

РАЗВИТИЕ ОТРАСЛЕВОГО И РЕГИОНАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ

УДК 331.1 JEL M54

DOI 10.26425/1816-4277-2019-5-67-72

Амирасланова Эльнара Анар кызы
студент, ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», г. Москва, Российская Федерация
e-mail: amiraslanova2000@bk.ru

Баркова Наталья Юрьевна
ассистент, ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», руководитель отдела логистики ООО «Верона-Стиль», г. Москва, Российская Федерация
e-mail: natalya_barkova_1975@mail.ru

Шпунт Татьяна Олеговна
студент, ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», г. Москва, Российская Федерация
e-mail: Shpunt18@mail.ru

Amiraslanova Elnara
Student, Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia
e-mail: amiraslanova2000@bk.ru

Barkova Natalya
Assistant, Financial University under the Government of the Russian Federation, Manager, “Verona-Still”, Moscow, Russia
e-mail: natalya_barkova_1975@mail.ru

Shpunt Tatyana
Student, Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia
e-mail: Shpunt18@mail.ru

БАРЬЕРЫ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ДЛЯ РОССИЙСКОГО ЭКСПОРТА НЕСЫРЬЕВЫХ ТОВАРОВ

Аннотация. Рассмотрены вопросы развития несырьевого экспорта товара из Российской Федерации в зарубежные страны. Проанализированы основные барьеры, сдерживающие развитие несырьевого экспорта, разработана их классификация. Также разработана классификация «барьеров незнания» и предложены меры, позволяющие снизить влияние этих барьеров: создание электронной коммерческой площадки; создание многофункциональных центров, в которых бы проводились процедуры сертификации и лицензирования, таможенно-налоговое консультирование потенциальных экспортеров, консультирование и помощь в получении необходимой в иностранных государствах разрешительной документации; консультирование о корректном исполнении внешнеэкономических договоров во избежание двойного налогообложения и трансфертного ценообразования и другие меры.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, российский экспорт, несырьевые товары, риски, барьеры, способы нейтрализации.

Цитирование: Амирасланова Э.А., Баркова Н.Ю., Шпунт Т.О. Барьеры внешнеэкономической деятельности для российского экспорта несырьевых товаров//Вестник университета. 2019. № 5. С. 67–72.

BARRIERS OF EXTERNAL ECONOMIC ACTIVITIES TO RUSSIAN NON-COMMODITY EXPORTS

Abstract. The non-commodity exports development issues from the Russian Federation to foreign countries have been considered. The main barriers, constraining the development of non-commodity exports have been analyzed. Also the classification of such “barriers of ignorance” has been developed and the measures, allowing to reduce the impact of these barriers have been proposed: creation of an electronic commercial site; creation of multifunctional centers, in which certification and licensing procedures would be carried out, customs and tax consultancy to potential exporters, advice and assistance in obtaining the necessary permission documentation in foreign countries; counselling on the correct execution of foreign economic contracts to avoid double taxation and transfer pricing and other measures.

Keywords: external economic activity, Russian export, non-primary goods, risks, barriers, ways of neutralization.

For citation: Amiraslanova E.A., Barkova N.Yu., Shpunt T.O. Barriers of external economic activities to Russian non-commodity exports (2019) Vestnik universiteta, I. 5, pp. 67–72. doi: 10.26425/1816-4277-2019-5-67-72

В условиях современной российской экономики развитие внешней торговли становится более заметной тенденцией в экономической деятельности страны.

Россия входит в число основных экспортеров всех стран мира. Годовые темпы роста российского экспорта в 2000-2014 гг. в основном опережали темпы роста мирового экспорта. Но с 2014 г. наблюдается

© Амирасланова Э.А., Баркова Н.Ю., Шпунт Т.О., 2019. Статья доступна по лицензии Creative Commons «Attribution» («Атрибуция») 4.0. всемирная (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).

The Author(s), 2019. This is an open access article under the CC BY 4.0 license (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).



ежегодное сокращение экспорта. Экспортный потенциал страны определяется экспортным потенциалом компаний, который в свою очередь определяется способностью выпускать и экспортировать конкурентоспособную продукцию на внешние рынки.

