



«Межотраслевое объединение наноиндустрии»  
ИНН 7728401681, ОГРН 1137799012295  
117036, г. Москва, 60-летия Октября пр-кт, д. 10 А  
тел.: 8 (499) 553-04-60  
mon@monrf.ru

monrf.ru

## **Предложения НП «Межотраслевое объединение наноиндустрии» по поддержке экспорта и импортозамещения инновационной продукции**

Существующая в России система поддержки экспорта не обеспечивает решение ключевых проблем по данному направлению. В структуре российского экспорта по-прежнему преобладают топливо и сырье. Около 2/3 всего российского экспорта приходится на три товара: нефть, нефтепродукты и природный газ. По данным 2011 года, доля России в мировом экспорте топлива и сырья составляла 9,3%, готовых изделий 0,8%, машин и оборудования 0,4%, высокотехнологичных товаров – всего 0,3%.

Все последние годы наблюдалось существенное сокращение доли высокотехнологичных товаров в структуре российского экспорта: за последние 10 лет данный показатель сократился вдвое до 23% (высокотехнологичный экспорт Китая составляет 60%).

Преобладание топливно-сырьевых товаров в структуре экспорта способствует «утяжелению» структуры промышленного производства и понижению его технологического уровня, ускоряет истощение запасов невозобновляемых ресурсов, увеличивает экологическую нагрузку на экономику, повышает ее уязвимость от состояния мировой конъюнктуры на сырьевых рынках.

Продвижению российской продукции на экспорт препятствует ряд факторов:

- относительно низкая конкурентоспособность большинства видов продукции отечественной обрабатывающей промышленности на мировых рынках.

- наличие худших по сравнению с большинством иностранных экспортеров условий кредитования российскими банками экспортных операций (высокие процентные ставки, короткие сроки кредитов, ограниченная доступность);
- низкая востребованность действующих инструментов поддержки экспортерами: за 2005-2011 гг. из более чем 10 млрд. долл. выделенных средств было освоено менее 2 млрд. долл.;
- несмотря на то, что выделяемые средства не осваиваются в полном объеме, их объем все равно недостаточен, что видно при проведении международных сопоставлений: например, в 2010 г. по объему предоставленных гарантий и страховок Россия уступала Китаю в 460 раз, Бразилии – 185 раз, Индии – 97 раз. В среднем размеры гарантийно-страховой поддержки экспорта в России составляют около 1% от объема экспорта (варьируясь в различных странах от 0,4% для Японии до 9% для Бразилии);
- излишняя сложность процедуры получения поддержки; по причине необходимости проведения большого количества согласований как внутри страны, так и за рубежом, многие банки отказываются заниматься предоставлением данного вида гарантий; кроме того, большой объем работ с каждой гарантией приводит к тому, что Росэксимбанк предпочитает оформлять гарантии только на крупные проекты, что закрывает доступ к данному инструменту малым и средним предприятиям;
- небольшой круг стран, по экспорту в которые предоставляются гарантии;
- процедура отбора, установленная Минфином, такова, что гарантийное покрытие предоставляется только по проектам с минимальными или отсутствующими рисками;
- на низкую востребованность государственных гарантий также оказывает влияние слабость российской банковской системы,

недостаточность в ней средств для масштабного долгосрочного кредитования экспорта, а также условиях предоставления кредитов; поскольку российским банкам для финансирования экспортных операций приходится привлекать средства на межбанковском рынке капиталов по коммерческим ставкам, уровень процентов по кредитам, предлагаемых ими отечественным экспортерам и зарубежным покупателям российской продукции, оказывается во многих случаях для них неприемлемым;

- в силу существующего кредитного рейтинга Российской Федерации стоимость заимствований под ее государственные гарантии такова, что российские банки, включая Росэксимбанк, лишены возможности предлагать конкурентоспособные условия кредитования импортерам российской продукции на длительные сроки;
- в условиях членства России в ВТО применение инструмента возмещения части процентов по кредитам стало возможно только в отношении экспорта продукции военного назначения.

Наряду с факторами, связанными с недостатками механизмов поддержки экспорта, серьезными барьерами являются также меры контроля со стороны Центробанка и ФСТЭК.

В рамках валютного контроля Центробанка накладываются штрафы в размере 4-5 тысяч рублей на директора и 40 тысяч рублей на предприятие-экспортер в таких случаях, как неоформление паспорта сделки, если сумма сделки выше 50 тыс. долларов США; нарушение сроков оформления паспорта сделки; непереоформление паспорта сделки с случае внесения изменений и т.д.

Примером подобного рода нарушений служит экспортная выручка, сроки поступления которой на валютный счет в банке должны совпадать с оформлением паспорта сделки, то есть должны осуществиться в один и тот

же день. Несмотря на несложную процедуру оформления паспорта сделки, требуется наличие подписанного контракта. Если партнер вовремя не подписал контракт, но при этом не оплатил, эта ситуация приводит к нарушению сроков оформления паспорта сделки, что подлежит вышеуказанному административному наказанию. Кроме того, неполучение экспортером денежных средств в сроки, установленные контрактом, подлежит наказанию от  $\frac{3}{4}$  до 1 размера неполученной суммы. Таким образом в случае, если покупатель продукции нарушает срок оплаты, государство наказывает за это практически в том же размере.

