



РЕСПУБЛИКА САХА (ЯКУТИЯ), ИМЕЯ ДРАГОЦЕННЫЕ КАМНИ И ДРАГОЦЕННЫЕ МЕТАЛЛЫ СОБСТВЕННОЙ ДОБЫЧИ, ВСЕГДА СТРЕМИЛАСЬ К УВЕЛИЧЕНИЮ ИХ ПЕРЕРАБОТКИ. ФЕНОМЕН БУРНОГО РАСЦВЕТА ЮВЕЛИРНОГО ДЕЛА В ЯКУТИИ В ПОСТСОВЕТСКОЕ ВРЕМЯ ОБЪЯСНЯЕТСЯ БЛАГОПРИЯТНЫМ СОЧЕТАНИЕМ СЫРЬЕВЫХ И ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ, СЧИТАЕТ **ПЕТР СТЕПАНОВИЧ ФЕДОРОВ**, НАРОДНЫЙ ДЕПУТАТ, ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПОСТОЯННОГО КОМИТЕТА ПО ЭКОНОМИЧЕСКОЙ, ИНВЕСТИЦИОННОЙ И ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКЕ, ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВУ И ТУРИЗМУ, СОВЕТНИК ПРЕЗИДЕНТА РС(Я), ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ НП «ГИЛЬДИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ БРИЛЛИАНТОВ И ЮВЕЛИРНЫХ ИЗДЕЛИЙ РС(Я)», ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ ГРУППЫ КОМПАНИЙ «ЭПЛ ДАЙМОНД». ОН РАССКАЗАЛ НАМ О ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫХ ИНИЦИАТИВАХ В ЭТОЙ ОБЛАСТИ И О ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКЕ ЮВЕЛИРНОЙ ОТРАСЛИ В ЯКУТИИ.

ПЕТР СТЕПАНОВИЧ ФЕДОРОВ,
народный депутат, советник Президента
Республики Саха (Якутия):

«Государство должно создать благоприятные условия для развития собственного перерабатывающего производства...»

Петр Степанович, какие трудности законодательного регулирования ювелирного и гранильного бизнеса сегодня существуют в Якутии?

Что касается ювелирного производства, то буквально до 2005 года его уровень стабильно находился на отметке в 600–700 миллионов рублей. А вот в 2009 году, несмотря на кризис, ювелирные предприятия Якутии выпустили изделий на сумму свыше 1,5 миллиарда рублей. Большие

надежды дает и наличие в Якутии собственной гранильной отрасли, выпускающей бриллианты мирового уровня.

В целом же можно сказать, что на сегодняшний момент весь потенциал развития ювелирно-гранильного дела в республике не использован. Есть трудности законодательного регулирования в сфере деятельности гранильных и ювелирных предприятий. Главные из них – это проблема НДС и специфика таможенного регулирования в РФ.

Первый вопрос особенно остро встал с 1 января 2008 года, когда АК «АЛРОСА» отказалась от налоговой льготы по НДС и стоимость алмазного сырья на внутреннем рынке сразу подскочила на 18%. Что касается специфики таможенного регулирования, то проблема заключается в следующем: иностранные конкуренты наших компаний тратят около двух часов на экспортные операции с алмазным сырьем, у нас же в стране эта процедура занимает от 3 до 6 недель. А политика кредитования? Во многих странах процентные ставки по кредитам составляют до 4%, у нас же – 18%. Все это ставит российского производителя в заведомо неконкурентоспособные стартовые условия по сравнению с иностранными коллегами.

И какая работа ведется по преодолению этих проблем?

В Якутии в настоящее время ведется большая работа по улучшению условий ведения гранильного и ювелирного бизнеса. Так, республика готовится к участию в конкурсе по созданию особой экономической зоны (ОЭЗ) промышленно-производственного типа в Якутске. В случае функционирования ОЭЗ будет автоматически решена проблема НДС, так как при экспорте в данном случае предусмотрена «0» ставка этого налога. Также будет значительно упрощено таможенное регулирование – ведь ОЭЗ предполагает наличие специализированного таможенного поста в Якутске.

