advantages of the current system and to keep the inevitable negative impact, associated with the new system, as low as possible for the domestic economy

In the implementation of such a system customs became the focus of discussions. Having in mind the increasing needs for the security of the global and intra-European society the main activities of the customs administrations changed steadily from the collection of revenues to the protection of the local population. At present, the implementation of the created protection

¹ This text is based and further developed on an idea of Mr. M. Jennrich, ex-student at the Federal University of Administrative Sciences, Münster

mechanisms is therefore the most important task of the customs administration in addition to the collection of revenues. At the same time Customs has to ensure the smooth and lawful trading to facilitate trade and as far as possible.

By the creation of the Community's internal market in the context of a customs union and other community structures such as the Common Foreign and Security Policy and the European Security and Defense Policy, the line of a uniform system in Europe was pursued. Due to this fact, the customs authorities are obliged to form a uniform course of action within the political borders of the European Union. The first access to organized crime and terrorism can therefore be carried out by the customs authorities.

As part of the EU Customs Security Initiative, the development and implementation of measures for the satisfaction of the corresponding need for security has been driven forward. One specific goal was to ensure the safety of the public by a modernized and preventive type of the former customs controls. That means an improved form of customs controls.

For the implementation of such an improvement of customs controls amendments to the Customs Code were necessary. The traders were obliged from now on to inform the customs authorities of the Member State in advance of any intended imports into or exports from the European Union. The customs authorities are thus already informed of what has been imported or shall be exported before the goods arrive. In order to protect the interests of economy operators, numerous ways to facilitate the process for reliable traders have been created, such as the creation of the status as AEO.

With the introduction of a uniform system on electronic basis, it became possible to check in an easy way the risks of each consignment stored in the system by appropriate uniform risk parameters. The customs authorities are now able to have access to the goods in a very early stage of time. By this, risky consignments can already be recorded at an earlier time than in the past and appropriate measures can be taken earlier as well.

But what is the impact of the Entry Summary Declaration and the risk analysis on the flow of goods with Third Countries and on the economic operators? Which requirements for the security policy have been met?

1. Entry Summary Declaration

1.1. General remarks

As part of the Defense debate, the European Commission developed a number of measures that should be used to ensure the security interests in the international cross-border trade. A catalog of these measures was published in the document of the Commission COM (2003) 452 from 24.07.03 as an amendment of the Customs Code of the European. In particular, the existing system of the container security initiative of the United States of America served as a model for a European implementation of automated customs clearance, which ultimately served as well to minimize the costs of developing an own system. However, the implementation of the proposed measures depended on an amendment to the Community Customs Code and the Customs Code Implementing Provisions. With the implementation of the measures from the catalog of the Commission, it was necessary that the economic operators had to send in advance to the importation into the customs territory of the EU a message to the relevant customs authority.

The conceptual design of a risk management that refers to import, export and transit of goods, requires that the competent authorities are in the possession of information on the intended

flow of goods as early as possible. This message is called the Entry Summary Declaration or advance notification and is regarded to a mean for ensuring an effective risk management of the customs authority.

1.2. Concept, objectives, entry into force

As already mentioned, by the creation of the new system an effective risk management of the customs authorities shall be made possible even before arrival of the goods. Article 13 CC provides for customs controls to be carried out by the customs authorities, based on a risk analysis using information technology tools.

For this purpose framework conditions for implementation have been created by a Council-Regulation. Different time periods for the submission of the notification shall be applied, depending by which operator what kind of goods in what way shall be brought into the customs territory of the EU. Also international conventions providing safety precautions have to be observed. As part of the amendments to the CC and CCIP, the Art.36a - 36c CC were included as new legal provisions. With the introduction of these provisions in accordance with Art. 36 a and 36 b CC the submission of an Entry Summary Declaration was basically mandatory, when goods are to be delivered from a third country to the customs territory of the Community. The term of the Entry Summary Declaration is defined in Art.1Nr.1 CCIP.

In view of the need for security it is intended to bring into practice a risk analysis in the context of risk management according to Art.4 No.26 CC.

As part of the implementation of this system, some problems became evident. Thus the problem came up that not all Member States could agree upon such a complex computerized system with any other Member State in a timely manner. So an exchange of information required could thus consequently not or not sufficiently been effected. To counteract this phenomenon, a transitional period was granted to the Member States until 01.07.2009. Within this period, the submission of the Entry Summary Declaration was indeed possible in case the individual Member State could accept this. But it was not mandatory. Since the new features are a highly complex process, even after this period not all operators were in a position to submit the essential information to the customs authorities by means of their in-house data processing technology. To counter this problem, a further transitional period of 18 months was granted.

With the entry into force of the mandatory submission of the Entry Summary Declaration on 01.01.2011, the previously existing provisions for the summary declaration have been replaced. However, the concept of the summary declaration was not totally abandoned, but rather has been extended significantly. Basically, the Entry Summary Declaration has to be submitted at the point of entry as defined in Art.4Nr.4a CC. This means an early access to the goods in advance of their entry. The most significantly advantage is that necessary measures can now be taken before the arrival of the goods. Until now, the customs authorities had access to the goods only at the time of the introduction of the goods into the EU in the meaning of Art. 37 (1) CC. Detailed information, which could be used for risk analysis purposes were regularly not available before the time of presentation of the goods within the meaning of Art.40 CC. Taking appropriate measures promptly and effectively was not possible in many cases. By the amendments customs controls are now possible beyond the old scope of Article 13 of the CC by an extension of its scope. The idea of Art.13 CC is no longer the correct application of customs legislation, but rather the “proper application of customs law and other regulations on the entry, exit, and shipping ... goods ...”.

1.3. Content of the Entry Summary Declaration in general

The submission of the Entry Summary Declaration shall be done in accordance with Art.36b CC and Art.183 CCIP by electronic means as from 01.01.2011. Pursuant Art.36a (2) CC the Entry Summary Declaration has to be lodged at the customs office of entry, that means in the country where the product first have crossed the borders of the Community customs territory. This office carries out consequently the risk analysis and any import controls once the goods have been transported in accordance with Art.38 (1) a) CC to her. Accordingly, the Entry Summary Declaration is a means of customs supervision in the sense of Art.4Nr.13 CC too. The content of the message was agreed upon in the Committee-procedure. Annex 30 A of the CCIP contains an exhaustive catalogue of the necessary data concerning consignments coming from Third Countries. Each consignment receives a specific "Movement Reference Number", which will be notified to the operator by electric means. Art 36 b (3), (4) CC contains an exhaustive list of persons who are responsible for the submission of an Entry Summary Declaration. This is in general the person who brings the goods into the customs territory of the Community or who is responsible for the carriage of the goods (carrier).

1.4. Processing of the Entry Summary Declaration

In the specific case the settlement of the Entry Summary Declaration depends on three parameters:

- I. deadlines
- II. contents of the entry declaration
- III. simplifications for AEO
- IV. exceptions and special features

1.4.1. Deadlines

From the term of "prior notification" it becomes clear that the Entry Summary Declaration must be submitted prior to the arrival of the goods.

Art.184a CCIP contains a catalog of deadlines for the submission of Entry Summary Declarations depending on the different modes of transport.

1.4.2. Contents of the Entry Summary Declaration

As stated before the purpose of the Entry Summary Declaration is to get more data than in the previously valid provisions for the summary declaration. For the purpose of an early detection of risks data are needed which were not recorded in the "old system" of the summary declarations. According to Art.36b CC, details of the dataset to be collected are concluded in the committee procedure. Annex 30A CCIP contains a detailed catalogue of data-sets which have to be collected depending on the means of traffic and the type of the customs declaration.

In addition to the data which were already collected in the past before the introduction of the Entry Summary Declaration, in the context of risk analysis five points are of great importance. First of all the information on the first destination of the goods in the community is needed in the form of a specific code. But a diversion request can be made, which is the second significant innovation. Furthermore, next to all countries, through which the goods are to be transported, the Unique Consignment Reference number, under which the consignment is recorded in the economic operators system, has to be indicated. Last significant amendment is the mandatory

indication of the UN codes for the identification of different types of hazardous materials. The amendments concerning the coding of the place of arrival and the diversion request are in direct connection to each other.

According to Art.184d CCIP the customs office of entry shall perform prior to the arrival of the goods a risk analysis based on the data contained in the Entry Summary Declaration. Since the risk analysis to be carried out is based on a uniform system within the Community, the risk analysis carried out by the customs office of entry can also be recognized by other customs offices. This is to minimize the workload of the other customs offices and also to ensure a smooth movement of goods by not carrying out again a customs inspection at each customs office.

From time to time, however, it is necessary from an economic perspective of the operator to change the destination of the goods still in the course of transportation. Consequently not the first customs office of entry coded in the Entry Summary Declaration is reached or will be the true destination. To allow these changes of destination the responsible carrier was given the opportunity to provide a diversion request. In this diversion request also all data contained in the Entry Summary Declaration in accordance with Annex 30A CCIP are included. In this case, a risk profile will be created and evaluated on the bases of the diversion request. The actual first customs office in the Community, which is approached, receives the result of this analysis in accordance with Art.36c) (1) Subp.1 CC in conjunction with Art.183 (1), (3) CCIP. The specification of the transit countries enables a comprehensible flow of goods. Because of this, also risk profiles can be created, if it is clear that certain routes for risk-loaded shipments are very often used. By using a standardized automated computer-based system a continuous exchange of information between customs authorities of each Member State is possible. Due to this fact, all movements of goods can be reconstructed with reference to the Movement Reference Number. Through this system, a transparency of the movements of goods for customs authorities has been created, meaning that the Entry Summary Declaration can be last but not least considered as a means of customs supervision.

The Unique Consignment Reference number enables and facilitates the access to certain consignment by the customs authorities, for example, if these are transported together with other goods within an air freight container or sea container. Should it be found necessary in the context of risk management, to conduct an examination, the corresponding consignment can be identified clearly and with little effort. The specification of the UN-code for hazardous materials is relevant insofar as by means of the code it can be identified which substances in which composition and physical state are carried. Last but not least the conclusion can be drawn from the data, how risky the product really is and what kind of protective measures has to be taken, e.g. after a visual examination. But not all data shall be collected by specifying an encoding. This should be done only for certain sets of data and only in case such an encoding is available. Other data shall be created automatically by a computer system. Furthermore, for certain information certain conditions have to be fulfilled. For example, specifying the Customs seal number is only absolutely necessary (and possible), if such a closure in the form of a seal or alike is attached to the goods or means of transport.

1.5. Simplifications for Authorized Economic Operators (AEO)

Authorized Economic Operators (AEO) can avail various simplifications in accordance with Art.14b) CCIP, like

- to submit a reduced data set
- to have less controls
- to get a prior information on control measures, if the purpose of the control is not jeopardized

But also a preferred customs clearance of the shipment is possible if control measures are to be taken.

However for holders of an AEO certificate C not all simplifications are applicable.

1.6. Exceptions and specific features

Basically, for shipments, which only pass through the customs territory of the Community, no Entry Summary Declaration is required. The data are not needed in these cases because the goods are not intended to remain in the customs territory. Consequently, the goods will not get any customs treatment within the meaning of Art.4Nr.15 CC. Consequently the possibility to perform a risk analysis or customs inspection is missing. Other exemptions from the requirement to submit an Entry Summary Declaration are settled in Art.184c CCIP. In particular, goods transported through wires such as the electric current and energy products, which are transported by pipeline, are covered by the exemption. Furthermore, letters, postcards and other postal printed materials are exempted from the requirement to submit an Entry Summary Declaration. However, the other requirements for the carriage of postal consignments remain unaffected. Likewise, the personal luggage of travelers and goods, which are imported duty-free due to diplomatic conventions are exempted from the requirement. The purpose of these exceptions is a facilitation of the flow of goods. The exceptions listed in Art.183c CCIP cover regularly goods for which no special risk exists or for which the submission of an Entry Summary Declaration is not effective. So in the example of the electric current transported through pipes it is permanently the same commodity. Even with the energy products, which are transported by pipelines, the submission of an Entry Summary Declaration would be problematic. On the one hand a deadline should be set; on the other hand the Entry Summary Declaration would have no significant purpose. It is very unlikely that the goods are brought illegally through pipelines. Thus, the obligation to submit an Entry Summary Declaration in view of the risk analysis would not be conducive to the purpose.

Last but not least the obligation to submit an Entry Summary Declaration does not exist in trade of goods with Norway, Switzerland and territories that belong to the customs territory of the Community, but in which the Directive (EC) 2006/112 or Directive (EC) 2008/118 do not apply (e.g. the Canary Islands) and Helgoland, Vatican City and San Marino.

1.7. Application

The impact in practice has been and will continue to be relevant to the business processes of operators and on the part of the customs administration. In particular, by the introduction of deadlines for maritime container traffic, the flow of data was influenced decisively. Due to the requirement to submit the Entry Summary Declaration prior to loading a non-negligible overhead was created. On part of the economic operators, as well as on part of customs administration a change in the general and operational processes was necessary in consequence.

As already explained, the meaning and purpose of an early notification is to conduct a risk analysis in advance. Since the customs authorities have partially first access on the goods already before loading them, load or transport bans can be decided at the time of the risk analysis based on

the Entry Summary Declaration when it comes to high-risk goods.

This process has been and will be carried out *mutatis mutandis* already by U.S. Customs officials and therefore served as a model for the European system. The deadline for container transport by sea was set broadly in contrast to the other modes of transport because the risk, which has to be feared with dangerous materials, (for example a leakage of the container), is very much greater for seagoing ships than for the other modes of transport.

In maritime transport, this would have potentially serious consequences for the environment, whereas any possible damage in road traffic can often be prevented by simple means of dangerous defense.

The introduction of the Entry Summary Declaration finally raised the level of control of the customs administrations of the Member States in that way that prior to the import of goods into the customs territory of the Community data must be submitted, which were partly not necessary before.

2. Risk analysis

2.1. Risk analysis in general

Basically three indispensable core points are necessary for carrying out a qualified risk analysis based on an electronic process. First, the necessary data must be collected in advance. By introducing the Entry Summary Declaration the customs authorities now have a data wreath available due to which the risk analysis can be performed. Based on the data compacted by the Entry Summary Declaration risks can be analyzed and evaluated. Following the data analysis, the decision is to be made, which measures may have to be taken and whether a customs inspection is to be performed. Last but not least an assessment is made for the purposes of quality assurance in order to verify and improve the effectiveness. By the reform of the Customs Code in 2005 a common framework was created, which allows the identification and control of risky trade flows based on uniform risk criteria. This ensured that the level of customs controls in each Member State is the same and that a minimum standard is achieved.

2.2. Legal framework

Bases for the risk management of the customs authorities is Article 13 (2) CC, which was revised by Article 1 Nr. 3 of the amending Regulation. The wording now shows that customs controls shall be carried out outside of random checks using automated IT processes. The term of risk management is defined by Art. 4 No. 26 CCC as the “systematic identification of risks and the implementation of all measures necessary for limiting exposure to risk.”. This shows the relationship between risk analysis and risk management.

Risk analysis is part of a comprehensive process which can be described as risk management. The customs authorities are basing their customs controls on the risk analysis. Detailed rules concerning the function and implementation of risk management are included in Art.4f - Art.4j CCIP. The risk analysis is performed prior to the arrival of the goods in the customs territory of the Community and has to be completed even before the actual arrival of the goods, in case the deadlines of Art.184a CCIP have been complied with. (Exception Art.184d CCIP).

2.3. Implementation of the risk analysis

In accordance with Art.4f CCIP, the customs authorities shall apply the risk management

process to determine the level of risk associated with products subject to customs supervision. Based on this finding, the decision is made whether, where and how the goods are subject to customs control. In order to assess the possible risks in a qualified and equivalent way on Community level, a common catalog of risk indicators was created as a guideline. In the analysis all collected and available data are taken into account.

Sometimes it is not possible to identify risky goods by clear indicators such as the UN-code for dangerous goods. Rather, initially inconspicuous details may be relevant for risk assessment. Risks can thus result in different forms.

For dangerous goods of Class 7 or X, at least there is a risk for environmental reasons.

A risk may also result from an unassuming and commonplace description of the goods. In particular, brand protection and CITES issues can play a role here. Furthermore, foreign trade law consequences of the intended use can result. Thus, a component of the avionics may be completely safe when it is installed in civil aircraft. However it could also look for military use and so be subject to risk. This example shows how important the already demonstrated analysis of all data is.

Summary and concluding remarks

The aim of the introduction of the Entry Summary Declaration was the increased need for security around the world, which had arisen because of terrorist activities. The Entry Summary Declaration forms an important role, if not even a major. The Entry Summary Declaration as a means of customs supervision is thereby exploited as a means of risk management. Without the recorded data obtained by the Entry Summary Declaration, a risk analysis of the present form would be difficult to achieve if this could even be done at all. To aim to recognize the dangers early, is met in particular by the Entry Summary Declaration. The customs authorities shall get through the Entry Summary Declaration already in the preliminary phase all information data which are necessary to protect the intra- European internal market sustainably and unerringly against organized crime, fraud and against all terrorist activities.

The additional workload resulting from the introduction of the Entry Summary Declaration was limited to the minimum possible by a number of measures on the part of customs administration, as well as on the part of economic operators.

By introducing the simplifications for the AEO in particular reliable traders are given the opportunity to limit the effort to a minimum. Last but not least it has to be mentioned that not all operators meet the challenges. In particular, small businesses were encountered with the problem to get the authorization as an AEO. One can therefore speak of a balancing act between the free movement of goods, trade facilitation and security interests. Since in accordance with the entry into free circulation the customs supervision ends and customs authorities have thus no longer access to the goods, to carry out customs controls, the Entry Summary Declaration is the most effective means to implement a risk management at Community level. It makes a significant contribution to intra-European security, as well as a significant contribution to the safety of the world's international trade in goods. Furthermore, by the need for cooperation between the various customs authorities of Member States, their communication with each other was revolutionized and improved.

JEL Classification: F13, K33

WHO TAKES MOST BENEFIT FROM AEO CERTIFICATION? AN AUSTRIAN PERSPECTIVE

Hans-Joachim Schramm

*Department of Global Business and Trade,
Institute for Transport and Logistics Management, Austria
E-mail: hschramm@wu.ac.at*

Abstract

This paper was presented at the Inaugural INCU Global Conference “Trade Facilitation Post-Bali: Putting Policy into Practice” 21–23 May 2014 in Baku, Republic of Azerbaijan. The author considers the Taxation and Customs Union Directorate-General (European Commission) (TAXUD) Authorised Economic Operator (AEO) Database supplemented with company data to make a census of AEO certifications per company size (in terms of employees and revenue) and export/import quotas in the case of Austria 2008-2013 in order to find out who takes most benefit from AEO certification. Most of Austrian AEO certified companies from the manufacturing industry can be classified as small and medium enterprises in the EU sense but being heavily export-orientated at the same time they are in need of an AEO certificate to smooth their export/import operations. Transport and logistics service providers also take benefit from AEO certification, but they are being pushed to apply for certification by their customers.

Some background is provided about the AEO certification on the EU-level and its implementation in Austria before results of an explorative data analysis of companies listed in the TAXUD AEO Database are presented and discussed.

Key words: the Authorised Economic Operator status, the AEO certificate, security, summary declaration, database.

Introduction

Initiated by the World Customs Organization (WCO) as a part of the *WCO SAFE Framework of Standards to Secure and Facilitate Global Trade* (SAFE Framework) of 2005 (WCO 2007; Ireland 2009), the voluntary Authorised Economic Operator (AEO) concept received worldwide adoption. By March 2014, 168 out of 179 WCO Members had signed letters of intent committing to implement the SAFE Framework and a total of 64 AEO programs were already operational or would soon be launched (WCO 2014).

One of these programs is the uniform concept of European Union (EU) AEO as one of the main elements of the Security Amendments to the Community Customs Code (CCC, Regulation EEC/2913/92) with Regulation EC/648/2005 of 12 April 2005. After a pilot study conducted in 2006 (Weerth 2007; Wolfgang & Natzel 2007; TAXUD 2012), the EU introduced AEO certification procedures for the 27 EU Member States at that time with Regulation EC/1875/2006 of 18 December 2006 amending the CCC Implementing Provisions (CCIP, Regulation

EEC/2454/93). This part of the Security Amendments was then brought into force on 1 January 2008, and after six years, there are now about 12,000 certified AEO operators registered in 27 of 28 EU Member States who potentially benefit from customs simplification and security facilitation (TAXUD 2014).

Referring to empirical work about EU AEO and other comparable voluntary security initiatives worldwide, the constant flow of surveys about the US C-TPAT and/or Canadian PIP (La Londe 2002; DAMF Consulting 2005; Sheu, Lee & Niehoff 2006; Peleg-Gillai, Bhat & Sept 2006; Diop, Hartman & Rexrode 2007; Haughton 2007; GAO 2008; Voss & Williams 2013; Melnyk, Ritchie & Calantone 2013), Latin American BASC Programme (Gutiérrez, Hintsa, Wieser & Hameri 2009), or Swiss AEO (Granqvist, Hintsa, Lazarescu & Rsikolneko 2010) is remarkable. In the case of the EU AEO program only a few investigations are identifiable and a lot of them can be regarded as purely narrative (for example, Janowska-Bucka 2008; Burgemeestre, Hulstijn & Tan 2009; Houe & Guimaraes 2012; Biljan 2014) to anecdotal (for example, Lui, Tan & Hulstijn 2008; Jackson 2011). However, some recent empirical studies dealt at least partly with AEO implementation issues and were published in Germany (Materna et al. 2009, 2010), the Netherlands (den Butter & van Scheltinga 2008), Sweden (Uricuoli 2010; Uricuoli & Ekwall 2012) and by the EU (Lejeune, Tusveld, Aerts, Wagemans, Bogaerts & Buysing Damste 2013). In addition to this, Polner (2010, 2011, 2012) and Weerth (2011) commented on the progress of voluntary security programs like the EU AEO.

In principle, an EU AEO certification seems to be beneficial for all companies exporting and importing goods from/to the EU (Wolffgang & Natzel 2007; TAXUD 2012; Polner 2012). This paper relates to who really benefits the most from AEO certification, or better, what are the main characteristics of companies with AEO certification in the case of Austria. The paper closes with some concluding comments and further research implications.

1. Background

On the basis of Article 5a of the security amendments to the (CCC, AEO status can be granted to any economic operator meeting the common criteria of (1) record of compliance with customs requirements, (2) satisfactory system of managing commercial and, where appropriate, transport records, which allows appropriate customs controls, (3) proven financial solvency and, (4) where relevant, appropriate security and safety standards (Wolffgang & Natzel 2007; TAXUD 2012; Polner 2012; WCO 2014).

AEO status is then granted in the form of a certificate as laid down in Article 14a (1) of the CCIP. According to the AEO Guidelines (TAXUD 2012) ‘the AEO status shall be recognised across all Member States, pursuant to Article 5a of the CCC, therefore, the holder of an AEO certificate shall receive the same benefits in all Member States’. The benefits are also summarised in the AEO Guidelines:

- easier admittance to customs simplification
- prior notification
- reduced data set for entry and exit summary declarations
- fewer physical and document-based controls
- priority treatment of consignments if selected for control
- choice of the place of controls
- indirect benefits such as more transparency and visibility of the supply chain
- recognised as a secure and safe business partner

- improved relations with customs authorities
- improved relations and acknowledgment by other government authorities.

In Austria, the application procedure for AEO certification is then outlined in the working practice guideline *ZK-0051* (BMF 2013), which also specifies in more detail the abovementioned benefits for companies with AEO status based on the AEO Guidelines.

In addition to these directly granted trade facilitation benefits, AEO certification also offers economic advantages, which may be due to reduced costs and speeded-up processes in daily export/import operations. In addition, AEO status can give a competitive advantage over non-certified competitors: whenever there is a need to select between different suppliers or service providers, AEO certified companies might prefer an already AEO certified partner, as it is easier to get through Customs if all members have AEO status. This is especially true when we think about mutual recognition of AEO status like the US-American C-TPAT program (Aigner 2010; Szelp 2010).

2. Data sampling and results on the EU-level

The TAXUD AEO Database (TAXUD 2014) was the starting point for further inquiry. It contains a list of those AEOs who agreed to disclose their name, along with their certificate type, issuing country, competent customs authority and effective date they received their AEO status. By the end of 2013 a total of 11,957 AEO holders from 27 EU Member States were recorded in the TAXUD AEO Database with 5,342 or 44.9% of them being registered in Germany (see Tables 1 and 2).¹ Furthermore, the large number of present AEO certificates issued in 2011 is remarkable. This came about with the introduction of some real benefits for AEO holders in the EU in January 2011, for example, electronic entry summary declaration, allowance of reduced data requirements, etc. (Weerth 2011). In 2012 and 2013, less AEO certificates were issued than in 2011 which indicates that the first run for AEO certifications is over.

Concerning the type of AEO certification, at the end of 2013 there were 6,200 (51.9 %) companies with AEO-F status (aka full or customs, security and safety) and 5,358 (44.8%) with AEO-C status (aka customs only) in the EU (see Table 1). This is pretty much in line with the trend Weerth (2011) already commented on: the status of AEO-C is gaining importance as it is somehow an ‘AEO light’ for companies which are mainly interested in simplified procedures within the EU customs system.

Table 1: AEO holders in EU27 end of 2013 by year of receiving their AEO status

EU27	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Holder of AEO-C	75 (17.9)	286 (17.2)	1,117 (29.2)	3,516 (45.0)	4,821 (45.8)	5,358 (44.8)
Holder of AEO-S	9 (2.1)	43 (2.6)	122 (3.2)	215 (2.7)	301 (2.9)	399 (3.3)
Holder of AEO-F	335 (80.0)	1,333 (80.2)	2,587 (67.6)	4,091 (52.3)	5414 (51.4)	6,200 (51.9)
TOTAL	419	1,662	3,826	7,822	10,536	11,957

¹ Notably these figures presented in the paper deviate slightly from those published in e.g. Weerth (2011), Frühwirt (2012) or Lejeune et al. (2013) as the TAXUD AEO Database always shows only active AEO certifications but not changes or withdrawals, revocations and suspensions thereof since their first issuance (Gellert, 2011). Moreover, AEO applications may have been filed but not published or have been accepted but not issued yet (Weerth, 2011).

Table 2: Ranking of AEO holders in EU27 in 2011 (Weerth 2011) and 2013 (TAXUD 2014).

AEOs in 2010	1st	2nd	3rd	4th	5th	6th	7th	8th	9th	all
	DE	NL	FR	IT	PL	SE	UK	ES	AT	others
#	1,413	430	361	332	289	251	209	152	146	573
%	34.0	10.3	8.7	8.0	7.0	6.0	5.0	3.7	3.5	13.8
AEOs in 2013	1st	2nd	3rd	4th	5th	6th	7th	8th	9th	all
	DE	NL	FR	IT	PL	ES	GB	SE	BE	others
#	5,372	1,339	950	778	654	549	331	322	321	1,339
%	44.9	11.2	7.9	6.5	5.5	4.6	2.8	2.7	2.7	11.2

3. The Austrian perspective

In Austria, more AEO-F and less AEO-C holders registered as in the EU27 on average with 85 (34.1%) AEO-C and 163 (65.5%) AEO-F certifications by the end of 2013 (see Table 3). Regarding spatial distribution of AEO certificates by AEO Competent Customs Authorities (with their range of operations being almost identical with the Federal States of Austria), 57 (22.9%) of these 249 AEO certificates were issued at Salzburg, 48 (19.3%) at Vienna and 41 (16.5%) at Lower Austria. This reflects spatial distribution of the Austrian economy pretty well, especially when we look at manufacturing, transport and logistics company activities.

For each Austrian AEO holder listed in the TAXUD AEO Database at the end of 2013, company-specific data like main field(s) of business activity, annual turnover, number of employees, export and import quota were examined. To get this information, company websites as well as company information databases of the Bureau van Dijk (www.bvdinfo.com), Dun and Bradstreet (www.dnb.com), and Creditreform (www.creditreform.com) were retrieved and compared in order to obtain the most recent figures available. This approach of taking more than one source into consideration was necessary as 53% of these Austrian AEO holders in the sample have less than 249 employees and 37% have an annual turnover of less than 50 million Euro. Therefore, a lot of them fall in the range of EU small to medium-sized company definition according to Commission Recommendation 2003/361/EC of 20 May 2003, and these sorts of companies are often very cautious not to release too much information about their business. In addition to this, many are not autonomous companies, that is, they are local subsidiaries of much larger corporate groups headquartered in Austria or somewhere else with very specific fields of activity like procurement and import of raw material, cars and spare parts, etc., or they are just the management part of a larger holding company.

Table 3: Austrian AEO holders as at end of 2013 by year of receiving their AEO status

AT	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Holder of AEO-C	6 (16.7)	17 (19.5)	31 (23.1)	58 (31.2)	80 (34.0)	85 (34.1)
Holder of AEO-S	0 (0.0)	0 (0.0)	1 (0.7)	1 (0.5)	1 (0.4)	1 (0.4)
Holder of AEO-F	30 (83.3)	70 (80.5)	102 (76.1)	127 (68.3)	154 (65.5)	163 (65.5)
TOTAL	36	87	134	186	235	249

Table 4 shows results per AEO-holders' main field(s) of business activity according to ÖNACE 2008 (Statistics Austria 2010), grouped into industries/sectors of (1) commodity (mainly gas and oil), (2) manufacturing, (3) wholesale/retail (4) transport/logistics and (5) service industry. Furthermore, for better comparison, averages per field of business activity were drawn from Statistics Austria (2014) with the latest figures of turnover and number of employees as of 2011.

First, it is obvious that in Austria the status of AEO-F is more appreciated than AEO-C (especially in the manufacturing as well as the transport and logistics sector) and the importance of AEO-S is almost negligible. Furthermore, the wholesale/retail sector shows a balanced use of AEO-C and AEO-F certifications on average, which may stem from the fact that this sector is much more nationally orientated than the others.

When comparing the date an AEO certification was granted, companies from the commodity sector, wholesalers and retailers seem to be laggards. A closer look at the AEO population development shows that early birds of AEO certification in 2008 were in fact mainly manufacturing companies or transport and logistics service providers that applied for an AEO-F status.

Table 4: Company characteristics of Austrian AEO-holders (as at end 2013)

	Commodity	Manufacturing	Wholesale/ Retail	Transport / Logistics	Service Industry	ALL
AEO since (on av.)	Q2 2011	Q4 2010	Q2 2011	Q3 2010	Q2 2010	Q4 2010
Holder of AEO-C	6	31	22	23	0	82
Holder of AEO-S	0	0	0	1	0	1
Holder of AEO-F	2	87	22	43	6	160
SUM AEO Holders	8	118	44	67*	6	243*
Av. Turnover (in Tsd. €)	2,688,080 (224,196)	402,816 (37,188)	128,944 (11,903)	146,901 (9,612)	188,869 (1,624)	349,739 (29,917)
Av. Employees	402 (175)	957 (71)	235 (11)	262 (22)	398 (4)	598 (48)
Turnover/ Employee (in Tsd. €)	12,867 (2,497)	463 (459)	1,611 (807)	343 (383)	480 (360)	1,046 (563)
Av. Import Quota	50	26	57	-	51	35
Av. Export Quota	61	81	53	-	29	73

Furthermore, throughout all industries/sectors in Table 3, AEO-holders are larger companies than on average, both in terms of annual turnover and average number of employees. But the dataset contains some wholesale, retail and commodity sector companies where annual turnover is abnormal high with only a few employees. This is a strong indication that these companies are either working in a very focused, specialised business or they are just the management part of a holding company.

Last but not least, AEO-holders in the Austrian manufacturing industry are very export-orientated with wholesale, retail and commodity sector companies showing, on average, more

balanced foreign trade.

Summary and concluding remarks

In general, it can be said that getting an EU AEO certificate is beneficial for every company; at least, it does not provide any drawbacks. However, some benefit more from it than others.

First, the more export-orientated an industry sector is, the more AEO certifications are issued. In the case of Austria, many AEO-holders come from the manufacturing industry as their business is very often heavily export-orientated. At least some benefits that come with AEO status make their export business easier to manage.

Second, a tight link between the manufacturing and the transport and logistics sectors is obvious: transport and logistics service providers like freight forwarding companies usually organise and/or perform transport and logistics services for the manufacturing industry on national and international levels (Schramm 2012). Thus, they are quite often pushed by their clients to apply for an AEO status or else lose them as clients.

The third big contributors in the population of AEO-holders are wholesalers and retailers, although this sector is somehow under-represented. But this in turn indicates that in this sector, export/import operations are not so important on average, but size matters: there are quite a few larger companies engaged in international sourcing and/or distribution operations which really benefit from AEO certification.

Actually, this piece of work is explorative research but is leading to promising results. A logical next step will be a more detailed questionnaire-based survey among these AEO-holders identified in Austria. Moreover, other EU Member States could be treated the same way, given the sample is large enough.

Endnotes

1. Aigner, S 2010, 'Mutual recognition of Authorised Economic Operators and security measures', *World Customs Journal*, vol. 4, no. 1, pp. 47-54.

2. Biljan, JA 2014, 'Good Governance in Customs: The Case of the Republic of Macedonia', in SO Idowu, & KT Çaliyurt (eds), *Corporate Governance*, Springer Berlin Heidelberg, pp. 101-115.

3. BMF 2013, ZK-0051, *Arbeitsrichtlinie zugelassener Wirtschaftsbeteiligter (AEO)*, GZ BMF-010313/0596-IV/6/2007, last rev. GZ BMF-010313/0801-IV/6/20130 of 18.12.2013.

4. Burgemeestre, B, Hulstijn, J & Tan, Y-H 2010, 'Towards an architecture for self-regulating agents: a case study in international trade', *Coordination, Organizations, Institutions and Norms in Agent Systems V*, Lecture Notes in Computer Science, vol. 6069, pp. 320-33.

5. Butter, FAG den & van Scheltinga WJ 2008, *Kosten en baten van AEO-certificering*, Onderzoeksrapport in opdracht van Trade Forum NV, Amsterdam, www.feweb.vu.nl/nl/Images/Den%20Butter%20%282008%29%20-%20Kosten%20en%20baten%20van%20AEO-certificering_tcm96-272006.pdf.

6. DAMF Consultants 2005, *The Cumulative Impact of U.S. Import Compliance Programs at the Canada/U.S. Land Border on the Canadian Trucking Industry*, Transport Canada.

7. Diop, A, Hartman, D & Rexrode, D 2007, 'Customs-trade partnership against terrorism cost/benefit survey', Center for Survey Research, University of Virginia, and Eldon Cooper Center for Public Service, University of Virginia.

8. Fröhvirt, P 2012, 'MOR (Measurement of Results) 2011', presentation at eCustoms-Tag 2012-13, 6 December 2012, Vienna.
9. GAO 2008, *Supply Chain Security: U.S. Customs and Border Protection has enhanced its partnership with import trade sectors, but challenges remain in verifying security practices* (GAO-08-240), US Government Accountability Office, Washington, DC.
10. Gellert, L 2011, 'Withdrawal, revocation and suspension of AEO certification', *World Customs Journal*, vol. 5, no. 1, pp. 3-16.
11. Grainger, A 2011, 'Trade facilitation: a conceptual review', *Journal of World Trade*, vol. 45, no. 1, pp. 39-62.
12. Granqvist, M, Hintsa, J, Lazarescu, M & Rsikolneko V 2010, *e-Customs study – Private sector views on potential electronic developments in Switzerland*, Cross-border Research Association, Lausanne.
13. Gutiérrez X, Hintsa, J, Wieser, P & Hameri H-P 2007, 'Voluntary supply chain security program impacts: an empirical study with BASC member companies', *World Customs Journal*, vol. 1, no. 2, pp. 31-48.
14. Haughton, MA 2007, 'Examining the business case for shipper participation in Canada–USA trade security programmes', *International Journal of Logistics Research and Applications*, vol. 10, no. 4, pp. 315-31.
15. Houe, T & Guimaraes, R 2012, 'The impact of European customs certifications on risk management and 3PL performance: first observations and thoughts', *Logistics and Transport*, vol. 2, no. 15, pp. 19-26.
16. Ireland, R 2009, 'The WCO SAFE Framework of Standards: avoiding excess in global supply chain security policy', *Global Trade and Customs Journal*, vol. 4, no. 11-12, pp. 342-52.
17. Jackson, A 2011, 'Trade facilitation and supply chain security: a globally integrated approach', *World Customs Journal*, vol. 5, no. 2, pp. 123-27.
18. Janowska-Bucha, E 2008, 'Customs security in the European Union: Authorised Economic Operator (AEO)', *Journal of KONBiN*, vol. 1, no. 4, pp. 454-60.
19. La Londe, BJ 2002, 'Security: the shipper speaks: results of a new survey show agreement and disagreement over security, point to an opportunity for business to assume a leadership role', *Supply Chain Management Review*, vol. 6, no. 6, pp. 9-12.
20. Lejeune, I, Tuveld, R, Aerts, D, Wagemans, M, Bogaerts, N & Buysing Damste, C 2013, *Study on the evaluation of the Customs Union* (Specific Contract No. 13 implementing Framework Contract No. TAXUD/2010/CC/101) Final report, DG TAXUD, Brussels.
21. Liu, J, Tan, Y-H & Hulstijn, J 2009, 'IT enabled risk management for taxation and customs: the case of AEO assessment in the Netherlands', *Electronic Government*, Lecture Notes in Computer Science, vol. 5693, pp. 376-87.
22. Materna GmbH et al. 2009, *Zollstudie 2008 – Zoll in Bewegung*, Materna GmbH Information & Communications, AWB Steuerberatungsgesellschaft mbH, AWA Aussenwirtschafts-Akademie GmbH & Institut für Steuerrecht an der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster.
23. Materna GmbH et al. 2010, *Zollstudie 2009/2010 – Zoll im Aufbruch*, Materna GmbH Information & Communications, AWB Steuerberatungsgesellschaft mbH, AWA Aussenwirtschafts-Akademie GmbH & Institut für Steuerrecht an der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster.

- 24.Melnyk, SA, Ritchie, WJ & Calantone, RJ 2013, 'The case of the C-TPAT border security initiative: assessing the adoption/persistence decisions when dealing with a novel, institutionally driven administrative innovation', *Journal of Business Logistics*, vol. 34, no. 4, pp. 289-300.
- 25.Ojah, M 2005, 'Securing and facilitating trade through U.S. land borders: critical analysis of C-TPAT and FAST programs', *Transportation Research Records*, vol. 1938, pp. 30-7.
- 26.Peleg-Gillai, B, Bhat, G & Sept, L 2006, 'Innovators in supply chain security: better security drives business value', The Manufacturing Innovation Series, September, Stanford University Manufacturing Institute, Stanford, CA.
- 27.Polner, M 2010, 'Compendium of Authorized Economic Operator Programmes', WCO Research Paper Series No. 8, World Customs Organization, Brussels.
- 28.Polner, M 2011, 'Compendium of Authorized Economic Operator Programmes', WCO Research Paper Series No. 14, World Customs Organization, Brussels.
- 29.Polner, M 2012, 'Compendium of Authorized Economic Operator Programmes', WCO Research Paper Series No. 25, World Customs Organization, Brussels.
- 30.Schramm, H-J 2012, *Freight forwarder's intermediary role in multimodal transport chains: a social network analysis*, Physica-Verlag, Heidelberg, Neckar.
- 31.Sheu, C, Lee, L & Niehoff, B 2006, 'A voluntary logistics security program and international supply chain partnership', *Supply Chain Management: An International Journal*, vol. 11, no. 4, pp. 365-74.
- 32.Statistics Austria 2010, *Implementation of the ÖNACE 2008*, Statistics Austria, Vienna, www.statistik.at/web_en/classifications/implementation_of_the_onace2008/index.html.
- 33.Statistics Austria 2014, *Structural Business Statistics from 2008 onwards*, Statistics Austria, Vienna, www.statistik.gv.at/web_en/statistics/trade_services/index.html.
- 34.Szelp, A 2010, *Cargo Security Initiatives in the EU and the USA, their Impact on Business Operations and Mutual Recognition with Focus on AEO and C-TPAT*, Schriftenreihe des Instituts für Transportwirtschaft und Logistik - Logistik, 05/2010. Institut für Transport-wirtschaft und Logistik, WU Vienna University of Economics and Business, Vienna, <http://epub.wu.ac.at/3013/>.
- 35.TAXUD 2012, *Authorized Economic Operator Guidelines*, (TAXUD/B2/047/2011-Rev.3), http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/customs/policy_issues/customs_security/aeo_guidelines2012_en.pdf.
- 36.TAXUD 2014, *AEO Database*, viewed 15 March 2014, http://ec.europa.eu/taxation_customs/dds2/eos/aeo_home.jsp?Lang=en.
- 37.Urciuoli, L 2010, 'Security in physical distribution networks: a survey study of Swedish transport operators', Department of Industrial Management and Logistics, Division of Engineering Logistics, Lund University, Sweden.
- 38.Urciuoli, L & Ekwall, D 2012, 'Possible impacts of supply chain security on efficiency: a survey study about the possible impacts of AEO security certifications on supply chain efficiency', paper presented at 24th NOFOMA Conference, 7-8 June 2012, Turku, Finland.
- 39.Voss, MD & Williams, Z 2013, 'Public-private partnerships and supply chain security: C-TPAT as an indicator of relational security', *Journal of Business Logistics*, vol. 34, no. 4, pp. 320-34.
- 40.WCO 2007, *Safe Framework of Standards to Secure and Facilitate Global Trade*, World

Customs Organization, Brussels, (as of June 2007), www.wcoomd.org/en/topics/facilitation/instrument-and-tools/tools/~/_/media/93162547322F462A97F8767D0987A901.ashx.

41.WCO 2014, *Compendium of Authorized Economic Operator Programmes*, 2014 edition, World Customs Organization, Brussels.

