



АНАЛИТИЧЕСКИЙ
КОНЪЮНКТУРНЫЙ
ЦЕНТР

Анализ бизнес процессов, связанных с экспортом несырьевой продукции, в целях выявления административных и регуляторных барьеров

ноябрь 2017

Краткие выводы

1. В качестве инструментов для анализа использовались опросы российских компаний – экспортеров, тематические круглые столы, семинары, экспертные обсуждения, информационный обмен с отраслевыми ассоциациями и иностранными торговыми представительствами, крупные конференции и форумы, углубленные интервью с отдельными экспортерами.
2. По результатам опроса экспортеров на региональном уровне, в котором приняли участие около 1300 респондентов, 22% участников опроса считают, что условия ведения экспортной деятельности в 2017 году в России в целом улучшились, преобладающее большинство (56%) считает, что ситуация не изменилась, а 14% отмечают, что условия ухудшились.
3. По оценкам экспортеров, наиболее заметные улучшения наблюдаются в применении электронного документооборота при экспортных процедурах: 31% отмечают, что ситуация улучшилась, 3% респондентов отмечают ухудшение. Об улучшении условий осуществления экспортной электронной торговли с использованием почтовых сервисов и экспресс-перевозчиков говорят 13% опрошенных. Определенные улучшения наблюдаются в уровне используемой для экспортных поставок логистической инфраструктуры (18% респондентов отмечают улучшение против 6%, считающих, что ситуация ухудшилась) и процедуре помещения товара под таможенную процедуру экспорта (18% и 5% соответственно).
4. Наиболее негативные изменения в условиях для экспортеров связаны с ростом железнодорожных тарифов и тарифов автоперевозчиков — ухудшение условий фиксируют 37% опрошенных, только 5% считают, что условия улучшились. Об ухудшении процедур и сроков, связанных с подтверждением обоснованности применения налоговой ставки 0% НДС при экспорте, говорят 13% респондентов, при этом улучшение заметили 8%. Ухудшение ситуации, связанной с уровнем тарифов на услуги в морских портах, включая фрахтование судов, произошло по мнению 10% экспортеров — улучшение отметили только 2% респондентов.
5. Основные затраты экспортеров в денежном и временном выражении приходятся на оформление документов для прохождения таможенных процедур: по оценкам представителей производственных компаний, в 2017 году на оформление таможенных документов в среднем было потрачено 45 тыс. рублей и 85 рабочих часов (человеко-часов). Затраты на получение лицензий ФСТЭК требуют у экспортеров в среднем 40 тыс. рублей и 55 рабочих часов. Сертификаты страны происхождения товара требуют значительных материальных ресурсов, но при этом менее затратны с точки зрения временных ресурсов (в связи с привлечением посредников).
6. По итогам анализа реестра записей о барьерах, поступивших от экспортеров выявлено, что наибольшее число сложностей возникает у экспортеров в таких бизнес процессах реализации экспортного проекта, как оформление товаров при экспорте (27,6%), доставка товара (логистика) (18,9%), валютный контроль и налоговое администрирование (18,7%).
7. Среди наиболее острых проблем отмечаются:
 - сложности в получении разрешительных документов, необходимых для экспорта товаров (в том числе ветеринарных сопроводительных документов, фитосанитарных и карантинных сертификатов; лицензий, разрешений, заключений ФСТЭК России; сертификатов здоровья на экспортируемую продукцию);

- жесткие требования по срокам возврата валютной выручки и необходимость представления большого числа документов уполномоченным банкам для целей валютного контроля;
 - вопросы администрирования НДС, в том числе: длительные сроки возмещения НДС, необходимость представления таможенных деклараций с отметками таможенного органа убытия в рамках камеральных проверок налогового органа, зависимость от зарубежного контрагента при подтверждении ставки НДС 0% при реализации товаров на экспорт на территории ЕАЭС;
 - ограничения транспортной и приграничной инфраструктуры, в частности: недостаточная технологическая оснащенность российских портов, ограниченная пропускная способность пунктов пропуска через государственную границу.
8. Помимо этого, практически на всех этапах реализации экспортного проекта (во всех бизнес процессах) проявляются две группы проблем, с которыми сталкиваются российские экспортеры при осуществлении экспортной деятельности:
- необходимость повышения информированности российских экспортеров об условиях доступа на внешние рынки и существующих мерах государственной поддержки;
 - необходимость осуществления обучения как экспортеров, так и сотрудников органов исполнительной власти, участвующих в экспортных операциях, вызванная в том числе постоянным изменением правил регулирования внешнеэкономической деятельности в России и на пространстве Евразийского экономического союза (ЕАЭС).

Основания и инструментарий для проведения мониторинга условий осуществления экспортной деятельности

В соответствии со сводным планом приоритетного проекта «Системные меры развития международной кооперации и экспорта»¹ Аналитическим конъюнктурным центром АО «Российский экспортный центр» (далее – АО «РЭЦ») в 2017 году реализован пилотный проект по организации регулярного мониторинга условий осуществления экспортной деятельности в России.

В качестве инструментов мониторинга выступали:

1. Социологические опросы российских компаний – экспортеров, в том числе телефонные опросы, онлайн-опросы, опросы, проводимые региональными социологическими организациями (в опросе с целью оценки условий ведения экспортной деятельности и затрат компаний в 2017 году на оформление документов для осуществления экспортной деятельности приняли участие около 1300 экспортеров).
2. Проведение тематических круглых столов, семинаров, экспертных обсуждений с участием представителей бизнес-сообщества и федеральных органов исполнительной власти (в том числе по темам повторных проверок контрольно-надзорными органами, волатильности сроков доставки продукции на экспорт, переработки на таможенной территории, экспортного контроля товаров двойного назначения, экспорта по каналам электронной коммерции, экспорт продукции АПК).

¹ Утвержден Проектным комитетом по основному направлению стратегического развития Российской Федерации «Международная кооперация и экспорт» (протокол от 31 января 2017 г. № 7).

3. Информационный обмен с отраслевыми ассоциациями (представляющими, в том числе обрабатывающие отрасли промышленности и сферу логистики) и торговыми представительствами.
4. Сбор информации в рамках крупных конференций и форумов, в том числе в рамках Красноярского экономического форума в апреле 2017 года.
5. Индивидуальные углубленные интервью с отдельными экспортерами.

Порядка 55% информационного массива составляют данные, полученные в рамках опросов хозяйствующих субъектов в формате «Сообщение о барьере» и электронного анкетирования², а также в ходе региональных социологических обследований³ и специальных мероприятий АО «РЭЦ» (в том числе региональный трек «Сделано в России»)⁴.

Свыше 22% реестр заявлений о барьерах приходится на проблемы, формулируемые в процессе обсуждений на тематических круглых столах и экспертных совещаниях (например, по вопросам доставки экспортной продукции железнодорожным и морским транспортом).

Дополнительными источниками информации для формирования перечня барьеров и подготовки предложений по их устранению являлись исследования экспертных и общественных организаций (например, ООО «Деловая Россия», Консультативный совет по иностранным инвестициям, НИУ ВШЭ и др.), а также иные материалы, размещенные в открытом доступе.

Оценка условий ведения экспортной деятельности

Описание исследования

В целях мониторинга условий осуществления экспортной деятельности в России и оценки существующих барьеров в ноябре 2017 года Аналитическим конъюнктурным центром был проведен опрос экспортеров на региональном уровне. В опросе приняли участие около 1300 компаний, в том числе производители, экспортирующие свою продукцию (72%), торговые компании, в основном экспортирующие товары других производителей (21%), консалтинговые и транспортные компании (7%). Опрос проводился методом личных, телефонных и онлайн интервью.

Опрошенные экспортеры представляли 50 регионов России, в том числе значительная доля респондентов приходится на Московскую (7%), Белгородскую (6%), Воронежскую (4%), Нижегородскую (4%) и Владимирскую (3%) области, а также на Ставропольский край (3%).

Большинство опрошенных экспортеров имеют многочисленные поставки или занимаются экспортной деятельностью в течение 2 лет — 78% опрошенных компаний; занимаются экспортной деятельностью 1-2 года или имеют несколько поставок 14% компаний; 7% опрошенных представляют начинающих экспортеров — экспортируют продукцию менее года или имеют только 1 поставку.

Экспортная деятельность опрошенных осуществляется по широкому кругу направлений, как в страны СНГ (Казахстан — 16%, Белоруссия — 11%, Украина — 6%), так и в страны дальнего зарубежья — Китай (6%) и Германия (4%).

Номенклатура экспортируемых товаров связана с большинством отраслей: в части машинотехнической продукции компании экспортируют — сварочные аппараты, хлебопекарное и

² На сайтах АО «Российский экспортный центр», АНО «Аналитический центр при Правительстве Российской Федерации» и Едином портале внешнеэкономической информации Минэкономразвития России.

³ Республики Башкортостан, Татарстан, Алтайский, Краснодарский, Красноярский, Приморский, Ставропольский, Хабаровский края, Астраханская, Белгородская, Брянская, Владимирская, Вологодская, Воронежская, Ивановская, Костромская, Курская, Липецкая, Московская, Мурманская, Нижегородская, Новосибирская, Омская, Орловская, Ростовская, Самарская, Свердловская, Тамбовская, Тверская, Челябинская, Ярославская области.

⁴ Краснодар, Калининград, Новосибирск, Белгород, Рязань, Уфа, Великий Новгород, Иркутск, Ульяновск, Санкт-Петербург.

кондитерское оборудование; из металлопродукции — алюминиевые сплавы и профили, металлопрокат; из продукции химической промышленности — лакокрасочные материалы и пластиковые трубы; из сельскохозяйственных товаров — мясную продукцию и замороженные ягоды.

Изменение условий ведения экспортной деятельности за последний год

По результатам опроса 22% респондентов считают, что условия ведения экспортной деятельности в 2017 году в России в целом улучшились, преобладающее большинство (56%) считает, что ситуация не изменилась, а 14% отмечают, что условия ухудшились. «Индекс изменений», рассчитываемый как разница между долей респондентов, считающих, что ситуация улучшилась, и долей респондентов, считающих, что ситуация ухудшилась, составил +8%.

Таблица 1

ИЗМЕНЕНИЕ УСЛОВИЙ ВЕДЕНИЯ ЭКСПОРТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ ЗА ПОСЛЕДНИЙ ГОД

Описание показателя	Улучшились	Не изменились	Ухудшились	Затрудняюсь ответить	Индекс изменений*
Условия для ведения экспортной деятельности в России в целом	22%	56%	14%	8%	8%
Использование электронного документооборота в экспортных процедурах	31%	40%	3%	26%	27%
Условия осуществления экспортной электронной торговли, с использованием почтовых сервисов и экспресс-перевозчиков	13%	25%	3%	59%	10%
Помещение товаров под таможенную процедуру экспорта	18%	56%	5%	21%	13%
Уровень используемой для экспортных поставок логистической инфраструктуры на территории России	18%	44%	6%	32%	12%
Достаточность складской инфраструктуры за рубежом	9%	29%	2%	59%	7%
Скорость прохождения процедур в автомобильных пунктах пропуска	12%	42%	7%	39%	5%
Получение разрешительных документов для соблюдения требований экспортного	14%	52%	8%	26%	5%
Скорость прохождения процедур в воздушных пунктах пропуска	6%	19%	2%	72%	4%
Скорость прохождения процедур в морских пунктах пропуска	4%	20%	3%	72%	1%
Процедуры, связанные с валютным контролем	12%	55%	13%	19%	-1%
Скорость прохождения процедур в железнодорожных пунктах пропуска	6%	26%	4%	62%	2%
Включение в реестр экспортеров ИС «Цербер» и получение разрешительных документов Россельхознадзора	7%	24%	7%	61%	0%
Достаточность контейнерного парка и другого специального транспортного оборудования	7%	31%	9%	53%	-2%

Описание показателя	Улучшились	Не изменились	Ухудшились	Затрудняюсь ответить	Индекс изменений*
Процедуры и сроки, связанные с подтверждением обоснованности применения налоговой ставки 0 % НДС при экспорте	8%	49%	13%	30%	-5%
Транспортные процедуры ОАО «РЖД» (оформление необходимых документов, сроки доставки и др.)	6%	26%	11%	56%	-5%
Уровень тарифов на услуги в морских портах, включая фрахтование судов	4%	17%	11%	68%	-7%
Уровень железнодорожных тарифов и тарифов автоперевозчиков	5%	28%	37%	29%	-32%

* — Разница между долей респондентов, считающих, что ситуация улучшилась, и долей респондентов, считающих, что ситуация ухудшилась
 Источник: Опрос экспортеров

По оценкам экспортеров, наиболее заметные улучшения наблюдаются в применении электронного документооборота при экспортных процедурах: 31% отмечают, что ситуация улучшилась, 3% респондентов отмечают ухудшение. Положительная динамика в восприятии экспортеров, вероятно, связана с упрощением процедуры предоставления реестров деклараций и товаросопроводительных документов в электронном виде для ФТС и ФНС. Электронное декларирование получит дальнейшее развитие: с 1 января 2018 года в рамках вступления в силу Таможенного кодекса ЕАЭС отменяется необходимость подачи вместе с таможенной декларацией документов, на основании которых она заполнена.

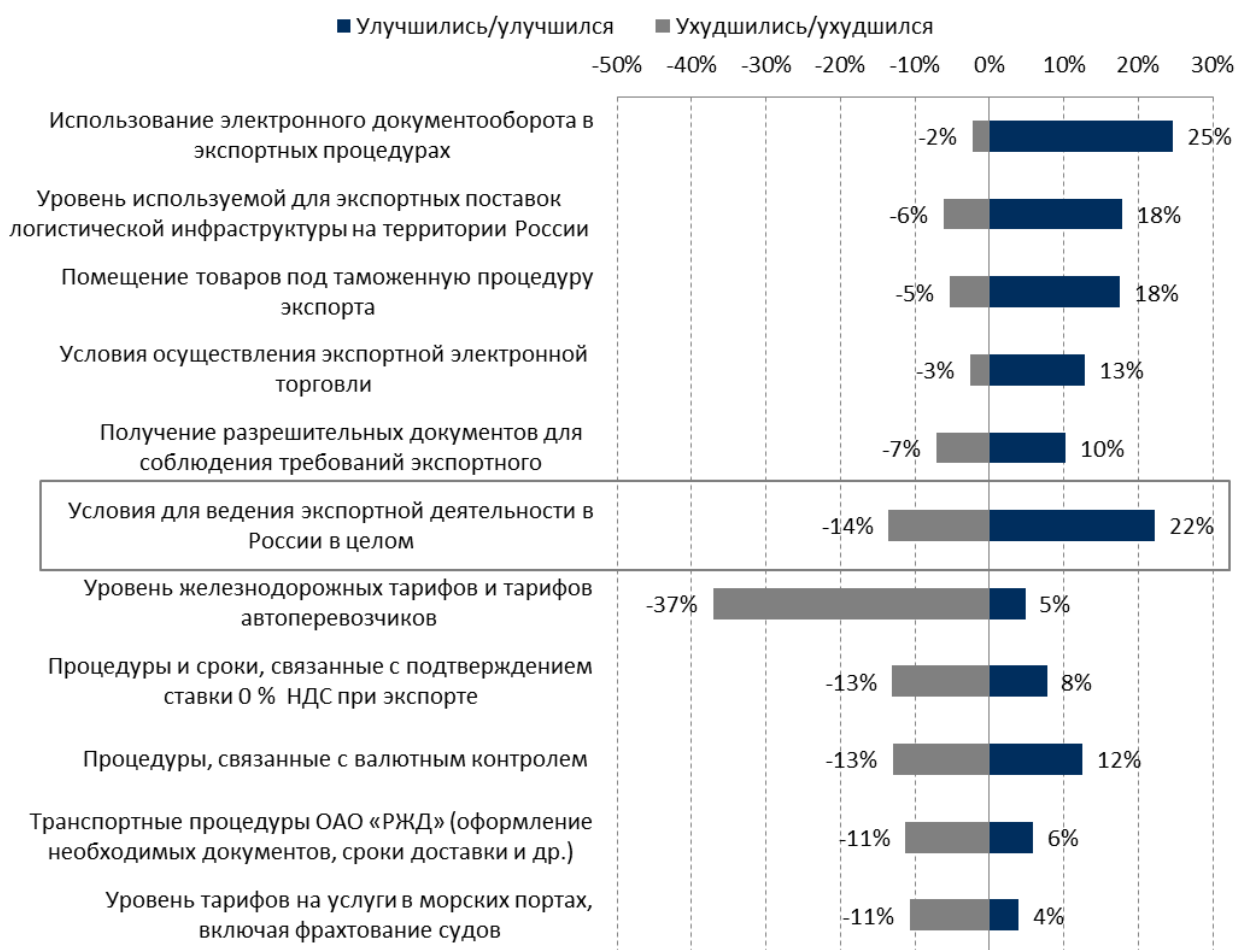
Об улучшении условий осуществления экспортной электронной торговли с использованием почтовых сервисов и экспресс-перевозчиков говорят 13% опрошенных, что в том числе обусловлено запуском партнерской программы DHL и АО «РЭЦ» в сфере поддержки электронной коммерции. Программа сотрудничества предполагает специальные условия доставки грузов для клиентов АО «РЭЦ», а также информационную поддержку и интеграцию экспертов DHL Express в обучающие программы для российских экспортеров, что должно помочь сократить стоимость и время доставки экспортной продукции до покупателя. В рамках проекта предприниматели, ориентированные на зарубежные рынки, смогут получить информационную поддержку: консультации по вопросам таможенного декларирования, аналитические материалы по международной электронной коммерции.