Снижение объема экспорта указывает на большое количество внутренних и внешних ограничений и барьеров, которые не позволяют потенциальным экспортерам в полной мере использовать весь имеющийся потенциал и влечет за собой сдерживание развития экспортной деятельности компаний.

Сегодня в Российской Федерации (далее – РФ) особое внимание заслуживает стимулирование экспорта несырьевых товаров [4; 5; 6; 7]. Это очевидно, ведь характерной особенностью экономики РФ является недостаточное представление на мировых рынках, произведенного в России товара, если не считать сырьевых товаров и их первых переделов [2].

В России преобладает несырьевой экспорт, но, тем не менее, по сравнению с развитыми странами мира, например Германией, доля экспорта несырьевых товаров по сравнению с сырьевыми еще очень низка [1]. При этом доля российского экспорта в общемировых поставках в 2016 г. составляет немногим более 1,8 % [8]. Поэтому развитие несырьевого экспорта сегодня является важнейшим направлением стратегического развития РФ. Сегодня, по мнению авторов, для создания конкурентоспособной экономики, необходимо развивать экспортный потенциал страны, для чего необходимо развивать экспортный потенциал отдельных компаний различных отраслей экономики.

В настоящее время российский несырьевой экспорт – основное направление стратегического развития РФ [3]. Проанализировав ситуацию, в 2014 г. Министерство экономического развития приступило к выполнению проекта Национальной экспортной стратегии России до 2030 г. Согласно этой стратегии планируется достижение Россией лидирующих позиций в списках мировых экспортеров вместе с такими государствами, как Китай, США, Германия, Япония. По разработанной программе Россия повысит экспортный потенциал ключевых секторов экономики, а также устранил внутренние институциональные, регуляторные и административные барьеры при развитии экспортной деятельности. Более того, президент РФ В. В. Путин в 2019 г. поставил цель по росту российского несырьевого экспорта на уровне не менее 6,3 %.

Для того чтобы улучшить экономическую ситуацию в стране, на данный момент эффективно развивается государственная поддержка экспортеров, осуществляемая через создание наиболее благоприятных условий для продажи товаров на основе инновационного развития.

В статье авторы выявляют барьеры, существующие во внешнеэкономической деятельности для российского экспорта несырьевых товаров, а также ищут пути их преодоления. Цель оценки барьеров для экспортной деятельности компаний, предпринятая в статье – выявление характера явных и скрытых барьеров и мер по нейтрализации этих барьеров.

Барьеры, ограничивающие экспорт продукции. Проанализировав различные источники, отметим, что существуют различные взгляды на сущность барьеров, препятствующих развитию экспортного потенциала компаний.

Например, по данным исследования аналитического центра при правительстве РФ, которое основывалось на опросе представителей компаний, работающих в разных отраслях, выявилось, что основными барьерами для ведения экспорта являются:

- конкуренция и действия других компаний;
- недостаточный объем господдержки экспортеров на территории иностранного государства;
- недостаток или отсутствие финансовых ресурсов у компании;
- доступность информации о внешних рынках и потенциальных партнерах;
- регистрация продукции в соответствии с требованиями внешних рынков;
- недостаточная поддержка международных проектов на уровне руководства страны;
- сложность налогового администрирования сделок (возмещение НДС, акцизов и т. д.).

Рейтинг важнейших барьеров в зависимости от их влияния на успех экспортного проекта представлен исследователями следующим образом:

- недостаточный доступ экспортера к каналам дистрибуции;
- нестабильная внешнеэкономическая ситуация;
- политическая неопределенность на рынке;
- сложности адаптации продукции на международных рынках.

Данные исследования не предполагали проведение классификации таких барьеров, поэтому авторы предлагают собственную классификацию барьеров, препятствующих развитию экспорта несырьевых товаров. Выделены следующие группы.

1. Тарифные барьеры. Среди таких барьеров можно выделить как внутренние (со стороны РФ), так и внешние барьеры (со стороны зарубежных стран, в которые экспортируется продукция).

