

Что поможет российскому экспорту?

Наталья Волчкова

Российская экономическая школа

ЦЭФИР

Екатеринбург, 17 апреля 2015

Опрос экспортеров в обрабатывающей промышленности

- 2011-2012
- 1100 экспортеров
- 430 неэкспортеров, но очень похожих по параметрам на экспортеров
- Задача – определить причины, сдерживающие экспорта

Недостаточная квалификация сотрудников

для деятельности предприятия	
Не является препятствием	46%
Незначительное препятствие	19%
Умеренное препятствие	19%
Серьезное препятствие	10%
Очень серьезное препятствие	3%

Проблема более значима для экспортной деятельности для 20% фирм

Если перестанет быть проблемой, то экспорт вырастет у 40% фирм

Проблемы с финансированием (%)

	Не является препятствием	Является незначительным препятствием	Является умеренным препятствием	Является серьезным препятствием	Является очень серьезным препятствием
Недостаток собственных оборотных средств	26	25	23	13	9
Высокая стоимость кредитных ресурсов	25	16	22	17	11
Сложные процедуры получения кредитных ресурсов	34	20	18	13	7
Неэффективность государственных программ финансирования	31	15	18	12	10
Короткие сроки кредитования	38	18	17	12	6
Высокие требования к залому	32	17	18	14	10

Проблемы с финансированием

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

Проблема в одинаковой мере значима для деятельности на внутреннем и на экспортном рынке для 70% фирм,

для 14% - более значима для экспортной деятельности

Для 11% - менее значима для экспортной деятельности

Если перестанут быть проблемой, то экспорт

- не изменится у 38% фирм

- вырастет в среднем на 40% у 54% фирм,

Валютные риски

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

Таможенные правила

Экспорта для экспортной деятельности предприятия

Не является препятствием	28 %
Незначительное препятствие	25 %
Умеренное препятствие	30 %
Серьезное препятствие	10 %
Очень серьезное препятствие	5 %

Импорта для импортной деятельности предприятия

Не является препятствием	25 %
Незначительное препятствие	22 %
Умеренное препятствие	25 %
Серьезное препятствие	10 %
Очень серьезное препятствие	6 %

Проблемы с таможенными правилами фирмы испытывают при экспорте также часто, как и при импорте

Что именно является препятствием на таможне

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

Другие административные барьеры

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

Получение государственной поддержки

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

Расширение экспортных связей

- 54% фирм экспортеров планируют выйти на новые рынки сбыта
 - у 58% из них есть в ассортименте производства новые продукты для экспорта
- 33% - не планируют по причинам
 - Высокой конкуренции за рубежом (64%)
 - Высокие информационные издержки (32%)
 - Проблемы финансирования (31%)

Неэкспортеры – имеют опыт экспортной деятельности и могут снова начать экспортировать

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

Сравнение экспортеров и неэкспортеров по доступности и стоимости кредитов

- 75% кредитов экспортеры берут кредиты для деятельности на внутреннем рынке
 - Процентная ставка по таким кредитам ниже на 10% у экспортеров по сравнению с неэкспортерами
 - Длительность кредитов на 30% короче у экспортеров
- Среди экспортеров – кредиты для экспортной деятельности дороже, чем для домашней, на 1,5%

Другие факты об экспортерах

- Развитие экспорта преимущественно за счет выхода новых фирм на зарубежные рынки
- Значительная роль иностранных инвестиций в формировании новых сравнительных преимуществ и экспортных секторов
- Среди импортеров – более 50% фирм – экспортеров
 - При том, что доля экспортеров в экономиках не превышает 15-20%, а в России – менее 8%

Выводы для экспортной стратегии

- Снижение таможенных издержек – один из основных приоритетов
- Финансовые инструменты поддержки, нацеленные на снижение рисков
- Снижение стоимости импорта (среди импортеров 70% - экспортеры)
 - Не импортозамещение, а снижение импортных тарифов
- Улучшение бизнес климата и привлечение иностранных инвесторов – тоже важная часть экспортной стратегии