Определенные улучшения наблюдаются в уровне используемой для экспортных поставок логистической инфраструктуры (18% респондентов отмечают улучшение против 6%, считающих, что ситуация ухудшилась) и процедуре помещения товара под таможенную процедуру экспорта (18% и 5% соответственно).

Наиболее негативные изменения в условиях для экспортеров связаны с ростом железнодорожных тарифов и тарифов автоперевозчиков — ухудшение условий фиксируют 37% опрошенных, только 5% считают, что условия улучшились, 57% указывают на то, что условия не изменились, или затрудняются ответить. Увеличение расходов на железнодорожные перевозки отчасти связано с ростом ставки аренды железнодорожного подвижного состава: ставки аренды вагонов за последний год выросли практически в 2 раза (с 717 до 1 400 рублей в сутки за полувагон) из-за дефицита подвижного состава, вызванного ограничением продления срока службы вагонов.

График 2

ИЗМЕНЕНИЕ УСЛОВИЙ ВЕДЕНИЯ ЭКСПОРТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ ЗА ПОСЛЕДНИЙ ГОД



Источник: Опрос экспортеров

Об ухудшении процедур и сроков, связанных с подтверждением обоснованности применения налоговой ставки 0% НДС при экспорте, говорят 13% респондентов, при этом заметили улучшение 8%, а 79% говорят о том, что условия не изменились, или затрудняются ответить. Проблемы с возмещением НДС обусловлены в том числе необходимостью получения от покупателя из другой страны на территории ЕАЭС документов, подтверждающих уплату косвенных налогов в стране импортера. В целом, основные проблемы при налоговом администрировании, по мнению экспортеров, связаны с отсутствием электронного документооборота и еще не завершенным процессом интеграции баз данных ФТС и ФНС, а также отсутствием эффективной системы межведомственного взаимодействия. Сложности возникают также в связи с необходимостью представлять по запросу налоговых органов в рамках камеральных налоговых проверок полные комплекты документов для подтверждения ставки НДС 0% на бумажных носителях, а не как установлено налоговым законодательством только документов, по которым выявлены несоответствия.

Ухудшение ситуации, связанной с уровнем тарифов на услуги в морских портах, включая фрахтование судов, произошло по мнению 10% экспортеров — улучшение отметили только 2% респондентов. За период с ноября 2016 года по ноябрь 2017 года ставки фрахта выросли примерно на 20% (изменение стоимости доставки 10 тыс. тонн угля из Новороссийска в Турцию) в результате повышения цен на судовое топливо.

Компании-производители более позитивно оценивают улучшение условий ведения экспортной деятельности в России в целом: 24% против 16% для торговых компаний. Основные различия между оценкой производственных и торговых компаний возникают в отношении валютного контроля

(21% представителей торговых и только 10% производственных компаний считают, что за прошедший год условия ухудшились) и уровня логистической инфраструктуры (улучшение отмечают 15% торговых и 19% представителей производственных компаний). Кроме того, 23% представителей торговых компаний и только 10% представителей производственных компаний считают, что за последний год процедура возмещения НДС стала сложнее.

Таблица 2

ИЗМЕНЕНИЕ УСЛОВИЙ ВЕДЕНИЯ ЭКСПОРТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ ЗА ПОСЛЕДНИЙ ГОД ПО ОЦЕНКАМ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ И ТОРГОВЫХ КОМПАНИЙ

	Улучшились/ улучшился		Ухудшились/ ухудшился		Индекс изменений*	
	Произво- дители	Торговые компании	Произво- дители	Торговые компании	Произво- дители	Торговые компании
Условия для ведения экспортной деятельности в России в целом	24%	16%	12%	21%	12%	-5%
Помещение товаров под таможенную процедуру экспорта	18%	16%	4%	8%	14%	8%
Процедуры, связанные с валютным контролем	13%	13%	10%	21%	3%	-8%
Процедуры и сроки, связанные с подтверждением обоснованности применения налоговой ставки 0 % НДС при экспорте	8%	7%	10%	23%	-2%	-15%
Уровень железнодорожных тарифов и тарифов автоперевозчиков	5%	4%	37%	36%	-33%	-32%
Уровень тарифов на услуги в морских портах, включая фрахтование судов	4%	4%	11%	10%	-7%	-6%
Транспортные процедуры ОАО «РЖД» (оформление необходимых документов, сроки доставки и др.)	6%	5%	11%	10%	-5%	-5%
Достаточность контейнерного парка и другого специального транспортного оборудования	7%	5%	9%	7%	-2%	-2%
Скорость прохождения процедур в морских пунктах пропуска	5%	4%	2%	5%	2%	-1%
Скорость прохождения процедур в автомобильных пунктах пропуска	12%	10%	6%	11%	6%	-1%
Скорость прохождения процедур в железнодорожных пунктах пропуска	6%	5%	4%	7%	2%	-1%
Скорость прохождения процедур в воздушных	7%	4%	2%	3%	5%	2%

	Улучшились/ улучшился		Ухудшились/ ухудшился		Индекс изменений*	
	Произво- дители	Торговые компании	Произво- дители	Торговые компании	Произво- дители	Торговые компании
пунктах пропуска						
Условия осуществления экспортной электронной торговли, с использованием почтовых сервисов и экспресс-перевозчиков	14%	10%	2%	3%	12%	6%
Уровень используемой для экспортных поставок логистической инфраструктуры на территории России	19%	15%	6%	6%	13%	8%
Достаточность складской инфраструктуры за рубежом	8%	11%	1%	2%	7%	9%
Включение в реестр экспортеров ИС «Цербер» и получение разрешительных документов Россельхознадзора	7%	7%	6%	9%	0%	-2%
Использование электронного документооборота в экспортных процедурах	30%	30%	3%	4%	28%	26%
Получение разрешительных документов для соблюдения требований экспортного контроля	14%	11%	7%	11%	7%	0%

* — Разница между долей респондентов, считающих, что ситуация улучшилась, и долей респондентов, считающих, что ситуация ухудшилась

Источник: Опрос экспортеров

Оценка издержек компаний в 2017 году на оформление документов для осуществления экспортных поставок

Оценка финансовых и трудовых затрат на сопровождение экспортной деятельности большинством экспортеров не приводится — только 20% компаний смогли оценить величину понесенных издержек в 2017 году.

Основные затраты экспортеров в денежном и временном выражении приходятся на оформление документов для прохождения таможенных процедур: по оценкам представителей производственных компаний, в 2017 году на оформление таможенных документов в среднем было потрачено 45 тыс. рублей и 85 рабочих часов (человеко-часов). Тем не менее, учитывая распространение электронного документооборота размер затрат, вероятно, будет уменьшаться.

Затраты на получение лицензий ФСТЭК требуют у экспортеров в среднем 40 тыс. рублей и 55 рабочих часов.

Сертификаты страны происхождения товара требуют значительных материальных ресурсов, но при этом менее затратны с точки зрения временных ресурсов (в связи с привлечением посредников). Снизить издержки может помочь взаимное признание сертификатов соответствия, а также более широкое мировое признание российских документов о подтверждении соответствия. На сокращение издержек на получение сертификатов направлены компенсационные механизмы АО «РЭЦ» в рамках мероприятий по поддержке несырьевого экспорта.

Таблица 3

ОЦЕНКА СРЕДНИХ ИЗДЕЖЕК ПРОИЗВОДИТЕЛЬНЫХ КОМПАНИЙ НА ОФОРМЛЕНИЕ ДОКУМЕНТОВ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ЭКСПОРТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

	Наименование документа	В денежном выражении (тыс. рублей)*	Затраченное время сотрудников (человеко- часов)
1	Документы для целей таможенного оформления экспорта	45	85
2	Комплект документов для подтверждения обоснованности применения налоговой ставки 0% по НДС при экспорте	30	90
3	Документы, подтверждающие поступление валютной выручки на счет уполномоченного банка	15	20
4	Оформление товаросопроводительных документов на транспортировку грузов, в том числе:		
4.1	Авиатранспортом	25	14
4.2	Железнодорожным транспортом	20	20
4.3	Автотранспортом	30	20
4.4	Морским транспортом	15	20
4.5	Мультимодальные перевозки	20	10
5	ФСТЭК и ФСБТС, в том числе:		
5.1	Лицензии	40	55
5.2	Разрешения	25	50
5.3	Заключения	15	45
6	Минпромторг России:		
6.1	Экспортная лицензия	30	50
6.2	Разрешение на экспорт	20	25
7	Ветеринарные и карантинные разрешения	30	25
8	Сертификаты страны происхождения товара	50	35
9	Сертификаты свободной продажи	10	30
10	Другие виды документов	30	110

Источник: Опрос экспортеров

Анализ административных и регуляторных барьеров (в разрезе этапов жизненного цикла экспортного проекта)

По состоянию на ноябрь 2017 г. в реестре барьеров, возникающие при экспорте продукции в Российской Федерации, содержалось 587 записей⁵.

Анализ укрупненных групп административных и регуляторных барьеров позволяет сделать вывод о том, что основные сложности у экспортеров возникают в процессе таможенного оформления и получения разрешительных документов на экспорт товаров (16,2% и 16,4% соответственно), а также транспортировки продукции (11,4%).

Часть проблем при экспорте продукции связана с недостаточной финансовой (4,4%) и информационно-консультационной поддержкой (6,0%), а также содействием в продвижении продукции на внешнем рынке (10,7%). Сложности в сфере налогового администрирования (10,7%) и валютного регулирования (6,3%) также оказывают заметное влияние на осуществление экспортной деятельности.

Почти десятую часть общего числа барьеров, возникающих при экспорте продукции и упомянутых предпринимателями, составляют ограничения на внешних рынках (2,9%), вопросы межведомственного взаимодействия (2,6%), страхование (1,4%) и таможенно-тарифное регулирование (1%).

Выявленные барьеры для российских экспортеров были экспертно распределены по этапам жизненного цикла экспортного проекта, которые включают в себя:

1. Выбор рынка и поиск покупателя.
2. Подготовка товара к требованиям рынка или покупателя.
3. Переговоры с покупателем и заключение внешнеторгового контракта.
4. Производство товаров на экспорт.
5. Оформление товаров при экспорте.
6. Доставка товара (логистика).
7. Валютный контроль и налоговое администрирование.
8. Послепродажное обслуживание или возврат товара.

Краткое описание этапов жизненного цикла экспортного проекта

Этап 1. Выбор рынка и поиск покупателя

Этап выбора рынка и поиска покупателя является одним из наиболее важных этапов реализации экспортного проекта, поскольку именно на данном этапе компания непосредственно принимает решение об осуществлении экспортных поставок.

Крайне важным на этапе выбора рынка и поиска покупателя становится получение максимального объема разносторонней информации о возможных рынках сбыта и каналах реализации продукции. Ключевыми задачами для экспортера на этом этапе являются:

- определение географического направления экспорта и целевого рынка;
- анализ существующих барьеров для входа на целевой рынок;
- изучение потенциального целевого рынка (национальные и культурные особенности, емкость рынка, конкуренция и ценовое предложение);
- определение возможных каналов реализации продукции и типа покупателя;

⁵ Временной период исследования: январь 2016 г. - ноябрь 2017 г.

- поиск иностранного контрагента (в том числе за счет участия в выставочно-ярмарочных мероприятиях и деловых миссиях, проведения рекламных компаний).

Этап 2. Подготовка товара к требованиям рынка или покупателя

После принятия решения об экспорте продукции и выбора направления поставок компания начинает процесс подготовки товара к экспорту, определяя перечень необходимой разрешительной документации для ввоза товара на территорию иностранного государства.

Кроме того, в целях защиты товара (технологии) при выходе на иностранный рынок возникает необходимость регистрации права на объекты интеллектуальной собственности на территории конкретной страны по правилам ее внутреннего законодательства.

Таким образом, на этапе подготовки товара к требованиям рынка (покупателя) основными задачами для экспортера продукции являются:

- подготовка разрешительных документов на ввоз в иностранное государство;
- изучение требований к продукции в стране ввоза, включая требования по маркировке и упаковке товаров;
- определение способа правовой защиты товара (технологии) и регистрация права на объекты интеллектуальной собственности.

Этап 3. Переговоры с покупателем и заключение внешнеторгового контракта

На третьем этапе основными задачами экспортера становятся успешное проведение переговорного процесса с иностранным контрагентом для согласования существенных условий поставки и подписание внешнеторгового контракта, являющегося юридической основой экспортного проекта. Грамотно составленный внешнеторговый контракт способствует значительному уменьшению расходов, возникающих при получении разрешительных документов для перемещения товаров; при осуществлении валютных операций; при прохождении таможенного оформления и таможенного контроля; при определении таможенной стоимости товара (базы для налогообложения).

Этап 4. Производство товаров на экспорт

Этап производства товаров на экспорт сопровождается для экспортера решением следующих ключевых задач:

- обеспечение необходимого кадрового ресурса (с учетом наличия требуемых компетенций);
- оценка существующих производственных мощностей с точки зрения сроков, качества, безопасности и объемов выпуска продукции для выполнения условий внешнеторгового контракта, а также возможностей увеличения объема производства и внесения изменений в продукт в кратчайшие сроки;
- формирование достаточного объема оборотных средств (запасы сырья, материалов и полуфабрикатов) для производства продукции;
- обеспечение необходимого объема финансовых ресурсов, в том числе для наращивания объемов производства, расширения модельного ряда и увеличения конкурентоспособности продукции.

Этап 5. Оформление товаров при экспорте

На данном этапе экспортер непосредственно осуществляет оформление товара для пересечения государственной границы. В рамках данного этапа экспортер решает следующие задачи:

- оплата таможенных сборов и таможенных платежей;

- подготовка документации, необходимой для вывоза продукции с территории Российской Федерации (в том числе фитосанитарные сертификаты, ветеринарные сертификаты, необходимые лицензии, разрешения), включая проведение испытаний продукции и лабораторных исследований;
- прохождение необходимых процедур досмотра и контроля.

Товар помещается под таможенную процедуру экспорта, проходит таможенный контроль и декларирование на границе. Таможенное оформление может производиться экспортером как самостоятельно, так и с привлечением таможенного представителя.

Этап 6. Доставка товара (логистика)

Под логистикой на шестом этапе жизненного цикла экспортного проекта понимается комплекс мер по доставке товара от экспортера (отправителя) до иностранного покупателя (получателя).

Ключевыми задачами этапа являются:

- подготовка груза к отправке;
- выбор оптимального маршрута и типа транспортного средства в целях обеспечения своевременных сроков доставки и сохранности груза, а также с точки зрения стоимости перевозки;
- выбор логистического оператора;
- оформление пакета документов;
- контроль за перемещением груза и соблюдением сроков доставки.

Этап 7. Валютный контроль и налоговое администрирование

В рамках седьмого этапа осуществляется оплата товара и страхование рисков, для чего экспортер предпринимает следующие шаги:

- определение валюты платежа;
- открытие валютного счета (выбор банка);
- определение формы совершения валютных расчетов;
- оценка возможных рисков и страхование сделки;
- соблюдение процедур валютного контроля (возврат валютной выручки);
- уплата налогов, возмещение НДС при экспорте.

Этап 8. Послепродажное обслуживание или возврат товара

На данном этапе экспортером решаются задачи по послепродажному обслуживанию товаров, гарантийному ремонту или гарантийной замене, а также возврату нереализованного товара.

