



СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ
ТАМОЖЕННОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ



Отчет

**по результатам опроса субъектов
внешнеэкономической деятельности о
действующей системе регулирования
экспортно-импортных операций и
таможенного администрирования**

Ташкент 2007

Точка зрения, выраженная в данном отчете принадлежит членам рабочей группы и может не совпадать с официальной точкой зрения ПРООН

© Программа развития ООН, 2007

Все права принадлежат Программе развития ООН. Любое воспроизведение отчета или использование выдержек из данной публикации могут быть произведены только с письменного согласия, ссылка на источник обязательна. По всем вопросам, касающимся перепечатки, перевода и приобретения печатных версий обращаться по следующему адресу: г.Ташкент, 100029, ул. Тараса Шевченко, дом 4

Выражение признательности

Особую признательность за содействие хотелось бы выразить членам Научно-проблемного совета Центра экономических исследований, чьи замечания были весьма полезны в работе над отчетом.

Глубокая признательность за полезные замечания и рекомендации Баходуру Эшонову, руководителю экономического управления Программы развития ООН в Узбекистане и профессору Нишанбаю Сиражиддинову, заместителю директора Центра экономических исследований.

Огромный вклад в обсуждение основных положений отчета внесли участники круглого стола, состоявшегося в г.Ташкенте в сентябре 2007 года. Авторы признательны всем участникам за содержательную дискуссию и рекомендации.

Отдельная признательность выражается представительству МФК в Узбекистане за ценные предложения и рекомендации.

Экспертный анкетный опрос проведен Центром социологических и маркетинговых исследований «Эксперт фикри».

Содержание:

Предисловие.....	4
I. Характеристики опрошенных предприятий.....	6
II. Факторы и барьеры, препятствующие осуществлению эффективной экспортной деятельности.....	8
2.1. Существующие барьеры при осуществлении экспортной деятельности.....	8
2.2. Сроки и стоимость прохождения экспортных процедур.....	12
2.3. Рекомендации по изменениям в действующем законодательстве.....	15
III. Факторы и барьеры, ограничивающие осуществление импортной деятельности.....	16
3.1. Существующие барьеры при осуществлении импортной деятельности.....	16
3.2. Сроки и официальные расходы при прохождении импортных процедур.....	20
3.3. Рекомендации по изменениям в действующем законодательстве.....	22
IV. Оценка работы таможенных органов.....	23
V. Выводы и рекомендации.....	26
Приложения.....	30
Таблица 1. Барьеры для экспорта.....	30
Таблица 2. Время прохождения процедур при экспорте.....	32
Таблица 3. Официальные платежи прохождения процедур при экспорте.....	34
Таблица 4. Барьеры для импорта.....	36
Таблица 5. Время прохождения процедур при импорте.....	38
Таблица 6. Официальные платежи прохождения процедур при импорте.....	40
Таблица 7. Какие системные недостатки в работе таможенных органов Вы можете отметить?.....	42
Таблица 8. Какие этапы прохождения таможенных процедур вызывают наибольшие проблемы?.....	44
Таблица 9. Издержки осуществления внешнеэкономической деятельности в различных странах мира (данные Всемирного банка).....	45

Вставки

1. Порядок постановки на учет контрактов (договоров) и соглашений в таможенных органах Республики Узбекистан	8
2. Перечень документов, необходимых для постановки на учет контрактов (договоров), соглашений в таможенные органы	9
3. Нормативно-правовые документы, регламентирующие меры, отнесенные к барьерам при осуществлении экспортной деятельности	10
4. Порядок регистрации экспортных контрактов в МВЭСИТ	11
5. Перечень документов, представляемых таможенным органам при оформлении экспортно-импортных грузов	12
6. Из зарубежного опыта	15
7. Нормативно-правовые документы, регламентирующие меры, отнесенные к барьерам при осуществлении импортной деятельности	18

Таблицы

1. Основные характеристики опрошенных предприятий – участников ВЭД	5
2. Основные проблемы при осуществлении экспорта (в скобках ответы экспортеров готовой продукции и оборудования)	11
3. Среднее время прохождения экспортных процедур (в днях)	13
4. Средние официальные платежи прохождения наиболее распространенных обязательных бюрократических процедур при экспорте (тыс. сум).	14
5. Основные проблемы при осуществлении импорта	19
6. Среднее время прохождения импортных процедур (в днях)	21
7. Средние официальные платежи прохождения наиболее распространенных обязательных бюрократических процедур при импорте (тыс. сум)	21

Рисунки

1. Считаете ли Вы, что существуют значительные барьеры (преграды) процедурного характера, которые ограничивают дальнейшее развитие экспортной деятельности	8
2. Насколько значительны барьеры для дальнейшего развития/расширения экспортной деятельности компании	9
3. Средний срок, затрачиваемый на прохождение процедур при экспорте продукции (дни)	12
4. Насколько значительны барьеры для дальнейшего развития/расширения импортной деятельности Вашей компании	16
5. Средний срок, затрачиваемый на прохождение процедур при импорте продукции	20
6. Являются ли проблемы взаимодействия с таможенными органами серьезным препятствием для Вашего бизнеса	23
7. Какие системные недостатки в работе таможенных органов Вы можете отметить	23
8. Какие этапы оформления документов и подразделения таможенных органов вызывают наибольшие проблемы	24
9. Приходилось Вам «вознаграждать» неофициально сотрудников таможенных органов за оказание ими услуг	24

Предисловие

В системе органов государственного управления ВЭД особая роль отводится таможенной службе как наиболее динамично развивающейся структуре, обслуживающей участников ВЭД

Являясь атрибутом внутренней и внешней торговли, таможня своей деятельностью оказывает мощное влияние на формирование благоприятного торгово-экономического режима в стране

Эффективная внешнеэкономическая деятельность, повышение ее результативности и устойчивости является важной составляющей экономического роста страны. При этом эффективность внешней торговли зависит от многих факторов, среди которых существенное значение имеет действенность механизма государственного регулирования экспортных и импортных операций. Неслучайно именно на этом ее компоненте акцентировали внимание участники прошедших в течение этого года встреч, посвященных обсуждению проекта новой редакции Таможенного кодекса и основных аспектов совершенствования таможенного администрирования. При этом отмечалось, что действующая нормативная база таможенного дела весьма сложна и запутана, а существующая система таможенного администрирования не выполняет функции стимулирования добросовестных субъектов внешнеэкономической деятельности, а создает различные препятствия и ограничения. К тому же, по мнению представителей бизнес-сообщества, в настоящее время отсутствует необходимое единство, слаженность и координация действий органов государственного регулирования ВЭД. От этого, безусловно, страдают интересы не только участников внешнеторговых операций, но и государства.

По итогам состоявшихся дискуссий с целью комплексного подхода к работе над формированием всесторонне продуманного законопроекта, разработки конкретных рекомендаций, направленных на совершенствование системы таможенного контроля, были приняты предложения о необходимости создания Экспертного Совета по таможенной реформе в рамках совместного проекта ПРООН и ГТК "Совершенствование системы таможенного администрирования в Республике Узбекистан", а также целесообразности проведения мониторинга участниками ВЭД действующей системы регулирования экспортно-импортных операций и таможенного администрирования. Прежде всего, для формирования объективной и целостной картины о положении дел в данной сфере не только в столице, но и в регионах республики, выявления наиболее проблемных с точки зрения субъектов ВЭД моментов и барьеров, препятствующих осуществлению эффективной внешнеэкономической деятельности.

Проведенный опрос стал подходящей платформой для дальнейшей законотворческой деятельности, одним из шагов в процессе усовершенствования таможенного администрирования путем разработки норм новой редакции ТК. Он достаточно выпукло показал: существующая система государственного регулирования ВЭД входит в противоречие с возрастающей сложностью и разнообразием задач внешнеэкономической деятельности. Как следствие этого - возникновение серьезных организационных и функциональных разрывов, диспропорций, конфликтов, экономических потерь. Все это в том числе отражается на качестве и оперативности таможенного обслуживания участников ВЭД, создает предпосылки для нарушения таможенных правил и увеличения их числа.

Итоги мониторинга подводят к пониманию того, что для таможенной системы наступил период освоения новых моделей таможенных отношений и политики, современных схем регулирования международного товарообмена, быстрой адаптации и адекватного реагирования на постоянно меняющуюся внешнеэкономическую среду, применения информационного обеспечения принятия таможенных решений.

В этой связи совершенно очевидно, что для оптимизации усилий по реформированию и модернизации системы таможенного администрирования и, таким образом, обеспечению эффективного применения инструментов торговой политики, необходим целостный подход к выполнению необходимых законодательных функций.

Эта задача в настоящее время решается в рамках Экспертного Совета по таможенной реформе, сформированного из числа представителей государственных ведомств, частного сектора, научно-исследовательских институтов, а также международных организаций. Учитывая результаты опроса, в ходе работы над проектом ТК члены Совета аккумулируют внимание на нормы, регулирующие уязвимые на взгляд респондентов процедурные этапы. Подвергают обстоятельной экспертизе их положения на сопряженность с другими отраслями законодательства, международными стандартами и соглашениями

Обозначенные в ходе мониторинга проблемы были в центре обсуждения заседаний, посвященных таким важным составляющим таможенной практики, как таможенные режимы, таможенные платежи и таможенная стоимость, таможенное оформление и декларирование товаров.

Современные экономические реалии требуют построение максимально прозрачной таможенной службы с высокой эффективностью таможенного контроля, вся работа которой должна быть направлена на помощь бизнесу, развитие торговли, создание положительного имиджа страны в глазах мирового сообщества

Постоянный рост числа участников внешнеэкономической деятельности, значительные экспортно-импортные потоки товаров обуславливают необходимость разработки принципиально нового подхода к механизму таможенного регулирования внешнеэкономического комплекса и повышению эффективности таможенного администрирования в стране

I. Характеристики опрошенных предприятий

Настоящий отчет основан на результатах проведенного в мае-июне 2007 года опроса среди 208 предприятий, осуществляющих экспортную и импортную деятельность. Выборка респондентов производилась из полной базы данных предприятий, которые были зарегистрированы в областных отделах статистики как экспортеры, импортеры или транспортные организации.

Настоящий опрос дает возможность выявить:

- наиболее важные с точки зрения респондентов проблемные вопросы и барьеры, препятствующие осуществлению эффективной внешнеэкономической деятельности;
- оценить транзакционные издержки субъектов ВЭД при осуществлении экспортно-импортных операций;
- дать оценку работы таможенной службы и выявить проблемные факторы, возникающие при прохождении участниками ВЭД таможенных процедур.

Основные характеристики опрошенных предприятий представлены в таблице 1. Из приведенных данных видно, что респонденты в среднем обладают существенным опытом осуществления внешнеэкономической деятельности – около 6 лет. Более половины предприятий организованы с участием иностранного капитала. У 27,9% респондентов более 100 человек работников, у 32,2% внешнеэкономический оборот превышает 500 тыс. долл. в год. Средняя частота декларирования ввозимой или вывозимой продукции у опрошенных предприятий довольно высока – около 67 раз в год.

Таблица 1. Основные характеристики опрошенных предприятий – участников ВЭД					
	Всего		В том числе, осуществляющие (%)		
	Количество	Доля (%)	Только импортные операции	только экспортные операции	и импортные и экспортные операции
Всего	208	100	48,1	10,6	41,3
Среднее число занятых	248,43	-	57,7*	188,45*	486,55*
Среднее время осуществления внешнеэкономической деятельности (лет)	6,00	-	4,79*	6,5*	7,28*
Средняя частота декларирования (раз в год)	66,75	-	18,79*	6,53*	139,22*
Отнесли себя к крупным предприятиям	67	32,2	25,4	10,4	64,2
Участие иностранного капитала в предприятии	108	51,9	32,4	9,3	58,3
Объем внешнеэкономического оборота предприятия					
В/э оборот до 100 тыс. долл.	76	36,5	69,7	13,2	17,1
В/э оборот от 100 тыс. до 500 тыс. долл.	65	31,2	47,7	9,2	43,1
В/э оборот свыше 500 тыс. долл.	67	32,2	23,9	8,9	67,2
Регион происхождения предприятия					
г. Ташкент и Ташкентская область	104	50,0	50,0	8,7	41,3
Андижанская и Наманганская области	51	24,5	58,8	11,8	29,4
Бухарская, Навоийская и Кашкадрийская обл.	53	25,5	34,0	13,2	52,8
Основная отрасль деятельности предприятия (в соответствии с официальной регистрацией)					
Легкая, пищевая и текстильная промышленность	81	38,9	34,6	17,3	48,1
Торговля	55	26,4	81,8	3,6	14,5
Услуги	16	7,7	56,3	0,0	43,7
Производство промышленных товаров и оборудования, включая ремонт	24	11,5	45,8	8,3	45,8
Строительство и производство строительных материалов	10	4,8	40,0	10,0	50,0
Сельское хозяйство	6	2,9	0,0	16,7	83,3
Химическая и фармацевтическая промышленность	9	4,3	22,2	0,0	77,8
Производство (добыча) драгоценных металлов	2	1,0	0,0	0,0	100,0
Транспорт и связь	2	1,0	0,0	50,0	50,0
Другое	3	1,4	33,3	33,3	33,3
Число занятых на предприятии					
Менее 10 человек	45	21,6	-	-	-
11-50 человек	81	38,9	-	-	-
51-100 человек	24	11,5	-	-	-
101-500 человек	38	18,3	-	-	-
Свыше 500 человек	20	9,6	-	-	-
* Абсолютные значения					

II. Факторы и барьеры, препятствующие осуществлению эффективной экспортной деятельности

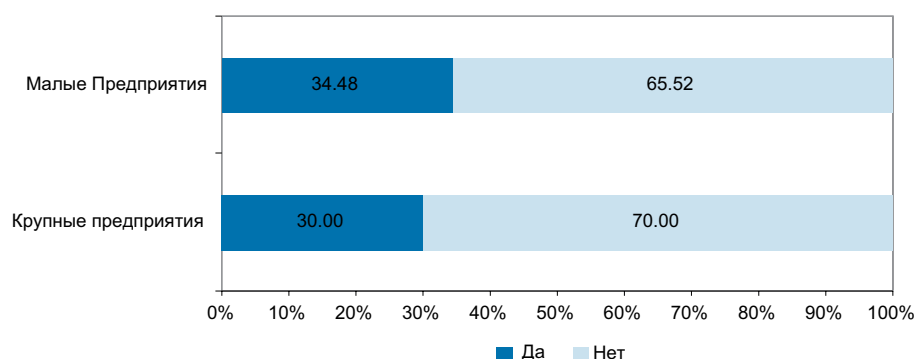
2.1. Существующие барьеры при осуществлении экспортной деятельности

В целом, 32,4% опрошенных предприятий, занимающихся экспортной деятельностью, считают, что **существуют значительные барьеры (преграды) процедурного характера, которые ограничивают осуществление экспортной деятельности.**

Самые негативные оценки дали экспортеры готовых изделий и оборудования – 56,7% (см. таблицу 1 Приложения). Это не может не настораживать, так как речь идет о мнении экспортеров продукции с высокой добавленной стоимостью.

Кроме того, имеются существенные расхождения по показателю частоты декларирования ввозимых или вывозимых товаров между ответившими утвердительно и отрицательно на вопрос о наличии значительных барьеров при экспортной деятельности: 244,3 против 58,5 (разница – более 4 раз!). Среди ответивших утвердительно на этот же вопрос доля компаний, имеющих объемы экспортных поставок свыше 500 тыс. долл. в год (34,3%), почти в 1,4 раза больше чем среди ответивших отрицательно (24,7%). То есть имеется определенная закономерность: чем чаще компании декларируют в таможенных органах свои поставки и чем больше

Рисунок 1. Считаете ли Вы, что существуют значительные барьеры (преграды) процедурного характера, которые ограничивают дальнейшее развитие экспортной деятельности



объемы экспортных поставок, тем негативнее оценки существующих процедур.

При оценке **влияния тех или иных барьеров на экспортную деятельность компании** респонденты указывали на важность для них, прежде всего таких факторов, как:

- 1) экспортные (запреты и лицензирование) ограничения;
- 2) валютные (требование 100% предоплаты, обязательная продажа валютной выручки) ограничения;
- 3) процедуры, связанные с транспортировкой товаров;
- 4) предварительная регистрация экспортных контрактов в МВЭСИТ;

Вставка 1. Порядок постановки на учет контрактов (договоров) и соглашений в таможенных органах Республики Узбекистан

В соответствии с Порядком постановки на учет контрактов (договоров) и соглашений в таможенных органах Республики Узбекистан, (зарегистрировано МЮ РУз 15.10.1999 г. N 832) постановка на учет в таможенных органах контрактов (договоров), соглашений, заключаемых юридическими лицами и лицами, занимающимися предпринимательской деятельностью без образования юридического лица, осуществляется после их регистрации в уполномоченных органах (если такая регистрация необходима) и постановки на учет в уполномоченном банке.

5) сложность таможенного оформления экспорта (длительные сроки оформления, излишняя бюрократизация и бумажная волокита при таможенных процедурах);

б) возврат налоговых платежей (в частности усложненный механизм и длительные сроки возврата НДС при экспорте) (см. Вставка 3 и рисунок 2).

Отметим также барьеры, которые чаще всего относят к существенным. Кроме экспортных и валютных ограничений в «тройку лидеров» попали и процедуры, связанные с возвратом налоговых платежей (в частности возврат НДС при экспорте).

Корреляционный и сопоставительный анализ показал, что:

1. Для малых предприятий почти все процедуры экспортной деятельности более проблематичны, чем для крупных.

Особенно острыми для малых предприятий (по сравнению с крупными) являются проблемы прохождения процедур таможенного оформления и транспортировки. Исключение представляют валютные ограничения, на которые чаще жалуются крупные предприятия, и это неудивительно, учитывая, что в соответствии с действующим законодательством малые предприятия освобождены от обязательной продажи валютной выручки.

Следует отметить, что указанные малые предприятия осуществляют деятельность преимущественно в таких отраслях как легкая и текстильная промышленность, а также в производстве сельскохозяйственной продукции (в том числе переработанной).

