


Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
АМУРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
(ФГБОУ ВО «АмГУ»)

Факультет международных отношений
Кафедра международного бизнеса и туризма
Специальность 38.05.02 – Таможенное дело

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ
И. о. зав. кафедрой
 Л.А. Понкратова
« 20 » 06 2018 г.

ДИПЛОМНАЯ РАБОТА

на тему: «Челночный бизнес» как объект таможенного контроля

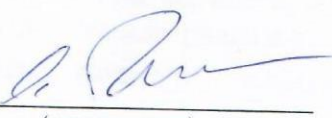
Исполнитель
студент группы 337-ос1



(подпись, дата)

А.М. Алиева

Руководитель
доцент, к.ю.н.



(подпись, дата)

Е.Н. Шахов


Нормоконтроль
инженер



(подпись, дата)

О.В. Шпак

Рецензент



(подпись, дата) 19.06.18.

А.В. Плешивцев

Благовещенск 2018

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования

АМУРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
(ФГБОУ ВО «АмГУ»)

Факультет международных отношений

Кафедра международного бизнеса и туризма

УТВЕРЖДАЮ

И.о. зав.кафедрой _____

Л.А. Понкратова

« 07 » 08 201 17 г.

ЗАДАНИЕ

К дипломной работе (проекту) студента

Амиева Айман Шуровна Козлов

1. Тема дипломной работы

(проекта) «Чемпионат бизнес как объект территориального
контроля»

(утверждено приказом от 29.12.2017 № 3302-УД

2. Срок сдачи студентом законченной работы(проекта) 11.08.2018

3. Исходные данные к дипломной работе (проекту)

ИПА, территориальный центр ЕАЭС, территориальный
составитель

4. Содержание дипломной работы (проекта) (перечень подлежащих разработке

вопросов): 1. Современное развитие и перспективы «чемпионата»
бизнеса в России. 2. Анализ территориального центра и территориального
центра. 3. Проблемы правового регулирования «чемпионата»
бизнеса.

5. Перечень материалов приложения (наличие чертежей, таблиц, графиков, схем,
программных продуктов, иллюстративного материала и т.п.) №
стр., 4. Таблица, 5. Иллюстрация, Приложение

6. Консультанты по дипломной работе (проекту) (с указанием относящихся к ним
разделов) нет

7. Дата выдачи задания 07

Руководитель дипломной работы (проекта) 07.09.2017 Мельник

(Ф.И.О., должность, ученая степень, ученое звание)

Владим Николаевич К.юр.наук

Задание принял к исполнению (дата) 07.09.2017

Амиева

(подпись студента)

РЕФЕРАТ

Дипломная работа содержит 70 с., 7 таблиц, 57 источников литературы, 1 приложение.

ТАМОЖЕННЫЕ ОРГАНЫ, ТАМОЖЕННЫЕ ПОСТЫ, СЕРЫЙ ИМПОРТ, ФИЗИЧЕСКИЕ ЛИЦА, ЕАЭС, ТАМОЖЕННЫЕ ПОШЛИНЫ

Целью выпускной квалификационной работы является исследование развития и методов учета «челночного» бизнеса в России и в Амурской области, а также анализ действующей государственной политики в сфере «челночного» бизнеса и определение направлений ее развития.

Для реализации данной цели необходимо выполнить следующие задачи:

- рассмотреть становление, развитие и перспективы «челночного» бизнеса в России;
- изучить методы учета, измерения «челночного» бизнеса;
- проанализировать структуру неформального импорта товаров в России;
- оценить масштабы нерегистрируемого импорта в Амурской области,
- выявить основные способы реализации «челночных» схем,
- определить недостатки государственной, в частности, таможенной политики в исследуемой сфере и предложить направления ее развития.

Объектом выпускной квалификационной работы являются внешнеэкономические отношения, называемые «челночным бизнесом».

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	6
1 Становление, развитие и методы учета «челночного» бизнеса в России	9
1.1 История развития «челночного» бизнеса в России	9
1.2 Тенденции развития «челночного» бизнеса	16
1.3 Методы учета, измерения «челночного» бизнеса	24
2 Оценка нерегистрируемого импорта и экспорта товаров	30
2.1 Оценка нерегистрируемого импорта и экспорта товаров в России	30
2.2 Масштабы нерегистрируемого импорта в Амурской области	34
2.3 Схема челночного бизнеса на границе Благовещенск-Хей-Хе	38
3 Проблемы правового регулирования противодействия челночному бизнесу	42
3.1 Судебная практика по вопросам перемещения физическими лицами товаров для собственных нужд	42
3.2 Пути решения проблем по противодействию незаконного перемещения товаров через границу РФ	45
Заключение	57
Библиографический список	60
Приложение А. Нерегистрируемый импорт потребительских товаров	66

ВВЕДЕНИЕ

«Челночный» бизнес – специфический вид торговли между экономическими субъектами государств, занимавший значительное место в торгово-экономических связях России и Китая в начале 1990-х гг.

Катализаторами появления и развития челночной торговли стали принятие закона о кооперации, появление в стране коммерческих банков и начало свободного хождения валюты, а также общий развал экономики, наступивший в результате распада СССР. Российские частные предприниматели, не имевшие опыта прямого взаимодействия с иностранными партнерами, получили возможность покупать доллары, организовывать собственные предприятия, начали выезжать с валютой за границу и закупать там необходимые товары и реализовывать их в России. «Челночный» бизнес даже начал играть важную роль в общественной жизни: товары, импортируемые из Китая, были представлены на рынке в достаточно большом ассортименте по сравнению с отечественным и продавались по доступным для населения ценам.

По словам В. Л. Ларина (Дальневосточное отделение РАН), в начале 1990-х, когда либеральные «реформы поставили население на грань жизни и смерти, именно китайские дешевые товары и продукты питания сняли проблему угрожавшей населению Дальнего Востока гуманитарной катастрофы».¹ Также нельзя не отметить и тот факт, что челночная торговля в условиях экономического кризиса обеспечила работой огромное количество людей, благодаря ей начала развиваться инфраструктура: возникли шоп-туры, чартерные рейсы, а позже – специализированные транспортные фирмы.

По сути, это можно было назвать элементом малого и среднего бизнеса. С другой стороны, челночная торговля имела достаточно серьезные недостатки, которые

¹ Ларин В.Л. Россия и Китай: уроки прошлого, откровения настоящего, горизонты будущего // Россия и АТР. М., 2015.

сказывались на двусторонних отношениях. Во-первых, почти вся продукция, приходившая в Россию из Китая, была очень низкого качества, что не способствовало развитию социальной базы торговых связей. Китаист Е. П. Бажанов вспоминает: «Воспользовавшись емкостью, близостью и неупорядоченностью российского рынка, китайские торговцы привозили в Россию продукцию самого низкого пошиба, не находившую сбыта не только где-то еще за рубежом, но даже в самом Китае. Более того, в Россию начали сбывать откровенные отбросы, опасные для здоровья вещи. По подсчетам ряда экономистов, Россия потеряла на низких ценах сырьевого экспорта в КНР как минимум 30 % выручки, т. е. миллиарды долларов»² Во-вторых, во многих приграничных районах ухудшилась криминогенная обстановка. В-третьих, увеличение поставок сопровождалось ростом коррупции и уклонением от уплаты налогов. Но Российское государство вынуждено было принимать такой бизнес своих граждан, поскольку само из-за отсутствия валюты и развала экономики, выполняя старые контракты, вело с Китаем бартерный обмен комплексов ПВО, которых еще не было у российской армии, на тряпки и «мороженые свиные блоки в четвертинах», на которые наложил запрет российский ветеринарный контроль из-за «сокрытия различных заболеваний у свиней».

Таким образом, «челночный» бизнес в начале 1990-х гг. занял своё место в структуре взаимодействия России и Китая и сыграл определенную роль в сотрудничестве, но с течением времени недостатки стали превышать достоинства, и впоследствии двум странам пришлось приложить серьезные усилия для упорядочения взаимной торговли.

Целью выпускной квалификационной работы является исследование развития и методов учета «челночного» бизнеса в России и в Амурской области, а также анализ действующей государственной политики в сфере «челночного» бизнеса и определение направлений ее развития.

Для реализации данной цели необходимо выполнить следующие задачи:

- рассмотреть становление, развитие и перспективы «челночного» бизнеса в

² Бажанов Е. П. Китай: от Срединной империи до сверхдержавы XXI в. М., 2016. С. 319–320.

России;

- изучить методы учета, измерения «челночного» бизнеса;
- проанализировать структуру неформального импорта товаров в России;
- оценить масштабы нерегистрируемого импорта в Амурской области,
- выявить основные способы реализации «челночных» схем;
- определить недостатки государственной, в частности, таможенной политики

в исследуемой сфере и предложить направления ее развития.

Объектом выпускной квалификационной работы являются внешнеэкономические отношения, называемые «челночным бизнесом».

Предметом исследования являются статистические данные о внешнеэкономической деятельности, о развитии экономики, о масштабах нерегистрируемого импорта, о количестве административных правонарушений, совершаемых физическими лицами.

Теоретической и методологической основой являются научные работы таких исследователей, как Ф. Котлер, М. К. Горшков, А. В. Безгодов, Д. В. Иванов, С. Л. Деменок, А. С. Соколов, Н. Л. Капралова, А. А. Яковлев, В. В. Голикова.

1 СТАНОВЛЕНИЕ, РАЗВИТИЕ И МЕТОДЫ УЧЕТА «ЧЕЛНОЧНОГО» БИЗНЕСА В РОССИИ

1.1 История развития «челночного» бизнеса в России

Некоторые специалисты дают следующее определение понятия «челночный бизнес»: «это импорт потребительских товаров физическими лицами с целью продажи в розницу или мелким оптом на российском рынке.»³

Переход к системе рыночных отношений в России повлек за собой перемены во всех областях жизни ее жителей. Для кого-то эти перемены стали трагедией, для кого-то открыли новые возможности применения своих способностей. В это время стали образовываться группы, начинающие осваивать новые сферы деятельности. Одними из таких стали так называемые «челноки», которые регулярно занимались переправкой зарубежных товаров в Россию с целью перепродажи. Возникновение данной группы было вызвано целым рядом факторов: безработицей (или скрытой безработицей) во многих отраслях промышленности и, в особенности, на предприятиях ВПК, задержками зарплаты и отсутствием больших оборотных средств для создания собственного полноценного бизнеса. Кроме этого, предпосылками для развития «челночного» бизнеса стал тотальный товарный дефицит, неудовлетворенный спрос на потребительские товары, слабое развитие инфраструктуры рыночной торговли, политика на укрепление курса рубля, делавшая выгодным импорт потребительских товаров.⁴

«Челночный» бизнес был признан многими специалистами самым масштабным и знаковым экономическим феноменом в экономике России середины 90-х. С тех пор это явление претерпело существенные изменения, хотя по данным Института международных экономических и политических исследований РАН (2002г.) «челночным» бизнесом в стране занимаются свыше 5 млн. человек, которые ежегодно добавляют 12-15 % к официальному внешнеторговому обороту России, что составляет порядка 20-25 млрд. долларов.⁵

Способствовало появлению этой группы и падение «железного занавеса»,

³ Капралова Н.Л. Феномен челночной торговли в Российской экономике и его эволюция. М.: МГУ им. М.В. Ломоносова, 2015.

⁴ Яковлев А. Непотопляемый челнок или Секреты успешного выживания «нецивилизованных форматов» в розничной торговле. Исследование Высшей школы экономики. М.: ВШЭ, 2015.

⁵ Бутузова Л. Великий «челночный» путь. М.: Московские Новости, 2014.

относительное открытие границ: упростилось получение загранпаспортов, были отменены выездные визы, получить въездную визу в некоторые страны стало намного легче. Кроме того, на товары, ввозимые в страну физическими лицами, долгое время не распространялись таможенные пошлины. Восстановить в точности объемы перевозок и товарные обороты «челночного» бизнеса за все эти годы нереально, но основной результат был отмечен всеми: за несколько лет был заполнен вакуум потребительского рынка. Не менее выгодным этот вид бизнеса оказался для стран, куда ездили «челноки»: такого рода экспортные прибыли для любого государства складываются в огромные суммы, сопоставимые с результатами деятельности корпораций.

В начале своего зарождения «челночная» торговля была едва ли не основным способом ввоза в страну целых групп товаров. И хотя совершенно очевидно, что закупка больших партий товара с экономической точки зрения куда более рациональна, нежели регулярные «шоп-туры» нескольких сотен «челноков», тем не менее, «челночный» бизнес продолжает существовать до сих пор.

Если рассматривать историю вопроса, то одной из первых стран, в которой были опробованы (во всяком случае, жителями Москвы и Петербурга) подобные товарно-денежные операции, стала Польша. В самом начале 90-х люди различных слоев общества, обыватели самых разных территорий, которые оказались без стабильного заработка, испробовали себя на «польских вояжах». Вначале товарообмен носил «бартерный» характер: в Польшу везлись всевозможные доступные в России товары, которые являлись или дефицитными на польском рынке, или стоили в Польше намного дороже. На полученные средства в Польше приобретался дешевый товар, а затем продавался в России через кооперативные ларьки и магазинчики.

