



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



Третью 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 | 35.4 | 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 | 7.3 | 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 | 1.1 | 0.7 | 1.6 | 0.2 | 29.2 | 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+ | 0.5 | 0.5 | 0.5 | 0.7 | 37.5 | 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 |
|--------------------|---|---|---|--|
| Производительность | 32 | 62 | 85 | 32 |
| Активы | 117 | 239 | 154 | 54 |
| Инвестиции* | 74 | 237 | 247 | 30 |
| Число фирм | 23187 | 23187 | 2411 | 3005 |

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

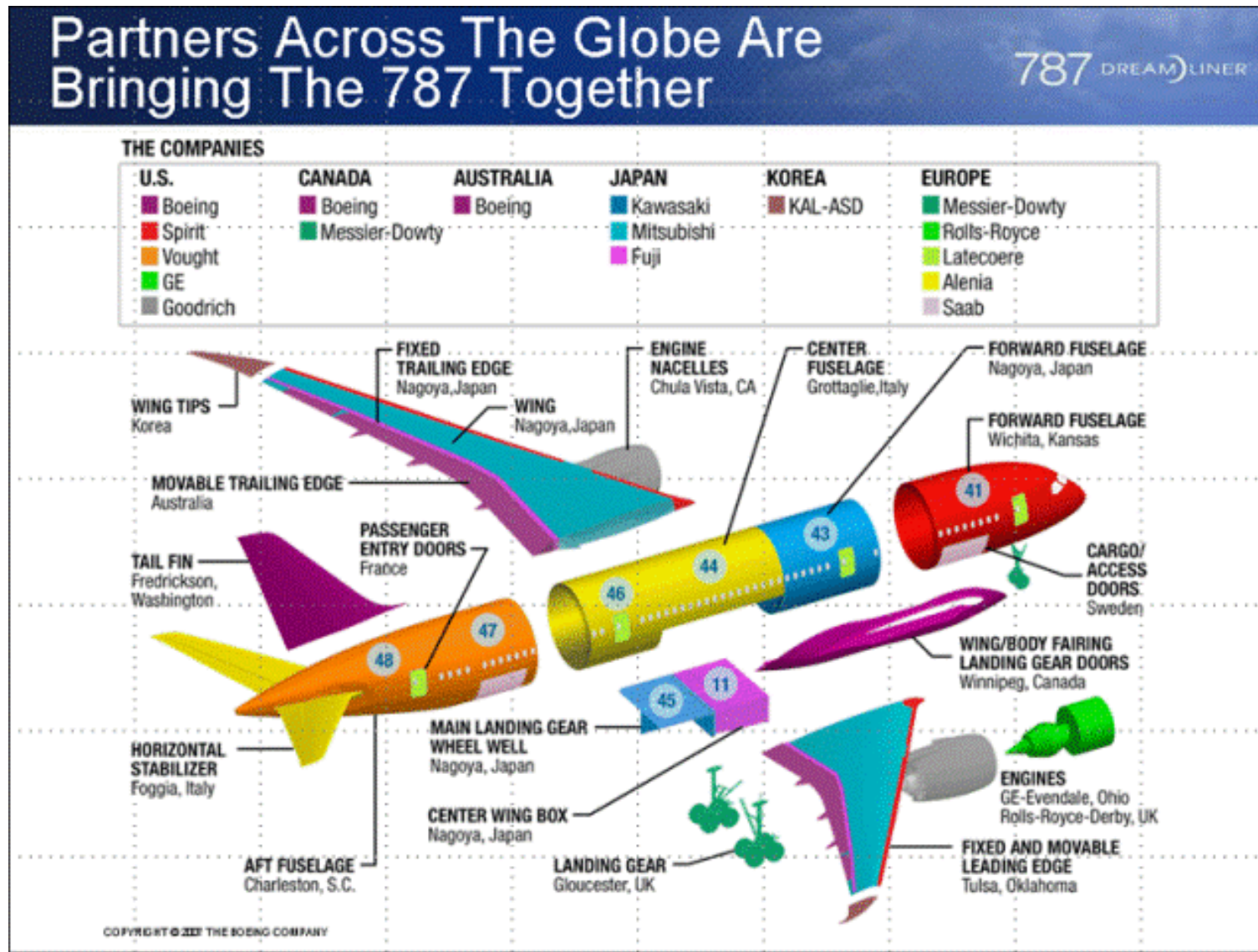
Импорт важен для развития экспорта

- 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



| | | | | | | | | |
|--|-----------|---------|---|-----------|----------|--|-----------|---------|
| Объемы мировой торговли: 1340 млрд. долл. | | | Объемы мировой торговли: 36,8 млрд. долл. | | | Объемы мировой торговли: 23,7 млрд. долл. | | |
| Основные звенья ГЦС (изготовление микросхем) | | | Поставщики 1 уровня (сырье и полуфабрикаты) | | | Поставщики 2-го уровня (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 |
| Международная торговля | 99 | 161 |
| Обеспечение исполнения контрактов | 18 | 18 |
| Разрешение неплатежеспособности | 55 | 89 |
| | | |

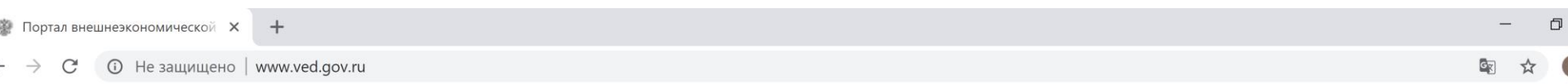
Задача торговой политики сегодня – диверсификация экспорта путем встраивания в ГЦДС

- 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](#)

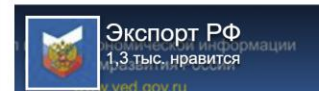
19.12.2018 | [Проектирование и строительство приемного рефрижераторного комплекса на 15000м3 в Уаргла \(Ouargla\)](#)

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 [плодоовощная](#)

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

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