2. Чем более активно предприятие занимается внешнеэкономической деятельностью (показатели объемов экспортных продаж и внешнеэкономического оборота, сроков участия во внешнеэкономической

Вставка 2. Перечень документов, необходимых для постановки на учет контрактов (договоров), соглашений в таможенные органы:

- заявление о постановке на учет контракта;
- копия карточки ОКПО (представляется при первоначальном обращении в таможенные органы и повторно - в случаях изменения кода ОКПО);
- оригинал контракта, зарегистрированный и оформленный уполномоченными органами (если такая регистрация необходима), и его копия;
- сертификат регистрации контракта МВЭСИТ РУз (в случаях, установленных законодательством);
- лицензия МВЭСИТ на право вывоза квотируемого товара (при необходимости наличия данного документа);
- идентификационный номер уполномоченного банка;
- постановление, распоряжение Кабинета Министров Республики Узбекистан, являющиеся основанием для заключения контракта (договора), соглашения в случаях, установленных законодательством;
- заключение Государственного комитета по науке и технике, Минздрава Республики Узбекистан и других уполномоченных министерств и ведомств, предусмотренных законодательством Республики Узбекистан (при необходимости представления этих документов).

Рисунок 2. Насколько значительны барьеры для дальнейшего развития/расширения экспортной деятельности компании



Вставка 3. Нормативно-правовые документы, регламентирующие меры, отнесенные к барьерам при осуществлении экспортной деятельности

Запреты на экспорт.

В соответствии с Приложением №4 к Указу Президента Республики Узбекистан №УП-1871 от 10.10.1997 г. в перечень, запрещенных к экспорту товаров включены такие товары как зерно: пшеница, рожь, ячмень, овес, рис, кукуруза, гречиха, хлебо-булочные изделия, мука, крупа, скот, птица, мясо и пищевые мясные субпродукты, сахар, растительные масла, коженное сырье, лом и отходы цветных металлов, коконы шелкопряда, шелк-сырец, отходы шелковые.

Лицензирование экспорта.

Приложением №1 к Указу Президента Республики Узбекистан №УП-1871 от 10.10.1997 г. утвержден перечень специфических товаров, экспорт-импорт которых осуществляется по лицензиям, выдаваемым МВЭСИТ на основании распоряжений Кабинета Министров. Данный перечень включает в себя вооружение и военную технику, включая комплектующие для их производства, драгоценные металлы, сплавы, изделия из них, уран и другие радиоактивные вещества, изделия из них, отходы радиоактивных веществ, приборы и оборудование с использованием радиоактивных веществ

Экспорт по разрешениям Кабинета Министров Республики Узбекистан.

В соответствии с постановлением Президента Республики Узбекистан №ПП-26 от 11.03.2005 г. установлен порядок, в соответствии с которым экспорт бывших в употреблении машин, оборудования и механизмов (по группам кодов ТН ВЭД - 84-89) осуществляется по решениям Правительства Республики Узбекистан на основании соответствующего заключения уполномоченного органа МВЭСИТ - ОАО «Узбекэкспертиза».

Требование 100% предоплаты при экспорте.

В соответствии с п.2 Указа Президента Республики Узбекистан №УП-1871 от 10.10.1997 г. хозяйствующие субъекты могут осуществлять экспорт товаров (работ, услуг) за СКВ без предварительной оплаты, открытия аккредитива, **при наличии** гарантии банков покупателя или полиса страхования экспортных контрактов от политических и коммерческих рисков. На практике получение банковских гарантий и страхового полиса – довольно-таки затратная процедура, что не позволяет всецело использовать эти инструменты.

Обязательная продажа валютной выручки.

В соответствии с п.10 Приложения №1 к постановлению Кабинета Министров Республики Узбекистан №245 от 29.06.2000 г. обязательной продаже уполномоченным банкам подлежит **50 процентов** выручки в иностранной валюте, полученной от реализации товаров и услуг по децентрализованному экспорту. При этом от обязательной продажи выручки в иностранной валюте освобождается валютная выручка, поступающая от экспорта товаров (работ, услуг) собственного производства микрофирмами и малыми предприятиями.

Предварительная регистрация экспортных контрактов в МВЭСИТ.

В соответствии с постановлением Кабинета Министров Республики Узбекистан №137 от 31.03.1998 г. в перечень товаров, экспорт которых осуществляется после регистрации контрактов в МВЭСИТ наряду со специфическими товарами (см. пункт «Лицензирование экспорта» Вставки 3) включены также такие товары как цветные металлы, прокат цветных металлов, лом и отходы цветных металлов, прокат черных металлов, лом и отходы черных металлов, нефть сырая, газ природный, волокно хлопковое, линт хлопковый.

Таможенное оформление.

В соответствии со статьей 76 Таможенного Кодекса таможенное оформление товаров и транспортных средств осуществляется таможенным органом **не позднее десяти дней** с момента принятия таможенной декларации и представления всех необходимых документов и сведений. Следует отметить, что в сравнении с другими странами СНГ, срок таможенного оформления товаров в Узбекистане является самым долгим (к примеру в Российской Федерации данный срок составляет 3 дня).

Длительные сроки возврата НДС при экспорте.

В соответствии со статьей 72 Налогового Кодекса экспорт товаров за СКВ облагается по «нулевой» ставке НДС.

В соответствии с п.33 Инструкции о порядке исчисления и уплаты НДС по производимым и реализуемым товарам (рег. в Минюсте №1238 от 29.04.2003 г.) предприятия на продукцию, облагаемую по «нулевой ставке», налог на добавленную стоимость начисляют по ставке «0», и сумма налога на добавленную стоимость по материальным ресурсам, которые будут использоваться на производство, принимается к зачету.

На практике, указанный усложненный механизм возврата НДС не позволяет предприятиям-экспортерам оперативно возвращать из бюджета суммы уплаченного налога и использовать в дальнейшем в производственной или иной деятельности.

Сертификация соответствия товаров.

В соответствии с пунктом 5 положения о порядке проведения сертификации продукции (приложение №2 к постановлению Кабинета Министров Республики Узбекистан №318 от 06.07.2004 г.) общий срок оформления и выдачи сертификата соответствия устанавливается в пределах от **10 рабочих дней до 1 месяца (!)** с момента подачи всех необходимых документов в зависимости от степени сложности, трудоемкости и специфики работ.

Сертификация происхождения товаров.

В соответствии с п. 2.1. Положения о порядке проведения сертификации происхождения товаров в Республике Узбекистан (рег. в Минюсте №945 от 13.07.2000 г.) проведение **экспертизы происхождения товара** и оформление сертификата осуществляются **в течение 3 рабочих дней** с даты подачи заявки в установленном порядке. В случае необходимости получения дополнительных сведений о происхождении товара срок рассмотрения заявки может быть продлен **до 6 рабочих дней**.

Таблица 2. Основные проблемы при осуществлении экспорта (в скобках ответы экспортеров готовой продукции и оборудования)			
	Барьеры есть, %	Существенные барьеры, %	Отрасли, больше страдающие от барьеров
Экспортные ограничения (в т.ч. запреты, квоты и лицензирование)	34.3% (40%)	17.6% (26,7%)	Легкая промышленность, торговля; экспортеры сырья и комплектующих, экспортеры готовых изделий и оборудования
Валютные ограничения (в т.ч. требование 100% предоплаты, обязательная продажа валютной выручки)	30.6% (40%)	11.1% (10%)	Производство промышленных товаров и оборудования, сельское хозяйство; экспортеры готовых изделий и оборудования
Процедуры, связанные с транспортировкой	28.7% (36,7%)	8.3% (10%)	Производство промышленных товаров и оборудования, торговля; экспортеры готовых изделий и оборудования
Предварительная регистрация экспортных контрактов в МВЭСИТ	25.9% (33,3%)	4.6% (10%)	Химическая и фармацевтическая промышленность, производство промышленных товаров и оборудования, торговля; экспортеры готовых изделий и оборудования
Процедуры, связанные с таможенным оформлением экспорта	25.0% (43,3%)	7.4% (23,3%)	Производство промышленных товаров и оборудования, торговля; экспортеры готовых изделий и оборудования
Процедуры, связанные с возвратом НДС	23.1%	10.2%	Торговля, производство промышленных товаров и оборудования, сельское хозяйство; экспортеры готовых изделий и оборудования
Таможенные платежи и сборы, выплачиваемые при экспорте продукции	17.6% (26,7%)	2.8% (10%)	Сельское хозяйство, услуги, производство промышленных товаров и оборудования; экспортеры готовых изделий и оборудования
Процедуры, связанные с транзитом через третьи страны	12.0% (6,7%)	6.5% (10%)	Производство промышленных товаров и оборудования, торговля; экспортеры сельскохозяйственной и пищевой продукции

деятельности, частоты деклараций внешнеэкономических поставок), тем больше жалоб на валютные и экспортные ограничения, а также на процедуры регистрации экспортных контрактов в МВЭСИТ и проблемы с возвратом налоговых платежей.

3. Для экспортеров продукции с высокой добавленной стоимостью бюрократические барьеры (процедуры предварительной регистрации экспортных контрактов, таможенного оформления экспорта, возврата налоговых платежей) более проблематичны, чем в среднем (см. таблицу 2). Особенно негативно оценивают существующие процедуры производители и экспортеры готовой продукции и оборудования. У этих категорий респондентов практически по всем позициям показатели проблематичности выше, чем в среднем (см. таблицу 1 Приложения).

4. Предприятия столичного региона (Ташкент и Ташкентская область) более негативно, чем в среднем, оценили качество существующих правил, практически по всем аспектам. Особенно негативно оценивают

Вставка 4. Порядок регистрации экспортных контрактов в МВЭСИТ

Порядок регистрации экспортных контрактов в МВЭСИТ определен Положением о порядке регистрации экспортных и экспертизы импортных контрактов (договоров, соглашений), заключаемых хозяйствующими субъектами Республики Узбекистан, в Министерстве внешних экономических связей, инвестиций и торговли Республики Узбекистан (зарегистрировано МЮ РУз 3.07.2006 г. N 1588).

Регистрация осуществляется по представлению в МВЭСИТ следующих документов:

- заявление;
- оригинал контракта и его копия;
- юридическое заключение по контракту на предмет соответствия его законодательству, в случае если сумма контракта свыше двухсот минимальных размеров заработной платы, выдаваемое в установленном законодательством порядке;
- конкурентный лист или обоснование контрактного ценообразования с представлением подтверждающих документов, действующих на период заключения контракта (запросы, коммерческие предложения, котировки бирж или ассоциаций, прайс-листы и т. д., при этом все представленные предложения должны содержать юридические адреса и контактные реквизиты фирм и компаний, предоставивших альтернативные предложения).

Вставка 5. Перечень документов, представляемых таможенным органам при оформлении экспортно-импортных грузов

Согласно Перечню документов, представляемых таможенным органам при оформлении экспортно-импортных грузов (зарегистрировано МЮ 8.04.1998 г. N 428) для оформления экспортных товаров, вывозимых в режиме экспорта в таможенный орган необходимо представить следующие документы:

- контракт (договор, соглашение), зарегистрированный в соответствующих уполномоченных органах;
- грузовая таможенная декларация;
- лицензия (для товаров, подлежащих лицензированию);
- справка о расчетах, выдаваемая уполномоченным банком;
- транспортные и товаросопроводительные документы;
- сертификат соответствия (для товаров, подлежащих обязательной сертификации);
- разрешения уполномоченных органов в необходимых случаях.

ся процедуры таможенного оформления (38,5% столичных респондентов против 9,6% респондентов из регионов) и предварительной регистрации экспортных контрактов (38,5% против 14,3%).

2.2. Сроки и стоимость прохождения экспортных процедур

Респондентам был задан вопрос о средних затратах времени, которое уходило у них на прохождение административных процедур экспортной деятельности в 2006 г. Как видно из рисунка 3

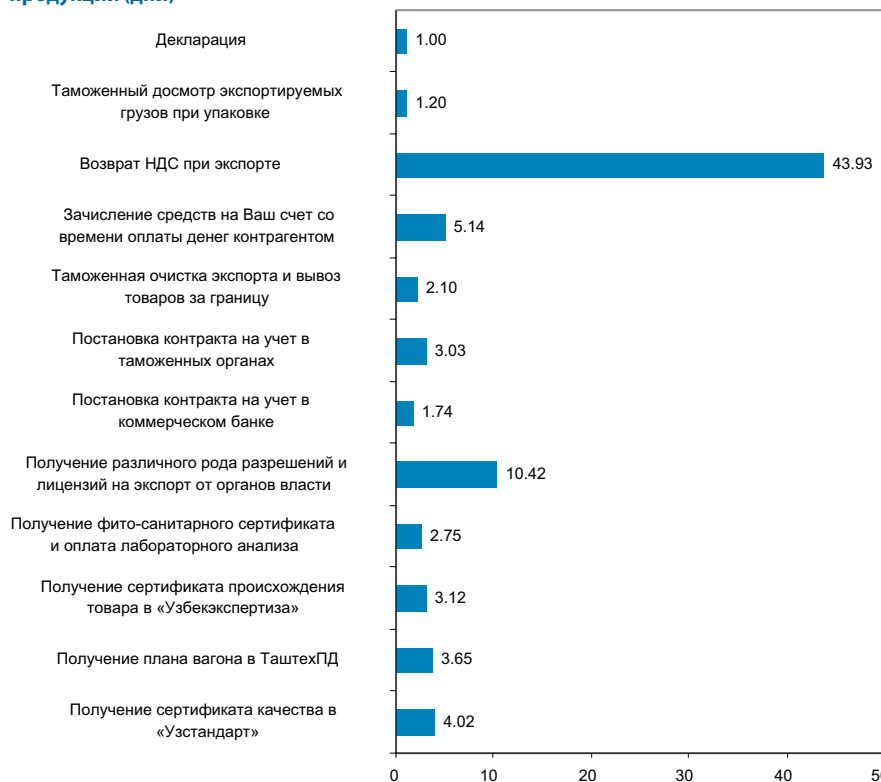
большинство процедур при осуществлении экспорта не требуют значительных временных затрат.

Наибольшее количество времени у экспортеров уходит на ожидание возврата НДС при экспорте (среднее кол-во дней – 44), получение различного рода разрешений и лицензий от органов государственного управления (10,4), зачисление средств на счет со времени оплаты денег контрагентом (5), получение сертификата соответствия в агентстве «Узстандарт» (4), получение сертификата происхождения товара в ОАО «Узбекэкспертиза» (3), постановка контракта на учет в таможенных органах (3).

Данные о времени прохождения процедур различных категорий экспортеров представлены в таблице 3, а также в таблице 2 Приложения. На отраслевом уровне больше всех тратят время производители готовой продукции, то есть товаров с высокой добавленной стоимостью.

Общее среднее время прохождения обязательных процедур¹ - **24 дня** - весьма значительно, особенно в сравнении с зарубежной практикой. Так в Эстонии и Дании

Рисунок 3. Средний срок, затрачиваемый на прохождение процедур при экспорте продукции (дни)



¹ Не учитывались процедуры получения фитосанитарного сертификата, получения различного рода разрешений и лицензий на экспорт от государственных органов и возврата НДС при экспорте.

прохождение экспортных процедур занимает всего 5 дней, в Германии и Канаде – 7 дней, в Бельгии и Швейцарии – 7 дней и т.д. (данные Всемирного банка – Doing Business 2008²).

Учитывая, что каждая отдельная процедура занимает в Узбекистане, как правило, не так уж много времени, для уменьшения общей длительности прохождения обязательных процедур, видимо, необходимо **сокращение их количества и необязательных этапов**. В то же время *особого внимания требуют совершенствование механизм возврата НДС, что особенно актуально для экспортеров конечной продукции³, а также процедуры получения разного рода разрешений на экспорт* (не обязательные для большинства экспортеров, но весьма важные для тех, кто их проходит).

Довольно высока по международным стандартам и сумма официальных платежей при экспорте в расчете на один контейнер. По оценкам респондентов в среднем она составляет 1100-1600 долл. США. Для сравнения: для китайских экспортеров сопоставимый показатель составляет 390 долл., немецких – 740 долл., турецких – 865 долл., (данные Всемирного банка, Doing Business 2008). Самая успешная в этом плане страна из бывшего СССР – Эстония – 675 долл.

Чтобы проанализировать стоимость прохождения административных процедур при экспорте на отраслевом уровне было проведено срав-

О возврате НДС при экспорте

Фискальные ведомства находят любые предлоги для затягивания процедуры возврата НДС в оговоренные законом сроки...

Что касается проблемы «лжеэкспорта», на которую нередко ссылаются таможенники и налоговики, то ее вполне можно решить с помощью банковского механизма. После поступления в банк аккредитива от покупателя НДС уже можно возвращать – ведь у лжеэкспортера никогда нет обратной выручки, как таковой. Раз деньги пришли – значит, экспорт реальный. Однако до сих пор никто не может четко определить этот порядок на стыке полномочий ГТК, ГНК и банковской системы. Наверное, целесообразно было бы прописать в проекте нового ТК перечень документов, который бы являлся бы исчерпывающим для возврата НДС.

(мнение экспортера)

Таблица 3. Среднее время прохождения экспортных процедур (в днях)

	Все основные процедуры	Все основные процедуры без ожидания возврата НДС	Все основные процедуры без ожидания возврата НДС, получения фитосанитарного сертификата и отдельных разрешений на экспорт
Все экспортеры	84.3*	40.4	24.0
В том числе:			
Крупные предприятия	103.5	38.0	19.5
Малые предприятия	65.1	42.7	27.7
Предприятия с объемом экспорта менее \$100 т.	66.9	43.4	27.4
Предприятия с объемом экспорта \$100-500 т.	64.6	34.1	22.0
Предприятия с объемом экспорта более \$500 т.	100.2	42.7	22.1
Предприятия Ташкента и Таш.обл.	92.7	48.8	30.0
Предприятия остальных регионов	80.4	34.4	21.2
Разбивка по сферам деятельности:			
Экспортеры готовых изделий, оборудования	89.4	44.9	20.8
Экспортеры сырья, комплектующих	79.0	42.3	20.7
Экспортеры сельхоз и пищевой продукции	99.0	39.0	28.2
Производители товаров народного потребления	115.1	39.9	26.5
Производители товаров для предприятий	68.9	39.6	19.3
Предприятия, занимающиеся торговой деятельностью	51.2	35.7	26.1
Разбивка по отдельным отраслям:			
Легкая промышленность	86.9	30.3	22.4
Пищевая промышленность	31.2	31.2	20.5
Производство промышленных товаров и оборудования	61.2	43.2	25.2

* Данные Всемирного Банка (Doing Business 2008) по общему времени прохождения всех основных процедур при экспорте из Узбекистана весьма близки – 80 дней.

² Более подробно – см. таблицу 9 Приложения.

³ Больше всех от длительности этой процедуры страдают предприятия легкой промышленности.

Таблица 4. Средние официальные платежи прохождения наиболее распространенных обязательных бюрократических процедур при экспорте (тыс. сум).

