



# **Российские экспортеры: проблемы и возможности**

Наталья Волчкова

Российская экономическая школа (РЭШ)

Центр экономических и финансовых исследований  
и разработок (ЦЭФИР)

Екатеринбург  
15 ноября 2018

# Некоторые факты о фирмах-экспортерах

- Экспортеров не много
  - 18% в США в 2002
  - 17% во Франции в 1986
  - 39% в Норвегии в 2003
  - 20% в Японии в 2000
  - 21% в Чили в 1999
  - 18% в Колумбии в 1990
- А в России их совсем мало
  - 6-9% в 2009 в обрабатывающей промышленности
- Экспортеры в среднем лучше, чем остальные фирмы в экономике – «Премия» за экспорт
  - Крупнее (в 2 раза в США, более 3 раз в России)
  - Выше производительность (на 18% в США, на 32% в России)
  - Больше капитала на работника (20% в США, на 120% в России)
  - Платят более высокую зарплату (15% в США)

Экспортеры значительно различаются между собой – более производительные экспортеры обслуживают большее число рынков



# Треть экспортеров поставляют один товар на один зарубежный рынок

Доля от объема экспорта

Число экспортных продуктов (HS6)	Число стран- направлений экспорта						
		1	2	3	4	5+	
1	<b>35.4</b>	3.9	1.2	0.5	1.0	42.0	
2	9.1	3.3	1.1	0.6	1.1	15.2	
3	4.4	1.9	0.8	0.4	0.9	8.5	
4	2.8	1.1	0.6	0.4	0.8	5.7	
5+	11.4	4.6	3.1	2.0	<b>7.3</b>	28.5	
		63.2	14.9	6.8	3.9	11.2	100.0

США,  
2000

A. Share of Exporting Firms						
Number of Products	Number of Countries					All
	1	2	3	4	5+	
1	40.4	1.2	0.3	0.1	0.2	42.2
2	10.4	4.7	0.8	0.3	0.4	16.4
3	4.7	2.3	1.3	0.4	0.5	9.3
4	2.5	1.3	1.0	0.6	0.7	6.2
5+	6.0	3.0	2.7	2.3	11.9	25.9
All	64.0	12.6	6.1	3.6	13.7	100.0

(Bernard et al. 2007)

но 90% объемов экспорта обеспечивает 10% крупнейших экспортеров

**Доля от объема экспорта**

Россия, 2008	Число экспорт. Продуктов (HS6)	Число стран- направлений экспорта					
		1	2	3	4	5+	
	1	<b>1.1</b>	0.7	1.6	0.2	<b>29.2</b>	32.8
	2	0.2	0.7	0.2	0.5	5.0	6.5
	3	0.1	0.1	0.2	0.1	3.5	4.0
	4	0.1	0.1	0.0	0.1	16.6	16.9
	5+	<b>0.5</b>	0.5	0.5	0.7	<b>37.5</b>	39.7
		2.1	2.1	2.6	1.5	91.7	100.0

**B. Share of Export Value**

США, 2000	Number of Products	Number of Countries					All
		1	2	3	4	5+	
	1	0.2	0.1	0.0	0.0	0.1	0.4
	2	0.2	0.1	0.0	0.0	0.1	0.5
	3	0.2	0.1	0.0	0.0	0.2	0.5
	4	0.1	0.1	0.1	0.0	0.3	0.6
	5+	2.6	1.2	1.0	0.9	92.2	98.0
	All	3.3	1.5	1.2	1.0	92.9	100.0

США, обрабатывающая промышленность, 2000 (Bernard et al. 2007)

# Опрос экспортеров в обрабатывающей промышленности России в 2012

- 1058 фирм экспортеров. Опрос репрезентативен на уровне страны
  - 602 фирмы из опрошенных имели менее 250 сотрудников.
- 430 фирм не экспортирующих, но имеющих схожие с экспортерами характеристики.
- О чем спрашивали:
  - Базовая статистическая информация
  - Сотрудники: образование менеджмента и сотрудников, зарплаты, дополнительное обучение
  - Финансирование, валютные риски
  - Административные барьеры
  - Информационные издержки
  - Государственная поддержка экспорта
  - Транспорт и логистика
  - Технические барьеры: сертификация на зарубежных рынках
  - Коррупция
  - Текущая деятельность и планы на будущее: доля на внутренних и зарубежных рынках и др.
  - Инновационная деятельность