Это делалось потому, что в те времена валюта не была в свободном доступе и в России, и в Польше, а рубль не был конвертируем. Везли в Россию в основном одежду, парфюмерию, изделия из кожи, бижутерию, позже — продукты питания.

География поездок понемногу расширялась, появлялись зачатки специализации: кто-то ездил за золотом в Польшу, кто-то в Венгрию за льняным трикотажем;

состояния делались на жевательной резинке, пластмассовой посуде, памперсах. Энергичные, инициативные предприниматели часто действовали по наитию, стихийно, на практике осваивая рыночные отношения. Выбор страны, в которой осуществлялся «челночный» бизнес, зависел прежде всего от географического места жительства «челнока». Так, например, в исследовании «Челнок как жизненная стратегия» описывается ситуация в Иркутской области, где объектом «челноков» стала Манчжурия (Китай).⁶

Тогда же, в начале 90-х в России стала появляться соответствующая инфраструктура: в большом количестве стали возникать турфирмы, организующие «шоп-туры» в разные страны; авиакомпании начали организовывать для «челноков» пассажирские чартерные рейсы; всюду расцвела система карго-перевозок. Стихийно создается и потом юридически оформляется вещевой рынок, где участники приобретают торговые точки и массово продают привезенный товар. Самые крупные рознично - оптовые рынки сложились именно в первой половине 90-х годов.

В 2004 г. мелкооптовые рынки по-прежнему являлись одним из важных каналов реализации потребительских товаров с оборотом более 44 млрд. долларов, причем более половины этой суммы составляла продажа непродовольственных товаров, которые традиционно ассоциируются с так называемой «челночной торговлей».⁷

Продавцы из провинций ездили на закупку в ближайший крупный город или Москву. Сложилась система перевалочных пунктов — оптовой торговли для внутреннего «челночества». Крупнейшими из них были: Москва, Санкт-Петербург, Екатеринбург, Новосибирск и др. Крупные оптово-розничные базы возникали и в приграничных городах (Калининград, Дальний Восток, ряд городов СНГ).

Сколько зарабатывали «челноки» в середине 90-х, сказать невозможно: все деньги находились в обороте. Но в Москве, например, они могли тратить «на жизнь» по 500-1500 долларов ежемесячно, а прибыль могла достигать до 400 процентов. Более успешные «челноки» переставали сами стоять на рынках и нанимали реализаторов,

⁶ Жилкин О. «Челнок» как жизненная стратегия. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. 12 с.

⁷ Яковлев А. Непотопляемый челнок или секреты успешного выживания «нецивилизованных форматов» в розничной торговле. М.: КОПИ, 2013. 14 с.

которые получали в среднем по 10 долларов в день. Разбогатевшие реализаторы так же, как и «челноки», иногда укрупнялись до фирм (АОЗТ, ТОО, ИЧП — ныне ИП) и имели по нескольку торговых точек с наемными продавцами. «В 1995 году картина на рынках была следующая, — рассказывают ветераны «челночества», — 80 % стояло собственно «челноков», 10 % мест представляли раскрутившиеся фирмы-реализаторы, работающие с оптовыми импортерами, а еще 10 % торговли приходилось на продукцию российского легального и подпольного производства, снабженную импортными лычками.»⁸

Со временем появились новые условия существования и развития «челночного бизнеса». Для выживания появилась необходимость перехода на опт. К началу 90-х внимание предпринимателей перешло с Восточной Европы на Турцию. В начале туда добирались с помощью поездов, а далее автобусом из Болгарии, потом Аэрофлот ввел регулярные чартерные рейсы в Стамбул. После Турции началось освоение и других рынков — Арабских Эмиратов, Италии, Греции и Китая. Значительным облегчением было то, что с частичным разрешением валютных операций можно было покупать валюту прямо в России, и «челноки» обычно везли с собой крупные суммы наличных денег (толстые пачки, на сленге называемые «котлетами»). На внешнем оптовом рынке закупаются самые дешевые товары, как правило, несколько наименований товаров завозятся небольшими партиями, поскольку спрогнозировать спрос очень сложно. Есть успешный результат, можно поставить сто долларов на тысячу. Однако большинство товаров "зависало" без продаж.

В самом начале схема поведения и действия за рубежом была довольно простой и универсальной для всех стран: по приезде необходимо было найти рынок, максимально выгодно продать товар (если таковой имелся), присмотреть товар для себя, при необходимости организовать его карго-отправку, без происшествий вернуться в автобус или гостиницу и ждать отправления назад. Поиск рынка был не слишком сложным делом: или кто-то в группе «туристов» знал его расположение, или

⁸ Порецкина Е. «Челночный» бизнес. Краткая история вопроса // Социально-экономические исследования. Спб.: Телескоп, 2016.

дорогу показывали местные жители. Все остальное — дело везения и личной сноровки. О везении говорят многие бывшие «челноки», а ныне предприниматели — пропавшие грузы, воровство, потеря денег и документов, рэкет за границей и в России и многие другие, сопутствующие этому виду бизнеса «страшилки», часто встречаются в их воспоминаниях. О закупке крупных партий товара или системной конкуренции в то время речь не шла — на большие партии не было капиталов, а «рынок» был настолько широк, что места хватало всем.⁹

Следующим шагом в развитии новых стран - "продавцов" является поиск оптовых рынков и отраслей. В каждой из этих стран подход к путешествиям для оптовых покупателей разный. В Турции и Объединенных Арабских Эмиратах расположение рынка и оптовых магазинов можно найти в гостиницах или у таксистов, в Италии и Греции, смогут ли сами производители с того момента, когда посетители узнают об их местонахождении. Позже, в России есть компании, которые специализируются на "магазин туризм", они начали налаживать производство туристских услуг, а основным рынком для предоставления информации о правилах вывоза товаров, и так далее. Настоящий расцвет «челночества» начался с 1993 по 1994 годы. По разным оценкам, в середине 90-х годов в России насчитывалось от двух до трех тысяч человек, основными направлениями деятельности которых являются «челночный бизнес». Есть и другие цифры: в России в середине 1990-х годов все этапы развития челночного бизнеса-от покупки товаров до отечественных и зарубежных продаж на рынке одежды, до работы 100 тысяч человек. Постепенно от нелегальной формы хозяйственной деятельности "челночество" стало переходить к формальной структурной модели экономического поведения.

Кризис 1998 г. означал для большинства «челночных» предпринимателей колоссальные потери и разорение, так же, впрочем, как и для их зарубежных партнеров. Количество «челноков» резко сократилось, по некоторым оценкам, до 40 % пришлось уйти из бизнеса. Так, в феврале 1999 г. объем неорганизованной торговли был равен 0,8 млрд. долларов. Согласно данным ГТК и Госкомстата РФ, объемы

⁹ Майоров С. Челноки. СПб.: Санкт-Петербург, 2013. 62 с.

«челночной» торговли со странами дальнего зарубежья равнялись 1,1 млрд. долларов (сокращение на 56,8 %), а со странами ближнего зарубежья — 0,4 млрд. долларов (сокращение на 37,2 %). «Челноки» за два месяца импортировали товаров на сумму 1,3 млрд. долларов (снижение на 55,2 %), а экспортировали — на 0,2 млрд. долларов (снижение на 19,8 %).¹⁰

Однако кризис лишь приостановил на время развитие этого вида бизнеса: возникла более резкая социальная дифференциация (разорившиеся и выстоявшие). Частично произошла переориентация участников бизнеса, смещение активности на внутренние рынки и приспособление к новым условиям. Уже осенью 2003 г. в Минэкономразвития подсчитали, что почти треть всего импорта страны приходится на «физические лица», большинство из которых ввозят в Россию товары легкой промышленности. По данным этого ведомства, убыток для бюджета России от неуплаты пошлин «челноками» составляет около 10 млрд. долларов ежегодно.¹¹

По данным «Российской газеты», на октябрь 2004 год «челночный» бизнес являлся единственным источником дохода для 15 миллионов человек. По другим данным обороты в «челночной» торговле примерно следующие: 2,4 млрд. долларов в месяц по Москве (минимальная прибыль 10 процентов от оборота) и 22,5 млрд. долларов в месяц по России. Рынок при этом ежегодно возрастает на 15-20 процентов. «Челночный» бизнес создает приблизительно 210 тысяч рабочих мест в Москве и около шести с половиной миллионов рабочих мест в России.¹²

Косвенную оценку количества «челноков» могут дать опубликованные данные исследования Фонда «Общественное мнение» в начале 2005 г. ФОМ опросил 1500 россиян в 44 регионах с целью выяснения их отношения к челночной торговле и представителям этой профессии. Согласно полученным данным, 4 % респондентов сообщили, что лично занимались или занимаются «челночной» торговлей, еще 17 % отметили, что торговали их родственники или знакомые. Каждый пятый заявил, что

¹⁰ Попов М. От челнока до теплохода // Бизнес-журнал. М.: Новые известия. 2014. № 15.

¹¹ Аблаев И.М. Тень и краски российской экономики // ЭКО. 2008. № 8. с. 21-37.

¹² Капралова Н.Л. Феномен челночной торговли в Российской экономике и его эволюция. М.: МГУ им. М.В. Ломоносова, 2015

при определенных обстоятельствах стал бы заниматься «челночным» бизнесом. Среди положительных последствий явления участники опроса назвали решение проблемы товарного дефицита; возможность для россиян заработать; общее развитие экономики. Негативными сторонами «челночной» торговли респонденты назвали избыток импортных товаров в продаже; распространение некачественной продукции; отсутствие законности и порядка.

Попытки таможенного контроля «челночного» бизнеса.

За все годы с начала «челночной» торговли правительство неоднократно пыталось как-то урегулировать эту проблему. В очередной раз такая попытка была предпринята 1 января 2004 года с введением нового Таможенного кодекса РФ. Дело в том, что «перемещение товаров через границу физическими лицами для личного пользования» — проблема старая и злободневная. Известно, что действующие в этой сфере таможенные правила позволяют легально уклоняться от уплаты таможенных платежей. Новое положение Таможенного кодекса гласило, что отныне ввозить товары весом до 50 кг и стоимостью до 1000 долларов беспошлинно можно будет только при личном присутствии «челнока». Грузы же тяжелее 50 кг и дороже 1000 долларов будут считаться товарными партиями и облагаться НДС и пошлинами по общим правилам. До этого было возможно беспошлинно ввозить товары весом до 50 кг и стоимостью не выше 1000 долларов без личного присутствия, что делало возможным неконтролируемый ввоз мелких коммерческих партий под видом товаров для личного пользования. Для того, чтобы воспользоваться данной схемой, не требовалось присутствия на таможенном терминале всех «туристов». Один человек мог беспошлинно ввезти хоть несколько тонн груза, если у него были доверенности от достаточного количества частных предпринимателей.

Безусловно, провоз товара мелкими партиями был экономически целесообразен, так как существенно сокращал размер таможенных платежей. Как считают таможенники, крупные фирмы приспособились разбивать товар на партии до 50 кг и ввозить его по «липовым» доверенностям. По их мнению, особенно существенную экономию на таможенных платежах имели фирмы, занимающиеся ввозом легких и

дорогих товаров (например, шуб или сотовых телефонов, размеры импорта которых достигают по самым скромным оценкам 70-80 %).

Попытки как-то упорядочить «челночную торговлю» связаны прежде всего с тем, что количество людей, занимающихся «челночным бизнесом» непосредственно или его обеспечением в России, достаточно велико. Однако масштаб этого явления трудно оценить, ни одно из официальных ведомств не может назвать хотя бы приблизительные цифры. Начальник управления методологии налогообложения физических лиц Государственной налоговой службы России Макс Сокол считает, что пока этого не знает никто. Хотя кое-какие цифры встречаются: так, по данным Государственного таможенного комитета еще в 1996 г., мимо государственной казны в итоге деятельности «челноков» ежегодно проходило 62 миллиарда рублей.¹³

Введением нового Таможенного кодекса РФ таможенная «война» с челноками не была закончена. 1 ноября 2005 г. представители ФТС России сообщили, что им удалось согласовать с Минфином России, Минэкономразвития России и Министерством по антимонопольной политике новые нормы беспошлинного ввоза товаров. С 25 февраля 2006 г. вступили в силу очередные изменения в таможенном законодательстве, которые сократили норму беспошлинного ввоза товаров в Россию на одного человека. До этого, согласно Таможенному кодексу, физические лица без уплаты таможенных пошлин могли ввозить товары на сумму до 65 тыс. рублей и дополнительно постановлением Правительства РФ было оговорено, что делать это они могут один раз в неделю, и что вес ввозимого не должен превышать 50 кг.