Все экспортеры	561,0
В том числе:	
Экспортеры готовых изделий, оборудования	476,0
Экспортеры сырья, комплектующих	576,5
Экспортеры сельхоз и пищевой продукции	656,2
Производители товаров для населения	595,8
Производители товаров для предприятий	522,4
Предприятия, занимающиеся торговой деятельностью	613,2
Легкая промышленность	495,6
Пищевая промышленность	624,8
Производство промышленных товаров и оборудования	467,5

нение официальных расходов только по **наиболее распространенным и сугубо бюрократическим процедурам** – см. таблицу 4.

Больше всех приходится платить предприятиям пищевой и сельскохозяйственной отраслей промышленности (по всей видимости это связано с тем, что в дополнении к общему пакету документов, которые необходимо получить при экспорте эти предприятия должны

также оформить фитосанитарные и гигиенические сертификаты). Наряду с этим, существенно выше среднего значения у них также затраты на получение сертификата происхождения товара в ОАО «Узбекэкспертиза», прохождение таможенного досмотра и таможенной очистки экспорта.

Отметим также относительно высокие издержки у предприятий, занимающиеся торговой деятельностью (в том числе торговых посредников - экспортеров), которые отмечают нераспространение на их деятельность льгот, которые имеются у непосредственных производителей продукции.

О льготах для торговых посредников

Существующая система льгот при экспорте продукции исключительно для производителей не отвечает сегодняшним условиям. Современный рынок - это сложный организм, его надо знать, вывоз продукции планировать, покупателей заранее готовить. К примеру, дехканин, который привез свои ранние овощи в Кузбасс, не может их продать, так как не знает, что в крае создано мощное тепличное хозяйство, которое полностью обеспечивает потребности в ранних овощах. Предприниматель везет на российский рынок рукавицы или спецодежду, не владея информацией о введенных в России новых ГОСТах на эту продукцию! Месяцы потерянного времени, убытки, которые надо закрывать за счет семейного бюджета, отпугивают производителя от внешнего рынка.

Чтобы резко увеличить экспорт, необходимо:

- поддержать фирмы, которые занимаются внешней торговлей. В Японии и Китае, например, специализированные внешнеэкономические торговые фирмы - это основные структурные подразделения рыночной экономики. Самые грамотные экономисты работают там. Они прекрасно знают социальную среду и экономику региона, на который выходят, всегда способны правильно и заранее просчитать результат;
- определить статус таких фирм. Они должны представлять средний бизнес, иметь опыт работы на внешнем рынке, специалистов, материальную базу, складские помещения, транспорт и т.д. На первых порах можно даже в каждом регионе такие фирмы определить конкретно;
- предоставить таким фирмам максимум льгот по экспорту, включая льготы, предоставляемые экспортерам собственной продукции. Это освобождение:
- от налога на валовой доход на сумму экспортированной продукции при условии поступления валютных средств на расчетный счет;
- от обязательной продажи валютной выручки.

Нужны льготы по налогу на имущество в зависимости от доли экспортированного товара. Заработанную при этом валюту использовать на наращивание торговых оборотов, приобретение оборудования и сырья. Это позволит предпринимателям не сидеть на шее у государства и ожидать конвертации, а самостоятельно обеспечивать свое развитие.

Внешнеторговым фирмам следует предоставить режим преференций по экспорту:

- разрешить вывоз без предварительной оплаты или выставления аккредитива;
- разрешить использовать форму товарного обмена на сырье (лес, металл и др.), которого нет в стране.

(мнение представителя торговой фирмы)

2.3. Рекомендации по изменениям в действующем законодательстве

При ответе на вопрос «**Какие изменения в законодательстве и практике государственного регулирования должны быть предприняты для повышения эффективности прохождения экспортных процедур для таких компаний как Ваша?**» респонденты высказывали пожелания по двум направлениям:

- а) *совершенствование процедур внешнеэкономической деятельности,*
- б) *совершенствование отдельных аспектов экономической политики.*

Наиболее распространенные пожелания первого направления:

- отменить требование 100% предоплаты при экспорте;
- отменить требование обязательной продажи валютной выручки или сократить процент обязательно продаваемой валюты;
- упростить процесс регистрации и оформления экспортных контрактов в таможенных органах и сократить его сроки;
- организовать оформление таможенных документов и необходимых сертификатов с выездом в предприятия;
- отменить разрешительный порядок вывоза бывшего в употреблении оборудования;
- упростить и сократить процедуры, связанные с возвратом НДС.

Предложения в области совершенствования экономической политики сводятся преимущественно к:

- необходимости дальнейшего снижения налогового бремени для производителей готовой продукции с целью повышения конкурентоспособности отечественной продукции на внешних и внутреннем рынках,
- устранению дискриминации экспортеров – посредников или покупателей (распространение льгот, существующих для экспортеров - производителей также на все организации - посредники),
- снижению стоимости транспортных расходов посредством развития конкуренции между транспортными предприятиями.

Вставка 6. Из зарубежного опыта

При перевозках грузов за рубежом особое внимание уделяется внедрению высокоэффективных транспортно-логистических технологий: по терминальной системе, мультимодальным и интермодальным перевозкам с применением крупнотоннажных универсальных и специализированных контейнеров, контрейлеров, транспортных пакетов. Темпы роста перевозок грузов по указанным технологиям значительно превышают увеличение объемов перевозок грузов без применения этих технологий. За последние 7-8 лет объемы контейнерных и контрейлерных перевозок в США, Германии, Франции, Японии и других странах увеличились более чем в 1,5 раза.

Позиции узбекистанских перевозчиков на международном рынке транспортных услуг ослабляют - слабая материально-техническая база и недостаток инвестиций на ее совершенствование и развитие, отсутствие скоординированных мер по ликвидации барьеров на пути развития международного автомобильного сообщения и защите национальных перевозчиков от недобросовестной конкуренции со стороны иностранных предпринимателей и ряд других негативных факторов

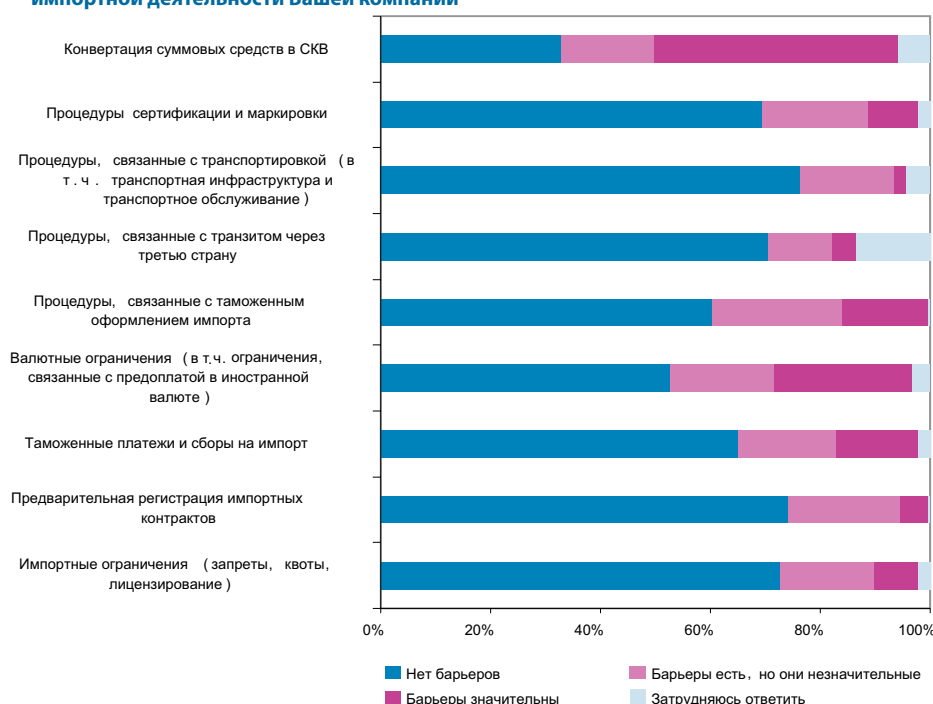
III. Факторы и барьеры, ограничивающие осуществление импортной деятельности

3.1. Существующие барьеры процедурного характера при осуществлении импортной деятельности

При оценке влияния тех или иных барьеров на импортные операции компании респонденты указывали на важность для них, прежде всего таких факторов, как сложности с:

- конвертацией суммовых средств в СКВ;
- валютными ограничениями (в т.ч. ограничения, связанные с предоплатой в иностранной валюте);
- процедурами, связанными с таможенным оформлением импорта;
- высокими таможенными платежами и сборами на импорт;
- процедурами сертификации и маркировки импортируемых товаров;
- импортными ограничениями (лицензирование, получение различных разрешений и др.);
- процедурами предварительной регистрации импортных контрактов в МВЭСИТ (см. рисунок 4).

Рисунок 4. Насколько значительны барьеры для дальнейшего развития/расширения импортной деятельности Вашей компании



Отметим *высокую важность для респондентов проблем, связанных с валютным регулированием* (конвертация, предоплата в иностранной ва-

О наличии собственных средств

Трудно понять логику составителей Перечня документов, представляемых таможенным органам при оформлении экспортно-импортных грузов, зарегистрированного 8 апреля 1998 года N 428. Согласно ему при оформлении товаров, ввозимых для выпуска в режим свободного обращения (импорта), импортеру необходимо получить в уполномоченном банке справку о наличии собственных средств, свободных от обязательств, или поручительство установленной формы, подтверждающие платежеспособность импортера по данному контракту – (для контрактов, не подлежащих регистрации в МВЭСИТ).

При этом собственные средства импортера на период, предусмотренный условиями оплаты (то есть от 30 до 90 дней и более), банки переводят на блоксчета и замораживают. Другими словами, разрешается коммерческим банкам изымать с расчетного счета деньги предпринимателя и распоряжаться ими как собственными.

При этом, в случае отсутствия средств у предпринимателя банк может выдать ему поручительство, за которое он ежемесячно берет до 10 процентов от стоимости товара. Без такого поручительства таможенный орган не выдаст импортеру товар, за хранение которого таможенный склад также берет прогрессивную плату.

Таким образом, благодаря ведомственному циркуляру предприниматель попадает в кабальную зависимость от банка и таможенного органа, незаконно лишается своих средств, теряет возможность платить по договорам, у него растет задолженность по налогам, электроэнергии, воде и прочим платежам, и он... вынужден просить банк выдать ему его же деньги, но в кредит. Из-за подобного условия сотни фирм прекратили свое существование, его необходимо отменить и как можно быстрее.

(мнение импортера)

люте). Судя по результатам опроса, именно эти вопросы являются сегодня наиболее острыми для субъектов внешнеэкономической деятельности.

Анализ результатов исследования показал, что:

1. Для малых предприятий более актуальны, чем для крупных, проблемы, связанные с валютным регулированием.

При этом, указанные малые предприятия осуществляют деятельность преимущественно в таких отраслях как химическая и фармацевтическая промышленность, а также занимаются сугубо торговой деятельностью.

Для крупных предприятий (преимущественно в таких отраслях как химическая и фармацевтическая промышленность, производство промышленных товаров) наиболее проблематичными являются бюрократические процедуры: сертификация и маркировка, лицензирование, предварительная регистрация импортных контрактов в МВЭСИТ и пр. Они также больше страдают от высоких таможенных платежей (видимо, возможностей обойти их неофициально у них меньше).

2. Предприятия с иностранным участием реже, чем сугубо отечественные предприятия, сталкиваются с проблемами транспортировки и валютного регулирования. В тоже время для них более актуальны трудности связанные с сертификацией и маркировкой товаров, с процедурами таможенного оформления импорта, с существующими запретами и ограничениями на импорт.

3. Активные участники внешнеэкономической деятельности (предприятия с более высокими показателями объемов внешнеэкономического оборота и импорта, сроков участия во внешнеэкономической деятельности) чаще жалуются на трудности с сертификацией и маркировкой импортируемых товаров, на запреты и ограничения на импорт, на высокие таможенные платежи.

Активные импортеры (высокие показатели импорта) также указывают на важность для себя таких проблем как сложность процедур, связанных с транзитом через третьи страны и с транспортировкой грузов, ограничения на конвертацию валюты, сложность прохождения процедур таможенного оформления и регистрации импортных контрактов в МВЭСИТ.

Таким образом, чем более активно предприятия занимаются внешнеэкономической деятельностью и осуществляют импортные операции, тем негативнее оценки существующих правил регулирования импорта.

4. Предприятия столичного региона (Ташкент и Ташкентская область) более негативно, чем в среднем, оценили качество существующих правил, практически по всем аспектам. Особенно негативно оценивается практика валютного регулирования. Если на региональном уровне только 47,3% респондентов относят проблему конвертации к барьерам импортной деятельности, то среди респондентов столичного региона этой точки зрения придерживаются 74,7%, причем 52,6% считают данный барьер очень важным.

5. Очень важно отметить, что от высоких таможенных платежей и трудностей осуществления импорта бюрократического характера (не связанных с валютным регулированием), в том числе таможенного оформления, страдают прежде всего импортеры - производители, выпускающие продукцию с высоким уровнем добавленной стоимости, в том числе экспортирующие свои товары (см. таблицу 5, таблицу 4 При-

Список товаров, для которых требуется подтверждение проведения обязательной сертификации при выпуске в свободное обращение пока еще остается неоправданно большим и включает продукцию, не представляющую существенной опасности для потребителя (мнение импортера)

Вставка 7. Нормативно-правовые документы, регламентирующие меры, отнесенные к барьерам при осуществлении импортной деятельности

Длительные сроки конвертации суммовых средств в СКВ

Следует отметить, что официальных ограничений по конвертации суммовых средств в СКВ не существует. В соответствии с пунктом 37 Приложения №2 к постановлению Кабинета Министров Республики Узбекистан №294 от 10.07.2001 г. представленные заявки хозяйствующих субъектов на конвертацию рассматриваются экспертами уполномоченных банков в течение **трех рабочих дней**. Однако по высказываниям респондентов на практике имеют место длительные задержки рассмотрения заявок и немотивированные отказы банков конвертировать суммы в СКВ.

Процедуры, связанные с таможенным оформлением

Как было указано в Боксе 1 в соответствии со статьей 76 Таможенного Кодекса таможенное оформление товаров и транспортных средств осуществляется таможенным органом **не позднее десяти дней** с момента принятия таможенной декларации и представления всех необходимых документов и сведений, что является довольно-таки долгим сроком.

Вместе с тем, по высказываниям респондентов на практике также имеют место регулярные неофициальные приостановления таможенными органами оформления грузов на неопределенное время, что, в свою очередь, сказывается на увеличении расходов субъектов ВЭД по хранению грузов на таможенных складах, а также вынуждает их прибегать к нелегальному провозу грузов.

Высокие ставки таможенных платежей (пошлины, акцизы, НДС) при импорте

В соответствии с постановлением Президента Республики Узбекистан №ПП-183 от 19.09.2005 г. установлены ставки таможенных пошлин в отношении товаров, импортируемых в Республику Узбекистан. Следует отметить, что среднеарифметическая ставка импортного тарифа составляет 14,84%*, и этот показатель является одним из самых высоких среди стран ближнего и дальнего зарубежья (согласно отчетам ВТО по торговой политике стран)**.

В соответствии с приложением №9-2 к постановлению Президента Республики Узбекистан №ПП-532 от 18.12.2006 г. утверждены ставки акцизного налога на импортируемые товары. Перечень товаров, облагаемых акцизным налогом при импорте состоит из 59 (!) товарных групп ТНВЭД (и это в основном потребительские товары), а ставки налога варьируются в среднем от 30 до 70%, что позволяет сделать вывод о том, что акцизный налог кроме своей фискальной функции служит инструментом ограничения импорта.

Процедуры сертификации и маркировки импортируемых товаров

Как было указано в Боксе 1 в соответствии с пунктом 5 Положения о порядке проведения сертификации продукции (приложение №2 к постановлению Кабинета Министров Республики Узбекистан №318 от 06.07.2004 г.) общий срок оформления и выдачи сертификата соответствия устанавливается в пределах **от 10 рабочих дней до 1 месяца (!)** с момента подачи всех необходимых документов, что является по высказываниям респондентов чрезмерно долгим сроком.

В соответствии с приложением №1 к постановлению Кабинета Министров Республики №427 от 05.12.2003 г. утвержден перечень импортируемых потребительских товаров, подлежащих обязательному маркированию на государственном языке. Перечень включает в себя 27 товарных групп ТНВЭД в основном потребительского назначения.

Импортные ограничения (лицензирование, разрешения гос.органов)

Приложением №1 к Указу Президента Республики Узбекистан №УП-1871 от 10.10.1997 г. утвержден перечень специфических товаров, экспорт-импорт которых осуществляется **по лицензиям, выдаваемым МВЭСИТ** на основании распоряжений Кабинета Министров. Данный перечень включает в себя преимущественно специфические товары (вооружение и военную технику, включая комплектующие для их производства, драгоценные металлы, сплавы, изделия из них, уран и другие радиоактивные вещества, изделия из них, отходы радиоактивных веществ, приборы и оборудование с использованием радиоактивных веществ).

В приложении №2 к постановлению Кабинета Министров №137 от 31.08.1998 г. года приведен перечень специфических товаров, импорт которых осуществляется по **разрешениям, выдаваемым уполномоченными органами** Республики Узбекистан. Данный перечень включает импорт аудио- (Министерство по делам культуры), видео- и кино-продукции (агентство «Узбекино»), дикорастущих растений и диких животных, а также продукции, содержащей озоноразрушающие вещества (Госкомприроды).

Предварительная экспертиза импортных контрактов в МВЭСИТ

В соответствии с Указом Президента Республики Узбекистан №УП-3321 от 26.09.2003 г. экспертизе в МВЭСИТ подлежат импортные контракты: 1) финансируемые за счет средств государственного бюджета, 2) финансируемые за счет кредитов (займов), привлеченных Правительством Республики Узбекистан или под его гарантию, 3) заключаемые хозяйствующими субъектами, **доля государства в уставном капитале которых более 50 процентов**, и не обеспеченные собственными валютными средствами.