# Препятствия для экспортной деятельности

Проблема	Доля респондентов, указавших проблему как наиболее значимое препятствие для экспортной деятельности (%)
таможенные правила и администрирование	12.6
нехватка информации о зарубежных рынках	10.2
сложность получения длинных кредитов	7.8
сложность получения лицензий и сертификатов на осуществление экспортной	6.9
засилье бюрократии	6.9
коррупция	6.8
высокие импортные тарифы	6.2
сложности транспортировки грузов	6.0
налоговые службы	5.8
непредсказуемая торговая политика государства	5.7
недостаточная помощь государства	5.5
сложность получения кредитов для текущей деятельности	4.4
политическая нестабильность в стране	3.5
недостаточно квалифицированная рабочая сила	2.2
нехватка рабочей силы	1.2
отсутствие гарантий частной собственности и способов ее защиты	1.2

# Препятствия для выхода на новые экспортные рынки

Проблема	Доля респондентов, указавших проблему как наиболее значимое препятствие для выхода на новые экспортные рынки (%)
нехватка информации о зарубежных рынках	18.5
таможенные правила и администрирование	11.1
сложность получения лицензий и сертификатов на осуществление экспортной	6.8
непредсказуемая торговая политика государства	6.3
недостаточная помощь государства	5.6
сложность получения длинных кредитов	5.5
засилье бюрократии	5.2
коррупция	5.1
сложности транспортировки грузов	5.0
высокие импортные тарифы	5.0
сложность получения кредитов для текущей деятельности	4.3
политическая нестабильность в стране	3.5
налоговые службы	2.5
недостаточно квалифицированная рабочая сила	1.7
нехватка рабочей силы	1.4
отсутствие гарантий частной собственности и способов ее защиты	0.7

# Проблемы с финансированием не связаны с экспортной деятельностью

для деятельности предприятия	
Не является препятствием	35%
Незначительное препятствие	16%
Умеренное препятствие	27%
Серьезное препятствие	12%
Очень серьезное препятствие	5%

Проблема в одинаковой мере значима для деятельности на внутреннем и на экспортном рынке для 70% фирм,  
для 14% - более значима для экспортной деятельности  
Для 11% - менее значима для экспортной деятельности

# Валютные риски

- При удешевлении рубля российские предприятия получают конкурентные преимущества на зарубежных рынках
  - согласны 50% экспортеров
  - не согласны 32% экспортеров
- Значительное удешевление рубля поможет вашему предприятию выйти на новые зарубежные рынки
  - согласны 53% экспортеров
  - не согласны 30% экспортеров

# Таможенные правила как препятствие для экспорта

	Экспортеры	Неэкспортеры
Не является препятствием	28 %	52 %
Незначительное препятствие	25 %	11 %
Умеренное препятствие	30 %	14 %
Серьезное препятствие	10 %	7 %
Очень серьезное препятствие	5 %	3 %

- Самые большие (более 50% фирм) претензии к
  - Слишком долгому сроку прохождения таможни
  - Излишним требованиям к документам
- В меньшей степени (до 30% фирм) претензии
  - Недобросовестное отношение сотрудников таможни
  - Некомпетентность сотрудников таможни
- В еще меньше степени (менее 20%) экспортеры сталкиваются с неформальными платежами
- Если таможня перестанет быть препятствием, то экспорт возрастет в среднем на 24% у 33% фирм

# Другие административные барьеры

- С возвратом НДС испытывают проблемы
  - 30 % экспортеров
- С валютным контролем испытывают проблемы
  - 30% экспортеров
- С лицензированием
  - 25% экспортеров

# Получение государственной поддержки

- 8% экспортеров получало поддержку
- 45% экспортеров не получало, но знает, что таковая существует
- 42% экспортеров не получало и не знает, что таковая существует