В феврале в Таможенный кодекс были внесены изменения с целью снижения пороговой стоимости беспошлинного ввоза товаров с 650 тыс. рублей до 30 тыс. рублей. Кроме того, изменился "допустимый срок перемещения российских туристов через таможенную границу товаров для личного пользования, которые подлежат уплате таможенных платежей в общей сложности". Если раньше удавалось делать хотя бы раз в неделю, то сейчас частота транзитных беспошлинных ввозов не превышает одного раза в месяц. Предполагается, что новые правила затронут миллионы туристов

¹³ Хренников И. Нерыночная «рыночная» экономика // Экономика. 2016. № 15. С. 14-15

из российских магазинов, особенно проживающих в приграничных районах, а также турагентства, организующих «челночные» туры и мелких компаний-импортеров. При этом назывались следующие цифры: из общего количества выезжающих за рубеж россиян 3,7 % совершают шоп-туры. Чаще других россиян выезжают за рубеж петербуржцы (55,4 %), при этом в основном — на несколько дней (17,4 %).

Причина таможенных нововведений была все та же: утверждение, что именно из-за вышеупомянутых категорий федеральный бюджет ежегодно недополучает сотни миллионов рублей, а потребители покупают некачественные и даже опасные для здоровья и жизни товары. В результате последнего постановления таможня, которая уже давно считает деятельность «челночников» «серым импортом», предполагала приравнять их к участникам внешнеэкономической деятельности — юридическим лицам.

Однако, вопреки многочисленным предсказаниям, конец «челночного» бизнеса не наступил. Новый указ 2006 г. «челноки» смогли обойти точно так же, как обходили предыдущий, вступивший в силу в 2004: несмотря на официальное разрешение выездов лишь раз в месяц, практически ничего не изменилось, только незначительно увеличились неформальные выплаты на границе. На тот момент подводить итоги еще было рано, но уже можно было сказать, что в марте 2006 г. года таможенные сборы в этой отрасли оказались почти на треть меньше, чем за этот месяц в 2005 году, хотя количество людей, законно пересекающих границу, даже увеличилось.¹⁴

Далее в прессе появились сообщения о дальнейших действиях Таможенного комитета, направленных на пресечение «челночной» торговли. В частности, планировалось еще больше ограничить стоимость беспошлинно ввозимого товара — до 500 долларов (при этом сумма валюты, вывозимой без подтверждения, все время увеличивается). При этом сложности возникли с людьми, которым по работе приходится пересекать границу чаще раза в месяц, так как понятие «вещи, предназначенные для личного пользования», весьма расплывчато и может

¹⁴ Сельцовский В.Л. Вопросы совершенствования товарной структуры российского импорта // Российский внешнеэкономический вестник. 2014. №3. С. 73-78.

трактоваться весьма субъективно. Одно ясно — Таможенный комитет старался вводить все новые и новые ограничения, а «челноки» придумывали новые ухищрения для того, чтобы их обойти.

На сегодняшний день есть схемы, которые позволяют облегчить челночному бизнесу нелегкое бремя таможенных платежей вполне легально. Классический пример — дешевизна интернет-магазинов. Торговлю в интернете можно вести разными способами. Можно закупать товар, как это делают обычные торговые компании, оплатив все полагающиеся пошлины и НДС, хранить его на складах и заниматься реализацией онлайн с соблюдением всех норм и правил. Кстати, отличный способ экономии на аренде торговых площадей и содержании большого штата продавцов. На самом деле, эти затраты действительно составляют ощутимую долю в конечной цене для потребителя.

Но есть способ «лучше». Интернет-магазин может продавать товары из-за рубежа через посреднические торговые площадки, вроде Ebay или Alibaba. В этом случае интернет-магазин скорее является просто витриной, где покупатель выбирает, платит деньги, а продавец через сервис экспресс-перевозчика отправляет посылку из-за границы как «товар для личного пользования». Таможенных платежей в этом случае не возникает, как и необходимости платить НДС.

Кроме обычных покупателей, которые просто ищут для себя в интернете товары подешевле, есть и «продвинутые пользователи», приобретающие товары мелкими партиями с корыстными целями. Организуются такие предприниматели и кружки по интересам для массовых закупок. Например, всем известные китайские «помогайки». Есть и компании, которые пользуются этой «дырой» в законодательстве, вооружившись базой паспортов.

Физлицо экономит с помощью беспошлинного ввоза около 30-40 %, а сам интернет-магазин экономит на НДС, при массовой торговле выгода доходит до 50 %.

Этим часто объясняется щедрость бесплатной доставки от некоторых западных магазинов...

Экспресс-перевозчики не входят в Всемирный почтовый союз и не подчиняются его правилам. Таким образом, в России на них распространяется та же норма, что и на физических лиц — без уплаты пошлины можно ввозить товары на сумму не более 1000 евро и до 30 кг. Согласитесь, порог достаточно высокий — при нынешнем курсе сумма составляет около 70 000 рублей. В случае превышения покупателю придется заплатить пошлину. Кстати, сейчас для этого уже разработаны сервисы, позволяющие платить пошлину онлайн через личный кабинет на сайте экспресс-перевозчика без заполнения таможенных документов. Технически сегодня это так же просто, как оплатить покупку в интернете банковской картой «в один клик». Однако для того, чтобы это стало нормой жизни, нужно нечто большее, чем техническая возможность.

Просто если сравнить в Европе этот порог — 22 евро, в США — \$500. В России разговоры о повышении этого порога поднимаются все чаще, однако каждый раз встречают большую волну народного гнева. Как говорится, если не видно разницы, зачем платить больше? Но кроме вреда для бюджета, который для простого покупателя, конечно, эфемерный, разница все же есть. Товары, ввезенные таким образом, оказываются вне технического регулирования, а покупатель лишен возможности гарантийного обслуживания и может столкнуться с существенными сложностями при попытке возврата продукции, окажется она некачественной. Некоторые производители и вовсе только арендуют «витрину» на интернет-площадке. В случае серьезных проблем «витрина» ни за что отвечать не будет, а компания останется в тени...

Еще одна «дыра» в таможенных платежах и учете импорта — это товары, поступающие через «Почту России». Как представлено в статье И. Хренникова "лимит покупок физическими лицами в месяц в настоящее время «Почтой России» технически не администрируется. В соответствии со стандартами Всемирного почтового союза

мелкие пакеты до 2 кг могут относиться к категории нерегистрируемых международных почтовых отправлений. Согласно данных «Почты России» за 2017 год около 50 % международных почтовых отправлений являются нерегистрируемыми. Информация об их стоимости, содержимом, а также об отправителе и получателе, отсутствует. Это значит, что таможня вынуждена отпустить этот товар с миром."¹⁵

1.2 Тенденции развития «челночного» бизнеса

Сегодня такое понятие, как «дефицит», успело частично стереться из памяти людей. Полки ломятся от изобилия, а купить можно всё, что только пожелает душа.

Для особо избирательных людей есть интернет-магазины, благодаря которым любой может заказать желаемый товар из другой страны.

Из-за этих факторов «челночный» бизнес перестал быть настолько востребованным. Чтобы привезенная продукция имела спрос, она должна быть абсолютно уникальной и особо привлекательной. Или просто заполнять средний товарный сегмент, но быть доступной по цене. Ведь в условиях нынешней конкуренции былые 200-400 % накрутки позволить себе нельзя.

Таким образом, челночникам нужно везти красивые и особенные вещи, так еще и организовывать им пиар-кампанию.

Просто точка на рынке с усредненной ценой будет приносить «просто деньги».

Чтобы выйти на достойный доход, бизнес нужно будет продвигать.

Некоторую продукцию можно будет реализовывать даже через социальные сети или сайт без организации стационарной точки.

«Челночный» бизнес считается оптимальным вариантом для тех, у кого нет возможности вложить в дело крупный капитал. Однако и челночная торговля требует немалых затрат.

Ориентировочный список представлен в таблице:

Таблица 1 – Ориентировочные инвестиции в «челночный» бизнес

¹⁵ Хренников, И. Нерыночная «рыночная» экономика / И. Хренников // Экономика. – 2016. - № 15. – С. 14-15

Статья расходов по бизнесу	Сумма
Итого:	2750 \$
Покупка товара для перепродажи	От 2000\$
Расходы на проезд и проживание во время шоппинга за границей	От 400\$ (для Турции)
Затраты на получение лицензии, оплата таможенных сборов	От 100\$
Оплата аренды торгового места	25-100\$ ежедневно (для Москвы)
Налоговые выплаты	-
Зарплата для продавца	100-150 \$ ежемесячно на человека

Это ориентировочная таблица инвестиций в ««челночный»» бизнес.

Получать доход с помощью торговли можно и с меньшими вложениями.

К примеру, если приобретать недорогие национальные украшения, которые продавать исключительно через социальные сети без помощи других людей, а самостоятельно. В таком случае нужно будет потратиться только на закупку и, желательно, продвижение в интернете.

Также про меньшую сумму вложений в «челночный» бизнес шла речь в 90-е. Тогда прибыльность держалась на уверенном уровне 100-150 % и выше с одной только поездки. Даже если товара закупалось всего-то на 500-600\$.

Во времена, когда «челночный» бизнес только появился, продавцы могли позволить себе ставить наценку в 100-200 %, а на некоторые товары до 500 %. И эти товары покупали на раз-два, а продавцы зарабатывали состояние.

Но сегодня ситуация изменилась, и среднестатистическая наценка составляет около 50 %. Срок окупаемости челночного бизнеса будет определяться размером и целью начального капиталовложения.

Если большая часть капитала будет уходить на закупку товара, вложения «отобьются» относительно быстро. Но если вы будете также вкладываться в аренду торгового места и наймете на работу продавца, срок окупаемости растянется на 6-12 месяцев.

Сами челноки считают, что «челночный» бизнес ждут не самые радужные перспективы. Есть фактор высокой конкурентности со стороны самих китайских и турецких брендов. Также внесли свою лепту и отечественные современные производители. Но те, кто занимается бизнесом не первый год, не собираются так легко сдаваться.

Так что челночная торговля еще обязательно будет существовать, но уже не так процветать, как в годы перестройки. Сейчас мы можем наблюдать постепенную интеграцию челночного бизнеса в сторону традиционной инфраструктуры торговли.

Вступивший в силу Договор о Евразийском экономическом союзе (ЕАЭС) в значительной мере способствовал увеличению количества товаров для личного пользования, перемещаемых через границу физическими лицами. Увеличение потока товаров данного типа определило необходимость обратить внимание на совершенствование таможенного контроля.

Таможенные органы следят за достоверностью и доступностью информации о правилах перемещения товаров физическими лицами, путем распространения справок и информационных буклетов в транспортных и туристических организациях, составленных на русском языке и иных иностранных языках, а также оборудования информационных стендов в местах таможенного оформления товаров, перемещаемых через границу Российской Федерации физическими лицами.

Информационные стенды предоставляют физическим лицам перечень товаров, подлежащих обязательному декларированию в письменном или электронном виде.

Пассажирская таможенная декларация подается в письменном виде, после чего должностные лица таможенного органа проверяют достоверность заявленных в ней сведений.

1.3 Методы учета, измерения «челночного» бизнеса

Для учета товаров, перевезенных по «серой» схеме чаще всего используют формулу:

$$To = \text{Импорт} + \text{Внутреннее производство} - \text{Экспорт} \quad (1)$$

Однако эта формула дает заниженный результат, поскольку импорт, который является учетным показателем таможенной статистики содержит данные по торговле как в реальных, так и в заниженных ценах.

Если маркетолог, анализируя рынок, сможет вычленить долю серого импорта из полного объёма и пересчитать её в реальный денежный объём, то тогда итоговая цифра внутреннего потребления станет более приближенной к реальности.

Признаки «серого импорта»: ¹⁶

Признак первый: «непрямой» канал поставки, организованный с нерациональным логистическим плечом. Речь идёт о том, что производитель зарубежного товара поставляет его в Россию не самостоятельно, а через «вторые руки». Причём эти «вторые руки» географически удалены от производителя. Например, страна-производитель товара Италия или Испания, а поставляется из Латвии или Литвы; или произведенный в Китае товар поставляется из Германии или Нидерландов. Казалось бы, для чего везти товар из Китая в Европу, чтобы потом поставить его в Россию? Ответ: либо для того, чтобы снизить его реальную закупочную стоимость и сэкономить на таможенных платежах в бюджет Российской Федерации, либо для того, чтобы исключить ввозимый товар из перечня товаров, контролируемых по стране происхождения товаров и избежать корректировки таможенной стоимости. Поэтому разброс стран-производителей и стран-поставщиков, связанный с нелогичной географией доставки, может быть признаком серого импорта.

Признак второй: «непрямой» канал поставки, связанный с наличием многочисленных российских фирм-посредников. Сегодня так называемый «профиль компании» - тема, доступная для всех желающих изучить участников того или иного рынка. Если компания:

- никак не продвигает себя в Интернете;

¹⁶ Попов, М. От челнока до теплохода / М. Попов // Бизнес-журнал. – М.: Новые известия. – 2014. - № 15.

- не является законопослушным субъектом сдачи финансовой и иной статистической отчетности (проще говоря, данных о ней в официальной, доступной статистике просто нет);

- если от роду ей всего ничего, и она не только не выставляет на своём сайте документ об официальном статусе зарубежного представителя, но и вообще не имеет сайта, то большая вероятность, что торговля, с ней связанная, есть так же предмет серого импорта.