* Источник: сайт МВЭСИТ Республики Узбекистан www.mfer.uz

** Источник: сайт ВТО http://www.wto.org/english/tratop_e/tp_r_e.htm#bycountry

Таблица 5. Основные проблемы при осуществлении импорта				
	Барьеры есть, %	Существенные барьеры, %	Отрасли, больше страдающие от барьеров	Категории респондентов, больше страдающих от барьеров
Конвертация суммовых средств на СКВ	61.3%	44.1%	Услуги, химическая и фармацевтическая промышленность, торговля, строительство	Малый бизнес, предприятия без иностранного участия, активные импортеры, столичные предприятия*
Валютные ограничения (в т.ч. ограничения, связанные с предоплатой в иностранной валюте)	44.1%	25.3%	Торговля, строительство, химическая и фармацевтическая промышленность	Малый бизнес, предприятия без иностранного участия, столичные предприятия
Процедуры, связанные с таможенным оформлением импорта	39.2%	15.6%	Сельское хозяйство, химическая и фармацевтическая промышленность, услуги, производство промышленных товаров и оборудования	Предприятия с иностранным участием, активные импортеры, столичные предприятия, импортеры, осуществляющие экспорт
Таможенные платежи и сборы на импорт	32.8%	15.1%	Химическая и фармацевтическая промышленность, сельское хозяйство, услуги, производство промышленных товаров и оборудования	Крупный бизнес, предприятия с участием иностранного капитала, активные участники ВЭД, столичные предприятия, импортеры, осуществляющие экспорт
Процедуры сертификации и маркировки	28.5%	9.1%	Сельское хозяйство, услуги, химическая и фармацевтическая промышленность, производство промышленных товаров и оборуд.	Крупный бизнес, предприятия с участием иностранного капитала, активные участники ВЭД, импортеры, осуществляющие экспорт
Импортные ограничения (в т.ч. запреты, квоты и лицензирование)	25.3%	8.1%	Сельское хозяйство, услуги, строительство, пищевая промышленность, производство промышленных товаров и оборудования	Крупный бизнес, предприятия с участием иностранного капитала, активные участники ВЭД, столичные предприятия, импортеры, осуществляющие экспорт
Предварительная регистрация импортных контрактов	25.3%	4.8%	Химическая и фармацевтическая промышленность, услуги	Крупный бизнес, активные импортеры, столичные предприятия, импортеры, осуществляющие экспорт
Процедуры, связанные с транспортировкой (в т.ч. транспортная инфраструктура и транспортное обслуживание)	19.4%	2.2%	Услуги, химическая и фармацевтическая промышленность, строительство,	Предприятия без участия иностранного капитала, активные импортеры, столичные предприятия
Процедуры, связанные с транзитом через третью страну	16.1%	4.3%	Услуги, строительство, производство промышленных товаров и оборудования	Предприятия с участием иностранного капитала, активные импортеры, региональные предприятия, импортеры, осуществляющие экспорт
* Предприятия Ташкента и Ташкентской области.				

Дальнейшее совершенствование системы управления таможенной деятельностью всё больше требует и дальнейшего развития систем управления качеством предоставляемых услуг участникам ВЭД или иным лицам, задействованным в сфере внешней торговли

ложения). Соответственно, сокращение технических барьеров для импорта, уменьшение размеров таможенных платежей на комплектующие, используемые в производстве, а также упрощение процедур таможенного оформления способно оказать положительное влияние на уровень конкурентоспособности национальной экономики.

3.2. Сроки и официальные расходы при прохождении импортных процедур

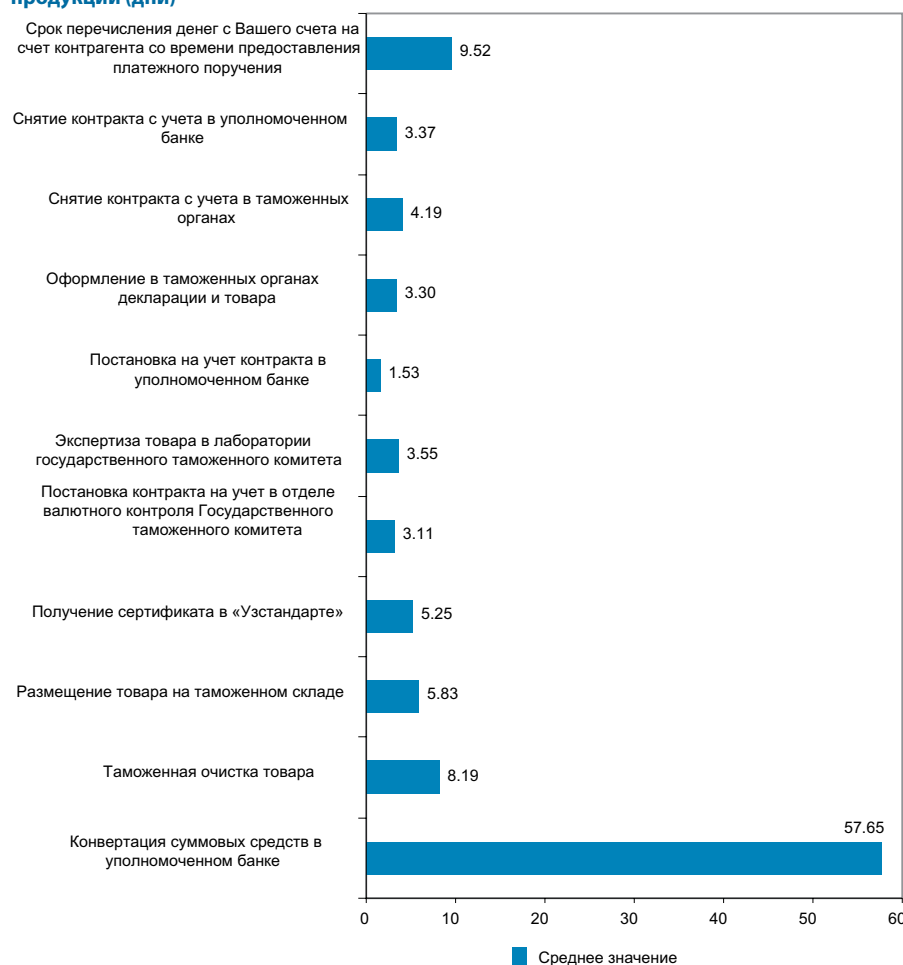
Респондентам был задан вопрос **о средних затратах времени, которое уходило у них на прохождение административных процедур при импорте в 2006 г.** Как видно из рисунка 5, наибольшее количество времени у импортеров уходит на конвертацию суммовых средств в уполномоченном банке (среднее кол-во дней – 58), перечисление денег на счет контрагента со времени предоставления платежного поручения (10), таможенную очистку товара (8), размещение товара на таможенном складе (6), получение

сертификата качества в агентстве «Узстандарт» (5).

В соответствии с ответами респондентов общее среднее время прохождения обязательных процедур при осуществлении импорта составляет **109 дней**⁴. Данный показатель весьма значителен и является одним из самых высоких в мировой практике⁵.

Для сравнения. По данным Всемирного банка (Doing Business 2008) в большинстве развитых стран на осуществление импортных операций уходит не более 5-20 дней; лидер по этому показателю – Сингапур – 3 дня! Среди стран бывшего СССР лидируют Эстония (5 дней), Латвия (12 дней), Грузия (14 дней) и Литва (13 дней). В подавляющем большинстве стран (145 из 177, по которым есть данные) время осуществления импортных операций не превышает 50 дней. Только в семи странах (включая Узбекистан) данный показатель превышает 90 дней.

Рисунок 5. Средний срок, затрачиваемый на прохождение процедур при импорте продукции (дни)



⁴ Данные Всемирного банка (Doing Business 2008) по Узбекистану также весьма близки – 104 дня.

⁵ По оценкам Всемирного банка показатель Узбекистана – самый худший среди 177 стран, по которым имеются данные.

Рассматривая проблему временных издержек прохождения импортных процедур для разных категорий респондентов, можно отметить более высокие, чем в среднем, временные затраты *малых и столичных предприятий, активных (с более высоким объемом импорта) и чистых (не осуществляющих экспорт) импортеров, а также предприятий химической и фармацевтической отраслей промышленности и торговли* (см. таблицу 6, таблицу 5 Приложения). Эти же категории импортеров больше, чем в среднем, тратят времени на решение самой острой проблемы импорта сегодня – конвертации суммовых средств в СКВ.

Отсутствие полных данных о стоимости расходов на осуществление импортных операций не позволяет использовать результаты ответов респондентов о **размерах официальных платежей при импорте** для международных сравнений. Если же воспользоваться данными Всемирного банка, то стоимость расходов на осуществление импорта в расчете на один контейнер равна в Узбекистане 4050 долл. США. Это один из самых высоких показателей в мире. Для сравнения: для большинства развитых стран он не превышает 1000 долл., а для 145 из 177 стран – 2000 долл.

В тоже время результаты опроса позволяют сравнить затраты на прохождение *бюрократических процедур* у разных категорий импортеров – см. таблицу 7 и таблицу 6 Приложения. Различия носят незначительный характер. Несколько больше среднего уровня издержки по прохождению процедур у *чистых и активных импортеров, а также предприятий, занимающихся торговой деятельностью*.

Таблица 6. Среднее время прохождения импортных процедур (в днях)

Все импортеры	108.9
В том числе:	
Крупные предприятия	94.5
Малые предприятия	114.2
Предприятия с объемом импорта менее \$200 т.	93.5
Предприятия с объемом импорта более \$200 т.	128.4
Предприятия Ташкента и Таш.обл.	118.0
Предприятия остальных регионов	98.7
Чистые импортеры	113.4
Импортеры, осуществляющие экспорт	101.8
Производители товаров, не занимающиеся торговой деятельностью	88.0
Предприятия, занимающиеся торговой деятельностью	127.9
Легкая промышленность	77.6
Пищевая промышленность	69.8
Производство промышленных товаров и оборудования	99.1
Химическая и фармацевтическая промышленность	157.6

Таблица 7. Средние официальные платежи прохождения наиболее распространенных обязательных бюрократических процедур при импорте (тыс. сум).

Все импортеры	2931
В том числе:	
Крупные предприятия	2966
Малые предприятия	2934
Предприятия с объемом импорта менее \$200 т.	2828
Предприятия с объемом импорта более \$200 т.	3151
Предприятия Ташкента и Таш.обл.	2869
Предприятия остальных регионов	2559
Чистые импортеры	3246
Импортеры, осуществляющие экспорт	2435
Производители товаров, не занимающиеся торговой деятельностью	2647
Предприятия, занимающиеся торговой деятельностью	3161
Легкая промышленность	2939
Пищевая промышленность	2639
Производство промышленных товаров и оборудования	1896

3.3. Рекомендации по изменениям в действующем законодательстве

При ответе на вопрос «**Какие изменения в законодательстве и практике государственного регулирования, по Вашему мнению, должны быть предприняты для повышения эффективности прохождения импортных процедур для таких компаний как Ваша?**» респонденты высказывали пожелания, основную массу которых можно сгруппировать следующим образом:

1. *Сократить сроки и упростить порядок конвертации валюты.*

2. *Снизить уровень таможенных платежей.* Некоторые респонденты отмечали, что высокий уровень таможенных платежей стимулирует им-

порт контрабандной продукции, что негативно отражается на работе местных производителей.

3. *Упростить процедуры и сроки таможенного оформления документов.*

Перечислим также некоторые более конкретные предложения:

- ввести гарантии по срокам конвертации сумов в СКВ;
- отменить либо сократить ставки импортных пошлин и акцизного налога при импорте товаров, не производимых в республике;
- не задерживать суммовые средства на заблокированных счетах до срока конвертации;
- сократить сроки процедур определения и выдачи кодов ТНВЭД в уполномоченных органах.
- не облагать таможенными платежами запасные части и комплектующие, которые не производятся в республике;
- организовать таможенное декларирование импортированного груза на

самом предприятии;

- уменьшить сроки и бумажную волокиту в процессе экспертизы контрактов в уполномоченных органах;

- обеспечить декларантам возможность доступа к базе данных ГТК по ценам на декларируемые импортируемые товары (в целях упрощения и прозрачности процедуры определения таможенной стоимости товаров);

- при таможенном оформлении предоставлять отсрочку платежей на 60 дней (без требования об обеспечении уплаты таможенных платежей);
- не использовать частные склады для временного хранения – основа для сговора между владельцами складов и сотрудниками таможенных органов;
- отказаться от практики неофициальных ограничений по количеству ввозимых товаров.

Об исчислении таможенных платежей

Система исчисления налогов и таможенных платежей организована по каскадному принципу (что-то вроде “матрешки”), когда следующий налог исчисляется не от первоначальной стоимости товара, а от стоимости товара + налог, то есть налог накручивается на налог - стоимость товара (1500000) + пошлина (3%) = новая стоимость (1545000) + акциз (20%) = новая стоимость (1854000) + НДС (20%) = конечная стоимость (2224800).

Созданная таким образом продажная стоимость товара оказывается настолько не реальной, что предприниматель сложно рассчитывать на получение прибыли.

(из выступления импортера)

Для стимулирования импорта технологий

Важность обеспечения взаимосвязей регулирования ВЭД с развитием национальной экономики диктует необходимость сбалансированного подхода к формированию и прогнозированию доходов от ВЭД и внутренней экономики. Например, с целью стимулирования импорта новейшей техники и передовых технологий их импорт из других стран может стимулироваться полным или частичным освобождением его от НДС и импортных пошлин. При этом бюджет недополучит определенную сумму импортных пошлин и НДС. Но эти потери будут компенсированы тем дополнительным доходом, который получит страна в результате применения импортных новейших видов техники и технологий. Такой подход позволит оптимизировать совокупный доход общества, а вместе с тем и доход государственного бюджета.

(из выступления участника ВЭД)

IV. Оценка работы таможенных органов

Для реализации одной из поставленных исследовательских задач респондентам-участникам ВЭД предлагалось оценить, являются ли проблемы взаимодействия с таможенными органами серьезным препятствием для бизнеса, и какие этапы взаимодействия с таможенными органами вызывают наибольшие проблемы.

Как видно из рисунка 6 треть опрошенных, так или иначе сталкиваются с определенными проблемами при взаимодействии с таможенными органами. На отсутствие проблем при взаимодействии с таможенной службой указали около 60% респондентов.

Среди основных проблем и трудностей, с которыми участниками ВЭД приходится сталкиваться при взаимодействии с таможенными органами, большинство респондентов указали на:

- отсутствие упрощенных таможенных процедур оформления товаров;
- излишнюю централизацию (бюрократизацию) решения вопросов таможенных процедур, бумажную волокиту;
- непрозрачную нормативно-правовую базу таможенного администрирования, значительное количество отсылочных норм действующего Кодекса, наделяющие ГТК чрезмерными полномочиями по изданию подзаконных актов.

Многие респонденты также высказывались о неофициальных ограничениях при прохождении таможенных процедур (приостановка на неопределенный срок таможенного оформления ввозимых товаров).

Наиболее сложными этапами взаимодействия с таможенными органами названы этапы таможенного оформления (29,33%), контроля правильности определения кодов товаров в соответствии с Товарной Но-

Рисунок 6. Являются ли проблемы взаимодействия с таможенными органами серьезным препятствием для Вашего бизнеса

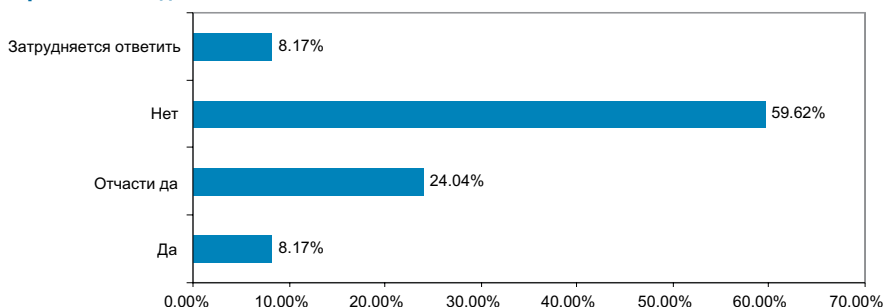
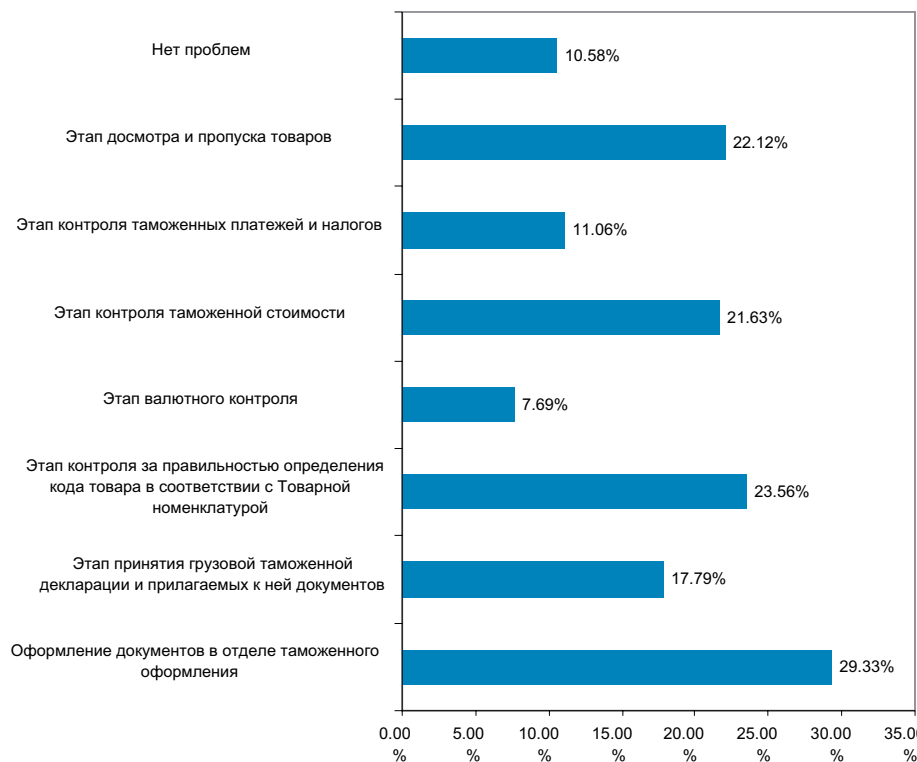


Рисунок 7. Какие системные недостатки в работе таможенных органов Вы можете отметить



Рисунок 8. Какие этапы оформления документов и подразделения таможенных органов вызывают наибольшие проблемы

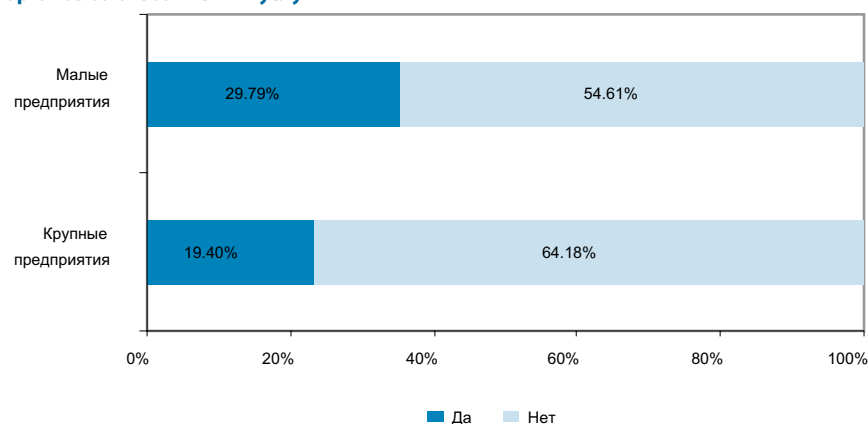


товаров и оборудования (37,5%), а также торговым организациям (29%).