# Неэкспортеры – имеют опыт экспортной деятельности и могут снова начать экспортировать

- 34% неэкспортеров имели опыт экспорта (в среднем экспортировали 6 лет)
- Основные причины приостановки экспортной деятельности
  - Финансирование
  - Таможенные правила и администрирование
  - Недостаточная помощь государства
  - Снижение спроса на продукцию за рубежом
- 70% имеет в ассортименте товары, которые можно экспортировать
- 57% могут выйти на зарубежные рынки при удешевлении рубля
- 71% могут выйти на зарубежные рынки, если таможенные процедуры упростятся

# Глобальные цепочки и роль импорта

# «Премия» есть не только за экспорт, но и за импорт. А еще выше она за экспорт&импорт

Обрабатывающая промышленность, Россия, %

	Экспортеры по сравнению с неэкспортирующими фирмами	Импортеры по сравнению с неимпортирующими фирмами	Экспортеры& импортеры по сравнению с экспортерами	Экспортеры& импортеры по сравнению с импортерами
<b>Производительность</b>	<b>32</b>	<b>62</b>	<b>85</b>	<b>32</b>
<b>Активы</b>	117	239	154	54
<b>Инвестиции*</b>	<b>74</b>	<b>237</b>	<b>247</b>	<b>30</b>
<b>Число фирм</b>	23187	23187	2411	3005