Признак третий: контрактная цена значительно отличаются от розничных цен аналогичных товаров на российском рынке более чем в 2-3 раза. Только в этом случае, конечно, нужно хорошо ориентироваться в ценах.

Признак четвёртый: товар известного производителя, выпускающего определенную номенклатуру изделий, подтверждение которой (описание, фотографии) легко можно получить на его сайте, отражается в таможенной статистике под не соответствующим данной номенклатуре кодом ТН ВЭД или содержит описание, отличное от опубликованного производителем. Цель подобной операции: ввоз под более низкую ставку импортной пошлины или попытка избежать затрат на исполнение требований законодательства РФ в части применения к ввозимому товару мер нетарифного регулирования.

Методология учета нерегистрируемого импорта представлена в Официальной статистической методологии расчета доли импорта в объеме товарных ресурсов потребительских товаров, утвержденной приказом Росстата от 30 октября 2015 г. № 515¹⁷

Методология предназначена для расчета следующих показателей:

- общий объем товарных ресурсов потребительских товаров;
- объем товарных ресурсов продовольственных товаров;
- объем товарных ресурсов непродовольственных товаров;

¹⁷ Приказ Росстата от 30.10.2015 N 515 "Об утверждении официальной статистической методологии по расчету доли импорта в объеме товарных ресурсов потребительских товаров"

- доля импорта в объеме товарных ресурсов потребительских товаров;
- доля импорта в объеме товарных ресурсов продовольственных товаров.¹⁸

В основу определения величины товарных ресурсов положен балансовый метод, при котором учитываются все имеющиеся источники их формирования:

$$Tr = Z_n + B + I - E - Pp - Z_k, \quad (2)$$

где Tr - товарные ресурсы;

Z_n и Z_k – запасы товаров на предприятиях-производителях, в организациях оптовой и розничной торговли соответственно на начало и конец отчетного периода;

B - выпуск товаров;

I - импорт товаров;

E - экспорт товаров;

Pp - промежуточное потребление.

Выпуск товаров - суммарная стоимость товаров, являющихся результатом производственной деятельности единиц-резидентов экономики в отчетном периоде.

Импорт товаров – ввоз товаров на территорию Российской Федерации без обязательства об обратном вывозе. Учет импорта товаров производится по ценам франко-граница страны-импортера (СИФ), т.е. в цену товара включаются расходы по страхованию и транспортировке товара до границы страны-импортера.

Экспорт товаров – вывоз товаров с территории Российской Федерации без обязательства об обратном ввозе. Учет экспорта товаров производится по ценам франко-граница страны-экспортера (ФОБ), т.е. в цену товара включаются расходы по его доставке до сухопутной границы или до порта отгрузки страны-экспортера.

Определение объемов импорта (экспорта) потребительских товаров осуществляется на основе данных ФТС России в соответствии с методологией

¹⁸ Гравина, А.А. Таможенное законодательство / А.А. Гравина, Л.К. Терещенко, М.П. Шестакова. - М.: Проспект, 2015. – 349 с.

формирования официальной статистической информации об объемах внешней торговли в соответствии с классификационной группировкой «Потребительские товары».

Таким образом, «челночный бизнес» имеет место в таможенной и юридической практике любого государства. Поэтому актуально исследование методов его определения, контроля и предупреждения.

2 ОЦЕНКА НЕРЕГИСТРИРУЕМОГО ИМПОРТА И ЭКСПОРТА ТОВАРОВ

2.1 Оценка нерегистрируемого импорта и экспорта товаров в России

Пользуясь методикой расчета импорта нерегистрируемых товаров, приведенной в приложении А, рассчитаем размеры нерегистрируемого импорта и представим их в таблице 2. Данные представлены за январь 2017 г. – январь 2018 г.

Таблица 2 – Нергистрируемый импорт потребительских товаров¹⁹

В тыс. долл. США

Наименование статей	№ строки	2013	2014	2015	2016	2017	Отклонение 2017/2013	Темп роста, %
---------------------	----------	------	------	------	------	------	----------------------	---------------

¹⁹ Федеральная служба государственной статистики - [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.gks.ru>.

Нерегистрируемый импорт - всего	01	34430308	29749347	26456815	21177511	15532557,2	-18897751	45,11
в том числе:								
- дальнего зарубежья	02	26465983,1	23984412,3	22174638,3	17962568,2	13736371,3	-12729612	51,90
- стран СНГ	03	7964324,9	5764934,7	4282176,7	3214942,8	1796185,9	-6168139	22,55
Доля продовольственных товаров в объеме нерегистрируемого импорта	04	15,10 %	14,60 %	14,50 %	14,30 %	14,10 %	-1 %	93,38
Нерегистрируемый импорт продовольственных товаров	05	5198976,508	4343404,66	3836238,175	3028384,07	2194580,1	-3004396,4	42,21
из них:								
- дальнего зарубежья	06	3996363,448	3501724,2	3215322,554	2568647,25	1940798,72	-2055564,7	48,56
- стран СНГ	07	1202613,06	841680,466	620915,6215	459736,82	253781,38	-948831,68	21,10
Нерегистрируемый импорт непродовольственных товаров	08	29231331,5	25405942,3	22620576,8	18149126,9	13337977,1	-15893354	45,63
из них:								
- дальнего зарубежья	09	22469619,7	20482688,1	18959315,8	15393920,9	11795572,6	-10674047	52,50
- стран СНГ	10	6761711,8	4923254,2	3661261,08	2755205,9	1542404,5	-5219307,3	22,81

Из таблицы 2 видно, что нерегистрируемый импорт к 2017 г. сократился на 54,89 %, в том числе за счет сокращения нерегистрируемого импорта стран дальнего зарубежья на 48,1 % или на 12729612 тыс. долл. и стран СНГ на 77,45 % или на 6168139 тыс. долл.

Темп роста доли продовольственных товаров в объеме нерегистрируемого импорта сократился на 6,62 % с 15,1 % до 14,1 %. В свою очередь нерегистрируемый импорт продовольственных товаров сократился на 57,79 % (из стран дальнего зарубежья – на 2055564,7 тыс. долл, из стран СНГ - 948831,68 тыс. долл.

Нерегистрируемый импорт непродовольственных товаров также сократился. Уменьшение показателя произошло на 54,37 % или на 15893354 тыс. долл. В структуре показателя произошли следующие изменения: из стран дальнего зарубежья – уменьшение показателя на 47,5 %, из стран СНГ – уменьшение показателя на 77,19 %.

В целом, можно отметить тенденцию снижения нерегистрируемого импорта потребительских товаров, что имеет положительный характер.

Для оценки масштабов нерегистрируемого импорта и уточнения экспертных оценок досчетов в июне 2017 г. в пяти регионах России было проведено специальное исследование рынков.

Поэтому объем импорта, который можно считать неорганизованным, равен стоимости рынка при реализации импортной продукции. Однако, как отмечает автор исследования: «учитывая наличие различных каналов для покупки товаров, реализуемых на рынке, категория неорганизованного импорта, равноценная будущему рынку импортных товаров, приводит к закупке товаров физическими лицами "челночной службы" за рубежом.»²⁰

Исследование показало, что всего 13,7 % опрошенных торгуют импортом, используя население в качестве единственного канала для покупок. 6 % опрошенных, этот канал закупок использует, но не как единственный. Почти половина торговцев (49,3%) покупают товары на оптовых базах. Чаще всего физические лица являются единственными каналами для ввоза импортного товара с целью приобретения товара продавца на территории Хабаровского края (36,6%) из-за близости дешевого рынка Китая.

Из общего числа обследованных торговых точек только отечественную продукцию продают 38,5 %, только импортную – 20,7 % и 40,7 % занимаются реализацией как отечественной, так и импортной продукции.

Таблица 3 - Средний объем товарооборота в расчете на 1 торговую точку по категориям торговых точек²¹

В тыс. руб.

Продукция	Москва	Краснодарский край	Омская область	Свердловская область	Хабаровский край	ИТОГО по группам
1	2	3	4	5	6	7
Торговые точки, реализующие						
отечеств.	343,2	96,4	84,9	156,3	54,7	168,1
импортная	567,5	79,8	83,9	237,4	68,3	181,2

²⁰Капралова Н.Л. Феномен "челночной торговли": Режим доступа: <http://mognovse.ru/jmb-kapralova-n-l-gu-vshe-karaseva-l-a-mgu-im-m-v-lomonosova-f.html> (дата обращения 28.05.2018)

²¹ Федеральная служба государственной статистики - [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.gks.ru>.

отеч.+имп.	388,2	110,8	449,7	224,0	71,4	262,5
ВСЕГО	393,8	98,8	213,1	201,4	66,2	209,2
Торговые точки, реализующие импортную продукцию, ввозимую владельцем лично.						
импортная	792,4	89,1	106,4	420,0	58,7	218,9
импортная, ввозимая лично	632,2	106,4	113,2	394,2	57,6	170,7
ВСЕГО	593,2	95,7	94,1	368,4	74,0	255,7

По торговой сети, используемой физическими лицами для ввоза импортных товаров, других каналов закупок, а также внутренних продаж продукции, объем торговли больше, чем совокупный в целом, так как продукт прошлых каналов бизнеса в основном продается на рынок.

В то же время торговые точки продают импортную продукцию только для того, чтобы иметь более низкий уровень торговли через "челночный" канал, что косвенно свидетельствует о снижении эффективности челночного бизнеса в последние годы и корректировке направления рынка на закупку импортных товаров из других каналов торговли.

Удельный вес импорта в обороте товаров на продовольственном, вещевом или смешанном рынке равна 44 %.

А по непродовольственным товарам - 56,5 %. Из стран СНГ импорт составляет 59,3 %, а из третьих стран 88,8 %. При этом удельный вес нерегистрируемого импорта в общей сумме импортной продукции составила 16,4 %.

То есть, Капралова Н.Л. сделала вывод, что «в настоящее время представляется неправомерным отнесение общего объема продаж импортных товаров на рынках к категории неорганизованного импорта.»

Наблюдается значительная дифференциация нерегистрируемого импорта по регионам (см. таблицу 4).

Таблица 4 – Удельный вес нерегистрируемого импорта в общем объеме

импорта по укрупненным товарным группам (%)²²

	Москва	Краснодарский край	Омская область	Свердловская область	Хабаровский край	Итого по группам
Продовольственные товары	15,5	0,4	4,8	7,7	3,2	11,8
Непродовольственные товары	12,8	3,8	8,5	32,3	54,3	17,3
ВСЕГО	13,5	3,1	8,4	30,4	45,8	16,4

Исследование показало, что импортные товары приобретаются по каналам «челночного» бизнеса из Китая и Турции, которые лидируют по частоте упоминания среди стран вне СНГ (58,3 % и 47,2 % соответственно). Значительно реже упоминаются Италия (7,5 %), Польша (6,2 %), Корея (5,6 %). Из стран СНГ лидируют Белоруссия (35,6 %), Украина (22,2 %), Узбекистан (20,0 %), Киргизия (15,6 %). «челночный» бизнес, ориентируется на рынки закупок, исходя из географического положения региона, позволяющего минимизировать расходы на транспортировку товаров.

Вывод о снижении деловой активности «челночного» бизнеса подтверждается не только расчетной долей неорганизованного импорта в общем объеме импорта, реализуемого на вещевых, смешанных и продовольственных рынках, но также совпадением полученного результата с оценкой, которую дают сами «челноки».

Поскольку феномен челночного сообщения остается важной частью внешнеторговой деятельности России, необходимо его дальнейшее изучение путем проведения исследований, связанных с более широким кругом субъектов Российской Федерации.

2.2 Масштабы нерегистрируемого импорта в Амурской области

ВЭД в 2016 г. осуществляли 476 участников внешнеэкономической деятельности.

Число участников по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года (далее – АППГ) уменьшилось на 5,4 %. Доля числа участников внешнеэкономической

²² Федеральная служба государственной статистики - [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.gks.ru>.

деятельности, зарегистрированная на территории Амурской области, составляет 9,1 % от всех участников, которые зарегистрированы на территории Дальневосточного федерального округа.

Внешнеторговый оборот составил 505,5 млн. долларов США, что на 168,9 млн. долларов США меньше, чем в АППГ (на 25,0 %), при этом экспорт уменьшился на 58,2 млн. долларов США (на 14,6 %), а импорт - на 110,7 млн. долларов США (в 1,7 раза).

Импорт региона в отчетном периоде составил 165,3 млн. долларов США, что в 1,7 раза меньше, чем в АППГ.



Рисунок 1 – Удельный вес стран-контрагентов в импорте в 2016 году

Основными торговыми партнерами при импорте стали:

- Китай – 133,8 млн. долларов США или 80,9 %. Уменьшение импорта на 19,9 млн. долларов США (на 12,9 %). Основные статьи импорта: бульдозеры, экскаваторы - 10,8 %; шины пневматические резиновые новые - 4,8 %; прокат плоский из углеродистой стали плакированный - 4,5 % от стоимости импорта.