Внешние тарифные барьеры в первую очередь связаны со ставками ввозных импортных пошлин в страны, куда экспортируется российская продукция. Со стороны РФ оказать влияние на ставки пошлин иностранных государств практически невозможно. Единственная возможность – осуществление контроля за импортными ставками пошлин иностранных государств с целью соблюдения норм и правил Всемирной торговой организации. Тем не менее, РФ имеет возможность снизить влияние внутренних тарифных барьеров – снизив или отменив ставки пошлин, взимаемых в РФ на экспортируемую продукцию. Степень влияния государства на этот барьер минимальна, так как в основном на несырьевые товары ставка экспортной пошлины равна нулю.

2. Нетарифные барьеры, которые в свою очередь подразделяют на административно-таможенные барьеры, стандарты, государственные запреты и ограничения ввоза и вывоза продукции, требования к разрешительным документам (сертификатам, лицензиям).

Среди таких барьеров также можно выделить как внутренние (действующие в РФ), так и внешние барьеры (со стороны тех стран, куда экспортируется продукция).

Основные сложности, связанные с преодолением внутренних нетарифных барьеров – необходимость получения экспортерами разрешительных документов на товары двойного назначения (сертификаты, лицензии, разрешения), то есть тех товаров, которые могут быть использованы в военных целях, стратегически важных для России товаров и т. д. Особенность российского нетарифного регулирования – значительный перечень товаров, на которые необходимо делать разрешительные документы, высокая стоимость и длительные сроки подготовки этих заключений. Ослабление мер нетарифного регулирования могло бы стимулировать потенциальных экспортеров активнее выходить на международный рынок.

Среди внешних нетарифных барьеров можно выделить запреты и ограничения ввоза определенных товаров, квоты (ограничение по объему) на ввоз определенных товаров, требования, связанные с оформлением разрешительной документации (сертификация, лицензирование и т. д.). Оказать влияние на эти барьеры РФ также может, лишь осуществляя контроль за введением таких административно-таможенных барьеров со стороны третьих государств с целью соблюдения норм и правил Всемирной торговой организации.

Важно отметить, что российские сертификаты качества, лицензии и другие разрешительные документы редко признаются за рубежом, из-за чего компаниям необходимо проходить дополнительные экспертизы для выполнения экспорта продукции в другие страны. Сегодня можно утверждать, что требования получать сертификаты и другие разрешительные документы, выдаваемые иностранными органами сертификации, является инструментом для защиты собственных производителей иностранными государствами. Например, стандарт качества SPB, введенный в Европейском союзе для компаний, работающих в лесной промышленности, учитывает объем энергоресурсов, затрачиваемых на доставку продукции покупателю. Из-за этого рынок стран Европейского союза стал недоступным для российских компаний лесной промышленности.

3. Нехватка у компаний денежных средств, необходимых для осуществления экспортных операций. В данном случае подразумеваются как слишком высокие кредитные ставки банков, так и сложности, связанные с получением займов и налоговых льгот, необходимых для модернизации производств и проведения научных исследовательских и конструкторских работ. Возможными мерами, позволяющими преодолеть данный барьер, могут стать:

- возврат налога на добавленную стоимость (далее – НДС) при покупке импортных комплектующих;
- ускоренная амортизация затрат на научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки;
- снятие ограничений на выдачу коммерческими банками кредитов;
- упрощение процедур возврата НДС при экспорте продукции.

4. Невысокая конкурентоспособность российской продукции, связанная с низким качеством продукции, высокой себестоимостью продукции или устаревшими технологиями производства. Совершенствовать качество продукции российским экспортно-ориентированным компаниям мешает, по мнению авторов, в первую очередь, нехватка дешевых финансовых ресурсов.

5. Неудобство и непрозрачность работы государственных служб, которые контролируют экспорт продукции. К таким барьерам можно отнести несинхронизированность баз данных Федеральной таможенной службы и Федеральной налоговой службы России, обязательность прохождения валютного контроля и отсутствие единого окна, которое бы упрощало выполнение экспортных процедур и операций.

6. Барьеры незнания. В исследованиях различных авторов, не дано четкого определения, какие барьеры можно отнести к барьерам незнания. С нашей точки зрения, это барьеры, которые вызваны незнанием экспортером особенностей рынков сбыта, проведения сделок, операций и процедур, связанных с организацией экспорта и продвижением продукции.

Разнообразие таких барьеров незнания, возникающих при осуществлении экспорта, вызывает необходимость в их классификации.