42.Weerth, C 2007, 'European Community Customs Code: the small Customs Code revision and Americanization of European Customs Law', *Global Trade and Customs Journal*, vol. 2, no. 10, pp. 359-62.

43.Weerth, C 2011, 'Three years of Authorized Economic Operator (AEO) in the EU', *Global Trade and Customs Journal*, vol. 6, no. 10, pp. 497-99.

44.Wolfgang, H-M & Natzel, JM 2007, 'The Authorized Economic Operator in the European Union', *Global Trade and Customs Journal*, vol. 11, no. 11, pp. 377-84.

JEL Classification: E60; O24

TRADE FACILITATION, THE AUTHORIZED ECONOMIC OPERATOR AND THE SINGLE WINDOW: A GRAVITY MODEL APPROACH

Paulo C.de Sá Porto

Federal University of São Paulo, Brazil

E-mail: sa.porto@unifesp.br

Cristiano Morini

State University of Campinas, Brazil

E-mail: morini@fca.unicamp.br

Abstract

This paper was presented at the Inaugural INCU Global Conference “Trade Facilitation Post-Bali: Putting Policy into Practice” 21–23 May 2014 in Baku, Republic of Azerbaijan. The authors analyze the impact of trade facilitation measures on international trade flows. For that purpose a gravity model such as in Wilson, Mann and Otsuki (2005) was used. The authors used a more recent dataset, a panel that included trade data from 2011 and 2012 for 75 countries. In order to measure the impacts of trade facilitation measures, the authors included dummy variables for the presence of an Authorized Economic Operator program, for the existence of a Single Window program in the countries of the sample and for the existence of a Mutual Recognition Arrangement between pairs of countries in analyzed sample. Those three variables were used as a proxy for trade facilitation.

The authors discuss the results which show that the presence of an Authorized Economic Operator program and the existence of a Single Window program will improve countries’ trade performance. By contrast, the existence of a Mutual Recognition Arrangement will not necessarily improve the countries’ trade performance. These results suggest that in general trade facilitation measures as a whole will help countries improve their trade performance.

Keywords: trade facilitation; Authorized Economic Operator; Single Window; Mutual Recognition Arrangement; gravity model.

Introduction

Recently, the World Trade Organization (WTO) has chosen its new General Director, the Brazilian Roberto Azevêdo. This took place in a context of significant challenges for the organization. Although its mechanism of dispute settlement is working rather smoothly, the WTO has failed for more than a decade in getting its members to agree on sewing a new agreement on liberalizing global trade, amid deep divisions between developed and developing countries. In the meantime, many of the traditional engines of global commerce moved to hold bilateral and regional trade agreements outside the WTO.

The great challenge of WTO's new Director-General is to revive the Doha Round or at least break the deadlock formed over twenty years and convince both developed and developing countries to resume multilateral negotiations to liberalize international trade (Sá Porto et al., 2013, p. 7). However, one theme is indeed thriving at the WTO discussions, trade facilitation. Indeed, it was the only topic discussed in the latest WTO conference at Bali in December 2013 that was able to close a deal.

Defined as the "simplification, harmonization, standardization and modernization of procedures of international trade, trade facilitation measures help countries reduce its barriers and transaction costs, which will in turn help ensure the predictability of operations and contribute to the competitiveness of countries that engage on international trade" (Macedo and Sá Porto, 2011, p.162). Moreover, as protectionist tariff rates have fallen, assessing how other factors (nontariff measures as trade facilitation measures) affect trade has increasing policy relevance (Wilson, Mann and Otsuki, 2005, p. 841).

The objective of this paper is to analyze the impacts of selected trade facilitation measures on international trade flows. For that we used a gravity model, such as in Wilson, Mann and Otsuki (2005). However, we used a more recent dataset, a panel that included trade data from 2011 and 2012 for 75 countries. Moreover, to measure the impacts of trade facilitation measures, we included dummy variables for the presence of a Authorized Economic Operator program, for the existence of a Single Window program in the countries of our sample and for the existence of a mutual recognition arrangements between pairs of countries in our sample. Those three variables were used as a proxy for trade facilitation.

The paper is structured as follows. After this brief introduction, in Section 2 we review the recent literature on trade facilitation and on the gravity model, while in Section 3 we present the model and the data used in this article. In section 4 we present our main results, and in section 5 we present our conclusions and possible further research on this subject.

1. Literature review

In this section we will briefly review the existing literature on trade facilitation and on the gravity model. We will start with a discussion on the definition of trade facilitation, its use and role on fostering international trade. Then we will introduce the gravity equation and analyze its use on models that seek to evaluate the empirical literature that uses it to analyze different impacts on international trade, of regional agreements and of trade facilitation measures.

1.1 Trade facilitation

We will briefly review the existing literature on trade facilitation In this subsection. First, we start with a definition of trade facilitation, which is known as the set of measures that seek to simplify, harmonize, standardize, and modernize the international trade procedures. It comprises customs procedures, logistics, licensing procedures and documentation, insurance and other financial requirements that are imposed on the entry or exit of goods from countries (Behar at al. 2011).

Trade facilitation (TF) seeks to harmonize the several rules between countries in order to promote greater efficiency, transparency and predictability based on norms, standards, and internationally accepted practices. In this sense, TF is a tool that can potentially reduce barriers and transaction costs, in order to help ensure the predictability of operations and to thus contribute

to the competitiveness of a country (Scorza 2007; Macedo & Sá Porto 2011).

There are some TF measures that could be used as a proxy for their effect on the national economies. One such measure is the Authorized Economic Operator (AEO) program, which is defined as a “party involved in the international movement of goods in whatever function that has been approved by or on behalf of a national Customs administration as complying with WCO or equivalent supply chain security standards” (WCO 2014a, p.3). Another common TF measure is the Single Window (SW) program, which is defined as “a facility that allows parties involved in trade and transport to lodge standardized information and documents with a single entry point to fulfil all import, export, and transit-related regulatory requirements. If information is electronic, then individual data elements should only be submitted once” (UN/CEFAT, 2005, p.3). Yet another important TF measure is the Mutual Recognition Arrangement (MRA), which is an international arrangement based on an agreement by which two or more countries agree to recognize one another's conformity assessments regarding TF measure. “The objective of Mutual Recognition of AEO is that one Customs administration recognizes the validation findings and AEO authorizations by the other Customs administration issued under the other programme and agrees to provide substantial, comparable and – where possible – reciprocal benefits/facilitation to the mutually recognized AEOs. This recognition is generally premised on the existence or creation of both relevant legislation and operational compatibility of both or more programmes” (WCO 2014b, p.127).

One interesting issue is how to measure TF and how countries are positioned amongst themselves in the adoption of trade facilitation measures. The Enabling Trade Index was created by the World Economic Forum, and measures the extent to which individual economies have developed institutions, policies, and services facilitating the free flow of goods over borders and to destination (WEF 2014). It includes four areas: market access; border administration; transport and communication infrastructure; and business environment. Each of these four subindexes in turn is composed of a number of pillars of enabling trade, such as domestic and foreign market access; efficiency of customs administration; efficiency of import-export procedures; transparency of border administration; availability and quality of transport infrastructure; availability and quality of transport services; availability and use of ICTs; regulatory environment; and physical security.

Another important topic within the TF literature is the evaluation of the measures that countries adopt in order to implement a TF environment. For example, in the case of Brazil, CAMEX (2012) evaluated the various TF measures adopted by the country until 2012. And Sá Porto et al. (2013a) presented the country's achievements by adopting Trade Facilitation measures. They also pointed out what were the key challenges related to the implementation of such measures in the country.

Still on Brazil's experience on the implementation of TF measures, Morini (2013) analyzes the implementation of Blue Line, the customs compliance program, a type of Authorized Economic Operator (AEO) program that was implemented in the country. Macedo and Scorza (2013) in turn approach the country's Single Window (SW) program, and discussed the issues that relate to its implementation such as technical standards, data harmonization and information exchange. Finally, Sá Porto et al. (2013b) evaluate Brazil's AEO and SW implementation challenges in the light of Europe's experiences in the implementation of these measures.

1.2 The Gravity Model

The Gravity model has been extensively used in international economics. It was first proposed in order to account for the factors that explained the size of trade flows between two countries. These factors were of three types: one type includes the factors related to the total potential supply of the exporting country. A second type includes the factors related to the total potential demand of the importing country. And a third set of factors was the resistance to trade, be it natural or artificial trade resistance (Sá Porto 2002, p.8). These three types of factors are represented in the original gravity model, proposed independently by Tinbergen (1962) and Pöyhönen (1963), and later refined by Linnemann (1966):

$$X_{ij} = a_0 (Y_i)^{a_1} (Y_j)^{a_2} (N_i)^{a_3} (N_j)^{a_4} (\text{Dist}_{ij})^{a_5} e^{(\text{Pref}) a_6} (e_{ij}), \quad (1)$$

where X_{ij} is the dollar value of exports from country i to country j ; Y_i is the nominal value of country i 's Gross Domestic Product (GDP); Y_j is the nominal value of country j 's GDP; N_i is the population of country i ; N_j is the population of country j ; Dist_{ij} is the distance between the commercial centers of the two countries, and is used as a proxy for the trade resistance variables; Pref is a dummy variable which equals to 1 if both countries belong to a specific preferential trade area and zero otherwise; and e_{ij} is the error term. The coefficients a_0 through a_6 are to be estimated by the regression.

The gravity equation has been very successful in explaining trade empirically; the estimation of the equation above applied to the trade of 80 countries, explained some 80 percent of the variance of the data (Sá Porto 2002, p.10). It has also been used pervasively in models that try to assess the welfare effects of economic integration. Some studies have tried to evaluate the impacts of economic integration on the different regions of participating countries, such as Bröcker (1988), Sá Porto (2002), Sá Porto and Canuto (2002), Sá Porto and Canuto (2004), Sá Porto and Azzoni (2007), among others.

With respect to the use of gravity models on trade facilitation issues, the main contributions come from Wilson, Mann and Otsuki (2003) and Wilson, Mann and Otsuki (2005). In the first article, the authors use a gravity model to evaluate the relationship between trade facilitation and trade flows in the Asia-Pacific region. They used four different indicators for measuring trade facilitation: port efficiency, customs environment, regulatory environment, and e-business usage. Besides the variables used in traditional gravity model such as the one in equation (1) above, they included other variables such as tariffs. They found that regulatory barriers and port inefficiency deter trade and improvements in customs and greater e-business use significantly expand trade, but to a lesser degree than the effect of ports or regulations.

Wilson, Mann and Otsuki (2005) continued that study; they also used a gravity model and four TF indicators: port efficiency, customs environment, regulatory environment, and service sector infrastructure. But they expanded significantly the sample of countries to 75 in the period 2000-2001. Moreover, they designed a simulation to estimate the effect of improved trade facilitation on trade flows. They found that increased trade in manufacturing goods from trade facilitation improvements in all four areas yields increases in both exports and imports. Most regions increase exports more than imports in large part by increasing exports to the OECD market. The South Asia region has the greatest potential for both export and import growth, with export gains greater than import gains. In the simulation side, they found that improvement in all

four forms of trade facilitation of the ‘below-average’ countries ‘halfway’ to global average yields an increase in global trade of \$377 billion.

2. Model and data

In this section we will present our model designed to evaluate the impacts of trade facilitation measures on international trade flows. We use a standard gravity model, such as the one in Wilson, Mann and Otsuki (2005) or the one in Sá Porto and Azzoni (2007). We use traditional variables to explain trade, such as importer’s and exporter’s GDP, importer’s and exporter’s population, distance between the capital of the importer to the capital of the exporter, and dummy variables for preferential trade agreements: Asean, APEC, FTAA, NAFTA, LAIA, AUNZ, Comesa, Mercosur, EU and SADC.¹ We also used dummy variables for adjacent countries and for eight different languages: English, French, Spanish, Arabic, Chinese, German, Portuguese and Russian.

But, unlike Wilson, Mann and Otsuki (2005), instead of using their four indicators to measure the impacts of trade facilitation measures, we chose three different dummy variables: one for the presence of a Authorized Economic Operator (AEO) program in the importer country, one for the existence of a Single Window (SW) program in the importer country, and one for the existence of a mutual recognition arrangement (MRA) between the pairs of countries in our sample. Those three variables were used as a proxy for trade facilitation.

Moreover, we used a more recent dataset, a panel that includes trade data for 75 countries for the years 2011 and 2012. Thus, our chosen model is as follows:

$$\ln X_{ij} = \ln a_0 + a_1 \ln Y_i + a_2 \ln Y_j + a_3 \ln N_i + a_4 \ln N_j + a_5 \ln \text{Dist}_{ij} + a_6 \text{Adjacent} + a_7 \text{English} + a_8 \text{French} + a_9 \text{Spanish} + a_{10} \text{Arabic} + a_{11} \text{Chinese} + a_{12} \text{German} + a_{13} \text{Portuguese} + a_{14} \text{Russian} + a_{15} \text{Asean} + a_{16} \text{APEC} + a_{17} \text{FTAA} + a_{18} \text{Nafta} + a_{19} \text{LAIA} + a_{20} \text{AUNZ} + a_{21} \text{Comesa} + a_{22} \text{Mercosur} + a_{23} \text{EU} + a_{24} \text{SADC} + a_{25} \text{AEO} + a_{26} \text{MRA} + a_{27} \text{SW} + \log e_{ij} \quad (2),$$

where X_{ij} is the dollar value of exports from the country i to country j ; Y_i is the nominal value of country i 's Gross Domestic Product (GRP); Y_j is the nominal value of country j 's GDP; N_i is the population of country i ; N_j is the population of country j ; Dist_{ij} is the distance between the commercial centers of country i and country j ; Adjacent is a dummy variable equal to 1 if both countries are adjacent (share borders); English , French , Spanish , Arabic , Chinese , German , Portuguese , Russian are dummy variables equal to 1 if both countries speak that language, and zero otherwise; Asean , APEC , FTAA , Nafta , LAIA , AUNZ , Comesa , Mercosur , EU , and SADC are dummy variables equal to 1 if both countries belongs to that bloc, and zero otherwise; AEO and SW are dummy variables equal to 1 if the importing country has implemented a Authorized Economic Operator or a Single Window program, respectively, and zero otherwise; MRA is a dummy variable equal to 1 if both countries have implemented a mutual recognition arrangement between themselves. The function of the last three variables is to capture the impact of trade facilitation measures on international trade flows, thus acting as a proxy for trade facilitation.

¹ Asean = Association of Southeast Asian Nations; APEC = Asia-Pacific Economic Cooperation; FTAA = Free Trade Area of the Americas; NAFTA = North America Free Trade Area; LAIA = Latin American Integration Association; AUNZ = Australia - New Zealand; Comesa = Common Market for Eastern and Southern Africa; Mercosur = Southern Common Market; EU = European Union; SADC = Southern Africa Development Community.

For a complete and updated list of regional trade arrangements and its comprising countries, go to the WTO's site: <http://rtais.wto.org/UI/PublicMaintainRTAHome.aspx>

We estimated three different equations²: a Cross Section 2011 (CS11) model, with cross section data for the year 2011; a Cross Section 2012 (CS12) model, with cross section data for the year 2012; and a Pooled Cross Section (PCS) model, a panel data with pooled cross section data for the years 2011 and 2012.³

3. Results

The results of the three models are displayed in Table 1. The coefficients for GDP and for distance have the expected signs and are significant in the three models. The coefficients for population are significant only in one case (for the CS12 model), but had the wrong sign (it should have been positive). Thus, GDP and distance are important to explain trade between countries in our sample of 75 countries in the 2011-2012 period. These results are similar to the ones obtained in other studies by the authors cited in the literature review section.

Regarding the role of the dummy variables, the adjacency dummy was significant in all models, indicating that even when we control for distance, countries tend to trade more with neighbouring countries. As for the language dummies, the only languages that were significant and had the right sign for the coefficient in all models were English, Spanish, Chinese and Russian, indicating that, *ceteris paribus*, the countries in which those languages are spoken tend to trade more than the rest of the countries in the sample.

As for the regional economic integration dummies, the only blocs that were significant and had the right sign for the coefficient in all models were APEC and SADC. This means that, *ceteris paribus*, countries that participate in these blocs tend to trade more than the rest of the countries in the sample. Note that the coefficients for the European Union and for Nafta (except for one model) were significant in all models but had the wrong sign (negative sign), which were unexpected results. Note also that the coefficient for Mercosur was not significant, unlike previous results of other authors (e.g., Sá Porto and Canuto 2004, Sá Porto 2002), showing that the trade within that bloc has lost relevance over time, due to political problems in Argentina and the resulting protectionist policies adopted by that country.

Finally, regarding the results for the trade facilitation dummies, we notice that all three variables were significant in all models; however, only AEO and SW have the expected signs, whereas MRA does not. This means that, controlling for all other variables in our model, the role of an Authorized Economic Operator program and the the role of a Single Window program is positive for world trade. That is, the presence of a AEO program and a SW program will improve countries' trade performance. By contrast, the coefficient for MRA was negative, whereas we expected a positive coefficient (the presence of a MRA was supposed to improved international trade). This shows that, *ceteris paribus*, the existence of a Mutual Recognition Arrangement will not improve the countries' trade performance. These results suggest that in general trade facilitation measures as a whole will help countries improve their trade performance.

² The source of the trade data is UNCTAD (2014). The GDP and the population data for the countries in the sample was obtained from the World Bank (2014). The distance, adjacency and language information were extracted from the World Atlas MPC CD-ROM. The information on regional blocs comes from WTO (2014). The information on the Authorized Economic Operator (AEO) programs and on the Mutual Recognition Arrangements (MRA) comes from WCO (2014b). Finally, the information on the Single Window (SW) programs comes from WCO (2011).

³ The three equations were estimated using the Gretl software.

Table 1 - Gravity Equation Coefficients Estimates for the Trade Flows between 75 Countries, CS11, CS12 and PCS models, 2011 – 2012

Variable	CS11	CS12	PCS
<i>Constant</i> _{a₀ij}	-24,83*** (0,74)	- 25,05*** (0,69)	-24,89*** (0,51)
<i>Y_i</i>	1.04*** (0.02)	1.19*** (0.02)	1.11*** (0.02)
<i>Y_j</i>	0.97*** (0.02)	0.96*** (0.02)	0.97*** (0.02)
<i>N_i</i>	-0.01 (0.02)	-0.13*** (0.02)	-0.07 (0.02)
<i>N_j</i>	-0.02 (0.02)	-0.02 (0.02)	-0.02 (0.02)
<i>Dist_{ij}</i>	-1.06*** (0.03)	-1.20*** (0.03)	-1.13*** (0.02)
<i>Adjacency</i>	0.54*** (0.28)	0.41*** (0.15)	0.48*** (0.11)
<i>English</i>	0.62*** (0.17)	0.51*** (0.11)	0.57*** (0.08)
<i>French</i>	-0.81 (0.77)	-1.16 (0.73)	-0.98 (0.54)
<i>Spanish</i>	1.00*** (0.17)	1.39*** (0.16)	1.19*** (0.12)
<i>Arabic</i>	0.80 (1.39)	0.78 (1.26)	0.79 (0.94)
<i>Chinese</i>	1.30** (0.57)	1.20** (0.52)	1.25** (0.39)
<i>German</i>	0.08 (0.81)	-0.16 (0.74)	-0.03 (0.55)
<i>Portuguese</i>	1.16 (1.38)	-1.32 (1.25)	-0.58 (0.93)
<i>Russian</i>	1.27*** (0.45)	2.34*** (0.41)	1.80*** (0.30)
<i>Asean</i>	0.72 (0.46)	0.76* (0.42)	0.74 (0.31)
<i>APEC</i>	1.07*** (0.12)	1.11*** (0.11)	1.10*** (0.08)
<i>FTAA</i>	0.11 (0.15)	-0.17 (0.14)	-0.17* (0.10)

NAFTA	-1.61* (0.82)	-1.20 (0.75)	-1.41** (0.56)
LAIA	0.31 (0.24)	0.38 (0.23)	0.35** (0.17)
AUNZ	0.59 (1.39)	0.22 (1.26)	0.41 (0.94)
Comesa	0.24 (0.84)	-0.51 (0.77)	-0.14 (0.57)
Mercosur	0.78 (0.48)	0.01 (0.44)	0.39 (0.33)
EU	-0.35** (0.16)	-0.67*** (0.14)	-0.51*** (0.11)
SADG	3.04*** (0.85)	2.63*** (0.78)	2.83*** (0.58)
AEO	0.41*** (0.07)	0.25*** (0.06)	0.33*** (0.05)
SW	0.46*** (0.06)	0.63*** (0.06)	0.54*** (0.04)
MRA	-0.51*** (0.19)	-0.57*** (0.18)	-0.54*** (0.13)
R²	0.67	0.73	0.70
Number of observations	5,166	4,998	10,164

Note: The significance levels at 10%, 5% and 1% levels are denoted by *, ** and ***, respectively, one-tail test. X_{ij} (trade) is the dependent variable. Standard errors are given in parentheses. All variables except dummies are expressed in natural logarithms for all models. Estimation by OLS.

Summary and concluding remarks

Trade Facilitation is a key theme of the Doha Round of World Trade Organization multilateral negotiations. Whereas negotiations on signing an agreement on liberalizing global trade are stalled, an agreement on trade facilitation was reached at last year's WTO meeting in Bali. This shows the importance of this theme on today's trade arena and for multilateral trade liberalization, in a time where many countries are "going regional", that is, adopting regional (rather than multilateral) trade agreements.

In this article, we analyzed the impact of trade facilitation measures on international trade flows by means of a gravity model, using data from 2011 and 2012 for 75 countries. We included three dummy variables as a proxy for trade facilitation measures, the presence of a Authorized Economic Operator program, the existence of a Single Window program, and the existence of a Mutual Recognition Arrangement between pairs of countries in our sample.

We found that the presence of an Authorized Economic Operator program and the existence of a Single Window program will improve countries' trade performance. By contrast, the existence of a Mutual Recognition Arrangement will not necessarily improve the countries' trade performance. These results suggest that in general trade facilitation measures as a whole will help

countries improve their trade performance.

This study can be extended in several ways. First, other variables could be included to control for the presence of other effects on trade that could be otherwise attributed to our TF variables, such as tariffs, inflation and exchange rate. Second, other TF measures besides ours could be included, such as the ones included in Wilson, Mann and Otsuki (2005), in order to evaluate whether those programs (AEO, SW and MRA) play a larger role in trade facilitation. Finally, to account for possible econometric problems (such as the ones pointed by Cheng and Wall 1999) in the data, this study could be replicated using a fixed effects model and a first differences model, as in Sá Porto and Canuto (2004).

Endnotes

- 1.Behar, A; Manners, P; Nelson, B. *Exports and International Logistics*. World Bank Policy Research Working Paper 5691, 2011.
- 2.Bröcker, J. *Interregional Trade and Economic Integration: A Partial Equilibrium Analysis*. Regional Science and Urban Economics, n.18, pp.261-281, 1988.
- 3.Camara de Comércio (CAMEX). *Facilitação de Comércio – Principais Medidas*. Brasília: Ministério de Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, 2012.
- 4.Cheng, I; Wall, H.J. *Controlling for Heterogeneity in Gravity Models of Trade*. Working Paper 1999-010B, Federal Reserve Bank of St. Louis, 1999.
- 5.Linnemann, Hans. *An Econometric Study of International Trade Flows*. Amsterdam: North Holland, 1966.
- 6.Morini, C. *A Facilitação Comercial como Ferramenta de Inserção da Indústria Nacional nas Redes de Produção Internacionais*. In SÁ PORTO, P. C. (org)., *Organização Mundial do Comércio – Temas Contemporâneos*. Santos, Brazil: Leopoldianum, p.164, 2013.
- 7.Macedo, L. C. L.; Scorza, F.A.T. *Guichê Único (Single Window) e as negociações da OMC sobre Facilitação do Comércio*. In SÁ PORTO, P. C. (org)., *Organização Mundial do Comércio – Temas Contemporâneos*. Santos, Brazil: Leopoldianum, p.164, 2013.
- 8.Macedo, L. C. L.; Sa Porto, P. C. *Aspectos Legais e Econômicos do Acordo de Facilitação Comercial da OMC*. *Política Externa (USP)*, v. 20, p. 161-171, 2011.
- 9.Pöyhönen, Pentti. *A Tentative Model for the Volume of Trade Between Countries*. *Welwirtschaftliches Archiv*, v.90 No.1, pp. 93-99, 1963.
- 10.Sa Porto, P. C., Barral, W., Matos, M. D., Silva, R. C. *Facilitação Comercial no Brasil: Avanços e Desafios*. *Política Externa (USP)*, v.22, p.61 - 80, 2013a.
- 11.Sa Porto, P. C., Barral, W., Silva, R. C., Matos, M. D. *Facilitação Comercial Hard e Soft: Lições da União Européia para o Brasil*. In SÁ PORTO, P. C. (org)., *Organização Mundial do Comércio – Temas Contemporâneos*. Santos, Brazil: Leopoldianum, p.164, 2013b.
- 12.Sa Porto, P. C.; Azzoni, C. R. *How international integration affects the exports of Brazilian states*. *Revista de Economía Mundial*, v. 17, p. 133-153, 2007.
- 13.Sa Porto, P. C.; Canuto, O. *Uma avaliação dos impactos regionais do MERCOSUL usando dados em painel*. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, v. 34, n. 3, 2004.
- 14.Sa Porto, P. C.; Canuto, O. *Mercosul: Gains from Regional Integration and Exchange Rate Regimes*. *Economia Aplicada*, São Paulo, v. 6, n.4, p. 1, 2002.
- 15.Sa Porto, P.C. *Mercosur and Regional Development in Brazil: A Gravity Model Approach*, *Estudos Econômicos (FIEP/USP)*, v. 32 n.1, pp. 125-153, 2002.

16. Scorza, F.A.T. *Trade facilitation and Customs procedures in WTO negotiations: outputs for Customs Law in Brazil*. Revista Brasileira de Comércio Exterior, Rio de Janeiro, Funcex, v. 92, p. 44 – 58, 2007.

17. Tinbergen, Jan. *Shaping the World Economy: Suggestions for an International Economic Policy*. New York: Twentieth Century Fund, 1962.

18. United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD). *Comrade Database*. 2014. Available at: <http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/ditctab20122_en.pdf>. Access in: 01/30/2014.

19. United Nations Centre for Trade Facilitation and Electronic Business (UN/CEFACT). *Recommendation and Guidelines on Establishing a Single Window*. United Nations, New York and Geneva, 2005.

20. Wilson, J. S.; Mann, C. L.; Otsuki, T. *Assessing the Benefits of Trade Facilitation: A Global Perspective*. The World Economy, v.28, n.6, pp.841–871, 2005.

21. Wilson, J. S.; Mann, C. L.; Otsuki, T. *Trade Facilitation and Economic Development: A New Approach to Measuring the Impact*. World Bank Economic Review, v.17, n.3, pp.367–389, 2003.

22. World Bank. The World Bank Databank. 2014. Available at: <<http://databank.worldbank.org/data/home.aspx>>. Access in: 01/30/2014.

23. World Customs Organization (WCO). AEO Template, 2014 Edition. Brussels, WCO, 2014a.

24. World Customs Organization (WCO). Compendium of Authorized Economic Operator Programmes, 2014 Edition. Brussels, WCO, 2014b.

25. World Customs Organization (WCO). A Survey of Single Window Implementation. Research Paper N°. 17. Brussels, WCO, August, 2011.

26. World Economic Forum (WEF). The Global Enabling Index Report 2014. Geneva, Switzerland, 2014.

27. World Trade Organization (WTO). Regional Trade Agreements, 2014. Available at: <<http://rtais.wto.org/UI/PublicAllRTAList.aspx>>. Access in: 01/30/2014.

JEL Classification: F13, K33

THE TRADE FACILITATION AGREEMENT: OPPORTUNITIES AND THREATS FOR THE PRIVATE SECTOR FROM THE PERSPECTIVE OF DEVELOPING COUNTRIES

Elisha Tshuma

Director, Customs and Trade Facilitation, Shalom Fiscal Consultants, Zimbabwe

E-mail: tshumaelisha72@gmail.com

Abstract

This paper was presented at the Inaugural INCU Global Conference “Trade Facilitation Post-Bali: Putting Policy into Practice” 21–23 May 2014 in Baku, Republic of Azerbaijan. The article describes the concept of the Trade Facilitation Agreement, its significance and the reasons why the TFA was proposed. The author also researches the issues of trade facilitation initiatives by the WCO, the Southern African Development Community and Common Market for Eastern and Southern Africa position regarding trade facilitation and opportunities and threats for the private sector from the respective of developing countries.

Key words: Trade Facilitation, WTO, the private sector, the Revised Kyoto Convention.

Introduction

The Trade Facilitation Agreement (TFA) was concluded at the World Trade Organization’s (WTO) ninth ministerial conference in Bali, Indonesia, in December 2013. “It was taken out of the Doha Development Agenda as a low-hanging fruit ready for consummation” (Devarakonda 2014). The aim of the TFA is to ease the burden of doing business by harmonising customs rules and regulations, among others.

African countries hold the view that the Bali package favours industrialised countries as it will ensure unimpeded market access for companies such as Apple, General Electric, Caterpillar, Pfizer, Samsung, Sony, Ericsson, Nokia, Hyundai, Toyota and Lenovo in developing and poor countries. On the other hand, industrialised countries block African exports into their markets by imposing stiff phytosanitary and technical standards (Devarakonda 2014).

If the TFA aims at alleviating poverty and promoting economic growth in developing countries, why did the United States of America threaten to withdraw the Africa Growth Opportunities Act (AGOA) facility if African countries insisted on provisional implementation of the agreement? Is it that developing countries do not know what is good for them?

1. Trade Facilitation

1.1. The concept of trade facilitation

The 9th WTO Ministerial Conference was held in Bali, Indonesia from 3 to 6 December 2013. The most significant part of the outcome of the conference was the ministerial decision on trade facilitation as a multilateral commitment to simplify customs procedures by reducing costs

and improving speed and efficiency (Viljoen 2014).

The objectives of the TFA are: “to speed up customs procedures; make trade easier, faster and cheaper; provide clarity, efficiency and transparency; reduce bureaucracy and corruption, and use technological advances” (Mapalala 2014).

The International Trade Center (ITC) (2013) explains that trade facilitation ‘aims at simplifying not only the documentation required to clear the goods, however also the procedures employed by other border agencies.’

Although the WCO has developed and introduced various instruments focused on facilitation, it is clear that the topic remains on the global concern list, hence the most recent WTO conference with multilateral commitment on the agenda.

Buyonge and Kireeva (2007) define trade facilitation as ‘the simplification and harmonisation of international trade procedures.’ They further noted that the definition has been recently widened to include ‘transparency, and professionalism of customs authorities, harmonisation of various standards and conformity to international or regional regulations.’

The World Bank (2010) defines trade facilitation as ‘measures that include anything from institutional and regulatory reform to customs and port efficiency and are inherently far more intricate and costly to implement’.

The Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD) (2001) explains that ‘facilitating trade is about streamlining and simplifying international trade procedures in order to allow for easier flow of goods and trade at both national and international levels’.

In addition to the above, the WTO (1998) also explains that the aim of trade facilitation is to ‘ease customs procedures and to facilitate the movement, release and clearance of goods.’ Thus, trade facilitation should cut bureaucracy and corruption in customs procedures and speed up trade and make it cheaper.

Grainger (2009) reinforces the above definitions by explaining that ‘trade facilitation is the simplification, harmonisation, standardisation and modernisation of trade procedures. It seeks to reduce trade transaction costs at the interface between business and government and is a priority agenda item within many customs-related activities.’

All the above attempts to define trade facilitation contain the common element of simplifying and harmonising customs procedures, with the aim of moving goods across borders faster and at lower costs. Naturally, facilitation is critically important for the Eastern and Southern Africa (ESA) region which is embracing the concept and in line with the recent World Customs Organization’s (WCO) Economic Competitiveness Package (ECP) guidelines realising that customs agencies can enhance their own countries’ competitive position in the global economy.

1.2. Trade facilitation negotiations at the WTO

Trade facilitation was placed on the agenda of the WTO Singapore Ministerial Conference in 1996. Between 1996 and 2004 WTO Members conducted analytical work on trade facilitation in the Council for Trade in Goods. Negotiations were launched in August 2004. Their objectives were to update and develop understanding of GATT Article V which addresses issues related to freedom of transit like the elimination of unreasonable charges and delays of goods in transit; GATT Article VIII which deals with fees and formalities connected with importation and exportation; and GATT Article X which deals with promotion of transparency of trade rules and policy through publication and administration of trade rules with the objective of further

expediting the movement, release and clearance of goods. Another objective was to facilitate border agencies cooperation with Customs and to improve technical assistance and build capacity in trade facilitation.

The TFA was reached in Bali, Indonesia in December 2013. International organisations, including the World Bank¹ and the WCO, participated in the negotiations as observers.

1.3. Trade facilitation initiatives by the WCO

According to the WCO, the role of Customs has expanded from revenue collection to include security and facilitation of legitimate trade from threats posed by terrorism, white collar crime, counterfeiting and piracy. The security role received more emphasis after the terrorist attacks of September 11, 2001 in United States of America.

To successfully execute its role, the WCO noted that there was a need for more efficient and effective customs procedures that promote economic competitiveness and investment in a secure trading environment. To this end, the WCO revised and updated its Kyoto Convention to ensure that it met the current demands of international trade. The Kyoto Convention is widely regarded as the blueprint for modern and efficient customs procedures in the 21st century. The desire of the WCO is to foster a seamless global supply chain which is both safe and secure through provision of predictable and efficient services (WCO 2013). The WCO's SAFE Framework of Standards to Secure and Facilitate Global Trade also enhances trade facilitation.

1.4. The link between WTO negotiations and WCO initiatives

As mentioned above, trade facilitation was placed on the WTO Singapore Ministerial Conference in 1996, negotiations were launched in 2004, and the final agreement was reached in December 2013 in Bali, Indonesia. On the other hand, the WCO reviewed its Kyoto Convention and updated it, taking into consideration trade facilitation issues. The Revised Kyoto Convention was adopted in 1999 and became effective in 2006. As of now, 95 members have acceded to the Convention and are implementing its provisions. They are receiving technical capacity from the WCO and international organisations, such the World Bank, are providing funding. As an example of the modernisation initiative chapter 6 of the General Annex to the Revised Kyoto Convention clearly guides Customs towards a risk management approach towards trade.

It is important to note that countries that actively participated in the construction of the Revised Kyoto Convention were also actively involved in trade facilitation negotiations at the WTO. It is also worth noting that international organisations such as WCO and the World Bank attended WTO trade facilitation negotiations as observers. It is therefore not surprising that the WCO Revised Kyoto Convention was used as a reference during the negotiations. A closer reading of the WTO legal negotiating text on trade facilitation showed that all the issues under negotiation are covered in the WCO Revised Kyoto Convention with minor differences in wording and terminology. For example, where the Revised Kyoto Convention discusses the 'authorised persons', the same concept was embraced with relevance to the 'authorised economic operator'.

The working relationship between the WCO² and the WTO jointly promotes a vision to

¹ The World Bank is helping developing countries to carry out self-assessment needs so that it can provide technical assistance in customs modernisation initiatives (WTO 2013).

² 'The WCO has supported customs modernization and trade facilitation through standard-setting, developing a pool of experts, providing capacity building and enhancing a customs network which can support the implementation of the Agreement on Trade Facilitation' (WCO 2014).

ensure the compatibility of WCO instruments. WCO tools should and do implement WTO principles. This relationship also facilitates collaborative capacity building efforts by international organisations such as the IMF, OECD, UNCTAD, WCO and the World Bank. This explains why the final negotiated document on WTO trade facilitation has similar provisions to the WCO Revised Kyoto Convention.

One of the main reasons why members favoured the WTO as a forum for rules on trade facilitation was that the WTO rules can achieve legal enforcement through the dispute-settlement mechanism which is not available under the WCO (Bolhöfer 2007). The Revised Kyoto Convention stands as an instrument providing minimum standards in customs procedures. The WCO persuades its Members to accede to it; however, if its Members choose not to, nothing can be done. In the Southern African Development Community (SADC) region Angola, Tanzania and the Seychelles are yet to accede to the Revised Kyoto Convention while Malawi was the latest member to signify its accession in September 2013.

Another reason why members also favoured the WTO was that the TFA will bind all its 159 members at the level of all border agencies and not just customs authorities (ITC 2013). The global drive is clear that countries not embracing facilitation will fall under the magnifying glass and accordingly their respective customs administrations would no longer have any excuse for non-compliance.

1.5. SADC and COMESA position regarding trade facilitation

Both SADC and COMESA have embraced trade facilitation initiatives. For example, the SADC Sub-Committee on Trade and Facilitation recommended its members accede to and implement provisions of the Revised Kyoto Convention. The Sub-Committee believes that if all members implement provisions of the Revised Kyoto Convention, it will go a long way towards achievement of trade facilitation within SADC and in harmonising and simplifying customs procedures (SCTF 2012). Both RECs have trade protocols that encourage harmonisation of customs procedures and documents, among others.

The proposed TFA covering COMESA, EAC and SADC has dedicated Annex 2, Part IV of the draft Agreement to customs cooperation and trade facilitation. This provision encourages implementation of international standards as provided by organisations such as the WCO.

2. The private sector

Collins Cobuild English dictionary (1995) defines the private sector as ‘industry and business which is owned by individual people or commercial companies, and not by the government or an official organisation’.

South African Concise Oxford (2002) dictionary states that the private sector is ‘the part of the national economy not under direct state control.’

For the purpose of this research the ‘private sector’ shall be considered to be industries and commercial companies not owned by the government that are in business to make a profit.

However, the private sector is not a homogeneous group of people. It comprises different players from all sectors of the economy that includes manufacturers, retailers and supply chain service providers. These players may look at the same thing from different angles which may result in some fully supporting an initiative and some opposing it.

2.1. Opportunities and threats of the private sector from developing countries

Having noted the interest and support the concept of trade facilitation has generated and gained from both international and regional institutions, what does the private sector in developing countries stand to benefit and what may be the side effects?

Opportunities

The United Nations' Almaty Programme of Action on addressing the special needs of landlocked developing countries, encourages landlocked and transit developing countries to be members of the WTO for them to benefit from the WTO's special and differential treatment. It states that developing countries face high trading costs emanating from cumbersome border-crossing procedures and inadequate infrastructure. These are some of the challenges the TFA is attempting to address.

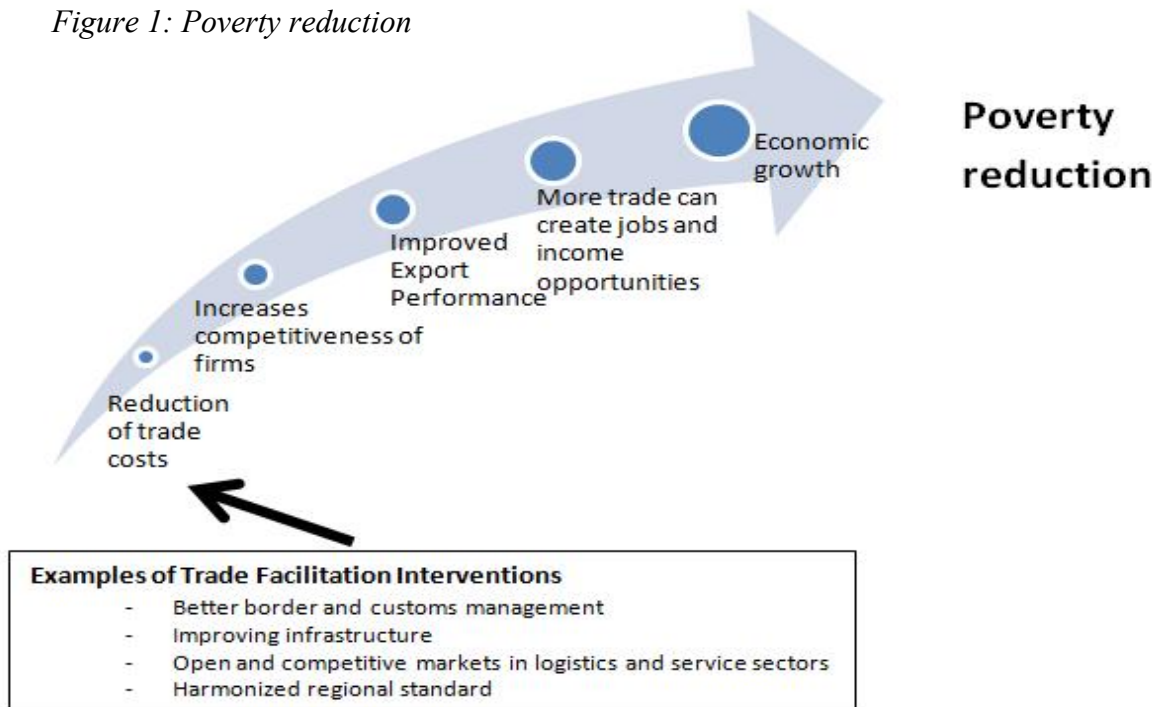
This observation by the United Nations' Almaty Programme is supported by Buyonge and Kireeva (2008, p. 42) who noted that Africa suffered from the highest average customs delays in the world, 12 days on average', and with 'up to 30 [border agencies involved], 40 documents [required and] 200 data elements' (Buyonge & Kireeva 2008, p. 41). The aim of the TFA is to improve this.

The OECD (2014) reiterates that the WTO TFA will have an effect on reducing trade costs. It states that if there was limited implementation by developing countries, the potential trade cost reduction would be 11.7% which is 2.4% less than if there is full implementation of the agreement.