2008 год. Контрольные переменные: размер фирмы, отрасль, регион

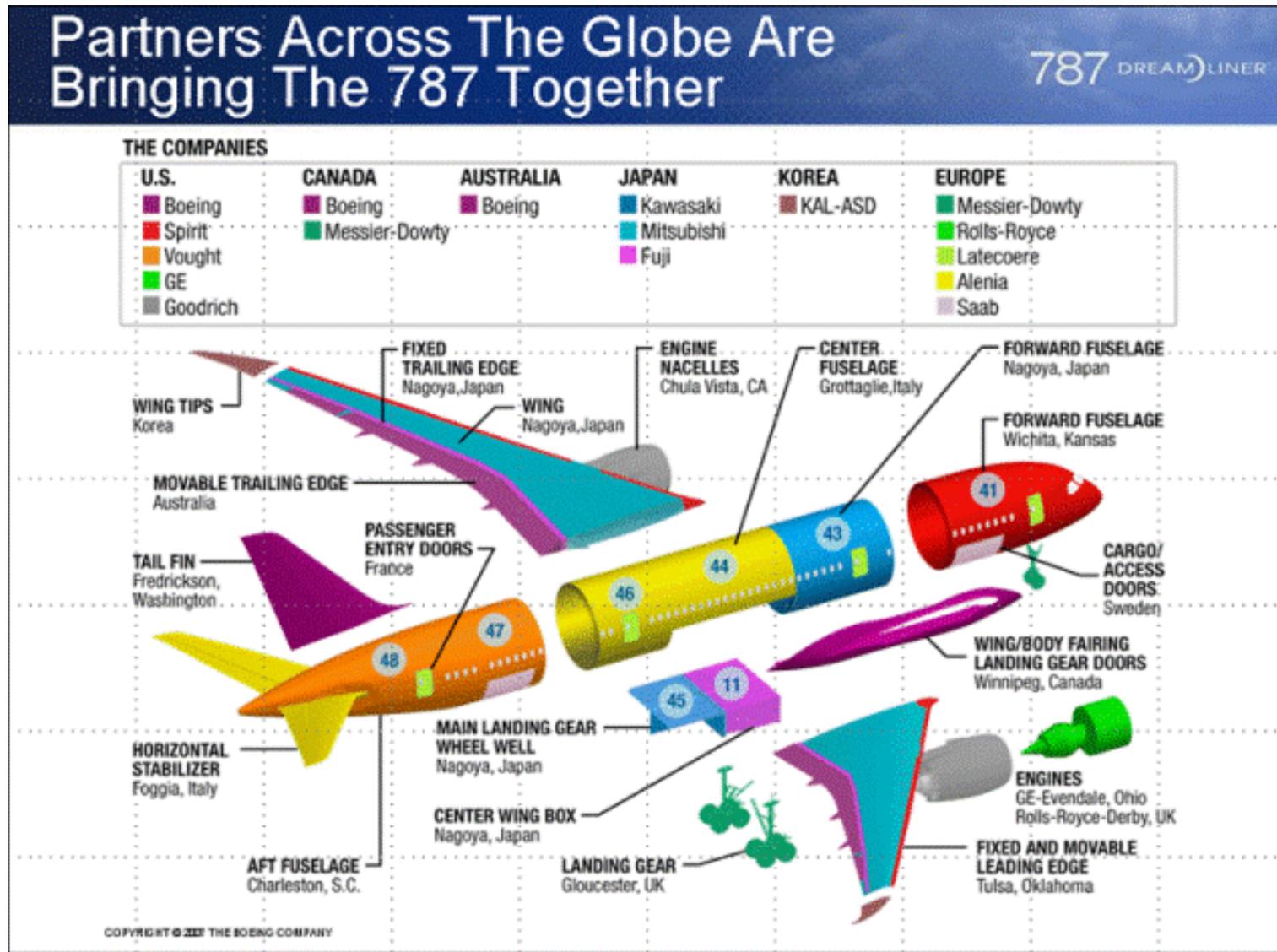
# Импорт важен для развития экспорта

- Положительная связь между ростом импорта промежуточных товаров и ростом конкурентоспособности и экспорта в целом. Выделяют два канала, через которые работает эта связь
  - увеличение разнообразия промежуточных товаров, которые также более дешевы
  - Технологический трансфер, получаемый через импортные товары
- Российские фирмы в обрабатывающей промышленности, импортирующие промежуточные товары и оборудование – в среднем на 20% более производительны, чем схожие фирмы в той же отрасли и регионе, чем фирмы не импортирующие.

# Экспортно-импортные фирмы – участники Глобальных цепочек добавленной стоимости

- Современная международная торговля во многом состоит из глобальных цепочек добавленной стоимости (ГЦДС), в рамках которых услуги, сырье, компоненты и части товара движутся между странами прежде чем быть интегрированными в финальный продукт, который, в свою очередь, поставляется потребителям во всем мире.
  - Торговля конечными товарами – менее 25% мировой торговли
  - 2/3 мировой торговли – промежуточные товары и капитальные товары и услуги, которые способствуют производственному процессу (ОЭСР, 2016)
- Вовлеченность в глобальные цепочки считается современным способом участия стран в международном разделении труда и выхода на экспортные рынки. Поэтому их анализом занимаются ОЭСР, ВТО и ЮНКТАД, а с 2012 г. их развитие стало ежегодной повесткой дня G20

# Boeing Dreamliner: производственная сеть



ГЦС по созданию полупроводников охватывает фирмы более 4-х стран (в т.ч. в США - свыше 4-х штатов), делает 3 глобальных кругооборота, проходит 40 тыс. км пути в течение 100 дней.

SIA, Nathan Associates, 2016



<b>Объемы мировой торговли:</b> 1340 млрд. долл.			<b>Объемы мировой торговли:</b> 36,8 млрд. долл.			<b>Объемы мировой торговли:</b> 23,7 млрд. долл.		
<b>Основные звенья ГЦС</b> (изготовление микросхем)			<b>Поставщики 1 уровня</b> (сырье и полуфабрикаты)			<b>Поставщики 2-го уровня</b> (мат. для сборки, тестирования и упаковки)		
Китай	США	Мексика	Китай	Тайвань	Норвегия	Китай	Франция	Мексика
Гонконг	Малайзия	Таиланд	США	ОАЭ	Мексика	Германия	Корея	Нидерл.
Сингапур	Япония	Франция	Япония	Сингапур	Нидерл.	США	Гонконг	Польша
Тайвань	Германия	Вьетнам	Германия	Великобр.	Франция	Япония	Италия	Канада
Корея	Филиппины	Нидерл.	Корея	Италия	Бразилия	Тайвань	Великобр.	Бельгия