Характеристика административных и регуляторных барьеров в разрезе этапов жизненного цикла экспортного проекта и предложения по их устранению

Анализ распределения информационного массива барьеров по этапам жизненного цикла экспортного проекта свидетельствует, что практически 47% административных и регуляторных барьеров возникает на этапе оформления и транспортировки продукции, около 25% – на стадии принятия решения и подготовки к экспорту продукции (анализ рынка, поиск потенциальных партнеров, продвижение продукции и подготовка необходимых документов). В частности:

1. Выбор рынка и поиск покупателя (включая вопросы продвижения продукции на внешние рынки) – 12,8%;
2. Подготовка товара к требованиям рынка или покупателя – 11,6%;
3. Переговоры с покупателем и заключение внешнеторгового контракта – 3,2%;
4. Производство товаров на экспорт – 5,1%;

5. Оформление товаров при экспорте – 27,6%;
6. Доставка товара (логистика) – 18,9%;
7. Валютный контроль и налоговое администрирование – 18,7%;
8. Послепродажное обслуживание или возврат товара – 2,0%.

Необходимо отдельно отметить две ключевые группы проблем, с которыми сталкиваются российские экспортеры при осуществлении своей деятельности:

- 1) необходимость повышения информированности российских экспортеров об условиях доступа на внешние рынки и существующих мерах государственной поддержки (повышение уровня информированности экспортеров);
- 2) необходимость осуществления обучения как экспортеров, так и сотрудников органов исполнительной власти, участвующих в экспортных операциях (повышение квалификации и усиление правовых компетенций участников ВЭД).

Повышение уровня информированности экспортеров

В процессе осуществления экспортной деятельности для многих предприятий основные сложности вызывает недостаточная информированность в части:

- требований зарубежных стран в отношении планируемой к экспорту продукции, а также законодательного регулирования импорта в целом;
- возможностей продвижения продукции за рубежом;
- доступных мер государственной поддержки экспорта;
- анализа зарубежного рынка продукции, планируемой к экспорту, в том числе: уровень спроса, потенциальные потребители, конкурентная среда, условия поставки продукции.

Работа со сложностями, возникающими на данном этапе в настоящее время осуществляется за счет оказания услуг по информационно-консультационному сопровождению экспортеров и аналитических услуг по исследованию условий доступа на зарубежные рынки, включая текущие цены на продукцию, планируемую к экспорту, основных конкурентов, потенциальных потребителей, со стороны АО «РЭЦ». Однако, частота их идентификации указывает на необходимость продолжения проводимой работы и возможного расширения спектра предлагаемых информационных и консультационных услуг.

Повышение квалификации и усиление правовых компетенций участников ВЭД

Во многом проблемы, возникающие при экспорте продукции, обусловлены необходимостью дополнительного обучения и повышения квалификации экспортеров и их сотрудников по вопросам:

- ведения внешнеэкономической деятельности, в том числе ввиду отсутствия достаточного опыта ведения экспортной деятельности, необходимого для подготовки товара для соответствия предъявляемым требованиям зарубежной страны;
- составления внешнеторговых контрактов;
- знания иностранных языков;
- региональной международной специфики и культурных особенностей;
- продвижения продукции, планируемой к экспорту;
- документального оформления вывозимой продукции;
- производства конкурентоспособного товара, соответствующего требованиям мирового рынка и/ или рынка страны импортера.

Постоянное повышение квалификации необходимо также и сотрудникам контрольно-надзорных органов и органов исполнительной власти, задействованных во внешнеэкономической деятельности. Основной причиной этого является непрерывное изменение российского

законодательства в сфере регулирования ВЭД⁶, а также постоянное расширение и усложнение правовой базы единого экономического пространства ЕАЭС.

Указанные сложности могут быть устранены, во-первых, за счет образовательного проекта АО «РЭЦ», в рамках которого может осуществляться обучение как сотрудников экспортеров, так и сотрудников контрольно-надзорных органов и органов исполнительной власти, задействованных во внешнеэкономической деятельности, в части существующих законодательных норм и их изменения. Что касается компетенций по вопросам знания иностранных языков, производства конкурентоспособного для зарубежных рынков товаров, данная сложность может решаться, в том числе, путем создания новых и развития существующих программ дополнительного образования.

Далее рассмотрены подробнее, выявленные проблемы экспортеров в разрезе бизнес процессов (этапов реализации) экспортного проекта. В приложении 1 к докладу представлены наиболее часто встречающиеся проблемы экспортеров, выделенные экспертно, а также предложения по их устранению, сформированные на экспертном уровне.

Этап 1. Выбор рынка и поиск покупателя

Идентификация барьеров. К основным сложностям и проблемам, возникающим на первом этапе, экспортеры относят недостаток информации о следующих ключевых моментах, определяющих принятие решения об осуществлении экспортных поставок:

- перспективные рынки сбыта и возможности начала поставок;
- законодательство целевых стран для поставок, регуляторные нормы и правила, установленные в стране ввоза продукции;
- потенциальные покупатели продукции;
- международные тендеры и площадки для продажи продукции и рекламы;
- участие в выставочно-ярмарочных мероприятиях;
- доступные меры государственной поддержки экспортеров.

Для эффективного продвижения продукции на внешних рынках экспортеры считают необходимым усиление работы по обеспечению узнаваемости бренда «Сделано в России» и повышению доверия к нему, формированию положительного образа страны и повышению информированности иностранных граждан о качественных свойствах российской продукции. К числу проблем продвижения продукции относится и сложность доставки потребителю демонстрационных образцов продукции.

Также среди основных проблем первого этапа отмечается высокая стоимость выставочно-ярмарочных мероприятий, недостаточное количество деловых миссий и коллективных выставочных мероприятий для представителей малого и среднего предпринимательства (далее – МСП). Экспортеры отмечали, что перечень рекомендованных конгрессно-выставочных мероприятий и деловых миссий (те мероприятия, которые точно будут финансированы за счет средств федерального бюджета) не всегда включает в себя ключевые для отдельных отраслей мероприятия. Для финансирования дополнительных мероприятий необходимо наличие не менее 7 одобренных заявок экспортеров на получение финансирования.⁷ Данное требования может быть трудно выполнимо для отдельных сфер.

Кроме того, экспортеры отмечали отсутствие действенной помощи со стороны существующих торговых представительств России в иностранных государствах, а также отсутствие развитой системы продвижения национальных товаров за рубежом в формате торговых домов. Для

⁶ Мероприятие об организации и проведении обучения сотрудников органов власти, торговых представительств и региональной сети поддержки экспорта в части повышения качества предоставляемых услуг включен в паспорт приоритетного проекта «Системные меры развития международной кооперации и экспорта» с контрольным сроком исполнения – 20.11.2020.

⁷ <https://www.exportcenter.ru/services/subsidirovanie/obespechenie-uchastiya-v-mezhdunarodnykh-kongressno-vystavochnykh-meropriyatiyakh-i-delovyykh-missiya/organizatsiya-uchastiya-kompanii-v-spetsializirovannykh-biznes-missii/>

развития каналов реализации продукции на рынках целевых стран участники ВЭД дополнительно предлагают создавать на базе торговых представительств бизнес-инкубаторы, а также организовывать многопрофильные сервисные центры поддержки и технического обслуживания продукции российского производства за рубежом (в том числе в рамках заключения соглашений с существующими сервисными сетями).

Предпринимаемые действия. Следует отметить, что в настоящее время для снижения остроты указанных проблем в рамках реализации приоритетного проекта «Системные меры развития международной кооперации и экспорта»:

- осуществляется информационно-консультационная поддержка экспортеров в части определения основных рынков сбыта продукции, подготовки эффективных коммерческих предложений и маркетинговых материалов⁸, установления деловых контактов с потенциальными покупателями⁹, участия в международных тендерах ООН, ЕБРР и Всемирного банка¹⁰;
- ведется создание региональной сети АО «РЭЦ» для информационно-консультационного сопровождения экспортеров (к 2020 году количество региональных представительств АО «РЭЦ» составит 40 единиц в 30 регионах России);
- в настоящее время АО «РЭЦ» предоставляет информацию по торговой статистике стран мира, экспорту регионов России и мерам поддержки экспортеров, в том числе на сайте представлены готовые аналитические продукты, а также интерактивные системы – «Навигатор по барьерам и требованиям рынков» и «Экспорт регионов»¹¹;
- разработан и запущен механизм финансирования части затрат на повышение узнаваемости известных российских брендов и российской продукции за рубежом¹²;
- осуществляется компенсация затрат на проведение выставочно-ярмарочных мероприятий (до 80% для субъектов МСП и до 50% – для крупных предприятий), а также компенсация 100% затрат на проведение деловых миссий¹³ (для всех организаций);
- разработана концепция формирования и механизм субсидирования международной инфраструктуры с участием АО «РЭЦ» по продвижению российского экспорта (в том числе создание за рубежом сети торговых домов¹⁴, промышленных зон и сборочных производств российских компаний¹⁵);
- в 2018 году на базе АО «РЭЦ» будет запущена электронная информационно-поисковая платформа содействия международной контрактации – система сбора, обработки и распространения информации о потребностях в товарах и услугах (тендеры, проекты, коммерческие запросы и др.) на внешних рынках¹⁶;
- разрабатываются сводные планы действий утверждены планы работы торговых представительств Российской Федерации в иностранных государствах, закрепляющие приоритетные задачи по продвижению экспорта российской продукции.

⁸ <https://www.exportcenter.ru/services/prodvizhenie-na-vneshnie-rynki/adaptatsiya-materialov-i-marketing/>

⁹ <https://www.exportcenter.ru/services/prodvizhenie-na-vneshnie-rynki/poisk-partnerov/>

¹⁰ <https://www.exportcenter.ru/services/prodvizhenie-na-vneshnie-rynki/mezhdunarodnye-proekty-i-tendery/>

¹¹ <https://www.exportcenter.ru/services/analitika-i-issledovaniya/interaktivnye-analiticheskie-produkty/>

¹² Постановление Правительства Российской Федерации от 28 апреля 2017 г. № 513 «О предоставлении из федерального бюджета субсидии акционерному обществу «Российский экспортный центр» на повышение узнаваемости известных российских брендов за рубежом».

¹³ Постановление Правительства Российской Федерации от 24 апреля 2017 г. № 488 «Об утверждении правил предоставления из федерального бюджета субсидии акционерному обществу «Российский экспортный центр» на финансирование части затрат, связанных с продвижением высокотехнологичной, инновационной и иной продукции и услуг на внешних рынках».

¹⁴ Пункт 5 подраздела «Создана и функционирует на базе различных форм международная сеть АО «РЭЦ» раздела 2 паспорта приоритетного проекта «Системные меры развития международной кооперации и экспорта».

¹⁵ Пункты 50, 51 подраздела «Разработан и запущен механизм взаимодействия с отраслевыми, некоммерческими и деловыми ассоциациями» раздела 2 паспорта приоритетного проекта «Системные меры развития международной кооперации и экспорта».

¹⁶ Пункт 52 раздела 2 паспорта приоритетного проекта «Системные меры развития международной кооперации и экспорта».

В рамках реализации приоритетного проекта «Экспорт продукции АПК»¹⁷ Минсельхозом России предполагается выделение финансовой поддержки (в форме грантов) на компенсацию затрат экспортных кооперативов¹⁸ на консультационные и маркетинговые услуги¹⁹.

Этап 2. Подготовка товара к требованиям рынка или покупателя

Идентификация барьеров. Основные проблемы второго этапа связаны с недостатком информации о процедурах и требованиях зарубежных стран для получения разрешительных документов, а также информации о комплектах документов, необходимых для ввоза продукции на иностранные рынки.

Дополнительные проблемы вызывает отсутствие возможности оперативного получения документов, подтверждающих статус налогового резидента (срок получения – 30 дней²⁰), сложность получения иностранных сертификатов (типа BRC²¹, SOLAS²² и CITES²³), высокая стоимость сертификации по директивам ЕС и регистрации на внешних рынках объектов интеллектуальной собственности, а также сложности получения правовой охраны промышленных образцов за рубежом.

Ряд обращений экспортеров связан с необходимостью упрощения оформления водительских виз для российских международных автоперевозчиков (например, для получения водительской визы Китайской Народной Республики (далее – КНР)), а также признания документов о проведении исследований и испытаний, полученных в российских испытательных лабораториях.

Кроме того, на эффективности ведения экспортных операций российскими компаниями сказывается отсутствие опыта экспортной деятельности.

Предпринимаемые действия. Для решения указанных проблем в настоящее время ведется работа по компенсации части затрат на сертификацию продукции для выхода на мировой рынок²⁴, на патентование и регистрацию продукции на внешних рынках²⁵; на оплату международных и национальных пошлин, пошлин за поддержание патента в силе²⁶.

Кроме того, с 31 августа 2016 г. АО «РЭЦ» осуществляет выдачу сертификатов свободной продажи, необходимых для ввоза товаров иностранные государства²⁷ и подтверждающих их соответствие установленным обязательным требованиям по безопасности²⁸.

¹⁷ Утвержден протоколом президиума Совета при Президенте Российской Федерации по стратегическому развитию и приоритетным проектам от 30 ноября 2016 г. № 11.

¹⁸ Экспортные кооперативы будут объединять малые и средние формы хозяйствования (в том числе микропредприятия), занимающиеся сбором меда, ягодами, грибами, орехами, плодоовощными консервами и соками, кондитерскими изделиями.

¹⁹ <http://mcx.ru/press-service/news/aleksandr-ktachev-realizatsiya-proekta-eksport-produktsii-akp-idet-po-grafiku>

²⁰ Порядок подтверждения статуса налогового резидента подробно изложен в информационном сообщении ФНС России «О процедуре подтверждения статуса налогового резидента Российской Федерации». С 18 февраля 2008 г. выдачу подтверждения статуса налогового резидента Российской Федерации осуществляет Межрегиональная инспекция Федеральной налоговой службы по централизованной обработке данных. https://www.nalog.ru/rn77/fl/interest/dual_nationality/status/

²¹ Стандарт BRC подтверждает соответствие пищевой продукции законодательным требованиям продавцов и производителей. Полное официальное наименование BRC – Global Standard for Food Safety. Требования BRC имеют международный статус и применяются в странах Северной и Южной Америки, Азии и Европы.

²² SOLAS (Международная конвенция по охране человеческой жизни на море) – нормативный документ, устанавливающий стандарты в области безопасности, которые необходимо соблюдать при постройке и эксплуатации судов. Сертификаты SOLAS подтверждают соответствие судов требованиям конвенции.

²³ CITES (Конвенция о международной торговле видами дикой фауны и флоры, находящимися под угрозой исчезновения) – международное правительственное соглашение, вступившее в действие 1 июля 1975 г. Соглашение представляет различные степени защиты для более чем 33 000 видов растений и животных. Конвенция СИТЕС требует, чтобы весь импорт, экспорт, реэкспорт и интродукция из моря определенных видов животных и растений производился на основании разрешений и сертификатов.

²⁴ Постановление Правительства Российской Федерации от 17 декабря 2016 г. № 1388 «О предоставлении субсидий из федерального бюджета производителям высокотехнологичной продукции на компенсацию части затрат, связанных с сертификацией продукции на внешних рынках при реализации инвестиционных проектов».

²⁵ Постановление Правительства Российской Федерации от 15 декабря 2016 г. № 1368 «О предоставлении субсидий российским производителям на финансирование части затрат, связанных с регистрацией на внешних рынках объектов интеллектуальной собственности».

²⁶ Постановление Правительства Российской Федерации от 17 июня 2016 г. № 548 «Об утверждении Правил предоставления из федерального бюджета субсидий российским организациям на возмещение части затрат, связанных с уплатой пошлин при патентовании российских разработок производителей и экспортеров за рубежом».

²⁷ Например, для экспорта продуктов питания, косметики, товаров бытовой химии, лекарственных препаратов, медицинской техники в страны Юго-Восточной Азии, Латинской Америки и Африки.

²⁸ Постановление Правительства Российской Федерации от 31 августа 2016 г. № 871 «О внесении изменений в Правила осуществления акционерным обществом «Российский экспортный центр» деятельности по поддержке экспорта и взаимодействия с федеральными органами исполнительной власти и Государственной корпорацией по атомной энергии «Росатом».

Также АО «РЭЦ» осуществляет экспертизу документов и сведений, представляемых участниками внешнеэкономической деятельности для получения экспортных лицензий²⁹, после чего направляет экспертное заключение и пакет документов в Минпромторг России (после принятия решения о выдаче лицензии происходит ее выдача на бумажном носителе).

Что касается информации о процедурах и требованиях зарубежных стран АО «РЭЦ» запущен аналитический портал «Навигатор по барьерам и требованиям рынков»³⁰. На сайте Россельхознадзора размещены ветеринарные и фитосанитарные требования зарубежных стран (в том числе переводы нормативных правовых актов)³¹, а также требования для производителей и поставщиков животноводческой продукции в третьи страны³².