- Казахстан – 10,3 млн. долларов США или 6,2 % импорта. Уменьшение импорта на 73,4 млн. долларов США (в 8,1 раза).

- Беларусь – 6,9 млн. долларов США или 4,2 % импорта. Уменьшение импорта на 17,5 млн. долларов США (в 3,5 раза). Главные статьи импорта: молоко и сливки, сгущенные - 37,9 %; мясо и пищевые субпродукты домашней птицы - 26,6 %; машины для уборки сельскохозяйственных культур - 18,4 %.

- Республика Корея – 2,8 млн. долларов США или 1,7 % импорта. Увеличение импорта на 0,2 млн. долларов США (на 6,9 %). Главные статьи импорта: цианиды, оксиды цианидов, цианиды комплексные - 52,7 %; аккумуляторы электрические - 43,3 %; аппаратура электрическая для коммутации более 1000 в - 3,7 %.

- Япония – 2,2 млн. долларов США или 1,3 % импорта. Увеличение импорта на 1,0 млн. долларов США (в 1,9 раза). Главные статьи импорта: двигатели внутреннего сгорания с искровым зажиганием - 28,5 %; части и оборудование автомобилей - 25,5 %; аккумуляторы электрические - 22,0 %.

- Финляндия – 2 млн. долларов США или 1,2 % импорта. Увеличение импорта на 0,4 млн. долларов США (на 25,3 %). Основные статьи импорта: нефть и нефтепродукты кроме сырых - 59,2 %; материалы смазочные - 38,9 %.

Товарная структура импорта Амурской области распределилась следующим образом, как представлено в таблице 5.

Таблица 5 – Товарная структура импорта

в тыс. долларов США

Код группы	Наименование товаров	2015 год	2016 год	Темп роста, %
01-24	Продовольственные товары и с/х сырье (кроме текстильного)	42 364,3	37 367,6	88,2%
в т.ч. 03	Рыба, ракообразные и моллюски	0,0	85,2	0%
25-27	Минеральные продукты	1 888,7	2 008,3	106,3%
в т.ч. 27	Топливо-энергетические товары	1 631,6	1 917,6	117,5%
28-40	Продукция химической промышленности, каучук	18 254,2	21 912,4	120%
41-43	Кожевенное сырье, пушнина и изделия из них	2 161,0	262,0	12,1%
44-49	Древесина и целлюлозно-бумажные изделия	2 517,3	1 800,4	71,5%
50-67	Текстиль, текстильные изделия и обувь	20 775,3	10 447,4	50,3%
72-83	Металлы и изделия из них	17 505,8	12 958,9	74%
84-90	Машины, оборудование и транспортные средства	81 867,9	65 272,3	79,7%
68-71, 91-97	Прочие товары	88 648,0	13 238,7	14,9%

Обзор внешнеэкономической деятельности предприятий и организаций Амурской области в 2016 году показал уменьшение объема внешнеторгового оборота на 25,0 % (на 168,9 млн. долларов США). Внешнеторговый оборот в общем объеме ДФО составляет 2,1 %.

В отчетном периоде стоимость экспорта сократилась на 58,2 млн. долларов США (на 14,6 %) по сравнению с 2015 годом, а импорта – на 110,7 млн. долларов США (в 1,7 раза).

Основными странами контрагентами при экспорте в отчетном периоде являлись: Китай, Монголия, Республика Корея.

Основными странами контрагентами при импорте в отчетном периоде являлись: Китай, Казахстан, Беларусь, Республика Корея, Япония, Финляндия.

Сальдо торгового баланса сложилось положительным и составило 174,9 млн. долларов США.

Благовещенск соседствует с Хэйхэ, в котором действует приграничная зона «Хуши», направленная на стимулирование развития «народной торговли» в Китае

(специальные условия для жителей приграничной территории).

Показатели внешнеэкономической деятельности 2013-2015 гг. стабильно увеличивались. В 2015 году внешнеторговый оборот составил 860,1 млн. долларов США, что на 324,7 млн. долларов США больше, чем за 2014 год (увеличение в 1,6 раза).

В 2014 году, в связи с наводнением, произошло снижение объема внешнеторгового оборота. В отчетном периоде его стоимость снизилась на 137,6 млн. долларов США и составила 722,5 млн. долларов США.

Импорт впервые снизился, хотя сальдо продолжает оставаться отрицательным. Несмотря на то, что в 2016 г. внешнеторговый оборот снизился, он все равно превышает показатели 2014г. и тем более 2013 г. (таблица 6).

За анализируемый период удельный вес «серого» импорта наблюдался в 2013 году, показатель составил 19,44 %. Самый низкий удельный вес «серого» импорта отмечался в 2012 году – 6,58 %. В целом за пять лет объем серого импорта в суммовом выражении увеличился с 13,06 млн. долл. до 65,54 млн.долл.

Таблица 6 – Динамика импорта и ненаблюдаемого импорта Амурской области в регионе деятельности Благовещенской таможни за 2012-2016 гг.

В млн. дол. США

Показатель	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Импорт по данным таможенной статистики	198,52	261,38	378,94	614,96	444,80
Импорт по данным Банка России	211,58	312,18	405,12	714,12	510,34
Объем серого импорта	13,06	50,8	26,18	99,16	65,54
Удельный вес серого импорта	6,58	19,44	6,91	16,12	14,73

Особенность локального рынка Благовещенска — необычно высокий для города с подобной численностью населения уровень конкуренции, обусловленный многочисленностью торговых предприятий, что нетипично для городов такого размера. Отсутствие значимых производств, упадок основных отраслей хозяйства повлекли за собой отток населения из региона, несколько замедлившийся в последнее

время. Население было поставлено перед выбором: либо уезжать, либо балансировать на грани выживания, либо изобретать свои рецепты адаптации к новому социально-экономическому устройству.

Удалённость региона от центра обусловила слабость властных структур, их неспособность оказывать значительное влияние на бизнес. В результате локальный рынок превратился в своеобразную «зону свободной торговли». Трансграничное положение города стимулировало развитие внешнеэкономической деятельности. Благовещенск стал «городом-купцом», «воротами» России в Китай.

2.3 Схема челночного бизнеса на границе Благовещенск-Хей-Хе

Механизм и порядок деятельности челноков давно известны почти всем жителям России, особенно осведомлены жители г. Благовещенска. На границе с КНР на таможенном посту "Благовещенск - Хей-хе уже с начала 90-х годов сформировалась почва для развития челночного бизнеса.

Основными участниками "серого импорта" тут являются:

1) предприниматели или собственники товаров. К ним относятся китайские или российские граждане, которые занимаются торговлей на территории России. Основная масса этих участников - жители КНР, поскольку на сегодняшний день в большинстве они являются непосредственными владельцами торговых точек. Именно жители Китая пользуются услугами "серых посредников". Российские предприниматели, как правило не пользуются сторонними услугами при перевозке товаров через границу, а перевозят товар самостоятельно как физические лица.

2) «кирпичи». Это организаторы перевозки товара. Они отвечают за сохранность товара, договариваются с предпринимателями и таможенными органами. Как правило у таможенных органов существует лимит на количество проходящих человек по "серой схеме". На начало 2018 года такой лимит составлял - 50 человек на одного таможенника.

3) третий вид участников - "фонари" — физические лица, которые перевозят товар "для личных целей". Оплата услуг такого лица составляет до 1000 рублей за одну поездку в Китай. Билеты оплачивает заказчик.

Определим себестоимость одного килограмма товара, переведенного по серой схеме в таблице 7. Для наглядности сравним стоимость перевозки товара официально.

В качестве примера представлены шубы норковые. Ввозная пошлина: 10 % от таможенной стоимости, но не менее 30 Евро за штуку. Среднестатистическая стоимость примерно 470 долларов США за 1 шт. Одна шуба весит 2 кг.

Таможенная пошлина за перевозку 50 кг. шуб составит:

$$Тп = 50 \text{ кг.} / 2 \text{ кг.} \times 470 \text{ долл.} \times 60 \text{ руб.} \times 10 \%$$

Таблица 7 - Расчет стоимости перевозки товара с помощью "челночного бизнеса" на примере норковых шуб на 31.01.2018 г. (норковые шубы, код ТН ВЭД - 4303109010)

Статья расходов	Стоимость по серой схеме, рублей	Официальная стоимость перевозки, рублей	Абсолютное отклонение, руб.
Оплата проезда в Китай для одного фонаря за 50 кг. (или одна сумка)	2500	0	- 2500
Оплата услуг фонаря за 50 кг.	1000	0	- 1000
Оплата услуг "кирпича" (за одну сумку)	1500	0	-1500
Оплата "услуг" таможи (за одну сумку)	1000	0	- 1000
Таможенная пошлина	0	70500	+ 70500
Услуги посредника по перевозки и таможенного декларанта (3 % от таможенной стоимости)	0	21150	+ 21150
Итого стоимость перевозки 1 сумки в 50 кг.	6000	91650	+ 85650
Итого стоимость	120	1833	+1733

доставки 1 кг. "норковых шуб"			
----------------------------------	--	--	--

Таким образом, очевидна разница между стоимостью перевозки официально и через "челноков". При этом бюджет теряет 1713 рублей с каждого кг товара, перевозимого якобы для личных целей. К началу 2000-х гг. челночный бизнес уже стал достаточно оформленным видом деятельности с устоявшимися правилами.

Механизм доставки представляется как хорошо отработанная схема. Так, китайский или российский предприниматель обращался к «кирпичам» и договаривался о переправке товара, а «кирпич» собирал группу «фонарей», которыми чаще всего были студенты и безработные. Как правило "кирпич" отправляет в день не одну группу людей ("фонарей"), при этом на каждую группу назначался "бригадир".

Группа отправлялась в Хэйхэ, проводила там некоторое время, проходила китайскую таможенную. В это время умки с грузом забирали либо с острова, либо уже на российской стороне. Затем «фонарю» давали «баул», заполненные документы, показывали, к какому терминалу нужно подходить. После прохождения контроля «фонари» получали свои деньги и уезжали домой, а «кирпичи» и «бригадиры» развозили сумки предпринимателям. Часто группы ездили без предварительной договорённости с предпринимателями: сумки и коробки с товаром брали в Хэйхэ, согласовывая стоимость перевозки и уточняя адресата уже на китайской стороне. Товар, конечно, не подлежал документальному оформлению. «Кирпичам» лишь сообщалась информация о количестве товара и об адресате.

С помощью организованных групп можно было также осуществлять переправку валюты: на российской таможне «фонарям» раздавали деньги до максимально возможной суммы провоза без декларирования (т.е. менее 10 тыс. долл), затем на другой стороне границы деньги собирали⁷. Однако объёмы такого перевода стали сокращаться, так как банки начали работу со счетами нерезидентов. Стать «фонарём» было несложно, достаточно было лишь обратиться к тому, кто имел опыт такой поездки, а также иметь загранпаспорт.

Организаторы поездки оплачивали расходы на питание. Такие поездки были способом заработка, за один раз «фонари» получали 150–300 руб., при этом ездить можно было несколько раз в неделю. Доходы же «кирпичей» при удачной поездке составляли несколько тысяч рублей в день и складывались из оплаты груза предпринимателем (20–25 юаней за 1 кг) за вычетом расходов на путёвки «фонарей», их питание и выплат «своим» людям на таможне (к ним относили не только инспектора, но и заведующих складами, и даже уборщиц).

Риски среди участников процесса были распределены неравномерно. Все эти операции не оформлялись документально. При этом сами «фонари» редко задумывались об ответственности, часто вообще не были осведомлены о возможных санкциях (например, о том, что лежит в сумке, они узнавали лишь при досмотре на таможне). Предприниматели же рисковали своей собственностью, но доказать их причастность к факту организации нелегальной перевозки коммерческого груза было практически нереально.

Больше всего рисковали «кирпичи», поскольку «фонарями» становились малознакомые люди, которые в экстремальной ситуации могли показать на того, кто «попросил перенести сумки». Дело могло кончиться не просто административными санкциями, но даже уголовной ответственностью, но о таких случаях автору неизвестно (если говорить о начале 2000-х гг.). Нередко группу можно было идентифицировать даже визуально, поскольку часть вещей «фонари» надевали на себя, при этом часто вещи были одинаковыми, не соответствовали размеру перевозившего их человека (нужно было надеть, например, две пары одинаковых брюк и три свитера).

Схема была настолько известна, что её описание можно без труда найти в прессе. Отношение к челнокам в прессе неоднозначно. Но важно то, что любую попытку властей прекратить их деятельность журналисты сразу связывали с последующим повышением цен. А таких попыток за 10 лет было несколько.

3 ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ ЧЕЛНОЧНОМУ БИЗНЕСУ

3.1 Судебная практика по вопросам перемещения физическими лицами товаров для собственных нужд

Для определения статуса физического лица в качестве субъекта таможенного правоотношения имеет значение, относится ли оно к лицам государства - члена Таможенного союза либо к категории иностранных лиц. Указывая на значимость для целей таможенного регулирования обстоятельства постоянного места жительства физического лица в государстве - участнике Таможенного союза, а не его гражданства, Верховный Суд РФ фактически воспроизводит положение Таможенного Кодекса.