According to FERSATA, the border post truck waiting cost ranges from \$250.00 to \$500.00 per day. It is expected that the implementation of TFA will result in the reduction of the cost of doing business leading to an increase in intra-regional trade.

Rippel (2011) goes further to argue that such reduction of trade costs will result in poverty reduction (Figure 1).

Figure 1: Poverty reduction



Source: Rippel 2011.

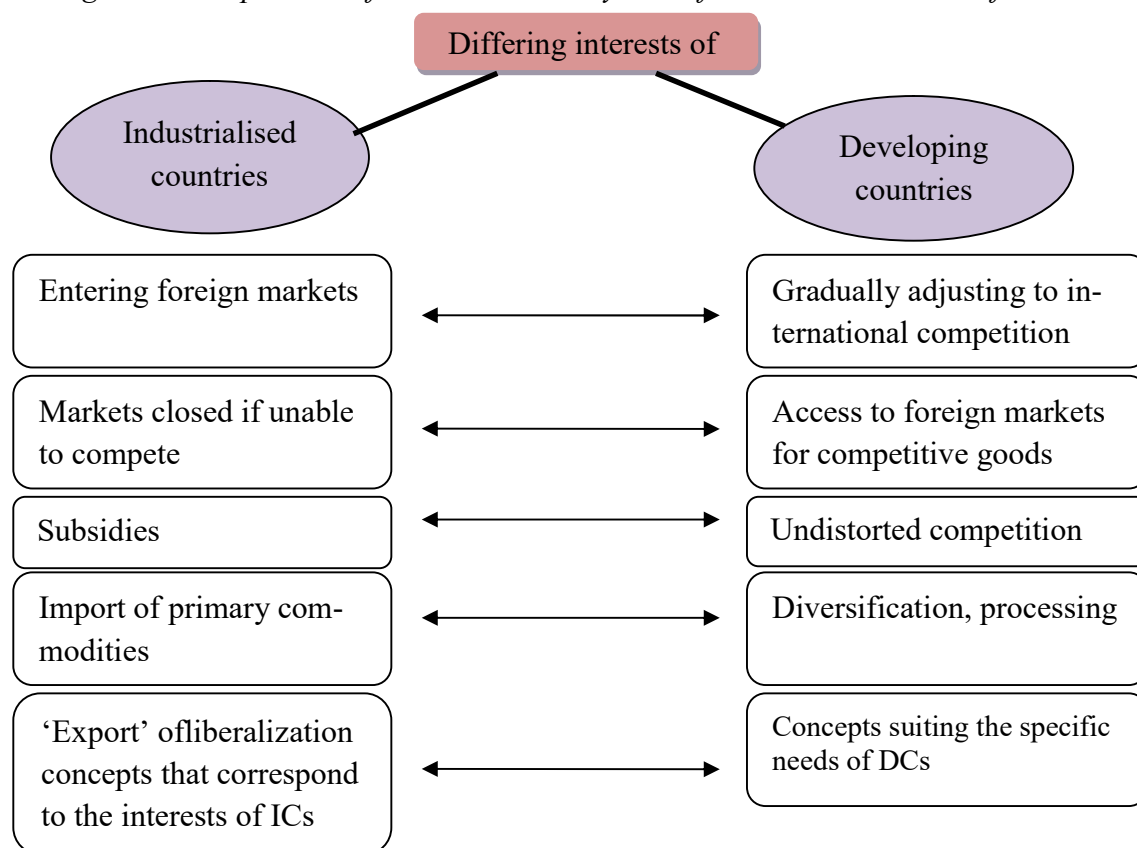
Another benefit from the implementation of the TFA accrues from its provisions for transparency. This enables business planning as traders can predict the costs and time involved. Traders are also able to pre-clear their consignments and access legislation from wherever they are.

Threats

Despite the opportunities stated above, certain manufacturers in developing countries are noting the disadvantages of implementing the TFA in isolation of other items on the Doha Development Agenda. The main purpose of the DOHA Development Agenda was to promote the economic growth of developing countries. It focused on lowering subsidies for developed countries' agricultural industries. The idea was to enable developing countries to increase their agricultural exports. In turn, developing countries would allow developed countries to invest in services. According to The Economist (July 2008), 'the main reason the Doha talks collapsed was because the U.S. and EU were not willing to give up their agricultural subsidies.'

Altemöller (2014) summarises the differing interests of industrialised countries and developing countries in Figure 2:

Figure 2: Perspectives of the world trade system after the ministerial conference in Bali



Source: Altemöller 2014.

Producers in developing countries argue that the TFA is liberalising trade. The borders are being opened. If the developed countries are going to flood markets in developing countries with

their goods while blocking exports from developing countries through phytosanitary and technical standards, what effect will it have on producers in developing countries and poverty levels?

In addition to producers, some service providers in the supply chain view provisions of Article 10, paragraph 6(1) as a threat to their businesses. This provision deals with the use of customs brokers. From the entry into force of the agreement, Members shall not introduce the mandatory use of customs brokers. This provision promotes the use of in-house clearing facilities. Clearing agents fear that this will lead to loss of business resulting in a decrease in employment levels. This, in turn, has a negative effect on income tax and pay as you earn tax contributions to the fiscus. They further argue that there is no guarantee that this lost revenue will be compensated by multinational firms trading in their countries as some of them may be involved in tax evasion or transfer pricing malpractices.

However, some countries such as South Africa and Zimbabwe, among others, already have a flexible arrangement whereby traders with the required competencies can choose either to outsource the clearing service or do it internally. On the other hand, other countries such as Mozambique have a scenario in which there is more than one middleman between a trader and customs administration. Mozambique has transit bond holders who cannot deal with customs administration but will need to seek the services of a customs broker. In the Mozambican scenario, the provision of the TFA will bring great relief to traders.

African countries are of the view that Bali lacks balance as it favours industrialised countries. These countries had directed their negotiators to suggest that the TFA will be implemented on a provisional basis and on completion of the entire Doha Round of negotiation. They based this recommendation on paragraph 47 of the Doha Declaration which enables WTO members to implement the agreement either on a provisional or definitive basis. The industrialised countries such as the United States of America and the EU responded by threatening African countries that it would withdraw facilities such as the Africa Growth Opportunities Act (AGOA) if they did not rescind their position. The WTO advised against the position taken by African countries as may be deduced from the WTO Director-General Roberto Azevêdo's remark at an informal trade negotiations committee meeting on 25 June 2014: 'I am aware that there are concerns about actions on the part of some delegations [African countries] which could compromise what was negotiated in Bali last December'.

The threats divided African countries with Nigeria and Mauritius refusing to join the ministerial consensus to implement the agreement on a provisional basis. However, countries such as South Africa, India, Uganda, Tanzania, Solomon Islands and Zimbabwe are demanding that 'there has to be a clear linkage between the implementation of the TFA and the rest of the Doha Development Agenda on the basis of the Single Undertaking, which stipulates that nothing is agreed until everything is agreed' (Devarakonda 2014).

3. Recommendations

In view of these developments, it is recommended that both industrialised and developing countries continue engaging with each other with the aim of achieving a win-win situation. Implementing an agreement in which the other party feels pressured into it, is like forcing an unwilling partner into a marriage. The marriage may not last and if it does, it will always be rocked with challenges.

On the other hand, developing countries should continue implementing foreign direct

investment (FDI) attractive policies. They should attract investors who are willing to manufacture in Africa and other developing countries to add value to their natural resources before exportation. Industrialised countries should assist developing countries to produce goods that meet their standards. There should be a transfer of skills, knowledge and technology.

Summary and concluding remarks

The concerns raised by African countries are genuine. There is a serious threat to their infant industries if the TFA is implemented in complete isolation of other items on the Doha Development Agenda.

Despite the concerns raised by the private sector in developing countries through their ministers, the TFA appears to be on-course for complete implementation.

Endnotes

1. Altemöller, F 2014, *What are the perspectives of the world trade system after the ministerial conference in Bali?*, paper presented at the Inaugural INCU Global Conference, 21–23 May 2014.

2. Bolhöfer, CE 2007, 'Trade facilitation: WTO law and its revision to facilitate global trade in goods', *Global Trade and Customs Journal*, vol. 2, no. 11/12, pp. 385-91.

3. Buyonge, C & Kireeva I 2008, 'Trade facilitation in Africa: challenges and possible solutions', *World Customs Journal*, vol. 2, no. 1, pp. 41-54.

4. *Chronicle* 2013, 'Zimra ambushes car importers', www.chronicle.co.zw/zimra-ambushes-car-importers/.

5. Curtis, B 2009, 'The Chirundu Border Post: detailed monitoring of transit times', www.wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDS/IB/2010/03/16/000333037_20100316005844/Rendered/PDF/534980NWP0DP1010Box345611B01PUBLIC1.pdf.

6. Devarakonda, RK 2014, 'Africa under 'unprecedented' pressure from rich countries over trade', Inter Press Service, www.tralac.org/news/article/5837-africa-under-unprecedented-pressure-from-rich-countries-over-trade.html.

7. FCFASA 2013a, Urgent appeal to Cornelder. Ref: Port charges for export/imports containers, April–May: Letter dated 24 May 2013.

8. FCFASA 2013b, Response on Mozambique single window; E-mail dated 12 May 2013.

9. Fitzmaurice, M 2012, 'Overview of a private sector review of border posts along the North/South Corridor',

<https://www.google.com/search?q=Approved+Chirundu+Procedures+for+OSBP+Operations#q=Overview+of+a+private+sector+review+of+border+posts+along+the+North%2FSouth+Corridor>.

10. Grainger, A 2008, 'Customs and trade facilitation: from concepts to implementation' *World Customs Journal*, vol. 2, no. 1, pp. 17-30.

11. *Herald* 2011, 'Zimbabwe industry slams Asycuda', <http://mpoverello.com/2011/12/17/>.

12. *Herald* 2013, 'New Mozambican customs clearance chaotic', www.herald.co.zw/new-mozambican-customs-clearance-chaotic/.

13. International Trade Center (ITC) 2013, 'WTO trade facilitation agreement: a business guide for developing countries', www.intracen.org/uploadedFiles/intracenorg/Content/Publications/C-UsersadeagboDesktopFACILITATIONENGLISHWTO%20.pdf.

14. Kieck, E 2008, 'Coordinated border management: unlocking trade opportunities through one stop border posts', *World Customs Journal*, vol. 4, no 1, pp. 3-14.
15. Mapalala, B 2014, 'Tanzania grapples with Bali Agreement trade challenges', <http://allafrica.com/stories/201404070248.html?viewall=1>.
16. Opdenakker, R 2006, 'Advantages and disadvantages of four interview techniques in qualitative research', *Forum Qualitative Sozialforschung/Forum: Qualitative Social Research*, 7(4), Art. 11, <http://nbn-resolving.de/urn:nbn:de:0114-fqs0604118>.
17. Organization for Economic Cooperation and Development (OECD) 2006, 'Trade facilitation indicators', www.oecd.org/tad/facilitation/indicators.htm.
18. UNECE 2013, 'Trade facilitation guide', <http://tfig.unece.org/contents/gatt-vii.html>.
19. UN/CEFACT 2001, 'Compendium of trade facilitation recommendations', www.unece.org/fileadmin/DAM/cefact/publica/01comp.pdf.
20. SCTF 2012, '10th Meeting of the SADC Sub-Committee on Trade Facilitation 14-15 June 2012, Gaborone, Botswana', <https://www.google.com/search?q=SADC+Sub-Committee+on+Trade+and+facilitation>.
21. Trade Facilitation: Article X of GATT on the Publication and Administration of Trade Regulations, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2003/june/tradoc_113131.pdf.
22. Viljoen, W 2014, 'A summary of the Bali Package', Tralac, South Africa.
23. WCO 1999, 'International Convention on Simplification and Harmonisation of Customs Procedures', www.wcoomd.org/en/topics/facilitation/instrument-and-tools/conventions/pf_revised_kyoto_conv.aspx
24. WCO 2006, 'Revised Kyoto Convention: your question answered', www.wcoomd.org/en/topics/facilitation/instrument-and-tools/conventions/~/_media/WCO/Public/Global/PDF/Topics/Facilitation/Instruments%20and%20Tools/Conventions/Kyoto%20Convention/Brochures/kyoto_yourquestionsanswered.ashx.
25. WCO 2007, 'Special report on customs modernisation', www.wcoomd.org/fr/media/wco-news-magazine/~/_media/485781C1F3534AA38C39197D9FE4FBA9.pdf.
26. WCO 2010, 'Benefits of the Revised Kyoto Convention', www.wcoomd.org/en/topics/research/activities-and-programmes/~/_media/D1549E77EF884FC7813E3AD2AB8C733D.ashx
27. WCO 2012, 'SAFE Framework of standards to secure and facilitate global trade', June, WCO, Brussels.
28. WCO 2014, 'WCO and Customs' roles for the ATF', www.wcoomd.org/en/topics/wco-implementing-the-wto-atf/~/_media/D8987BCC78544F2C83E365472AAF494E.ashx.
29. World Bank 2010, 'Trade logistics and facilitation', <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/TOPICS/EXTTRANSPORT/EXTTLF/0,,contentMDK:21433245~menuPK:515442~pagePK:210058~piPK:210062~theSitePK:515434,00.html>.
30. WTO 2013, Draft consolidated text, TN/TF/W/165/Rev.15 of 27 March 2013, www.wtocommerce.org.tw/SmartKMS/fileviewer?id=132222.
31. Zimbabwe Revenue Authority, ASYCUDA World, www.zimra.co.zw/index.php?option=com_content&view=article&id=1207:asyCUDA-world&catid=1:customs&Itemid=145.

JEL Classification: H50, H61, H71

MODERNIZING THE CUSTOMS SERVICE OF THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN IN CONDITIONS OF FORMATION AND DEVELOPMENT OF THE EURASIAN ECONOMIC UNION

Mazhit Essenbayev

*Customs Control Committee of the Ministry of Finance of the Republic of Kazakhstan,
the Republic of Kazakhstan*

zhzhaisanbaeva@q0100.customs.kz

Abstract

In the last decade of the 20th century, the creation of the Customs Union in the CIS region was regarded as an important step towards the reintegration of countries on the post-Soviet territory.

The desire and the initiate to form a qualitatively new level of relations on the basis of a new interstate association, formed on the voluntariness and rights equality principles were developed in the historical speech of the President of the Republic of Kazakhstan in Moscow State University on March 29, 1994 year.¹

Key words: customs regulation, Customs Code of Customs Union, customs payment and taxes, customs declaration.

Introduction

In his prominent speech at the Moscow State University the President of the Republic of Kazakhstan said, “There arose a necessity of moving to the qualitatively new level of relations between our countries based on new interstate association formed on the voluntariness and rights equality principles. The Eurasian Economic Union (EEU) can become such an association. It should be built on other than that of CIS principles, because the base of the new association should consist of supranational bodies served to solve two key issues: forming the united economic area and ensuring cooperative defense policy control. Herewith I would like to emphasize that all other issues concerning the interests of sovereignty, internal state-political organization, foreign policy activities of every participant remain inviolable, which means non-interference with each other’s domestic affairs” [1].

Now these words of the President are timely as well, though much has already been done. The necessity of regional integration is based upon the common territorial borders of the states, proximity of historical development; it is mutually complemented by natural resources, productive and economic potential, transport and communication links, socio-demographic, scientific and technological potentials as well as commonality of economic problems, external economic and

¹ The historical speech of the President of the Republic of Kazakhstan Nurslultan Nazarbayev with the idea to create the Eurasian Economic Community at the Moscow State University on March, 29, 1994 (http://yeurasia.org/nazarbaev_msu_1994/)

geopolitical interests.

A few years passed from the moment of forming Customs Union between Russia, Belarus and Kazakhstan formation and now nobody doubts the importance and necessity of this integration. It is proved by the dynamics of mutual trade turnover between our countries. In comparison to 2009, the trade volume of the Republic of Kazakhstan with the partners in the Customs Union in 2012 increased by 91.4%, i.e. by almost twice. The growth of mutual trade also has a positive impact on the overall foreign trade activity. In 2012 the volume of export-import operations in the Republic of Kazakhstan with third-world countries has reached 112 billion US dollars in value terms, having exceeded that of 2009 to 57%.

Since 2013 our countries have entered into a higher level of integration, which is the Common Economic Space, by combining capital and labor markets, conciliating our economic systems and elaborating common economic strategies of development and projects.

Taking up its position at the crossroads of Asia and Europe in the center of the Eurasian continent in order to get the most benefits from the new integrated association for its economic growth, the Republic of Kazakhstan actively increases its capacity towards developing the transport system, strengthening the old networks of major trunk oil and gas pipelines and the constructing new ones, as well as railways, roads, seaports.

Customs regulation is one of the traditionally effective levers of influence not only on foreign trade turnover, but also on mutual turnover of goods, the level and dynamics of the internal economic processes.

International practice determines the Customs Union as the economic union of several countries, which delegates the part of the state sovereignty concerning the customs regulation in the Customs Union. In this part, since 2010 the territory of the Customs Union has common rate policy; the general principles in the area of non-tariff regulations in regard to bans and restrictions have been adopted and implemented.

One of the components of the customs regulation is the customs administration, which is a barrier to the trade relations between the Member States of the Customs Union and third-world countries. The cancellation of internal borders has led to the merger of customs territories of Member States of the Customs Union into the common customs space, herewith while maintaining sovereignty our customs services, should operate as a single agency, coordinating their activity and unifying customs administration.

The first step in this work is the adoption of the Customs Code of the Customs Union in 2009 which is a core document, developed on the basis of the International Convention of the simplification and harmonization of customs procedures, taking into account the best practices at that time of Customs Services of Russia, Belarus and Kazakhstan concerning customs control and customs clearance. Other mechanisms, which are not included into the Customs Code and which are necessary for the customs authorities activities were adopted in the form of international contracts and the decisions of the Customs Union Commission.

In order to implement the regulations of the Customs Code of the Customs Union, the Customs Union Commission concluded 17 international contracts and made 56 decisions (as of August 1, 2014).

From December 2011 to June 2012 there was an active work in developing the amendments to the customs legislation of the Customs Union. This work resulted in making the draft Protocol on changes and additions to the Agreement on the Customs Code of the Customs

Union, including 126 amendments and having been sent to governmental agencies of States Parties to be agreed upon.

Now the Working group undergoes the process of discussing the results of the draft Protocol.

Then common standards and regulations for the information exchange concerning the customs control, monitoring and analysis were adopted as well as for technical equipment of the check points on the border.

For information. Now the customs services of the of member states of the Customs Union exchange the information:

- on fulfilling the control and analytical functions
- on exporting goods outside the territory of the Customs Union
- on transport means of international transportation.
- on preliminary decisions about goods classification.
- on the amount of distributed import taxes.

And last but not least, for the effective and simultaneous management of processes in the field of Customs Administration some documents defining the necessary tools and mechanisms of this regulation were adopted. First of all, these imply establishing a United Board of Heads of Customs Services from the member states of the Customs Union.

Undoubtedly, now the necessity and the topicality of setting up such an agency are evident. After all, the Customs authorities of Russia, Belarus and Kazakhstan, faced the task of coordinating their action on the common customs territory of the Customs Union. Contrary to other government authorities, they have harmonized their legislation almost by 100%.

For information. The United Board has 6 working groups working at common solution projects that are later introduced into practical activity of the Customs Service of member states, in particular:

- on developing risk management system in the Customs authorities of the member states of the Customs Union;
- on developing and applying Customs control after goods release;
- on the issues of goods classification;
- on protecting intellectual property;
- on applying the criminal law and the administrative offences law of the member states of the Customs Union in violating customs law;
- on Customs examination and expert researches.

The results of the basis of six meetings of the United Board are as follows: three draft decisions of the Customs Union Commission were prepared, three technical documents in the field of communication were developed and adopted.

At the same time, it should be noted that the customs development is a continuous process of improvement. One of the basic principles of the Customs Union is approximately equal level of the customs service development; the movement towards should be approximately the same. The Customs Services of member states should “check the time” from time to time and define the common strategic objectives in the short and long term perspective by identifying and eliminating problems of a general nature and by informing each other on the applied and planned information technologies to be introduced.

Now basing on system analysis and critical rethinking of its work, the Customs Services

and Eurasian Economic Commission seek the ways of further strategic development.

The general objective of the strategy, adopted by the Customs Service of the Republic of Kazakhstan for the period up to 2020 is to form the sustainable, effective functioning customs system, which would contribute to economic development and competitiveness of the economy of the Republic of Kazakhstan. The evaluation of the strategic objectives implementation is expressed by the specific values of target indicators in years, including the issue of reducing time for the customs clearance, for border crossing, for the effectiveness of the risk management system, and solving fiscal problems solving etc.

It should be noted that the problems the Customs Service of the Republic of Kazakhstan is facing today are not unique and correspond to the tasks which the Customs authorities of Russia and Belarus face. These issues are contained in the draft guidelines on improving customs administration in the Customs Union until 2015, developed by the Eurasian Economic Commission and customs Development Strategy up to 2018 and adopted by the Government of the Russian Federation in 2012.

Among the main priorities in its activities the Customs authorities determine reducing administrative barriers, both on the border and during customs clearance of goods, shifting the importance to the post-clearance control, using modern information technology.

Fulfilling its strategic objectives, the customs service of the Republic of Kazakhstan is currently working on the following issues:

1. Reducing the number of regulatory bodies, as well as consent documents required at check points on the border.
2. Delegating such administration duties as collecting indirect taxes (VAT, excise) to the tax authorities.
3. Introducing joint controls at check points on the border.
4. Developing the preliminary information exchange about goods movement between the Customs authorities of the Republic of Kazakhstan and the Customs authorities of the Contracting Parties, as well as between the Customs service and foreign trade administration in the country.
5. Developing and implementing public service standards on customs procedures.
6. Developing integrated customs rate to ensure the transparency of the customs clearance and to simplify the application of the tariff and non-tariff regulation.
7. Implementing the electronic declaration of the exported goods with the use of the procedure of remote release of goods.
8. Implementing and developing the status of Authorized Economic Operators.
9. Shifting the importance of customs control of goods imported into the territory of the Republic of Kazakhstan to post-clearance control, with regard to results of risk management system.
10. Tightening qualification regulations as for customs representatives and owners of Temporary Storage Warehouses in order to strengthen their responsibility as well as improve the quality of temporary storage.
11. Rating the customs posts according to the level of equipment, geographical location (external, internal), the composition of the goods.

The way these issues are resolved in Kazakhstan is presented below:

1. Reduction of regulatory bodies as well as consent documents required at check points on the border

Customs authorities have currently received the following control functions at check points on the border:

- transport control from the Ministry of Transport and Communications of the Republic of Kazakhstan;
- sanitary and epidemiological inspection of the Ministry of Health of the Republic of Kazakhstan;
- functions of the veterinary and phytosanitary control are also delegated to customs authorities. Thus, State control at checkpoints across the customs border of the Republic of Kazakhstan, will be implemented by the two regulatory authorities, customs and border control.

Nowadays to save the time there are only 4 customs documents required to cross the border: waybill; invoice; confirmation of payment Customs payment and taxes (CPT); bill of entry.

2. The establishment of joint controls at check points on the border

Cooperation with customs authorities of neighbouring countries has also helped to reduce the clearance time on the border. On June 2, 2012 we signed with the Head of the Customs Service of the Kyrgyz Republic the Protocol on interim arrangements for the joint customs control at a few road crossings on the Kazakh-Kyrgyz border.

Now, joint control is exercised on three Kazakh-Kyrgyz state border checkpoints: “Syptay Batyr”, “Aisha-Bibi”, “Korday”.

3. Delegating the collection of indirect taxes (VAT, excise) to the tax authorities

Speaking about the administration of indirect taxes there exist a few challenges which Customs authorities face, namely: the process time of considering the exemptions on VAT between two bodies: Customs and Tax; reporting of VAT payments to the two public authorities; money diversion from importers to pay VAT prior to release of goods; repeated taxation of imported goods in some cases; the high propensity for corruption – in the Republic of Kazakhstan we are planning to delegate the function of collecting indirect taxes on imported goods from third countries to the tax authorities.

The advantages of this solution are as follows:

- acceleration of the customs declaration procedure;
- simplification of the payment procedure, VAT refunds and credits;
- simplification of administration;
- exclusion of double taxation;
- business transparency and simplicity.

4. Preliminary information exchange about goods transferred between the Customs authorities of the Republic of Kazakhstan and the Customs authorities of the Contracting Parties as well as between the Customs service and foreign trade administration in the country.

Customs Service of the Republic actively cooperates with the customs services of the countries-partners in external trade. Today protocols on the implementation of the preliminary

information with the General Customs Administration of China have been signed.

We are planning to sign agreements with the United Arab Emirates, Italy, the Netherlands, France, Switzerland, Austria, France, Germany, Ukraine, Turkey, Canada, the Czech Republic and South Korea.

Beginning from June 17, 2012 year, according to the decision of the Customs Union Commission no. 899 dating from January 9, 2011, we have implemented the procedure of preliminary notification at road checkpoints of the Republic of Kazakhstan; which significantly reduces not only the time, but also financial expenditure on customs formalities. Today, transit together with preliminary information makes up 86% of the total number of transit operations.

The preliminary information is received by the web-portal of customs bodies of the Republic of Kazakhstan on a free basis for any participant of foreign economic activity.

5. Development and implementation of public service standards on customs procedures

The first six public service standards in the field of customs are approved and put into effect in the Republic of Kazakhstan, namely:

1. To include royalties and allied rights, trademarks, service marks and places of origin names to the Customs register of intellectual property;
2. To give the status of Authorized Economic Operator;
3. To include customs representatives to the register;
4. To include customs carriers to the register;
5. Customs clearance and release of goods;
6. To implement paperless declaring goods which are transferred across the customs border of the Customs Union.

This year another five standards are going to be introduced, as well as developing and introducing nearly twenty standards as for direct interaction of customs bodies of the Republic and the participants of foreign economic activity.

6. Development of the integrated customs tariff to ensure transparency of customs clearance and to simplify applying measures of tariff and non-tariff regulation

ICT is a systematized and codified list of information about all tariff and non-tariff measures applied for import, export or transit, including all government requirements concerning certain goods.

Introducing integrated customs tariff helps to automate procedures in obtaining permissions and customs declaring by reducing terms of customs clearance as well as to increase awareness of participants of foreign trade activities.

7. Introducing electronic declaration of exported freights with the use of remote release of goods

Today society and customs service approached such a level of information development that we need to reconsider customs technologies in favor of informative ones without which transition to a new level is impossible.

Since January 1, 2013 the Committee of Customs Control has begun the project on implementing paperless electronic declaring concerning the goods produced for export. By the end

of 2013 paperless electronic declaring had been implemented to the full.

In 2012 information system of electronic declaring of export came into force; on December 24-28 there was approbation and now in two regions (Kostanay and Karaganda) the pilot project is being introduced. At the second half of the year electronic declaring of import started to be used in a pilot mode. In general, electronic declaring came into force in 2014.

This is a very important sector as for cutting on expenses associated with international trade. Transition to electronic declaring will allow creating the simple, clear, effective and economic scheme of interaction between participants of foreign economic activity and customs authorities.

8. Introducing and developing the status of Authorized Economic Operators

The status of Authorized Economic Operators is an innovation in the customs legislation of our country, being developed according to recommendations of SAFE Framework of Standards to Secure and Facilitate Global Trade, as well as the International Convention on Simplification and Harmonization of Customs Procedures.

These days the status of AEO is given to more than 55 companies in the Republic of Kazakhstan. Practice has shown that the use of the simplified procedure allowed reducing a great number of customs formalities, to facilitate arranging the work, to reduce expenses on AEO.

Contribution to successful universal applying the SAFE Framework is impossible without ensuring mutual recognition of AEO certified by different customs administrations. In future, mutual recognition of AEO status will be essential so as operators could use the real benefits arising from SAFE Framework, and to take part in international trade on equal terms.

9. Shifting the importance of customs control of the goods imported to the territory of the Republic of Kazakhstan to post-clearance control with regard to results of risk management system

The purpose of shifting the importance of post clearance control to the stage when goods are released lies in accelerating customs clearance, thus control actions will be applied with use of the risk management system.

10. Tightening qualification regulations for customs representatives and owners of TSW (Temporary Storage Warehouse) in order to strengthen their responsibility as well as improve the quality of temporary storage

With regard to the analysis of customs offenses made by the customs service of the Republic of Kazakhstan we are developing the legislative acts which would tighten regulations as for institutions and officials working in customs infrastructure.

1.1. Referring to customs representatives:

To exclude from the register of customs representatives in case of administrative offense.

1.2. Referring to customs carriers:

To exclude from the register of customs carriers in case administrative offense and/or debt on customs payments.

1.3. Referring to warehouses of temporary storage:

To include ensuring payments of 5 million Euros to the qualification requirement for warehouses of temporary storage, as well as equipment available in a warehouse which reads out

information from electronic locking and sealing devices.

1.4. Referring to Authorized Economic Operators:

To increase the fee for receiving the status of Authorized Economic Operator from 1 million Euros to 5 million Euros.

11. Categorization of customs posts according to equipment degree, a geographical arrangement (external, internal), goods structure

In view of uneven development of customs posts, impossible and unfeasible technical and material equipment of each customs post in the territory of the Republic of Kazakhstan, categorization of posts is based on:

- geographical arrangement (external/internal);
- fitting out rate (infrastructure, TSW, customs control technologies, etc.);
- kind of goods (industrial, agricultural production, consumer goods);
- directions (export/import).

For information. Customs Control Committee has defined three categories of customs points

I category

- on the border;
- with well-developed infrastructure, TSW, customs representatives, carriers;
- traffic capacity no fewer than 100 vehicles a day;
- the main trunk routes. These customs points have the right to process any range of items.

II category

- in the regional centers of the Republic or in the large logistic centers of the country pegged to transport infrastructure;
- with well-developed infrastructure, TSW, customs representatives, carriers, customs warehouses;
- processing no fewer than 50 declarations in day. These customs points have the right to process any range of items.

III category

- in single-industry towns, the regional centers, villages;
- processing mainly homogeneous goods (agricultural products, ore, rolled steel, etc.);
- no well-developed infrastructure. These customs points process goods according to the list approved by Committee of Customs Control.

Summary and concluding remarks

The most important direction of Customs Service work in Kazakhstan is the work at creating favorable conditions for transport and logistics capacity development from the side of customs authorities of the Republic of Kazakhstan.

For the objective assessment of this work the World Bank developed the LPI index (logistics performance index) which would show whether the goods were delivered in an easy and simple way. The index would also demonstrate a condition of trade logistics at national and international levels. In our opinion, this index can be used to evaluate the work of customs service in a more objective way than indicators “Doing Business”. The following indicators underlie the definition of LPI: overall performance of customs authorities (speed, simplicity, predictability);

quality of infrastructure (ports, railroads, highways, information technologies); simple organization of the international deliveries of goods; competence of logistics (transport operators, customs brokers); possibility of tracking goods throughout the chain of deliveries; keeping up to the delivery periods (timely receiving goods by the consignee).

Therefore, the comparative characteristics of data in the period 2007-2012 (i.e. for 5 years of work) concerning the modernization of the Customs Service of the Republic of Kazakhstan in conditions of forming and developing Eurasian Economic Community is presented on the basis of LPI index:

- overall performance of customs authorities: performance arose from the 139th position in 2007 up to the 73rd position in 2012;
- quality of infrastructure: 138th and 79th positions respectively;
- simple organization of the international deliveries of goods: from the 129th to the 92nd position;
- competence in logistics: from the 126th to the 74th position;
- possibility of tracking goods throughout the chain of deliveries: from the 117th to the 70th position;
- keeping up to the delivery periods: from the 120th to the 132nd position;
- general index of logistics arose from the 133rd position in 2007 to the 86th in 2012.

These statistical data indicate substantial changes in the qualitative performance of customs services.

However, at the same time respondents point to problems which still exist:

- unstable legislation, frequent changes in the Customs Code of the Republic of Kazakhstan and Customs Code of Customs Union as a result of creating the Customs Union;
- administrative barriers during customs clearance procedures;
- the absence of preliminary information on freight;
- lack of electronic declaration;
- not competitive Kazakhstan routes due to high cost of transport services (in Kazakhstan the transport constituent on the goods which are transported by railway reaches 8%);
- mistrust to the transkazakhstan routes (due to risks of pilferage of freights) and, as a result, the high cost of insurance payments during transportation;
- imperfect organization of transport processes;
- lag in applying modern transport technologies as well as in informational support of transport sphere.

Endnotes

1. The historical speech of the President of the Republic of Kazakhstan Nurslultan Nazarbayev with the idea to create the Eurasian Economic Community at the Moscow State University on March, 29, 1994 (http://yeurasia.org/nazarbaev_msu_1994/)

ОТ РЕДАКЦИОННОЙ КОЛЛЕГИИ

Мы рады представить Вам новый выпуск *Таможенного научного журнала*, который посвящен теме стандартов, и в частности, инструментам их имплементации. Наряду с общими вопросами (как знание стандартов может помочь компаниям конкурировать на международных рынках; требуются ли на рынке труда компетенции в области стандартов; как образование по вопросам стандартизации организовано в национальных учебных заведениях и пр.), наши авторы освещают вопросы продвижения стандартов деятельности и обучения стандартам.

Таможенные службы европейского региона, несмотря на отличия в степени развития, характере применяемых процедур, уровне используемых технологий и отношений с бизнесом, объединяет общее стремление к реформированию деятельности на основе передовых международных стандартов, к внедрению новых таможенных технологий, способствующих упрощению таможенных процедур и сокращению времени, необходимого для выпуска товаров. Заслуживают внимания материалы об опыте реализации стратегии институционального развития таможенных администраций в странах-членах Европейского региона ВТамО.

Используя наш журнал как одну из платформ, способных обеспечить изучение и распространение современных таможенных технологий и стандартов для дальнейшего применения в европейском регионе, мы обращаем Ваше внимание на интересный опыт и точку зрения коллег из стран других регионов ВТамО: Бразилии, Зимбабве, Коста-Рики.

Мы благодарим Международную сеть таможенных университетов за сотрудничество и предоставленную возможность опубликовать на страницах нашего журнала материалы, которые были презентованы на 1-ой Глобальной конференции Международной сети таможенных университетов 21 – 23 мая 2014, Баку, Республика Азербайджан. Мы благодарим также всех наших авторов за их значимый вклад и приглашаем к дальнейшему сотрудничеству.

Редакционная коллегия

РАЗДЕЛ 1 – ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ В СФЕРЕ ТАМОЖЕННОГО ДЕЛА

JEL Classification: F16, I23, L10

ВЫШЕ – СТАНДАРТЫ ОБУЧЕНИЯ СТАНДАРТАМ

Сергей Кузьмин

Секретариат Европейской Экономической Комиссии ООН (ЕЭК ООН)

E-mail: Serguei.Kouzmine@unece.org

Аннотация

В статье рассматриваются вопросы: как знание стандартов может помочь компаниям конкурировать на международных рынках; требуются ли на рынке труда компетенции в области стандартов; как в национальных учебных заведениях организовано образование по вопросам стандартизации; а также вопрос о деятельности ЕЭК ООН по продвижению стандартов и обучению стандартам.

Ключевые слова: образование в сфере стандартизации, стандарты как фактор создания препятствий торговле или упрощения торговли, трудовые компетенции и квалификации, относящиеся к стандартам, продвижение стандартов, обучение стандартам.

Введение

Стандарты являются одним из важнейших краеугольных камней торговли и экономической интеграции, а также всех аспектов устойчивого развития, уменьшения торговых издержек, обеспечения безопасности работников и потребителей, защиты населения от рисков и облегчения перехода к экологически ориентированной экономике. Знание стандартов и их широкое применение выгодно для общества в целом и, очевидно, необходимо для бизнеса.

Процессы глобализации показывают также постоянно растущую важность стандартов как нового средства конкурентной борьбы. Для того, чтобы участвовать в международной торговле и получать все преимущества глобальной сети поставок, компании должны производить высококачественную продукцию, которая будет отвечать специфическим правилам национального (или зарубежного) рынка, на который она будет поставляться. Часто такие требования выходят за пределы только характеристики продукции и включают в себя, например, процедуру оценки соответствия (как продукция должна быть протестирована и кем; какие сертификаты необходимы; какие требования предъявляются к испытательным лабораториям; правила маркировки и т.д.).

Используя стандарты, компании могут улучшать совместимость и доступность их продукции, а также выполнять требования охраны здоровья общества, защиты окружающей среды, животного мира и других законных интересов государства. В то же время регулятивные меры могут стать орудием протекционизма посредством установления более

жестких требований для иностранной продукции или ограничения поставок, основанных на неоправданных рисках (без научного обоснования), и т.д. Таким образом, для политиков и для бизнеса важно понимать аспекты стандартов, как облегчающие торговлю, так и препятствующие торговле, и добиваться, чтобы такие “технические барьеры в торговле” (ТБТ) неоправданно не препятствовали бы международной торговле.

1. Роль стандартов в глобализованном мире

Были проведены разные виды исследований для того, чтобы проанализировать роль регулятивных мер в торговле. Можно привести пример одного из исследований на тему санитарных и фитосанитарных (СФС) регламентов и, в частности, в отношении стандартов афлатоксина в арахисе в европейской и африканской торговле¹. Данное исследование показывает, что ужесточение таких стандартов на 10% привело к 11% спаду в торговле. Другое исследование по измерению влияния СФС на экспорт развивающихся стран в страны с развитой рыночной экономикой показало различное влияние СФС – стандартов. Они, как правило, наносят ущерб торговле сельскохозяйственными товарами (которые сложно адаптировать под определенный стандарт), тогда как в случае с промышленными товарами их влияние было положительным, поскольку информация, предоставленная в стандартах, позволяет улучшать способность товара быть проданным. Это означает, что один и тот же стандарт может быть как барьером, так и средством содействия торговле.

Неудивительно, что в Докладе ВТО по торговле 2012 года было отмечено возрастающее применение технических барьеров в торговле как основная проблема для международной торговли, а также подчеркнуто, что регулятивные стандарты могут оказывать более значительное влияние на торговлю, чем тарифы.

Доклад ВТО выдвинул на первый план возросшее применение ТБТ/СФС мер; с середины 1990-х, в целом такие меры были приняты более чем в 200 случаях.² В 2010 году половина мер, которые рассматривались как «обременительные» экспортерами из развивающихся стран, относились к ТБТ/СФС мерами. Похожая статистика существует и в Европейском Союзе (ЕС). Если их анализировать по типу, то такие “обременительные” меры могут быть разделены на следующие категории (как процент от всех заявленных в ВТО мер): оценка соответствия – 31; меры, связанные с экспортом – 25; технические требования – 17; правила происхождения товара – 10; “паратарифные” меры – 6; предотгрузочная инспекция – 5; контроль качества – 4 и т.д.

Более того, следует отметить, что список традиционных нормативных требований к товару (как показано выше) постоянно расширяется и сейчас включает также, к примеру, вопросы устойчивого развития (такие как: стандарты охраны окружающей среды, правила утилизации, трудовое законодательство, включая детский труд, и т.д.), что накладывает на компании новые обязательства.

Кроме международного рынка компании каждый день сталкиваются со стандартами на внутреннем рынке. Например, существует сложная связь между стандартами и инновациями. С одной стороны, развитие стандартов может облегчить внедрение инноваций и их взаимодействие с используемыми устройствами и продуктами. С другой, существующие и уже применяющиеся стандарты и технологии могут препятствовать

¹ European review of agricultural economics, vol. 208 (2) 2001

² World Trade Report 2012

новым конкурирующим техническим подходам.

Эта сложность может быть проиллюстрирована недавним (2014 года) исследованием по вопросам барьеров для коммерциализации инновационных товаров и услуг в 28 странах Европейского союза (из которого, для целей нашего анализа, будут взяты только статистические данные по стандартам).³

При ответе на вопрос, с какими препятствиями они столкнулись при продаже инновационных товаров и услуг, более двух третей компаний (68%) отметили недостаток финансовых ресурсов, 64% – доминирование на рынке укрепившихся конкурентов и 62% – издержки или сложность соответствия регламентам и стандартам. Среди других проблем можно выделить: низкий спрос (52% опрошенных); недостаток (отсутствие) рыночной экспертизы (48%); слабые каналы сбыта (44%) и недостаток (отсутствие) рыночных стандартов и регламентов (43%). Если изучить все указанные барьеры, то они главным образом связаны с финансами или с рынком, и единственной технической причиной являются стандарты и регламенты. Интересно то, что компании видят проблему как в необходимости соответствия стандартам, так и в их недостатке.

Вышеуказанное исследование позволяет оценить схожие ответы американских и швейцарских компаний. Относительно стандартов, сложность соответствия регламентам и стандартам была отмечена 18% опрошенных из США и 55% из Швейцарии (в ЕС – 62%); что касается недостатка (отсутствия) рыночных стандартов и регламентов, ответы были следующие: США – 14%, Швейцария – 37% (ЕС – 43%). Данные по Швейцарии сопоставимы с нижним пределом ответов в ЕС. Что касается значительно меньших показателей в США, это можно объяснить тем, что американское правительство меньше (чем европейские органы государственного управления) полагается на предписанные правила и больше – на обязательства компаний и юридическую ответственность.

Если анализировать каждую конкретную страну, то видна разница в ответах на вышеуказанные вопросы. Сложность соответствия регламентам и стандартам представляет проблему для, по меньшей мере, трех четвертей компаний в Италии, Португалии и Испании. С другой стороны, менее 40% опрошенных компаний в Эстонии, Дании и Литве придерживаются такого же мнения.

Недостаток (отсутствие) рыночных стандартов и регламентов кажется серьезной проблемой для большинства португальских компаний (77%), так же, как и для Кипра (68%), Румынии (65%), Венгрии, Греции и Италии (около 60%). С нашей точки зрения, эта статистика также демонстрирует различия в существующих режимах регулирования в отдельных странах.