Кроме того, Минэкономразвития России совместно с Росаккредитацией ведется работа по признанию российской системы аккредитации. Так, с 11 июля 2017 г. Росаккредитация является полноправным членом ILAC и подписантом Договорённости о взаимном признании ILAC. Также в настоящее время осуществляется работа по заключению соглашений о взаимном признании результатов испытаний с иностранными государствами.

Этап 3. Переговоры с покупателем и заключение внешнеторгового контракта

Идентификация барьеров. В качестве проблем, возникающих на третьем этапе, экспортеры отмечают сложности технического перевода и подготовки внешнеторгового контракта, а также необходимость обеспечения переговорного процесса услугами переводчика.

К числу проблем данного этапа экспортеры также относят:

- отсутствие высококвалифицированных специалистов со знанием иностранных языков, региональной международной специфики и культурных особенностей;
- нехватка информации о конкурентных условиях, сложившихся на рынке страны импортера;
- недостаточность комплексной поддержки на территории иностранного государства, в том числе в поиске и работе с покупателем, а также в продвижении интересов экспортеров.

Предпринимаемые действия. Для решения указанных проблем АО «РЭЦ» предоставляются услуги по адаптации и выполнению перевода рекламных материалов и документов³³, подготовке экспортного контракта³⁴. Также АО «РЭЦ» проводятся дистанционные и очные³⁵ образовательные модули по обучению основам и ведению экспортной деятельности, например, курсы «Деловая коммуникация в экспортной деятельности» и «Правовое обеспечение экспортной деятельности»³⁶.

Кроме того, АО «РЭЦ» оказывает услуги по проведению маркетинговых исследований, включающих информацию о зарубежных рынках.

С целью обеспечения комплексной поддержки российских экспортеров за рубежом Минэкономразвития России формирует «Страновые планы действий» для торгпредств России в иностранных государствах.

²⁹ Постановление Правительства Российской Федерации от 17 сентября 2016 г. № 938 «О выполнении акционерным обществом «Российский экспортный центр» функций агента Правительства Российской Федерации по осуществлению экспертизы представленных участниками внешнеторговой деятельности документов и сведений в целях выдачи лицензий на экспорт отдельных видов товаров (за исключением лицензий на экспорт газа природного в сжиженном состоянии)».

³⁰ <https://www.exportcenter.ru/services/analitika-i-issledovaniya/interaktivnye-analiticheskie-produkty/barrier-navigator/>

³¹ <http://www.fsvps.ru/fsvps/importExport>

³² <http://www.fsvps.ru/fsvps/news/21560.html>

³³ <https://www.exportcenter.ru/services/prodvizhenie-na-vneshnie-rynki/adaptatsiya-materialov-i-marketing/>

³⁴ <https://www.exportcenter.ru/services/podderzhka-eksportnykh-postavok/podgotovka-eksportnogo-kontrakta/>

³⁵ К настоящему времени очное обучение по Образовательной программе АО «РЭЦ» проводится на территории 40 регионов, а численность тренеров составляет свыше 100 человек (в том числе в рамках соглашений о ведении совместной образовательной деятельности с Международным институтом менеджмента объединений предпринимателей ТПП РФ (МИМОП) и РЭУ им. Плеханова).

³⁶ <https://www.exportcenter.ru/services/obrazovatelnye-uslugi/>

Этап 4. Производство товаров на экспорт

Идентификация барьеров. Основными «болевыми» точками на этапе производства для предприятий-экспортеров являются:

- нехватка собственных и высокая стоимость получения заемных средств для модернизации и расширения производства, а также для восполнения оборотных средств при выполнении экспортных контрактов с отсрочкой платежа;
- низкая доступность для предприятий малого и среднего бизнеса эффективных финансовых инструментов, применимых для организаций-экспортеров;
- отсутствие технологий и квалифицированных кадров для производства конкурентоспособного товара, соответствующего требованиям мирового рынка и/или рынка страны импортера.

Кроме этого, экспортерами отмечается и ряд проблем организационного характера при получении кредитов в РОСЭКСИМБАНК: длительные сроки рассмотрения проектов без учета сезонности бизнеса, отсутствие гибкого подхода к оценке риска без учета размера бизнеса заемщика, большой список запрашиваемых документов и задаваемых вопросов.

В числе проблем и ограничений этого этапа также называются неконкурентоспособность продукции на внешнем рынке и недостаточный модельный ряд, необходимость доработки продукта.

Предпринимаемые действия. К настоящему времени решение проблем предприятий-экспортеров по повышению квалификации и обучению персонала частично возможно в рамках Образовательного проекта АО «РЭЦ» (очно или дистанционно).

Что касается финансового обеспечения деятельности экспортеров, то в настоящее время РОСЭКСИМБАНК предоставляет финансовую поддержку в рамках следующих кредитных продуктов³⁷:

- финансирование расходов по экспортному контракту (средства для исполнения обязательств по отдельному экспортному контракту);
- финансирование текущих расходов по экспортным поставкам (средства для пополнения запаса оборотных средств и исполнения обязательств по регулярным экспортным поставкам, срок – до 1 года);
- финансирование коммерческого кредита экспортера (средства для пополнения запаса оборотных средств и исполнения обязательства по регулярным экспортным поставкам, срок – до 5 лет);
- финансирование торгового оборота с иностранными покупателями (средства для пополнения запаса оборотных средств);
- прямой кредит иностранному покупателю (средства, предоставляемые иностранному покупателю для оплаты российских несырьевых товаров или услуг);
- кредит банку иностранного покупателя (средства, предоставляемые банку иностранного покупателя для оплаты российских товаров или услуг)³⁸.

Также на упрощение доступа к финансовым инструментам и решение проблем финансового обеспечения экспортеров несырьевой продукции и продукции АПК, телекоммуникационных и IT-

³⁷ <http://eximbank.ru/credits/index.php>

³⁸ Несмотря на большое количество разнообразных кредитных продуктов и внешнюю лояльность по отношению к клиенту, по опыту практической работы с РОСЭКСИМБАНКОМ экспортерами фиксируется ряд проблем. В частности, НАО «Шебекинский машиностроительный завод» отмечает, что по программе «Прямой кредит покупателю» недоступно финансирование для контрактов стоимостью менее 100 млн рублей, а по программе «Кредит банку иностранного покупателя» стоимость кредита для конечного покупателя слишком высока. Также вследствие необходимости аккредитации в РОСЭКСИМБАНКЕ банков, осуществляющих финансирование предприятий-экспортеров, реализация кредитного контракта становится крайне сложной.

услуг направлен механизм субсидирования процентных ставок по экспортным кредитам, предоставляемым коммерческими банками³⁹.

Что касается внедрения новых технологических решений и формирования новых производственных моделей, то 26 мая 2016 г. создано Агентство по технологическому развитию⁴⁰, к функционалу которого, в том числе относится решение указанных задач.

Этап 5. Оформление товара при экспорте

Идентификация барьеров. На пятом этапе для экспортеров основные сложности возникают в связи с необходимостью взаимодействия с контрольно-надзорными органами и получения различных сертификатов и разрешений на вывоз продукции.

В качестве одного из главных барьеров ведения и развития экспортной деятельности называются избыточные требования по разрешительной документации, нередко непонятность и необоснованность этих требований, а также их частое изменение.

Наиболее часто по данному направлению экспортеры отмечали деятельность Россельхознадзора и ФСТЭК. В частности, деятельность ФСТЭК подвергается критике за сложность процесса получения лицензии на экспорт товаров двойного назначения, а также за необходимость получения повторной лицензии при поставках одного и того же вида продукции.

Что касается Россельхознадзора, то его работе посвящено значительное количество негативных отзывов экспортеров данного блока с указанием следующих проблем:

- принуждение переработчиков сельхозпродукции к оплате многочисленных дорогостоящих лабораторных анализов для доказательства того, что требования к продукции не нарушены⁴¹;
- избыточность разрешительных документов при экспорте продукции за счет необходимости получения дополнительных документов, соответствующих исключительно требованиям российского законодательства, а не законодательства страны импортера⁴²;
- требование о проведении процедуры досмотра товаров и получения фитосанитарного сертификата на каждом этапе транспортировки и перегрузки продукции на другой вид транспорта (оформление документов на каждую единицу транспорта)⁴³;
- необходимость возврата товара на таможенную территорию для получения фитосанитарного сертификата⁴⁴;
- отсутствие прозрачной информации о порядке и процедурах включения предприятий-экспортеров, на которых осуществляется деятельность по получению и переработке (обработке) продовольственного (пищевого) сырья животного происхождения, в информационную систему Россельхознадзора «Цербер»⁴⁵.

³⁹ Постановление Правительства Российской Федерации от 24 мая 2017 г. № 620 «Об утверждении Правил предоставления из федерального бюджета субсидии акционерному обществу «Российский экспортный центр» на цели субсидирования процентных ставок по экспортным кредитам, предоставляемым коммерческими банками».

⁴⁰ Распоряжение Правительства Российской Федерации от 26 мая 2016 г. № 1017-р от 26 мая 2016 года №1017-р.

⁴¹ Лабораторные исследования осуществляются в соответствии с пунктом 129 положения о едином порядке проведения совместных проверок объектов и отбора проб товаров (продукции), подлежащих ветеринарному контролю (надзору), утвержденного решением Совета ЕЭК от 9 октября 2014 г. № 94. При этом указанные исследования должны проводиться только **при обнаружении нарушений** требований **третьих стран** (по направлению экспорта) к безопасности подконтрольной продукции, а не требований государств – членов Евразийского экономического союза.

⁴² В качестве примера можно привести получение в ФГБУ «Федеральный центр оценки безопасности и качества зерна и продуктов его переработки» (подведомственное учреждение Россельхознадзора) сертификата качества продукции как необходимого условия для выдачи фитосанитарного сертификата при экспорте зерна.

⁴³ Оформление и выдачу фитосанитарных сертификатов осуществляет территориальное управление Россельхознадзора, из региона деятельности которого осуществляется вывоз или поставка подкарантинной продукции в соответствии с порядком выдачи фитосанитарного сертификата, реэкспортного фитосанитарного сертификата, карантинного сертификата, утвержденным приказом Министерства сельского хозяйства Российской Федерации от 14 июля 2016 г. № 293.

⁴⁴ В случае, когда получатель продукции уже при осуществленной поставке товаров (товары доставлены в место назначения) расторгает контракт на поставку, необходимо получение нового фитосанитарного сертификата. При этом территориальные управления Россельхознадзора требуют возврата продукции на таможенную территорию для повторного досмотра и выдачи нового сертификата.

⁴⁵ Согласно письму Министерства сельского хозяйства Российской Федерации и Россельхознадзора от 31 марта 2017 г. № ФС-НВ-7/6077.

Кроме того, отмечается дублирование Россельхознадзором функций Росрыболовства (требование повторной проверки информации о суточных донесениях вылова рыбной продукции, подтверждающих район вылова хозяйствующими субъектами), а также отсутствие постоянных представителей Россельхознадзора в регионах, где ведется крупный рыбный промысел⁴⁶.

По отношению к Росрыболовству у экспортеров также имеются жалобы в части длительности сроков изготовления сертификата на улов водных биологических ресурсов⁴⁷ и значительных различий (до 5 дней) в сроках проведения лабораторных исследований рыбной продукции и, соответственно, сроках выдачи ветеринарного свидетельства в разных регионах.

Кроме того, к проблемам пятого этапа экспортерами также относятся следующие:

- требование представления информации на бумажных носителях в портах наряду с предоставлением предварительной информации в электронном виде. Только после проверки информации на бумажных носителях выдается таможенное разрешение на вывоз (увеличение времени операции на 6-8 часов);
- невозможность начала прохождения процедуры таможенного оформления до момента поступления оплаты за осуществление процедуры на счет ФТС России⁴⁸;
- обременение в виде подготовки пакета всех необходимых документов для каждого уполномоченного государственного органа из-за отсутствия должного межведомственного взаимодействия, отсутствие на постоянной основе электронного обмена между ФТС и ФНС в целях подтверждения фактического вывоза товаров;
- необходимость дополнительного взвешивания грузов, перевозимых в контейнерах, в порту перед погрузкой на судно⁴⁹;
- избыточные и повторные проверки грузов надзорными ведомствами по одному и тому же основанию⁵⁰; повторные досмотры, взвешивания и прочие действия с грузом, производимые по требованию контрольно-надзорными органами;
- необходимость доставки и обеспечения пребывания на судне (включая прием пищи) комиссии, в состав которой входят представители органов государственной власти, осуществляющих деятельность в морском порту, за счет логистического оператора (перевозчика)⁵¹;
- отсутствие для участников ВЭД доступа к информации об оформленных таможенных декларациях и наличии отметок таможенного органа на текущую дату, а также к информации о месте нахождения груза;
- необходимость приобретения дорогостоящего программного обеспечения для оформления экспортных поставок (с дальнейшим обновлением), необходимость приобретения отдельной ЭЦП с лимитированным пакетом деклараций (и дальнейшей покупкой декларации);

⁴⁶ Что влечет за собой необходимость дополнительного согласования графика и возможности выезда инспектора, а также обеспечение проживания инспектора в регионе.

⁴⁷ Сертификат на улов водных биологических ресурсов изготавливается 15 суток, в то время как срок перехода судна в порт выгрузки экспортной продукции составляет 3-4 дня. При этом выгрузка на территории импортера запрещена до получения данного сертификата, это влечет за собой нарушение графика перевозок и увеличивает материальные затраты компаний.

⁴⁸ Согласно статье 127 Федерального закона от 27 ноября 2010 г. № 311-ФЗ «О таможенном регулировании в Российской Федерации» таможенные сборы за таможенные операции должны быть уплачены **одновременно** с подачей таможенной декларации (на счет Федерального казначейства в валюте Российской Федерации).

⁴⁹ С 1 июля 2016 г. вступили в силу поправки к SOLAS, вводящие единое требование VGM (подтверждение веса контейнера до погрузки) для международных перевозок для повышения безопасности и формирования верного грузового плана судна. Введение указанного требования не сопровождалось необходимым развитием инфраструктуры, из-за чего, по информации экспортеров, на повторное взвешивание компании тратят 1-2 суток.

⁵⁰ Территориальные подразделения Россельхознадзора проверяют в рамках своих полномочий грузы на этапе перевалки из железнодорожного и автомобильного транспорта на суда, ссылаясь на возможность занесения карантинных объектов во время перевозки до порта. Рыбную продукцию из других регионов, отгруженную с береговых предприятий на судно, зашедшее в порт для оформления экспорта, Россельхознадзор обязывает полностью выгружать для полного досмотра продукции, несмотря на то, что продукция была отгружена с берега в присутствии инспекторов Россельхознадзора и Государственной морской инспекции, а также при наличии полного пакета документов (ветеринарного удостоверения, актов досмотра, коносаментов с подписью и печатью инспектора).

⁵¹ Решением судебной коллегии по административным делам Верховного суда Российской Федерации (заседание от 17 ноября 2016 года) удовлетворен иск Ассоциации морских агентов Санкт-Петербурга к Министерству транспорта Российской Федерации о признании недействующими положений Типовой схемы организации пропуска через государственную границу, обязывающих агентов обеспечивать доставку ГКО на борт судна и обратно.

- снижение конкурентоспособности российской продукции на рынках третьих стран за счет разницы экспортных тарифов по сравнению с другими странами Евразийского экономического союза⁵² (например, по таким товарам, как зерно, рапс, семена подсолнечника).

Предпринимаемые действия. В целях упрощения порядка оформления товаров при их вывозе из Российской Федерации, а также совершенствования таможенных операций и таможенных процедур в настоящее время предпринимается ряд шагов.

Решения регуляторного характера.

Перспективы изменения регуляторной среды в сфере осуществления таможенных операций и таможенных процедур тесно связаны со вступлением в силу Таможенного кодекса Евразийского экономического союза (с 1 января 2018 г.).

Новеллы Таможенного кодекса ЕАЭС определяют отмену необходимости подачи вместе с таможенной декларацией документов, на основании которых она заполнена, реализацию новой концепции института уполномоченного экономического оператора (УЭО) и др.

Что касается упрощения получения разрешительных документов на вывоз продукции, то по итогам 31-го заседания Консультативного совета по иностранным инвестициям в России Минсельхозу России и Россельхознадзору даны следующие поручения⁵³:

- обеспечить информирование хозяйствующих субъектов, осуществляющих оборот подконтрольных государственному ветеринарному контролю товаров, по вопросу внедрения системы электронной ветеринарной сертификации;
- проработать совместно с отраслевыми союзами и организациями, осуществляющими производство готовой (переработанной) молочной продукции, вопрос о целесообразности сопровождения такой продукции ветеринарными сопроводительными документами.