На стадии доработки находится Республиканская целевая программа развития алмазообрабатывающей и ювелирной промышленности РС(Я) до 2016 года. В программе рассматриваются перспективы производства ювелирных изделий в увязке с социально-экономическим развитием республики, решаются вопросы формирования эффективной структуры производства бриллиантов и ювелирной продукции, модернизации станочного парка, подготовка кадров, потребности в инвестициях и т.д. РЦП «Программа развития алмазообрабатывающей и ювелирной промышленности РС(Я) до 2016 года» в апреле будет официально рассмотрена в Алмазном совете при Президенте РС(Я), а затем в Экономическом совете правительства РС(Я).

Наверное, с какими-то предложениями Вы выходите и на федеральный уровень?

Я считаю, что государство должно создать благоприятные условия для развития собственного перерабатывающего производства. В первую очередь, как я уже говорил, это решение проблемы с НДС. Наша республика неоднократно выходила с законодательной инициативой по введению «0» ставки этого налога при продажах алмазного сырья на внутреннем рынке и упрощению таможенного регулирования в РФ. Дело в том, что по действующему Налоговому кодексу РФ экспортные продажи алмазного сырья производятся с «0» ставкой НДС, что предполагает его возмещение из бюджета алмазодобытчику. При продажах на внутреннем рынке предусмо-

трена льгота по освобождению от НДС, которой алмазодобытчик вправе пользоваться по своему усмотрению. Как я упоминал выше, в 2008 году АК «АЛРОСА» отказалась от данной льготы, что повлекло моментальное удорожание сырья на 18% для российского потребителя.

Я являюсь членом рабочей группы при Министерстве финансов РФ под руководством директора административного департамента Минфина РФ А.А.Ахполова. Наша группа периодически собирается. К сожалению, недавно мы получили очередной отказ от правительства РФ по введению «0» ставки НДС. Причина – потери федерального бюджета. Но есть и изменения. Отменено 15-процентное ограничение вывоза алмазного сырья субъектами обработки за рубеж. Процедура обязательной сортировки камней на таможне при импорте, на отмене которой мы настаивали, сейчас названа «Идентификация». Повлечет изменение формулировки упрощение самой процедуры или нет, говорить пока рано. Новые нюансы и проблемы возникли в связи с заключением Таможенного союза между РФ, Казахстаном и Беларуссией. Для решения данных вопросов создана специальная комиссия под руководством И.И.Шувалова – она должна закончить работу до 1 июля 2010 года.

Каковы, с Вашей точки зрения, перспективы развития ювелирной отрасли в республике?

Якуты издавна славилась как умелые кузнецы, а время создания ряда ювелирных изделий, найденных у нас в археологических раскопках, относится к XIII веку. Мой дед и прадед были ювелирами. И если в советское время мастера этого дела ютились при ремонтно-бытовых комбинатах, то в перестроечное время многие предприниматели вложили свои средства и силы и стали развивать собственное ювелирное и гранильное дело. Это известные сегодня компании – «Киэргэ», «Сахаювелир», «Золото Якутии» и другие. Из гранильных предприятий – «ЭПЛ Даймонд».

Вообще наряду с решением системных проблем отрасли по либерализации налогообложения, таможенного регулирования, системы кредитования самым главным я считаю рост человеческого капитала – повышение мастерства, образовательного уровня персонала не только рабочих специальностей, но и всего менеджерского состава, включая финансистов, экономистов, технологов, вплоть до генерального директора. В этом основа успеха любой компании, и в первую очередь – ювелирной.

А перспективы у отрасли хорошие. По предварительным оценкам, объемы продаж якутских ювелирных предприятий к 2010 году превысят 10 миллиардов рублей. Мультипликативный эффект в развитии отрасли способен дать и создание ОЭЗ в Якутске. Я надеюсь, что российский капитал в ювелирной отрасли всей страны будет увеличиваться, а доля отечественных предприятий на рынке России и других стран – неуклонно расти. ■

*Беседовала Юлия Новикова,
главный редактор журнала «Навигатор
ювелирной торговли»*