Со стороны характеристики самих компаний, исследование показывает, что чем больше компания, тем менее вероятно, что у нее есть проблемы со стандартами (а также другие проблемы). Кроме того, стандарты представляют большую головную боль для компаний промышленного сектора, чем для сектора услуг.

В заключение, это исследование в очередной раз показывает необходимость для бизнеса быть полностью осведомленным о сложности обязательных и добровольных регулятивных мер, которые нужно применять и которым нужно соответствовать в повседневной деятельности. Это означает, что важно держать компании в курсе о роли стандартов, а также продвигать соответствующие знания и навыки по стандартизации среди

³ The role of public support to in the commercialization of innovations, European Commission, 2014

специалистов, которые выходят на рынок труда.

2. Рыночный спрос на компетенцию в области стандартов

Осознание необходимости компетенции и знаний в области стандартов возрастает и отражается в соответствующих требованиях со стороны бизнеса. Поэтому Международная федерация пользователей стандартов (МФПС), которая объединяет крупнейшие промышленные компании, в 2014 году подготовила руководство, чтобы показать, какие аспекты/знания стандартов требуются на разных уровнях (отделах) в компании (см. таблицу ниже).⁴

Навыки Сферы деятельности	Роль стандартизации	Процесс идентификации стандартов	Внедрение соответствующих стандартов	Учет устойчивого развития	Внедрение систем управления	Соответствие продукции нормам и правилам		Лоббирование вопросов стандартизации		Бизнес аналитика вопросов стандартизации
						проблемы	методы	проблемы	методы	
Высшие должностные лица и Топ менеджмент	•••			••	•••	•••		•••	•	
Кадровая служба	•		•••							
Маркетинг	•••	•	•		•••	••		••	••	••
Продажи	•••									
РНИОКР и инновации		•	••	••	••	•••		••	••	•
Лаборатории			••		••	•••	•••	••	••	•
Закупки		••		••	••					•
Производство										
Качество, охрана окружающей среды, безопасность и социальная ответственность			••	••	••	•••				•
Стандартизация	•••	•••	••	••	••	••	••	••	••	••
					•••	Существенные знания				
					••	Хорошие знания				
					•	Некоторое понимание				

Из этой таблицы видно, что практически все работники компании от топ-менеджмента до маркетинговых или торговых агентов должны иметь хотя бы общее представление о стандартах.

К примеру, согласно МФПС, высшее должностное лицо компании и топ-менеджмент должны иметь: а) “существенные знания”: о необходимости соответствия стандартам и регламентам; о стратегиях в области стандартизации; о роли бизнес-ассоциаций в разработке стандартов; о стандартах и системах управления компанией; б) “хорошие знания”: о том, как стандарты могут помочь устойчивому развитию (в контексте стратегии компании на мировом рынке); в) “некоторое понимание”: того, как воздействовать на содержание стандартов с точки зрения стратегии компании; как определять стандарты и регламенты, которым товары должны соответствовать.

Соответствующие знания для топ-менеджмента включают в себя: идентификация рисков и возможностей; глобальный процесс внедрения; влияние на процесс лоббирования.

Гораздо более глубокие знания требуются от других работников компании, в частности, занятых в отделах стандартизации (что очевидно), производства, продаж и реализации. Например, маркетинговые эксперты (в дополнение к знаниям основных

⁴ IFAN guide “education and training about standardization: different needs for different roles”, 2014

вопросов как у высшего должностного лица) также должны понимать важность соответствия стандартам; знать методологию получения информации о развитии стандартов. Их знания также должны быть существенными, чтобы они могли определять регламенты, касающиеся их компании; отслеживать их; внедрять стандарты в деятельность компании; понимать, как участвовать в процессе стандартизации; соотносить устойчивое развитие с маркетингом продукции.

С нашей точки зрения, единственным важным пунктом, недостающим в таблице МФПС, является юридические отделы и обоснование того, почему юристы должны обладать знаниями о стандартах. Следует напомнить, что юридически стандарты могут быть использованы различными способами. Во-первых, можно сказать, что стандарт в определенной степени представляет собой видение технической проблемы в форме юридического документа. Стандарт также предлагает самое современное и согласованное решение/лучшая практика по проблеме. В случае судебного разбирательства, использование стандартов может продемонстрировать “серьезность” компании и что: а) компания соблюдает требования безопасности и иные обязательные государственные требования (как установлено в стандарте); б) в случае спора по поводу качества или других характеристик доставленного товара он может быть решен на основании стандарта, на который есть ссылка в договоре; в) когда суд решает вопрос о степени ответственности, стандарт может предоставить минимальный уровень правовой защиты компании.

Интересное исследование на тему значимости квалификаций в области стандартов для приема на работу было проведено в Германии в 2010-2012 годах посредством анализа порядка тысячи предложений о работе от компаний по подбору персонала, ищущих специалистов со словами “стандарты” и “инженеры” в названии должности.⁵ Данный анализ показал, что обязанности различались в соответствии с профилем деятельности компании. Тем не менее, все компании искали инженера или специалиста с дипломом эквивалентным бакалавру с дополнительным опытом в области стандартов (иногда конкретного стандарта).

Из всех предлагаемых должностей со словом “инженер” в названии деятельность в области стандартизации была указана в 30% должностных инструкций (кроме того, по 0,1% предложений специально набирали “инженеров в области стандартов”).

Должности со словом “стандарт” в названии включали в себя следующие основные обязанности (в %): менеджеры – 39; инженеры – 29; анализ – 16; разработчики – 12; оценка соответствия – 6; инструкторы – 2. С нашей точки зрения, эти данные показывают, что возможно существует некоторая несогласованность по поводу использования (понимания) термина «стандарт» при составлении компаниями должностных инструкций.

Что касается предложений о работе в промышленном секторе, то из всех предложений по специалистам в области стандартов они распределялись следующим образом:

производство - 34%, за которым следуют: здравоохранение и гостиничный бизнес (25%) и информационные технологии (15%). Для инженеров в области стандартов следующие данные: производство – 55%; информационные технологии – 25%; здравоохранение и гостиничный бизнес – 7%, и т.д.

С точки зрения размера компании, 16% предложений о работе не содержали названия компании (т.е. их невозможно было “привязать”). Из оставшихся предложений о

⁵ Workshop on standardization management, 20-21 March 2012, Valencia, Spain

работе, 95% были опубликованы крупными компаниями, 55% – средними и 0,1% – мелкими (это подтверждает, что малый бизнес нуждается в дополнительной помощи / обучении, чтобы лучше понять стандарты и их использовать).

Резюмируя перечень компетенций и знаний в области стандартов, которые требуются для бизнеса, можно сделать вывод, что стандарты могут быть полезны и часто необходимы при приеме на работу.

3. Образование в области стандартов

В пределах своей компетенции, ЕЭК ООН долгие годы продвигает важность понимания стандартов как технических и политических инструментов.

Так, одной из сфер деятельности ЕЭК ООН является функционирование постоянной группы экспертов, которая занимается политикой в области стандартизации, оценки соответствия, технических регламентов, надзора за рынком, метрологии. Эта группа действует с 1970 года и сейчас она называется Рабочая группа по политике в области стандартизации и сотрудничества по вопросам нормативного регулирования (Рабочая группа 6/РГ.6; автор этой статьи был секретарем РГ.6 более 10 лет). Уже в 1970-х годах Рабочая группа отметила важность преподавания стандартизации в высших учебных заведениях, и это предложение было отражено в рекомендации “Г” для правительств (добровольные рекомендации являются одной из форм разработки передовых практик в ЕЭК ООН).

Интенсивные дискуссии в ВТО и на других форумах по техническим барьерам в торговле в 90-е годы вновь включили вопросы образования в повестку дня ЕЭК ООН в контексте того, какие знания и навыки в области стандартов требуются сейчас на рынке.

Стандарты всегда были (и продолжают быть) частью учебных программ для инженеров во всех странах (и вышеупомянутое исследование в Германии подтверждает это). Крупнейшие международные организации по разработке стандартов (такие, как ИСО, МЭК, МСЭ) продвигают важность своих собственных стандартов, однако эксперты ЕЭК ООН считают, что существует также необходимость в горизонтальном общем обучении/образовании студентов нетехнических специализаций для того, чтобы продемонстрировать им мультидисциплинарный характер стандартов в современном мире. Чтобы в деталях обсудить этот вопрос, в 2012 году в Женеве ЕЭК ООН было создано международное рабочее совещание.

Для того, чтобы понять контекст работы ЕЭК ООН по обучению стандартам, ниже приведен обзор ситуации в разных странах. Значительный интерес к обучению в области стандартов был отмечен в Азии как результат дискуссий по этому вопросу в АТЭС (они включали также подготовку учебных материалов на эту тему). В Азии наиболее существенные наработки имели место в Корее, Японии, Индонезии и Китае, которые с середины 2000-х годов открыли ряд проектов и программ по обучению стандартам в университетах.⁶

Например, в Японии был введен 51 курс в 32 учебных заведениях (и подготовлены необходимые учебники) с числом обученных студентов, достигшим 2100 чел. в 2012 году.

В Корее в 2011 году предлагалась 81 программа в 41 университете (с числом студентов около 3880 чел.). Также важно то, что число преподавателей по вопросам

⁶ discussion paper on standardization in higher education, Helmut Schmidt University, 2014.

стандартизации в этой стране увеличилось с 50 чел. в 2005 году до 294 чел. в 2011 году.

В Индонезии государственный орган по стандартам (BSN) подписал меморандум о взаимопонимании с 30 высшими учебными заведениями и сейчас стандартизация ведется как постоянный предмет в 10 университетах. Число курсов в области стандартов возросло с 2 в 2007 году до 22 в 2012 году и число обучающихся студентов (за тот же период) с 17 чел. до 450 чел. Общее число студентов, подготовленных по учебным программам в области стандартизации в Индонезии за период 2007 – 2012 годов, составило 1036 чел.

В Китае курсы по стандартизации были введены более чем в 200 учебных заведениях.

Удивительно, в Северной Америке только в нескольких учебных заведениях начинают преподавать стандарты (на наш взгляд, это связано с незначительной ролью стандартов в американской системе регулирования).

В Европе, согласно исследованию проведенному Университетом Гельмута Шмидта, в 2008 году ситуация в высших учебных заведениях была следующая: очень ограниченная академическая инфраструктура в сфере стандартизации; отсутствие единой учебной программы с установленным основным содержанием; отсутствие признанных учебников. Акцент курсов значительно различался от университета к университету и колебался от стандартизации управления, стратегических аспектов стандартизации до развития стандартов в области информационных технологий и приложений для электронного бизнеса. В 2008 году предполагаемое число студентов в Западной Европе составило примерно 500 чел.

Последующее исследование, проведенное в 2013 году (основанное на ограниченном числе ответов от европейских стран), подтвердило вышеуказанные тенденции с некоторыми положительными исключениями. Так, в Болгарии было введено 9 курсов для 285 студентов. Школа экономики (Университет Эразма, Роттердам) организовала 6 курсов, которые посетили 134 студента.

Интересный и удачный подход был использован в Дании, где отдельные лекции, фокусируясь на вопросах стандартов (включая патенты, социальную ответственность, безопасность информационных технологий), были введены в различные программы высшего образования. В 2010 году было проведено 86 таких курсов для 1290 студентов (в 2012 – 177 курсов и 1760 студентов соответственно).

Если результаты данного анализа ограничить только специализированными программами по стандартизации, то общее число студентов, подготавливаемых в этой сфере в Европе, в настоящий момент оценивается порядка 1000 человек в год.

4. Образовательные программы и стандартизация

В 2011-2012 годах секретариат ЕЭК ООН изучал как (в какой мере?) вопросы стандартизации преподают на программах бакалавра и магистра на нетехнических факультетах в разных странах. Собранная информация показала, например, живой интерес к стандартам в Азии, как это уже было отмечено выше.

В Европе, как выяснилось (и это подтверждают результаты вышеупомянутого исследования Университета Гельмута Шмидта), было совсем немного университетов, где студенты могли изучать стандарты. Только немногие университеты предлагали полноценные специализированные магистерские программы (как в Швейцарии –

Женевский университет или в Португалии – Школа менеджмента и технологий Политехнического института Порту). Ряд учебных заведений предлагает также учебные курсы по разным аспектам стандартов. Несколько примеров: в Нидерландах – Дельфтский Университет, Роттердам, и Университет Эразма, Роттердам; в Германии – Университет Гельмута Шмидта, Гамбург, и Технический университет, Берлин; в Болгарии – Технический университет, София; в Японии – Университет Чубу и т.д. Некоторое обучение также проводится государственными органами по стандартам; так, например, DIN (немецкий орган по стандартизации) предоставляет возможность дистанционного обучения стандартам.

Недостаточное внимание к вопросам стандартизации, необходимость в более углубленном образовании как со стороны бизнеса, так и со стороны выпускников высших школ, а также большее взаимодействие – такими были некоторые из заключений Первой европейской конференции по вопросам образования в области стандартизации, проведенной в Брюсселе в июне 2012 года (она была организована европейскими органами по стандартизации: CEN, CENELEC и ETSI во взаимодействии с Европейской комиссией (ЕК)).

Существенная работа по повышению осведомленности и передаче опыта проводится научными сообществами и исследователями на региональном уровне – EURAS (Европейской академией по стандартизации) и на международном уровне – ICES (Международным объединением по вопросам образования в области стандартизации); а также в контексте ЕС (Евросоюза) – совместной рабочей группой CEN/CENELEC.

Как было отмечено выше, ситуация с обучением в области стандартов существенно различается по странам. Парадоксально, но знания по этой теме лучше в странах Центральной, Восточной и Южной Европы (благодаря обязательному характеру стандартов в бывших социалистических экономиках). Например, обучение специалистов по стандартизации было хорошо развито в Советском Союзе, где существовала специальная система государственной поддержки обучения по вопросам стандартов (при государственном органе, отвечавшем за установление и применение стандартов). После распада Советского Союза эти образовательные учреждения, которые существовали практически во всех бывших советских республиках, продолжают проводить профессиональное обучение. Самая большая из таких школ находится в Москве – Академия стандартизации, метрологии и сертификации (АСМС), которая имеет 12 филиалов по всей России и проводит различные постдипломные курсы (от недели для топ-менеджеров, до двух лет для специалистов по метрологии). Общее число специалистов, которые получают различное образование в АСМС, составляет примерно 1,5-2,0 тысячи человек в год.

Следует отметить, что АСМС специализируется на преподавании по вопросам стандартизации как дополнительном образовании с соответствующим дипломом (похожее образовательное учреждение существует в Беларуси – Белорусский государственный институт повышения квалификации и переподготовки кадров по стандартизации, метрологии и управлению качеством, Минск).

Существуют также другие учебные заведения (в основном, в технической сфере) в России и СНГ, которые проводят отдельные курсы по стандартизации (например, Российский химико-технологический университет имени Д.И. Менделеева).

5. Анализ образовательных программ по стандартизации

Кроме количественных данных по числу студентов, изучающих стандарты в разных странах, секретариат ЕЭК ООН также собрал и сравнил сведения о существующих образовательных программах. Анализ данной информации показал, что программы существенно различаются по содержанию и продолжительности, что затрудняет их сравнение. Что касается содержания, то в Западной Европе, например, стандартизация рассматривается, прежде всего, с точки зрения компаний, тогда как в странах Восточной Европы, Кавказа и Центральной Азии она рассматривается с точки зрения контролирующих органов. Практически ни одна из существующих программ не охватывает такие сопутствующие вопросы, как метрология и надзор за рынком.

Для того, чтобы решить вопрос о разных образовательных подходах, секретариат в консультациях с высшими учебными заведениями, подготовил предложение по “типовой образовательной программе по стандартизации”, которая охватывает минимальный круг вопросов, которые должен знать специалист, чтобы иметь общее представление по данной теме с точки зрения бизнеса или государства (он включает в себя: основную стандартизацию, нормативные и другие вопросы, связанные с деятельностью бизнеса и контролирующими и административными органами). Программа нацелена на общий уровень университетских учебных программ, нежели на специализированное углубленное обучение стандартизации.

Данные согласованные основные вопросы сгруппированы в 15 модулей, и эта программа может быть использована как самостоятельный полный курс, или ее отдельные части могут использоваться для обучения по конкретным предметам. Этот подход касается и времени преподавания, рекомендованного для каждого модуля, которое может различаться в зависимости от цели обучения и уровня знаний студентов.

Программа ЕЭК ООН (смотри документ ECE/TRADE/C/WP.6/2012/6) включает в себя следующие модули:

1. Основы стандартизации
2. Выгоды стандартизации для общества
3. Стандартизация и компании
4. Национальная правовая и институциональная основа
5. Политика в сфере нормативного регулирования и связанные с ней институциональные механизмы
6. Управление рисками с помощью стандартов, регламентов и оценок регулятивного воздействия (ОРВ)
7. Метрология
8. Оценка соответствия
9. Надзор за рынком
10. Стандарты систем менеджмента
11. Международная стандартизация
12. Международная торговля, стандарты и регламенты
13. Стандартизация требований к информации и цепочке поставок
14. Практическое занятие: внутрикорпоративная стандартизация
15. Стратегические вопросы и проблемы в области стандартизации

Деление на модули предоставляет необходимую свободу преподавателям и в то же

время гарантирует, что выпускник будет иметь хотя бы минимальные знания по данной теме. Например, 14-й модуль посвящен практическому занятию, чтобы показать, как стандарты могут быть инкорпорированы в стратегию компании и как они могут помочь поставкам, производству и т.д. Эти вопросы важны, например, для выпускников, которые будут работать в производственной компании. Предлагается также преподавать этот модуль для студентов, которые не изучали данные вопросы раньше по основной учебной программе. Таким образом, этот модуль может быть факультативным или обязательным в зависимости от подготовки конкретной группы студентов.

6. Рекомендация ЕЭК ООН по обучению по вопросам стандартов

В ноябре 2012 года Рабочая группа ЕЭК ООН по политике в области стандартизации и сотрудничества по вопросам нормативного регулирования (РГ.6) провела международное рабочее совещание на тему “включение вопросов стандартов в учебные программы”, в котором приняли участие около 100 делегатов из государственных органов, органов по стандартизации, международных организаций, научного сообщества, а также представители бизнеса, более чем из 20 стран. Участники отметили возрастающий спрос на специалистов со знаниями стандартов и в то же время с сожалением заметили, что в регионе ЕЭК ООН существует довольно мало программ по вопросам стандартизации.

В результате обсуждений РГ.6 приняла пересмотренную рекомендацию “Г” (по образованию по вопросам стандартизации), которая подчеркивала необходимость продвижения и преподавания стандартизации через разработку согласованных подходов и построение на основе существующих национальных передовых практик.⁷

В частности, Рекомендация призывает государства поощрять:

“а) включение предмета “Стандартизация” в программы учебных заведений, особенно университетов, для студентов научно-технической специализации, а также на отделениях права, экономики и управления;

б) профессиональное образование и подготовку специалистов в области стандартизации, включая сотрудников органов, ответственных за торговлю и таможенную, а также используя профессиональный опыт и учебные материалы, доступные в национальных, региональных и международных учреждениях (т.е. органы по разработке стандартов, учреждения по оценке соответствия и аккредитации, метрологические учреждения...);

в) активизацию информационно-просветительских мероприятий, ориентированных на деловые круги и регулирующие органы...;

г) дальнейшее изучение вопросов стандартизации для выявления передовой практики в деле обеспечения того, чтобы режимы стандартизации и регулирования содействовали удовлетворению законных интересов общества (например, в области безопасности населения, окружающей среды), не создавая избыточных технических барьеров в торговле” (Рекомендация “Г” группы РГ.6).

В качестве практического инструмента для включения стандартизации в существующие учебные программы также была одобрена вышеупомянутая “типовая образовательная программа ЕЭК ООН по стандартизации” (см. документ ЕЭК ООН ECE/TRADE/C/WP.6/2012/6). Во время обсуждения было отмечено, что эта программа не только

⁷ Документ ЕЭК ООН ECE/TRADE/C/WP.6/2012/7

предоставляет образовательным учреждениям согласованный список основных вопросов в области стандартов, но и делает первый шаг в сторону гармонизации образовательных программ и, в конечном счете, взаимного признания полученных знаний и дипломов (следует напомнить, что сегодня трансфер кредитов между программами/учебными заведениями, в первую очередь, основан на продолжительности курса/количестве учебных часов, а не на его содержании или полученном результате).

Для того, чтобы продолжить совершенствование образования в рамках существующей в ЕЭК ООН группы специалистов “СТАРТ (методы стандартизации и нормативного регулирования)” была создана подгруппа, представляющая учебные заведения (“STaRT-ED”). В течение последующих лет группа STaRT-ED организовала обмен опытом между университетами по вопросам обучения стандартам.

7. Новые образовательные курсы по вопросам стандартов

Одним из практических результатов попыток ЕЭК ООН по созданию потенциала было введение в регионе новых курсов по вопросам стандартов и уделение большего внимания этим вопросам в существующих программах.⁸ Ниже мы приведем в пример опыт одного из таких учебных заведений – Московского государственного областного университета, который в 2013 году ввел новый курс “Основы стандартизации” с содержанием (15 тем), практически повторяющим темы, предложенные ЕЭК ООН в типовой программе.

Курс ведется для следующих специализаций в области управления (в скобках дано число студентов в 2013/2014 и 2014/2015 учебных годах): управление персоналом (81; 82); государственное и муниципальное управление (72; 85); управление проектом (9; 27); управление малым бизнесом (41; 33); производственный менеджмент (30 – в 2013/2014). В 2014/2015 учебном году этот курс также преподавался для новой специализации: управление информацией (18 студентов). Таким образом, в 2013/2014 году 273 студента и в 2014/2015– 254 студента получили дополнительное образование по вопросам стандартизации (согласно опросу МГОУ, студенты оценили новый курс как полезный).

Другой положительный пример – из Университета Матея Бела, Банска-Бистрица, Словакия, где курс «стандартизация и международные стандарты» (5 кредитов, 150 часов, 39 из которых – лекции и семинары) предлагается на магистерской программе “финансы, банковское дело и инвестиции”. Программа включает в себя пять специализаций и на двух из них (бухгалтерский учет и международные финансы) курс предлагается как факультативный.

Содержание этого курса также близко к типовой программе ЕЭК ООН. Он состоит из 13 частей, две из которых отличаются от предложенных ЕЭК ООН (а именно: “стандартизация в ЕС” и “политические последствия стандартизации”).

В других странах содержание программ может различаться. Например, в Португалии Школа менеджмента и технологий Политехнического института Порту предлагает двухгодичную программу “Магистр в области интегрированных систем управления качеством, окружающей средой, охраны здоровья и безопасности труда”.

Первый семестр первого года обучения включает в себя такие предметы, как: управление качеством, охрана труда и безопасность, лидерство и управление командой,

⁸ Информация секретариата ЕЭК ООН

управление исследованиями и инновациями. В течение второго семестра студенты изучают трудовые ресурсы, управление охраной окружающей среды, безопасность пищевых продуктов, социальную ответственность, интегрированную систему управления и аудит. Второй год обучения рассчитан на проведение исследования и подготовку дипломной работы.

Программа соответствует Болонской системе; она была введена в 2010-2011 учебном году, и её посещало 40 студентов; в 2011-2012 – было 30 студентов (15 из которых не закончили обучение) и в 2012-2013 – 30 студентов (10 не закончили).

В целях содействия преподавателям на сайте ЕЭК ООН создана библиотека программ (из разных университетов) по вопросам преподавания стандартов, которые доступны всем образовательным учреждениям, заинтересованным в введении подобного курса (см. <http://www.unece.org/trade/wp6/educationonstandardization.html>). Сайт также содержит ссылки на работу, проводимую другими организациями, например, ИСО (хранилище учебных материалов и исследований по вопросам стандартизации) или АТЕС (по преподаванию стандартизации в университетах; файлы по разным вопросам стандартизации, которые могут быть использованы для обучения и на практике).⁹

Для того, чтобы помочь университетам ввести курсы по стандартизации ЕЭК ООН в сотрудничестве с учебными заведениями инициировала работу по подготовке учебных материалов. Являясь частью этого проекта, Московская академия стандартизации, метрологии и сертификации – ведущее глобальное образовательное учреждение в сфере стандартов – подготовила (на основе типовой программы ЕЭК ООН) первые три учебных модуля, которые были представлены группе “STaRT-ED”, а также одобрены Рабочей группой 6 на ежегодном заседании в ноябре 2014 года. Эти модули (о преимуществах стандартизации; стандартах в контексте ВТО и о системах управления качеством) доступны бесплатно любому университету, который заинтересован в преподавании стандартов и они означают де-факто запуск образовательной программы ЕЭК ООН как практического образовательного инструмента (см. на вышеуказанном сайте ЕЭК ООН).

Эти модули облегчат включение курсов по ознакомлению и повышению информированности в области стандартов в образовательных учреждениях, в которых сейчас может не хватать опыта по данным вопросам. Также экспертами был выражен интерес в разработке подобных учебных модулей по вопросам стандартов в других областях, таких, как транспорт и таможня (например, переговоры по этому вопросу уже ведутся с Академией таможенной службы Украины).

Основными заинтересованными лицами в сфере образования по вопросам стандартов являются: компании, их сотрудников, министерства образования, университеты, контролирующие органы/высшие должностные лица, органы по разработке стандартов (национальные, региональные, международные) и др. В будущем ЕЭК ООН планирует вовлечь все эти группы в процесс создания перечня желаемых квалификаций/компетенций и личных навыков выпускников, сотрудников компании и должностных лиц органов государственной власти.

Следует отметить, что на обучение в сфере стандартизации также существенно влияет организация национальной образовательной системы. С одной стороны, есть страны, в которых принят более централизованный подход, где министерства образования влияют

⁹ вебсайт ЕЭК ООН

на содержание университетских образовательных программ (Франция, Италия, Россия и др.). В этом случае введение нового предмета (такого, как стандарты) сначала должно быть согласовано и осуществлено на уровне министерства. С другой стороны, в странах (Великобритания, Германия), где университеты сами решают вопросы о содержании образовательных программ, необходимо иметь индивидуальный подход к каждому университету и убеждать его в важности введения новых дисциплин в учебные программы. ЕЭК ООН готова работать в обоих направлениях.

Выводы

Интерес к стандартам как к фактору, облегчающему торговлю, так и препятствующему торговле, растет на международной арене и порождает постоянные проблемы для бизнеса. В результате, сегодня стандарты и связанные с ними регулирующие инструменты стали играть важную роль, влияя на конкурентоспособность компаний и стран.

Знание стандартов является важной частью перечня квалификаций и навыков, которые требуются для тех, кто ищет работу в технических профессиях. Недавние исследования показывают, что крупные компании начинают понимать, что знание стандартов также может быть полезным и для других работников (нетехнических), которые занимаются размещением продукции на рынке (маркетинг, юридические и др. отделы).

В этом контексте рекомендация ЕЭК ООН по включению вопросов стандартов в учебные программы является своевременной и ориентированной на рынок и эта работа должна развиваться дальше. В общем можно отметить, что осознание важности стандартов является выгодным для общества в целом, а не только для выпускников, ищущих работу. Поэтому образование в области стандартов будет полезно не только для высших учебных заведений (что находится в центре внимания деятельности ЕЭК ООН), но и для средних и начальных школ (соразмерно специфическим потребностям каждой группы учащихся).

Сложившаяся ситуация (особенно в Европе) в образовании по вопросам стандартов (количество предлагаемых курсов, содержание и студенты, посещающие их) неудовлетворительна и ниже рыночного спроса.

Существуют разные причины для недостаточного интереса образовательных учреждений к включению стандартизации в учебные программы, которые включают в себя: часто неопределенные требования со стороны бизнеса (потребности стандартизации четко не сформулированы); отсутствие национального (регионального, международного) согласованного содержания для программ; недостаток подготовленных преподавателей и нехватка признанных учебников; и, наконец, национальная специфика стран в области систем (подходов к) образованию.

Подход к преподаванию стандартизации также должен быть изменен. Традиционно стандартизация рассматривалась как часть учебных программ технических профессий (или как часть профессионального обучения), и была обычно узкоспециализирована, и связана с особыми профессиональными требованиями. Появление новых стандартов, которые выходят за рамки технических вопросов (экология, социальная сфера и др.), показывает необходимость осознания мультидисциплинарного характера стандартов и их соответствующего преподавания.

Будущая работа в этой сфере может включать: повышение информированности и

развитие образования по стандартизации среди основных заинтересованных лиц; разработка согласованного содержания образовательных программ; наращивание опыта в области преподавания стандартов в учебных заведениях; подготовка учебных материалов и учебников; продолжение и совершенствование практики профессионального обучения по вопросам стандартов.

Литература

1. "What price precaution? European harmonization of aflatoxin regulations and African groundnut exports", European review of agricultural economics, vol. 208 (2) 2001
2. World Trade Report 2012. Trade and public policies: a closer look at non-tariff measures in the 21st century, 16 July 2012, WTO
3. "The role of public support to in the commercialization of innovations", May 2014, European Commission
4. IFAN guide "education and training about standardization: different needs for different roles", 2014, International Federation of Standards Users (IFAN)
5. "Standards Engineers: who needs them?" Workshop on standardization management, 20-21 March 2012, Valencia, Spain
6. дискуссионный документ по стандартизации в области высшего образования; профессор В. Хессер, университет Гельмута Шмидта, Гамбург, 2014.
7. документы ЕЭК ООН: ECE / TRADE / C / WP.6 / 2012/6 и ECE / TRADE / C / WP.6 / 2012/7
8. Информация, представленная национальными экспертами в рамках работы группы экспертов ЕЭК ООН по образованию в области стандартизации ("STaRT-ED")
9. вебсайт ЕЭК ООН; проект по образованию в области стандартизации (<http://www.unece.org/trade/wp6/educationonstandardization.html>)

JEL Classification: F16, I23, I25

СТАНДАРТЫ ПИКАРД И ТРЕБОВАНИЯ К ПРОФЕССИОНАЛЬНЫМ КОМПЕТЕНЦИЯМ ТАМОЖЕННОГО ОФИЦЕРА МЕЖДУНАРОДНОГО УРОВНЯ: СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА

Венди Фальс

Университет Коста Рики, Коста Рика
E-mail: wenfgcostarica@gmail.com

Джеорджинелла Барбоза

Университет Коста Рики, Коста Рика
E-mail: georgianella@hotmail.com

Габриэлла Барриетос

Университет Коста Рики, Коста Рика
E-mail: gabrielabarrientosh@gmail.com

Abstract

Статья посвящена определению профессиональных качеств, необходимых сотрудникам таможенных органов. Авторами статьи освещается система стандартов ПИКАРД, анкета, составленная на основе этих стандартов, а также принципы Инструментария по оценке таможенной и торговой системы (САТТ). В статье также описываются основные показатели деятельности таможенных служб, разработанные Межамериканским банком развития, а также некоторые положения проекта Тюнинг – одного из крупнейших среди других образовательных программ высших учебных заведений Европы, сфокусированных на усовершенствовании профессиональных компетенций. Также в статье представлены результаты анкетирования членов ВТамО, которое проводилось в электронной форме на 3 языках. И в заключение, авторы статьи оценивают полученные в результате анкетирования данные и высказывают своё мнение относительно системы стандартов ПИКАРД.

Ключевые слова: ПИКАРД, принципы инструментария по оценке таможенной и торговой системы (САТТ), проект Тюнинг.

Введение

Процессы глобализации, которые происходят в течение последних 30 лет, существенно изменили как требования к профессиональным компетенциям таможенника, так и саму сферу профессиональной деятельности сотрудников таможенных органов.

Происходящие изменения подталкивают таможенную администрацию уделить должное внимание подготовке таможенных офицеров к выполнению своих непосредственных профессиональных обязанностей. Поэтому специальное обучение и подготовка профессионалов своего дела осуществляется наряду с соответствующими навыками, знаниями и компетенциями, состоящими из ключевых требований, предъявляемых к современному таможеннику – профессионалу своего дела.

Стандарты ПИКАРД – это программа Всемирной Таможенной Организации (ВТамО), в которой разработаны стандарты относительно профессиональных качеств сотрудников таможенных структур. В стандартах ПИКАРД предлагается перечень умений, навыков и компетенций профессионала с ориентацией на обеспечение таможенных структур инструментами и механизмами по развитию лидерских качеств у таможенника как менеджера-новатора.

Таможенным службам требуются не только профессиональные сотрудники, но и эффективно функционирующие административные структуры. В последнее время вырос интерес касательно понятия о профессиональных компетенциях таможенного офицера международного уровня. В этой связи некоторым международным организациям была поставлена задача – определить факторы, способствующие эффективному управлению таможенных ведомств, а также установить возможные показатели эффективности в работе таможенных служб для их дальнейшего использования в качестве руководства к действию.

Говоря о таможенной службе международного уровня, важно подчеркнуть участие Всемирного банка (ВБ), Международного валютного фонда (МВФ), Межамериканского банка развития (МАБР) и других представителей данного процесса, которые проявили интерес к измерению эффективности таможенных инструментов, таких как “Инструментарий по оценке таможенной и торговой системы” (САТТ).

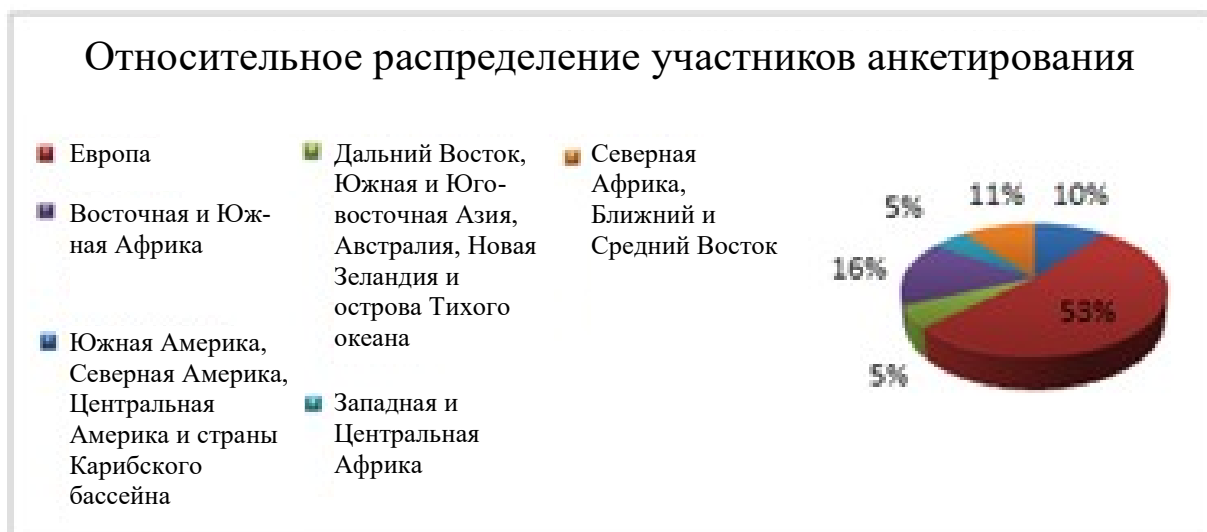
Признавая важность подготовки сотрудников таможенных органов на профессиональном уровне, а также важность того, что таможенным ведомствам в своей работе необходимо достичь международно-признанной результативности, Университет Коста-Рики совместно с Всемирной Таможенной Организацией (ВТамО) и Международной сетью таможенных университетов (INCU) провели исследование с целью оценить профессиональные стандарты ПИКАРД на их соответствие требованиям к профессиональным компетенциям таможенного офицера международного уровня.

Для достижения этой цели исследователями была разработана анкета с учетом стандартов ПИКАРД, принципов Инструментария по оценке таможенной и торговой системы (САТТ), основных Показателей деятельности таможенных служб (ПДТУ), разработанных Межамериканским банком развития, и положений проекта Тюнинг. Данный проект как один из крупнейших среди других образовательных программ высших учебных заведений Европы с 2000 года сфокусирован на усовершенствовании профессиональных компетенций.

Анкета состояла из вопросов и предложенной шкалы ответов от 1 до 4, где “1” означает “не согласен”, а “4” – “полностью согласен”; как только данные были собраны и проанализированы, результаты были представлены в виде промежуточных показателей и относительных величин.

Анкета была передана в электронном виде всем членам ВТамО на английском, французском и испанском языках.

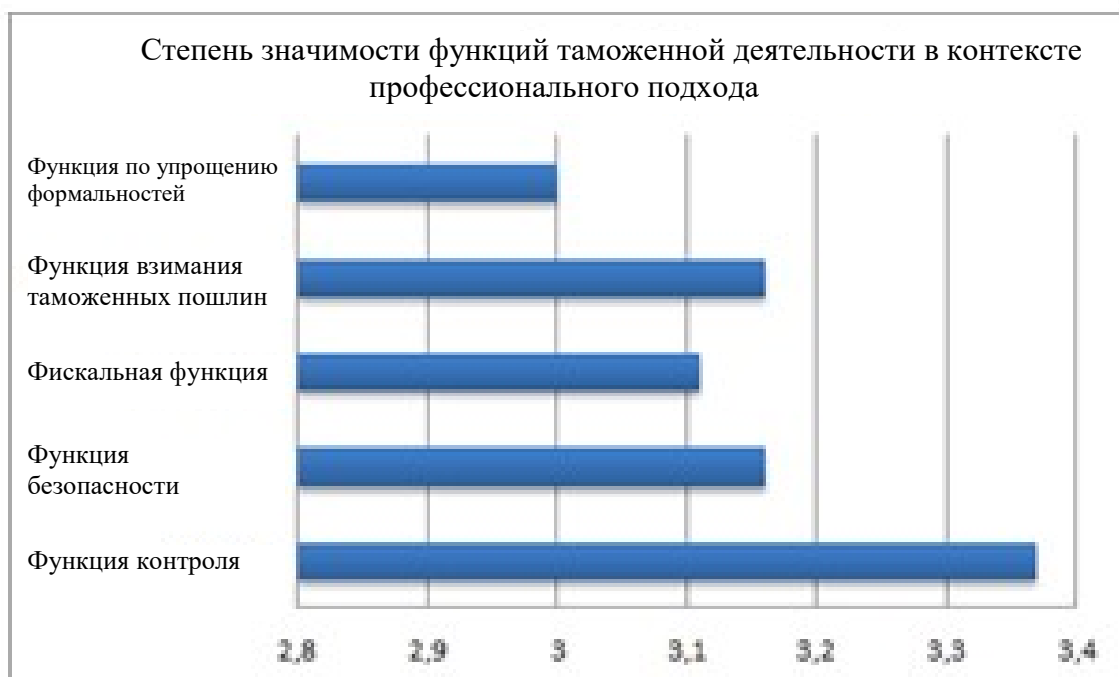
Рисунок 1. Относительное распределение участников анкетирования



Источник: разработано авторами

Как видим, большинство участников анкетирования из Европейского региона. В основном, это – руководство высшего и среднего административного звена.

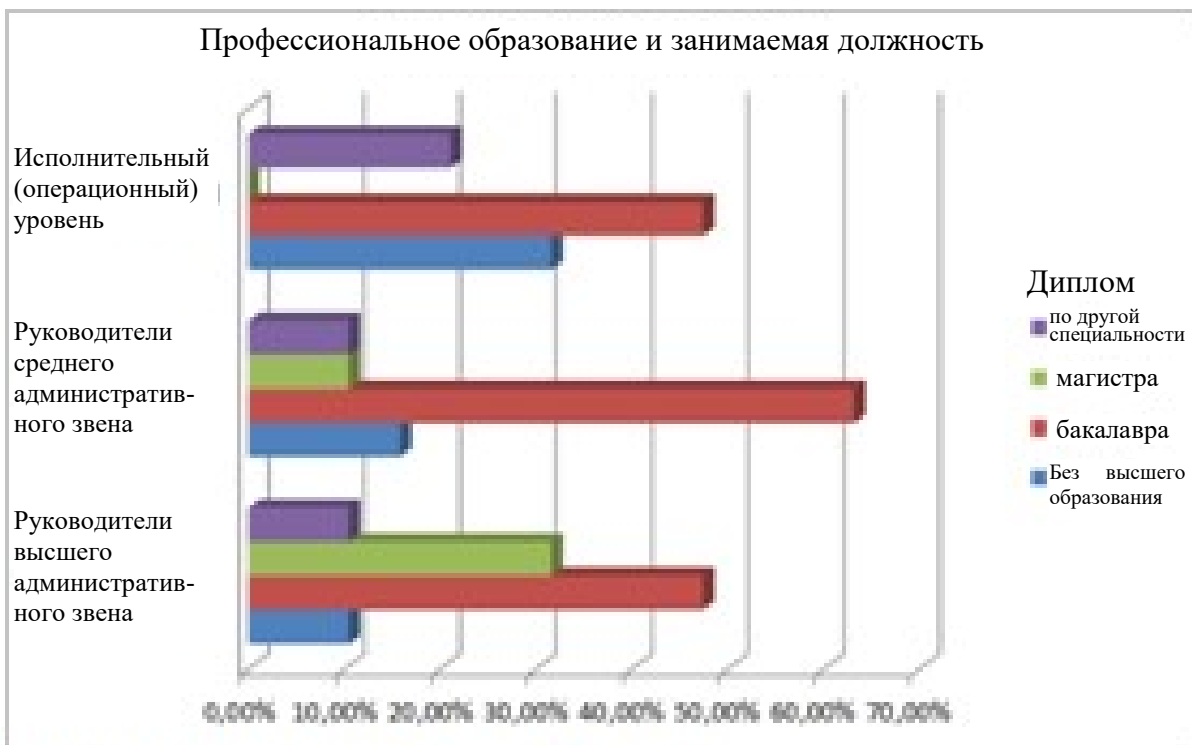
Рисунок 2. Степень значимости функций таможенной деятельности в контексте профессионального подхода



Источник: разработано авторами

Целью одного из вопросов было определить, преобладает ли в управлении компонент таможенной составляющей, который может в некоторой степени оказывать влияние на сферу профессиональной деятельности. Согласно результатам, участники анкетирования высоко оценили такие функции таможенной деятельности как функции контроля, безопасности и взимания пошлин, что в свою очередь определило важность специализации, то есть наличие профессионального образования в зависимости от занимаемой в управленческом аппарате должности. На диаграмме 3 можно увидеть, что руководители высшего и среднего административного звена имеют дипломы бакалавра и магистра.