Россельхознадзором для территориальных управлений были разработаны рекомендации по обследованию и регистрации поднадзорных хозяйствующих субъектов Российской Федерации, осуществляющих выращивание, содержание, разведение, производство, переработку и/или хранение подконтрольной государственному ветеринарному надзору продукции с целью получения права на экспорт продукции в зарубежные страны. Данные рекомендации включают в себя порядок подачи и обработки заявок от хозяйствующих субъектов на проведение обследования, порядок проведения обследования хозяйствующих субъектов, порядок ведения Реестра экспортеров ИС «Цербер». Данные рекомендации были направлены руководителям территориальных управлений Россельхознадзора письмом № ФС-НВ-7/22246 от 17 октября 2017 г.

Что касается товаров двойного назначения, 1 июня 2017 г. ФСТЭК был принят приказ № 102 «Об утверждении административного регламента Федеральной службы по техническому и экспортному контролю по предоставлению государственной услуги по выдаче лицензий и разрешений на осуществление операций по экспорту и (или) импорту товаров (работ, услуг), информации, результатов интеллектуальной деятельности (прав на них) в случаях, предусмотренных законодательством Российской Федерации». Утвержденный регламент устанавливает срок получения разовых лицензий для товаров двойного назначения, который в соответствии с пунктом 2.3 регламента не может превышать 12 рабочих дней, а также срок предоставления генеральной лицензии – не более 6 рабочих дней со дня поступления в ФСТЭК надлежащим образом оформленного заявления и необходимых документов.

⁵² На российское стекло действуют две пошлины 10% и 14,93%. На стекло из Белоруссии, например, пошлина 0%. Экспорт сельхозпродукции осуществляется с пошлиной 6-9%. Одновременно экспорт данной продукции из Казахстана идет без пошлины.

⁵³ <http://government.ru/orders/selection/401/29849/>

Решения административно-управленческого характера

На заседании Коллегии ФТС, состоявшемся 25 мая 2017 г., была одобрена Комплексная программа развития ФТС на период до 2020 года⁵⁴ (в развитие ранее утвержденной Стратегии развития таможенной службы Российской Федерации до 2020 года⁵⁵). Запланированным результатом реализации Комплексной программы должна стать существенная поддержка бизнеса⁵⁶, реализация которой будет осуществляться за счет автоматизации процессов таможенного администрирования, а также взаимодействия таможенных органов с другими государственными органами и бизнесом преимущественно в электронном виде.

Совершенствование таможенных процедур заложено и в приоритетном проекте «Системные меры развития международной кооперации и экспорта». Например, согласно разделу «Осуществление таможенных операций и внешнеторговых поставок. Осуществление валютного контроля и возврат НДС» сводного плана, к 31 декабря 2025 г.:

- срок прохождения таможенных операций и таможенных процедур в морских портах для товаров, перемещаемых в соответствии с таможенной процедурой экспорта (не идентифицированные как рискованные товары, требующие дополнительной проверки), должен составить не более 0,5 часа;
- объем издержек экспортера, связанных с осуществлением экспортной поставки через морской порт, должен составить не более 250 долл. США;
- количество документов, требуемых для пропуска товаров, перемещаемых в соответствии с таможенной процедурой экспорта через границу в морских портах, должно составить не более трех.

По информации, полученной от ФТС⁵⁷, по состоянию на 1 сентября 2017 г. мониторинг достижения значения показателя «Объем издержек экспортера, связанных с осуществлением экспортной поставки через морской порт», проведенный АНО «Агентство стратегических инициатив по продвижению новых проектов» с привлечением НП «Гильдия профессиональных участников рынка оказания услуг в области таможенного дела и ВЭД «Гермес», продемонстрировал, что в среднем затраты экспортеров составляют 497 долл. США. По состоянию на 1 сентября 2017 г. в морском порту Большой порт Санкт-Петербург при подаче таможенной декларации на экспортируемые товары предъявляется 1 документ, помимо самой декларации. Срок выпуска экспортируемых товаров, не облагаемых вывозными таможенными пошлинами, не подлежащих дополнительным видам государственного контроля и не идентифицированных как рискованные товары, требующие дополнительной проверки, составил 0,3 часа.

Реализация мер, обеспечивающих эффективное таможенное администрирование, совершенствование порядка применения форм таможенного контроля, снижение административных барьеров и сокращение издержек участников внешнеэкономической деятельности в настоящее время осуществляется и в рамках подпрограммы 5 «Совершенствование таможенной деятельности» государственной программы Российской Федерации «Развитие внешнеэкономической деятельности»⁵⁸, а также плана мероприятий («дорожной карте») «Совершенствование таможенного администрирования», утвержденного распоряжением Правительства РФ от 29 июня 2012 г. № 1125-р (в редакции от 28 ноября 2017 г.).

⁵⁴ http://www.customs.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=25270:-10-&catid=40:2011-01-24-15-02-45&Itemid=2094&Itemid=1835

⁵⁵ Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 28 декабря 2012 г. № 2575-р.

⁵⁶ Программа содержит 41 целевой показатель, по которым таможенные органы будут определять степень достижения поставленных задач. Среди них выделены ключевые показатели «10 шагов навстречу бизнесу».

⁵⁷ Письмо ФТС России в адрес АО «РЭЦ» № 0462/51703 от 15 сентября 2017 г.

⁵⁸ Паспорт подпрограммы 5 «Совершенствование таможенной деятельности» государственной программы Российской Федерации «Развитие внешнеэкономической деятельности» (утв. постановлением Правительства Российской Федерации от 15 апреля 2014 г. № 330).

Решения технологического характера

В настоящее время значительное внимание, в том числе и в рамках программно-целевого подхода, уделяется развитию информационных технологий и современных технологий таможенного оформления. Так, комплекс программных средств «Морской порт»⁵⁹ (КПС ПМП), по решению ФТС, должен быть направлен на доработку, результатом которой явится возможность использования информации портала для дальнейшей обработки грузов (портал «Морской порт» не связан с АИС «АИСТ-М»⁶⁰), а также обеспечение доступа других государственных контролирующих органов к portalу.

Вместе с тем проверка Счетной палаты Российской Федерации мероприятий по информатизации таможенного оформления и контроля выявила нарушения, ограничивающие прозрачность таможенных процедур.

Так, было установлено, что из-за технических недостатков систем АИС «АИСТ-М» и АПС «Лицевые счета» происходят в том числе потери данных при их взаимодействии⁶¹. При этом контроль за формированием таможенной стоимости и начислением таможенных платежей осуществляется инспекторами в основном «вручную», что не исключает «человеческий» фактор и негативно влияет на обеспечение прозрачности таможенного оформления.

Этап 6. Доставка товара (логистика)

Идентификация барьеров. Основные проблемы, обозначаемые экспортерами на этапе логистики, можно условно разделить на три группы. Первая группа проблем связана со стоимостью логистических услуг, вторая – с технологическими и регуляторными ограничениями, а также временем транспортировки грузов, третья – с физическими ограничениями пропускных возможностей транспортной инфраструктуры.

1 группа «Стоимость логистических услуг». В качестве основных проблем экспортерами указываются:

- высокая стоимость прохождения грузов в морских портах: тарифы на терминальную обработку грузов, загрузку грузов в контейнеры, рентгеновское обследование, взвешивание и прочие дополнительные терминальные сборы, а также агентские комиссии и необоснованные сборы судоводных линий. Ставки тарифов на оказание портовых услуг, услуг по хранению в порту, услуг судоводных линий номинированы в иностранной валюте;
- стоимость прохождения грузов в морских портах не зависит от объема экспортных грузов⁶²;
- высокие ставки железнодорожных тарифов⁶³;
- высокая стоимость транспортировки мелких партий товара вследствие слабого развития системы отправки сборных грузов⁶⁴.

⁵⁹ Комплекс программных средств, позволяющий участникам рынка морских перевозок и контролирующим органам обмениваться электронной информацией о грузах, перемещаемых морским транспортом, в режиме онлайн.

⁶⁰ АИС «АИСТ-М» представляет собой комплексную систему для автоматизации таможенных операций и получения всевозможных форм отчетности.

⁶¹ http://www.ach.gov.ru/press_center/news/29745?sphrase_id=4256817

⁶² Оплата входа в порт (средняя ставка – 500 рублей за разовый вход), услуги взвешивания (средняя ставка – 5 000 рублей за разовое взвешивание). На входе в порт оформляется так называемый «сертификат взвешивания», причем в случае расхождения результатов платной услуги взвешивания с данными, которые заявлены в декларации, экспортеру приходится переоформлять декларацию.

⁶³ В 2016 году наметилось заметное усиление доли автомобильных перевозок на фоне существенного снижения удельного веса воздушного, морского и речного транспорта. Автомобильный транспорт занимает первое место в России по объему перевозимых грузов среди всех видов транспорта, однако по грузообороту уступает железным дорогам. К преимуществам автомобильного вида транспорта относятся высокие скорости, возможность перевозок «от двери до двери», гибкую ценовую политику, способность перевозчиков «подстраиваться» под быстро меняющуюся конъюнктуру рынка [\[http://xn--b1ae2adf4f.xn--p1ai/economics/logistics/32936-ekssept-otechestvennyu-logistiku-pepekosilo-v-stoponu-avtotranspota.html\]](http://xn--b1ae2adf4f.xn--p1ai/economics/logistics/32936-ekssept-otechestvennyu-logistiku-pepekosilo-v-stoponu-avtotranspota.html).

⁶⁴ Система отправки сборных грузов получила свое развитие в рамках реализации нового логистического продукта: отправка контейнеров со станции Ворсино (Калужская обл.) через Забайкальск в Китай (АО «РЭЦ» в партнерстве с компаниями «РЖД Логистика», «Трансконтейнер», «Freight Village RU»). В производственно-логистическом комплексе Freight Village Vorsino экспортеры получают комплексные услуги по таможенному оформлению, ветеринарному и фитосанитарному контролю Россельхознадзора, консолидации грузов и отправке контейнерными поездами [\[https://www.exportcenter.ru/international_markets/route_to_china/\]](https://www.exportcenter.ru/international_markets/route_to_china/).

II группа «Технологические и регуляторные ограничения». К числу проблем, отмечаемых в данной группе, относятся:

- установление весовых ограничений по перевозке контейнеров автотранспортом (действующая норма перевозки – 22 тонны⁶⁵);
- несоблюдение сроков доставки грузов по железной дороге;
- технические и технологические ограничения магистралей ОАО «РЖД»: скопления вагонов на станциях (нехватка путей), периодическая нехватка локомотивов и локомотивных бригад;
- устаревшие или излишне жесткие требования к правилам перевозки отдельных видов грузов (например, скоропортящихся продуктов, воды);
- разные типы подвижного состава и технические требования к железнодорожным перевозкам между Россией и КНР, нехватка контейнерного парка и специального транспортного оборудования (рефрижераторные вагоны различных видов) для экспорта в КНР и Юго-Восточную Азию;
- отсутствие эффективной системы взаимодействия между морскими портами и системами автомобильного и железнодорожного транспорта при перевозке экспортных грузов;
- нехватка необходимого погрузо-разгрузочного оборудования на объектах терминальной инфраструктуры морских портов.

III группа «Физические инфраструктурные ограничения». Среди проблем данной группы экспортными называются следующие:

- неудовлетворительное техническое состояние автомобильных дорог регионального уровня и части дорог федерального значения⁶⁶;
- нехватка пропускной способности железных дорог, связанная с техническими ограничениями сети ОАО «РЖД»;
- неудовлетворительное состояние подъездных железнодорожных и автомобильных путей к морским портам;
- непригодность многих морских портов к приему больших современных морских судов (отсутствуют защитные сооружения, малые глубины, узкие фарватеры каналов, ограничения по длине судна);
- устаревшая инфраструктура и низкое технологическое оснащение российских портов (например, отсутствие оборудования, позволяющего осуществлять разгрузку и погрузку грузов вне зависимости от погодных условий);
- ограниченная пропускная способность ряда пунктов пропуска через государственную границу Российской Федерации для комфортного и быстрого прохождения товаров и транспортных средств, что увеличивает продолжительность оформления товаров при экспорте;
- ограничения развития портовой инфраструктуры, располагающейся на территории городов;
- неразвитость на территории России сети консолидационных центров, способных оперативно формировать и отправлять сборные грузы.

Предпринимаемые действия. Для снижения остроты проблемы стоимости портовых логистических услуг по итогам совещания в г. Калининграде 16 августа 2017 г. Президентом Российской Федерации В.В. Путиным дано поручение о переводе ставок тарифов на услуги стивидорных компаний в российские рубли к 1 января 2018 г.

⁶⁵ Вместимость контейнера составляет 25-26 тонн. При ограничениях приходится недогружать фуру и для загрузки полного контейнера (например, в порту или на железнодорожную платформу) приходится перевозить груз несколькими автомобилями.

⁶⁶ Особое опасение вызывает участок дороги «Астрахань-Атырау» (Республика Казахстан), построенный 30 лет назад, протяженность которого составляет 277 километров (3 часа пути). Из-за плохого состояния дороги водителям редко удается преодолеть это расстояние и за 6-7 часов. Направление «Атырау – Астрахань» является неотъемлемой частью международного транзитного коридора «Граница с Россией (Астрахань) – Атырау – Доссор – Кульсары – Бейнеу – Сайутес – граница с Туркменистаном», а также соединяет западные области Казахстана с ЮФО.

Кроме того, постановлением Правительства Российской Федерации от 20 октября 2017 г. № 1285 утверждены общие принципы и порядок обеспечения недискриминационного доступа потребителей к услугам по погрузке, выгрузке, хранению и перевалке грузов, а также к услугам буксиров, оказываемым субъектами естественных монополий в портах⁶⁷.

Что касается тарифов на железнодорожные перевозки, то индексация грузовых тарифов на 2017 год составила 4%⁶⁸, кроме того, ОАО «РЖД» получило целевую надбавку в 2% на капитальный ремонт. Макроэкономический прогноз Минэкономразвития России предусматривает базовый уровень индексации грузовых железнодорожных тарифов в 2018 – 2019 годах на уровне 4%. Еще 2% к грузовому тарифу может составить инвестиционная надбавка⁶⁹.

Также с 2017 года для ОАО «РЖД» ФАС утвержден тарифный коридор от + 10% до - 50% (надбавка к тарифу на перевозку грузов в размере до 10% или скидка до 50%). При этом ФАС настаивает на снижении верхней границы тарифного коридора РЖД до 5% в 2018 году и до 0% в 2019 году⁷⁰.

Определенные надежды на либерализацию рынка железнодорожных перевозок связаны с реализацией целевой модели рынка (ЦМР) железнодорожных грузоперевозок. Для ее доработки создана рабочая группа (на уровне заместителей Министров транспорта и экономического развития Российской Федерации). Указанная рабочая группа должна была к 5 октября 2017 г. подготовить новый пакет документов по ЦМР, а также долгосрочную программу развития ОАО «РЖД» и его финансовую модель⁷¹. Отдельно необходимо отметить, что в настоящее время в соответствии с Планом мероприятий по совершенствованию системы тарифного регулирования на перевозку грузов железнодорожным транспортом от 10 октября 2016 г. № 7636п-П19, утвержденным Заместителем Председателя Правительства Российской Федерации А.В.Дворковичем, в настоящее время ведется работа по корректировке действующего Прейскуранта № 10-01 «Тарифы на перевозки грузов и услуги инфраструктуры, выполняемые российскими железными дорогами».⁷²

Частичному смягчению проблемы стоимости перевозки экспортных грузов должно способствовать принятие постановления Правительства Российской Федерации о компенсации части затрат на транспортировку продукции для предприятий машиностроительного комплекса.⁷³ Постановление Правительства Российской Федерации от 15 сентября 2017 г. № 1104⁷⁴ предусматривает возможность компенсации части затрат на транспортировку сельскохозяйственной и продовольственной продукции наземным, в том числе железнодорожным, транспортом.

Что касается вопросов отправки мелких партий товаров, то в настоящее время осуществляется реализация нового логистического продукта: отправка контейнеров со станции Ворсино (Калужская обл.) через Забайкальск в Китай (АО «РЭЦ» в партнерстве с компаниями «РЖД Логистика», «Трансконтейнер», Freight Village RU) (с 5 апреля 2017 г.).