# Рекомендации ОЭСР для политики, нацеленной на увеличение участия страны в ГЦС

- Устранение тарифных и нетарифных барьеров на пути товаров внутри цепочки
  - Хотя тарифы сегодня не высоки, но в рамках цепочки тарифы аккумулируются, так как компоненты и части товара пересекают границы много раз: эффективный тариф многократно превышает прямой и сильно варьируется между отраслями.
  - Экспорто-ориентированные прямые иностранные инвестиции чрезвычайно чувствительны к эффективному тарифу в цепочке
  - Это в полной мере относится и к нетарифным барьерам – стандартам качества и безопасности и тд.
- Содействие торговле: расшивка «узких» мест – таможня, порты и тд.
  - Из-за многократного пересечения границ компонентами и частями товара, требования к скорости таможенных процедур, операций в портах и тд – значительно вырастают
  - Бесперебойность и предсказуемость поставок – жизненно необходима, так как глобальная конкурентоспособность требует минимальности запасов, простоев и тд. Страны, где таможня работает гладко – более привлекательны в качестве площадок для вовлечения в цепочки
- Эффективный рынок услуг – логистика, финансы, телекоммуникация и тд, как внутри стран, так и на границах стран
  - Вклад услуг в добавленную стоимость экспорта превышает 30%.

# Рейтинг Doing Business – иллюстрирует проблему регулирования международной торговли в России

	2019	2009
Легкость ведения бизнеса в целом	31	120
Регистрация предприятий	32	65
Получение разрешений на строительство	48	180
Подключение к системе электроснабжения	12	
Регистрация собственности	12	49
Получение кредитов	22	109
Защита миноритарных инвесторов	57	88
Налогообложение	53	134
<b>Международная торговля</b>	<b>99</b>	<b>161</b>
Обеспечение исполнения контрактов	18	18
Разрешение неплатежеспособности	55	89

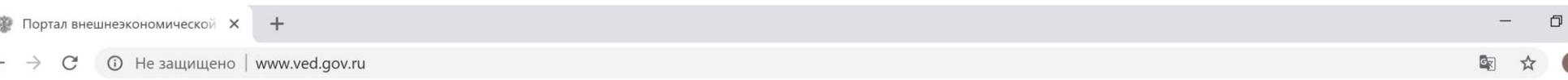
# Задача торговой политики сегодня – диверсификация экспорта путем встраивания в ГЦДС

- Системные и отраслевые меры
  - Экспорт услуг+товаров
  - Снижение издержек для экспорта и импорта продукции на национальном и наднациональном уровнях
    - Импорт как инструмент диверсификации экспорта – особенно важно в контексте цепочек добавленной стоимости
    - Переосмысление торговой политики в контексте поддержки экспорта и расширения импорта
    - Кардинальное упрощение таможенных процедур
  - Согласованная либерализация в трех направлениях:  
Инвестиции, торговля, услуги
  - Другие инструменты торговой политики
    - Торговые соглашения
    - Техническое регулирование
    - нетарифные барьеры и др.

# Нацпроект «Международная кооперация и экспорт»

- 956 млрд рублей за период 2019-2024
- Паспорт проекта состоит из пяти проектов федерального уровня:
  - Промышленный экспорт
  - Экспорт продукции АПК
  - Экспорт услуг
  - Логистика международной торговли
  - Системные меры содействия международной кооперации и экспорта
- Проект заявляет следующие цели
  - увеличение объема несырьевого неэнергетического экспорта к 2024 году до 250 млрд. долл. в год, объем экспорта услуг – до 100 млрд. долл. в год;
  - доля экспорта товаров (работ, услуг) составит не менее 20% ВВП страны;
  - увеличение объема торговли между государствами-членами Евразийского Союза в 1,5 раза.

# Информационная поддержка экспортеров – портал внешнеэкономической информации (<http://www.ved.gov.ru/>)



МИНИСТЕРСТВО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

## ПОРТАЛ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНФОРМАЦИИ

Регистрация и Вход в кабинет

В ПОМОЩЬ ЭКСПОРТЕРУ

СТРАНЫ МИРА  
И ТОРГПРЕДСТВА

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ПРАВИЛА  
ТОРГОВЛИ

СТАТИСТИКА И МОНИТОРИНГ

МЕЖРЕГИОНАЛЬНОЕ И  
ПРИГРАНИЧНОЕ  
СОТРУДНИЧЕСТВО



29 октября 2018 г. в столице Республики Куба Гаване состоится презентация Петербургского международного экономического форума – 2019 в странах Латинской Америки и Карибского бассейна в формате бизнес-форума «Россия – Латинская Америка».