Сопоставительный анализ показал, что:

1. Для малых предприятий проблемы, связанные с отсутствием упрощенных таможенных процедур являются более актуальными, чем для крупных предприятий,

Рисунок 9. Приходилось Вам «вознаграждать» неофициально сотрудников таможенных органов за оказание ими услуг



оформления, чем чистые экспортеры. При этом только этап валютного контроля у предприятий - чистых экспортеров вызывает больше проблем, чем у импортеров.

3. Обращает на себя внимание наличие наибольших проблем на этапе таможенного оформления товаров в сравнении с другими отраслями у

менклатурой ВЭД (23,56%), этап контроля и пропуска товаров (22,12%), этап контроля таможенной стоимости товаров (21,63%).

Респондентам был задан вопрос о неофициальных «вознаграждениях» сотрудников таможенных органов (Рисунок 9), на который 26% от общего количества опрошенных респондентов дали утвердительный ответ. При этом, выяснилось, что малым предприятиям (30%) приходится чаще, чем крупным предприятиями (20%) неофициально «вознаграждать» сотрудников таможенных органов.

В разрезе отраслей больше всех приходится неофициально «вознаграждать» сотрудников таможенных органов предприятиям – производителям промышленных

предприятий, соответственно они чаще жалуются на проблематичность взаимодействия с таможенными органами по большинству из этапов (существенны различия на этапе определения и контроля таможенной стоимости товаров, определения кодов товаров в соответствии с ТНВЭД).

2. Импортеры (в том числе также осуществляющие экспорт) испытывают больше проблем при прохождении практически всех этапов таможенного

предприятий, занимающихся производством промышленных товаров и оборудования, а также предприятий химической и фармацевтической промышленности.

Следует отметить, что предприятия данных отраслей также больше чем другие отрасли в числе системных недостатков в работе таможенных органов указали на *отсутствие упрощенных таможенных процедур*, следовательно, изменение положения дел в этом направлении (переход на электронное декларирование, внедрение системы риск-анализа в целях эффективного таможенного контроля и др. мероприятия) способны повысить эффективность и сократить проблемы, возникающие у данных предприятий на этапе таможенного оформления товаров.

4. Как следствие наибольших проблем практически на всех этапах взаимодействия с таможенными органами *малые предприятия*, а также *предприятия - чистые импортеры* чаще, чем крупные предприятия и предприятия-экспортеры соответственно, используют практику неофициальных «вознаграждений». В разрезе отраслей наиболее активны в этой деятельности *предприятия – производители промышленных товаров и оборудования, а также торговые организации*.

Для обеспечения комфортности ведения легальной внешнеэкономической деятельности и эффективной защиты внутреннего рынка от недобросовестной конкуренции необходима кардинальная перестройка системы таможенного администрирования

V. Выводы и рекомендации

В результате опроса удалось выявить основные проблемные вопросы и барьеры, препятствующие осуществлению эффективной внешнеэкономической деятельности.

Так при осуществлении **экспортных операций** основными барьерами являются:

- экспортные ограничения, связанные с запретами на экспорт и лицензированием определенных категорий товаров;
- ограничения расчетных операций по экспорту (требование 100% предоплаты и аккредитивной формы расчетов), и как следствие отвлечение денежных средств из оборота;
- усложненный механизм возврата НДС при экспорте;
- проблемы, связанные с таможенным оформлением экспорта товаров, отсутствие системы электронного декларирования грузов;
- высокие транспортно-транзитные издержки.

Общий срок прохождения процедур при осуществлении экспортных операций чрезмерно продолжителен, что является следствием наличия ненужных и необязательных этапов прохождения большинства административных процедур при экспорте.

Анализ также показал, что от существующих недостатков в сфере регулирования экспортной деятельности больше, чем в среднем страдают:

- малые предприятия (осуществляющие деятельность преимущественно в таких отраслях как легкая промышленность и производство сельскохозяйственной продукции);
- активные участники внешнеэкономической деятельности;
- экспортеры продукции с высокой добавленной стоимостью.

При осуществлении **импортных операций** основными барьерами являются:

- сложности при конвертации суммовых средств на СКВ и требование 100% предоплаты в иностранной валюте;

- высокий уровень таможенных платежей;

- сложность и проблематичность административных процедур, связанных с таможенным оформлением импортируемых товаров;

- сложности прохождения

процедур сертификации и маркировки;

- импортные ограничения, связанные с запретами на импорт и лицензированием определенных категорий товаров.

Малый бизнес играет важную роль в обеспечении стабильности экономического развития, повышении гибкости и адаптивности национальной экономики к изменяющимся внешним и внутренним условиям. Необходимо содействовать расширению экспорта малыми предприятиями

О таможенной службе

Трансформировать таможенной службе свою структуру управления, таможенных технологий на основе содействия внешней торговле и взаимопартнерства, быстрее адаптироваться к новым требованиям и условиям изменяющейся мировой экономики, адекватно и правильно принимать управленческие решения – это требование времени и насущная необходимость дня.

(из выступления должностного лица таможенного органа)

Сроки прохождения процедур при импорте являются критически долгими, одними из самых больших в мире, что также как и при экспорте является следствием наличия ненужных и необязательных этапов прохождения большинства административных процедур.

Респонденты указывают на то, что **проблемы конвертации и высоких таможенных платежей – самые острые проблемы внешнеэкономической деятельности сегодня**.

Анализ также показал, что от существующих недостатков в сфере регулирования импортной деятельности страдают такие «общественно полезные» категории импортеров, как:

- активные участники внешнеэкономической деятельности;
- импортеры - производители, выпускающие, в том числе на экспорт, продукцию с высоким уровнем добавленной стоимости (преимущественно в таких отраслях как химическая и фармацевтическая промышленность, производство промышленных товаров и оборудования).

Соответственно, **улучшение правил осуществления импорта способно повысить конкурентоспособность национальной экономики**.

При взаимодействии участников ВЭД с **таможенными органами** на более проблематичными вопросами являются:

- отсутствие упрощенных таможенных процедур практически по всей цепочке взаимодействия с таможенными органами (на этапах таможенного оформления товаров, определения таможенной стоимости, контроля за правильностью определения кодов ТНВЭД, досмотра и пропуска товаров);
- излишняя централизация (бюрократизация) процесса таможенного оформления товаров, бумажная волокита;
- продолжающаяся практика неофициальных ограничений при осуществлении таможенного оформления импортируемых товаров.

Как свидетельствуют результаты опроса, **сложившаяся многоступенчатая разрешительная процедура экспортно-импортных отношений в Узбекистане продолжает оставаться в числе факторов, оказывающих достаточно негативное воздействие на развитие внешнеэкономической деятельности и требует улучшения**.

Такая система неэффективна (в том числе, с точки зрения общественных интересов) и не принимает во внимание интересы клиента (субъектов ВЭД). Так, как показало исследование, одним из существенных барьеров для предпринимателей являются сложные и дорогостоящие процедуры по проверке соответствия качества ввозимой продукции установленным стандартам. При этом проверке должна подвергаться и продукция признанных европейских и мировых производителей, хотя в республике не существует даже соответствующего оборудования для проведения подобных проверок.

Одной из главных причин существующего положения дел, по мнению экспертов, является **отсутствие единого механизма координации действий всех заинтересованных сторон, участвующих во внешней**

Выдвинутое в качестве одного из приоритетов таможни на современном этапе содействие торговле, прежде всего, означает: таможенные процедуры должны быть простыми, понятными, адекватными мировой практике

торговле. Нет обмена информацией по проводимой работе в части оптимизации процедур, а также не работает механизм обратной связи с предпринимателями.

Продолжается практика *ведомственного нормотворчества*, в ходе которого каждый государственный орган устанавливает свои «правила игры», что делает процедуры ВЭД *громоздкими, непрозрачными и противоречивыми*. Так процессы регистрации и постановки на учет в уполномоченных госорганах во многом дублируются: пакеты документов, предоставляемых в каждый орган в целом одинаковы, но различаются по своему объему в зависимости от специфических требований. При этом большая часть полученной информации о субъекте экономической деятельности в дальнейшем никак не используется.

Противоречивость нормативной базы, а также порой непредсказуемый характер ее изменения существенно *повышают издержки внешнеэкономической деятельности* из-за простоя грузов, порчи товаров, уплаты штрафов за не выполненные обязательства, значительных затрат на страхование. Еще большие потери (размер которых, правда, невозможно учесть) несет экономика страны в виде незаключенных сделок, которые не совершаются, так как становятся невыгодными по причине высоких транзакционных издержек внешнеэкономической деятельности. Другая сторона высоких транзакционных издержек – расширение теневого бизнеса и контрабанды.

Для решения существующих проблем органам государственного управления необходимо вести целенаправленную работу по снятию барьеров, созданию благоприятных условий внешнеэкономической деятельности. Необходимы стандартизация процедур по внешнеэкономическим сделкам и сокращение времени и издержек, необходимых для их выполнения. При этом очень важно свести к минимуму влияние субъективных факторов при проведении разрешительных и регистрационных операций для субъектов ВЭД.

В качестве **основных направлений по совершенствованию и упрощению процедур осуществления внешнеэкономической деятельности** и таможенного администрирования можно определить:

1. Устранение существующих ограничений и дальнейшее совершенствование механизма расчетов при экспорте.
2. Снижение уровня импортного протекционизма посредством кардинального пересмотра ставок таможенных пошлин и акцизного налога в отношении категорий товаров не только потребительского назначения (товаров для конечного пользования), но и промежуточных товаров (необходимых для развития национальных производств, ориентированных на экспорт)⁶.
3. Ограничение нормотворческих возможностей ведомств через подробное прописывание соответствующих сроков и процедур в Таможенном кодексе, Законах о стандартизации и сертификации и др.
4. Выявление и упрощение необязательных этапов и сроков прохож-

⁶ Аналитический Доклад «Содействие развитию экспорта Республики Узбекистан: формирование благоприятной среды и эффективных институтов». ЦЭИ, 2005.

дения административных процедур при экспорте и импорте.

5. Внедрение принципа «единого окна», который позволяет представлять стандартизированную информацию и документы с использованием единого пропускного канала в целях выполнения всех регулирующих требований.

6. Внедрение современных информационных технологий и новых механизмов таможенного администрирования посредством использования современных методов (электронного декларирования, внедрение систем управления рисками и др.).

Для реализации важнейших направлений реформы таможенной системы необходимо совершенствование порядка работы таможенных органов, в том числе внедрение принципа выборочности таможенного контроля, осуществляемого в ходе таможенного оформления, разработка и внедрение новых механизмов сотрудничества между таможенными органами и участниками внешнеэкономической деятельности, внедрение электронного декларирования, распространение информации о новых процедурах.

(из выступления участника ВЭД)

Таблица 1. Барьеры для экспорта

	Кол-во	Существуют зачительные барьеры для экспорта	Экспортные ограничения (в т.ч. запреты, квоты и лицензирование)			Предварительная регистрация экспортных контрактов			Таможенные платежи и сборы, выплачиваемые при экспорте продукции		
			Есть, но не значи- тельные	Значи- тельные барьеры	Сумма	Есть, но не значи- тельные	Значи- тельные барьеры	Сумма	Есть, но не значи- тельные	Значи- тельные барьеры	Сумма
Все экспортеры	108	35	18	19	37	23	5	28	16	3	19
		32,41%	16,67%	17,59%	34,26%	21,30%	4,63%	25,93%	14,81%	2,78%	17,59%
В том числе:											
Крупные предприятия	50	15	4	10	14	9	2	11	6	1	7
		30,00%	8,00%	20,00%	28,00%	18,00%	4,00%	22,00%	12,00%	2,00%	14,00%
Малые предприятия	58	20	14	9	23	14	3	17	10	2	12
		34,48%	24,14%	15,52%	39,66%	24,14%	5,17%	29,31%	17,24%	3,45%	20,69%
Предприятия с объемом экспорта менее \$100 т.	41	14	6	8	14	9	2	11	6	1	7
		34,15%	14,63%	19,51%	34,15%	21,95%	4,88%	26,83%	14,63%	2,44%	17,07%
Предприятия с объемом экспорта \$100-500 т.	37	9	5	2	7	7	0	7	5	0	5
		24,32%	13,51%	5,41%	18,92%	18,92%	0,00%	18,92%	13,51%	0,00%	13,51%
Предприятия с объемом экспорта более \$500 т.	30	12	7	9	16	7	3	10	5	2	7
		40,00%	23,33%	30,00%	53,33%	23,33%	10,00%	33,33%	16,67%	6,67%	23,33%
Предприятия Ташкента и Таш.обл.	52	17	15	5	20	18	2	20	11	1	12
		32,69%	28,85%	9,62%	38,46%	34,62%	3,85%	38,46%	21,15%	1,92%	23,08%
Предприятия остальных регионов	56	18	3	14	17	5	3	8	5	2	7
		32,14%	5,36%	25,00%	30,36%	8,93%	5,36%	14,29%	8,93%	3,57%	12,50%
Разбивка по сферам деятельности:											
Экспортеры готовых изделий, оборудования	30	17	4	8	12	7	3	10	5	3	8
		56,67%	13,33%	26,67%	40,00%	23,33%	10,00%	33,33%	16,67%	10,00%	26,67%
Экспортеры сырья, комплектующих	46	15	7	12	19	10	2	12	4	1	5
		32,61%	15,22%	26,09%	41,30%	21,74%	4,35%	26,09%	8,70%	2,17%	10,87%
Экспортеры сельхоз и пищевой продукции	26	4	3	2	5	4	0	4	4	0	4
		15,38%	11,54%	7,69%	19,23%	15,38%	0,00%	15,38%	15,38%	0,00%	15,38%
Экспортеры услуг	11	2	4	0	4	3	0	3	3	0	3
		18,18%	36,36%	0,00%	36,36%	27,27%	0,00%	27,27%	27,27%	0,00%	27,27%
Производители товаров для населения	35	11	3	6	9	5	0	5	6	0	6
		31,43%	8,57%	17,14%	25,71%	14,29%	0,00%	14,29%	17,14%	0,00%	17,14%
Производители товаров для предприятий	50	20	8	13	21	11	4	15	6	2	8
		40,00%	16,00%	26,00%	42,00%	22,00%	8,00%	30,00%	12,00%	4,00%	16,00%
Торговые организации	15	4	4	2	6	4	1	5	2	1	3
		26,67%	26,67%	13,33%	40,00%	26,67%	6,67%	33,33%	13,33%	6,67%	20,00%
Разбивка по отдельным отраслям:											
Легкая промышленность	35	12	5	9	14	6	1	7	4	1	5
		34,29%	14,29%	25,71%	40,00%	17,14%	2,86%	20,00%	11,43%	2,86%	14,29%
Пищевая промышленность	15	2	1	0	1	1	0	1	1	0	1
		13,33%	6,67%	0,00%	6,67%	6,67%	0,00%	6,67%	6,67%	0,00%	6,67%
Производство пром-х товаров и оборудования, включая ремонт	13	6	1	3	4	4	1	5	3	0	3
		46,15%	7,69%	23,08%	30,77%	30,77%	7,69%	38,46%	23,08%	0,00%	23,08%
Химическая и фармаци- онная промышленность	7	1	1	1	2	3	0	3	0	1	1
		14,29%	14,29%	14,29%	28,57%	42,86%	0,00%	42,86%	0,00%	14,29%	14,29%
Сельское хозяйство	6	2	1	1	2	1	0	1	2	0	2
		33,33%	16,67%	16,67%	33,33%	16,67%	0,00%	16,67%	33,33%	0,00%	33,33%

