



26.08.2021 г.

Пошлины и квоты.

Цена вопроса – 500 тысяч тонн пшеницы и 0,3% бюджета РК!

Зерновой союз Казахстана, принимая во внимание обсуждаемые на сегодняшний день в зерновом сообществе РК меры, планируемые к принятию государством по ограничению экспорта зерновых культур в новом сезоне, предложило государственным органам рассмотреть альтернативный квотам и пошлинам механизм экспорта с гарантированным обеспечением внутреннего рынка зерновыми культурами для последующего производства кормов, хлеба и растительного масла по удешевленной цене.

Механизм экспорта с условием гарантированных поставок на внутренний рынок более предпочтителен для применения с целью регулирования внутренних цен и гарантированного обеспечения внутренней потребности в сравнении с квотированием и пошлинами. Гарантированное участие экспортеров в поставках на внутренний рынок естественным, рыночным способом не позволит осуществить экспорт в объеме, превышающем экспортный потенциал, и будет способствовать сохранению на рынке достаточных объемов продукции для обеспечения внутренней потребности. А согласованная, фиксированная цена поставки обеспечит контроль над внутренними ценами по чувствительным товарам, не взирая на ценовую конъюнктуру на мировом и местном рынках на сырье (зерно).

Регулирование же квотированием и пошлинами в первую очередь отразится на закупочных ценах продукции в сторону снижения, что вынудит СХТП придерживать товар к реализации, в ожидании справедливой, по их мнению, цены. А это, в свою очередь, приведёт к дефициту предложения (несмотря на наличие товара) и, в дальнейшем, к росту цен на сырье (зерно).

Экспорт с обязательством поставки на внутренний рынок позволит достичь цели не допустить спекулятивный рост цен на чувствительные товары и при этом будет способствовать формированию справедливой для СХТП рыночной цены, которая будет поддерживаться за счёт экспортёров, предлагающих рыночную цену, формируемую спросом на экспортных рынках.

Сохранение возможности реализации экспортного потенциала на наших традиционных рынках — это стратегическая цель, которая в условиях такого сложного года для всех участников рынка, является объективной необходимостью, поскольку, мы испытываем конкурентное давление от других производителей подобной продукции из соседних стран.

Нужно также принять во внимание то, что в случае возникновения каких-либо рыночных факторов, связанных с возникновением дефицита регулируемой продукции, экспортёры оперативно могут обеспечить ее импорт для удовлетворения внутреннего спроса и сохранения возможности отгрузок аналогичной отечественной продукции на экспорт.

Применение предлагаемого инструмента при поставках пшеницы мягкой продовольственной

Согласно официальным данным национальной статистики производство хлеба в Казахстане имеет устойчивую тенденцию к сокращению (см. таблицу).

Производство хлеба свежего в натуральном выражении

Период	Произведено продукции, тонн						Среднемультилетнее значение
	2017	2018	2019	2020	2021 (6 мес)	2021 (оценка)	
Хлеб свежий*	711 729	707 902	562 814	539 021	266 612	533 224	610 938
Мука**	490 848	488 208	388 148	371 739	183 870	367 741	421 337
Пшеница**	681 733	678 067	539 094	516 304	255 375	510 751	585 190

* - согласно данным национальной статистики

** - с учетом коэффициентов перевода в муку (1,45) и пшеницу (0,72)

За 6 месяцев 2021 года объем производства хлеба составил 266,6 тыс. тонн. Для упрощения расчета примем оценку по году в объеме 533,2 тыс. тонн. Применяя коэффициенты перевода объемов хлеба в муку, муки в пшеницу получаем 510,7 тыс. тонн. Это потребность в пшенице для производства хлеба в годовом объеме 533,2 тыс. тонн.

Таким образом определена общая потребность в сырье для производства годового объема всех видов хлеба (включая социальный), которая составит немногим более 500 тыс. тонн пшеницы мягкой продовольственной.

Далее. Если в предстоящем сезоне исходить из экспортного потенциала пшеницы мягкой и муки в зерновом эквиваленте в объеме от 5 до 6 млн. тонн, то для обеспечения годового объема производства всех видов хлеба (533,2 тыс. тонн) потребуется не более 10% от вышеназванного экспортного потенциала в сезоне 2021/22.

Следовательно, для экспортеров пшеницы мягкой и муки можно определить условие об обязательной продаже на внутренний рынок **10% от планируемого объема экспорта по фиксированной цене.**

При этом необходимо отметить, что в случае введения экспортной пошлины поступления от нее дадут мизерный прирост в госбюджет, а потери производителей зерна от последствий его введения будут существенными.

Введение экспортной пошлины в размере 20 долл. США на тонну (предложение мукомолов) при экспортном потенциале пшеницы мягкой в предстоящем сезоне не более 4 млн. тонн дополнительно пополнит доход госбюджета на сумму не более 80 млн. долл. США (34 млрд. тенге), что очень **незначительно (прирост 0,3%) повысит доход госбюджета** Казахстана, который в 2020 году составил 9 трлн. 751 млрд тенге. При этом негативный эффект от введения пошлины состоит в том, что потери производителей зерна от снижения цен на внутреннем рынке **на весь объем имеющегося зерна** составят не менее 240 млн. долл. США (20 долл. x 12 млн. тонн) или 102 млрд. тенге.

Ожидаемый результат от внедрения предлагаемого механизма

1) Достигается гарантированное обеспечение по фиксированной цене потребности внутреннего рынка в кормах, сырье и продуктах его переработки, а также готовой продукции. Это позволяет сдерживать спекулятивный рост цен на протяжении всего сезона.

2) Гарантированные объемы поставки сырья (зерна) на внутренний рынок осуществляются без участия СХТП. Всю нагрузку принимают на себя экспортеры.

3) Не происходит вмешательство в рыночное ценообразование и его искажение. СХТП имеют возможность реализовать свою продукцию на внутреннем рынке по рыночной цене, в том числе экспортерам, что особенно является важным для гарантирования безубыточности своей деятельности в такой засушливый год как этот.

4) Экспортеры имеют возможность весь сезон планировать свои продажи и отгрузки, в отличие от регулирования посредством квотирования.

5) Плановые продажи и отгрузки экспортеров позитивно отразятся на транспортной и портовой инфраструктуре, деятельности операторов подвижного состава.

6) Импортеры казахстанской продукции будут уверены в стабильных поставках продукции из Казахстана.

7) Валютные поступления в страну не будут сокращены из-за снижения объемов экспорта (в случае квотирования), а налоговые поступления - от снижения внутренних цен (в случае введения пошлины).