Рисунок 3. Профессиональное образование и занимаемая должность



Источник: разработано авторами

С целью определить, как организована таможенная служба в разных странах и отвечает ли она международным стандартам, участникам анкетирования было предложено ответить на вопрос о наличии различных отделов в структуре таможенных органов своих стран.

Высокие баллы, отданные в пользу информационно-технологического и общего отделов, демонстрирует то, что эти отделы считаются важными для совершенствования профессиональной деятельности таможенного офицера, а также для развития всей таможенной структуры, что соответствует принципам Инструментария по оценке таможенной и торговой системы (САТТ).

Рисунок 4. Роль организационных отделов в таможне

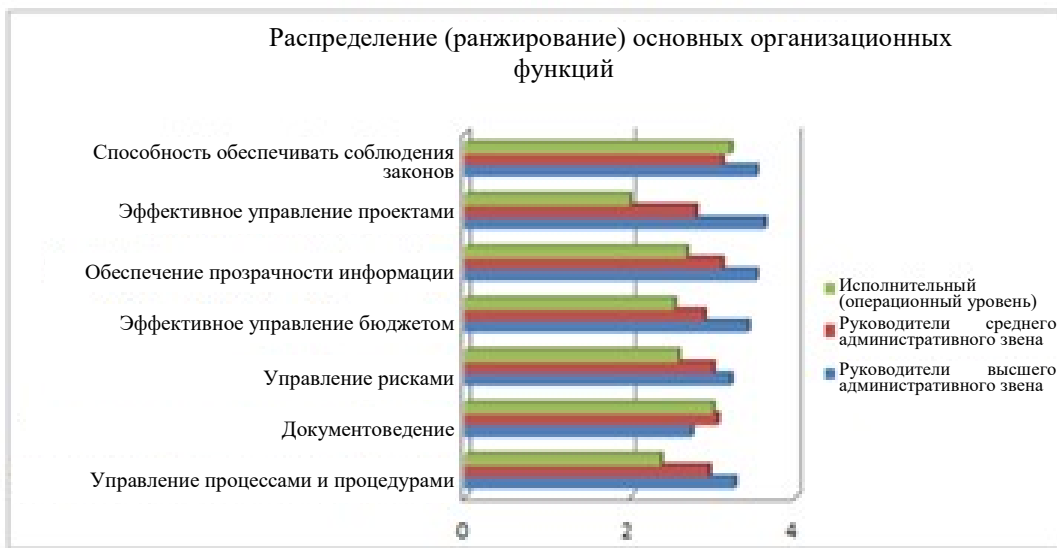


Источник: разработано авторами

Однако предложенный список участники расширили и включили некоторые специальные отделы таможенных служб своих стран: отдел по борьбе с наркотиками, лаборатория, отдел внутреннего аудита, отдел подготовки кадров, служба безопасности, отдел внутренних налогов, отдел по работе с рисками, отдел инспекции, отдел по борьбе с мошенничеством, отдел мониторинга. Все эти отделы отвечают конкретным потребностям таможенных служб.

Принимая во внимание организационную структуру, которая позволяет развивать деятельность службы, а также совершенствовать профессионализм в работе таможенных органов в соответствии с потребностями таможенной службы международного уровня, исследователи предложили респондентам оценить уровень соответствия организационных способностей, навыков, умений и знаний как тех факторов, которые содействуют наилучшим показателям в работе таможни.

Рисунок 5. Распределение (ранжирование) основных организационных функций



Источник: разработано авторами

Полученные результаты касательно организационных способностей и того, как обладание такими способностями может помочь в усовершенствовании работы таможни, показывают, что участники анкетирования оценили предложенные варианты положительно, за исключением пункта об управлении проектами. При ответе на этот вопрос отметим важную деталь: операционный уровень, в среднем, получил больше негативных ответов, чем руководство среднего и высшего административного звена.

Кроме того, респондентов попросили указать степень важности предложений по модернизации и стратегическому управлению в рамках Инструментария по оценке таможенной и торговой системы (САТТ). Результаты свидетельствуют о том, что участники анкетирования относят такие предложения к очень важным и необходимым действиям со стороны руководства. Таким образом, мы можем констатировать понимание таможенной администрации необходимости реализовывать эти предложения с целью более эффективного управления таможенными органами. Следовательно, для достижения таможенной службой статуса международного уровня результаты этого и предыдущего вопросов должны соответствовать профессиональному портрету таможенника.

Рисунок 6. Ранжирование инициатив модернизации и стратегического управления по степени важности



Источник: разработано авторами

Поскольку органы власти последовательны в своих утверждениях в отношении важности реализации таможенными ведомствами инициатив, которые способствуют эффективному управлению, а также в отношении обладания таможенниками нужными навыками и компетенциями для достижения цели, исследователи предложили участникам анкетирования рекомендации ПИКАРД. Учитывая важность данных рекомендаций и рассматривая три предложенных уровня управленческого аппарата, можно разработать требования к профессиональным компетенциям таможенника.

Принимая во внимание ответы на следующий вопрос (рис.7), можно отметить, что участники анкетирования положительно оценивали выбранный курс развития с учетом модернизации и стратегического управления. Самая высокая оценка была получена от руководителей высшего административного звена, далее – руководителей среднего административного звена и операционного уровня. Также можно увидеть, что такие профессиональные стандарты как: знание микро- и макроэкономики, стратегическое планирование, реализация политики и способность управлять трудовыми ресурсами и капиталом – по степени важности отнесены респондентами ближе к негативной позиции, что представлено на следующем рисунке.

Рисунок 7. Профессиональные стандарты ПИКАРД



Источник: разработано авторами

Кроме умений и знаний, представленных выше и получивших высокую оценку от руководителей высшего и среднего административного звена, участников анкетирования также попросили указать степень важности наличия профессиональных компетенций в соответствии со стандартами ПИКАРД и проектом Тьюнинг, тем самым определяя, соответствуют ли они требованиям, предъявляемым к профессиональным компетенциям

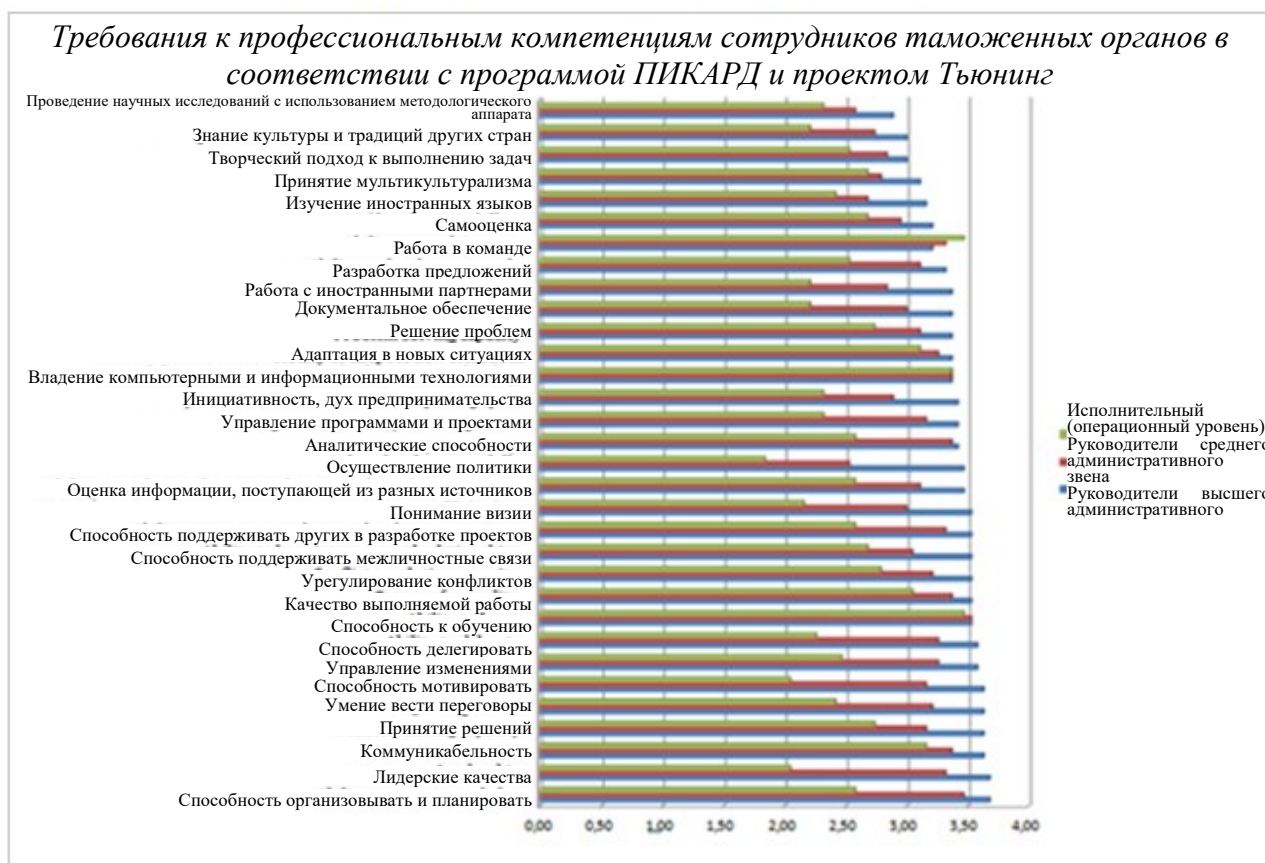
таможенника международного уровня.

Отвечая на этот вопрос, респонденты отметили важность наличия профессиональных компетенций, предлагаемых программой ПИКАРД, для любого звена административной цепочки, однако, они дополняли, что в среднем это будет зависеть от обязанностей сотрудника.

Приведенная ниже диаграмма показывает, что представители среднего административного звена и исполнительного уровня в меньшей степени оценивали способности, связанные с лидерскими качествами, отдавая предпочтение таким качествам как способность учиться, работа в команде и знание прикладных наук.

Согласно результатам анкетирования, таможенным органам нужны профессионалы со всеми вышеуказанными компетенциями, что позволит таможенной службе успешно и эффективно выполнять свою работу.

Рисунок 8. Требования к профессиональным компетенциям сотрудников таможенных органов в соответствии с программой ПИКАРД и проектом Тьюнинг



Источник: разработано авторами

С учетом этих данных можно перейти к оценке поведения, необходимого для эффективного управления в таможенных структурах. Оценивание проводилось на основе компетенций, применяемых согласно проекту Тьюнинг к каждому уровню управленческого аппарата. Полученные результаты приведены в таблице 1.

Таблица 1.

Профессиональная пригодность и поведение в соответствии с проектом Тьюнинг	Средний показатель		
	Руководители высшего административного звена	Руководители среднего административного звена	Аппарат операционного уровня
Ролевая модель	3,31	3,16	2,89
Ориентированность на клиента	3,21	3,21	3,21
Уверенность в себе	3,37	3,05	2,95
Особая значимость осведомленности, объективности	3,37	3,11	3,05
Мотивация сотрудников	3,47	3,26	2,79
Деловая этика и корректность поведения	3,68	3,58	3,32

Источник: разработано авторами

Исходя из результатов, в среднем респонденты высоко оценили предложенные компетенции. Однако представители операционного (исполнительного) аппарата низко оценили мотивацию, что показательно переключается с низкой оценкой лидерских качеств этими же респондентами.

Особенностью данного опроса является то, что представители всех трех уровней управленческого аппарата одинаково оценили ориентированность на клиента, подчеркивая тем самым важность и необходимость этой компетенции для эффективного управления вне зависимости от занимаемой должности.

Также практически одинаковую оценку получили компетенции деловая этика и корректность поведения, что проявляется через решительное неприятие коррупции. Поэтому участники анкетирования считают честное и добросовестное выполнение своих должностных обязанностей важным фактором успешной реализации инициатив в сфере таможенного администрирования.

Выводы

Проанализировав результаты анкетирования, можно сделать следующий вывод: проект Тьюнинг, стандарты ПИКАРД и инструментарий САТТ дополняют друг друга при определении понятия таможи международного уровня и понятия профессиональных компетенций, необходимых для сотрудников таможенных органов.

Понятие профессиональной компетенции стало результатом соглашений между ВТамО и другими правительственными организациями с целью повысить эффективность работы в таможенных структурах. Более того, таможенная администрация считает наличие высшего образования ключевым фактором, влияющим на профессионализм в работе своих сотрудников.

Как утверждают представители таможенных органов и международных организаций,

оценивание эффективности и результативности работы, применяемое в каждой таможенной структуре, включает в себя проверку, верификацию, а также оценку соответствия требованиям и законам.

Поэтому методика проведенного исследования не рассматривается как решающий фактор в определении понятия профессиональных компетенций, так как требуемым умениям и способностям приписывают разную степень важности и считают их необходимыми критериями для обеспечения эффективности деятельности таможенных органов.

Тот факт, что в большинстве случаев ни одна из переменных не считается несоответствующей, подтверждает то, что профессиональные компетенции таможенника должны включать в себя предложенные характеристики как единое целое. Поэтому сотрудник таможенных органов способен применять эти знания в разной степени в зависимости от характера работы, подхода и в зависимости от того, какое звено управленческого аппарата он представляет.

Согласно проведенному исследованию, в программе ПИКАРД имеются пробелы касательно качеств, которые необходимы для современной таможни, чтобы стать таможней международного уровня. Поэтому включение компетенций, предусмотренных проектом Тьюнинг и САТТ, могли бы повысить действующие стандарты.

Следовательно, профессиональные стандарты ПИКАРД пока что в полной мере не соответствуют требованиям к таможенным структурам международного уровня, где сотрудники должны иметь профессиональное образование. Такая перспектива, в свою очередь, будет гарантировать понимание таможенниками независимо от занимаемой ими должности принципа работы таможенной системы, а также их активное участие в развитии таможенной структуры даже в том случае, когда администрация предлагает разные пути решения задач.

РАЗДЕЛ 2 – ИМПЛЕМЕНТАЦИЯ СТАНДАРТОВ ВТАМО

JEL Classification: H21, H71

ПРЕДВАРИТЕЛЬНАЯ ТАМОЖЕННАЯ ДЕКЛАРАЦИЯ В КОНТЕКСТЕ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ¹

Лотар Геллерт

Федеральный университет прикладных административных наук, Германия

E-mail: Prof.Dr.L.Gellert@gmx.de

Аннотация

Статья посвящена предварительной таможенной декларации как эффективному средству таможенного контроля и ее роли в анализе рисков в рамках Европейской политики безопасности. Предварительная таможенная декларация дает возможность таможенным службам получать все необходимые данные о товарах, ввозимых на территорию ЕС до их прибытия и, следовательно, позволяет предпринять необходимые меры для обеспечения безопасной транспортировки и торговли. В статье было проанализировано влияние нововведений на таможенные службы и торговых операторов.

Ключевые слова: предварительная таможенная декларация, Евросоюз, политика безопасности, анализ рисков, Таможенный Кодекс ЕС, Имплементирующие положения, таможенная администрация, уполномоченный экономический оператор, номера документа перевозки (НДП).

Введение

11 сентября 2001 в 8:46 дыхание мира замерло, когда самолет американской авиакомпании, следовавший рейсом 11 из Бостона в Лос-Анджелес, врезался в северную башню Всемирного торгового центра. Наверное, в этот момент люди подумали о величайшей катастрофе в истории авиации. В 9:03, когда второй самолет атаковал южную башню, пришло горестное осознание того, что это был террористический акт. Впервые после Второй мировой войны США атаковали.

Последующие террористические акты в Лондоне и Мадриде продемонстрировали, насколько уязвимым может быть современное европейское общество. Результатом этих атак стало радикальное переосмысление проводимой политики. Учитывая возможность угроз новых террористических актов, проблема обеспечения безопасности людей стала приобретать все большую и большую значимость. В политике нового формата появилась проблема, как создать эффективную систему для того, чтобы обезопасить инфраструктуру и торговлю, и, в то же время, сохранить преимущества существующей системы, максимально сократив неизбежные для внутренней экономики негативные последствия, связанные с

¹ Автор обязан г-ну М. Дженриху, бывшему студенту Федерального университета прикладных административных наук в Мюнстере, за идею в написании данной статьи.

введением новшеств.

При имплементации такой системы именно работа таможенных органов стала главным предметом дискуссий. Принимая во внимание растущие потребности безопасности как глобального, так и внутриевропейского общества, основные действия таможенной администрации неуклонно менялись: от сбора доходов до защиты местного населения. Следовательно, сейчас помимо сбора доходов внедрение новых созданных механизмов защиты является наиболее важным заданием таможенной администрации. В то же время таможне необходимо обеспечить бесперебойную законную торговлю и, насколько это возможно, способствовать ей.

В Европе ведется линия внедрения единой системы путем создания внутреннего рынка Европейского сообщества в контексте Таможенного союза и других структур, таких как Общая внешняя политика, политика безопасности, а также Европейская политика в области безопасности и обороны. Вследствие этого, таможенные администрации должны сформировать единое направление деятельности внутри Европейского Союза. Право первоочередного доступа к вопросам, связанным с организованными преступлениями и терроризмом, получают таможенные администрации.

Как часть таможенного проекта безопасности Евросоюза была проведена разработка и внедрение мер по удовлетворению потребностей защиты. Единой заданной целью являлось обеспечение общественной безопасности с помощью превентивного модернизированного типа таможенного контроля. Это означает создание улучшенной формы контроля. Для ее введения необходимо было внести поправки в Таможенный кодекс. Отныне торговцы обязаны были заранее извещать таможенные власти государства-члена Евросоюза о любом предполагаемом импорте или экспорте. Следовательно, таможенные власти уже проинформированы о том, что ввезли или, что вывезут еще до прибытия товара на таможенный досмотр.

С целью защиты интересов экономических операторов для надежных торговцев были созданы многочисленные пути упрощения процесса, например, создание статуса УЭО (Уполномоченного экономического оператора).

С введением новой системы, основанной на электронной базе, появилась возможность легко проверить информацию о риске груза, хранящегося в базе, с помощью соответствующих единых параметров риска. Таможенные власти теперь имеют доступ к товару на самых ранних стадиях его перевозки. С помощью этого опасные грузы регистрируются раньше, и соответственно, необходимые меры также можно предпринять заранее.

В чем заключается влияние предварительной таможенной декларации и анализа рисков на поставку товара из третьих стран и на экономических операторов? Какие требования политики безопасности были выполнены?

1. Предварительная таможенная декларация

1.1 Общие требования

В отношении споров и дискуссий по вопросам безопасности Еврокомиссия разработала ряд мер для обеспечения интересов безопасной международной торговли. Перечень этих мер был опубликован в документе комиссии COM (2003) 452 от 24.07.03 как поправка к Таможенному кодексу Европейского Союза. В особенности, существующая

Инициатива в области обеспечения безопасности контейнерных перевозок (ИБК) Соединенных Штатов Америки послужила моделью осуществления автоматизированного таможенного контроля в Европе, что позволили существенно минимизировать расходы на создание собственной системы. Однако, реализация предложенных мер зависела также от поправки к Таможенному кодексу ЕС и имплементирующих положений Таможенного кодекса. В процессе реализации мер из программы, предоставленной Комиссией, экономическим операторам необходимо было до импорта товаров на территорию Евросоюза отправлять уведомление в соответствующие таможенные органы.

Концепция управления рисками, относящаяся к импорту, экспорту и транзиту товаров, подразумевает, что компетентные органы получают информацию о предполагаемом потоке товаров настолько рано, насколько это возможно. Такое уведомление называется предварительная таможенная декларация или предварительное информирование, и для таможенных органов является средством обеспечения эффективного управления рисками.

1.2 Концепция, цели, реализация

Как мы уже говорили, имплементация новой системы позволит таможенным органам эффективно управлять рисками еще до прибытия товаров. В статье 13 Таможенного кодекса ЕС предусматривается осуществление таможенного контроля соответствующими органами на основе анализа рисков и использования информационных технологий. С этой целью Регламентом Евросоюза были созданы базовые условия имплементации.

В зависимости от того, какой оператор какие товары ввозит на территорию ЕС, будут применяться временные периоды принятия уведомлений. Необходимо также принимать во внимание международные соглашения, гарантирующие меры безопасности. В качестве поправок к Таможенному кодексу и имплементирующим положениям были включены ст. 36а–36с как новые правовые нормы. С принятием этих норм в соответствии со ст. 36а и 36б Таможенного кодекса ЕС предварительная таможенная декларация стала обязательной при поступлении товаров из третьих стран на таможенную территорию Евросоюза. Определение термина “предварительная таможенная декларация” приведено в ст. 1.1 Имплементирующих положений Таможенного кодекса ЕС.

В силу необходимости обеспечения безопасности предполагается практическое применение анализа рисков согласно ст. 4№26 Таможенного кодекса ЕС.

С внедрением этой системы некоторые проблемы стали очевидными. Возникла трудность, состоящая в том, что не все государства-члены ЕС могли в установленные сроки согласовывать все моменты в столь сложной компьютеризованной системе. Следовательно, необходимый обмен информацией не мог осуществляться надлежащим образом. Чтобы это исправить переходный период для членов ЕС был продлен до 01.07.2009. На протяжении этого периода некоторые страны-члены Евросоюза могли принимать предварительную таможенную декларацию, но это было не обязательным условием. Учитывая тот факт, что введение новых требований является сложным процессом, даже по истечению этого периода не все экономические операторы были способны предоставить органам таможенного контроля необходимую информацию посредством своих внутренних технологий обработки данных. В связи с этим переходный период был продлен еще на 18 месяцев.

После обязательного принятия предварительной таможенной декларации 01.01.2011 действующие ранее нормы ввозного декларирования были заменены. Однако концепция общей декларации не была отвергнута полностью. Она, скорее, была существенно расширена. Согласно ст. 4 № 4а Таможенного кодекса предварительная таможенная декларация должна быть предоставлена на пограничном пункте пропуска, что означает возможность получить доступ к товарам заранее. Наиболее существенным преимуществом является то, что необходимые меры теперь можно предпринять до прибытия товара. Ранее органы таможенного контроля имели доступ к импортируемым товарам только на момент их поступления на территорию ЕС (согласно ст. 37(1) Таможенного кодекса ЕС). Согласно ст. 40 Таможенного кодекса, подробная информация, которая могла быть использована для анализа рисков, часто до прибытия товара не была доступна. Следовательно, во многих случаях немедленно предпринять эффективные меры было просто невозможно. Новые поправки расширили сферу действия ст. 13 Таможенного кодекса. Основная ее идея теперь заключается не в правильном использовании таможенного законодательства, а скорее в “надлежащем применении таможенного права и других регулирующих факторов во время ввоза, вывоза и транспортировки товаров...”.

1.3 Общее содержание Предварительной таможенной декларации

Согласно ст. 36b Таможенного кодекса ЕС и ст. 183 Имплементирующих положений Таможенного кодекса, предварительную таможенную декларацию в электронном виде начали применять с 01.01.2011. Согласно ст. 36a (2) Таможенного кодекса предварительная таможенная декларация должна быть предъявлена на пограничном пункте пропуска той страны, где товар пересек границы территории ЕС. Это таможенное управление занимается анализом рисков и осуществляет контроль импорта при перевозке товаров согласно ст. 38 (1) Таможенного кодекса. Следовательно, предварительная таможенная декларация является также средством контроля в соответствии со ст. 4 №13 Таможенного кодекса. Ее содержание было согласовано на заседании Комитета.

Дополнение 30А содержит подробный перечень данных, необходимых для осуществления грузоперевозок из третьих стран. Каждый груз получает индивидуальный номер, так называемый номер документа перевозки (НДП), который регистрируется оператором в электронной базе данных. В ст. 36 b (3), (4) Таможенного кодекса содержится полный список людей, ответственных за принятие предварительной таможенной декларации. Как правило, это человек, ввозящий товары на таможенную территорию Евросоюза или ответственный за перевозку (экспедитор).

1.4 Обработка предварительной таможенной декларации

Оформление предварительной таможенной декларации в каждом отдельном случае зависит от следующих параметров:

- I. Крайние сроки.
- II. Содержание предварительной декларации.
- III. Упрощение процедуры для уполномоченных экономических операторов.
- IV. Исключения и особенности.

1.4.1 Крайние сроки

Термин “предварительное уведомление” подразумевает, что декларация должна быть подана заблаговременно до прибытия товара. В ст. 184а Таможенного кодекса содержатся крайние сроки подачи декларации, в зависимости от различных видов транспорта.

1.4.2 Содержание Предварительной таможенной декларации

Как уже было сказано, целью предварительной таможенной декларации является получение более полной картины. Для определения рисков на ранних стадиях необходимы данные, которые не были доступны при старой системе декларирования. Согласно ст. 36 b Таможенного кодекса, решение о содержании информационного пакета принимается на заседании комитета. Дополнение 30А к Имплементирующим положениям Таможенного кодекса содержит подробную информацию относительно данных, которые необходимо предоставить с учетом вида транспорта и типа таможенной декларации.

В контексте анализа рисков кроме информации, предоставляемой до вступления в силу предварительной таможенной декларации, важными также являются следующие пять пунктов. Прежде всего, информация о первом пункте назначения товара должна подаваться в виде особого кода. Вторым важным нововведением является запрос об изменении маршрута в процессе поставки товара. Следующим дополнением было введение индивидуального номера, так называемого единого номера грузовой партии (ЕНГП), под которым груз зарегистрирован в системе экономических операторов и должен определяться во всех странах, через которые он следует. Последней существенной поправкой является обязательное указание кода ООН при обозначении различных видов опасных веществ. Поправки, относящиеся к кодированию места прибытия и запроса об изменении маршрута прямо взаимосвязаны.

Согласно ст. 184d Имплементирующих положений Таможенного кодекса, в пунктах пропуска до прибытия товаров осуществляется анализ рисков на основании данных, содержащихся в предварительной таможенной декларации. Благодаря тому, что анализ рисков производится согласно единого для Евросоюза принципа и стандартных требований, таможенные службы других стран-членов также могут осуществлять такой анализ. Это делается для того, чтобы уменьшить нагрузки на другие пункты пропуска, а также, чтобы обеспечить беспрепятственное движение товаров без последующей проверки на каждом пункте таможенного контроля.

Однако иногда возникает ситуация, когда оператору, следуя экономической перспективе, необходимо изменить конечный пункт назначения товаров. Следовательно, конечный пункт, указанный в Предварительной таможенной декларации перестает являться таковым. Для осуществления таких изменений, ответственные перевозчики (экспедиторы) получили возможность подавать запрос об изменении маршрута. Этот запрос включает в себя все данные, содержащиеся в предварительной таможенной декларации, включая дополнение 30А к Имплементирующим положениям Таможенного кодекса. В таком случае создается профиль, в котором риск оценивается на основе запроса об изменении маршрута. Первый пункт таможенного контроля на пути следования груза получает результат анализа согласно статье 36с (1), подпункт 1 Таможенного кодекса в соответствии с положениями статьи 183(1), (3) Имплементирующих положений Таможенного кодекса ЕС. Спецификация стран транзита обеспечивает доступность потока товаров. Это позволяет создать профили

рисков для часто используемых маршрутов при опасных грузоперевозках. Благодаря использованию единой компьютеризированной системы возможен постоянный обмен информацией между странами-членами ЕС. Следовательно, можно воссоздать все перемещения груза с помощью номера документа перевозки (НДП), что означает прозрачность перевозки грузов для таможенных служб, делая предварительную таможенную декларацию последним, но далеко не маловажным средством таможенного контроля.

Единый номер грузовой партии (ЕНГП) обеспечивает и упрощает доступ таможенных служб к отдельным грузам, к примеру, если они транспортируются с другими грузами в контейнерах для воздушных или морских перевозок. При необходимости можно легко и без особых усилий идентифицировать необходимый груз и произвести его проверку. Указание кода ООН для опасных материалов считается необходимым условием, так как этот код позволяет определить, какое вещество и в каком агрегатном состоянии перевозится. Следовательно, основываясь на этих данных, можно сделать вывод о том, насколько опасен груз, и какие меры можно предпринять, например, после визуального осмотра. Но не всю информацию можно получить, исходя из кода: только для определенных групп данных и только в тех случаях, когда код доступен. Остальные данные автоматически создаются компьютерной системой. Более того, для получения определенной информации необходимо выполнение определенных условий. Например, обозначение номера таможенной печати необходимо (и возможно) только при наличии такой печати на товарах или транспортных средствах.

1.5 Упрощение процедуры для уполномоченных экономических операторов (АЕО)

Уполномоченные экономические операторы (АЕО) могут воспользоваться различными упрощенными процедурами согласно ст.14b Имплементирующих положений Таможенного кодекса, например:

- предоставление сокращенного пакета данных;
- более низкая степень контроля;
- предварительное информирование о средствах контроля, если они не представляют опасность во время проверки.

Если же возникнет необходимость в контрольных мерах, то возможна стандартная таможенная проверка. Однако уполномоченные экономические операторы группы С могут воспользоваться не всеми упрощенными процедурами.

1.6 Исключения и особенности

В основном для перевозок, которые только проходят через территорию Евросоюза, предварительная таможенная декларация не предоставляется. В таких случаях информация не требуется, так как по предположительным оценкам товары не останутся на таможенной территории. Следовательно, согласно ст. 4 №15 Имплементирующих положений товары не будут подвергаться таможенным процедурам. В результате: не будет необходимости в применении анализа риска или таможенной инспекции. Другие исключения указаны в статье 184 с Имплементирующих положений Таможенного кодекса. В основном они относятся к таким категориям как электричество или энергопродукты, транспортируемые по трубам. Более того, предъявление предварительной таможенной декларации не

требуется для писем, почтовых открыток и других почтовых печатных материалов. Тем не менее, требования, предъявляемые к другим почтовым грузам, остаются неизменными. К личному багажу и товарам, которые импортируются без налогообложения согласно дипломатическим нормам, эти требования не применяются.

Целью таких исключений является упрощение товаропотока. Исключения, указанные в ст. 183с Имплементирующих положений Таможенного кодекса относятся к товарам, которые не представляют особого риска или для которых предварительная таможенная декларация не эффективна. Здесь актуален пример поставок электричества. Даже во время поставок энергопродуктов, которые транспортируются по трубам, крайне сложно будет предоставить предварительную таможенную декларацию. С одной стороны, необходимо установить крайние сроки поставок, а с другой стороны, составление декларации по большому счету будет бессмысленным. Вероятность того, что товары нелегально переправляются по трубам крайне низка, поэтому оформление предварительной таможенной декларации будет нецелесообразным.

И последнее, но немаловажное замечание – предварительная таможенная декларация не применяется при торговле с такими странами как Норвегия, Швейцария и другими территориями, принадлежащими к таможенной территории Евросоюза, но, на территории которых Директивы Евросоюза № 112 2006 года и № 118 2008 года не применяются, например Канарские острова, Гельголанд, Ватикан и Сан-Марино.

1.7 Действие на практике

Фактически применение изменений всегда было и будет существенным элементом коммерческой деятельности операторов и работы таможенных органов. В особенности на поток данных решительно повлияло введение крайних сроков для морских контейнерных перевозок. Требование предоставлять предварительную таможенную декларацию до погрузки товара привело к дополнительным расходам, что потребовало изменений в действующих процедурах как со стороны экономических операторов, так и со стороны таможенных органов.

Как уже пояснялось ранее, предварительное уведомление существует для того, чтобы заранее произвести анализ рисков. Имея в какой-то мере первоочередной доступ к товарам еще до их погрузки, органы таможенного контроля могут принять решение о грузовых или транспортных ограничениях на стадии анализа рисков, основываясь на предварительной таможенной декларации, когда речь идет о товарах, относящихся к группе высокого риска. Этот метод уже применялся и будет в дальнейшем использоваться с учётом необходимых изменений сотрудниками таможенной службы США и поэтому послужил моделью для европейской системы.

Накладные для морских контейнерных перевозок должны быть поданы значительно раньше, чем для других видов транспорта. Это связано с риском при перевозке опасных веществ (например, при утечке из контейнера), который для морского транспорта намного выше, чем для других видов транспорта. Если любое возможное повреждение можно часто легко предотвратить в условиях дорожного движения, то в ситуации с морским транспортом последствия могут быть гораздо серьезнее.

С введением предварительной таможенной декларации, контроль, осуществляемый таможенными службами стран-членов ЕС, усилился: необходимо было предоставлять

информацию, которая раньше не требовалась, еще до того, как товар импортировался на территорию Евросоюза.

2. Анализ рисков

2.1 Анализ рисков в целом

Для осуществления квалифицированного анализа рисков необходимы три обязательных условия. Прежде всего, требуемые данные должны быть собраны заранее. С введением предварительной таможенной декларации таможенные службы имеют доступ к информации, необходимой для анализа и оценки рисков. Далее на основе этого анализа принимается решение о необходимости таможенного досмотра и мерах, применение которых может потребоваться. И наконец, что не маловажно, эта оценка производится с целью проверки и повышения эффективности работы. С реформой Таможенного кодекса ЕС в 2005 году была создана общая структура, позволяющая идентифицировать и контролировать товаропотоки согласно единым критериям риска. Это обеспечивает одинаковый уровень таможенного контроля в странах-членах ЕС и соответствие минимальным нормам.

2.2 Правовые основы

Статья 13(2) Таможенного кодекса, которая была пересмотрена в соответствии со статьей 1(№3) измененного Регламента, служит для таможенной администрации основой для управления рисками. Внесенные изменения показывают, что теперь таможенный контроль будет осуществляться не в форме выборочных проверок, а с использованием автоматизированных информационных технологий. В ст.4 (№26) Таможенного кодекса ЕС, управление рисками определяется как “систематическое определение степени риска и применение всех необходимых мер для ограничения подверженности рискам”. Это показывает взаимосвязь между анализом и управлением рисками.

Анализ риска – это часть комплексного процесса, который может быть описан как управление рисками. Таможенные службы производят контроль, основываясь на анализе риска. Подробные правила, касающиеся функций и реализации управления рисками, содержатся в ст. 4f-4j Имплементирующих положений Таможенного кодекса. Осуществление анализа рисков происходит до фактического прибытия товаров на территорию ЕС в случае, когда крайние сроки выполнения анализа соответствуют тем, которые указаны в статье 184a Имплементирующих положений Таможенного кодекса. (Исключение – ст. 184d)

2.3. Применение анализа риска

2.3.1 Анализ полученных данных. Идентификация риска

Согласно ст. 4f Имплементирующих положений Таможенного кодекса ЕС, таможенные органы используют процесс управления рисками для определения уровня риска относительно товаров, подлежащих таможенной проверке. Результатом данного процесса становится решение о необходимости таможенного контроля, а также, о том, где и как будет проходить проверка. С целью адекватной и квалифицированной оценки рисков на уровне Евросоюза был создан общий перечень идентификаторов риска. Во время проведения анализа учитываются все собранные и доступные данные.

Иногда нельзя определить опасные товары, основываясь только на очевидных индикаторах риска, например, на коде ООН. Довольно неприметные, на первый взгляд, детали могут указывать на риск, проявляющийся в различных формах. В случае с опасными товарами класса 7 (или X) существует риск для окружающей среды.

Наличие риска может также существовать в случае неполного примитивного описания товаров. Особую роль здесь могут играть вопросы защиты брендов и Конвенция по международной торговле вымирающими видами дикой фауны и флоры (СИТЕС). Более того, согласно правил ведения внешней торговли необходимо обращать внимание на использование товаров по назначению, что является одним из важных моментов при идентификации рисков. Так, компоненты авиационного электронного оборудования могут быть совершенно безопасны, если они установлены в самолетах гражданской авиации. Но они также могут быть использованы в военных целях и, соответственно, представлять опасность. Этот пример демонстрирует, насколько важным является анализ всех данных.

Выводы

Основанием для введения предварительной таможенной декларации стала всемирная потребность в безопасности, возросшая из-за терроризма. Эта декларация играет важнейшую роль: она является средством таможенного контроля и, как следствие, средством управления рисками. Без данных из предварительной таможенной декларации осуществлять анализ рисков в таком виде, как он есть сейчас, было бы крайне сложно, если вообще возможно. Особое значение декларация имеет для определения риска на раннем этапе. Таможенная служба имеет дело с предварительной таможенной декларацией на начальной стадии сбора данных, которые необходимы для обеспечения эффективной защиты внутреннего европейского рынка от мошенничества, организованной преступности и терроризма.

Дополнительная нагрузка, появившаяся с введением предварительной таможенной декларации, была минимизирована как для таможенной администрации, так и для экономических операторов. Благодаря уступкам для уполномоченных экономических операторов, надежным поставщикам теперь гораздо проще. Что не маловажно, не все операторы могут соответствовать новым требованиям. Особо с проблемой – как получить статус уполномоченного экономического оператора – столкнулись представители малого бизнеса. Следовательно, теперь можно говорить о балансе между беспрепятственным движением товаров через границы, содействием торговле и интересами безопасности. С началом свободной циркуляции товаров таможенные службы перестали получать к ним доступ, и таможенный контроль на этом заканчивался, а введение предварительной таможенной декларации позволило эффективно управлять рисками на Европейском уровне. Эта декларация стала существенным вкладом в обеспечение безопасности не только внутриевропейской, но и мировой торговли. Более того, уровень коммуникации и кооперации между таможенными службами стран-членов ЕС значительно возрос.

JEL Classification: F13, K33

КТО ИЗВЛЕКАЕТ МАКСИМАЛЬНУЮ ВЫГОДУ ИЗ СТАТУСА УЭО? ОПЫТ АВСТРИИ

Ханс-Йоахим Шрамм

Департамент международного бизнеса и торговли,

Институт транспорта и логистики, Австрия

E-mail: hschramm@wu.ac.at

Аннотация

Эта статья была презентована на 1-ой Глобальной конференции Международной сети таможенных университетов 21 – 23 мая 2014, Баку, Республика Азербайджан. Автор изучает базу данных Генерального директората по налоговым вопросам и таможенному союзу (Европейская комиссия), а также данные компаний с целью статистического учета свидетельств Уполномоченного экономического оператора (УЭО) на одну компанию (исходя из количества сотрудников и объема дохода), а также экспортных/импортных квот на примере Австрии 2008-2013 годов. В статье изучается вопрос о том, кто извлекает максимальную выгоду из статуса УЭО. Большинство австрийских компаний со статусом УЭО занимаются обрабатывающей промышленностью и относятся к малым и средним предприятиям, и, будучи в основном ориентируемы на экспорт, они нуждаются в статусе УЭО для облегчения экспортных/импортных операций. Компании, предоставляющие транспортные и логистические услуги, также извлекают выгоду из статуса УЭО, но подают заявку для получения статуса при поддержке своих клиентов.

В статье показан опыт Австрии в имплементации статуса УЭО на уровне Европейского Союза до того момента, как были представлены и обсуждены полученные результаты анализа данных компаний, перечисленных в базе данных Генерального директората по налогообложению и таможенному союзу УЭО.

Ключевые слова: статус Уполномоченного экономического оператора, сертификат УЭО, безопасность, общая декларация, база данных.

Введение

Концепция добровольного Уполномоченного экономического оператора (УЭО) как составная часть Рамочных стандартов безопасности и содействия мировой торговле (Рамочные стандарты безопасности), принятых в 2005 году (ВТамО 2007, Айленд 2009), получила мировое признание благодаря инициативе Всемирной таможенной организации (ВТамО). По состоянию на март 2014 года, 168 из 179 членов ВТамО подписали пакет документов о своем намерении реализовывать Рамочные стандарты безопасности. В общей сложности 64 программы УЭО уже работают или скоро будут запущены (ВТамО 2014).

Одной из программ является единая концепция УЭО Европейского союза (ЕС) в качестве одного из основных элементов внесения поправок о безопасности к Таможенному

кодексу Европейского Сообщества (ТКЕС, Регламент ЕЭС/2913/92) с Регламентом ЕС/648/2005 от 12 апреля 2005 года. После экспериментального изучения, проводимого в 2006 году (Верт 2007, Вольффганг и Натцель 2007, ЕС-НТС 2012), ЕС ввел процедуру сертификации УЭО для в то время 27 стран-участниц ЕС с Регламентом ЕС/1875/2006 от 18 декабря 2006 года о внесении изменений и дополнений в имплементирующие положения Таможенного кодекса (Директива ЕЭС/2454/93). Эта часть поправок вступила в силу 1 января 2008 года и спустя уже шесть лет существует около 12000 сертифицированных УЭО операторов, зарегистрированных в 27 из 28 странах-членах ЕС, которые потенциально извлекают выгоду от упрощения международной торговли и рамочных стандартов безопасности (Генеральный директорат по налогообложению и таможенному союзу ЕС 2014).