Валютные ограничения (в т.ч. треб. 100% предоплаты, обязательная продажа валютной выручки)			Процедуры, связанные с таможенным оформлением экспорта			Процедуры, связанные с транзитом через третьи страны			Процедуры, связанные с транспортировкой (в т.ч. транспортная инфраструктура и транспортное обслуживание)			Процедуры, связанные с возвратом налоговых платежей (в частности НДС)		
Есть, но не значительные	Значительные барьеры	Сумма	Есть, но не значительные	Значительные барьеры	Сумма	Есть, но не значительные	Значительные барьеры	Сумма	Есть, но не значительные	Значительные барьеры	Сумма	Есть, но не значительные	Значительные барьеры	Сумма
21	12	33	19	8	27	6	7	13	22	9	31	14	11	25
19,44%	11,11%	30,56%	17,59%	7,41%	25,00%	5,56%	6,48%	12,04%	20,37%	8,33%	28,70%	12,96%	10,19%	23,15%
11	8	19	7	2	9	3	2	5	8	3	11	4	6	10
22,00%	16,00%	38,00%	14,00%	4,00%	18,00%	6,00%	4,00%	10,00%	16,00%	6,00%	22,00%	8,00%	12,00%	20,00%
10	4	14	12	6	18	3	5	8	14	6	20	10	5	15
17,24%	6,90%	24,14%	20,69%	10,34%	31,03%	5,17%	8,62%	13,79%	24,14%	10,34%	34,48%	17,24%	8,62%	25,86%
8	1	9	11	3	14	2	6	8	11	5	16	4	4	8
19,51%	2,44%	21,95%	26,83%	7,32%	34,15%	4,88%	14,63%	19,51%	26,83%	12,20%	39,02%	9,76%	9,76%	19,51%
10	6	16	4	3	7	2	1	3	6	2	8	8	3	11
27,03%	16,22%	43,24%	10,81%	8,11%	18,92%	5,41%	2,70%	8,11%	16,22%	5,41%	21,62%	21,62%	8,11%	29,73%
3	5	8	4	2	6	2	0	2	5	2	7	2	4	6
10,00%	16,67%	26,67%	13,33%	6,67%	20,00%	6,67%	0,00%	6,67%	16,67%	6,67%	23,33%	6,67%	13,33%	20,00%
13	4	17	15	5	20	4	5	9	15	4	19	7	5	12
25,00%	7,69%	32,69%	28,85%	9,62%	38,46%	7,69%	9,62%	17,31%	28,85%	7,69%	36,54%	13,46%	9,62%	23,08%
8	8	16	4	3	7	2	2	4	7	5	12	7	6	13
14,29%	14,29%	28,57%	7,14%	5,36%	12,50%	3,57%	3,57%	7,14%	12,50%	8,93%	21,43%	12,50%	10,71%	23,21%
9	3	12	6	7	13	1	2	3	8	3	11	5	4	9
30,00%	10,00%	40,00%	20,00%	23,33%	43,33%	3,33%	6,67%	10,00%	26,67%	10,00%	36,67%	16,67%	13,33%	30,00%
7	6	13	8	1	9	4	1	5	8	3	11	5	7	12
15,22%	13,04%	28,26%	17,39%	2,17%	19,57%	8,70%	2,17%	10,87%	17,39%	6,52%	23,91%	10,87%	15,22%	26,09%
4	3	7	4	0	4	1	4	5	4	4	8	4	0	4
15,38%	11,54%	26,92%	15,38%	0,00%	15,38%	3,85%	15,38%	19,23%	15,38%	15,38%	30,77%	15,38%	0,00%	15,38%
1	0	1	1	1	2	0	0	0	2	0	2	0	0	0
9,09%	0,00%	9,09%	9,09%	9,09%	18,18%	0,00%	0,00%	0,00%	18,18%	0,00%	18,18%	0,00%	0,00%	0,00%
6	5	11	7	0	7	3	1	4	7	3	10	3	4	7
17,14%	14,29%	31,43%	20,00%	0,00%	20,00%	8,57%	2,86%	11,43%	20,00%	8,57%	28,57%	8,57%	11,43%	20,00%
12	5	17	7	7	14	2	3	5	10	3	13	5	6	11
24,00%	10,00%	34,00%	14,00%	14,00%	28,00%	4,00%	6,00%	10,00%	20,00%	6,00%	26,00%	10,00%	12,00%	22,00%
3	2	5	4	1	5	0	4	4	3	3	6	6	0	6
20,00%	13,33%	33,33%	26,67%	6,67%	33,33%	0,00%	26,67%	26,67%	20,00%	20,00%	40,00%	40,00%	0,00%	40,00%
7	1	8	6	1	7	3	2	5	5	3	8	3	5	8
20,00%	2,86%	22,86%	17,14%	2,86%	20,00%	8,57%	5,71%	14,29%	14,29%	8,57%	22,86%	8,57%	14,29%	22,86%
3	2	5	0	0	0	1	0	1	3	0	3	0	1	1
20,00%	13,33%	33,33%	0,00%	0,00%	0,00%	6,67%	0,00%	6,67%	20,00%	0,00%	20,00%	0,00%	6,67%	6,67%
5	2	7	5	2	7	2	2	4	5	2	7	3	2	5
38,46%	15,38%	53,85%	38,46%	15,38%	53,85%	15,38%	15,38%	30,77%	38,46%	15,38%	53,85%	23,08%	15,38%	38,46%
0	1	1	1	1	2	0	0	0	0	1	1	0	0	0
0,00%	14,29%	14,29%	14,29%	14,29%	28,57%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	14,29%	14,29%	0,00%	0,00%	0,00%
2	1	3	1	0	1	0	0	0	0	0	0	2	0	2
33,33%	16,67%	50,00%	16,67%	0,00%	16,67%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	33,33%	0,00%	33,33%

Таблица 2. Время прохождения процедур при экспорте

	Кол-во		Получение сертификата соответствия в «Узстандарт»	Получение плана вагона для «Узбекстон Темир Йуллари»	Получение сертификата происхождения товара в «Узбекэкспертиза»	Получение фито-санитарного сертификата и оплата лабораторного анализа
Все экспортеры	108	число ответивших	84	69	92	68
		кол-во дней	4,02	3,65	3,12	2,75
В том числе:						
Крупные предприятия	50	число ответивших	38	32	43	34
		кол-во дней	3,45	2,13	2,49	2
Малые предприятия	58	число ответивших	46	37	49	34
		кол-во дней	4,5	4,97	3,67	3,5
Предприятия с объемом экспорта менее \$100 т.	41	число ответивших	30	26	33	22
		кол-во дней	5,03	4,31	3,88	3,68
Предприятия с объемом экспорта \$100-500 т.	37	число ответивших	31	27	33	24
		кол-во дней	4	3,19	3,12	2,46
Предприятия с объемом экспорта более \$500 т.	30	число ответивших	23	16	26	22
		кол-во дней	2,74	3,38	2,15	2,14
Предприятия Ташкента и Таш.обл.	52	число ответивших	35	32	41	22
		кол-во дней	6	5,31	4,88	5,09
Предприятия остальных регионов	56	число ответивших	49	37	51	46
		кол-во дней	2,62	2,11	1,7	1,61
Разбивка по сферам деятельности:						
Экспортеры готовых изделий, оборудования	30	число ответивших	22	20	30	17
		кол-во дней	3,73	3	3,23	2,18
Экспортеры сырья, комплектующих	46	число ответивших	39	32	43	31
		кол-во дней	3,82	3,28	3,24	2,94
Экспортеры сельхоз и пищевой продукции	26	число ответивших	24	18	24	24
		кол-во дней	3,96	4,06	2,63	2,71
Экспортеры услуг	11	число ответивших	3	2	0	0
		кол-во дней	7,67	12	-	-
Производители товаров для населения	35	число ответивших	30	24	33	25
		кол-во дней	4,33	2,5	3,58	3,56
Производители товаров для предприятий	50	число ответивших	42	33	46	31
		кол-во дней	3,07	3,33	3,04	2,35
Торговые организации	15	число ответивших	11	10	13	10
		кол-во дней	5,55	6,4	2,15	1,9
Разбивка по отдельным отраслям:						
Легкая промышленность	35	число ответивших	31	23	34	29
		кол-во дней	2,74	3,04	2,41	2,07
Пищевая промышленность	15	число ответивших	14	11	14	13
		кол-во дней	2,79	1,82	2,57	2,62
Производство пром-х товаров и оборудования, включая ремонт	13	число ответивших	11	10	12	6
		кол-во дней	5,45	4,10	4,92	3,50
Химическая и фармацевтическая промышленность	7	число ответивших	4	4	6	1
		кол-во дней	3,5	2,25	2,67	1
Сельское хозяйство	6	число ответивших	6	4	6	6
		кол-во дней	3,67	1,25	3,33	3,50

Получение различного рода разрешений и лицензий на экспорт от гос. органов	Постановка контракта на учет в коммерческом банке	Постановка контракта на учет в таможенных органах	Таможенная очистка экспорта и вывоз товаров за границу	Зачисление средств на счет со времени оплаты денег контрагентом	Возврат НДС при экспорте	Таможенный досмотр экспортируемых грузов при упаковке
31	98	91	79	77	14	83
10,42	1,74	3,03	2,10	5,14	43,93	1,20
13	43	41	36	32	7	41
14,08	1,81	2,51	1,94	3,88	65,43	1,32
18	55	50	43	45	7	42
7,78	1,69	3,46	2,23	6,04	22,43	1,1
10	37	33	27	33	4	27
8,5	1,84	3,33	2,78	5,00	23,50	1,19
10	36	31	30	23	2	27
6,1	1,78	2,94	2	3,65	30,5	1,33
11	25	27	22	21	8	29
16,09	1,56	2,78	1,41	7	57,5	1,1
19	52	44	38	48	7	39
8,79	1,87	4,14	2,61	3,83	43,86	1,33
12	46	47	41	29	7	44
10	1,55	1,97	1,76	8,42	46	1,07
8	29	29	25	22	6	25
19,25	1,15	3,21	1,56	3,91	44,50	1,04
14	42	43	39	31	8	41
15,43	1,9	2,48	2,21	2,58	36,63	1,22
9	21	21	19	18	1	20
4,56	1,81	2,76	2,47	9,17	60	1,35
2	11	3	1	9	0	2
17	2,09	8,67	3	8,78	-	1
10	31	31	27	26	4	29
5,4	1,61	2,81	2	8,38	75,25	1,31
12	45	46	39	35	9	41
15,33	1,76	3,02	1,74	2,31	29,33	1,07
4	14	12	12	11	2	11
5	1,57	2,08	2,33	4,82	15,5	1,18
10	32	35	27	22	8	28
3,8	1,78	2,31	1,78	7,27	56,63	1,07
3	12	12	10	10	0	12
3,67	1,50	2,75	1,90	5,70	-	1,50
3	13	12	10	10	4	11
10,67	1,62	4,00	2,20	1,70	18,00	1,18
2	7	6	5	6	0	5
61	1,57	2,83	1,6	3,83	0	1,00
4	6	5	5	4	1	5
4,00	2,50	3,60	2,40	3,50	60,00	1,80

Таблица 3. Официальные платежи прохождения процедур при экспорте

	Кол-во		Получение сертификата соответствия в «Узстандарт»	Получение плана вагона для «Узбекстон Темир Йуллари»	Получение сертификата происхождения товара в «Узбекэкспертиза»	Получение фито-санитарного сертификата и оплата лабораторного анализа
Все экспортеры	108	число ответивших	47	38	80	56
		расходы, тыс. сум	101,13	917,22	59,48	33,89
В том числе:						
Крупные предприятия	50	число ответивших	21	15	37	27
		расходы, тыс. сум	58,74	1397,8	70,09	29,46
Малые предприятия	58	число ответивших	26	23	43	29
		расходы, тыс. сум	135,36	603,79	50,34	38,02
Предприятия с объемом экспорта менее \$100 т.	41	число ответивших	20	15	29	19
		расходы, тыс. сум	63,21	641,33	28,44	33,86
Предприятия с объемом экспорта \$100-500 т.	37	число ответивших	20	13	32	20
		расходы, тыс. сум	145,54	1046,55	31,35	27,2
Предприятия с объемом экспорта более \$500 т.	30	число ответивших	8	10	20	17
		расходы, тыс. сум	72,25	1162,9	146,5	40,81
Предприятия Ташкента и Таш.обл.	52	число ответивших	23	13	38	19
		расходы, тыс. сум	47,87	245,55	41,05	35,48
Предприятия остальных регионов	56	число ответивших	24	25	42	37
		расходы, тыс. сум	126,84	1139	62,76	32,33
Разбивка по сферам деятельности:						
Экспортеры готовых изделий, оборудования	30	число ответивших	13	9	26	14
		расходы, тыс. сум	75,93	492,67	54,27	20,19
Экспортеры сырья, комплектующих	46	число ответивших	17	18	34	24
		расходы, тыс. сум	156,45	534,01	34,21	36,83
Экспортеры сельхоз и пищевой продукции	26	число ответивших	16	11	20	18
		расходы, тыс. сум	66,63	1894,09	110,05	40,91
Экспортеры услуг	11	число ответивших	1	1	1	1
		расходы, тыс. сум	40	30	15	10
Производители товаров для населения	35	число ответивших	17	16	29	21
		расходы, тыс. сум	100,86	1414,06	84,67	36,02
Производители товаров для предприятий	50	число ответивших	21	14	38	24
		расходы, тыс. сум	85,3	540,16	32,37	34,9
Торговые организации	15	число ответивших	6	5	12	9
		расходы, тыс. сум	175,17	327,4	83,73	20,74
Разбивка по отдельным отраслям:						
Легкая промышленность	35	число ответивших	15	15	27	22
		расходы, тыс. сум	77,53	561,47	38,71	31,82
Пищевая промышленность	15	число ответивших	10	9	13	12
		расходы, тыс. сум	80,41	2236,67	155,68	46,28
Производство пром-х товаров и оборудования, включая ремонт	13	число ответивших	6	4	9	4
		расходы, тыс. сум	82,52	202,50	17,61	46,63
Химическая и фармацев-кая промышленность	7	число ответивших	1	0	6	2
		расходы, тыс. сум	35,00	0	14,83	7,50
Сельское хозяйство	6	число ответивших	3	2	5	4
		расходы, тыс. сум	60,00	1350	41,20	21,50

Получение различного рода разрешений и лицензий на экспорт от органов власти	Постановка контракта на учет в коммерческом банке	Постановка контракта на учет в таможенных органах	Таможенная очистка экспорта и вывоз товаров за границу	Зачисление средств на счет со времени оплаты денег контрагентом	Возврат НДС при экспорте	Таможенный досмотр экспортируемых грузов при упаковке
8	65	20	37	13	3	55
168,50	38,54	32,70	149,61	90,83	252,60	54,80
4	26	6	17	5	2	32
117,00	43,35	29,67	145,00	139,80	366,45	59,38
4	39	14	20	8	1	23
220,00	35,34	33,99	153,53	60,23	24,90	48,44
4	27	10	14	7	0	15
254,5	36,61	42,79	179,22	36,26	-	53,51
4	22	7	13	4	1	22
72,5	47,34	24	119,55	185,5	24,9	45,45
1	17	3	10	2	2	19
40	30,12	19,33	147,23	92,5	366,45	64,56
6	41	7	19	5	2	24
184,67	32,13	45,29	144,40	69,20	28,90	38,77
2	24	13	18	8	1	31
120,00	59,53	36,95	101,46	79,4	700,00	79,74
1	20	8	12	5	1	17
40	24,1	40,1	105,04	99	32,9	57,34
5	28	6	14	3	2	27
178	36,64	33,33	166,37	55,6	362,45	57,07
2	11	5	12	5	0	13
209	83,05	31,5	146,36	125	-	52,71
1	8	2	1	1	0	2
40	20,19	5,5	250	34	-	21,6
2	19	9	16	7	1	17
14	25,53	26,17	146,49	108,54	32,9	67,54
3	31	7	13	5	2	31
226,67	33,35	40,34	176,03	74,4	362,45	45,75
1	8	1	4	1	0	5
200	43,65	50	132	34	-	73,94
2	22	8	15	3	2	20
320,00	37,10	27,55	153,28	69,93	366,45	59,65
1	5	5	9	3	0	8
18,00	30,18	20,50	190,96	21,67	-	79,09
0	8	2	2	0	1	8
0	28,34	85,00	163,50	0	24,90	43,93
0	5	1	1	0	0	5
0	23,10	25,00	225,00	0	0	36,10
1	3	0	2	1	0	3
10,00	187,27	0	25,10	60,00	0	26,67

Таблица 4. Барьеры для импорта

	Кол-во	Импортные ограничения (в т.ч. запреты, квоты и лицензирование)			Предварительная регистрация импортных контрактов			Таможенные платежи и сборы на импорт			Валютные ограничения (в т.ч. ограничения, связанные с предоплатой в иностранной валюте)		
		Есть, но не значи- тельные	Значи- тельные барьеры	Сумма	Есть, но не значи- тельные	Значи- тельные барьеры	Сумма	Есть, но не значи- тельные	Значи- тельные барьеры	Сумма	Есть, но не значи- тельные	Значи- тельные барьеры	Сумма
Все импортеры	186	32	15	47	38	9	47	33	28	61	35	47	82
		17,2%	8,1%	25,3%	20,4%	4,8%	25,3%	17,7%	15,1%	32,8%	18,8%	25,3%	44,1%
В том числе:													
Крупные предприятия	60	12	8	20	14	4	18	12	11	23	10	10	20
		20,0%	13,3%	33,3%	23,3%	6,7%	30,0%	20,0%	18,3%	38,3%	16,7%	16,7%	33,3%
Малые предприятия	126	20	7	27	24	5	29	21	17	38	25	37	62
		15,9%	5,6%	21,4%	19,0%	4,0%	23,0%	16,7%	13,5%	30,2%	19,8%	29,4%	49,2%
Предприятия с объемом импорта менее \$200 т.	105	13	6	19	21	3	24	15	12	27	18	30	48
		12,4%	5,7%	18,1%	20,0%	2,9%	22,9%	14,3%	11,4%	25,7%	17,1%	28,6%	45,7%
Предприятия с объемом импорта более \$200 т.	80	19	10	29	17	6	23	18	15	33	17	17	34
		23,8%	12,5%	36,3%	21,3%	7,5%	28,8%	22,5%	18,8%	41,3%	21,3%	21,3%	42,5%
Предприятия Ташкента и Таш.обл.	95	23	10	33	29	5	34	25	15	40	27	26	53
		24,2%	10,5%	34,7%	30,5%	5,3%	35,8%	26,3%	15,8%	42,1%	28,4%	27,4%	55,8%
Предприятия остальных регионов	91	9	5	14	9	4	13	8	13	21	8	21	29
		9,9%	5,5%	15,4%	9,9%	4,4%	14,3%	8,8%	14,3%	23,1%	8,8%	23,1%	31,9%
Чистые импортеры	100	15	4	19	18	3	21	20	8	28	20	25	45
		15,0%	4,0%	19,0%	18,0%	3,0%	21,0%	20,0%	8,0%	28,0%	20,0%	25,0%	45,0%
Импортеры, осуществляющие экспорт	86	17	11	28	20	6	26	13	20	33	15	22	37
		19,8%	12,8%	32,6%	23,3%	7,0%	30,2%	15,1%	23,3%	38,4%	17,4%	25,6%	43,0%
Разбивка по отдельным сферам деятельности:													
Производители товаров, не занимающиеся торгов.	102	17	11	28	20	4	24	16	18	34	18	22	40
		16,7%	10,8%	27,5%	19,6%	3,9%	23,5%	15,7%	17,6%	33,3%	17,6%	21,6%	39,2%
Торговые организации	66	11	3	14	12	4	16	12	8	20	13	22	35
		16,7%	4,5%	21,2%	18,2%	6,1%	24,2%	18,2%	12,1%	30,3%	19,7%	33,3%	53,0%
Легкая промышленность	43	4	2	6	6	2	8	5	7	12	6	12	18
		9,3%	4,7%	14,0%	14,0%	4,7%	18,6%	11,6%	16,3%	27,9%	14,0%	27,9%	41,9%
Пищевая промышленность	18	5	1	6	4	0	4	4	2	6	1	4	5
		27,8%	5,6%	33,3%	22,2%	0,0%	22,2%	22,2%	11,1%	33,3%	5,6%	22,2%	27,8%
Производство пром-х товаров и оборудования, включая ремонт	22	4	3	7	3	1	4	5	3	8	6	3	9
		18,2%	13,6%	31,8%	13,6%	4,5%	18,2%	22,7%	13,6%	36,4%	27,3%	13,6%	40,9%
Химическая и фармац- кая промышленность	9	1	1	2	5	0	5	1	4	5	2	2	4
		11,1%	11,1%	22,2%	55,6%	0,0%	55,6%	11,1%	44,4%	55,6%	22,2%	22,2%	44,4%
Разбивка по отдельным странам:													
Россия (более 50% импорта)	49	9	3	12	11	1	12	10	5	15	11	14	25
		18,4%	6,1%	24,5%	22,4%	2,0%	24,5%	20,4%	10,2%	30,6%	22,4%	28,6%	51,0%
Китай (более 50% импорта)	17	1	2	3	3	0	3	0	4	4	5	3	8
		5,9%	11,8%	17,6%	17,6%	0,0%	17,6%	0,0%	23,5%	23,5%	29,4%	17,6%	47,1%
Турция (более 50% импорта)	27	5	1	6	5	2	7	5	3	8	6	3	9
		18,5%	3,7%	22,2%	18,5%	7,4%	25,9%	18,5%	11,1%	29,6%	22,2%	11,1%	33,3%
Германия (более 50% импорта)	11	3	0	3	3	0	3	4	2	6	2	3	5
		27,3%	0,0%	27,3%	27,3%	0,0%	27,3%	36,4%	18,2%	54,5%	18,2%	27,3%	45,5%