Ранее Пленумом ВАС РФ в ряд пунктов Постановления N 79 были включены разъяснения по вопросам достоверного декларирования и административной ответственности декларанта в случае нарушения установленного порядка декларирования. Однако содержание этих положений не касалось особенностей перемещения товаров физическим лицом.

Физическое лицо в соответствии с положениями таможенного законодательства вправе рассчитывать на упрощения, включая выпуск без помещения товаров под таможенную процедуру, освобождение от уплаты таможенных платежей, неприменение мер нетарифного регулирования <23>. Обязательным условием для

таких упрощений выступает отнесение товаров, перемещаемых физическим лицом, к категории товаров для личного пользования.

В соответствии с ТК ЕАЭС «под товарами для личного пользования понимаются товары, перемещаемые через таможенную границу в сопровождаемом или несопровожаемом багаже, международных почтовых отправлениях либо иным способом и предназначенные для личных, семейных, домашних и иных, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности, нужд физических лиц. В противном случае товары, ввезенные с целью их использования в предпринимательской деятельности, считаются незаконно перемещенными через таможенную границу. К таким товарам после их выпуска применяются нормы ТК ЕАЭС без учета особенностей и правил, предусмотренных для физических лиц.»²³

Зачастую таможенные органы отказываются признавать товар, перемещаемый физическим лицом, товаром, предназначенным для личного пользования. В результате в отношении физического лица принимается решение о возложении обязанности (письменного декларирования, по уплате таможенных платежей, представлению специальных разрешений на перемещение товара). Кроме того, возникает риск привлечения лица к ответственности. Основная причина споров и отсутствия единства практики применения таможенного законодательства кроется в оценочном характере критериев, используемых таможенными органами и судами для отнесения перемещаемых товаров к категории товаров для личного пользования.

Критерии установлены ст. 3 Соглашения о порядке перемещения физическими лицами товаров для личного пользования. Таковыми признаются: характер и количество товара, частота пересечения физическим лицом и (или) перемещения им товаров через таможенную границу. В комментируемом Постановлении Верховный Суд РФ акцентировал внимание на оценке перечисленных критериев. Следуя разъяснениям п. 36, судам надлежит оценивать характер товара, исходя из потребительских свойств и традиционной практики применения и использования в

²³ Таможенный кодекс Евразийского экономического союза (приложение № 1 к Договору о Таможенном кодексе Евразийского экономического союза) // СПС «КонсультантПлюс» [электронный ресурс] URL: <http://www.consultant.ru>

быту, и количество товара, принимая во внимание его однородность. Оценка частоты перемещения товаров включает и их доставку в адрес физического лица, исходя из количества однородных товаров и частоты перемещения за определенный период.

На первый взгляд разъяснения ВС РФ отражают сложившуюся административную и судебную практику по спорам, возникающим в связи с оценкой критериев отнесения перемещаемого товара к товарам для личного пользования. Однако это утверждение, скорее, справедливо применительно к каждому критерию в отдельности. Как правило, фактически суды и таможенные органы ограничиваются оценкой только характера или количества товара. Так, во внимание принимается количество однородного товара без признаков носки. Реже наряду с количеством оценивается частота перемещений через таможенную границу или обстоятельства, не предусмотренные Соглашением о порядке перемещения физическими лицами товаров для личного пользования, например характер работы и должность физического лица

В отличие от сложившейся практики, Пленум ВС РФ указал на необходимость совокупной оценки всех перечисленных критериев. Относительно содержательной характеристики критериев отметим, что в п. 36 Постановления N 18 Верховному Суду не удалось избежать формулировок, позволяющих судам достаточно широко толковать соответствующее положение вышеупомянутого Соглашения. Оценка таких обстоятельств, как "явность превышения обычной потребности физического лица и членов его семьи", равно как и "обычность потребности и традиционность практики применения и использования в быту товаров", оставлена на усмотрение правоприменителя. Это вполне объяснимо, формулировка критериев в ст. 3 Соглашения о порядке перемещения физическими лицами товаров для личного пользования изначально не позволяла рассчитывать на конкретизацию и исчерпывающее описание правил их оценки.

Вместе с тем неопределенность сохраняется в разъяснениях и в отношении ограничения последующей продажи товара лицом, переместившим его через таможенную границу в личных целях. Установленный факт систематической продажи может являться основанием для отказа в освобождении от уплаты таможенных

пошлин, налогов либо для отказа в применении порядка уплаты таможенных пошлин, налогов в отношении товаров для личного пользования (по единым ставкам или в виде совокупного таможенного платежа). При этом в Постановлении N 18 не уточняется, в течение какого периода систематическая продажа (два и более раза) должна иметь место. Такой подход ограничивает свободу частного лица без установления каких-либо определенных условий правомерного поведения, и согласиться с ним не представляется возможным.

3.2 Пути решения проблем по противодействию незаконного перемещения товаров через границу РФ

Решением Совета Евразийской экономической комиссии от 20 декабря 2017 г. N 107 "Об отдельных вопросах, связанных с товарами для личного пользования" установлены единые ставки таможенных пошлин, налогов, а также категории товаров для личного пользования, в отношении которых подлежат уплате таможенные пошлины, налоги, взимаемые в виде совокупного таможенного платежа.

Согласно документу, весь 2018 год действуют существующие нормы — беспошлинно можно ввозить товары общей суммой не более 1,5 тыс. евро и весом до 50 кг.

В дальнейшем, согласно решению Совета ЕЭК, в союзе будут поэтапно снижаться весовые и стоимостные лимиты беспошлинного ввоза товаров в сопровождаемом багаже любым видом транспорта, кроме воздушного. С января 2019 года лимиты снизятся до 1 тыс. евро и 50 кг соответственно, а с 1 января 2020 года — до 750 евро и 35 кг. С 1 января 2021 года из-за границы можно будет беспошлинно привезти товары на сумму, не превышающую 500 евро, и весом не более 25 кг.

В концепцию поэтапного снижения лимитов попали и товары, доставка которых покупателю из-за рубежа осуществляется посредством международных почтовых отправок или перевозчиком, в том числе покупки в зарубежных интернет-магазинах.

Согласно решению Совета ЕЭК, с 1 января 2018 года установлен лимит на такие товары в 1 тыс. евро и 31 кг в течение одного календарного месяца. С 1 января 2019 года в течение одного календарного месяца без уплаты таможенных пошлин, налогов можно будет заказать товары на общую сумму до 500 евро и весом не более 31 кг. С 1 января 2020 года нормы беспошлинного ввоза будут снижены до 200 евро и 31 кг. При этом будут сняты все ограничения по времени и количеству заказов.+

Кроме того, вместе с нормами беспошлинного ввоза с 1 января 2020 года будет существенно снижена величина таможенной пошлины за превышение лимитов. Если в 2018-2019 годах за превышение нормы придется заплатить 30 % стоимости, но не менее 4 евро за 1 кг веса в части превышения стоимостной или весовой нормы, то уже в 2020 году — 15 % от стоимости, но не менее 2 евро за 1 кг перевеса.

При этом страны могут вводить дополнительные ограничения, снижающие нормы ввоза, — подчеркнули в ЕЭК.

В настоящее время в странах ЕАЭС действуют разные нормы. В Казахстане, Кыргызстане и России порог беспошлинного ввоза составляет 1 тыс. евро, в Армении — 200 тыс. драм (порядка 350 евро), в Беларуси — 22 евро. Решение Совета ЕЭК унифицирует верхний порог беспошлинного провоза. Новый Таможенный кодекс ЕАЭС разрешает ужесточать нормы беспошлинного ввоза на национальном уровне

При этом Федеральным законом от 23 июля 2013 года №195-ФЗ в статьи 81 и 82 Уголовно-процессуального кодекса и статьи 29.10 и 32.4 КоАП были включены нормы, согласно которым изъятые из незаконного оборота товары лёгкой промышленности подлежат уничтожению.

Однако на практике реализация этих норм затруднена. В частности, решение суда об уничтожении изъятых из незаконного оборота товаров лёгкой промышленности должно содержать информацию о подлежащих уничтожению товарах с указанием кодов ОКПД 2. При этом не установлен орган, уполномоченный определять и присваивать изъятым из незаконного оборота товарам лёгкой промышленности соответствующие коды ОКПД 2 и которому выделяется финансирование для проведения соответствующих экспертиз. Органы,

осуществляющие изъятие из незаконного оборота товаров лёгкой промышленности, не могут самостоятельно без проведения дополнительных экспертиз присваивать товару коды ОКПД 2.

Уничтожение – одно из самых затратных после хранения имущества составляющих. Вместе с тем такие товары являются предметом или объектом правонарушений или преступлений и подлежат уничтожению. Присвоение кодов такому товару, обращение его в государственную собственность и выделение средств федерального бюджета в целях последующего уничтожения нецелесообразно.

С учетом изложенного предлагается наделить Правительство Российской Федерации полномочием по утверждению порядка уничтожения товаров легкой промышленности, изъятых в ходе производства по уголовным делам, содержащий простой понятийный аппарат легкой промышленности для их идентификации, взамен постановления № 180.

Также ввиду правовой неопределенности понятия незаконного оборота товаров легкой промышленности предлагается отказаться от использования этого понятия и конкретизировать круг преступлений, влекущих уничтожение товаров легкой промышленности, изъятых в ходе производства по уголовным делам. Это преступления, предусмотренные статьями 146, 147, 171 \ 180, 194, 238 и 327¹ Уголовного кодекса Российской Федерации.

Предлагается изложить в новой редакции норму об уничтожении товаров легкой промышленности, изъятых в ходе производства по уголовным делам. При этом предлагается закрепить в УПК РФ обязанность лица, привлеченного к ответственности, по возмещению процессуальных издержек, связанных с уничтожением, утилизацией вещественных доказательств, в частности с уничтожением товаров легкой промышленности, изъятых в ходе производства по уголовным делам.

Кроме того, отнесение затрат на уничтожение таких товаров легкой промышленности именно к процессуальным издержкам позволит максимально оперативно производить их уничтожение в рамках рассмотрения уголовных дел, и

будет способствовать снижению затрат органов государственной власти на их хранение.

Расчет размера таких издержек планируется производить на основе ставок экологического сбора по группе товаров легкой промышленности, утвержденных постановлением Правительства Российской Федерации от 9 апреля 2016 г. № 284 "Об установлении ставок экологического сбора по каждой группе товаров, подлежащих утилизации после утраты ими потребительских свойств, уплачиваемого производителями, импортерами товаров, которые не обеспечивают самостоятельную утилизацию отходов от использования товаров".

Принятие Федерального закона "О внесении изменений в Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации в части усиления мер противодействия незаконному обороту товаров легкой промышленности" не потребует признания утратившими силу, приостановления, изменения или принятия федеральных законов.

Но в корне решить проблему только юридическими методами не возможно. Основное направление - совершенствование отечественной экономики.

По мнению Львова Д. "состояние экономики, отвечающее требованиям экономической безопасности Российской Федерации, должно характеризоваться определенными качественными критериями и параметрами (пороговыми значениями), обеспечивающими приемлемые для большинства населения условия жизни и развития личности, устойчивость социально-экономической ситуации, военно-политическую стабильность общества, целостность государства, возможность противостоять влиянию внутренних и внешних угроз."²⁴

Для определения критериев и параметров, отвечающих требованиям экономической безопасности Российской Федерации как указывает Грачев О.В "необходимо учитывать, что способность экономики функционировать в режиме расширенного воспроизводства. Это означает, что в стране должны быть достаточно развиты отрасли и производства, имеющие жизненно важное значение для

²⁴ Львов Д., Некипелов А. Необходима новая стратегия реформ // Критика российских реформ отечественными и зарубежными экономистами [Электронный ресурс]. URL: <http://r-reforms.ru/indexpublvovnekipel.htm> (дата обращения: 20.05.2014).

функционирования государства как в обычных, так и в экстремальных условиях, способные обеспечить процесс воспроизводства независимо от внешнего воздействия."²⁵

Россия не должна допускать критической зависимости экономики от импорта важнейших видов продукции, производство которых на необходимом уровне может быть организовано в стране. Вместе с тем необходимо развивать свою экономику с учетом внешнеэкономического сотрудничества, международной кооперации производства.

Угрозы, которые представлены в стратегии национальной безопасности:

"- низкая конкурентоспособность продукции большинства отечественных предприятий

- ослабление системы государственного контроля, что привело к расширению деятельности криминальных структур на внутреннем финансовом рынке, в сфере приватизации, экспортно-импортных операций и торговли."²⁶

В современных условиях нарастания угроз экономической безопасности Российской Федерации необходимо выработать комплекс системных мер по обеспечению реализации стратегических задач, к которым относится создание инновационной экономики. Криминализация в любом ее проявлении является угрозой для этих задач.