Авторы выделяют 2 основные группы барьеров незнания: внешние и внутренние.

К внешним барьерам незнания, затрудняющим экспорт, относятся:

- низкая доступность информации о внешних рынках и покупателях, в том числе незнание каналов продвижения, незнание требований и предпочтений покупателей на экспортном рынке; незнание особенностей менталитета иностранных покупателей, влияние культурных и языковых барьеров на продажи, в том числе общественных ценностей, обычаев, норм поведения, деловой практики и т. д.;

- незнание нормативно-правовых особенностей законодательства зарубежных стран и юридических требований, в том числе создающих барьеры для создания совместных предприятий, осуществления трансферта технологий;

- незнание особенностей таможенного оформления продукции в других странах (соответствие российских и иностранных таможенных кодов товара, незнание таможенных процедур и операций, требований иностранных таможенных и налоговых служб к коммерческой и сопроводительной документации, рисков, связанных с таможенным оформлением продукции, незнание особенностей таможенного законодательства других стран);

- отсутствие или недостаток информации об инструментах продвижения своей продукции на иностранных рынках, в том числе проводимых выставках, электронных площадках и других возможностях, связанных с продвижением продукции;

- незнание зарубежных систем разрешительных документов, необходимых для ввоза продукции в иностранное государство (сертификации, лицензирования) и их соответствия российским системам сертифицирования, невозможность или сложности получения необходимой в иностранных государствах разрешительной документации;

- незнание технических норм и промышленных стандартов, требуемых в зарубежных странах.

К внутренним барьерам незнания, создающим препятствия для развития экспорта, по мнению авторов, относятся:

- незнание налоговых стимулов при экспорте (возврат НДС экспортерам), процедурам и требованиям налоговых органов при осуществлении возврата НДС при экспорте;

- незнание требований налоговых и таможенных органов к оформлению сопроводительной, таможенной, разрешительной и другой документации, необходимой для осуществления экспорта продукции за рубеж;

- незнание рисков, связанных с осуществлением экспортной деятельности компаний и степени их влияния на бизнес.

Меры по преодолению барьеров. Для решения вопросов связанных с преодолением барьеров незнания можно предложить следующий комплекс мер, позволяющих, по мнению авторов, преодолеть эти барьеры:

- заранее информировать экспортеров о возможных изменениях ставок тарифов и нетарифных ограничениях как в России, так и в зарубежных странах;

- для преодоления барьеров незнания, связанных с возвратом НДС, следует информировать экспортера о том, как правильно исполнять и составлять договора во избежание двойного налогообложения и трансфертного ценообразования (консультации налоговых органов);

- отмена камеральных проверок налоговых органов компаний экспортеров или проведение проверок по принципу избранности при возврате НДС. Сегодня, прежде чем получить возврат НДС при экспорте, компаниям экспортерам необходимо пройти камеральную проверку, издержки которой могут нивелировать выгоды от получения налоговых льгот, особенно в сегменте малого и среднего бизнеса;

- предоставление нулевой ставки НДС компаниям экспортерам интеллектуальных продуктов, в том числе информационно-технологических продуктов. Сейчас компаниям экспортерам таких продуктов сложно вернуть экспортную НДС из-за невозможности доказать достаточную степень переработки товаров;
- для преодоления барьера, связанного с низкой доступностью информации о внешних рынках и потенциальных партнерах, можно предложить следующую новую систему сбора предоставления необходимой экспортерам информации. Такую информацию должны собирать российские торговые представительства, однако они с этой задачей не справляются. Для преодоления этого барьера Россия может последовать примеру США. Там торгпредства работают на базе экономических отделов посольств. При этом функция анализа рынка возложена на местных экспертов, сеть которых более постоянна, по сравнению с часто меняющимся составом дипломатических работников;
- признание российских систем сертификации за рубежом, консультирование российских экспортеров и помощь в получении необходимой в иностранных государствах разрешительной документации (лицензии, сертификаты качества);
- создание электронной коммерческой площадки E-commerce, которая могла бы подобно площадке Alibaba позволить российским экспортерам искать иностранных покупателей;
- создание многофункциональных центров, в которых бы проводились процедуры сертификации и лицензирования, таможенно-налогового консультирования потенциальных экспортеров и осуществлялся другой комплекс услуг, необходимый российским компаниям, планирующим экспортировать продукцию.