Процедуры, связанные с таможенным оформлением импорта			Процедуры, связанные с транзитом через третью страну			Процедуры, связанные с транспортировкой (в т.ч. транспортная инфраструктура и транспортное обслуживание)			Процедуры сертификации и маркировки			Конвертация суммовых средств на СКВ		
Есть, но не значительные	Значительные барьеры	Сумма	Есть, но не значительные	Значительные барьеры	Сумма	Есть, но не значительные	Значительные барьеры	Сумма	Есть, но не значительные	Значительные барьеры	Сумма	Есть, но не значительные	Значительные барьеры	Сумма
44	29	73	22	8	30	32	4	36	36	17	53	32	82	114
23,7%	15,6%	39,2%	11,8%	4,3%	16,1%	17,2%	2,2%	19,4%	19,4%	9,1%	28,5%	17,2%	44,1%	61,3%
15	9	24	6	3	9	11	1	12	15	8	23	7	23	30
25,0%	15,0%	40,0%	10,0%	5,0%	15,0%	18,3%	1,7%	20,0%	25,0%	13,3%	38,3%	11,7%	38,3%	50,0%
29	20	49	16	5	21	21	3	24	21	9	30	25	59	84
23,0%	15,9%	38,9%	12,7%	4,0%	16,7%	16,7%	2,4%	19,0%	16,7%	7,1%	23,8%	19,8%	46,8%	66,7%
24	13	37	7	2	9	12	3	15	15	5	20	15	46	61
22,9%	12,4%	35,2%	6,7%	1,9%	8,6%	11,4%	2,9%	14,3%	14,3%	4,8%	19,0%	14,3%	43,8%	58,1%
20	15	35	15	6	21	20	1	21	19	12	31	24	36	60
25,0%	18,8%	43,8%	18,8%	7,5%	26,3%	25,0%	1,3%	26,3%	23,8%	15,0%	38,8%	30,0%	45,0%	75,0%
31	19	50	20	5	25	27	2	29	27	10	37	21	50	71
32,6%	20,0%	52,6%	21,1%	5,3%	26,3%	28,4%	2,1%	30,5%	28,4%	10,5%	38,9%	22,1%	52,6%	74,7%
13	10	23	2	3	5	5	2	7	9	7	16	11	32	43
14,3%	11,0%	25,3%	2,2%	3,3%	5,5%	5,5%	2,2%	7,7%	9,9%	7,7%	17,6%	12,1%	35,2%	47,3%
27	8	35	10	3	13	17	2	19	16	4	20	18	46	64
27,0%	8,0%	35,0%	10,0%	3,0%	13,0%	17,0%	2,0%	19,0%	16,0%	4,0%	20,0%	18,0%	46,0%	64,0%
17	21	38	12	5	17	15	2	17	20	13	33	14	36	50
19,8%	24,4%	44,2%	14,0%	5,8%	19,8%	17,4%	2,3%	19,8%	23,3%	15,1%	38,4%	16,3%	41,9%	58,1%
21	18	39	7	5	12	16	2	18	20	12	32	16	38	54
20,6%	17,6%	38,2%	6,9%	4,9%	11,8%	15,7%	2,0%	17,6%	19,6%	11,8%	31,4%	15,7%	37,3%	52,9%
14	9	23	10	1	11	11	1	12	10	3	13	13	35	48
21,2%	13,6%	34,8%	15,2%	1,5%	16,7%	16,7%	1,5%	18,2%	15,2%	4,5%	19,7%	19,7%	53,0%	72,7%
6	8	14	2	2	4	4	2	6	6	4	10	10	13	23
14,0%	18,6%	32,6%	4,7%	4,7%	9,3%	9,3%	4,7%	14,0%	14,0%	9,3%	23,3%	23,3%	30,2%	53,5%
5	1	6	1	1	2	3	0	3	2	3	5	3	8	11
27,8%	5,6%	33,3%	5,6%	5,6%	11,1%	16,7%	0,0%	16,7%	11,1%	16,7%	27,8%	16,7%	44,4%	61,1%
6	4	10	4	1	5	3	1	4	5	2	7	3	8	11
27,3%	18,2%	45,5%	18,2%	4,5%	22,7%	13,6%	4,5%	18,2%	22,7%	9,1%	31,8%	13,6%	36,4%	50,0%
3	3	6	1	0	1	2	0	2	4	0	4	0	7	7
33,3%	33,3%	66,7%	11,1%	0,0%	11,1%	22,2%	0,0%	22,2%	44,4%	0,0%	44,4%	0,0%	77,8%	77,8%
9	6	15	3	0	3	7	1	8	9	4	13	6	27	33
18,4%	12,2%	30,6%	6,1%	0,0%	6,1%	14,3%	2,0%	16,3%	18,4%	8,2%	26,5%	12,2%	55,1%	67,3%
4	2	6	1	0	1	3	1	4	3	2	5	2	5	7
23,5%	11,8%	35,3%	5,9%	0,0%	5,9%	17,6%	5,9%	23,5%	17,6%	11,8%	29,4%	11,8%	29,4%	41,2%
7	4	11	2	1	3	4	0	4	5	2	7	8	9	17
25,9%	14,8%	40,7%	7,4%	3,7%	11,1%	14,8%	0,0%	14,8%	18,5%	7,4%	25,9%	29,6%	33,3%	63,0%
3	3	6	2	1	3	2	0	2	4	1	5	4	3	7
27,3%	27,3%	54,5%	18,2%	9,1%	27,3%	18,2%	0,0%	18,2%	36,4%	9,1%	45,5%	36,4%	27,3%	63,6%

Таблица 5. Время прохождения процедур при импорте

	Кол-во		Конвертация суммовых средств в уполномоченном банке	Таможенная очистка товара	Размещение товара на таможенном складе	Получение сертификата соответствия в «Узстандарте»	Получение сертификата в другом государст- венном органе
Все импортеры	186	число ответивших	143	139	164	157	20
		кол-во дней	57,65	8,19	5,83	5,25	4,45
В том числе:							
Крупные предприятия	60	число ответивших	38	44	51	48	10
		кол-во дней	44,82	9,48	5,94	7,23	4,3
Малые предприятия	126	число ответивших	105	95	113	109	10
		кол-во дней	62,30	7,6	5,78	4,38	4,6
Предприятия с объемом импорта менее \$200 т.	105	число ответивших	83	71	89	91	13
		кол-во дней	53,8	6,3	4,5	4,1	4,3
Предприятия с объемом импорта более \$200 т.	80	число ответивших	60	67	74	65	7
		кол-во дней	63,0	10,1	7,5	6,9	4,7
Предприятия Ташкента и Таш.обл.	95	число ответивших	78	88	88	83	12
		кол-во дней	68,74	9,25	5,39	6,34	5,33
Предприятия остальных регионов	91	число ответивших	65	51	76	74	8
		кол-во дней	44,39	6,1	6,44	3,79	3,07
Чистые импортеры	100	число ответивших	86	67	88	87	9
		кол-во дней	62,73	7,09	5,95	4,32	4,78
Импортеры, осуществляющие экспорт	86	число ответивших	57	72	76	70	11
		кол-во дней	49,98	9,22	5,68	6,4	4,18
Разбивка по отдельным сферам деятельности:							
Производители товаров, не занимающиеся торгов	102	число ответивших	69	74	84	85	13
		кол-во дней	45,0	7,6	5,5	5,2	3,8
Торговые организации	66	число ответивших	60	48	62	58	5
		кол-во дней	70,1	7,6	6,4	3,5	6,0
Легкая промышленность	43	число ответивших	27	27	35	39	3
		кол-во дней	36,4	3,9	6,4	3,7	1,3
Пищевая промышленность	18	число ответивших	15	15	13	15	2
		кол-во дней	39,7	3,9	2,6	3,5	4,0
Производство пром-х товаров и оборудования, включая ремонт	22	число ответивших	16	18	18	18	4
		кол-во дней	61,44	8,28	3,22	5,39	5,00
Химическая и фармац-кая промышленность	9	число ответивших	7	7	9	6	3
		кол-во дней	71,43	21,29	11,44	19,5	4,67

Постановка контракта на учет в отделе валютного контроля ГТК	Экспертиза товара в лаборатории ГТК	Постановка на учет контракта в уполномоченном банке	Оформление в таможенных органах декларации и товара	Принятие груза «Узбекистон Темир Йуллари» на границе	Снятие контракта с учета в таможенных органах	Снятие контракта с учета в уполномоченном банке	Перечисление денег на счет контрагента со времени предоставления платежного поручения	Таможенный досмотр импортируемых грузов
171	137	177	181	84	140	147	137	173
3,11	3,55	1,53	3,30	1,87	4,19	3,37	9,52	1,51
54	41	54	57	29	42	47	43	57
2,94	3,54	1,76	3,56	1,83	2,38	1,91	7,65	1,49
117	96	123	124	55	98	100	94	116
3,19	3,56	1,42	3,18	1,89	4,97	4,05	10,37	1,53
95	77	101	102	51	76	80	76	96
3,0	3,1	1,5	2,6	1,8	2,3	1,7	7,4	1,4
75	59	75	78	32	63	66	61	76
3,3	4,2	1,5	4,2	2,0	6,5	5,4	12,1	1,6
92	71	93	94	40	81	89	80	90
3,59	4,55	1,57	4,63	2,08	2,94	1,99	5,39	1,58
79	66	84	87	44	59	58	57	83
2,5	2,43	1,47	1,86	1,64	5,85	5,09	15,67	1,44
91	71	94	97	49	70	76	67	92
2,90	3,44	1,51	3,39	1,88	5,89	4,82	7,90	1,55
80	66	83	84	35	70	71	70	81
3,35	3,68	1,54	3,19	1,86	2,5	1,82	11,07	1,47
93	7	94	98	39	75	80	75	96
3,1	3,6	1,6	2,4	1,4	2,5	1,8	6,9	1,6
60	50	65	65	38	49	50	46	60
2,9	3,4	1,4	3,4	2,0	7,1	6,1	12,5	1,5
39	36	40	42	14	28	34	29	42
2,9	3,3	1,5	2,1	1,1	1,6	1,7	11,2	1,6
17	14	16	17	10	12	12	14	16
2,9	3,0	1,8	2,1	1,4	2,9	2,0	2,6	1,4
20	11	20	21	10	19	19	16	21
3,65	4,36	1,40	2,48	2,10	2,05	1,26	1,94	1,52
9	6	9	9	4	8	8	8	9
2,89	5,17	1,44	3,11	1,5	2,5	1,75	13,75	1,78

Таблица 6. Официальные платежи прохождения процедур при импорте							
	Кол-во		Конвертация суммовых средств в уполномо- ченном банке	Таможенная очистка товара	Размещение товара на таможенном складе	Получение сертификата соответствия в «Узстандарте»	Получение сертификата в другом государственном оргane
Все импортеры	186	число ответивших	54	55	80	121	20
		расходы, тыс. сум	677,41	485,41	262,30	110,00	111,42
В том числе:							
Крупные предприятия	60	число ответивших	15	13	15	30	8
		расходы, тыс. сум	472,99	610,15	498,69	97,97	139,46
Малые предприятия	126	число ответивших	39	42	65	91	12
		расходы, тыс. сум	756,04	446,8	207,75	113,96	92,73
Предприятия с объемом импорта менее \$200 т.	105	число ответивших	31	34	54	69	10
		расходы, тыс. сум	637,6	474,0	177,6	107,5	99,9
Предприятия с объемом импорта более \$200 т.	80	число ответивших	23	20	26	52	10
		расходы, тыс. сум	731,1	480,0	438,2	113,3	123,0
Предприятия Ташкента и Таш.обл.	95	число ответивших	39	39	48	68	13
		расходы, тыс. сум	773,20	310,05	357,10	117,08	142,50
Предприятия остальных регионов	91	число ответивших	15	16	32	53	7
		расходы, тыс. сум	388,87	541,99	100,16	94,93	54,71
Чистые импортеры	100	число ответивших	41	35	48	69	11
		расходы, тыс. сум	700,74	393,65	335,95	140,68	125,86
Импортеры, осуществляющие экспорт	86	число ответивших	13	20	32	52	9
		расходы, тыс. сум	603,85	645,99	151,82	69,28	93,78
Разбивка по отдельным сферам деятельности:							
Производители товаров, не занимающиеся торгов.	102	число ответивших	23	28	38	64	12
		расходы, тыс. сум	619,8	446,3	200,5	91,3	38,3
Торговые организации	66	число ответивших	25	18	30	46	4
		расходы, тыс. сум	717,5	360,1	272,4	114,6	202,5
Легкая промышленность	43	число ответивших	8	11	17	29	4
		расходы, тыс. сум	626,5	544,6	158,5	102,5	33,2
Пищевая промышленность	18	число ответивших	8	7	7	13	3
		расходы, тыс. сум	177,8	782,4	468,9	79,3	26,7
Производство пром-х товаров и оборудования, включая ремонт	22	число ответивших	6	3	6	10	2
		расходы, тыс. сум	1 052,90	58,33	104,03	37,99	260,50
Химическая и фармацев- тическая промышленность	9	число ответивших	3	3	4	5	2
		расходы, тыс. сум	436,67	199,67	133	51	33

Постановка контракта на учет в отделе валютного контроля ГТК	Экспертиза товара в лаборатории ГТК	Постановка на учет контракта в уполномоченном банке	Оформление в таможенных органах декларации и товара	Принятие груза «Узбекистон Темир Йуллари» на границе	Снятие контракта с учета в таможенных органах	Снятие контракта с учета в уполномоченном банке	Перечисление денег на счет контрагента со времени предоставления платежного поручения	Таможенный досмотр импортируемых грузов
27	39	114	73	50	10	46	35	117
84,77	82,75	52,67	224,38	583,45	24,38	28,52	159,32	155,35
5	7	30	17	17	2	13	6	40
41,80	86,43	55,85	195,83	683,15	17,50	29,63	80,00	96,07
22	32	84	56	33	8	33	29	77
94,54	81,95	51,54	233,05	532,08	26,1	28,08	175,73	186,14
19	23	64	50	26	8	25	24	62
105,1	71,9	48,0	238,2	630,6	18,8	22,7	151,9	144,5
8	15	49	24	24	2	20	11	54
36,4	103,2	59,3	227,9	532,4	46,7	36,6	175,5	170,1
14	19	70	40	27	4	33	22	64
111,13	98,25	55,35	242,23	444,79	29,35	27,00	196,96	106,04
13	20	44	33	23	6	13	13	53
47,64	56,81	50,49	163,3	744,47	18,8	31,24	96,84	223,78
15	20	65	47	32	7	26	20	66
115,15	96,56	69,83	284,03	672,29	22,69	32,47	209,38	172,45
12	19	49	26	18	3	20	15	51
46,79	68,21	29,91	116,56	425,5	28,33	23,38	92,57	133,22
15	20	61	39	23	4	24	21	60
65,8	64,7	45,8	138,6	665,1	16,8	25,1	57,5	209,5
10	15	40	24	24	6	22	10	47
125,2	118,9	50,7	406,0	551,3	29,5	32,2	274,8	107,9
9	12	27	19	8	2	8	7	24
36,6	81,0	53,9	64,7	840,0	17,5	28,3	53,3	332,0
1	4	11	6	7	1	7	3	10
20,0	50,1	27,8	414,1	498,1	20,0	25,5	17,3	57,3
4	1	12	7	5	1	7	2	16
66,38	12,40	30,10	61,84	311,80	12,40	25,90	83,00	39,19
0	0	7	4	3	0	0	3	8
0	0	25,47	81,75	333,33	0	0	74	164

Таблица 7. Какие системные недостатки в работе таможенных органов Вы можете отметить?