Говоря о проделанной работе касательно уполномоченных экономических операторов Европейского Союза и других аналогичных начинаний в области безопасности во всем мире, следует упомянуть большое количество существующих обзоров, касающихся американского таможенно-торгового партнерства в борьбе с терроризмом, канадской партнерской программы по вопросам безопасности РІР (Ла Лонд 2002, DAMF Consulting 2005, Шеу, Ли и Ницофф 2006, Пелег-Гилаи, Бат-Септ 2006, Диоп, Хартман и Рексрод 2007, Хотон 2007, ГАТТ 2008, Восс и Вильямс 2013, Мельник, Ричи и Галантоне 2013), латиноамериканской Программы ВАСС (Гутьеррес, Хинтса, Визер и Хамери 2009), или знаменитого швейцарского УЭО (Гранквист, Хинтса, Лзареску и Рсиколнеко 2010). В случае с УЭО ЕС программа может идентифицировать лишь несколько расследований и многие из них могут рассматриваться как обзоры просто информативного характера (например, Яновский-Буска 2008; Бургемистр, Хулстижн и Тан 2009, Хоу и Гимарайнш 2012, Билжан 2014), а некоторые – эпизодического плана (например, Луи, Тан и Хулстижн 2008, Джексон 2011). Однако в последних эмпирических исследованиях, опубликованных в Германии (Матерна и др. 2009, 2010), Нидерландах (ден Баттер и ван Шелтинга 2008), Швеции (Уриколи 2010, Уриколи и Эквалл 2012) и ЕС (Лежен, Тусвелд, Аертс, Вагеманс, Вогаертс и Бизинг Дамсте 2013), по крайней мере, частично рассматривались вопросы имплементации статуса УЭО. К тому же, Полнер (2010, 2011, 2012) и Верт (2011) высказались по поводу успешного внедрения добровольных программ безопасности, таких как УЭО ЕС.

В общем, статус УЭО ЕС, кажется, идет на пользу всем компаниям, экспортирующим и импортирующим товары из/в ЕС (Вольффганг и Натцель 2007, ЕС-НТС 2012, Полнер 2012). В данной статье обсуждаются вопросы о том, кто действительно получает пользу от статуса УЭО. В статье также раскрываются основные характеристики компаний со статусом УЭО на примере Австрии. В конце статьи приводятся заключительные комментарии, рассматривается перспектива дальнейших исследований.

1. Исторический ракурс

На основании статьи 5а поправок о безопасности к Таможенному кодексу Европейского Сообщества статус УЭО может быть предоставлен любому экономическому оператору, отвечающему общим критериям и имеющему: (1) отчет о соответствии таможенным требованиям, (2) отвечающую требованиям систему управления коммерческими и, в случае необходимости, транспортными отчетами (что позволяет

проходить соответствующий таможенный контроль), (3) подтвержденную платежеспособность и (4), при необходимости, надлежащие стандарты безопасности (Вольффганг и Натцель 2007, Генеральный директорат по налогообложению и таможенному союзу 2012, Полнер 2012, ВТамО 2014).

Статус УЭО предоставляется в виде сертификата, как это предусмотрено статьей 14а (1) имплементирующих положений Таможенного кодекса. Согласно Руководству УЭО (Генеральный директорат по налогообложению и таможенному союзу 2012) “статус УЭО должен быть признан во всех странах-членах ЕС в соответствии со статьей 5а Таможенного кодекса Европейского Сообщества, следовательно, владелец сертификата УЭО должен получить одинаковые преимущества во всех странах-членах ЕС”. Преимущества также представлены в Руководстве УЭО:

- упрощенный доступ к таможенным процедурам;
- предварительное уведомление;
- сокращенное количество необходимых данных для оформления упрощенных деклараций на въезд/выезд;
- меньше контроля при физическом или документальном осмотре;
- выбор приоритетного режима обслуживания грузов;
- выбор места контроля;
- непрямые выгоды: прозрачные и доступные каналы поставок;
- УЭО признан безопасным и надежным деловым партнером;
- улучшенные отношения с таможенными органами;
- улучшение отношений и признание со стороны других государственных органов.

В Австрии процедура подачи заявки на получение сертификата УЭО изложена в рабочем практическом руководстве ТК-0051 (ФМФ 2013), которое также более подробно устанавливает вышеуказанные преимущества для компаний, имеющих статус УЭО на основе руководящих принципов УЭО.

Свидетельство УЭО также предлагает экономические преимущества (в дополнение к непосредственно предоставленным преимуществам по упрощению процедур торговли) за счет снижения затрат и ускорения повседневных процессов импортно-экспортных операций.

Кроме того, статус УЭО имеет конкурентоспособное преимущество перед несертифицированными конкурентами: всякий раз, когда есть потребность выбрать между различными поставщиками, компании, имеющие статус УЭО, возможно, предпочтут партнера, также имеющего статус УЭО, так как это позволяет легче пройти через таможню, если все члены имеют статус УЭО. Это особенно верно, когда мы думаем о взаимном признании статуса УЭО подобно американской программе Таможенно-торгового партнерства в борьбе с терроризмом (Айгнер 2010; Сцелп 2010).

2. Отбор данных и результаты на уровне ЕС

База данных Генерального директората по налогообложению и таможенному союзу УЭО (ГДНТС 2014) была отправной точкой для дальнейшего исследования. Эта база данных содержит перечень тех УЭО, которые согласились обнародовать свое имя, вместе с типом сертификата, страной выдачи, компетентным таможенным органом и датой

вступления в силу их статуса УЭО. К концу 2013 года всего 11957 владельцев УЭО из 27 стран-членов ЕС были внесены в базу данных Генерального директората по налогообложению и таможенному союзу УЭО, 5342 или 44,9% из которых были зарегистрированы в Германии (см. таблицы 1 и 2).¹ Кроме того, большое количество сертификатов УЭО, выпущенных в 2011, примечательны в своем роде. Это связано с введением некоторых реальных выгод для владельцев УЭО в ЕС в январе 2011 года, к примеру, электронная предварительная декларация, разрешение сокращения требуемых данных и т.д. (Верт 2011). В 2012 и 2013 годах было выдано меньше сертификатов УЭО по сравнению с 2011 годом. Это означает, что первая волна выдачи сертификатов УЭО закончилась.

В отношении вида сертификата УЭО следует сказать, что в конце 2013 года в ЕС насчитывалось 6200 (51,9%) компаний со статусом УЭО-F (известным как полный статус, т.е. включающий таможенно-правовые вопросы и вопросы безопасности) и 5358 (44,8%) со статусом УЭО-C (известным как статус, регулирующий таможенно-правовые вопросы) (см. таблицу 1).

Это в значительной степени соответствует тенденции, которую уже комментировал Верт (2011): статус УЭО-C приобретает все большую важность, так как “УЭО-облегченная версия” предназначена для компаний, которые, в основном, заинтересованы в упрощенных процедурах в таможенной системе ЕС.

Таблица 1: владельцы УЭО в ЕС27 до 2013 года с указанием года получения их статуса УЭО

ЕС27	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Владельцы статуса УЭО-C (таможенно-правовые вопросы)	75 (17.9)	286 (17.2)	1,117 (29.2)	3,516 (45.0)	4,821 (45.8)	5,358 (44.8)
Владельцы статуса УЭО-S (безопасность)	9 (2.1)	43 (2.6)	122 (3.2)	215 (2.7)	301 (2.9)	399 (3.3)
Владельцы статуса УЭО-F (таможенно-правовые вопросы/безопасность)	335 (80.0)	1,333 (80.2)	2,587 (67.6)	4,091 (52.3)	5414 (51.4)	6,200 (51.9)
Общее количество	419	1,662	3,826	7,822	10,536	11,957

¹ Следует отметить, что цифры, указанные в статье несколько отличаются от тех, что опубликованы, к примеру, в Веерт (2011), Фрюхвирт (2012) или Лежен др. (2013) поскольку база данных ГДНТС УЭО всегда показывает только активные сертификаты УЭО, но не измененные или изъятые, аннулированные и приостановленные с момента их первого выпуска (Геллерт 2011). Кроме того, заявления на получение статуса УЭО могут быть заполнены и приняты, но документы еще не выписаны и не выданы (Веерт 2011).

Таблица 2: Рейтинг владельцев УЭО в ЕС27 в 2011 году (данные Веерта 2011) и 2013 (данные ГДНТС 2014)

УЭО в 2010	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Прочие
	Германия	Нидерланды	Франция	Италия	Польша	Швеция	Англия	Испания	Австрия	
#	1413	430	361	332	289	251	209	152	146	573
%	34.0	10.3	8.7	8.0	7.0	6.0	5.0	3.7	3.5	13.8
УЭО в 2013	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Прочие
	Германия	Нидерланды	Франция	Италия	Польша	Испания	Велико британия	Швеция	Бельгия	
#	5372	1339	950	778	654	549	331	322	321	1339
%	44.9	11.2	7.9	6.5	5.5	4.6	2.8	2.7	2.7	11.2

3. Опыт Австрии

В Австрии зарегистрировано больше владельцев УЭО-Ф “Таможенно-правовые вопросы / Безопасность” и меньше владельцев УЭО-С “Таможенно-правовые вопросы”, так как и в ЕС27 в среднем к концу 2013 года было выдано 81 (34.1%) сертификат УЭО-С “Таможенно-правовые вопросы” и 163 (65.5%) сертификата УЭО-Ф “Таможенно-правовые вопросы / Безопасность” (см. таблицу 3). Касательно территориального распределения сертификатов УЭО компетентными таможенными органами: 57 (22,9%) из 249 сертификатов УЭО были выданы в Зальцбурге, 48 (19,3%) в Вене и 41 (16,5%) в Нижней Австрии. Такое распределение хорошо отражает пространственное распространение австрийской экономики, особенно когда мы имеем дело с деятельностью компаний обрабатывающей промышленности, производственных, транспортных и логистических услуг.

Для каждого австрийского владельца УЭО, перечисленного в базе Генерального директората по налогообложению и таможенному союзу УЭО в конце 2013 года, были исследованы данные, связанные со спецификой деятельности компании, например, основное поле деятельности, годовой оборот, количество сотрудников, экспортные, импортные квоты. Для получения последних данных использовалась и сравнивалась

Таблица 3: Австрийские владельцы УЭО, по состоянию на конец 2013 года с указанием года получения их статуса УЭО

Австрия	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Владельцы статуса УЭО-С (таможенно-правовые вопросы)	6 (16.7)	17 (19.5)	31 (23.1)	58 (31.2)	80 (34.0)	85 (34.1)
Владельцы статуса УЭО-S (безопасность)	0 (0.0)	0 (0.0)	1 (0.7)	1 (0.5)	1 (0.4)	1 (0.4)
Владельцы статуса УЭО-Ф (таможенно-правовые вопросы/безопасность)	30 (83.3)	70 (80.5)	102 (76.1)	127 (68.3)	154 (65.5)	163 (65.5)
Общее количество	36	87	134	186	235	249

информация с веб-сайтов компаний, а так же информационные базы данных Бюро Ван Дейк (www.bvdinfo.com), Дан и Брэдстрит (www.dnb.com) и Кредитреформ (www.creditreform.com). Такой подход, когда принимался во внимание более, чем один источник, был необходим, поскольку 53% из этих австрийских владельцев УЭО в своем штате имеют меньше, чем 249 сотрудников и 37% имеют годовой оборот менее 50 миллионов евро. Таким образом, многие из них попадают в диапазон ЕС малых и средних предприятий в соответствии с Рекомендацией Комиссии 2003/361/ЕС от 20 мая 2003 года, и такие компании очень осторожны, дабы не огласить много информации о своем бизнесе. К тому же, многие компании не являются самостоятельными, то есть, они – местные филиалы более крупных корпоративных групп-компаний со штаб-квартирой в Австрии или где-то в другом месте с конкретной областью деятельности, например такой, как: закупка и импорт сырья, автомобилей и запасных частей, и т.д. Или они – только часть управления большой холдинговой компании.

В таблице 4 показаны результаты основной сферы деятельности владельцев УЭО в соответствии с ÖNACE 2008 (Статистика Австрия 2010), сгруппированных по отраслям/секторам: (1) товар (в основном газ и нефть), (2) обрабатывающая промышленность (3) оптовая / розничная торговля (4) транспорт / логистика (5) сфера услуг. Кроме того, для лучшего сравнения из каждой области предпринимательской деятельности были взяты средние значения статистических данных Австрии (2014) с последними данными об обороте и численности работников по состоянию на 2011г.

Таблица 4: Характеристики австрийских компаний владельцев УЭО (по состоянию на конец 2013 года)

	Товары	Обрабатывающая промышленность	Оптовая/ Розничная торговля	Транспорт/ логистика	Сфера услуг	ВСЕГО
статус УЭО (в среднем)	со 2 квартала 2011 года	с 4 квартала 2010 года	со 2 квартала 2011 года	с 3 квартала 2010 года	со 2 квартала 2010 года	с 4 квартала 2010 года
Владельцы УЭО-С "Таможенно-правовые вопросы"	6	31	22	23	0	82
Владельцы УЭО-S "Безопасность"	0	0	0	1	0	1
Владельцы УЭО-F "Таможенно-правовые вопросы/ Безопасность"	2	87	22	43	6	160
ВСЕГО владельцев УЭО	8	118	44	67*	6	243*
Средний оборот (в тысячах €)	2,688,080 (224,196)	402,816 (37,188)	128,944 (11,903)	146,901 (9,612)	188,869 (1,624)	349,739 (29,917)
Среднее количество сотрудников	402 (175)	957 (71)	235 (11)	262 (22)	398 (4)	598 (48)
Оборот/Персонал (в тысячах евро)	12,867 (2,497)	463 (459)	1,611 (807)	343 (383)	480 (360)	1,046 (563)
Средняя импортная квота	50	26	57	-	51	35
Средняя экспортная квота	61	81	52	-	29	73

* Для 5 таможенных брокеров надежных данных не было доступно, один производитель был указан дважды.

Во-первых, очевидно, что в Австрии статус УЭО-F “Таможенно-правовые вопросы / Безопасность” имеет более высокую оценку, чем статус УЭО-C “Таможенно-правовые вопросы” (особенно в обрабатывающей промышленности, а также в транспортном и логистическом секторе), а статус УЭО-S “Безопасность” практически игнорируется. Кроме того, оптовый / розничный сектор в среднем показывает пропорциональное использование свидетельств УЭО-C “Таможенно-правовые вопросы” и УЭО-F “Таможенно-правовые вопросы / Безопасность”, что может вытекать из того факта, что этот сектор является гораздо более национально ориентированным, чем другие.

Сравнивая дату выдачи свидетельств УЭО, компании товарного, оптового и розничного секторов кажутся отстающими. Тщательно рассматривая динамику выдачи сертификатов УЭО, можно сделать выводы, что первые компании, которые получили статус УЭО в 2008 году, были в сферах промышленного производства, услуг транспортировки и логистики. Эти компании подавали заявки на получение статуса УЭО-F “Таможенно-правовые вопросы / Безопасность”.

Кроме того, во всех отраслях / секторах, представленных в таблице 3, владельцы УЭО являются обладателями более крупных компаний, чем среднестатистическая, как с точки зрения годового оборота, так и средней численности работников. Однако в ряде данных указаны компании оптового, розничного и торгового секторов, где годовой оборот достаточно высок при работе всего лишь нескольких сотрудников. Это явный признак того, что такие компании занимаются специализированным бизнесом или же они часть управления холдинговой компании.

Последний, но немаловажный факт: в Австрии компании-владельцы УЭО в сфере обрабатывающей промышленности являются экспортно-ориентированными вместе с компаниями оптового, розничного и торгового секторов, что, в среднем, свидетельствует о более сбалансированной внешней торговле.

Выводы

В общем можно сказать, что получение сертификата УЭО ЕС выгодно для любого предприятия; по крайней мере, у него нет каких-либо недостатков. Тем не менее, некоторые компании извлекают больше пользы от сертификата УЭО по сравнению с другими компаниями.

Во-первых, чем больше сектор ориентируется на экспорт, тем больше свидетельств УЭО выдается. В случае Австрии: многие владельцы УЭО происходят из обрабатывающей промышленности, поскольку их бизнес очень часто является экспортно-ориентированным. По крайней мере, некоторые преимущества, которые приходят со статусом УЭО делают их экспортный бизнес более управляемым.

Во-вторых, тесная связь между промышленным и транспортно-логистическим секторами очевидна: поставщики транспортных и логистических услуг, например, транспортно-экспедиторские компании, как правило, организуют и/или выполняют транспортные и логистические услуги для обрабатывающей промышленности на национальном и международном уровнях (Шрамм 2012). Таким образом, такие компании весьма часто получают статус УЭО под “давлением” своих клиентов, в противном случае они теряют клиентов.

Третьи крупные владельцы статуса УЭО – предприятия оптовой и розничной

торговли, хотя этот сектор, так или иначе, недостаточно представлен. Но это, в свою очередь, означает, что в данном секторе экспортно-импортные операции не так важны, но размер имеет значение: есть немало крупных компаний, занимающихся международными закупками и/или сбытовыми операциями, которые действительно имеют пользу от статуса УЭО.

На самом деле, эта часть работы является исследованием и ведет к многообещающим результатам. Следующим логическим шагом будет более подробное анкетирование владельцев статуса УЭО, признанных в Австрии. Кроме того, другие страны-члены ЕС могут рассматриваться таким же образом, учитывая, что выборка достаточно велика.

Литература

1. Aigner, S 2010, 'Mutual recognition of Authorised Economic Operators and security measures', *World Customs Journal*, vol. 4, no. 1, pp. 47-54.
2. Biljan, JA 2014, 'Good Governance in Customs: The Case of the Republic of Macedonia', in SO Idowu, & KT Çalilyurt (eds), *Corporate Governance*, Springer Berlin Heidelberg, pp. 101-115.
3. BMF 2013, ZK-0051, *Arbeitsrichtlinie zugelassener Wirtschaftsbeteiligter (AEO)*, GZ BMF-010313/0596-IV/6/2007, last rev. GZ BMF-010313/0801-IV/6/20130 of 18.12.2013.
4. Burgemeestre, B, Hulstijn, J & Tan, Y-H 2010, 'Towards an architecture for self-regulating agents: a case study in international trade', *Coordination, Organizations, Institutions and Norms in Agent Systems V*, Lecture Notes in Computer Science, vol. 6069, pp. 320-33.
5. Butter, FAG den & van Scheltinga WJ 2008, *Kosten en baten van AEO-certificering*, Onderzoeksrapport in opdracht van Trade Forum NV, Amsterdam, www.feweb.vu.nl/nl/Images/Den%20Butter%20%282008%29%20-%20Kosten%20en%20baten%20van%20AEO-certificering_tcm96-272006.pdf.
6. DAMF Consultants 2005, *The Cumulative Impact of U.S. Import Compliance Programs at the Canada/U.S. Land Border on the Canadian Trucking Industry*, Transport Canada.
7. Diop, A, Hartman, D & Rexrode, D 2007, 'Customs-trade partnership against terrorism cost/benefit survey', Center for Survey Research, University of Virginia, and Eldon Cooper Center for Public Service, University of Virginia.
8. Frühwirt, P 2012, 'MOR (Measurement of Results) 2011', presentation at eCustoms-Tag 2012-13, 6 December 2012, Vienna.
9. GAO 2008, *Supply Chain Security: U.S. Customs and Border Protection has enhanced its partnership with import trade sectors, but challenges remain in verifying security practices* (GAO-08-240), US Government Accountability Office, Washington, DC.
10. Gellert, L 2011, 'Withdrawal, revocation and suspension of AEO certification', *World Customs Journal*, vol. 5, no. 1, pp. 3-16.
11. Grainger, A 2011, 'Trade facilitation: a conceptual review', *Journal of World Trade*, vol. 45, no. 1, pp. 39-62.
12. Granqvist, M, Hintsä, J, Lazarescu, M & RsiKolneko V 2010, *e-Customs study – Private sector views on potential electronic developments in Switzerland*, Cross-border Research Association, Lausanne.
13. Gutiérrez X, Hintsä, J, Wieser, P & Hameri H-P 2007, 'Voluntary supply chain security

program impacts: an empirical study with BASC member companies', *World Customs Journal*, vol. 1, no. 2, pp. 31-48.

14. Haughton, MA 2007, 'Examining the business case for shipper participation in Canada-USA trade security programmes', *International Journal of Logistics Research and Applications*, vol. 10, no. 4, pp. 315-31.

15. Houe, T & Guimaraes, R 2012, 'The impact of European customs certifications on risk management and 3PL performance: first observations and thoughts', *Logistics and Transport*, vol. 2, no. 15, pp. 19-26.

16. Ireland, R 2009, 'The WCO SAFE Framework of Standards: avoiding excess in global supply chain security policy', *Global Trade and Customs Journal*, vol. 4, no. 11-12, pp. 342-52.

17. Jackson, A 2011, 'Trade facilitation and supply chain security: a globally integrated approach', *World Customs Journal*, vol. 5, no. 2, pp. 123-27.

18. Janowska-Bucha, E 2008, 'Customs security in the European Union: Authorised Economic Operator (AEO)', *Journal of KONBiN*, vol. 1, no. 4, pp. 454-60.

19. La Londe, BJ 2002, 'Security: the shipper speaks: results of a new survey show agreement and disagreement over security, point to an opportunity for business to assume a leadership role', *Supply Chain Management Review*, vol. 6, no. 6, pp. 9-12.

20. Lejeune, I, Tusveld, R, Aerts, D, Wagemans, M, Bogaerts, N & Buysing Damste, C 2013, *Study on the evaluation of the Customs Union* (Specific Contract No. 13 implementing Framework Contract No. TAXUD/2010/CC/101) Final report, DG TAXUD, Brussels.

21. Liu, J, Tan, Y-H & Hulstijn, J 2009, 'IT enabled risk management for taxation and customs: the case of AEO assessment in the Netherlands', *Electronic Government*, Lecture Notes in Computer Science, vol. 5693, pp. 376-87.

22. Materna GmbH et al. 2009, *Zollstudie 2008 – Zoll in Bewegung*, Materna GmbH Information & Communications, AWB Steuerberatungsgesellschaft mbH, AWA Aussenwirtschafts-Akademie GmbH & Institut für Steuerrecht an der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster.

23. Materna GmbH et al. 2010, *Zollstudie 2009/2010 – Zoll im Aufbruch*, Materna GmbH Information & Communications, AWB Steuerberatungsgesellschaft mbH, AWA Aussenwirtschafts-Akademie GmbH & Institut für Steuerrecht an der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster.

24. Melnyk, SA, Ritchie, WJ & Calantone, RJ 2013, 'The case of the C-TPAT border security initiative: assessing the adoption/persistence decisions when dealing with a novel, institutionally driven administrative innovation', *Journal of Business Logistics*, vol. 34, no. 4, pp. 289-300.

25. Ojah, M 2005, 'Securing and facilitating trade through U.S. land borders: critical analysis of C-TPAT and FAST programs', *Transportation Research Records*, vol. 1938, pp. 30-7.

26. Peleg-Gillai, B, Bhat, G & Sept, L 2006, 'Innovators in supply chain security: better security drives business value', The Manufacturing Innovation Series, September, Stanford University Manufacturing Institute, Stanford, CA.

27. Polner, M 2010, 'Compendium of Authorized Economic Operator Programmes', WCO Research Paper Series No. 8, World Customs Organization, Brussels.

28. Polner, M 2011, 'Compendium of Authorized Economic Operator Programmes', WCO Research Paper Series No. 14, World Customs Organization, Brussels.

29. Polner, M 2012, 'Compendium of Authorized Economic Operator Programmes', WCO Research Paper Series No. 25, World Customs Organization, Brussels.
30. Schramm, H-J 2012, *Freight forwarder's intermediary role in multimodal transport chains: a social network analysis*, Physica-Verlag, Heidelberg, Neckar.
31. Sheu, C, Lee, L & Niehoff, B 2006, 'A voluntary logistics security program and international supply chain partnership', *Supply Chain Management: An International Journal*, vol. 11, no. 4, pp. 365-74.
32. Statistics Austria 2010, *Implementation of the ÖNACE 2008*, Statistics Austria, Vienna, www.statistik.at/web_en/classifications/implementation_of_the_onace2008/index.html.
33. Statistics Austria 2014, *Structural Business Statistics from 2008 onwards*, Statistics Austria, Vienna, www.statistik.gv.at/web_en/statistics/trade_services/index.html.
34. Szelp, A 2010, *Cargo Security Initiatives in the EU and the USA, their Impact on Business Operations and Mutual Recognition with Focus on AEO and C-TPAT*, Schriftenreihe des Instituts für Transportwirtschaft und Logistik - Logistik, 05/2010. Institut für Transport-wirtschaft und Logistik, WU Vienna University of Economics and Business, Vienna, <http://epub.wu.ac.at/3013/>.
35. TAXUD 2012, *Authorized Economic Operator Guidelines*, (TAXUD/B2/047/2011-Rev.3), http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/customs/policy_issues/customs_security/aeo_guidelines2012_en.pdf.
36. TAXUD 2014, *AEO Database*, viewed 15 March 2014, http://ec.europa.eu/taxation_customs/dds2/eos/aeo_home.jsp?Lang=en.
37. Urciuoli, L 2010, 'Security in physical distribution networks: a survey study of Swedish transport operators', Department of Industrial Management and Logistics, Division of Engineering Logistics, Lund University, Sweden.
38. Urciuoli, L & Ekwall, D 2012, 'Possible impacts of supply chain security on efficiency: a survey study about the possible impacts of AEO security certifications on supply chain efficiency', paper presented at 24th NOFOMA Conference, 7-8 June 2012, Turku, Finland.
39. Voss, MD & Williams, Z 2013, 'Public-private partnerships and supply chain security: C-TPAT as an indicator of relational security', *Journal of Business Logistics*, vol. 34, no. 4, pp. 320-34.
40. WCO 2007, *Safe Framework of Standards to Secure and Facilitate Global Trade*, World Customs Organization, Brussels, (as of June 2007), www.wcoomd.org/en/topics/facilitation/instrument-and-tools/tools/~/_media/93162547322F462A97F8767D0987A901.ashx.
41. WCO 2014, *Compendium of Authorized Economic Operator Programmes*, 2014 edition, World Customs Organization, Brussels.
42. Weerth, C 2007, 'European Community Customs Code: the small Customs Code revision and Americanization of European Customs Law', *Global Trade and Customs Journal*, vol. 2, no. 10, pp. 359-62.
43. Weerth, C 2011, 'Three years of Authorized Economic Operator (AEO) in the EU', *Global Trade and Customs Journal*, vol. 6, no. 10, pp. 497-99.
44. Wolffgang, H-M & Natzel, JM 2007, 'The Authorized Economic Operator in the European Union', *Global Trade and Customs Journal*, vol. 11, no. 11, pp. 377-84.

JEL Classification: E60; O24

УПРОЩЕНИЕ ПРОЦЕДУР ТОРГОВЛИ, РЕЖИМ УПОЛНОМОЧЕННОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОПЕРАТОРА И ПРИНЦИП ЕДИНОГО ОКНА: ПОДХОД С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ГРАВИТАЦИОННОЙ МОДЕЛИ

Пауло де Са Порто

Федеральный университет Сан-Паулу, Бразилия

E-mail: sa.porto@unifesp.br

Криштиано Морини

Государственный университет Кампинас, Бразилия

E-mail: morini@fca.unicamp.br

Аннотация

Эта статья была презентована на 1-ой Глобальной конференции Международной сети таможенных университетов 21 – 23 мая 2014, Баку, Республика Азербайджан. В статье осуществлен анализ воздействия мер по упрощению процедур торговли на международный товарооборот. С этой целью была использована гравитационная модель, схожая с моделью, представленной в работе Уилсона, Манна и Оцуки (2005). Авторы проанализировали последние данные, а именно те, которые включали данные о торговле за 2011 и 2012 года в 75 странах. Для того, чтобы измерить воздействие мер по упрощению процедур торговли, авторами были добавлены фиктивные переменные для учёта наличия режима Уполномоченного экономического оператора, использование программы Единого окна и наличия Соглашения о взаимном признании между парами стран в анализируемой выборке. Эти три переменные были использованы в качестве косвенных показателей упрощения процедур торговли.

В статье обсуждаются результаты проведенного исследования, которое показывает, что присутствие режима Уполномоченного экономического оператора и использование программы Единого окна позволяет улучшить эффективность торговли между странами, тогда как существование Соглашения о взаимном признании не всегда приводит к этому результату. Таким образом, можно утверждать, что в целом меры по упрощению процедур торговли способствуют повышению объёмов торговых оборотов между странами.

Ключевые слова: упрощение процедур торговли; режим Уполномоченного экономического оператора; программа Единое окно; Соглашение о взаимном признании; гравитационная модель.

Введение

Совсем недавно Всемирная торговая организация (ВТО) избрала нового генерального директора – бразильца Роберто Азеведо. Это произошло в контексте важных

вопросов, которыми организация сейчас занимается. Несмотря на то, что механизм урегулирования разногласий работает слажено, вот уже более десяти лет ВТО не может добиться от своих членов согласия по поводу принятия нового соглашения о либерализации мировой торговли, причиной чему являются глубокие расхождения во мнениях между развитыми и развивающимися странами. В то же время, многие из традиционных двигателей мировой торговли стремятся сохранить двусторонние и региональные соглашения вне ВТО.

Перед новым Генеральным директором ВТО стоит сложная задача – возобновить Дохийский раунд, или, по крайней мере, по прошествии 20 лет сойти с мертвой точки, убедив при том как развитые, так и развивающиеся страны возобновить переговоры о либерализации международной торговли (Са Порто и другие, 2013, с. 7). Однако в дискуссиях, которые ведутся в ВТО, огромное внимание уделяется именно вопросу упрощения процедур торговли. Более того, этот вопрос был единственным, который обсуждался на последней конференции ВТО на о. Бали в декабре 2013 г., когда была реальная возможность заключить соглашение.

Меры по упрощению процедур торговли, определяемые как упрощение, гармонизация, стандартизация и модернизация международной торговли, помогут странам снизить торговые барьеры и затраты на торговые сделки, что, в свою очередь, поможет обеспечить прогнозируемость процессов и повысит конкурентоспособность стран-участников международной торговли (Маседо и Са Порто, 2011, с.162). Кроме этого, в связи с тем, что уровень защитных тарифных ставок снизился, оценки влияния других факторов (нетарифные меры, такие как: меры по упрощению процедур торговли) на торговлю придают значимости такой стратегии.

Целью данной работы является анализ влияния конкретных мер по упрощению процедур торговли на международный товарооборот. Для этого была использована гравитационная модель торговли, представленная в работе Уилсон, Манн и Оцуки (2005). Однако для расчёта модели мы использовали самую актуальную информацию, в перечень которой вошли данные о торговле в 75 странах за 2011 и 2012 года. К тому же, для измерения степени влияния мер по упрощению процедур торговли мы добавили фиктивные переменные для учёта присутствия режима Уполномоченного Экономического Оператора, использование программы Единого окна и договоров взаимного признания между странами, вошедшими в состав выборки. Эти три переменные использовались в качестве косвенного показателя упрощения процедур торговли.

Работа построена следующим образом. За представленным кратким введением в разделе 2 будет рассмотрена современная литература по вопросам упрощения процедур торговли и гравитационной модели торговли. В разделе 3 содержится непосредственно сама модель и данные, использованные в этой статье. Раздел 4 представляет собой основные результаты исследования, а раздел 5 содержит выводы к ним и возможные дальнейшие исследования на эту проблематику.

1. Обзор литературы

В этом разделе будет кратко рассмотрена литература по вопросам упрощения процедур торговли и гравитационной модели торговли. Вначале рассмотрим определение “упрощение процедур торговли”, использование данной категории, а также её роль в

содействию международной торговле. После этого будет представлено гравитационное уравнение и проанализировано его использование в моделях, предназначенных оценить эмпирическую литературу, в которой оно использовано с целью анализа различных воздействий на международную торговлю, в частности, принятие региональных соглашений и мер по упрощению процедур торговли.

1.1. Упрощение процедур торговли

В этом подразделе кратко ознакомимся с существующей литературой по теме упрощения процедур торговли. Для начала рассмотрим определение “упрощение процедур торговли” (УПТ) – это комплекс мер, направленный на упрощение, гармонизацию, стандартизацию и модернизацию процедур международной торговли, который включает в себя порядок прохождения таможенных формальностей, логистику, процедуры лицензирования и документации, страхование и другие финансовые требования, которыми облагаются товары при ввозе товаров в страну или вывозе за её пределы (Бехар и др. 2011).

Принцип упрощения процедур торговли помогает гармонизировать несколько принципов между странами в целях повышения эффективности, прозрачности и предсказуемости этих процедур на основе норм, стандартов и общепринятой международной практики. В этом смысле, УПТ является инструментом, который может потенциально снизить торговые барьеры и уменьшить затраты на заключение торговых сделок, что поможет обеспечить предсказуемость торговых операций, и, в свою очередь, повысит конкурентоспособность страны (Скорца 2007; Маседо и Са Порто 2011).

Существуют некоторые меры, влияющие на национальную экономику, которые могут быть использованы в качестве косвенных показателей УПТ. Одной из них является режим Уполномоченного экономического оператора (УЭО), под которым понимается участник внешнеэкономической деятельности, чья деятельность получила одобрение таможенной администрации как соответствующая нормам ВТамО или стандартам обеспечения безопасности каналу поставки товаров (WCO 2014a, с. 3). Ещё одна распространённая мера УПТ – программа Единое окно (ЕО) – механизм, позволяющий сторонам, участвующим в торговых и транспортных операциях, представлять стандартизованную информацию и документы с использованием единого пропускного канала в целях выполнения всех регулирующих требований, касающихся импорта, экспорта и транзита. Если информация представлена в электронном виде, то элементы индивидуальных данных должны быть представлены лишь один раз (UN/CEFACT, 2005, с. 3). Другой важной мерой является Соглашение о взаимном признании (СОВП) – международное соглашение, в основе которого лежит договор между двумя или более странами о взаимном признании оценок соответствия, касающихся мер УПТ. “Целью взаимного признания УЭО является следующее: таможенное управление одной страны признаёт результаты проверки и полномочия УЭО таможенного управления другой страны-участницы СОВП и соглашается предоставить значительные, измеримые и, где это возможно, взаимные выгоды или же уступки взаимно признанным УЭО”. Это Соглашение, как правило, основывается на существовании или создании соответствующей законодательной базы и её практической совместимости в двух или более странах-участницах (WCO 2014b, с.127).

Возникает интересный вопрос – как измерить последствия УПТ и отношение стран

друг к другу ввиду принятия этих мер? Индекс стимулирования торговли, разработанный Всемирным экономическим форумом, измеряет степень развития государственных служб, институтов и политики отдельной страны, облегчающих свободное перемещение товаров через границы и до их места назначения (ВЭФ 2014). Он охватывает четыре направления: доступ к рынкам; пограничный контроль; инфраструктура транспорта и коммуникаций; деловая среда. Каждый из этих четырёх субиндексов, в свою очередь, состоит из нескольких основных опор стимулирования торговли, например: доступ на рынок национальных и иностранных предпринимателей, результативность работы таможенной службы, эффективность импортных и экспортных процедур, прозрачность работы пограничной службы, качество и доступность транспортной инфраструктуры, транспортных услуг, наличие и использование информационных и коммуникационных технологий, нормативно-правовая база, физическая безопасность участников торговли.

Ещё одной важной темой в литературе по УПТ является оценка мер, которые принимают страны для имплементации принципа упрощения процедур торговли. В случае Бразилии САМЕХ (2012), например, оцениваются различные меры УПТ, принятые в стране до 2012 года. Са Порто и др. (2013а) представили достижения страны за счёт принятия мер по УПТ. Также они указали ключевые проблемы, которые возникли в связи с введением таких мер в стране.

Кроме того, на опыте Бразилии по внедрению мер УПТ, Морини (2013) проанализировал также имплементацию программы “Синяя линия” – программа соблюдения таможенных правил – разновидность программы Уполномоченного Экономического Оператора (УЭО), которая уже была реализована в стране. Маседо и Скорца (2013), в свою очередь, изучили программу Единого окна (ЕО) и рассмотрели вопросы реализации этой программы на практике, к примеру, такие как: технические стандарты, согласование данных и обмен информацией между странами. И в заключении, Са Порто и др. (2013b) оценивают реализацию на практике режима УЭО и программы ЕО в свете опыта Европы в принятии этих мер.

1.2 Гравитационная модель торговли

Гравитационная модель торговли широко используется в международной экономике. Впервые она была предложена для учёта факторов, которые объясняли бы объём товарооборота между двумя странами. Они делятся на три группы: первая группа включает в себя факторы, связанные с общим потенциальным объёмом предложения товаров страной-экспортёром. Вторая – факторы, связанные с общим потенциальным объёмом спроса на товары страной-импортёром. И, наконец, третья группа, включающая в себя факторы, связанные с сопротивлением свободной торговле, будь-то искусственные или естественные торговые барьеры (Са Порто 2002, с. 8). Эти три группы в первоначальной гравитационной модели торговли независимо друг от друга были представлены Тинбергеном (1962) и Пёюхёненом (1963), а со временем доработаны Линнеманом (1966):

$$X_{ij} = a_0 (Y_i)^{a1} (Y_j)^{a2} (N_i)^{a3} (N_j)^{a4} (Dist_{ij})^{a5} e^{(Pref)} a6 (e_{ij}), \quad (1)$$

Где X_{ij} – стоимость экспорта из страны i в страну j , (в долларах США);
 Y_i – номинальная стоимость ВВП страны i .

Y_j – номинальная стоимость ВВП страны j .

N_i – население страны i .

N_j – население страны j .

$Dist_{ij}$ – расстояние между коммерческими центрами двух стран (также используется как косвенный показатель барьеров свободной торговли).

$Pref$ – фиктивная переменная, которая принимает значение 1, если страны принадлежат к особой Зоне преференциальной торговли, и 0, если это условие не выполняется.

e_{ij} – остаточный член уравнения.

Уравнение гравитационной модели очень достоверно описывало эмпирические данные по процедурам торговли; расчёты по вышеприведённому уравнению можно применить к процессам торговли в 80 странах, а само уравнение описывало около 80% вариации эмпирических данных (Са Порто 2002, с. 10). Оно также повсеместно используется в моделях, целью которых является оценка последствий экономической интеграции в социальной сфере. В некоторых исследованиях были предприняты попытки оценить влияние экономической интеграции на отдельные регионы стран, в которых интеграция имела место, например, Брёкер (1988), Са Порто (2002), Са Порто и Кануто (2002), Са Порто и Кануто (2004), Са Порто и Аццони (2007).

Основной вклад в использование гравитационных моделей торговли по вопросам УПТ был сделан в работах Уилсона, Манна и Оцуки (2003), (2005). В первой работе учёные используют гравитационную модель для оценки взаимосвязи УПТ и товарооборота в Азиатско-Тихоокеанском регионе. Они использовали четыре различных показателя для оценки УПТ: эффективность работы портов, условия работы таможенных органов, нормативно-правовая база, а также использование электронного бизнеса. Кроме переменных, используемых в традиционной гравитационной модели (представленных в уравнении (1) выше), они включили и другие переменные, например, размер пошлин. Они обнаружили, что административные барьеры и неэффективная работа портов сдерживают процессы торговли, а улучшение работы таможенных органов и более широкое использование электронного бизнеса существенно развивает процессы торговли, но в меньшей мере, чем два предыдущих фактора.

Эти исследования были продолжены во второй работе Уилсона, Манна и Оцуки (2005). Они снова использовали гравитационную модель и четыре показателя УПТ: эффективность работы портов, условия работы таможенных органов, нормативно-правовая база и инфраструктура сферы услуг. Но в этот раз они значительно увеличили объем выборки – до 75 стран – и исследовали период за 2000 и 2001 года. Кроме того, они разработали программу имитационного моделирования для оценки влияния на товарооборот усовершенствованных процедур упрощения торговли. Они обнаружили, что наращивание оборотов торговли промышленными товарами за счёт улучшения мер УПТ по всем 4 пунктам привело к увеличению как объёма импорта, так и экспорта этих товаров. В большинстве регионов экспорт возрос в большей мере, чем импорт, так как эти регионы увеличили объём экспорта на рынок ОЭСР. Южная Азия имеет наибольшие шансы увеличить объём своего экспорта и импорта, кроме того, в этом регионе выгода от экспорта преобладает над выгодой от импорта. Симуляция показала, что улучшения по всем четырём

показателям УПТ в странах с результатами торговли ниже среднемировых принесёт глобальной торговле увеличение оборота на 377 млрд. дол. США.

2. Гравитационная модель и эмпирические данные

В этом разделе будет рассмотрена гравитационная модель, предназначенная для оценки влияния мер по упрощению процедур торговли на международный товарооборот. Была использована типичная гравитационная модель, которую можно найти в работе Уилсона, Манна и Оцуки (2005) или в работе Са Порто и Аццони (2007). Также были использованы традиционные переменные для объяснения процессов торговли, такие как ВВП, численность населения, расстояния между столицами стран экспорта и импорта, а также фиктивные переменные для соглашений о торговых преференциях: АСЕАН, АТЭС, ФТАА, НАФТА, ЛАИ, АУНЗ, КОМЕСА, МЕРКОСУР, ЕС и САДК.¹

Также были использованы фиктивные переменные для соседних стран и восьми различных языков: английского, французского, испанского, арабского, китайского, немецкого, португальского и русского.

Но в отличие от Уилсона, Манна и Оцуки (2005), мы не использовали их четыре показателя влияния мер УПТ, а выбрали три разные фиктивные переменные: первые две из них распространяются на страну-импортёра, а именно, присутствие режима УЭО и использование программы Единого окна, а третья – это существование Соглашения о взаимном признании между парами стран, которые мы используем в нашей выборке. Эти три переменные были использованы как косвенные показатели мер УПТ.