09.10.2018 В Гаване впервые пройдет бизнес-форум «Россия - Латинская Америка»

09.10.2018 Россия и Израиль обсудят торгово-экономическое сотрудничество

08.10.2018 Обзор СМИ по внешнеэкономической тематике за период с 01.10.2018 по 07.10.2018

07.10.2018 Максим Орешкин обсудил с Абэ экономическое сотрудничество России и Японии

05.10.2018 Объем экспорта российской сельхозпродукции резко вырастет в 2021 году

[все новости](#)

РЕГИОНАЛЬНЫЕ ЦЕНТРЫ  
ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТА

ТОРГОВЫЕ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА

ПОИСК КОМПАНИЙ

ПОИСК РЫНКОВ СБЫТА

РОССИЙСКИЙ ЭКСПОРТНЫЙ  
КАТАЛОГ

ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ

НОВОСТИ

ПОДАТЬ ЗАПРОС В ТОРГПРЕДСТВО

ЗАПРОС ТЗ ИЛИ ПАСПОРТА ПРОЕКТА



### Проект по созданию механизма «единого окна» в сфере ВЭД

Представляем Вашему вниманию раздел, посвященный реализуемому в Российской Федерации проекту по формированию механизма «единого окна» в системе регулирования внешнеэкономической деятельности

[подробнее](#)

» [Новые тендеры](#)

» [Коммерческие запросы](#)

» [Выставки](#)

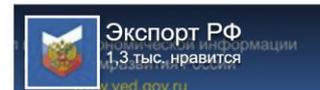
19.12.2018 | [Проектирование и строительство приемного рефрижераторного комплекса на 15000м3 в Уаргла \(Ouargla\)](#)

Страна: Алжир

11.10.2018 | [Услуги Белорусского государственного технологического университета \(БГТУ\) в сфере оптимизации процессов и решения научных](#)

01.09.2018 - [III Международная ярмарка 31.10.2018 плодовоовощная](#)

Страна: Узбекистан



# Финансовая и консультационная поддержка экспортеров – Российский экспортный центр

<https://www.exportcenter.ru/>

AO Российский экспортный центр

← → ↻ <https://www.exportcenter.ru>



РОССИЙСКИЙ  
ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР

ЭКСАР  
РОСЭКСИМБАНК

8-800-550-01-88

RU



Войти

Группа РЭЦ

О ЦЕНТРЕ

УСЛУГИ

ЭНЦИКЛОПЕДИЯ ЭКСПОРТЕРА

ПРЕСС-ЦЕНТР

МЕРОПРИЯТИЯ

ПАРТНЕРАМ

КОНТАКТЫ

## Платформа для экспортеров и импортеров

Поиск предложений и запросов по всему миру на [bankofpartners.com](http://bankofpartners.com)

Перейти



– стратегическое  
ление деятельности РЭЦ

я 2018

Новости



Товарос  
Индией

4 Октября

Войти в личный кабинет

Вход

Регистрация

В личном кабинете Экспортера вы можете:

- Подать заявку на оформление услуги Российского экспортного центра
- Отправить необходимые документы для рассмотрения вашей заявки
- Обратиться с вопросом к сотруднику
- Отслеживать статус ваших обращений и заявок на указание услуг
- Управлять подписками на новости и мероприятия РЭЦ

Наши услуги экспортёрам:

Введите название услуги, например: финансирование, страхование, статистика

# Что могут сделать региональные власти?

- Информационная поддержка
- Распространение успешного опыта – очень значимые внешние эффекты существующих экспортеров на возникновение новых экспортных фирм в непосредственной близости
- Коммуникация с территориальными подразделениями ФОИВов – оценка бизнесом деятельности ФОИВов очень различается между регионами
- Привлечение зарубежных инвесторов, ориентированных на экспорт продукции в рамках глобальных цепочек
- Инфраструктура – транспорт, логистика, телекоммуникации. В том числе через механизмы ГЧП.

# Текущие и будущие риски для экспортеров

- Рост популизма в торговой политике
  - Брекзит
  - Санкции и анти-санкции
  - Торговые войны США и Китая, США и мира
- Геополитические трения и переделы
- Ожидание замедления мирового экономического роста
- Рост волатильности, рост рисков
- Новые ниши и возможности для новых бизнесов