	Кол-во	Отсутствие упрощенных таможенных процедур	Излишняя централизация решения вопросов таможенных процедур	Несовершенная (непрозрачная) нормативная база
Все субъекты ВЭД	208	109	56	35
		52,40%	26,92%	16,83%
В том числе:				
Крупные предприятия	67	28	17	9
		41,79%	25,37%	13,43%
Малые предприятия	141	81	39	26
		57,45%	27,66%	18,44%
Предприятия с объемом внешнеэконом. оборота менее \$250 т.	114	59	28	21
		51,8%	24,6%	18,4%
Предприятия с объемом внешнеэконом. оборота более \$250 т.	94	50	28	14
		53,2%	29,8%	14,9%
Предприятия Ташкента и Таш. обл.	104	69	38	20
		66,35%	36,54%	19,23%
Предприятия остальных регионов	104	40	18	15
		38,46%	17,31%	14,42%
Чистые экспортеры	22	10	3	4
		45,45%	13,64%	18,18%
Чистые импортеры	100	48	24	17
		48,00%	24,00%	17,00%
Импортеры, осуществляющие экспорт	86	51	29	14
		59,30%	33,72%	16,28%
Разбивка по отдельным сферам деятельности:				
Производители товаров, не занимающиеся торговлей	120	59	30	19
		49,2%	25,0%	15,8%
Торговые организации	69	35	18	13
		50,7%	26,1%	18,8%
Легкая промышленность	50	27	11	4
		54,0%	22,0%	8,0%
Пищевая промышленность	24	5	7	4
		20,8%	29,2%	16,7%
Производство пром-х товаров и оборудования, включая ремонт	24	16	8	8
		66,67%	33,33%	33,33%
Химическая и фармацевтическая промышленность	9	6	1	1
		66,67%	11,11%	11,11%

Низкий уровень культуры у сотрудников таможенных органов	Низкий уровень квалификации сотрудников таможенных органов	Недобросовестное отношение сотрудников таможенных органов к исполнению своих обязанностей	Неудовлетворительная кадровая политика в таможенных органах	Факты коррупции
30	23	16	13	12
14,42%	11,06%	7,69%	6,25%	5,77%
10	6	3	4	2
14,93%	8,96%	4,48%	5,97%	2,99%
20	17	13	9	10
14,18%	12,06%	9,22%	6,38%	7,09%
15	11	7	7	5
13,2%	9,6%	6,1%	6,1%	4,4%
15	12	9	6	7
16,0%	12,8%	9,6%	6,4%	7,4%
19	10	10	6	10
18,27%	9,62%	9,62%	5,77%	9,62%
11	13	6	7	2
10,58%	12,50%	5,77%	6,73%	1,92%
1	1	1	0	1
4,55%	4,55%	4,55%	0,00%	4,55%
14	12	5	8	4
14,00%	12,00%	5,00%	8,00%	4,00%
15	10	10	5	7
17,44%	11,63%	11,63%	5,81%	8,14%
20	11	12	10	4
16,7%	9,2%	10,0%	8,3%	3,3%
8	11	4	3	6
11,6%	15,9%	5,8%	4,3%	8,7%
4	6	5	3	2
8,0%	12,0%	10,0%	6,0%	4,0%
5	3	2	3	0
20,8%	12,5%	8,3%	12,5%	0,0%
5	3	3	0	4
20,83%	12,50%	12,50%	0,00%	16,67%
2	0	1	1	0
22,22%	0,00%	11,11%	11,11%	0,00%

Таблица 8. Какие этапы прохождения таможенных процедур вызывают наибольшие проблемы?

	Кол-во	Оформление документов в отделе таможенного оформления	Этап принятия грузовой таможенной декларации и прилагаемых к ней документов	Этап контроля за правильностью определения кода товара в соответствии с Товарной номенклатурой	Этап валютного контроля	Этап контроля таможенной стоимости	Этап контроля таможенных платежей и налогов	Этап досмотра и пропуска товаров
Все субъекты ВЭД	208	61 29,33%	37 17,79%	49 23,56%	16 7,69%	45 21,63%	23 11,06%	46 22,12%
В том числе:								
Крупные предприятия	67	20	12	14	6	7	7	14
		29,85%	17,91%	20,90%	8,96%	10,45%	10,45%	20,90%
Малые предприятия	141	41	25	35	10	38	16	32
		29,08%	17,73%	24,82%	7,09%	26,95%	11,35%	22,70%
Предприятия с объемом внешнеэконом. оборота менее \$250 т.	114	30	14	28	10	25	10	27
		26,3%	12,3%	24,6%	8,8%	21,9%	8,8%	23,7%
Предприятия с объемом внешнеэкономич. оборота более \$250 т.	94	31	23	21	6	20	13	18
		33,0%	24,5%	22,3%	6,4%	21,3%	13,8%	19,1%
Предприятия Ташкента и Ташобл.	104	40	22	30	2	30	6	31
		38,46%	21,15%	28,85%	1,92%	28,85%	5,77%	29,81%
Предприятия остальных регионов	104	21	15	19	14	15	17	15
		20,19%	14,42%	18,27%	13,46%	14,42%	16,35%	14,42%
Чистые экспортеры	22	5	2	4	3	3	3	6
		22,73%	9,09%	18,18%	13,64%	13,64%	13,64%	27,27%
Чистые импортеры	100	27	11	23	6	22	9	24
		27,00%	11,00%	23,00%	6,00%	22,00%	9,00%	24,00%
Импортеры, осуществляющие экспорт	86	29	24	22	7	20	11	16
		33,72%	27,91%	25,58%	8,14%	23,26%	12,79%	18,60%
Разбивка по отдельным сферам деятельности:								
Производители товаров, не занимающиеся торговлей	120	36	26	28	13	23	17	27
		30,0%	21,7%	23,3%	10,8%	19,2%	14,2%	22,5%
Торговые организации	69	21	7	14	3	20	5	16
		30,4%	10,1%	20,3%	4,3%	29,0%	7,2%	23,2%
Легкая промышленность	50	16	8	7	5	10	6	12
		32,0%	16,0%	14,0%	10,0%	20,0%	12,0%	24,0%
Пищевая промышленность	24	7	3	6	1	5	3	5
		29,2%	12,5%	25,0%	4,2%	20,8%	12,5%	20,8%
Производство пром-х товаров и оборудования, включая ремонт	24	10	6	5	0	5	3	9
		41,67%	25,00%	20,83%	0,00%	20,83%	12,50%	37,50%
Химическая и фармацевтическая промышленность	9	4	3	2	2	2	2	0
		44,44%	33,33%	22,22%	22,22%	22,22%	22,22%	0,00%

Таблица 9. Издержки осуществления внешнеэкономической деятельности в различных странах мира (данные Всемирного банка)

Экономика	Год	Рейтинг легкость ведения бизнеса	Ведение международной торговли						
			Рейтинг	Документы для экспорта (кол-во)	Время на экспорт (в днях)	Стоимость экспорта (US\$ за контейнер)	Документы на импорт (кол-во)	Время на импорт (в днях)	Стоимость импорта (US\$ за контейнер)
Австралия	2007	9	34	6	9	930	6	12	1 120
Австрия	2007	25	12	4	8	843	5	8	843
Азербайджан	2007	96	173	9	56	2 715	14	56	2 945
Албания	2007	136	70	7	21	745	9	22	750
Алжир	2007	125	114	8	17	1 198	9	23	1 378
Ангола	2007	167	164	12	64	1 850	9	58	2 325
Антигуа и Барбуда	2007	41	55	5	19	1 107	6	19	1 174
Аргентина	2007	109	107	9	16	1 325	7	20	1 825
Армения	2007	39	118	7	30	1 165	8	24	1 335
Афганистан	2007	159	174	12	67	2 500	11	71	2 100
Бангладеш	2007	107	112	7	28	844	9	32	1 148
Беларусь	2007	110	137	8	24	1 672	8	29	1 672
Белиз	2007	59	116	7	23	1 800	6	26	2 130
Бельгия	2007	19	48	4	8	1 600	5	9	1 600
Бенин	2007	151	124	7	34	1 167	7	41	1 202
Болгария	2007	46	89	5	23	1 329	7	21	1 377
Боливия	2007	140	115	8	24	1 110	7	36	1 230
Босния и Герцеговина	2007	105	53	6	19	1 030	7	18	985
Ботсвана	2007	51	145	6	33	2 328	9	43	2 595
Бразилия	2007	122	93	8	18	1 090	7	22	1 240
Бруней	2007	78	36	6	28	515	6	19	590
Буркина-Фасо	2007	161	170	11	45	2 096	11	54	3 522
Бурунди	2007	174	167	9	47	2 147	10	71	3 705
Бутан	2007	119	149	8	38	1 150	11	38	2 080
Вануату	2007	62	142	7	26	1 815	9	30	2 225
Венгрия	2007	45	45	5	18	975	7	17	975
Венесуэла	2007	172	156	8	45	2 400	9	65	2 400
Вьетнам	2007	91	63	6	24	669	8	23	881
Габон	2007	144	106	6	19	1 510	7	35	1 600
Гаити	2007	148	153	8	52	1 650	10	53	1 860
Гайана	2007	104	101	7	30	850	8	35	856
Гамбия	2007	131	73	7	23	809	8	23	869
Гана	2007	87	61	6	19	895	7	29	895
Гватемала	2007	114	116	11	19	1 052	11	18	1 177
Гвинея	2007	166	102	7	33	570	9	32	995
Гвинея-Бисау	2007	176	109	6	27	1 445	6	26	1 749
Германия	2007	20	10	4	7	740	5	7	765
Гондурас	2007	121	103	7	20	1 065	11	23	975
Гонконг	2007	4	3	4	6	525	4	5	525
Гренада	2007	70	52	6	19	820	5	23	1 178
Греция	2007	100	65	5	20	998	6	25	1 245
Грузия	2007	18	64	8	12	1 105	7	14	1 105
Дания	2007	5	2	4	5	540	3	5	540
Демократическая Республика Конго	2007	178	154	8	46	2 307	9	66	2 183
Джибути	2007	146	66	8	22	960	6	18	960

Экономика	Год	Рейтинг легкость ведения бизнеса	Ведение международной торговли						
			Рейтинг	Документы для экспорта (кол-во)	Время на экспорт (в днях)	Стоимость экспорта (US\$ за контейнер)	Документы на импорт (кол-во)	Время на импорт (в днях)	Стоимость импорта (US\$ за контейнер)
Доминиканская Республика	2007	99	35	6	12	815	7	13	1 015
Египет	2007	126	26	6	15	714	7	18	729
Замбия	2007	116	160	8	53	2 098	11	64	2 840
Западный берег реки Иордан и Сектор Газа	2007	117	77	6	25	830	6	40	995
Зимбабве	2007	152	169	9	52	1 879	13	67	2 420
Израиль	2007	29	8	5	12	560	4	12	560
Индия	2007	120	79	8	18	820	9	21	910
Индонезия	2007	123	41	5	21	667	6	27	623
Иордания	2007	80	59	7	19	680	7	22	1 065
Ирак	2007	141	175	10	102	3 400	10	101	3 400
Иран	2007	135	135	8	26	860	10	42	1 330
Ирландия	2007	8	20	4	7	1 090	4	12	1 139
Исландия	2007	10	11	5	15	469	5	14	443
Испания	2007	38	47	6	9	1 000	8	10	1 000
Италия	2007	53	62	5	20	1 291	5	18	1 291
Йемен	2007	113	128	6	33	1 129	9	31	1 475
Кабо-Верде	2007	132	51	5	21	1 024	5	21	1 024
Казахстан	2007	71	178	12	89	2 730	14	76	2 780
Камбоджа	2007	145	139	11	37	722	11	46	852
Камерун	2007	154	132	9	27	907	8	33	1 529
Канада	2007	7	39	3	7	1 385	4	11	1 425
Кения	2007	72	148	9	29	1 955	8	37	1 995
Кирибати	2007	73	97	6	21	1 550	7	21	1 550
Китай	2007	83	42	7	21	390	6	24	430
Колумбия	2007	66	105	6	24	1 440	8	20	1 440
Коморские острова	2007	147	119	10	30	971	10	21	974
Корея	2007	30	13	4	11	745	6	10	745
Коста-Рика	2007	115	54	7	18	660	8	25	660
Кот-д'Ивуар	2007	155	147	10	23	1 653	8	43	2 457
Кувейт	2007	40	99	8	20	935	11	20	935
Кыргызская Республика	2007	94	177	13	64	2 500	13	75	2 450
Лаосская НДР	2007	164	158	9	50	1 750	10	50	1 930
Латвия	2007	22	19	6	13	800	6	12	800
Лесото	2007	124	129	6	44	1 188	8	49	1 210
Либерия	2007	170	98	10	20	1 032	9	10	1 032
Ливан	2007	85	83	5	27	1 027	7	38	810
Литва	2007	26	23	6	10	820	6	13	980
Люксембург	2007	42	32	5	6	1 250	4	6	1 250
Маврикий	2007	27	17	5	17	728	6	16	673
Мавритания	2007	157	152	11	35	1 360	11	42	1 363
Мадагаскар	2007	149	126	4	28	1 182	10	49	1 282
Македония, БРЮ	2007	75	72	7	19	1 130	7	17	1 130
Малави	2007	127	161	12	45	1 623	10	54	2 500
Малайзия	2007	24	21	7	18	432	7	14	385
Мали	2007	158	162	9	44	1 752	11	65	2 680

Экономика	Год	Рейтинг легкость ведения бизнеса	Ведение международной торговли						
			Рейтинг	Документы для экспорта (кол-во)	Время на экспорт (в днях)	Стоимость экспорта (US\$ за контейнер)	Документы на импорт (кол-во)	Время на импорт (в днях)	Стоимость импорта (US\$ за контейнер)
Марокко	2007	129	67	8	14	600	11	19	800
Маршалловы Острова	2007	89	46	5	21	765	5	33	765
Мексика	2007	44	76	5	17	1 302	5	23	2 411
Микронезия	2007	112	85	3	30	1 145	6	30	1 145
Мозамбик	2007	134	140	8	27	1 155	10	38	1 185
Молдова	2007	92	122	6	32	1 425	7	35	1 545
Монголия	2007	52	168	10	58	1 807	10	59	3 197
Намибия	2007	43	144	11	29	1 539	9	24	1 550
Непал	2007	111	151	9	43	1 600	10	35	1 725
Нигер	2007	169	163	8	59	2 945	10	68	2 946
Нигерия	2007	108	138	10	26	1 026	9	46	1 047
Нидерланды	2007	21	14	4	6	880	5	6	1 005
Никарагуа	2007	93	87	5	36	1 021	5	38	1 054
Новая Зеландия	2007	2	16	7	10	725	5	9	800
Норвегия	2007	11	4	4	7	518	4	7	468
Объединенные Арабские Эмираты	2007	68	24	7	13	462	8	13	462
Оман	2007	49	104	10	22	665	10	26	824
Пакистан	2007	76	94	9	24	515	8	19	1 336
Палау	2007	82	121	6	29	1 160	10	35	1 110
Панама	2007	65	9	3	9	650	4	9	850
Папуа Новая Гвинея	2007	84	82	7	26	584	9	29	642
Парагвай	2007	103	123	9	35	720	10	33	900
Перу	2007	58	71	7	24	590	8	31	670
Польша	2007	74	40	5	17	834	5	27	834
Португалия	2007	37	31	6	16	580	7	16	994
Пуэрто Рико	2007	28	95	7	15	1 225	10	16	1 225
Республика Конго	2007	175	171	11	50	2 201	12	62	2 201
Российская Федерация	2007	106	155	8	36	2 050	13	36	2 050
Руанда	2007	150	166	9	47	2 975	9	69	4 970
Румыния	2007	48	38	5	12	1 075	6	13	1 075
Самоа	2007	61	108	7	27	1 010	7	31	1 375
Санта Люсия	2007	34	88	5	18	1 375	8	21	1 420
Сан-Томе и Принсипи	2007	163	91	8	27	690	9	29	577
Саудовская Аравия	2007	23	33	5	19	1 008	5	20	758
Свазиленд	2007	95	146	9	21	1 798	11	34	1 820
Сейшельские Острова	2007	90	84	6	17	1 839	5	19	1 839
Сенегал	2007	162	136	11	20	828	11	26	1 720
Сент-Винсент и Гренадины	2007	54	75	6	15	1 770	6	16	1 769
Сент-Китс и Невис	2007	64	22	6	15	750	6	17	756
Сербия	2007	86	58	6	12	1 240	6	14	1 440
Сингапур	2007	1	1	4	5	416	4	3	367
Сирийская Арабская Республика	2007	137	127	8	19	1 300	9	23	1 900
Словацкая Республика	2007	32	90	6	25	1 015	8	25	1 050
Словения	2007	55	69	6	20	971	8	21	1 019

Экономика	Год	Рейтинг легкость ведения бизнеса	Ведение международной торговли						
			Рейтинг	Документы для экспорта (кол-во)	Время на экспорт (в днях)	Стоимость экспорта (US\$ за контейнер)	Документы на импорт (кол-во)	Время на импорт (в днях)	Стоимость импорта (US\$ за контейнер)
Соединенные Штаты Америки	2007	3	15	4	6	960	5	5	1 160
Соломоновы Острова	2007	79	74	7	24	1 056	4	21	1 238
Судан	2007	143	143	7	39	1 700	7	54	2 300
Суринам	2007	142	86	8	25	905	7	25	815
Сьерра-Леоне	2007	160	130	8	31	1 282	7	34	1 242
Таджикистан	2007	153	176	10	82	3 000	11	83	4 500
Таиланд	2007	15	50	7	17	615	9	14	786
Тайвань	2007	50	29	7	13	747	7	12	747
Танзания	2007	130	100	5	24	1 212	7	30	1 425
Тимор Лесте (Восточный Тимор)	2007	168	78	6	25	990	7	26	995
Того	2007	156	81	6	24	872	8	29	894
Тонга	2007	47	44	7	19	545	6	25	620
Тринидад-и-Тобаго	2007	67	49	5	14	693	7	26	1 100
Тунис	2007	88	28	5	17	540	7	22	810
Турция	2007	57	56	7	14	865	8	15	1 013
Уганда	2007	118	141	6	39	2 940	7	37	2 990
Узбекистан	2007	138	165	7	80	2 550	11	104	4 050
Украина	2007	139	120	6	31	1 045	10	39	1 065
Уругвай	2007	98	125	10	24	925	10	23	1 180
Фиджи	2007	36	111	13	25	573	13	25	570
Филиппины	2007	133	57	8	17	800	8	18	800
Финляндия	2007	13	5	4	8	420	5	8	420
Франция	2007	31	25	4	11	1 028	5	12	1 148
Хорватия	2007	97	96	7	22	1 200	8	16	1 200
Центральноафриканская Республика	2007	177	172	8	57	4 581	18	66	4 534
Чад	2007	173	157	6	78	4 867	9	102	5 520
Черногория	2007	81	113	9	18	1 580	7	19	1 780
Чешская Республика	2007	56	30	5	16	775	7	18	860
Чили	2007	33	43	6	21	645	7	21	685
Швейцария	2007	16	37	4	8	1 238	5	9	1 333
Швеция	2007	14	6	4	8	561	3	6	619
Шри-Ланка	2007	101	60	8	21	810	6	21	844
Эквадор	2007	128	131	10	22	1 090	8	44	1 090
Экваториальная Гвинея	2007	165	133	7	29	1 403	7	46	1 403
Эль-Сальвадор	2007	69	68	8	21	540	11	18	540
Эритрея	2007	171	159	9	59	1 331	13	69	1 581
Эстония	2007	17	7	3	5	675	4	5	675
Эфиопия	2007	102	150	8	46	1 617	8	42	2 793
Южная Африка	2007	35	134	8	30	1 087	9	35	1 195
Ямайка	2007	63	92	6	21	1 750	6	22	1 350
Япония	2007	12	18	4	10	989	5	11	1 047
Источник: www.doingbusiness.org									

Совместный проект ПРООН и ГТК
“Совершенствование системы таможенного
администрирования в Республике Узбекистан”
Узбекистан, 100070, Ташкент
Ул. Усмана Насыра, 1-ый тупик, д. 5