Кроме того, была использована более актуальная информация. Выборка включала данные о торговле в 75 странах за 2011 и 2012 года. Ниже представлена разработанная модель:

$$\ln X_{ij} = \ln a_0 + a_1 \ln Y_i + a_2 \ln Y_j + a_3 \ln N_i + a_4 \ln N_j + a_5 \ln \text{Dist}_{ij} + a_6 \text{Adjacent} + a_7 \text{English} + a_8 \text{French} + a_9 \text{Spanish} + a_{10} \text{Arabic} + a_{11} \text{Chinese} + a_{12} \text{German} + a_{13} \text{Portuguese} + a_{14} \text{Russian} + a_{15} \text{Asean} + a_{16} \text{APEC} + a_{17} \text{FTAA} + a_{18} \text{Nafta} + a_{19} \text{LAIA} + a_{20} \text{AUNZ} + a_{21} \text{Comesa} + a_{22} \text{Mercosur} + a_{23} \text{EU} + a_{24} \text{SADC} + a_{25} \text{AEO} + a_{26} \text{MRA} + a_{27} \text{SW} + \log e_{ij} \quad (2),$$

Где, X_{ij} – стоимость экспорта из страны i в страну j , в дол. США.

Y_i – номинальная стоимость ВВП страны i .

Y_j – номинальная стоимость ВВП страны j .

N_i – население страны i .

N_j – население страны j .

Dist_{ij} – расстояние между коммерческими центрами двух стран (также используется как косвенный показатель барьеров свободной торговли).

Adjacent – фиктивная переменная, которая принимает значение 1, если две страны

¹ АСЕАН – Ассоциация государств Юго-Восточной Азии; АТЭС – Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество; ФТАА – Соглашение о свободной торговле Америки; НАФТА – Североамериканское соглашение о свободной торговле; ЛАИ – Латиноамериканская ассоциация интеграции; АУНЗ – Соглашение Австралии и Новой Зеландии; КОМЕСА – Общий рынок Восточной и Южной Африки; МЕРКОСУР – общий рынок стран Южной Америки; ЕС – Европейский Союз; САДК – Сообщество развития Юга Африки. Полный и обновлённый список региональных торговых соглашений и входящих в них стран представлен на сайте ВТО: <http://rtais.wto.org/UI/PublicMaintainRTAHome.aspx>

находятся рядом (совместные границы), и 0, если условие не выполняется.

English, French, Spanish, Arabic, Chinese, German, Portuguese, Russian – фиктивные переменные, которые принимают значение 1, если в странах говорят на одном из этих языков, и 0, если условие не выполняется.

Asean, APEC, FTAA, Nafta, LAIA, AUNZ, Comesa, Mercosur, EU, SADC – фиктивные переменные, которые принимают значение 1, если страна принадлежит к союзу, и 0, если нет.

SW, AEO – фиктивные переменные, которые принимают значение 1, если страна реализует программу Единого окна или режим УЭО, и 0, если нет.

MRA – фиктивная переменная, которая принимает значение 1, если между парой стран заключено Соглашение о взаимном признании, и 0, если нет.

e_{ij} – остаточный член уравнения.

Назначение трех последних переменных состоит в том, чтобы учесть воздействие мер по УПТ на международный товарооборот, тем самым они выступают в качестве косвенных переменных для оценки упрощения процедур торговли.

Было рассчитано три различных уравнения²: двухмерная вертикальная модель 2011 (CS11) с данными по структуре за 2011 год; двухмерная вертикальная модель 2012 (CS12) с данными по структуре за 2012 год и объединённая двухмерная вертикальная модель PCS с выборочными данными, включающими объединённые данные по структуре за 2011 и 2012 года³.

3. Результаты исследований

Результаты по этим трём моделям представлены в таблице 1. В них, как и предполагалось, коэффициенты для переменных “ВВП” и “расстояния” имеют прогнозируемые знаки и являются статистически значимыми. Коэффициенты по населению стран статистически значимы только в модели CS12, но они имеют неправильный знак (минус, хотя должны иметь положительный знак). Таким образом, для нашего случая (выборка 75 стран, период 2011-2012 гг.) важными являются показатели ВВП и расстояние между столицами стран, так как они позволяют объяснить процессы торговли между ними. Эти результаты схожи с выводами учёных, которые уже были упомянуты в разделе обзора литературы.

Что касается фиктивных переменных, то статистически значимой во всех моделях была переменная “соседство стран”; она показала, что даже когда учитываются переменные “расстояния”, страны всё равно больше склоняются к торговле со своими странами-соседками. Относительно языков, единственными статистически значимыми с правильным знаком стали переменные английского, испанского, китайского и русского языков; они показали, что, при прочих равных условиях, страны, в которых говорят на этих языках, торгуют больше, чем остальные страны анализируемой выборки.

² Данные о торговле представлены в ЮНКТАД (2014). ВВП и данные по численности населения стран нашей выборки представлены из статистики Всемирного Банка (2014). Данные о расстоянии, соседстве стран и языках взяты из Всемирного Атласа в электронной версии, представленной на MPC CD-ROM. Информация о региональных союзах взята на основе данных ВТО.

(2014). Информация о режиме УЭО и Соглашении о взаимном признании взята из WCO (2014b). Информация о программе Единого окна взята из WCO (2011).

³ Три представленных уравнения были рассчитаны с помощью программного обеспечения Gretl.

Касательно экономической интеграции по регионам, только переменные союзов АТЭС и САДК были статистически значимы, а их коэффициенты имели правильный знак во всех моделях. Это означает, что при прочих равных условиях страны-участники этих союзов торгуют больше, чем остальные страны нашей выборки. Следует отметить, что неожиданный результат был получен по союзам НАФТА и ЕС – их коэффициенты были статистически значимы во всех моделях, исключая одну, но имели неправильный знак (знак “минус”). Отметим также, что коэффициент союза МЕРСОКУР в противовес исследованиям других учёных (например, Са Порто и Кануто 2004, Са Порто 2002), значимости не имел. Это объясняется тем, что с течением времени в Аргентине появились политические проблемы, и она была вынуждена ввести политику протекционизма, что привело к снижению оборотов торговли в союзе МЕРСОКУР.

И, наконец, рассмотрим результаты по переменным УПТ. Для всех моделей они были статистически значимы, но, несмотря на это, только переменные УЭО и ЕО имели положительные знаки, тогда как переменная СОВП была отрицательной. Это означает, что, учитывая влияние всех других переменных модели, присутствие в странах режима УЭО и программы ЕО оказывает положительное влияние на мировую торговлю. Таким образом, присутствие в странах режима Уполномоченного экономического оператора и программы “Единое окно” улучшает показатели результатов торговли. С другой стороны, коэффициент СОВП оказался с отрицательным знаком, тогда как ожидалось, что он будет положителен (предполагалось, что наличие Соглашения о взаимном признании будет способствовать мировой торговле).

Таким образом, исследование показало, что наличие Соглашения о взаимном признании не повысит эффективность торговли между странами. Подводя итоги этих результатов, можно сказать, что в целом меры по упрощению процедур торговли помогают странам повысить результативность их торговли.

Таблица 1 Коэффициенты уравнений CS11, CS12 и PCS для гравитационной модели, рассчитанные на основе товарооборота между 75 странами за 2011-2012 года

Переменная	CS11	CS12	PCS
<i>Constant_{ij}</i>	-24,83*** (0,74)	-25,05*** (0,69)	-24,89*** (0,51)
<i>Y_i</i>	1.04*** (0.02)	1.19*** (0.02)	1.11*** (0.02)
<i>Y_j</i>	0.97*** (0.02)	0.96*** (0.02)	0.97*** (0.02)
<i>N_i</i>	-0.01 (0.02)	-0.13*** (0.02)	-0.07 (0.02)
<i>N_j</i>	-0.02 (0.02)	-0.02 (0.02)	-0.02 (0.02)
<i>Dist_{ij}</i>	-1.06*** (0.03)	-1.20*** (0.03)	-1.13*** (0.02)
<i>Adjacency</i>	0.54*** (0.28)	0.41*** (0.15)	0.48*** (0.11)
<i>English</i>	0.62*** (0.17)	0.51*** (0.11)	0.57*** (0.08)
<i>French</i>	-0.81 (0.77)	-1.16 (0.73)	-0.98 (0.54)

Переменная	CS11	CS12	PCS
<i>Spanish</i>	1.00*** (0.17)	1.39*** (0.16)	1.19*** (0.12)
<i>Arabic</i>	0.80 (1.39)	0.78 (1.26)	0.79 (0.94)
<i>Chinese</i>	1.30** (0.57)	1.20** (0.52)	1.25** (0.39)
<i>German</i>	0.08 (0.81)	-0.16 (0.74)	-0.03 (0.55)
<i>Portuguese</i>	1.16 (1.38)	-1.32 (1.25)	-0.58 (0.93)
<i>Russian</i>	1.27*** (0.45)	2.34*** (0.41)	1.80*** (0.30)
<i>Asean</i>	0.72 (0.46)	0.76* (0.42)	0.74 (0.31)
<i>APEC</i>	1.07*** (0.12)	1.11*** (0.11)	1.10*** (0.08)
<i>FTAA</i>	0.11 (0.15)	-0.17 (0.14)	-0.17* (0.10)
<i>NAFTA</i>	-1.61* (0.82)	-1.20 (0.75)	-1.41** (0.56)
<i>LAIA</i>	0.31 (0.24)	0.38 (0.23)	0.35** (0.17)
<i>AUNZ</i>	0.59 (1.39)	0.22 (1.26)	0.41 (0.94)
<i>Comesa</i>	0.24 (0.84)	-0.51 (0.77)	-0.14 (0.57)
<i>Mercosur</i>	0.78 (0.48)	0.01 (0.44)	0.39 (0.33)
<i>EU</i>	-0.35** (0.16)	-0.67*** (0.14)	-0.51*** (0.11)
<i>SADC</i>	3.04*** (0.85)	2.63*** (0.78)	2.83*** (0.58)
<i>AEO</i>	0.41*** (0.07)	0.25*** (0.06)	0.33*** (0.05)
<i>SW</i>	0.46*** (0.06)	0.63*** (0.06)	0.54*** (0.04)
<i>MRA</i>	-0.51*** (0.19)	-0.57*** (0.18)	-0.54*** (0.13)
<i>R²</i>	0.67	0.73	0.70
Количество наблюдений	5,166	4,998	10,164

Уровень значимости одностороннего критерия распределения для 10%, 5% и 1% обозначен соответственно.

*, ** и ***. X_{ij} – результирующая переменная. Среднеквадратическое отклонение приведено в скобках. Все переменные, кроме фиктивных, выражены в натуральном логарифме для всех моделей. Расчёт производился по методу наименьших квадратов.

Выводы

Упрощение процедур торговли – основная тема Дохийского раунда, организованного ВТО. В то время как переговоры по подписанию договора о либерализации мировой торговли приостановились, встреча стран-участников ВТО на о. Бали в прошлом году всё-таки принесла свои результаты, и было достигнуто соглашение в отношении упрощения процедур торговли. Это соглашение, несомненно, указывает на важность темы УПТ в условиях современной торговли и её всемирной либерализации, тем более, когда множество стран все ещё предпочитают быть “региональными”, то есть заключать торговые соглашения в своих регионах, а не в масштабах всего мира.

В этой статье было проанализировано влияние мер УПТ на международный товарооборот 75 стран за 2011-2012 гг. с помощью гравитационной модели торговли. Косвенными показателями УПТ были 3 переменных, а именно: наличие режима Уполномоченного экономического оператора, программы “Единое окно”, а также Соглашения о взаимном признании между парами стран в представленной для анализа выборке.

В результате исследования было обнаружено, что из трёх переменных только две способствуют повышению результативности процессов торговли между странами – режим УЭО и программа ЕО. В то же время, заключение Соглашения о взаимном признании не всегда способствует таким улучшениям. Подводя итоги, можно сказать, что в целом меры по упрощению процедур торговли способствуют повышению объёмов торговых оборотов между странами.

Следует упомянуть, что данная тема не исчерпана и исследование может быть продолжено по ряду направлений. Во-первых, можно включить в модель другие переменные, способные отобразить своё влияние на торговые процессы, которое по ошибке могло быть приписано указанным нами мерам, например, это может быть размер пошлин, инфляционные процессы в стране, уровень обменного курса валюты и т.д. Во-вторых, наравне с уже указанными нами, могут быть добавлены и другие меры по УПТ (см. в работе Уилсона, Манна и Оцуки, 2005), чтобы узнать, действительно ли режим УЭО, программа ЕО и Соглашение о взаимном признании играют значительную роль в упрощении торговых процедур. И наконец, чтобы учесть возможные экономические проблемы в объёме эмпирических данных (см. в работе Чена и Уолла, 1999), исследование можно провести с использованием модели с фиксированными уровнями факторов и модели разности между двумя соседними величинами (см. работу Са Порто и Кануто, 2004).

Литература

- 1.Behar, A; Manners, P; Nelson, B. *Exports and International Logistics*. World Bank Policy Research Working Paper 5691, 2011.
- 2.Bröcker, J. *Interregional Trade and Economic Integration: A Partial Equilibrium Analysis*. Regional Science and Urban Economics, n.18, pp.261-281, 1988.
- 3.Camara de Comércio (CAMEX). *Facilitação de Comércio – Principais Medidas*. Brasília: Ministério de Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, 2012.
- 4.Cheng, I; Wall, H.J. *Controlling for Heterogeneity in Gravity Models of Trade*. Working Paper 1999-010B, Federal Reserve Bank of St. Louis, 1999.
- 5.Linnemann, Hans. *An Econometric Study of International Trade Flows*. Amsterdam: North Holland, 1966.

6. Morini, C. *A Facilitação Comercial como Ferramenta de Inserção da Indústria Nacional nas Redes de Produção Internacionais*. In SÁ PORTO, P. C. (org.), *Organização Mundial do Comércio – Temas Contemporâneos*. Santos, Brazil: Leopoldianum, p.164, 2013.
7. Macedo, L. C. L.; Scorza, F.A.T. *Guichê Único (Single Window) e as negociações da OMC sobre Facilitação do Comércio*. In SÁ PORTO, P. C. (org.), *Organização Mundial do Comércio – Temas Contemporâneos*. Santos, Brazil: Leopoldianum, p.164, 2013.
8. Macedo, L. C. L.; Sa Porto, P. C. *Aspectos Legais e Econômicos do Acordo de Facilitação Comercial da OMC*. *Política Externa (USP)*, v. 20, p. 161-171, 2011.
9. Pöyhönen, Pentti. *A Tentative Model for the Volume of Trade Between Countries*. *Welwirtschaftliches Archiv*, v.90 No.1, pp. 93-99, 1963.
10. Sa Porto, P. C., Barral, W., Matos, M. D., Silva, R. C. *Facilitação Comercial no Brasil: Avanços e Desafios*. *Política Externa (USP)*, v.22, p.61 - 80, 2013a.
11. Sa Porto, P. C., Barral, W., Silva, R. C., Matos, M. D. *Facilitação Comercial Hard e Soft: Lições da União Européia para o Brasil*. In SÁ PORTO, P. C. (org.), *Organização Mundial do Comércio – Temas Contemporâneos*. Santos, Brazil: Leopoldianum, p.164, 2013b.
12. Sa Porto, P. C.; Azzoni, C. R. *How international integration affects the exports of Brazilian states*. *Revista de Economía Mundial*, v. 17, p. 133-153, 2007.
13. Sa Porto, P. C.; Canuto, O. *Uma avaliação dos impactos regionais do MERCOSUL usando dados em painel*. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, v. 34, n. 3, 2004.
14. Sa Porto, P. C.; Canuto, O. *Mercosul: Gains from Regional Integration and Exchange Rate Regimes*. *Economia Aplicada*, São Paulo, v. 6, n.4, p. 1, 2002.
15. Sa Porto, P.C. *Mercosur and Regional Development in Brazil: A Gravity Model Approach*, *Estudos Econômicos (FIPE/USP)*, v. 32 n.1, pp. 125-153, 2002.
16. Scorza, F.A.T. *Trade facilitation and Customs procedures in WTO negotiations: outputs for Customs Law in Brazil*. *Revista Brasileira de Comércio Exterior*, Rio de Janeiro, Funcex, v. 92, p. 44 – 58, 2007.
17. Tinbergen, Jan. *Shaping the World Economy: Suggestions for an International Economic Policy*. New York: Twentieth Century Fund, 1962.
18. United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD). *Comrade Database*. 2014. Available at: <http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/ditctab20122_en.pdf>. Access in: 01/30/2014.
19. United Nations Centre for Trade Facilitation and Electronic Business (UN/CEFACT). *Recommendation and Guidelines on Establishing a Single Window*. United Nations, New York and Geneva, 2005.
20. Wilson, J. S.; Mann, C. L.; Otsuki, T. *Assessing the Benefits of Trade Facilitation: A Global Perspective*. *The World Economy*, v.28, n.6, pp.841–871, 2005.
21. Wilson, J. S.; Mann, C. L.; Otsuki, T. *Trade Facilitation and Economic Development: A New Approach to Measuring the Impact*. *World Bank Economic Review*, v.17, n.3, pp.367–389, 2003.
22. World Bank. *The World Bank Databank*. 2014. Available at: <<http://databank.worldbank.org/data/home.aspx>>. Access in: 01/30/2014.
23. World Customs Organization (WCO). *AEO Template*, 2014 Edition. Brussels, WCO, 2014a.
24. World Customs Organization (WCO). *Compendium of Authorized Economic Operator*

Programmes, 2014 Edition. Brussels, WCO, 2014b.

25. World Customs Organization (WCO). A Survey of Single Window Implementation. Research Paper N°. 17. Brussels, WCO, August, 2011.

26. World Economic Forum (WEF). The Global Enabling Index Report 2014. Geneva, Switzerland, 2014.

27. World Trade Organization (WTO). Regional Trade Agreements, 2014. Available at: [http:// http://rtais.wto.org/UI/PublicAllRTAList.aspx](http://rtais.wto.org/UI/PublicAllRTAList.aspx). Access in: 01/30/2014.

JEL Classification: F13, K33

СОГЛАШЕНИЕ ПО УПРОЩЕНИЮ ПРОЦЕДУР ТОРГОВЛИ: ВОЗМОЖНОСТИ И УГРОЗЫ ДЛЯ ЧАСТНОГО СЕКТОРА С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН

Элиша Тцуме

Директор департамента по упрощению таможенных и торговых процедур, группа консультантов по финансовым вопросам, Зимбабве

E-mail: tshumaelisha72@gmail.com

Аннотация

Эта статья была презентована на 1-ой Глобальной конференции Международной сети таможенных университетов 21 – 23 мая 2014, Баку, Республика Азербайджан. Статья описывает концепцию Соглашения по упрощению процедур торговли, ее важность и причины, которые поясняют, почему это соглашение было предложено. Также автор исследует вопросы инициативы Всемирной таможенной организации по упрощению процедур торговли, позиции Сообщества развития стран Южной Африки и Единого рынка государств Восточной и Южной Африки относительно упрощения процедур торговли, а также возможности и угрозы для частного сектора с точки зрения развивающихся стран.

Ключевые слова: упрощение процедур торговли, ВТамО, частный сектор, пересмотренная Киотская конвенция.

Введение

В декабре 2013 года на о. Бали в Индонезии в рамках Всемирной торговой организации (далее – ВТО) на девятой Министерской конференции было заключено Соглашение по упрощению процедур торговли (СУПТ). “Данное соглашение стало кульминационной развязкой Дохийского раунда переговоров”, – утверждал Девераконда (Девераконда, 2014). Целью соглашения было упростить процедуру ведения бизнеса путем гармонизации таможенных норм и правил.

В странах Африканского региона полагают, что принятие Балийского пакета договоренностей благоприятствует промышленно развитым странам, что, в свою очередь, гарантирует беспрепятственный доступ к рынкам развивающихся и бедных стран таким компаниям, как “Эпл”, “Дженерал Электрик”, “Катерпиллар”, “Пфайзер”, “Самсунг”, “Сони”, “Ериксон”, “Нокиа”, “Хюндай”, “Тойота” и “Леново”. С другой стороны, промышленно развитые страны блокируют африканский экспорт на свои рынки путем введения жестких фитосанитарных и технических стандартов (Девераконда, 2014).

Если данное соглашение направлено на уменьшение уровня нищеты и содействие экономическому росту в развивающихся странах, то почему Соединенные Штаты Америки угрожают отменить закон “О возможностях экономического роста для стран

Африки” (ВЭРА), в то время как в странах Африки настаивают на временном применении соглашения? Разве развивающиеся страны не знают, что для них лучше?

1. Упрощение процедур торговли

1.1. Концепция упрощения процедур торговли

Девятая Министерская конференция ВТО проводилась на о. Бали в Индонезии 3 – 6 декабря 2013 года. Важным результатом конференции стало принятие решения в отношении вопросов содействия торговли в качестве многостороннего обязательства по упрощению таможенных процедур путем сокращения расходов, а также увеличения скорости и эффективности их выполнения (Вилджоэн, 2014).

Среди основных целей СУПТ можно назвать следующие: “ускорить таможенные процедуры; упростить, ускорить и удешевить торговые процедуры; обеспечить эффективность и прозрачность их выполнения; сократить бюрократию и коррупцию, а также использовать достижения в области технологий” (Мапалала, 2014).

В центре международной торговли (ЦМТ) (2013) объясняют, что упрощение процедур торговли направлено не только на упрощение ведения документации, необходимой для таможенного оформления товаров, но и на процедуры, осуществляемые органами пограничного контроля.

Хотя Всемирной таможенной организацией (далее – ВТамО) было разработано и представлено много разных инструментов, направленных на упрощение процедур торговли, всё же предельно ясно, что данный вопрос остается на повестке дня среди множества других, которые будут обсуждаться на новой конференции ВТО.

Байонджи и Киреева (2007) определяют принцип содействия развитию торговли как “упрощение и гармонизацию международных процедур торговли”. Также они отмечают, что недавно это определение было расширено с целью внесения “прозрачности в работу таможенных органов для гармонизации различных стандартов и соответствия международному или региональному регламентированию”.

Всемирный банк (2010) определяет принцип упрощения процедур торговли как “меры, включающие в себя как институциональные, так и нормативно-правовые реформы для эффективности работы таможни и порта”, а также как те, которые “требуют затрат и которые достаточно сложно реализовать”.

В Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) (2001) объясняют, что “принцип содействия развитию торговли заключается в модернизации международных процедур торговли для обеспечения более легкого товаропотока на национальном и международном уровнях”.

Кроме того, в ВТО (1998) также разъясняют, что целью упрощения торговли является “облегчение таможенных процедур, содействие перемещению товаров, таможенному оформлению и выпуску товаров”. Таким образом, содействие процедурам торговли значительно сократит бюрократию и коррупцию в таможенных процедурах, а также ускорит саму процедуру торговли и сделает её менее затратной.

К вышеупомянутым определениям Грейнджер (2009) добавляет следующее: “Содействие развитию торговли – это согласование, стандартизация и модернизация торговых процедур, с целью сокращения расходов на процедуры торговли. Данный вопрос является первоочередным среди других, относящихся к таможенной деятельности”.

Все вышеизложенные определения принципа содействия развитию торговли содержат общий элемент – упрощение и гармонизацию таможенных процедур с целью более быстрого и более дешевого перемещения товаров через границы. Естественно, вопрос упрощения процедур является достаточно важным для регионов Восточной и Южной Африки (ВЮА), которые руководствуются данной концепцией и основными принципами соглашения ВТО “Об экономической конкурентоспособности (СЭК)”, при этом понимая, что таможенные органы могут увеличить конкурентоспособность своих стран в мировой экономике.

1.2. Переговоры Всемирной торговой организации по вопросам упрощения процедур торговли

В 1996 году на Министерской конференции ВТО в Сингапуре на повестку дня был вынесен вопрос об упрощении процедур торговли. С 1996 по 2004 год члены ВТО проводили аналитическую работу в Совете по вопросам торговли. Переговоры начались в августе 2004 года. Их целью было усовершенствование трактовки пятой статьи Генерального Соглашения по Тарифам и Торговле (ГАТТ), в которой рассматриваются вопросы, касающиеся свободы транзита, отмены чрезмерных платежей и задержек грузов в пути; восьмой статьи ГАТТ, которая имеет дело с взиманием оплаты и таможенными формальностями, связанными с импортом и экспортом; и десятой статьи ГАТТ, в которой говорится о содействии в вопросах прозрачности норм и стандартов в торговле, а также транспарентности политики посредством обнародования правил с целью дальнейшего содействия перемещению товаров, таможенному оформлению и их выпуску на рынок.

В декабре 2013 года на о. Бали в Индонезии было достигнуто Соглашение по упрощению процедур торговли. Международные организации, включая Всемирный банк¹ и ВТамО, участвовали в переговорах как наблюдатели.

1.3. Инициативы Всемирной таможенной организации по вопросам упрощения процедур торговли

По данным ВТамО роль таможни стала значительно шире, а именно: кроме сбора доходов, работа таможенных органов предусматривает содействие законной торговле, обеспечение ее безопасности от угроз, создаваемых терроризмом, должностными преступлениями, контрафакцией и пиратством. Роли безопасности начали уделять больше внимания после совершения террористических атак в Соединенных Штатах Америки 11 сентября 2001 года.

Для успешного выполнения своей роли ВТамО указывает на существующую потребность в более эффективных и более действенных таможенных процедурах, которые бы способствовали экономической конкурентоспособности и инвестициям в надежную торговую среду. С этой целью ВТамО пересмотрела и обновила Киотскую конвенцию на соответствие текущим потребностям международной торговли. Киотская Конвенция рассматривается в качестве основы для современных эффективных таможенных процедур XXI века. Потребность ВТамО состоит в содействии бесперебойной системе поставок, которая является безопасной благодаря прогнозируемым и эффективным услугам (ВТамО

¹ Всемирный банк помогает развивающимся странам в осуществлении самостоятельной оценки потребностей с целью оказания технической помощи в модернизации таможенных проектов (ВТО 2013).

2013). Рамочные стандарты безопасности и упрощения процедур международной торговли (Рамочные стандарты SAFE) ВТамО также способствуют упрощению процедур торговли.

1.4. Связь между переговорами ВТО и инициативами ВТамО

Как уже упоминалось выше, в 1996 году в Сингапуре на Конференции министров ВТО был представлен вопрос об упрощении процедур торговли; в 2004 году были начаты переговоры; а в декабре 2013 года на о. Бали в Индонезии было достигнуто соглашение. Что же касается ВТамО, то она пересмотрела и обновила Киотскую конвенцию, принимая во внимание вопросы содействия торговли. Например, глава 6 Генерального Приложения к пересмотренной Киотской конвенции четко регламентирует методы таможенных органов в управлении рисками торговли. Пересмотренная Киотская конвенция была принята в 1999 и вступила в силу в 2006 году. На сегодняшний день к Конвенции и реализации ее положений присоединились 95 членов организации. Участники получают техническую помощь от ВТамО, а международные ведомства, такие как Всемирный банк, предоставляют финансирование.

Важно отметить тот факт, что страны, которые активно участвовали в формировании пересмотренной Киотской конвенции, также активно задействованы в переговорах ВТО по упрощению процедур торговли. Кроме того, международные ведомства, такие как ВТамО и Всемирный банк принимали участие в переговорах ВТО по содействию торговли в качестве наблюдателей. Поэтому не удивительно, что данная конвенция была использована ВТамО в качестве примера во время переговоров. Внимательное прочтение правового документа по вопросам упрощения процедур торговли на конференции ВТО подтвердило тот факт, что все спорные вопросы рассматриваются в пересмотренной ВТамО Киотской конвенции с незначительными различиями в формулировках и терминологии. Например, если в пересмотренном документе речь идет об “уполномоченных лицах”, то это понятие соответствует “уполномоченному экономическому оператору”.

Партнерские отношения между ВТамО² и ВТО укрепляют концепцию по обеспечению соответствия инструментов ВТамО. А это значит, что ВТамО следует реализовывать принципы ВТО, что в действительности и происходит. Также отношения между этими ведомствами укрепляют их совместные усилия в сфере институционального развития международных организаций, таких как МВФ, ОЭСР, ЮНКТАД, ВТамО и Всемирный банк. Это объясняет, почему окончательно согласованный документ ВТО по упрощению процедур торговли имеет аналогичные положения в пересмотренной Киотской конвенции ВТамО.

Одной из главных причин, почему Всемирной торговой организации было отдано предпочтение как организации, регулирующей процессы упрощения процедур торговли, было то, что благодаря регулятивной базе ВТО можно достичь правового применения закона через механизм урегулирования спора, который не доступен для ВТамО (Боулхэфер 2007). Пересмотренная Киотская конвенция выступает в качестве инструмента, обеспечивающего допустимые стандарты в таможенных процедурах. ВТамО убеждает

² “ВТамО поддержала процесс модернизации таможенных служб и процесс содействия развитию торговли за счет установления норм и стандартов, которые разрабатываются экспертами, обеспечивая при этом институциональное развитие и тесное сотрудничество таможенных органов, что, в свою очередь, поддерживает реализацию Соглашения по упрощению процедур торговли” (ВТамО 2014).

своих членов присоединиться к Конвенции, но если они предпочитают этого не делать, то уже ничего нельзя изменить. В Сообществе развития стран региона Южной Африки (Ангола, Танзания и Сейшельские острова) еще не приняли пересмотренное Киотское соглашение, в то время как Республика Малави в сентябре 2013 была последней страной, которая заявила о своем присоединении.

Еще одной причиной, почему страны-участницы оказали предпочтение Всемирной торговой организации, было то, что Соглашение по упрощению процедур торговли обязаны выполнять все 159 стран-участниц ВТО на уровне всех пограничных ведомств, а не только органов таможенного контроля (ИТС 2013). А те страны, которые не руководствуются Соглашением, будут попадать под пристальный надзор, и, соответственно, в случае несоблюдения общепринятых норм таможенные органы таких стран будут нести ответственность.

1.5. Позиция САДК и КОМЕСА в отношении упрощения процедур торговли

Сообщество развития стран региона Южной Африки (САДК) и Общий рынок восточных и южноафриканских государств (КОМЕСА) приняли концепцию по упрощению процедур торговли. К примеру, Подкомитет по содействию торговли САДК рекомендует своим членам присоединиться к пересмотренной Киотской конвенции и имплементировать её положения. Подкомитет полагает, что, если все члены будут выполнять положения пересмотренной Киотской конвенции, то Сообществом развития стран региона Южной Африки будет достигнуто содействие развитию торговли через гармонизацию и упрощение таможенных процедур (СКТФ 2012). Оба региональных экономических сообщества имеют торговые протоколы, способствующие гармонизации таможенных процедур и документов.

В предложенное Соглашение по упрощению процедур торговли в отношении Восточноафриканского сообщества (ВАС), Сообщества развития стран региона Южной Африки (САДК) и Общего рынка восточных и южноафриканских государств (КОМЕСА), включено Приложение 2, Часть IV проекта Соглашения по таможенному сотрудничеству и упрощению процедур торговли. Согласно этому положению поощряется имплементация международных стандартов, как это и предусмотрено такими организациями, как ВТАМО.

2. Частный сектор

В английском словаре Коллинза (1995) частный сектор определяется как “промышленность и бизнес, который является собственностью отдельных лиц или коммерческих компаний, а не правительства или официальной организации”.

Краткий оксфордский словарь Южной Африки (2002) гласит, что частный сектор – “это часть национальной экономики, которая не находится под прямым контролем государства”.

В данном исследовании “частный сектор” трактуется как отрасль промышленности и коммерческих компаний, не принадлежащих правительству, которые прибывают в бизнесе с целью получения прибыли.

Тем не менее, частный сектор – это не однородная группа людей. Она включает в себя различных игроков всех секторов экономики: производителей, розничных продавцов, сервисные службы системы снабжения. Эти игроки могут смотреть на одну и ту же проблему по-разному, что в результате приведет к поддержке какой-либо инициативы или же, напротив, к её оспариванию.

2.1. Возможности и угрозы частного сектора развивающихся стран

Отмечая то, как международные и региональные институты власти проявляют интерес к концепции упрощения процедур торговли, а также демонстрируют свою поддержку, возникает вопрос – какую же выгоду из этого может извлечь частный сектор в развивающихся странах и какими могут быть побочные эффекты этой концепции?

Возможности

Алматинская программа Организации Объединенных Наций по регулированию особых потребностей развивающихся стран, не имеющих выхода к морю, призывает эти страны, а также транзитные развивающиеся страны стать членами ВТО для того, чтобы извлечь пользу от особого и дифференцированного режима. Это означает, что развивающиеся страны сталкиваются с высокими торговыми расходами, являющимися следствием большого числа громоздких процедур по пересечению границ и несоответствующей инфраструктуры. И это лишь некоторые из проблем, которые Соглашение по упрощению процедур торговли попытается решить.

Наблюдение за Алматинской программой со стороны ООН поддерживается Байонджи и Киреевой (2008, С. 42), которые отмечают, что Африка страдает от самых высоких таможенных задержек в мире – в среднем 12 дней, и это “при наличии 30 пограничных ведомств, необходимости предоставить 40 документов и выполнения ещё 200 пунктов” (Байонджи и Киреева, 2008, с. 41). Целью СУПТ является исправление данной проблемы.

ОЭСР (2014) отмечает, что Соглашение ВТО будет влиять на сокращение торговых расходов и утверждает, что если в развивающихся странах было бы ограниченное применение СУПТ, то потенциальное сокращение торговых затрат было бы 11,7%, что является на 2,4% меньше, чем при полном выполнении Соглашения.

Согласно Федерации ассоциаций дорожного транспорта Восточной и Южной Африки стоимость простоя грузовика на пограничном посту колеблется от 250 до 500 долларов за сутки. Ожидается, что имплементация Соглашения по упрощению процедур торговли приведет к снижению стоимости ведения бизнеса, что соответственно увеличит торговлю внутри региона.

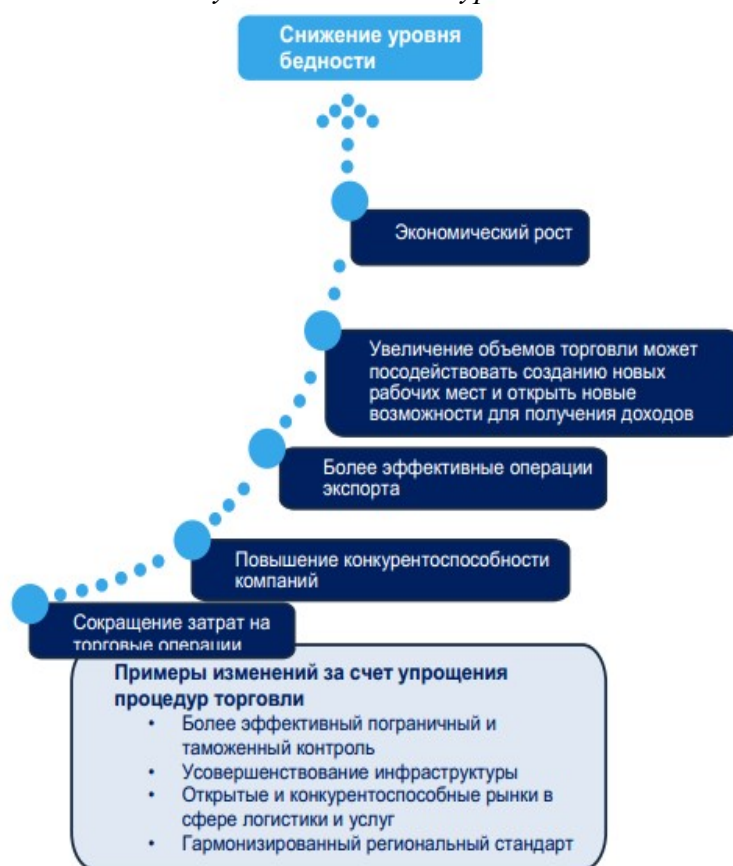
Риппель (2011) продолжает утверждать, что такое сокращение торговых издержек приведет к снижению уровня бедности (рисунок 1).

При имплементации Соглашения по упрощению процедур торговли можно извлечь ещё одну выгоду в отношении прозрачности выполняемых процедур, исходя из положений Соглашения. Это позволяет бизнес-структурам осуществлять планирование и трейдеры могут предусматривать необходимые затраты и нужное количество времени. Имея постоянный доступ к законодательной базе, они также могут выполнять таможенные формальности заранее.

Угрозы

Несмотря на возможности, о которых говорилось выше, некоторые производители в развивающихся странах отмечают наличие недостатков в случае реализации Соглашения в полной изоляции от других вопросов Дохийской повестки развития. Главной целью

Рисунок 1: Снижение уровня бедности



Дохийской повестки развития стало содействие экономическому росту развивающихся стран. Было предусмотрено снижение субсидий для сельскохозяйственных отраслей развитых стран. Идея заключалась в том, чтобы позволить развивающимся странам увеличить экспорт сельскохозяйственной продукции. Развивающиеся страны, в свою очередь, позволят развитым странам инвестировать в сферу услуг. Согласно журналу “Экономист” (июль, 2008) “основной причиной провала Дохийских переговоров было то, что США и ЕС не были готовы отказаться от субсидий в сельскохозяйственном секторе”

По Альтмёллеру (2014) на рисунке 2 представлены различные интересы промышленно развитых и развивающихся стран.

Производители из развивающихся стран спорят: способствует ли Соглашение по упрощению процедур торговли либерализации самой торговли? Ведь границы открываются. Если развитые страны будут наполнять товарами рынки развивающихся стран, тем самым блокируя их экспорт фитосанитарными и техническими стандартами, то, как это повлияет на производителей и уровень бедности в развивающихся странах?

Эту проблему оспаривают не только производители. Так, некоторые сервисные службы системы снабжения рассматривают положения Статьи 10, пункт 6(1) как угрозу для своего бизнеса. Это положение касается таможенных брокеров. С момента вступления в силу Соглашения его участники не будут пользоваться услугами таможенных брокеров в

Рисунок 2: Перспективы мировой торговой системы после министерской конференции на о. Бали



обязательном порядке. Данное условие способствует пользованию услугами внутренних клиринговых учреждений, которые опасаются, что это приведет к потере бизнеса и, следовательно, к снижению уровня занятости. Это, в свою очередь, оказывает негативное влияние на подоходный налог и отчисления, так как все мы пополняем государственную казну. К тому же, существует следующее мнение: нет никакой гарантии того, что этот утраченный доход будет компенсирован транснациональными компаниями по причине того, что некоторые из них могут быть вовлечены в схемы по уклонению от уплаты налогов или в злоупотребление трансфертным ценообразованием.

Тем не менее, некоторые страны, такие как Южная Африка и Зимбабве, в частности, уже имеют гибкую договоренность, согласно которой трейдеры с нужными компетенциями могут выбирать: осуществлять таможенные услуги путем аутсорсинга или же посредством национальных компаний внутри страны. Хотя другие страны, такие как Мозамбик, имеют план, в котором есть более, чем один посредник между трейдером и таможенным органом. В Мозамбике есть владельцы транзитных облигаций, которые не могут иметь дело с таможеней, и вынуждены обращаться к услугам таможенного брокера. В подобных случаях условия Соглашения по упрощению процедур торговли окажут трейдерам большую помощь.

В странах Африканского региона считают, что соглашению, принятому на о. Бали, не хватает в некоторой степени баланса, так данное соглашение благоприятствует промышленно развитым странам. Эти страны поручили членам своих делегаций

предложить, чтобы Соглашение осуществлялось на временной основе и по завершению всех раундов Дохийских переговоров. Их рекомендации были основаны на пункте 47 Дохийской декларации, согласно которой члены ВТО выполняют соглашение на временной или на постоянной основе. Промышленно развитые страны, такие как Соединенные Штаты Америки и ЕС среагировали, угрожая африканским странам тем, что они отменят законы, такие, как “О возможностях экономического роста для стран Африки” (ВЭРА), если те не откажутся от своей точки зрения. ВТО выступила против позиции стран Африканского региона. Это следует из комментария Генерального директора ВТО Роберто Азеведо на неформальной встрече Комитета по торговым переговорам 25 июня 2014: “Я знаю, что есть опасения по поводу действий со стороны некоторых делегаций [имеются ввиду страны Африканского региона], которые могут поставить под угрозу то, что было заключено в декабре прошлого года на о. Бали”.

Эти угрозы разделили страны Африканского региона. Так, Нигерия и Маврикий отказались присоединиться к консенсусу министров по реализации соглашения на временной основе. Тем не менее, такие страны, как Южная Африка, Индия, Уганда, Танзания, Соломоновы Острова, Зимбабве требуют “четкой взаимосвязи между имплементацией Соглашения по упрощению процедур торговли и остальной частью Дохийской повестки развития на основе Единого Соглашения, которое предусматривает принцип “ничего не согласовано, пока не согласовано все” (Девараконда 2014).

3. Рекомендации

С учетом сложившихся обстоятельств можно порекомендовать как промышленно развитым, так и развивающимся странам продолжать сотрудничать друг с другом с целью достижения беспроблемной ситуации. Реализацию соглашения, в котором одна сторона ощущает давление со стороны другой можно сравнить с принуждением партнера вступить в брак. Такой союз не сможет существовать, но если всё же состоится, то всегда будут ощутимы проблемы.

С другой стороны, развивающимся странам следует продолжать реализовывать прямые иностранные инвестиции (ПИИ). Им следует привлекать инвесторов, которые желают заниматься промышленным бизнесом в странах Африканского региона и других развивающихся странах для того, чтобы увеличить стоимость материальных ресурсов перед экспортом. Промышленно развитым странам следует помогать развивающимся странам в производстве продукции, которая будет соответствовать их стандартам. Это повлечет за собой обмен опытом, знаниями и техническим оснащением.

Выводы

Опасения африканских стран являются реальными. Существует серьезная угроза для зарождающихся отраслей промышленности в случае, если Соглашение по упрощению процедур будет реализовано в полной изоляции от других пунктов Дохийской повестки развития.

Несмотря на проблемы, которые были затронуты министрами в отношении частного сектора развивающихся стран, Соглашение по упрощению процедур торговли готово для полной реализации.