⁶⁷ Перечень субъектов естественных монополий в портах приведен в приказе Федеральной службы по тарифам (ФСТ России) от 5 июня 2012 г. N 137-т/З г. Москва "Об утверждении Перечней субъектов естественных монополий в транспортных терминалах, портах и аэропортах, государственное регулирование которых осуществляется ФСТ России" [<https://rg.ru/2012/06/22/monopoly-dok.html>].

⁶⁸ С 1 января 2015 г. грузовые тарифы РЖД повысились на 10%, с начала 2016 года – еще на 9% [<http://xn--b1ae2ad4f.xn--p1ai/economics/logistics/35295-gpuzovoy-tarif-pzhd-snizhenie-ili-fiktsiya.html>].

⁶⁹ <http://infranews.ru/logistika/zheleznaya-doroga/48739-investnadbavka-k-gruzovomu-tarif-u-rzhd-mozhet-sostavit-2/>

⁷⁰ <http://infranews.ru/logistika/zheleznaya-doroga/48752-fas-nastaivaet-na-snizhenii-verknej-granicy-tarifnogo-koridora-rzhd-do-0-v-2019-g/>

⁷¹ В рамках ЦМР должен быть проработан вопрос по институту частных перевозчиков, долгосрочному тарифному регулированию, балансу парка на сети, привлечению частных инвестиций в инфраструктуру. Кроме того, Минтранс России, Минэкономразвития России и РЖД должны ускорить подготовку долгосрочной программы развития монополии, в том числе ее финансовую модель, для принятия документа одновременно с ЦМР и в увязке с ней. К этому же сроку необходимо провести оценку последствий реализации модели для участников рынка и экономики страны в целом [<https://www.kommersant.ru/doc/3319660>].

⁷² <http://www.rusagrottrans.ru/press/novosti-otrasli/mer-17-oktyabrya-sobiraet-soveshchanie-po-planu-sovershenstvovaniya-sistemy-gruzotarifov-rzhd/>

⁷³ Постановление Правительства Российской Федерации от 26 апреля 2017 г. № 496 «О предоставлении субсидий из федерального бюджета российским организациям, в том числе организациям автомобилестроения, сельскохозяйственного машиностроения, транспортного машиностроения и энергетического машиностроения, на компенсацию части затрат на транспортировку продукции».

⁷⁴ Постановление Правительства РФ от 15 сентября 2017 г. № 1104 «О предоставлении субсидий из федерального бюджета российским организациям на компенсацию части затрат на транспортировку сельскохозяйственной и продовольственной продукции наземным, в том числе железнодорожным, транспортом».

Решение проблем, связанных с развитием транспортной инфраструктуры, в целях снятия пропускных ограничений при экспорте продукции напрямую определяется реализацией мероприятий по строительству и модернизации объектов транспортной инфраструктуры в рамках стратегий и программ развития транспортной системы России, в частности, реализацией государственной программы Российской Федерации «Развитие транспортной системы»⁷⁵, Транспортной стратегии Российской Федерации на период до 2030 года⁷⁶, Стратегии развития морской портовой инфраструктуры России до 2030 года⁷⁷, инвестиционных программ и программ развития государственных корпораций (ОАО «РЖД»⁷⁸, ФГУП «Росморпорт»⁷⁹), плана мероприятий «Совершенствование таможенного администрирования»⁸⁰. Кроме того, распоряжением Правительства Российской Федерации от 8 ноября 2017 г. № 2469-р была утверждена стратегия развития российских морских портов в Каспийском бассейне, железнодорожных и автомобильных подходов к ним в период до 2030 года.

Однако, согласно отзывам экспортеров, при разработке очередной программы или стратегии заинтересованные ведомства и организации мало внимания уделяют их согласованию с уже существующими программами, а также тесной увязке с перспективами развития экспорта страны.

Что касается состояния подъездных автомобильных и железнодорожных путей к морским портам, данная проблема должна решаться в соответствии с пунктом 19.12 «Создание и развитие железнодорожных и автомобильных подходов к морским портам» Плана мероприятий «Совершенствование таможенного администрирования».

В частности, Минтрансу России, Минфину России, Минэкономразвития России с участием ОАО «РЖД» в период 2015 – 2018 годов надлежит обеспечить морские порты, в которых расположены пункты пропуска, эффективной транспортной инфраструктурой в целях создания благоприятных условий для вывоза товаров из порта и доставки в порт.

Кроме того, необходимость устранения узких мест в транспортной инфраструктуре на подходе к морским портам через интеграцию морских портов в транспортные узлы при стимулирующей роли государства декларируется в рамках Стратегии развития морской портовой инфраструктуры на период до 2030 года.

В качестве способа решения этой проблемы предлагается использование новых логистических методов управления транспортным процессом, в частности, посредством формирования транспортных узлов и логистических центров на базе морских портов, а также синхронизированное развитие тыловой инфраструктуры и необходимой наземной инфраструктуры портов.

Что касается модернизации существующих пунктов пропуска через государственную границу Российской Федерации и повышения эффективности их функционирования, то решение данной проблемы ведется в рамках подпрограммы 6 «Обеспечение развития системы пунктов пропуска через государственную границу Российской Федерации для осуществления внешнеэкономической деятельности» государственной программы Российской Федерации «Развитие внешнеэкономической деятельности», реализуемой Минтрансом России.

Кроме того, в соответствии с паспортом приоритетного проекта «Системные меры развития международной кооперации и экспорта», Минтранс России подготовил предложения о первоочередном обустройстве и модернизации пунктов пропуска.

⁷⁵ Утверждена постановлением Правительства Российской Федерации от 15 апреля 2014 г. № 319 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Развитие транспортной системы».

⁷⁶ Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 22 ноября 2008 г. № 1734-р.

⁷⁷ Одобрена на совещании членов Морской коллегии при Правительстве Российской Федерации 28 сентября 2012 г. [<http://www.rosmorport.ru/seastrategy.html>].

⁷⁸ http://ir.rzd.ru/static/public/ru?STRUCTURE_ID=35

⁷⁹ <http://infranews.ru/logistika/more/48775-pravkomissiya-po-transportu-odobrila-dolgosrochnuyu-programmu-razvitiya-rosmorporta/>

⁸⁰ Утвержден распоряжением Правительства Российской Федерации от 29 июня 2012 г. № 1125-р.

Этап 7. Валютный контроль и налоговое администрирование

Идентификация барьеров. По мнению экспортеров, значительное количество проблем на данном этапе определяется жесткостью валютного регулирования и валютного контроля в России. Прежде всего, речь идет о жестких требованиях по возврату валютной выручки и необходимости строго соблюдать сроки ее получения, а также о значительных штрафах⁸¹ за незначительные нарушения. Нарекания со стороны субъектов малого и среднего предпринимательства также вызывает значительное документальное оформление незначительных по объему валютных операций, осуществляемых с минимальными рисками.

Кроме того, действующее валютное законодательство накладывает ограничения на проведение форфейтинговых операций с аккредитивами и возможности предоставления ретро-бонусов⁸² или рассрочки по оплате товара.

Вторая значительная группа вопросов связана с администрированием налога на добавленную стоимость. Среди проблем в первую очередь называются длительные сроки возмещения НДС (от 4 до 7 месяцев), а также необходимость предоставления документов по возмещению НДС на бумажных носителях и длительность их сбора.⁸³

Дополнительной проблемой является отсутствие утвержденного нормативного правового акта о перечне кодов ТН ВЭД ЕАЭС сырьевых товаров в целях применения процедуры получения налоговых вычетов по НДС.

Также экспортерами отмечается сложность подтверждения НДС при реализации товаров на территории ЕАЭС (зависимость экспортера от добросовестности контрагента): в этом случае необходимо получить от покупателя из другой страны оригиналы счетов-фактур и других документов в бумажном варианте, что увеличивает риск непредставления документов или их потери.

Отдельного внимания заслуживает вопрос уплаты НДС при экспорте услуг. Так, в соответствии с российским законодательством НДС облагается продажа IT-услуг или виртуальных ценностей, вследствие чего многие компании этого сегмента регистрируются в льготных юрисдикциях (Кипр, страны Прибалтики). Кроме того, по мнению экспортеров, сложности вызывает процедура подтверждения нулевой ставки налога при международных перевозках.

При этом в большинстве случаев проблемы, связанные с налоговым администрированием, экспортеры объясняют отсутствием электронного документооборота, интеграции информационных систем ФТС и ФНС.

Помимо этого, экспортеры отмечали отсутствие возможности подтверждать нулевую ставку НДС при вывозе продукции в почтовых отправлениях, при розничной экспортной торговле.

Предпринимаемые действия. Во исполнение Перечня поручений Президента Российской Федерации В.В.Путина от 10 мая 2017 г. № Пр-912⁸⁴ Банком России принята Инструкция №181-И от 16 августа 2017 г. «О порядке представления резидентами и нерезидентами уполномоченным банкам подтверждающих документов и информации при осуществлении валютных операций, порядке и сроках представления единых форм учета и отчетности по валютным операциям,

⁸¹ Например, согласно действующему законодательству за нарушение сроков получения валюты, установленных внешнеторговым контрактом, экспортеры могут быть оштрафованы на сумму от 5 до 100 тыс. рублей.

⁸² Скидка с цены товара, предоставляемая в виде процента или определенной суммы при закупке товара крупными партиями (возврат покупателю части стоимости товара (услуги) после предъявления доказательства покупки товара или услуги). Ретро-бонус чаще предлагается крупными компаниями своим дистрибьюторам и дилерам (обычно в зачет следующих покупок), реже – конечным потребителям.

⁸³ Что связано, во-первых, с удаленностью от декларанта таможенного органа в месте вывоза товаров с территории Российской Федерации; во-вторых, с отсутствием утвержденных электронных форматов транспортных и товаросопроводительных документов; в-третьих, с отсутствием процедуры предоставления электронных отметок о вывозе товаров в режиме экспорта таможенными органами на электронных таможенных декларациях.

⁸⁴ <http://kremlin.ru/acts/assignments/orders/54474>

порядке и сроках их предоставления». Предполагается, что данная инструкция вступит в силу с 1 января 2018 года.

Инструкция предусматривает отмену требования по оформлению паспортов экспортных сделок, а также возможность представления резидентом в уполномоченный банк расчетного документа по операции без представления документов, связанных с ее проведением, при осуществлении валютной операции, не превышающей в эквиваленте 200 000 тыс. рублей.

Что касается проблем, возникающих при администрировании НДС сырьевых и несырьевых товаров, ранее был разработан проект постановления Правительства Российской Федерации о перечне кодов ТН ВЭД ЕАЭС сырьевых товаров⁸⁵ (в целях применения главы 21 «Налог на добавленную стоимость» Налогового кодекса Российской Федерации). Вместе с тем по состоянию на ноябрь 2017 года данное постановление принято не было.

Среди позитивных изменений в части администрирования НДС при экспорте продукции также следует отметить возможность сокращения для добросовестных налогоплательщиков нормативного времени рассмотрения документов при возмещении НДС с трех месяцев до двух (письмо ФНС России от 13 июля 2017 г. N ММВ-20-15/112@ «Об ускоренном возмещении НДС добросовестным налогоплательщикам»).

Для решения проблемы подтверждения ставки НДС 0% при отправках продукции в почтовых отправлениях 27 ноября 2017 г. подписан Федеральный закон № 350-ФЗ «О внесении изменений в главу 21 части второй Налогового кодекса Российской Федерации».

Этап 8. Послепродажное обслуживание или возврат товара

Устранение административных и регуляторных барьеров на этом этапе экспортного проекта будет способствовать расширению несырьевого экспорта России за счет развития сервисного обслуживания, а также создания и развития собственных дилерских сетей.

В качестве основных проблем восьмого этапа экспортеры указывают:

- сложности ввоза товара для сервисного обслуживания или ремонта и последующей отправки товара обратно потребителю;
- проблемы и ограничения, связанные с применением режима «Переработка на таможенной территории».

Режим «Переработка на таможенной территории» является одним из механизмов обеспечения сервисного обслуживания или выполнения гарантийного ремонта. Вместе с тем проведенный анализ практического применения данного режима позволил выявить ряд проблем в его реализации:

- сложность получения разрешения на переработку, включая выбор способа идентификации иностранных товаров в продуктах переработки;
- невозможность замены частей иностранных товаров эквивалентными товарами с измененными характеристиками, не вызывающими различия в технических и качественных характеристиках заменяемых и эквивалентных частей в сторону улучшения последних (речь идет, например, о незначительных изменениях внешнего вида);
- ограничение сроков переработки сроками возврата продукции в соответствии со специализированными лицензиями (лицензии ФСВТС);
- невозможность применения ставки НДС 0% при реэкспорте продуктов переработки;
- необходимость предоставления финансового обеспечения.

⁸⁵ <http://regulation.gov.ru/projects#npa=50842>

Предпринимаемые действия. В рамках реализации приоритетного проекта «Международная кооперация и экспорт в промышленности» в период 2017 – 2020 годов предполагается реализация программы субсидирования создания системы послепродажного обслуживания (далее – ППО) продукции четырех пилотных отраслей промышленности (автомобилестроение, сельскохозяйственное и железнодорожное машиностроение, авиастроение), а также развития товаропроводящих сетей для продукции российского вертолетостроения.

В настоящее время осуществляется предоставление субсидий российским компаниям на компенсацию части затрат при реализации проектов по созданию сети авиационных сервисных центров, оказывающих поддержку по системе 24/365 на глобальном уровне.⁸⁶

Что касается применения ставки НДС в размере 0% при реэкспорте продуктов переработки на таможенной территории, то 27 ноября 2017 г. подписан Федеральный закон № 350-ФЗ «О внесении изменений в главу 21 части второй Налогового кодекса Российской Федерации», регламентирующий применение ставки НДС 0% при реэкспорте товаров, ранее помещенных под таможенную процедуру переработки на таможенной территории либо под таможенные процедуры свободной таможенной зоны, свободного склада, а также товаров (продуктов переработки, отходов и/или остатков), полученных (образовавшихся) в результате переработки либо товаров, изготовленных (полученных) из товаров, помещенных под процедуры свободной таможенной зоны, свободного склада.

Также, по данным ФТС, в настоящее время осуществляется разработка проекта закона на уровне Российской Федерации, который будет предусматривать возможность идентификации иностранных товаров в продуктах переработки по системе учета компаний.⁸⁷ В частности, по итогам 31-го заседания Консультативного совета по иностранным инвестициям в России Минфину России, Минэкономразвития России и ФТС России дано поручение проработать вопрос упрощения порядка идентификации иностранных товаров в продуктах переработки с учетом международного опыта и при необходимости представить предложения о внесении изменений в законодательство Российской Федерации.⁸⁸

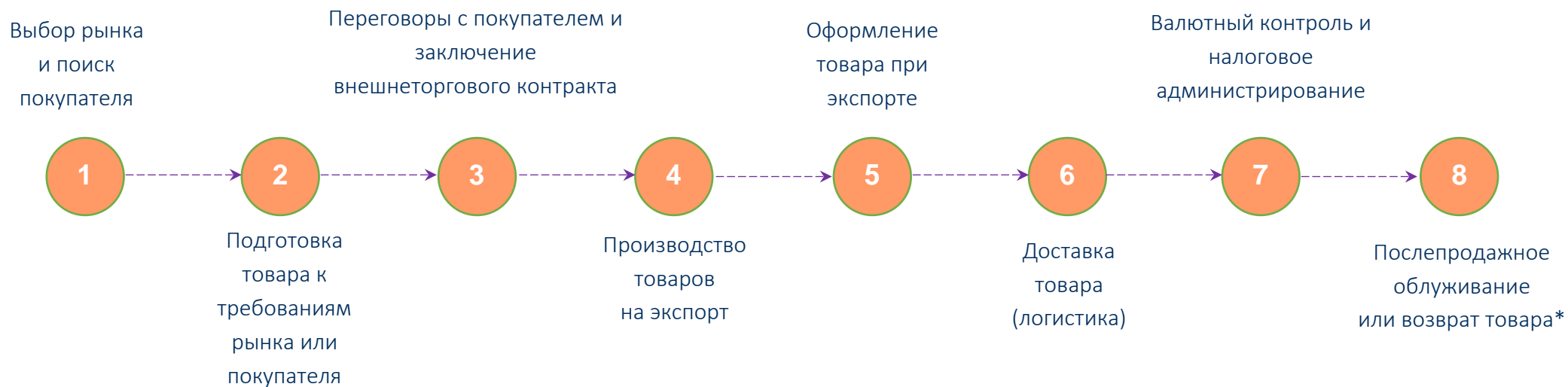
⁸⁶ Постановление Правительства Российской Федерации от 9 июля 2016 г. № 648

⁸⁷ Стоит отметить, что фактически данный способ идентификации уже предусмотрен в составе «иных способов идентификации», определенных статьей 242 Таможенного кодекса Таможенного союза. Однако представляется целесообразным его выделение как отдельного способа идентификации.