Высокотехнологическая продукция чаще всего не является стандартной, для нее нет специального кода ТН ВЭД и она попадает в категорию «прочие устройства...». При таможенном оформлении такой продукции требуется Заключение о непринадлежности к спискам товаров военного или двойного назначения. Экспертиза может быть государственной, т.е. проводиться подразделениями ФСТЭК (Федеральная служба по техническому и экспортному контролю), либо независимой, т.е. проводиться организациями, лицензированными ФСТЭКом. Государственная экспертиза неприемлема вследствие сроков её проведения, а также тем, что сама экспертиза проводится только в Москве. Независимая экспертиза проводится организациями на коммерческой основе, стандартный срок исполнения - месяц, и за срочность берут в 2-2.5 тарифа. При этом экспертиза привязана к конкретному экспортному контракту, нельзя такую экспертизу сделать заранее, например, на выпущенную партию продукции, чтобы осуществить поставку в приемлемые для покупателей сроки.

В части импортозамещения ключевые проблемы связаны в первую очередь с отсутствием в настоящее время в России комплексной политики импортозамещения. Кроме того, отсутствуют комплексные исследования и данные, которые обеспечили бы понимание проблем импортозамещения, потребностей в запуске производства конкретных видов продукции, степени зависимости от внешнего рынка.

Другим важным аспектом является крайне высокий уровень износа оборудования на многих отечественных предприятиях, что не позволяет осуществить быстрое технологическое перевооружение и переход к производству конкурентоспособной по сравнению с зарубежными аналогами продукции.

К непосредственным недостаткам действующих инструментов поддержки предприятий, организующих производство импортозамещающей продукции, относится то, что значительная часть выделяемых средств идет не производителям, а банкам. В результате даже льготный кредит в рамках национальных проектов по согласованию с курирующим органом власти оформляется более чем под 10%. В то время как в Европе аналогичная кредитная ставка менее 1%.

**В целях поддержки экспорта российской инновационной продукции предлагается:**

- Максимально упростить или отказаться от валютного контроля экспортных сделок на сумму менее 50 тысяч долларов США.
- Упростить процедуры подтверждения непринадлежности вывозимых товаров к продукции, подлежащей экспортному контролю, а также уточнения случаев вывоза товаров, подлежащих экспортному контролю без лицензий:
  - Обеспечить периодический пересмотр списков (перечней) товаров и технологий, в отношении которых осуществляется экспортный контроль;
  - Установить дополнительные основания для выдачи генеральных лицензий на право осуществления экспорта контролируемых товаров;
  - Вывести из-под экспортного контроля поставки продукции для гарантийного ремонта;

- Предоставить право Правительству Российской Федерации устанавливать перечни стран и перечни товаров для экспорта без лицензий;
- Установить однократность проведения идентификационной экспертизы для одной и той же номенклатуры промышленной продукции.
- Отменить справку о том, что компания является российским резидентом и не имеет филиалов и представительств в стране получателя (необходимые сведения о предприятии находятся в выписке из ЕГРЮЛ).
- Создать координирующий центр поддержки экспорта, в перечень функций которого целесообразно включить разработку национальной экспортной стратегии;
- Обеспечить представление поддержки компаниям, действительно готовым к экспортной деятельности, за счет введения системы экспортного аудита;
- Обеспечить возможность использовать в качестве документа об условиях переработки декларации на товары;
- Обеспечить возможность применять эквивалентную компенсацию при применении таможенной процедуры переработки на таможенной территории для любых лиц;
- Освободить декларанта от обязанности представлять таможенному органу при таможенном декларировании экспортируемых товаров и выпуске таких товаров договоры внешнеторговой сделки, в случае наличия документа, подтверждающего все существенные условия сделки;
- Снизить требования к численности основного производственного персонала до количества не менее 20 человек, что позволит малым производственным предприятиям, осуществляющим экспорт собственной продукции, войти в перечень лиц, в отношении которых

принимается решение об определении степени выборочности применения мер по минимизации рисков;

- Разработать механизм компенсации из федерального бюджета части расходов грузоотправителей на экспортные перевозки отдельных видов продукции железнодорожным транспортом в связи с приведением условий тарификации в соответствие с обязательствами Российской Федерации в ВТО.
- Расширить механизмы субсидирования процентных ставок по экспортным кредитам, связанным с поддержкой производства высокотехнологичной продукции, коммерческим банкам;
- Создать комплексные механизмы поддержки сертификации на внешних рынках российской высокотехнологичной (машиностроительной) продукции.

**В целях поддержки импортозамещения российской инновационной продукцией предлагается:**

- Активизировать работу по формированию баз данных российского оборудования; сформировать перечень приоритетных для освоения товаров, оборудования и критических технологий, лицензии на которые российские компании вынуждены приобретать за рубежом;
- Сформировать для монополистов и крупнейших компаний с государственным участием «технологические коридоры»; формирование «технологического коридора» предусматривает установление в определенной отрасли последовательно ужесточаемых ограничений и требований к технологиям и (или) продукции, а также стимулов и условий для внедрения предприятиями отрасли соответствующих технологий (в том числе конкретных показателей экологичности, безопасности, энергоэффективности, которые компании должны достичь к установленному сроку);

- Рассмотреть возможность внесения в ФЗ-44 положения, устанавливающего в качестве приоритетного критерия оценки прогнозируемый объем всех платежей в бюджеты всех уровней; это будет стимулировать локализацию производств, а также создаст базу для субсидирования промышленного производства.