Предложенный комплекс мер не является исчерпывающим, но даже введения части из предложенных мер могло бы позволить многим потенциальным экспортерам вести более активную внешнеэкономическую деятельность. Однако эти меры дадут полноценный эффект лишь в случае улучшения делового климата в Российской Федерации. Производить конкурентоспособную продукцию с высокой добавленной стоимостью, которая была бы востребована в других странах, сложно в условиях чрезмерно высоких налогов, высоких административных издержек ведения бизнеса, недостатка оборотных средств.

Библиографический список

1. Дедкова, Е. Г. Несырьевой экспорт в России: современное состояние и перспективы развития//Экономические и гуманитарные науки. 2017. № 9 (308). С. 101-107.
2. Думная, Н. Н. Колодная, Г. В. Средний бизнес и проблемы российского несырьевого экспорта//Мир новой экономики. 2015. № 4. С. 82-86.
3. Ковалева, Е. Н. Оганова, А. А. Несырьевой неэнергетический экспорт России Макро и Мезо уровня//Научный журнал НИУ ИТМО. 2018. № 2. С. 34-39.
4. Матвиенко, В. Ф. Государственное стимулирование экспорта несырьевых товаров//Экономический вестник университета. 2018. № 6. С. 106-109.
5. Оболенский, В. П. Нарастание российского несырьевого экспорта: возможные риски//Российский внешнеэкономический вестник. 2018. № 9. С. 22-32.
6. Якушев, Н. О. Специфика российского несырьевого экспорта//Концепт. 2018. № 6. С. 201-210.
7. Якушев, Н. О. Высокотехнологичный экспорт России и его территориальная специфика//Проблемы развития территории. 2017. № 3(89). С. 62-77.
8. Статистика внешнего сектора [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.cbr.ru/statistics/?PrId=svs> (дата обращения: 20.02.2019).

References

1. Dedkova E. G. Nesyr'evoi eksport v Rossii: sovremennoe sostoyanie i perspektivy razvitiya [*Non-commodity exports in Russia: current state and prospects of development*], Ekonomicheskie i gumanitarnye nauki [*Economic and Humanitarian Sciences*], 2017, I. 9 (308), pp. 101-107.
2. Dumnaya N. N. Kolodnaya, G. V. Srednii biznes i problemy rossiiskogo nesyr'evogo eksporta [*Medium business and the problems of Russian non-commodity exports*], Mir novoi ekonomiki [*World of New Economy*], 2015, I. 4, pp. 82-86.
3. Kovaleva E. N., Oganova A. A. Nesyr'evoi neenergeticheskii eksport Rossii Makro i Mezo urovnya [*Non-resource non-energy exports of Russia Macro and Meso level*], Nauchnyi zhurnal NIU ITMO [*Scientific journal NRU ITMO*], 2018, I. 2, pp. 34-39.

4. Matvienko V. F. Gosudarstvennoe stimulirovanie eksporta nesyр'evykh tovarov [*State promotion of non-commodity exports*], Ekonomicheskii vestnik universiteta [*Economic Bulletin of the University*], 2018, I. 6, pp. 106-109.
5. Obolenskii V. P. Narashchivanie rossiiskogo nesyр'evogo eksporta: vozmozhnye riski [*The build-up of Russian non-energy exports: the potential risks*], Rossiiskii vneshneekonomicheskii vestnik [*Russian Foreign Economic Journal*], 2018, I. 9, pp. 22-32.
6. Yakushev N. O. Spetsifika rossiiskogo nesyр'evogo eksporta [*Specifics of Russian non-commodity exports*], Kontsept [*Concept*], 2018, I. 6, pp. 201-210.
7. Yakushev N. O. Vysokotekhnologichnyi eksport Rossii i ego territorial'naya spetsifika [*High-tech exports of Russia and its territorial specifics*], Problemy razvitiya territorii [*Problems of Territory's Development*], 2017, I. 3(89), pp. 62-77.
8. Statistika vneshnego sektora [*External sector statistics*]. Available at: <https://www.cbr.ru/statistics/?PrtId=svs> (accessed 20.02.2019).