⁸⁸ <http://government.ru/orders/selection/401/29849/>

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1.

Этапы жизненного цикла экспортного проекта

ЦЕЛЬ ПРОЕКТА: получение прибыли, расширение рынка сбыта, минимизация издержек

* В рамках данного этапа экспортером решаются задачи по послепродажному обслуживанию, гарантийному ремонту или гарантийной замене, а также возврату нереализованного товара

Содержание этапов жизненного цикла экспортного проекта

1. Выбор рынка и поиск покупателя	2. Подготовка товара к требованиям рынка или покупателя	3. Переговоры с покупателем и заключение внешнеторгового контракта	4. Производство товаров на экспорт
<ul style="list-style-type: none"> – принятие решения об осуществлении экспортных поставок; – определение географического направления поставок и целевого рынка; – изучение рынка; – определение каналов реализации продукции; – поиск иностранного покупателя. 	<ul style="list-style-type: none"> – определение перечня необходимой разрешительной документации для ввоза товара на территорию страны импортера, подготовка документации; – изучение требований к продукции в стране ввоза, включая требования по маркировке и упаковке; – определение способа правовой защиты товара (технологии) и регистрация права на интеллектуальную собственность. 	<ul style="list-style-type: none"> – проведение переговоров с иностранным контрагентом для согласования существенных условий поставок; – подписание внешнеторгового контракта. 	<ul style="list-style-type: none"> – обеспечение необходимого кадрового ресурса (с учетом требуемых производственных компетенций); – оценка существующих производственных мощностей с точки зрения сроков, обеспечения безопасности, качества и объемов выпуска продукции; – формирование достаточного объема оборотных средств; – обеспечение необходимого объема финансовых ресурсов (для расширения производства, модельного ряда, увеличения конкурентоспособности продукции).
5. Оформление товара при экспорте	6. Доставка товара (логистика)	7. Валютный контроль и налоговое администрирование	8. Послепродажное обслуживание или возврат товара
<ul style="list-style-type: none"> – оформление товара для пересечения государственной границы; – оплата таможенных сборов и платежей; – подготовка документации, необходимой для вывоза продукции из страны (в т.ч. фитосанитарные сертификаты, лицензии, заключения и др.); – прохождение необходимых процедур досмотра и контроля. 	<ul style="list-style-type: none"> – подготовка груза к отправке; – выбор маршрута и типа транспортного средства в целях обеспечения своевременной доставки и сохранности груза; – выбор логистического оператора; – оформление пакета документов; – контроль за перемещением груза и соблюдением сроков доставки. 	<ul style="list-style-type: none"> – определение валюты платежа; – открытие валютного счета (выбор банка); – определение формы совершения валютных расчетов; – соблюдение процедур валютного контроля (возврат валютной выручки); – уплата налогов, возмещение НДС при экспорте. 	<ul style="list-style-type: none"> – послепродажное обслуживание товаров; – гарантийный ремонт или гарантийная замена; – возврат нереализованного товара.

Характеристика базы данных барьеров*, возникающих при экспорте продукции
(количество записей / %)

Категория барьера	Этап 1	Этап 2	Этап 3	Этап 4	Этап 5	Этап 6	Этап 7	Этап 8	ИТОГО	
Барьеры на внешних рынках	8	9							17	2,9
Валютное регулирование							37		37	6,3
Готовность компаний к экспорту	3	6	5	4	1				19	3,2
Информация о внешних рынках	18	14	2				1		35	6,0
Инфраструктурные ограничения						32			32	5,5
Логистика					3	64			67	11,4
Межведомственное взаимодействие		1		2	5	4	3		15	2,6
Налоговое администрирование		2					61		63	10,7
Нормативное регулирование перевозок					1	7			8	1,4
Получение разрешительных документов		31			65				96	16,4
Продвижение на внешних рынках	45	4	12	1				1	63	10,7
Страхование							8		8	1,4
Таможенное администрирование					81	3		11	95	16,2
Таможенно-тарифное регулирование					6				6	1,0
Финансовая поддержка	1	1		23		1			26	4,4
ИТОГО	75	68	19	30	162	111	110	12	587	100,0
	12,8	11,6	3,2	5,1	27,6	18,9	18,7	2,0	100,0	

* - источником информации для идентификации барьеров являются данные, полученные в ходе дистанционных опросов хозяйствующих субъектов, проведения круглых столов, семинаров, конференций, а также данные реестра внутренних экспортных барьеров АО «РЭЦ», результаты исследований сторонних организаций и материалы, размещенные в открытом доступе.

Административные и регуляторные барьеры в разрезе этапов жизненного цикла экспортного проекта⁸⁹

1. Выбор рынка и поиск покупателя

Основные барьеры	Текущий статус решения проблемы	Предложения по решению
1. Недостаточность информации о перспективных рынках сбыта, законодательстве целевых стран, потенциальных покупателях и возможностях продвижения продукции, доступных мерах государственной поддержки экспортеров.	Осуществление информационно-консультационной поддержки экспортеров со стороны АО «РЭЦ», в том числе создание региональной сети представительств.	Наращивание объемов и увеличение количества услуг по информационному, консультационному и маркетинговому сопровождению экспортеров.
2. Низкий уровень узнаваемости российской продукции на внешних рынках. Недостаточная информированность иностранных покупателей о качественных свойствах российской продукции.	Финансирование части затрат на повышение узнаваемости известных российских брендов и российской продукции за рубежом (<i>постановление Правительства Российской Федерации от 28 апреля 2017 г. № 513</i>).	1. Разработка и реализация программы поддержки и продвижения российских брендов, включая медийную политику. 2. Формирование общей маркетинговой концепции и brandbook для представления и позиционирования российских товаров на зарубежных рынках.
3. Высокая стоимость участия в выставочно-ярмарочных мероприятиях, недостаточное количество деловых миссий для представителей МСП.	Компенсация затрат на проведение выставочно-ярмарочных мероприятий и деловых миссий (<i>постановление Правительства Российской Федерации от 24 апреля 2017 г. № 488</i>).	
4. Отсутствие эффективной сети продвижения национальных товаров за рубежом в формате торговых домов.	Разработана концепция механизма субсидирования международной инфраструктуры по продвижению российского экспорта с участием РЭЦ (<i>в рамках реализации ПП «Системные меры развития международной кооперации и экспорта» (контрольная точка — 20.05.2017)</i>).	Создание сети торговых домов, предоставляющих полный спектр поддержки на территории иностранного государства.

ЦЕЛЬ ЭТАПА: принятие решения об осуществлении экспортных поставок, исследование целевого рынка и выбор канала реализации продукции

⁸⁹ Зеленым отмечены барьеры, которые устранены или деятельность в отношении которых ведется; желтым – деятельность по которым только планируется; красным – деятельность по устранению которых не ведется.

2. Подготовка товара к требованиям рынка или покупателя

Основные барьеры	Текущий статус решения проблемы	Предложения по решению
1. Высокая стоимость сертификации продукции и регистрации на внешних рынках объектов интеллектуальной собственности.	1. Субсидирование части затрат: - на сертификацию высокотехнологичной продукции (постановление Правительства Российской Федерации от 17 декабря 2016 г. № 1388); - на патентование и регистрацию на внешних рынках объектов интеллектуальной собственности (постановление Правительства Российской Федерации от 15 декабря 2016 г. № 1368), - на оплату международных и национальных пошлин, пошлин за поддержание патента в силе (постановление Правительства Российской Федерации от 17 июня 2016 г. № 548). 2. Федеральный закон от 03.04.2017 г. N 55-ФЗ «О ратификации Женевского акта Гаагского соглашения о международной регистрации промышленных образцов».	
2. Недостаток информации о требованиях зарубежных стран для получения разрешительных документов, а также информации о комплектах документов, необходимых для ввоза продукции на иностранный рынок.	1. На сайте Россельхознадзора размещены ветеринарные и фитосанитарные требования стран, а также требования для производителей и поставщиков животноводческой продукции. 2. Осуществление информационно-консультационной поддержки экспортеров со стороны АО «РЭЦ». 3. Разработка информационного портала «Навигатор по барьерам и требованиям рынков».	Создание единой информационной базы, содержащей информацию о требованиях к продукции на зарубежных рынках или об источниках получения такой информации экспортером (с указанием ссылок на ресурсы зарубежных стран, где данная информация представлена).
3. Длительность процесса получения справки о подтверждении налогового резидентства (срок рассмотрения заявления на получение справки составляет 30 календарных дней).		Оптимизация процесса выдачи справки о подтверждении статуса налогового резидента: сокращение сроков выдачи документов о подтверждении статуса налогового резидента (до 5-10 дней) и перевод услуги в электронный вид.
4. Необходимость получения сертификатов здоровья на экспортируемую пищевую продукцию.		Определение органа или организации, наделенной полномочиями по выдаче сертификатов здоровья. Принятие соответствующего нормативного правового акта.

ЦЕЛЬ ЭТАПА: получение разрешительной документации для экспорта продукции и регистрация права на интеллектуальную собственность

3. Переговоры с покупателем и заключение внешнеторгового контракта

Основные барьеры	Текущий статус решения проблемы	Предложения по решению
1. Недостаток компетенций в составлении внешнеторгового контракта	1. Предоставление АО «РЭЦ» услуги по подготовке экспортного контракта. 2. Проведение в рамках Образовательной программы АО «РЭЦ» дистанционных и очных образовательных модулей по обучению основам и ведению экспортной деятельности.	Обеспечение юридической поддержки в составлении внешнеторговых контрактов с учетом юридического регулирования страны импортера.
2. Сложности технического перевода внешнеторгового контракта и других сопроводительных документов.	Предоставление АО «РЭЦ» услуги по адаптации и выполнению перевода рекламных материалов и документов.	1. Предоставление услуг по переводу документов, содержащих сведения на иностранных языках. 2. Рассмотрение возможности обеспечения переговорного процесса услугами переводчика.
3. Недостаточность комплексной поддержки экспортеров на территории иностранного государства, в том числе в поиске и работе с покупателем, а также в продвижении интересов.	1. Формирование АО «РЭЦ» международной инфраструктуры. 2. Формирование Минэкономразвития России «Страновых планов действий».	1. Помощь в организации встреч с контрагентами. 2. Предоставление торгпредствами помещений для проведения переговоров. 3. Сопровождение заключения и реализации экспортных контрактов.

4. Производство товаров на экспорт

Основные барьеры	Текущий статус решения проблемы	Предложения по решению
<p>1. Недостаточность собственных и высокая стоимость заемных средств:</p> <ul style="list-style-type: none"> - для модернизации и расширения производства; - для восполнения оборотных средств при выполнении экспортных контрактов с отсрочкой платежа. 	<p>1. Предоставление финансовой поддержки деятельности экспортеров в рамках кредитных продуктов РОСЭКСИМБАНК.</p> <p>2. Упрощение доступа экспортеров к финансовым инструментам за счет субсидирования процентных ставок по экспортным кредитам, предоставляемым коммерческими банками (<i>постановление Правительства Российской Федерации от 24 мая 2017 г. № 620</i>).</p>	<p>Оптимизация процедур получения государственной поддержки: создание «единого окна» для оценки заемщика и принятия решений по финансированию и страхованию экспортного проекта (на базе группы РЭЦ).</p>
<p>2. Отсутствие технологий и квалифицированных кадров, способных производить конкурентоспособный товар, соответствующий требованиям мирового рынка и/или рынка страны импортера.</p>	<p>Создание Агентства по технологическому развитию.</p>	<p>1. Продвижение России как производственной площадки в целях привлечения передовых производственных технологий.</p> <p>2. Корреляция всех государственных инструментов поддержки предпринимателей с необходимостью развития экспортно-ориентированных производств.</p>

ЦЕЛЬ ЭТАПА: ресурсное и производственное обеспечение выполнения внешнеторгового контракта



5. Оформление товаров при экспорте (начало)

Основные барьеры	Текущий статус решения проблемы	Предложения по решению
<p>1. Требование таможенными органами о дополнительном предоставлении отдельных документов на бумажных носителях (например, по данным компаний, осуществляющих экспорт через морские порты, таможенные органы требуют дублировать информацию, поданную в электронном виде, на бумажных носителях, а также по данным представителей Кировской и Рязанской областей)</p>	<p>1. Автоматизация процессов таможенного администрирования, а также взаимодействие таможенных органов с органами исполнительной власти и бизнесом преимущественно в электронной форме (<i>Комплексная программа развития ФТС России на период до 2020 года</i>).</p> <p>2. Применение технологий автоматической регистрации деклараций на товары и автоматического выпуска товаров (<i>Таможенный кодекс ЕАЭС</i>).</p> <p>3. Исключение необходимости предоставления информации, которая может быть получена соответствующим государственным органом из своих информационных систем или информационных систем других государственных органов (<i>Таможенный кодекс ЕАЭС</i>).</p>	
<p>2. Отсутствие у экспортеров доступа в «Личном кабинете участника ВЭД» к информации об оформленных таможенных декларациях на текущую дату и наличии на них отметок таможенного органа о выпуске товара.</p>		<p>Расширение функционала «Личного кабинета» участника ВЭД за счет предоставления доступа к информации обо всех оформленных таможенных декларациях на текущую дату.</p>
<p>3. Отсутствие информации о порядке и процедурах включения в реестр экспортеров ИС «Цербер».</p>	<p>Россельхознадзором для территориальных управлений разработаны рекомендации по обследованию и регистрации поднадзорных хозяйствующих субъектов Российской Федерации, осуществляющих выращивание, содержание, разведение, производство, переработку и/или хранение подконтрольной государственному ветеринарному надзору продукции с целью получения права на экспорт продукции в зарубежные страны. Данные рекомендации включают в себя порядок подачи и обработки заявок от хозяйствующих субъектов на проведение обследования, порядок проведения обследования хозяйствующих субъектов, порядок ведения Реестра экспортеров ИС «Цербер». Данные рекомендации были направлены руководителям территориальных управлений Россельхознадзора письмом № ФС-НВ-7/22246 от 17.10.2017.</p>	<p>1. Внесение изменений в Закон Российской Федерации «О ветеринарии» в части закрепления правового статуса реестра экспортеров ИС «Цербер», определения правил его формирования и уполномоченного органа, ответственного за его ведение.</p> <p>2. Утверждение административного регламента Федеральной службы по ветеринарному и фитосанитарному надзору, устанавливающего порядок, последовательность и сроки внесения предприятий в реестр экспортеров ИС «Цербер».</p>

5. Оформление товаров при экспорте (окончание)

Основные барьеры	Текущий статус решения проблемы	Предложения по решению
4. Избыточность требований по получению разрешительной документации (в частности, ветеринарных и карантинных документов).		<ol style="list-style-type: none"> 1. Внесение изменений в Ветеринарные правила организации работы по оформлению ветеринарных сопроводительных документов (утв. приказом Минсельхоза России от 27 декабря 2016 г. № 589) в части установления требований о проведении лабораторных исследований подконтрольной продукции только в разрезе параметров, определенных страной импортера, без проведения исследований по параметрам, установленных для оборота продукции на внутреннем рынке. 2. Сокращение сроков изготовления сертификатов на улов водных биологических ресурсов (в настоящее время сроки выдачи сертификатов могут достигать 15 дней). 3. Субсидирование затрат на проведение аккредитации сети испытательных лабораторий на требования международных стандартов в целях ускорения оформления ветеринарных, сопроводительных документов, фитосанитарных и карантинных сертификатов.
5. Сложность и длительность процесса получения в ФСТЭК лицензии на экспорт товаров двойного назначения, необходимость получения повторной лицензии при поставках одного и то же вида продукции; запреты на вывоз отдельной продукции.		<ol style="list-style-type: none"> 1. Формирование кодифицированных списков подконтрольных товаров с точным указанием кодов ТН ВЭД на уровне 10 знаков (для всех видов товаров, оборудования, технологий и материалов) в целях обеспечения автоматизации их контроля, в том числе для таможенных органов и экспортеров. Цель создания списков – повышение информированности экспортеров и таможенных органов о необходимости получения разрешения на экспорт за счет возможности получения этой информации в автоматическом режиме. 2. Разработка уведомительного режима экспорта товаров двойного назначения по пилотным [наименее рисковым] товарным категориям. 3. Формирование перечня иностранных государств и видов контролируемых товаров, в отношении которых устанавливается режим безлицензионного экспорта. 4. Рассмотрение возможности не прописывать номер контракта и покупателя в заключении на товар о двойном назначении, выписывать заключение только с привязкой к самому товару.