Преступная экономическая деятельность затрагивает социальные отношения, нормы и отношения в рамках всей системы. Рост социально-опасных экономических преступлений и преступности в целом в сфере таможенного дела в частности, отмечает С. Я. * Иванова " оказывает негативное влияние на социальные институты,

²⁵ Грачев О.В. Правовое обеспечение экономической безопасности Российской Федерации в сфере таможенной интеграции // Российская юстиция. 2013. № 5. С. 57 – 59

²⁶ Указ Президента РФ от 31.12.2015 N 683 "О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации" // СПС КонсультантПлюс (дата обращения 15.05.2018)

действующие с нарушением установленного порядка хозяйственной и государственной деятельности в регионе таможенного и нетарифного контроля."²⁷

По оценкам экспертов, " на теневую экономику приходится около 40% доли в российской экономике. Она представляет собой риск не столько через свой объем, через свое влияние и роль легитимной экономики, в своей структуре, обеспечивая тем самым оборот теневого капитала, что существенно влияет на бюджет."

По словам О. в. Грачева, " наибольшую опасность для стран Таможенного союза представляют экономические преступления транснациональных организованных преступных группировок и нелегальная миграция."

Поэтому необходимо создать единую нормативно-правовую базу, упрощающую взаимодействие правоохранительных органов с государствами-членами. Такая база послужит основой для максимально оперативного принятия решений компетентными органами, в частности, для возбуждения уголовного дела и принятия мер процессуального принуждения, принятия решений о проведении оперативной деятельности.

На сегодняшний день гармонизировано только таможенное законодательство, а уголовное и административное законодательство остается Национальным. Первый законодательный акт Государственного совета о принятии решения о гармонизации административного и уголовного законодательства от 5 июля 2010 года № 50. в соответствии с особенностями соглашения предусмотрена уголовная и административная ответственность за нарушения таможенного законодательства Таможенного союза и государств-членов Таможенного союза в форме правовой помощи и сотрудничества таможенных органов государств-членов Таможенного союза по уголовным делам и делам об административных правонарушениях. Таким образом, понятно, что правовая база ТС несовершенна, поскольку государство Договаривающегося государства, имея неполный свод законов и нормативных актов, требует использования внутреннего законодательства для восполнения пробелов в

²⁷ Иванова С. Ю. Уголовно-правовое обеспечение деятельности таможенных органов России: автореф. дис. ... канд. юрид. наук. Ульяновск, 1999. С. 3.

законодательстве. Понятно, что невозможно создать единую нормативную базу, это процесс эволюционного развития.

На практике это приводит к серьезным противоречиям. Так, как отметил Максимов Ю. "такие деяния, как контрабанда, легализованы в России, а в законодательстве республик Беларусь и Казахстан такие деяния до сих пор являются преступными. Поэтому при таком положении дел, чем больше, тем больше желающих поставить товары, транспорт, оказание услуг с нарушением установленных правил на таможенной границе Российской Федерации. Таможенный и таможенный контроль за производством товаров и выпуском для внутреннего потребления был отменен на общей границе, и это приведет к увеличению числа рождений контрафактных товаров на российском рынке."²⁸

В литературе было предложено кодифицировать законодательство трех государств и создание единой исходного кода в форме правоохранительных органов в качестве документа закрепление нормами различных отраслей права и получить свой вклад не только в защиту таможен, таким образом, экономической безопасности государств-членов Таможенного союза, государства, а также в единстве и взаимопонимании Организации Объединенных Наций для достижения общих целей.

Учитывая положения Стратегии национальной безопасности, ФТС России разработана Стратегия Федеральной таможенной службы до 2020 г. (утв. Приказом ФТС России от 27.07.2009 № 1333). Статистической основой ключевых направлений деятельности Российской Федерации в области экономической безопасности Российской Федерации является «разработка систем таможенного контроля как наиболее эффективного инструмента обеспечения полного соблюдения установленного порядка в рамках трансграничного агентского оборота товаров и транспортных средств в рамках единого государственного органа по противодействию

²⁸ Максимов Ю. Правовые и организационные особенности развития Таможенного союза // Хозяйство и право. 2011. № 3. С. 89.

угрозам национальной безопасности, а также дальнейшее совершенствование правоохранительной деятельности таможенных органов.»²⁹

Необходимо обратить внимание на борьбу с таможенными преступлениями. В настоящее время это важная часть функций Государственной таможенной службы по обеспечению экономической безопасности. Криминализация внешнеэкономической деятельности продолжает оставаться негативным фактором, создающим серьезную угрозу национальной безопасности. Динамичные таможенные преступления-яркое тому подтверждение.

Официальная статистика по объему незаконного оборота сейчас есть только в легкой промышленности. В конце 2017 года Росстат, минпромторг и Федеральная таможенная служба разработали методику расчета доли незаконно произведенных и ввезенных товаров легкой промышленности в розничном товарообороте. Расчеты показали, что объем незаконного товара легпрома в розничном товарообороте в 2017 году составлял 31,1, а в 2016 году 25,9 %.

В легкой промышленности структура незаконного оборота, по оценкам экспертов, выглядит следующим образом: примерно 50-60 % нелегальной продукции составляет "серый" и "черный" импорт из стран дальнего зарубежья, 25-30 % импортируется из стран Евразийского экономического союза (ЕАЭС) и около 15 % занимает неучтенное отечественное производство.

По экспертным оценкам, в целом объем незаконного оборота продукции на потребительском рынке 2,5 триллиона рублей. Это около 9 % общего оборота розничной торговли и 15 % продаж на обследованных розничных рынках (продукты питания, алкоголь, табачная продукция, изделия легкой промышленности, включая спортивную одежду, парфюмерию и косметику, предметы женской и детской гигиены, средства ухода за телом, чистящие и моющие средства).

В автомобильной промышленности, по оценкам экспертов, доля нелегального производства и оборота колеблется от 20 до 30 %. Долю контрафактных запчастей для

²⁹ Приказом ФТС России от 27.07.2009 № 1333

сельскохозяйственной техники эксперты оценивают в 30 % рынка. По данным Российской ассоциации производителей сельхозтехники, машины завозятся в частично разобранном некомплектном виде в обход действующих квот. В годовом исчислении "серый" импорт может превышать установленную импортную квоту (в отношении зерноуборочных комбайнов и их модулей) более чем на 100 %.

Федеральным законом от 23 июля 2013 г. № 195-ФЗ "О внесении изменений в Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации и Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях" в статьи 81 и 82 Уголовно-процессуального кодекса Российской Федерации и статьи 29.10 и 32.4 Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях были введены нормы, согласно которым изъятые из незаконного оборота товары легкой промышленности подлежат уничтожению.

Во исполнение указанных норм было принято постановление Правительства Российской Федерации от 7 марта 2014 г. №180 "Об утверждении перечня товаров легкой промышленности, изъятых из незаконного оборота или конфискованных при производстве по уголовным делам или делам об административных правонарушениях и подлежащих уничтожению, а также о порядке их уничтожения" (далее постановление № 180).

Однако реализация указанных норм затруднена по ряду причин. Так, решение суда об уничтожении изъятых из незаконного оборота товаров легкой промышленности должно содержать информацию о подлежащих уничтожению товарах с указанием кодов ОКПД 2, перечень которых утвержден постановлением № 180.

При этом с момента введения указанных требований не определен орган, уполномоченный определять и присваивать изъятым товарам легкой промышленности соответствующие коды ОКПД 2 и которому выделяется финансирование для проведения соответствующих экспертиз.

Органы, осуществляющие изъятие товаров легкой промышленности, не могут самостоятельно без проведения дополнительных экспертиз присваивать товару коды ОКПД 2.

Вместе с тем указанные товары являются предметами преступлений, которые подлежат уничтожению, следовательно, присвоение им кодов и осуществление в связи с этим расходов федерального бюджета в целях последующего уничтожения нецелесообразно.

Помимо прочего, неприменение конфискации изъятых из незаконного оборота товаров легкой промышленности позволит возложить затраты государства на их хранение, транспортировку, уничтожение на нарушителя собственника таких товаров, в случае его выявления.

С учетом изложенного предлагается наделить Правительство Российской Федерации полномочием по утверждению порядка уничтожения товаров легкой промышленности, изъятых в ходе производства по уголовным делам, содержащий простой понятийный аппарат легкой промышленности для их идентификации, взамен постановления № 180.

Принятие законопроекта позволит сократить объемы незаконного оборота товаров легкой промышленности, в том числе фальсифицированных и контрафактных, а также оптимизировать расходы бюджетных средств, выделяемых на хранение и уничтожение товаров легкой промышленности, явившихся предметами административных правонарушений.

Также реализация положений повлечет увеличение поступлений в федеральный бюджет за счет уплаты обязательных платежей в рамках легализации теневого ввоза товаров легкой промышленности.

Сокращение объемов незаконного ввоза товаров легкой промышленности придаст дополнительный стимул развитию российского производства, что будет способствовать увеличению потребления гражданами отечественных товаров легкой промышленности.

Предлагаемые изменения не противоречат положениям Договора о Евразийском экономическом союзе от 29 мая 2014 г. и иных международных договоров Российской Федерации.

Реализация предлагаемых мер не потребует дополнительных расходов, покрываемых за счет средств федерального бюджета.

Кроме этого, физические лица могут ввозить на таможенную территорию ЕАЭС культурные ценности для личного пользования, при этом отнесение либо не отнесение ввозимых движимых предметов к культурным ценностям осуществляется путем проведения экспертизы.

Проводя таможенный контроль, должностные лица таможенного органа часто выявляют нарушения таможенных правил.

Должностные лица таможенного органа согласно наряда проводят устный опрос пассажиров и выборочный осмотр багажа, перемещаемого физическими лицами через таможенную границу ЕАЭС.

При подозрении на нарушение таможенных правил должностное лицо составляет акт осмотра багажа, после чего в специально оборудованном помещении проводится его досмотр.

Несмотря на то, что оплата таможенных платежей может производиться по ходу проведения таможенного контроля через мобильные терминалы безналичного расчета, время, отведенное на таможенный контроль, не уменьшается.

Возможно пора задуматься о возможности подачи пассажирской таможенной декларации в электронном виде как это делают участники внешнеэкономической деятельности? Пропустив электронную пассажирскую декларацию через систему управления рисками должностные лица таможенных органов смогут увидеть динамику перемещения отдельных видов товаров и граждан, что упростит таможенный контроль товаров, перемещаемых физическими лицами для личного пользования.

Также, на взгляд автора, стоит обратить внимание на необходимость создания работоспособной программы по автоматизированному составлению актов и

протоколов об административных правонарушениях.

Создание данной программы значительно сократит время на оформление документов, так как должностному лицу таможенного органа не потребуется заполнять каждый документ с нуля по отдельности, а открыв программу оно сможет выбрать в списке необходимые для оформления документы и заполнить в программе нужные графы. Далее программа, перенеся внесенную информацию в соответствующие графы документов, позволит при распечатывании выдавать полный комплект документов, который оставалось бы только сверить и поставить подписи, оттиски личных номерных печатей и печать таможенного органа.

Такие нововведения заметно упростили бы проведение таможенного контроля в отношении физических лиц, ведь больше всего времени занимает именно работа с подготовкой актов, протоколов, описей.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

К челночному бизнесу относят особый вид мировой торговли. Он получил свое развитие в России в конце 20-го века.

Суть челночного бизнеса заключается в том, что импортируемые товары перевозятся через границу без уплаты таможенных пошлин на товары.

Феномен «челночной» торговли в условиях товарного дефицита был связан, с одной стороны, с альтернативными возможностями для заработка, с другой - с появившейся возможностью свободного выезда за рубеж, а также таможенными льготами в отношении внешнеторговых операций физических лиц, что создавало челнокам конкурентные преимущества по сравнению с традиционными формами ведения торговли.

В эти годы в розничном товарообороте резко возросла доля, так называемых, вещевых, продовольственных и смешанных рынков. Увеличились и объемы реализуемой на них импортной товарной массы. В первой половине 90-х годов значительный удельный вес в общем объеме импортной продукции, продаваемой на рынках, составляли товары, ввозимые в Россию «челноками».

Этот импорт относится к категории неорганизованного, прямого, статистического мониторинга, масштаба без какой-либо статистики или таможенных органов. В результате отсутствует объективная информация об общем объеме реализованной на рынке импортной продукции. В связи с этим статистика по количеству и структуре импорта недостаточно точна и не позволяет России правильно оценить процесс интеграции в международное экономическое пространство.

"Челночная" торговля остается феноменом небольших экономических исследований. Формирование и распространение этого явления в России и других странах Центральной и Восточной Европы произошло стремительно.

По мнению экспертов, в переходный период экономики, в 1995-96 годах спрос на большие объемы товаров, ввозимых из-за рубежа за плату составлял 2,5-3 миллионов долларов за квартал, что составляло до трети всего российского импорта (без учета импорта из стран СНГ). Работа итальянского эксперта была опубликована в 1996 году. В ней анализируется социально-экономическая значимость данного явления, дается количественная оценка масштаба. В 1998 году после кризиса было проведено независимое исследование на эту тему в России, в частности, работа А. Яковлева по измерению размеров торговли между "самолетами" России и Турции.