Литература

Altemöller, F 2014, What are the perspectives of the world trade system after the ministerial conference in Bali?, paper presented at the Inaugural INCU Global Conference, 21–23 May 2014.

Bolhöfer, CE 2007, 'Trade facilitation: WTO law and its revision to facilitate global trade in goods', *Global Trade and Customs Journal*, vol. 2, no. 11/12, pp. 385-91.

Buyonge, C & Kireeva I 2008, 'Trade facilitation in Africa: challenges and possible solutions', *World Customs Journal*, vol. 2, no. 1, pp. 41-54.

Chronicle 2013, 'Zimra ambushes car importers', www.chronicle.co.zw/zimra-ambushes-car-importers/.

Curtis, B 2009, 'The Chirundu Border Post: detailed monitoring of transit times', www.wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDS/IB/2010/03/16/000333037_20100316005844/Rendered/PDF/534980NWP0DP1010Box345611B01PUBLIC1.pdf.

Devarakonda, RK 2014, 'Africa under 'unprecedented' pressure from rich countries over trade', Inter Press Service, www.tralac.org/news/article/5837-africa-under-unprecedented-pressure-from-rich-countries-over-trade.html.

FCFASA 2013a, Urgent appeal to Cornelder. Ref: Port charges for export/imports containers, April–May: Letter dated 24 May 2013.

FCFASA 2013b, Response on Mozambique single window; E-mail dated 12 May 2013.

Fitzmaurice, M 2012, 'Overview of a private sector review of border posts along the North/South Corridor', <https://www.google.com/search?q=Approved+Chirundu+Procedures+for+OSBP+Operations#q=Overview+of+a+private+sector+review+of+border+posts+along+the+North%2FSouth+Corridor>.

Grainger, A 2008, 'Customs and trade facilitation: from concepts to implementation' *World Customs Journal*, vol.2, no. 1, pp.17 – 30.

Herald 2011, 'Zimbabwe industry slams Asycuda', <http://mpoverello.com/2011/12/17/>.

Herald 2013, 'New Mozambican customs clearance chaotic', www.herald.co.zw/new-mozambican-customs-clearance-chaotic/.

International Trade Center (ITC) 2013, 'WTO trade facilitation agreement: a business guide for developing countries', www.intracen.org/uploadedFiles/intracenorg/Content/Publications/C-UsersadeagboDesktopFACILITATIONENGLISHWTO%20.pdf.

Kieck, E 2008, 'Coordinated border management: unlocking trade opportunities through one stop border posts', *World Customs Journal*, vol. 4, no 1, pp. 3-14.

Mapalala, B 2014, 'Tanzania grapples with Bali Agreement trade challenges', <http://allafrica.com/stories/201404070248.html?viewall=1>.

Opdenakker, R 2006, 'Advantages and disadvantages of four interview techniques in qualitative research', *Forum Qualitative Sozialforschung/Forum: Qualitative Social Research*, 7(4), Art. 11, <http://nbn-resolving.de/urn:nbn:de:0114-fqs0604118>.

Organization for Economic Cooperation and Development (OECD) 2006, 'Trade facilitation indicators', www.oecd.org/tad/facilitation/indicators.htm.

UNECE 2013, 'Trade facilitation guide', <http://tfig.unece.org/contents/gatt-vii.html>.

UN/CEFACT 2001, 'Compendium of trade facilitation recommendations', www.unece.org/fileadmin/DAM/cefact/publica/01comp.pdf.

SCTF 2012, '10th Meeting of the SADC Sub-Committee on Trade Facilitation 14-15 June 2012, Gaborone, Botswana, <https://www.google.com/search?q=SADC+Sub-Committee+on+Trade+and+facilitation>.

Trade Facilitation: Article X of GATT on the Publication and Administration of Trade Regulations, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2003/june/tradoc_113131.pdf.

Viljoen, W 2014, 'A summary of the Bali Package', Tralac, South Africa.

WCO 1999, *International Convention on Simplification and Harmonisation of Customs Procedures*, www.wcoomd.org/en/topics/facilitation/instrument-and-tools/conventions/pf_revised_kyoto_conv.aspx

WCO 2006, *Revised Kyoto Convention: your question answered*, www.wcoomd.org/en/topics/facilitation/instrument-and-tools/conventions/~media/WCO/Public/Global/PDF/Topics/Facilitation/Instruments%20and%20Tools/Conventions/Kyoto%20Convention/Brochures/kyoto_yourquestionsanswered.ashx.

WCO 2007, 'Special report on customs modernisation', www.wcoomd.org/fr/media/wco-news-magazine/~media/485781C1F3534AA38C39197D9FE4FBA9.pdf.

WCO 2010, 'Benefits of the Revised Kyoto Convention', www.wcoomd.org/en/topics/research/activities-and-programmes/~media/D1549E77EF884FC7813E3AD2AB8C733D.ashx

WCO 2012, *SAFE Framework of standards to secure and facilitate global trade*, June, WCO, Brussels.

WCO 2014, 'WCO and Customs' roles for the ATF', www.wcoomd.org/en/topics/wco-implementing-the-wto-atf/~media/D8987BCC78544F2C83E365472AAF494E.ashx.

World Bank 2010, 'Trade logistics and facilitation', <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/TOPICS/EXTTRANSPORT/EXTTLF/0,,contentMDK:21433245~menuPK:515442~pagePK:210058~piPK:210062~theSitePK:515434,00.html>.

WTO 2013, Draft consolidated text, TN/TF/W/165/Rev.15 of 27 March 2013, www.wtcenter.org.tw/SmartKMS/fileviewer?id=132222.

Zimbabwe Revenue Authority, ASYCUDA World, www.zimra.co.zw/index.php?option=com_content&view=article&id=1207:asycuda-world&catid=1:customs&Itemid=145.

JEL Classification: H50, H61, H71

МОДЕРНИЗАЦИЯ ТАМОЖЕННОЙ СЛУЖБЫ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН В УСЛОВИЯХ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА

Мажит Есенбаев

*Комитет таможенного контроля Министерства Финансов Республики Казахстан,
Республика Казахстан
zhzhaisanbaeva@q0100.customs.kz*

Аннотация

В последнем десятилетии XX века создание Таможенного союза в регионе СНГ рассматривалось как важный шаг на пути реинтеграции всего постсоветского пространства.

Желание и инициатива формирования качественно нового уровня взаимоотношений на основе нового межгосударственного объединения, сформированного на принципах добровольности и равноправия, были заложены в историческом выступлении Президента Республики Казахстан в Московском государственном университете 29 марта 1994 года.¹

Ключевые слова: таможенное регулирование, Таможенный кодекс Таможенного союза, таможенные налоги и платежи, таможенное декларирование.

Введение

В своём историческом выступлении Президент Республики Казахстан говорил следующее: “Назрела необходимость в переходе на качественно новый уровень взаимоотношений наших стран на основе нового межгосударственного объединения, сформированного на принципах добровольности и равноправия. Таким объединением мог бы стать Евразийский союз (ЕАС). В отличие от СНГ он должен строиться на иных принципах, ибо основу нового объединения должны составить наднациональные органы, призванные решать две ключевые задачи: формирование единого экономического пространства и обеспечение совместной оборонной политики. При этом важно подчеркнуть, что все остальные вопросы, касающиеся интересов суверенитета, внутреннего государственно-политического устройства, внешнеполитической деятельности каждого участника, остаются неприкосновенными и предполагают невмешательство во внутренние дела друг друга” [1].

Эти слова президента не потеряли актуальности и сейчас, хотя уже было немало сделано. Необходимость региональной интеграции основывается на общности территориальных границ государств, похожих характеристик исторического развития, взаимодополняется природно-ресурсным, производственно-экономическим, транспортно-коммуникационным, социально-демографическим, научно-техническим потенциалами, а

¹ Историческое выступление Президента Республики Казахстан Н.А. Назарбаева в Московском государственном университете с идеей создания Евразийского Союза (29.03.1994) (http://yeurasia.org/nazarbaev_msu_1994/)

также общностью экономических проблем, внешнеэкономических и геополитических интересов.

С момента образования Таможенного союза между Россией, Беларусью и Казахстаном прошло уже несколько лет и сегодня ни у кого не вызывает сомнений значение и необходимость такой интеграции. Об этом свидетельствует динамика взаимного торгового оборота между нашими странами. По отношению к 2009 году объем торговли Республики Казахстан с партнерами по Таможенному союзу в 2012 году вырос на 91,4%, т.е. почти в два раза. Рост взаимного товарооборота также благоприятно отразился и на общей внешнеторговой деятельности. В 2012 году объем экспортно-импортных операций Республики Казахстан с третьими странами достиг 112 млрд.долларов США, в стоимостном выражении превысив аналогичный показатель 2009 года на 57%.

С 2013 года наши государства вступили на более высокий уровень интеграции – Единое экономическое пространство, объединив рынки труда и капиталов, еще более тесно сблизив наши экономические системы и выработав общие экономические стратегии развития и проекты.

Республика Казахстан, занимая положение на стыке Азии и Европы в центре Евразийского континента и стремясь извлечь наибольшую выгоду от нового интеграционного образования для своего экономического роста, активно наращивает свой потенциал в направлении развития транспортной системы, укрепления имеющейся и строительства новой сети крупных магистральных нефте- и газопроводов, железных и автомобильных дорог, морских портов.

Таможенное регулирование – один из традиционно эффективных рычагов влияния не только на внешнеторговый товарооборот, но и взаимный товарооборот, уровень и динамику развития внутренних экономических процессов.

Международная практика определяет таможенный союз как экономическое объединение нескольких стран с передачей части государственного суверенитета в области таможенного регулирования таможенного союза. В этой части на территории Таможенного союза с 2010 года действует единая тарифная политика, приняты и реализуются общие принципы в области нетарифных мер регулирования по запретам и ограничениям.

Одной из составных частей таможенного регулирования является также и таможенное администрирование, являющееся барьером в торговых отношениях государств-членов Таможенного союза с третьими странами. Отмена внутренних границ привела к объединению таможенных территорий государств-членов Таможенного союза в единое таможенное пространство, при этом наши таможенные службы, сохраняя суверенитет, должны осуществлять свою деятельность как единый организм, максимально согласовывая свои действия и выравнивая уровень таможенного администрирования.

Первым шагом в этой работе несомненно является принятие в 2009 году Таможенного кодекса Таможенного союза – базового документа, разработанного на основе Международной конвенции об упрощении и гармонизации таможенных процедур, а также с учетом лучшей на тот момент практики работы таможенных служб России, Беларуси и Казахстана в отношении таможенного контроля и таможенной очистки. Другие, не вошедшие в Таможенный кодекс механизмы, необходимые для деятельности таможенных органов, были приняты в виде международных договоров и решений Комиссии Таможенного союза.

Для реализации положений Таможенного кодекса Таможенного союза принято 17

международных договоров и 56 Решений Комиссии Таможенного союза (состоянием на 01.08.2014 г.).

С декабря 2011 года по июнь 2012 года шла активная работа по формированию поправок в таможенное законодательство Таможенного союза. В результате данной работы был создан проект Протокола о внесении изменений и дополнений в Договор о Таможенном кодексе Таможенного союза, включающий 126 поправок, который был отправлен на согласование в госорганы государств Сторон.

В настоящее время идет работа Рабочей группы по обсуждению результатов ВГС проекта Протокола.

Во вторую очередь были приняты общие нормативы и регламенты обмена информацией для реализации задач таможенного контроля, мониторинга и анализа, а также технического оснащения пунктов пропуска на границе.

Для информации. В настоящее время таможенные органы государств-членов Таможенного союза обмениваются информацией:

- для реализации контрольно-аналитических функций;
- по экспорту товаров за пределы единой территории Таможенного союза;
- по транспортным средствам международной перевозки;
- по предварительным классификационным решениям;
- по суммам распределенных импортных пошлин.

И в третью очередь, для эффективного и синхронного регулирования процессов в области таможенного администрирования были приняты документы, определяющие необходимые для такого регулирования инструменты и механизмы. Прежде всего, имеется в виду создание Объединенной коллегии руководителей таможенных служб государств – членов Таможенного союза.

Вне всяких сомнений, на сегодняшний день необходимость в создании и актуальность данного совещательного органа доказана, ведь перед таможенными органами России, Беларуси и Казахстана, которые в отличие от других государственных органов практически на 100% унифицировали свое законодательство, встала задача по обеспечению координации и синхронности действий на единой таможенной территории Таможенного союза.

Для информации. При Объединенной коллегии создано 6 рабочих групп, которые на постоянной основе ведут работу над общими проектами решений, и которые затем вводятся в практическую деятельность таможенных служб государств-членов, в частности:

- по развитию системы управления рисками в таможенных органах государств-членов Таможенного союза;
- по развитию и применению таможенного контроля после выпуска товаров;
- по вопросам классификации товаров;
- по вопросам защиты интеллектуальной собственности;
- по вопросам применения уголовного законодательства и законодательства об административных правонарушениях государств-членов Таможенного союза в области нарушений таможенного законодательства;
- по таможенной экспертизе и экспертным исследованиям.

По итогам проведения шести заседаний Объединенной коллегии подготовлено три проекта Решений Комиссии Таможенного союза, разработано и принято три технических документа в области информационного взаимодействия.

В то же время, хотелось бы отметить, что развитие таможенного дела – постоянный процесс совершенствования. В Таможенном союзе, одним из основных принципов которого является приблизительно равный уровень развития таможенных служб, поступательное движение вперед должно носить также примерно “равноскоростной” характер. И таможенным службам государств-членов необходимо время от времени “сверять часы” и определять общие стратегические задачи в краткосрочной и долгосрочной перспективе, выявляя и устраняя проблемы общего характера, информируя друг друга о применяемых и планируемых к введению новых информационных технологиях.

В настоящее время таможенными службами государств-членов, а также Евразийской экономической комиссией на основе системного анализа и критического переосмысления своей деятельности осуществляется поиск путей дальнейшего стратегического развития.

Общая цель стратегии, принятой таможенной службой Республики Казахстан на период до 2020 года, – формирование устойчивой, эффективно функционирующей таможенной системы, способствующей экономическому развитию и повышению конкурентоспособности экономики Республики Казахстан. Оценка реализации стратегических задач выражена конкретными значениями целевых индикаторов по годам, в том числе по сокращению времени таможенной очистки, времени прохождения границы, эффективности системы управления рисками, эффективности выполнения фискальных задач и другие.

Следует отметить, что задачи, стоящие перед таможенной службой Республики Казахстан, на сегодня не уникальны и совпадают с задачами, которые стоят перед таможенными службами России и Беларуси. Об этом говорит проект Основных направлений совершенствования таможенного администрирования в Таможенном союзе до 2015 года, разработанный Евразийской Экономической Комиссией, а также Стратегия развития таможенной службы до 2018 года, принятая Правительством Российской Федерации в 2012 году.

Главными приоритетами в своей деятельности таможенные органы определяют снижение административных барьеров как на границе, так и при таможенной очистке товаров, смещение акцентов на пост-таможенный контроль, применение современных информационных технологий.

Выполняя поставленные перед собой стратегические задачи, таможенная служба Республики Казахстан в настоящее время работает над решением следующих вопросов:

1. Сокращение контролирующих органов, а также разрешительных документов, требуемых в пунктах пропуска на границе.
2. Передача администрирования взимания косвенных налогов (НДС, акцизов) налоговым органам.
3. Введение совместного контроля в пунктах пропуска на границе.
4. Обеспечение предварительного обмена информацией о перемещаемых товарах между таможенными органами Республики Казахстан и таможенными органами стран – контрагентов, а также между таможенной службой и Управлением внешнеэкономической деятельности (УВЭД) внутри страны.
5. Разработка и внедрение стандартов государственных услуг по таможенным процедурам.
6. Разработка Интегрированного таможенного тарифа в целях обеспечения

прозрачности таможенной очистки и упрощения применения мер тарифного и нетарифного регулирования.

7. Внедрение электронного декларирования товаров экспортируемых грузов с использованием процедуры удаленного выпуска товаров.
8. Внедрение и развитие института Уполномоченных экономических операторов.
9. Перенос акцента таможенного контроля за товарами, ввозимыми на территорию Республики Казахстан, на пост-таможенный контроль с учетом результатов срабатывания системы управления рисками.
10. Ужесточение квалификационных требований в отношении таможенных представителей и владельцев складов временного хранения (СВХ) на предмет усиления мер их ответственности, а также улучшения качества мест временного хранения.
11. Категорирование таможенных постов по степени оснащенности, географическому расположению (внешние, внутренние), структуре товара.

Как в Казахстане решены данные вопросы описано кратко ниже:

1. Сокращение контролирующих органов, а также разрешительных документов, требуемых в пунктах пропуска на границе

В настоящий период таможенным органам уже переданы следующие функции контроля в пунктах пропуска на границе:

– транспортный контроль от Министерства транспорта и коммуникаций Республики Казахстан;

– санитарно-эпидемиологический контроль от Министерства здравоохранения Республики Казахстан. Функции ветеринарного и фитосанитарного контроля также передаются таможенным органам.

Таким образом, государственный контроль в пунктах пропуска через таможенную границу Республики Казахстан будет осуществляться двумя контролирующими органами, а именно таможенными и пограничными.

Для снижения времени прохождения автотранспортных средств через границу количество требуемых таможенными органами документов снижено до четырех: товарно-транспортная накладная; инвойс; документ обеспечения уплаты таможенных платежей и налогов; декларация на товар.

2. Введение совместного контроля в пунктах пропуска на границе

Сокращение времени таможенного контроля на границе также было достигнуто путем взаимодействия с таможенными службами сопредельных государств. 2 июня 2012 года мной и руководителем таможенной службы Кыргызской Республики подписан Протокол о временном порядке осуществления совместного таможенного контроля в отдельных автомобильных пунктах пропуска на казахстанско-кыргызской государственной границе.

В настоящее время осуществление совместного контроля проводится на трех пунктах пропуска на казахстанско-кыргызской государственной границе: “Сыпатай батыр”, “Айша-Биби”, “Кордай”.

3. Передача администрирования взимания косвенных налогов (НДС, акцизов) налоговым органам

Для устранения существующих проблем, которые испытывают таможенные органы при администрировании косвенных налогов, в частности: длительность процесса рассмотрения вопросов по предоставлению зачетов и освобождений по НДС между двумя органами (таможенными и налоговыми); предоставление отчетности по уплате НДС в два государственных органа; отвлечение денег у импортеров для уплаты НДС до выпуска товаров; повторное налогообложение ввозимых товаров в отдельных случаях; высокая коррупциогенность – в Республике Казахстан планируется передача функций администрирования косвенных налогов на импортируемые из третьих стран товары налоговым органам. Преимуществами такого решения являются:

- ускорение процедуры таможенного декларирования;
- упрощение порядка уплаты, зачетов и возвратов НДС;
- упрощение администрирования;
- исключение двойного налогообложения;
- прозрачность и простота для бизнеса.

4. Обеспечение предварительного обмена информацией о перемещаемых товарах между таможенными органами Республики Казахстан и таможенными органами стран – контрагентов, а также между таможенной службой и УВЭД внутри страны.

Таможенная служба республики активно сотрудничает с таможенными службами стран-контрагентов в области внешней торговли. На сегодня подписаны протоколы об осуществлении предварительного информирования с Главным таможенным управлением Китая.

Планируется подписание соглашений с ОАЭ, Италией, Нидерландами, Францией, Швейцарией, Украиной, Австрией, Германией, Турцией, Канадой, Чехией и Южной Кореей.

С 17 июня 2012 года согласно Решению Комиссии Таможенного союза от 9 января 2011 года № 899 в автомобильных пунктах пропуска Республики Казахстан введена процедура предварительного информирования, что значительно снижает не только временные, но и финансовые затраты участников внешнеэкономической деятельности при выполнении таможенных формальностей. На сегодня оформление транзита с использованием предварительного информирования составляет 86 % от общего количества транзитных операций.

Прием предварительной информации осуществляется с помощью web-портала таможенных органов Республики Казахстан на бесплатной основе для любого участника внешнеэкономической деятельности.

5. Разработка и внедрение стандартов государственных услуг по таможенным процедурам

В Республике Казахстан утверждены и введены в действие первые шесть стандартов государственных услуг в области таможенного дела, в том числе:

1. Включение объектов авторских прав и смежных прав, товарных знаков, знаков

- обслуживания и наименований мест происхождения товаров в таможенный реестр объектов интеллектуальной собственности;
2. Присвоение статуса Уполномоченного экономического оператора;
 3. Включение в реестр Таможенных представителей;
 4. Включение в реестр Таможенных перевозчиков;
 5. Таможенная очистка и выпуск товаров;
 6. Осуществление безбумажного таможенного декларирования товаров, перемещаемых через таможенную границу Таможенного союза.

В текущем году планируется введение еще пяти стандартов, а также разработка с последующим введением еще около двадцати таких стандартов, касающихся непосредственного взаимодействия таможенных органов республики и участников внешнеэкономической деятельности.

6. Разработка Интегрированного таможенного тарифа в целях обеспечения прозрачности таможенной очистки и упрощения применения мер тарифного и нетарифного регулирования

ИТТ – систематизированный и кодифицированный перечень информации о всех тарифных и нетарифных мерах, применяемых при ввозе, вывозе или транзите, включая все государственные требования в отношении определенного товара.

Введение интегрированного таможенного тарифа позволяет автоматизировать процедуры получения разрешений и таможенного декларирования, тем самым также сокращая сроки таможенной очистки; а также повысить информированность участников внешнеэкономической деятельности.

7. Внедрение электронного декларирования товаров экспортируемых грузов с использованием процедуры удаленного выпуска товаров

Сегодня общество и таможенная служба подошли к такому уровню развития информатизации, что требуется принципиально пересмотреть таможенные технологии в пользу информационных, без которых переход на новый уровень развития невозможен.

С 1 января 2013 года Комитетом таможенного контроля начат проект по осуществлению безбумажного электронного декларирования в отношении товаров, оформляемых на экспорт. До конца 2013 года было запланировано внедрение безбумажного электронного декларирования.

В 2012 году была разработана информационная система электронного декларирования по процедуре “экспорт”. 24-28 декабря прошла апробация, и сейчас в двух областях – Костанайской и Карагандинской внедряется пилотный проект. Во втором полугодии (пока только в пилотном режиме) было введено в действие электронное декларирование по процедуре “импорт” по всем таможенным процедурам. В целом была запланирована возможность электронного декларирования в 2014 году.

Это очень важное направление по сокращению издержек, связанных с международной торговлей. Переход на электронное декларирование позволит создать простую, понятную, эффективную и экономичную схему взаимодействия участников внешнеэкономической деятельности с таможней.

8. Внедрение и развитие института Уполномоченных экономических операторов (УЭО)

Институт Уполномоченных экономических операторов – нововведение в таможенном законодательстве Республики Казахстан, разработанное в соответствии с рекомендациями Рамочных стандартов безопасности и упрощения мировой торговли, а также Международной конвенцией об упрощении и гармонизации таможенных процедур.

На сегодняшний день в Республике Казахстан статус УЭО присвоен более, чем 55 компаниям. Практика показала, что использование упрощенной процедуры позволило значительно уменьшить число таможенных формальностей, облегчить организацию работы, сократить затраты для УЭО.

Содействие успешному повсеместному применению Рамочных стандартов невозможно без обеспечения взаимного признания УЭО, сертифицированных разными таможенными администрациями. В будущем взаимное признание статуса УЭО будет иметь важнейшее значение для того, чтобы операторы могли пользоваться реальными выгодами, вытекающими из Рамочных стандартов, и принимать участие в международной торговле на равных условиях.

9. Перенос акцента таможенного контроля за товарами, ввозимыми на территорию Республики Казахстан на пост-таможенный контроль с учетом результатов срабатывания системы управления рисками

Целью переноса акцента пост-таможенного контроля на этап после выпуска товаров является ускорение таможенной очистки товаров. При этом применение контрольных мероприятий будет проводиться с использованием Системы управления рисками.

10. Ужесточение квалификационных требований в отношении таможенных представителей и владельцев СВХ на предмет усиления мер их ответственности, а также улучшения качества мест временного хранения

С учетом анализа таможенных правонарушений таможенной службой Республики Казахстан проводится работа по разработке проектов законодательных актов, ужесточающих требования, предъявляемые к учреждению и деятельности лиц в околотаможенной инфраструктуре.

1.1 В отношении таможенных представителей:

Исключение из реестра таможенных представителей в случае наличия административного правонарушения.

1.2 В отношении таможенных перевозчиков:

Исключение из реестра таможенных перевозчиков в случае наличия административного правонарушения и/или задолженности по таможенным платежам.

1.3 В отношении складов временного хранения:

Включение квалификационного требования для складов временного хранения, наличие обеспечения платежей в размере 5 млн.евро, а также наличие на складе оборудования, считывающего информацию с электронных запорно-пломбировочных устройств.

1.4 В отношении Уполномоченных экономических операторов:

Повышение суммы обеспечения с 1 млн.евро до 5 млн.евро для получения статуса

Уполномоченного экономического оператора.

11. Категорирование таможенных постов по степени оснащенности, географическому расположению (внешние, внутренние), структуре товара

Учитывая неравномерность развития таможенных постов, а также с учетом невозможности и нецелесообразности технического и материального оснащения каждого таможенного поста на территории Республики Казахстан осуществлено категорирование постов, исходя из:

- географического расположения (внешний/внутренний);
- степени оснащения (инфраструктура, СВХ, технические средства таможенного контроля (ТСТК) и т.д.);
- характера оформляемого товара (промышленные, сельскохозяйственная продукция, товары народного потребления);
- направления (экспорт/импорт).

Для информации. Комитетом таможенного контроля определены три категории таможенных постов:

I категория постов

- находится на границе;
- имеет развитую инфраструктуру, СВХ, таможенных представителей, перевозчиков;
- осуществляет пропуск не менее 100 транспортных средств в день;
- находится на магистральных трассах республиканского значения. Такие посты имеют право оформлять любую номенклатуру товаров.

II категория постов

- находятся в областных центрах республики либо в крупных логистических центрах страны с привязкой к транспортной инфраструктуре;
 - имеют развитую инфраструктуру, СВХ, таможенных представителей, перевозчиков, таможенные склады;
 - принимают к таможенному оформлению не менее 50 деклараций на товары в день.
- Такие посты имеют право оформлять любую номенклатуру товаров.

III категория постов

- находятся в моногородах, районных центрах, селах;
- занимаются оформлением, в основном, однородных товаров (сельскохозяйственная продукция, руда, металлопрокат и т.д.);
- не имеют развитой инфраструктуры. Такие посты оформляют товары согласно Перечню, утвержденному Комитетом таможенного контроля.

Выводы

Одним из важнейших направлений работы таможенной службы Республики Казахстан является работа по созданию таможенными органами благоприятных условий для развития транспортно-логистического потенциала Республики Казахстан.

Для объективности оценки этой работы Всемирным банком разработан индекс LPI (logistics performance index), рассматривающий легкость осуществления поставок товаров и состояния торговой логистики на национальном и международном уровнях. Данный индекс, по нашему мнению, более объективно может служить для оценки работы

таможенной службы, чем показатели Дуинг бизнеса. В основе определения LPI лежат следующие показатели: эффективность работы таможенных органов (скорость, простота, предсказуемость); качество инфраструктуры (порты, железные дороги, автодороги, информационные технологии); простота организации международных поставок товаров; компетенция в логистике (транспортных операторов, таможенных брокеров); возможность отслеживания товаров на протяжении всей цепочки поставок; соблюдение сроков доставки (своевременное получение товаров грузополучателем).

Таким образом, на основании LPI-индекса приведем сравнительные данные по 2012 и 2007 годам (т.е. за 5 лет работы) модернизации таможенной службы Республики Казахстан в условиях формирования и развития Евразийского экономического союза:

- эффективность работы таможенных органов: 139 место – 2007 год, 73 место – 2012 год;
- качество инфраструктуры: 138 и 79 места соответственно;
- простота организации международных поставок товаров: 129 и 92 места;
- компетенция в логистике: 126 и 74 места;
- возможность отслеживания товара на протяжении всей цепочки поставок: 117 и 70 места;
- соблюдение сроков доставки: 120 и 132 места;
- общий индекс логистики: 2007 год – 133 место, 2012 год – 86 место.

Приведенные статистические данные свидетельствуют о существенном изменении качества таможенных услуг.

Но в то же время, респонденты указывают на все еще существующие проблемы:

- нестабильное законодательство, частые изменения в Таможенном кодексе Республики Казахстан и Таможенном кодексе Таможенного союза как результате создания Таможенного союза;
- административные барьеры при процедурах таможенной очистки;
- отсутствие предварительной информации о прибываемом грузе;
- отсутствие электронного декларирования;
- неконкурентоспособность казахстанских маршрутов ввиду высокой стоимости транспортных услуг (транспортная составляющая в Казахстане на товары, перевозимые ж/д транспортом, достигает 8%);
- недоверие к трансказахстанским маршрутам (ввиду существующих рисков хищения грузов), как следствие: высокая стоимость страховых платежей при перевозке;
- несовершенство организации транспортных процессов;
- отставание в применении современных транспортных технологий, а также в информатизации транспортной отрасли.

Литература

1. Историческое выступление Президента Республики Казахстан Н.А. Назарбаева в Московском государственном университете с идеей создания Евразийского Союза (29.03.1994) (http://yeurasia.org/nazarbaev_msu_1994/)

ANNOUNCEMENTS - АНОНСЫ

Mohammed Abdullah Al Mehrezi

Thesis – PhD 2013, University of Canberra

“Effects of implementing a VAT collection system in the UAE as a whole and Ras Al-Khaimah Emirate specifically”. — 306 p.

This thesis examines the likely impact of the arrangements on the UAE, with a particular focus on its implementation in, and impact on the Emirate of Ras Al-Khaimah (RAK).

These arrangements deal with increasing investment and trade between the Gulf Cooperation Council member countries. To facilitate such an increase in investment and trade, the GCC countries have also agreed to implement a Value Added Tax (VAT) system.

The study examines and analyses issues surrounding the implementation of VAT regimes in other economies, together with perceptions of various sectors of RAK industry. It identifies the most appropriate VAT policy options for RAK in the context of a federal revenue sharing system, and key policy and administrative imperatives that must be addressed to ensure effective implementation of the proposed regime.

Link to Thesis

<http://www.canberra.edu.au/researchrepository/items/da788e1f-f3f3-4220-b7a2-8485109b41e4/1/>

Мохаммед Абдулла аль Мехрези. Опыт введения системы сбора налога на добавленную стоимость в Объединенных Арабских Эмиратах и в эмирате Рас-эль-Хайм.

Диссертация на соискание ученой степени доктора философских наук. – Университет Канберры, 2013.—306 с.

В диссертации анализируются экономические соглашения Объединенных Арабских Эмиратов; особое внимание уделяется их имплементации и тому влиянию, которое они оказывают на экономику эмирата Рас-эль-Хайма.

В принятых соглашениях говорится об увеличении инвестиций и торговли между странами-членами Совета по сотрудничеству стран Персидского залива. Акцентируется внимание на том, что с целью содействия инвестициям и развитию торговли в странах Совета также согласились ввести систему налога на добавленную стоимость (НДС).

Также в диссертационном исследовании рассматриваются и анализируются вопросы, связанные с осуществлением режима НДС в других странах с учетом различных секторов промышленности Рас-эль-Хайма. Такой подход определяет наиболее приемлемые варианты НДС для политики эмирата Рас-эль-Хайма в контексте системы распределения государственных доходов и ключевых политических и административных задач, которые нужно выполнить для эффективной имплементации предлагаемого режима.

Information about authors

- 1) Barboza GeorGINella, Research Assistant, Universidad de Costa Rica, Costa Rica
- 2) Barrietos Gabriela, Research Assistant, Universidad de Costa Rica, Costa Rica
- 3) Essenbayev Mazhit, Head, Customs Control Committee of the Ministry of Finance of the Republic of Kazakhstan, the Republic of Kazakhstan
- 4) Fallas Wendy, Research Assistant, Universidad de Costa Rica, Costa Rica
- 5) Prof. Dr. Dr. h.c (UA) Gellert Lothar, Federal University of Applied Administrative Sciences, Germany
- 6) Dr. Kouzmine Serguei, Ph.D in Economics, Secretariat of the UN Economic Commission for Europe (UNECE)
- 7) Prof. Morini Cristiano, Ph.D in Production Engineering, State University of Campinas, Brazil
- 8) Prof. de Sá Porto Paulo Costacurta, PhD in Economics, Federal University of São Paulo, Brazil
- 9) Dr. Schramm Hans-Joachim, Doctoral degree from Dresden University of Technology, Department of Global Business and Trade, Institute for Transport and Logistics Management, Austria
- 10) Tshuma Elisha, Master of Commerce, Director, Customs and Trade Facilitation, Shalom Fiscal Consultants, Zimbabwe

Информация об авторах

- 1) Дж. Барбоза, научный ассистент, Университет Коста Рики, Коста Рика
- 2) Г. Барриетос, научный ассистент, Университет Коста Рики, Коста Рика
- 3) Л. Геллерт, профессор, доктор, почетный доктор (АТСУ), Федеральный университет прикладных административных наук, Германия
- 4) М.Т. Есенбаев, кандидат экономических наук, председатель Комитета таможенного контроля Министерства финансов Республики Казахстан, Республика Казахстан
- 5) С.И. Кузьмин, кандидат экономических наук, Секретариат Европейской Экономической Комиссии ООН (ЕЭК ООН)
- 6) К. Морини, профессор, кандидат наук по технологическому проектированию, Государственный университет Кампинас, Бразилия
- 7) П. Са Порто, профессор, кандидат экономических наук, Федеральный университет Сан-Паулу, Бразилия
- 8) Э. Тцуме, магистр в сфере коммерции, директор Департамента по упрощению таможенных и торговых процедур, Группа консультантов по финансовым вопросам, Зимбабве
- 9) В. Фальс, научный ассистент, Университет Коста Рики, Коста Рика
- 10) Х. Шрамм, кандидат наук (степень Технического университета Дрездена), Департамент международного бизнеса и торговли, Институт транспорта и логистики, Австрия

Conditions for publication

1. General requirements

1. All manuscripts have to be submitted both in English and in Russian and have to meet the formatting requirements given below.
2. Length: Manuscripts have to be minimum 7 and maximum 20 pages long, including title, abstract, figures, tables, diagrams, and list of references. The publication of any manuscript over 20 pages long is to be negotiated with the publisher.
3. Software: All manuscripts have to be written in DOC format using Microsoft Office Word 2003/2010 for Windows or a compatible version of Word.
4. The manuscript has to be sent in a file named after the corresponding author in English (name and surname), for example ivangenov.doc.
5. All manuscripts together with information about the author (full name, organization, position, address, academic degree, academic status, contact telephone numbers, e-mail) have to be sent by email to the following address info@rocb-europe.org or csj@amsu.dp.ua

2. Page format

Please set the menus of your word processing program as follows (all instructions below refer to working with Word 2003/2010 for Windows):

1. Page Setup:
Margins: Top: 2,5 cm; Bottom: 2,5 cm; Left: 2,5 cm; Right: 2,5 cm
2. Paper Size: A4
3. Format:
Font: Times New Roman; Font Style: Regular; Size: 12
Paragraph: Line Spacing All: Single; Alignment: Justified
All other options are set to 0
4. Indent of paragraphs is 1,25
5. Do not insert page numbers

3. Title, authors, affiliation, abstract and key words

1. All manuscripts should include the JEL classification codes (www.acaweb.org/jel/guide/jel.php), aligned left, Bold capital letters, Times New Roman 12.
2. You can also view this classification on the website (www.amsu.dp.ua or www.rocb-europe.org).
3. The title of the manuscript is centered and typed after a blank line with Bold capital letters using Times New Roman 16.
4. The author's names (first name and surname) are written with Bold initial capital letters and subsequent small letters using Times New Roman 12 below the title after a blank line.
5. The names and addresses of the organizations the authors represent are given in the next line using *italics*. Scientific ranks and titles are not included.
6. The Abstract of the manuscript in English (up to 10 lines long) is given two blank lines after the affiliation, following the general requirements for the text and using *italics*. The Keywords are written in the next line, following the general requirements for the text and using *italics*.

4. Body text

1. The body text begins after a blank line from the key words with Introduction (Times New Roman 14) and ends in Summary and Concluding Remarks (Times New Roman 14).
2. Headings in the text are written with Bold initial capital letter and subsequent small letters using Font Size 13 after a blank line, aligned left. They are numbered using Arabic numerals.
3. Subheadings have an Bold initial capital letter and subsequent small letters in italics using Font Size 12. They use multi-level numbering with Arabic numerals, such as 1.1; 1.1.1; 1.1.2; 1.2; 1.3 etc.

For more information as to formatting manuscripts and references, in-text citations, footnotes, endnotes and source lines please visit website (www.amsu.dp.ua or www.rocb-europe.org)

Требования к оформлению статей

1. Общие требования

1. Статьи подаются на двух языках: русском и английском и формируются в соответствии с нижеуказанными требованиями.
2. Объем статьи, включительно заглавие, аннотация, текст, схемы, таблицы, диаграммы и литература, должен быть минимум 7 и не более 20 страниц. Условия публикации статьи объемом выше 20 страниц обговариваются с Издателем дополнительно.
3. Статья должна быть написана на компьютерной программе Word 2003/2010 for Windows в формате DOC или на совместимой Word-версии.
4. Название текстового файла со статьей должно включать имя и фамилию автора статьи, набранное латинскими буквами. Пример: ivangenov.doc.
5. Статья вместе с информацией об авторе (полное имя, место работы, должность, адрес, научная степень, научное звание, контактные телефонные номера и электронный адрес) отправляются по электронной почте на контактный электронный адрес info@rocb-europe.org или csj@amsu.dp.ua

2. Форматирование страницы

Все указания ниже относятся к форматированию статьи в программе Word 2003/2010 for Windows, в связи с чем необходимо настроить меню следующим образом:

1. Параметры страницы:
Поля: Верхнее - 2.5 см; Нижнее - 2.5 см; Левое - 2.5 см; Правое - 2.5 см.
2. Формат бумаги: А4
3. Формат: Шрифт - Times New Roman; Стилль шрифта - Обычный; Кегль - 12
Абзац: Интервал межстрочный: Одинарный; Выравнивание: по ширине;
Остальные параметры указывают 0
4. Отступ — 1,25
5. Страницы статьи не нумеруются

3. Заглавие статьи, авторы, организации, аннотация и ключевые слова

1. Все статьи должны иметь код соответственно классификации JEL (www.aeaweb.org/jel/guide/jel.php), выравнивание слева, полужирный шрифт, заглавные буквы, Times New Roman 12
2. Классификацию можно посмотреть также на сайте (www.amsu.dp.ua или www.rocb-europe.org).
3. Наименование статьи (заглавными буквами полужирным шрифтом) ставится в центр, шрифт Times New Roman 16 после пробела.
4. Под ним через пробел размещаются строчными буквами Times New Roman 12 полужирным шрифтом имена Автора(ов) (полностью имя и фамилия).
5. С новой строки курсивом приводятся наименования и адреса организаций, представителями которых являются авторы. Научные степени и звания не упоминаются.
6. Через два пробела следует текст аннотации, объемом до 10 строк, курсивом *Italic*, соблюдая при этом общие требования к тексту. С новой строки приводятся ключевые слова, отформатированные согласно основным правилам для текста, также курсивом *Italic* /.

4. Текст статьи

1. Через один пробел после ключевых слов следует текст изложения, который начинается с Введения (Times New Roman 14) и заканчивается Выводами (Times New Roman 14).
2. Заголовки в тексте приводятся с новой строки (после одного пробела), выравнивание слева, с заглавной первой буквой, Times New Roman 13, полужирный шрифт; нумерация - арабские цифры.
3. Подзаголовки приводятся с новой строки с заглавной первой буквой, курсивом *Italic*, полужирным шрифтом Times New Roman 12; нумерация последовательная арабскими цифрами 1.1 (соответственно 1.1.1; 1.1.2 и т.д.); 1.2; 1.3 и т.д.

Для получения более детальной информации относительно форматирования текста и оформления литературных источников зайдите на сайт (www.amsu.dp.ua или www.rocb-europe.org).

Seminars

Events

Training

Conferences



Vocational Training for International Freight Forwarders (FIATA Diploma)
Профессиональная подготовка международных экспедиторов грузов (диплом FIATA)



Supply Chain Management (FIATA Higher Diploma)
Управление цепями поставок (высший диплом FIATA)



ICAO/FIATA Dangerous Goods by Air Training Programme
Правила перевозки опасных грузов по воздуху (диплом ICAO/FIATA)



Basic Course on Air Freight Transport
Базовый курс по грузовым авиационным перевозкам



Dangerous Goods by Air: Initial and Recurrent Courses
Базовый и периодический курсы по перевозке опасных грузов авиационным транспортом



Passenger Air Transport Sales: Basic Course
Базовый курс по организации продажи пассажирских перевозок на авиационном транспорте



Amadeus Basic Course
Базовый курс по работе в системе Amadeus



Amadeus Hotels and Cars Course
Отели и автомобили в системе Amadeus



Amadeus Central Ticketing
Центральный тикетинг



Training and advanced vocational training of declarants and customs clearance agents
Подготовка и повышение квалификации декларантов и агентов по таможенному оформлению



Trainings and Workshops
Тренинги и семинары

PLASKE ПЛАСКЕ

Energy in motion

Customer Service Center
Центры по обслуживанию клиентов

Odessa, Ukraine
14a, Marazlievskaya str.

г. Одесса, Украина
ул. Маразлиевская, 14а

+380 (48) 7 385 385
+380 (48) 7 385 375

consulting@plaske.ua

plaske.ua/knowledge



MICU License: AE Series No 293747 as of 26.06.2014. Лицензия МДСУ: Серия АЕ №293747 от 26.06.2014