ЦЕЛЬ ЭТАПА: пересечение товаром государственной границы Российской Федерации в максимально короткие сроки с минимальными издержками

6. Доставка товара (логистика) (начало)

Основные барьеры	Текущий статус решения проблемы	Предложения по решению
1. Высокая стоимость прохождения грузов в морских портах (тарифы на терминальную обработку грузов, дополнительные терминальные сборы, агентские комиссии и сборы судоходных линий). Ставки тарифов номинированы в иностранной валюте.	1. По итогам совещания в г. Калининграде 16 августа 2017 г. Президентом Российской Федерации дано поручение о переводе ставок тарифов на услуги стивидорных компаний в российский рубль к 1 января 2018 г. (<i>перечень поручений №Пр-1881, п.1 подпункт г</i>) 2. Утверждены общие принципы и порядок обеспечения недискриминационного доступа потребителей к услугам по погрузке, выгрузке, хранению и перевалке грузов, а также к услугам буксиров, оказываемым субъектами естественных монополий в портах (<i>постановление Правительства Российской Федерации от 20 октября 2017 г. № 1285</i>).	
2. Высокие ставки железнодорожных тарифов, в том числе перевозок по России и странам СНГ.	1. С 2017 года для АО «РЖД» ФАС России утвержден тарифный коридор от +10% до -50% (надбавка к тарифу на перевозку грузов в размере до 10% или скидка до 50%). 2. Компенсация части затрат на транспортировку экспортной продукции для предприятий машиностроительного комплекса (<i>постановление Правительства Российской Федерации от 26 апреля 2017 г. № 496</i>). 3. Разработка «Целевой модели рынка» железнодорожных грузоперевозок. 4. Корректировка действующего Прейскуранта № 10-01 «Тарифы на перевозки грузов и услуги инфраструктуры, выполняемые российскими железными дорогами» (<i>План мероприятий по совершенствованию системы тарифного регулирования на перевозку грузов железнодорожным транспортом от 10 октября 2016 г. № 7636п-П19</i>)	1. Обеспечение сопоставимости стоимости перевозки грузов в рефрижераторных и универсальных контейнерах. 2. Использование механизма «сезонной» индексации тарифов на железнодорожные грузоперевозки (перевозка сезонных грузов).
3. Установление весовых ограничений по перевозке контейнеров автотранспортом.		1. Повышение допустимых норм перевозки товаров автомобильным транспортом до 25-26 тонн для тех маршрутов, где качество полотна дорог это позволяет. 2. Разработка схемы оптимальных логистических маршрутов для экспортеров в рамках предоставления услуг со стороны РЭЦ.

6. Доставка товара (логистика) (продолжение)

Основные барьеры	Текущий статус решения проблемы	Предложения по решению
4. Устаревшая инфраструктура и низкое технологическое оснащение российских портов: отсутствие на объектах терминальной инфраструктуры оборудования, позволяющего осуществлять разгрузку и погрузку грузов вне зависимости от погодных условий, несоответствие терминалов экологическим стандартам и требованиям.	1. Модернизация портовой инфраструктуры и оснащение объектов терминальной инфраструктуры (Стратегия развития морской портовой инфраструктуры России до 2030 года). 2. Реализация мероприятий по модернизации объектов портовой инфраструктуры (ГП РФ «Развитие транспортной системы», программа развития ФГУП «Росморпорт»).	Модернизация портовой инфраструктуры (отсутствуют защитные сооружения, малые глубины, узкие фарватеры каналов, ограничения по длине судов, расширение мощностей по обработке и погрузке зерновых культур, рыбной продукции). Многие крупные порты Российской Федерации имеют ограничения по габаритам судов (длина/ширина/осадка в метрах), например: <ul style="list-style-type: none"> • Санкт-Петербург (320/42/11); • Находка (245/44/11,5); • Ванино (292/45/18,5); • Калининград (200/30/9,5). Из-за ограничений глубин Невской Губы и ширины фарватера Морского канала (подход к морскому порту Санкт-Петербург), существует проблема ограниченности пропускной способности порта в отношении судов по их размеру и интенсивности движения. В настоящее время ведется реконструкция канала.
5. Несоблюдение сроков доставки грузов по железной дороге.		Пересмотр условий перевозки АО «РЖД» (типовой договор, правила перевозки) в целях введения дополнительной гибкости в сроках перевозки, оптимизация технологии перевозок с целью улучшения показателя своевременности доставки.
6. Документы, утверждающие правила перевозки скоропортящейся продукции железнодорожным транспортом, утверждены в 2003-2004 гг. (Приказ МПС РФ от 18.06.2003 № 37, распоряжения АО «РЖД»).		Актуализация действующей нормативной базы в части правил перевозки грузов (по видам перевозимой продукции, по видам используемой тары и упаковки).
7. Высокая стоимость транспортировки мелких партий товара вследствие слабого развития системы отправки сборных грузов.	Реализация нового логистического продукта: отправка контейнеров со станции Ворсино (Калужская обл.) через Забайкальск в Китай (АО «РЭЦ» в партнерстве с компаниями «РЖД Логистика», «Трансконтейнер», «Freight Village RU») (с 5 апреля 2017 г.).	

6. Доставка товара (логистика) (окончание)

Основные барьеры	Текущий статус решения проблемы	Предложения по решению
<p>8. Ограниченная пропускная способность ряда пунктов пропуска через государственную границу Российской Федерации, что увеличивает продолжительность оформления товаров при экспорте.</p>	<p>Модернизация существующих пунктов пропуска и повышение эффективности их функционирования (ПП «Системные меры развития международной кооперации и экспорта», 28 апреля 2017 г. Минтранс внес предложения в РЭЦ (контрольная точка — 1 июня 2017 г.); ГП РФ «Развитие ВЭД», подпрограмма 6).</p>	<p>1. Реконструкция и технологическое переоснащение пунктов пропуска через государственную границу Российской Федерации на приоритетных направлениях, перечень которых формируется на основе результатов мониторинга и анализа их работы, для однократного интегрированного контроля (таможенный, ветеринарный, фитосанитарный, санитарно-эпидемиологический, транспортный).</p> <p>2. Интеграция информационных систем всех органов, осуществляющих контроль в пунктах пропуска через государственную границу Российской Федерации.</p>

7. Валютный контроль и налоговое администрирование (начало)

Основные барьеры	Текущий статус решения проблемы	Предложения по решению
1. Жесткие требования по срокам возврата валютной выручки.	Подготовка предложений по снижению штрафов за несоблюдение сроков получения валютной выручки (<i>поручение Президента Российской Федерации от 10 мая 2017 г. № Пр-912</i>).	1. Внесение изменений в Федеральный закон от 10.12.2003 № 173-ФЗ "О валютном регулировании и валютном контроле" в части установления моратория на штраф за невозврат валютной выручки сверх установленного контрактом срока (в течение 30 рабочих дней). 2. Пересмотр размера штрафов, если нарушение произошло непреднамеренно (например, по вине зарубежного контрагента) и не влечет последствий. 3. Исключение требований законодательства о зачислении экспортной выручки на транзитный валютный счет с учетом отмены необходимости обязательной продажи части валютной выручки на внутреннем валютном рынке.
2. Избыточные требования по представлению документов для целей валютного контроля. Значительное документальное оформление незначительных по объему валютных операций, осуществляемых с минимальными рисками.	1. С 1 января 2018 г. отменены требования по оформлению паспортов экспортных сделок (<i>Инструкция Банка России №181-И от 16 августа 2017 г.</i>). 2. С 1 января 2018 г. при осуществлении валютной операции, не превышающей в эквиваленте 200 000 тыс. рублей, резидент будет представлять в уполномоченный банк только расчетный документ по операции (<i>Инструкция Банка России №181-И от 16 августа 2017 г.</i>).	Организация информационного взаимодействия ФТС России и уполномоченных банков (в части предоставления со стороны ФТС России уполномоченным банкам информации об экспорте продукции – документов, подтверждающих факт экспорта) без вовлечения в этот процесс экспортера.
3. Отсутствие утвержденного НПА о перечне кодов ТН ВЭД ЕАЭС сырьевых товаров в целях применения процедуры получения налоговых вычетов по НДС.	Проект постановления Правительства Российской Федерации находится в процессе согласования с федеральными органами исполнительной власти.	Требуется завершить процесс согласования проекта постановления Правительства Российской Федерации с федеральными органами исполнительной власти и внесения в Правительство Российской Федерации в установленном порядке.
4. Длительные сроки возмещения НДС (от 4 до 7 месяцев).	Введение механизма ускоренного возмещения НДС добросовестными плательщиками в течение двух месяцев (<i>письмо ФНС России от 13 июля 2017 г. № ММВ-20-15/112 @</i>)	Законодательное закрепление механизма ускоренного возмещения НДС добросовестными плательщиками в течение двух месяцев, предусмотренного письмом ФНС России от 13 июля 2017 г. № ММВ-20-15/112 @.

7. Валютный контроль и налоговое администрирование (продолжение)

Основные барьеры	Текущий статус решения проблемы	Предложения по решению
<p>5. Невозможность подтверждения ставки НДС 0% для:</p> <ul style="list-style-type: none"> • товаров, реализуемых в рамках розничной экспортной торговли посредством каналов электронной коммерции; • товаров, в отношении которых в качестве таможенной декларации могут использоваться транспортные (перевозочные), коммерческие и (или) иные документы (решение Комиссии Таможенного союза от 20 мая 2010 г. № 263). 		<p>1. Внесение изменений в статью 165 НК РФ:</p> <ul style="list-style-type: none"> – исключающих обязательное требование о предоставлении в качестве подтверждающего документа контракта (копии контракта) на поставку товара при осуществлении розничной реализации товаров, допускающих предоставление при розничной продаже продукции документов, подтверждающих фактическую оплату ее покупателем, а именно банковской выписки о поступлении денежных средств от иностранного контрагента (с указанием реквизитов плательщика); – предусматривающих возможность использования для подтверждения ставки НДС 0% транспортных (перевозочных), коммерческих и (или) иных документов для товаров, в отношении которых такие документы могут использоваться в качестве таможенной декларации. <p>2. Рассмотрение возможности освобождения от уплаты НДС при вывозе продукции, реализуемой в розницу посредством каналов электронной коммерции, в автоматическом режиме на основе фискальных данных, поступающих в налоговые органы в соответствии с Федеральным законом от 22 мая 2003 г. № 54-ФЗ, и информации, направляемой в ФТС России, за счет интеграции информационных систем ФНС и ФТС России, повышения уровня межведомственного взаимодействия.</p>

7. Валютный контроль и налоговое администрирование (окончание)

Основные барьеры	Текущий статус решения проблемы	Предложения по решению
6. Необходимость предоставления таможенной декларации (ее копии) с отметками таможенного органа, осуществившего выпуск товаров в процедуре экспорта, и таможенного органа места убытия, через который товар был вывезен с территории Российской Федерации, на бумажном носителе по запросу налогового органа, проводящего камеральную проверку.		<p>1. Внесение в Порядок использования Единой автоматизированной информационной системы таможенных органов при таможенном декларировании и выпуске (отказе в выпуске) товаров в электронной форме после выпуска таких товаров, а также при осуществлении в отношении них таможенного контроля, утвержденный Приказом ФТС от 17 сентября 2013 г. № 1761, изменений, предусматривающих возможность направления декларанту электронного сообщения об убытии товара с территории Российской Федерации. Введение возможности направления декларанту авторизованного сообщения ФТС России об убытии товара с территории Российской Федерации в электронном виде через Личный кабинет участника внешнеэкономической деятельности.</p> <p>2. Внесение в статью 165 НК РФ изменений, предусматривающих возможность представления в качестве доказательства экспорта товара для обоснования применения ставки НДС 0% электронной таможенной декларации совместно с соответствующими авторизованными сообщениями ФТС России об убытии товара с территории Российской Федерации.</p>
7. Сложность подтверждения НДС при реализации товаров на территории ЕАЭС (зависимость экспортера от добросовестности контрагента).		Обеспечение внедрения механизма подтверждения ставки НДС 0% при реализации товаров на экспорт на территории ЕАЭС на основе информационного обмена данными между налоговыми органами государств-членов ЕАЭС.

ЦЕЛЬ ЭТАПА: получение оплаты за реализованную продукцию с учетом требований валютного и налогового законодательства Российской Федерации

8. Послепродажное обслуживание или возврат товара (начало)

Основные барьеры	Текущий статус решения проблемы	Предложения по решению
1. Сложность ввоза товара для сервисного обслуживания и последующей отправки обратно потребителю.		Расширение практики применения таможенной процедуры переработки на таможенной территории.
2. Проблемы и ограничения, связанные с применением режима «Переработка на таможенной территории»:		
- сложность получения разрешения на переработку, включая выбор способа идентификации иностранных товаров в продуктах переработки.		<p>1. Введение уведомительного характера информирования таможенных органов о движении ввезенных товаров при наличии внешнеторгового контракта, в котором предусмотрено гарантийное и послегарантийное обслуживание.</p> <p>2. Расширение практики использования таможенной декларации в качестве разрешения на переработку на таможенной территории (в части возможности ввоза небольших, тестовых, партий товаров для переработки).</p> <p>3. Проведение дополнительной разъяснительной работы со стороны ФТС России, АО «РЭЦ» по применению процедуры переработки на таможенной территории.</p>
- невозможность замены частей иностранных товаров эквивалентными товарами с измененными характеристиками, не вызывающими различия в технических и качественных характеристиках заменяемых и эквивалентных частей в сторону улучшения последних (речь идет, например, о незначительных изменениях внешнего вида).		<p>Внесение изменений в постановление Правительства Российской Федерации от 20 августа 2015 г. № 872 в части уточнения понятия «эквивалентный».</p> <p>Направление разъяснений о трактовке термина «эквивалентный» в рамках процедуры переработки территориальным управлениям ФТС России.</p>
- невозможность применения ставки НДС в размере 0% при реэкспорте продуктов переработки.	27 ноября 2017 г. подписан Федеральный закон № 350-ФЗ «О внесении изменений в главу 21 части второй Налогового кодекса Российской Федерации», регламентирующий применение ставки НДС 0% при реэкспорте товаров, ранее помещенных под таможенную процедуру переработки на таможенной территории либо под таможенные процедуры свободной таможенной зоны, свободного склада, а также	

	товаров (продуктов переработки, отходов и/или остатков), полученных (образовавшихся) в результате переработки либо товаров, изготовленных (полученных) из товаров, помещенных под процедуры свободной таможенной зоны, свободного склада.	
--	---	--

8. Послепродажное обслуживание или возврат товара (окончание)

Основные барьеры	Текущий статус решения проблемы	Предложения по решению
- сложность идентификации иностранных товаров в продуктах переработки		Разработка и принятие нормативного акта, закрепляющего в явном виде возможность использования внутренней системы учета (включая документы бухгалтерской и управленческой отчетности) в качестве одного из способов идентификации ввозимых товаров в продуктах переработки.
- ограничение сроков переработки сроками возврата продукции в соответствии со специализированными лицензиями (лицензии ФСВТС России)		Принятие во внимание со стороны ФСВТС России срока, необходимого для осуществления переработки на таможенной территории, при установлении сроков вывоза продукции в лицензии.

ЦЕЛЬ ЭТАПА: оказание качественного сервисного или гарантийного послепродажного обслуживания, замена или возврат товара

exportcenter.ru
ac.gov.ru
ftac.ru

Москва, Краснопресненская наб., 12
+7 (495) 937-47-47
research@exportcenter.ru

совместный проект*



РОССИЙСКИЙ
ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР

▼ ЭКСАР

▼ РОСЭКСИМБАНК



АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЦЕНТР
ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

АНАЛИТИЧЕСКИЙ
ЦЕНТР
ПО ВНЕШНЕЙ
ТОРГОВЛЕ
Минпромторг России

*Аналитический конъюнктурный центр (АКЦ) – единый центр компетенций в области анализа российского несырьевого экспорта и перспектив его роста и диверсификации. Основная цель его создания – информационно-аналитическая поддержка экспортеров и содействие росту объемов несырьевого неэнергетического экспорта. Для компаний это источник актуальной и достоверной информации о мировых рынках и рынках отдельных стран, перспективах и барьерах выхода на них. Для государства – центр анализа и прогнозирования развития российской внешней торговли и разработки рекомендаций по снижению торговых барьеров. АКЦ создан в рамках приоритетного проекта «Системные меры развития международной кооперации и экспорта» и в настоящее время объединяет аналитиков нескольких организаций