В то же время расширение внешнеторговой деятельности страны является важным условием ее вхождения в международное экономическое пространство. В целях эффективного управления деятельностью в этой области статистическая информация должна отражать пространственное распределение общих видов деятельности, их территориальную и товарную структуру и тенденции.

Нет никаких сомнений в том, что «челночный бизнес» является аномалией в международной торговле. Экономическая целесообразность с точки зрения челночной торговли (предполагающей перемещение большего числа лиц, каждое из которых перевозит относительно небольшое число товаров) является неразумной. Объяснение существования этого явления, во-первых, отсутствие развития официальных торговых сетей в России (количество не зим, достаточный размах, особенно медленная реакция на изменения спроса), и, во-вторых, через специальную налоговую систему.

В долгосрочной перспективе, если не произойдет кардинальных изменений в экономической политике России, постоянное совершенствование национальных торговых сетей неизбежно приведет к сокращению коммерческих космических операций передачи представлено. С другой стороны, не следует недооценивать инерционность существующих российских торговых и распределительных систем, а также огромные выгоды, связанные с торговлей шаттлом. Поэтому не исключено, что челночная сделка может длиться несколько лет, и хотя бы один из самых передовых элементов может постепенно трансформироваться в элементы официальной торговли.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1 Указ Президента РФ от 31.12.2015 N 683 "О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации" // СПС КонсультантПлюс (дата обращения 15.05.2018)

2 Памятка для пассажиров поездов российско-финляндского международного сообщения, следующих через таможенную границу ЕАЭС.

3 Письмо ФТС России от 04.02.2016 № 01-11/04772 О направлении методических рекомендаций по организации и проведению таможенного досмотра (осмотра) до выпуска товаров // СПС «КонсультантПлюс» [электронный ресурс] URL: <http://www.consultant.ru>.

4 Постановление Правительства РФ от 27.04.2001 № 322 (ред. от 21.07.2009) «Об утверждении Положения о проведении экспертизы и контроля за вывозом культурных ценностей» // СПС «КонсультантПлюс» [электронный ресурс] URL: <http://www.consultant.ru>.

5 Приказ Минтранса РФ от 09.02.2010 № 31 «Об утверждении Типовой схемы организации пропуска через государственную границу Российской Федерации лиц, транспортных средств, грузов, товаров и животных в железнодорожных пунктах пропуска через государственную границу Российской Федерации» (Зарегистрировано в Минюсте РФ 02.03.2010 № 16540) // СПС «КонсультантПлюс» [электронный ресурс] URL: <http://www.consultant.ru>.

6 Таможенный кодекс Евразийского экономического союза (приложение № 1 к Договору о Таможенном кодексе Евразийского экономического союза) // СПС

«КонсультантПлюс» [электронный ресурс] URL: <http://www.consultant.ru>.

7 Решение Комиссии Таможенного союза от 18.06.2010 № 287 (ред. от 06.10.2015) Об утверждении формы пассажирской таможенной декларации и порядка заполнения пассажирской таможенной декларации // СПС «КонсультантПлюс» [электронный ресурс] URL: <http://www.consultant.ru>

8 Решение Комиссии Таможенного союза от 18.06.2010 № 311 (ред. от 03.03.2017) Об Инструкции о порядке совершения таможенных операций в отношении товаров для личного пользования, перемещаемых физическими лицами через таможенную границу, и отражении факта признания таких товаров не находящимися под таможенным контролем // СПС «КонсультантПлюс» [электронный ресурс] Режим доступа: URL: <http://www.consultant.ru>. – 24.05.2018.

9 Решение Комиссии Таможенного союза от 07.04.2011 № 621 О Положении о порядке применения типовых схем оценки (подтверждения) соответствия требованиям технических регламентов Таможенного союза // СПС «КонсультантПлюс» [электронный ресурс] URL: <http://www.consultant.ru>.

10 Федеральный закон от 28.12.2010 № **394-ФЗ** (ред. от 21.07.2014) О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с передачей полномочий по осуществлению отдельных видов государственного контроля таможенным органам Российской Федерации // СПС «КонсультантПлюс» [электронный ресурс] URL: <http://www.consultant.ru>.

11 Абалкин, Л. Экономическая безопасность России: угрозы и их отражение / Л. Абалкин. – М.: Вопросы экономики, 2015. - №12.

12 Аблаев, И.М. Тень и краски российской экономики / И.М. Аблаев // ЭКО. – 2008. – № 8. – с. 21-37.

13 Бажанов, Е. П. Китай: от Срединной империи до сверхдержавы XXI в / Е.П. Бажанов. - М., 2016. - С. 319–320.

14 Барсукова, С.Ю. Возможно ли в России уменьшить теневую занятость / С.Ю. Барсукова // Вопросы статистики. – 2012. – № 7. – с. 40-46.

15 Барсукова, С.Ю. Методы оценки теневой экономики / С.Ю. Барсукова //

Вопросы статистики. – 2011. – № 5. – с. 14-23.

16 Бунич, А.П. Теневая экономика / А.П. Бунич, А.И. Гуров. - М.: Экономика, 2016.

17 Бутузова, Л. Великий «челночный» путь / Л.Бутузова. – М.: Московские Новости, 2014.

18Вергиев, Н. Перевозка транспортных средств физическими лицами на территорию РФ / Н. Вергиев // Современный склад. – 2015. – № 2. – С. 12-16

19Гамидуллаев, С.Н. Основы таможенной экспертизы: учебное пособие / С.Н. Гамидуллаев, В.А. Соложенцев, В.Н. Симонова. – СПб.: Питер, 2014. – 541 с.

20 Глазьев, С. Основа обеспечения экономической безопасности страны - альтернативный реформационный курс / С.Глазьев // РЭЖ. – 2015. - №1.

21 Глазьев, С. Российская реформа и новый экономический порядок / С. Глазьев // РЭЖ. – 2016. - №7.

22 Гончарова, Н.Г. Административно-правовые аспекты перемещения транспортных средств через границу РФ / Н.Г. Гончарова. - М.: Наука, 2014. - 227 с.

23 Гравина, А.А. Таможенное законодательство / А.А. Гравина, Л.К. Терещенко, М.П. Шестакова. - М.: Проспект, 2015. – 349 с.

24 Гуценко, К.Ф. «Правоохранительные органы». Учебник для ВУЗов / К.Ф. Гуценко. - М. Издательство «БЕК».

25 Ершов, А.Д. Международные таможенные отношения: учебное пособие / А.Д. Ершов. – СПб.: Питер, 2015. – 367 с.

26 Жилкин, О. «Челнок» как жизненная стратегия / О. Жилкин. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. – 12 с.

27 Исправников, В.О. Теневая экономика в России: иной путь и третья сила / В.О. Исправников // Российский экономический журнал. – 2015.

28 Коргун, И.А. Внешняя торговля и экономическое развитие российских регионов / И.А. Коргун, К. Кумо. – М.: Вестник Санкт- Петербургского университета, 2015. – 47 с.

29 Крашаков, А. Теневая экономика «цветет и пахнет» / А. Крашаков // АиФ.

– 2010. – № 18-19. – с. 10.

30 Кулешов, А.В. Декларирование товаров и транспортных средств / А.В. Кулешов, И.Н. Комаров, А.В. Кириченко. - СПб.: Питер, 2016. – 352 с.

31 Ларин, В.Л. Россия и Китай: уроки прошлого, откровения настоящего, горизонты будущего / В.Л. Ларин // Россия и АТР. - М., 2015.

32 Лебедев, Д.С. Методическое обеспечение анализа внешнеторговых связей страны / Д.С. Лебедев // Российский экономический вестник. – 2014. №3. С. 56-72

33 Лунеев, В. Теневая экономика: криминологический аспект / В. Лунеев // Общество и экономика. – 2015. – № 2. – с. 100-106.

34 Майоров, С. Челноки / С.Майоров. – СПб.: Санкт-Петербург, 2016. – 62 с.

35 Макаров, Д. Экономические и правовые аспекты теневой экономики в России / Д. Макаров // Вопросы экономики. – 2015. - № 3. - с.38.

36 Моисеев, Е.Г. Учебник по таможенному праву / Е.Г. Моисеев. - М.: Проспект, 2014. – 245 с.

37 Мосей, Г.О. реформировании таможенной системы / Г.О. Мосей // Проблемы теории и практики управления. – 2015. – № 5. – С. 33-37.

38 Мхитарян, В.С. Статистический анализ ситуации на российском транспортных средств / В.С. Мхитарян, В.В. Евменов // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. - 2017. - №6. - С. 140-145.

39 Никифоров, В.В. Логистика. Транспорт и склад в цепи поставок / В.В. Никифоров. – М.: ГроссМедиа, 2014. – 192 с.

40 Новик, С. Методы оценки теневой экономики / С. Новик // Банковский вестник. – 2016. – № 10. – с. 25-32.

41 Новосёлов, Ю.А. Применение статистических методов анализа взаимодействий в потребительской кооперации // Сибирская финансовая школа. -2015. - №2. - С. 158-162.

42 Ноздрачев, А.Ф. Правовое обеспечение новой организации и деятельности таможенных органов: состояние и задачи дальнейшего совершенствования / А.Ф. Ноздрачев // Законодательство и экономика. – 2017. – № 3. – С. 36-43.

- 43 Пансков, В.Г. Таможенное регулирование внешнеторговой деятельности в России: учеб.-метод. пособие / В.Г. Пансков, В.В. Федоткин. - М.: ИНФРА-М, 2015. - 368 с.
- 44 Папава, В. Об институциональном анализе теневой экономики и особенностях ее проявления / В. Папава // Общество и экономика. – 2016. – № 6. – с. 213-230.
- 45 Попов, М. От челнока до теплохода / М. Попов // Бизнес-журнал. – М.: Новые известия. – 2014. - № 15. - Приложение НИ.
- 46 Порецкина, Е. «Челночный» бизнес. Краткая история вопроса / Е. Порецкина // Социально-экономические исследования. - Спб.: Телескоп, 2016.
- 47 Савинова, Е.А. Социально-экономическая статистика: учеб. пособие для бакалавров / Зверев А.В., Рулинская А.Г., Мишина М.Ю., Таранов А.В., Савинова Е.А., Ивакина И.С. под ред. Зверева А.В.: Брянск, 2014. - С. 286-320.
- 48 Сельцовский, В.Л. Вопросы совершенствования товарной структуры российского импорта / В.Л. Сельцовский // Российский внешнеэкономический вестник. 2014. - №3. - С. 73-78.
- 49 Сельцовский, В.Л. Проблемы сопоставимости статистических данных о внешней торговле России / В.Л. Сельцовский // Российский внешнеэкономический вестник. - 2014. - №2. - С. 42- 50.
- 50 Сельцовский, В.Л. Экономико-статистические методы анализа внешней торговли / В.Л. Сельцовский. - М.: Финансы и статистика, 2016. - 217 с.
- 51 Симановский, С. “Утечка умов” и технологическая безопасность России / С. Симановский // РЭЖ. – 2015. - №3.
- 52 Терехина, Е. Как измерить «тень» / Е. Терехина // НЭГ. – 2015. – № 11. – с. 22.
- 53 Федеральная служба государственной статистики - [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.gks.ru>.
- 54 Филиппович, С. Механизмы ограничения теневой экономики / С. Филиппович // ФУА. – 2015. – № 2. – с. 75.

55 Хренников, И. Нерыночная «рыночная» экономика / И. Хренников // Экономика. – 2016. - № 15. – С. 14-15

56 Юшков, О.А. Таможенная статистика: учебное пособие / О.А. Юшков. - Тюмень: Издательство Тюменского государственного университета, 2016. – 44 с.

57 Яковлев, А. Непотопляемый челнок или Секреты успешного выживания «нецивилизованных форматов» в розничной торговле. Исследование Высшей школы экономики / А.Яковлев, В.Голикова, Н.Капралов. – М.: ВШЭ, 2015.

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Таблица - Нерегистрируемый импорт потребительских товаров³⁰

Наименование статей	№ строки	Тыс.долл.США
Нерегистрируемый импорт - всего	01	Стр.01=стр.02+стр.03
в том числе:		
- дальнего зарубежья	02	данные Банка России
- стран СНГ	03	данные Банка России
Доля продовольственных товаров в объеме нерегистрируемого импорта	04	данные базовых таблиц «затраты-выпуск»
Нерегистрируемый импорт продовольственных товаров	05	Стр.05=стр.01*стр.04
из них:		
- дальнего зарубежья	06	Стр.06=стр.05*стр.02/стр.01
- стран СНГ	07	Стр.07=стр.05-стр.06
Нерегистрируемый импорт непродовольственных товаров	08	Стр.08=стр.01-стр.05
из них:		
- дальнего зарубежья	09	Стр.09=стр.02-стр.06
- стран СНГ	10	Стр.10=стр.03-стр.07

³⁰ Официальный сайт Центрального Банка РФ . Режим доступа: <http://www.cbr.ru/> (дата обращения 21.04.2018)