

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное образовательное
учреждение высшего образования
«Южно-Уральский государственный университет»
(национальный исследовательский университет)
Высшая школа экономики и управления
Кафедра «Таможенное дело»

РАБОТА ПРОВЕРЕНА

Рецензент, начальник
ООО «Таможенный брокер»

_____ Е.А. Слабожанкин
_____ 2021 г.

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Заведующий кафедрой, к.э.н.

_____ Е.А. Степанов
_____ 2021 г.

Тенденции в регулировании несырьевого неэнергетического
экспорта в рамках Стратегии развития таможенной службы до
2030 года на примере Челябинской области

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА
К ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЕ
ФГАОУ ВО «ЮУрГУ (НИУ)» – 38.05.02.2021. 634. ПЗ ВКР

Руководитель работы
старший преподаватель

_____ Е.Н. Салимоненко
_____ 2021 г.

Автор работы
студент группы ЭУ– 578

_____ Е.А. Копцева
_____ 2021 г.

Нормоконтролер
к.э.н., доцент

_____ О.А. Николаевская
_____ 2021 г.

Челябинск 2021

АННОТАЦИЯ

Копцева Е.А. Тенденции в регулировании несырьевого неэнергетического экспорта в рамках Стратегии развития таможенной службы до 2030 года на примере Челябинской области – Челябинск: ЮУрГУ, ЭУ – 578, 2021, 75 с., 27 ил., 2 табл., библиогр. список – 39 наим.

Предметом исследования являются состояние, проблемы и перспективы развития российского несырьевого экспорта.

В качестве объекта исследования была определена экспортная деятельность Челябинской области несырьевого неэнергетического сектора.

Цель выпускной квалификационной – выявить современные тенденции в регулировании несырьевого неэнергетического экспорта в рамках Стратегии развития таможенной службы до 2030 года на примере Челябинской области.

Выпускная квалификационная работа состоит из введения, трех глав, заключения и списка используемой литературы. В первой главе рассмотрены теоретические аспекты регулирования несырьевого неэнергетического экспорта. Во второй главе проведен анализ состояния Челябинской промышленности и факторов, препятствующих развитию несырьевого экспорта в регионе. В третьей главе разработаны рекомендации по совершенствованию регулирования несырьевого неэнергетического экспорта.

Результаты выпускной квалификационной работы имеют практическую значимость для таможенных органов.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	7
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ НЕСЫРЬЕВОГО НЕЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО ЭКСПОРТА.....	11
1.1 Экономическое и теоретическое обоснование целесообразности наращивания несырьевого неэнергетического экспорта	11
1.2 Факторы, препятствующие росту российского несырьевого неэнергетического экспорта.....	21
1.3 Рост несырьевого неэнергетического экспорта как фактор развития таможенной службы в рамках стратегии до 2030 года.....	26
2 АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ ЧЕЛЯБИНСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ И ФАКТОРОВ, ПРЕПЯТСТВУЮЩИХ РАЗВИТИЮ НЕСЫРЬЕВОГО ЭКСПОРТА В РЕГИОНЕ.....	32
2.1 Анализ современного состояния российского экспорта.....	32
2.2. Анализ промышленных и производственных возможностей в Челябинской области	39
2.3. Анализ динамики экспорта Челябинской области.....	43
3 РАЗРАБОТКА РЕКОМЕНДАЦИЙ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ РЕГУЛИРОВАНИЯ НЕСЫРЬЕВОГО НЕЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО ЭКСПОРТА...	56
3.1 Проблемы действующего регулирования несырьевого неэнергетического экспорта и рекомендации по его совершенствованию.....	56
3.2 Рекомендации по совершенствованию регулирования несырьевого неэнергетического экспорта.....	65
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	70
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	73

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы. Российская Федерация является самой огромной страной по территориальному признаку, которая обладает достаточным количеством полезных ископаемых. Данные ресурсы составляют экспортный потенциал государства.

В условиях снижения мировых цен на основные сырьевые ресурсы, снижения внутреннего спроса и благодаря установившемуся валютному курсу развитие экспорта представляет собой приоритетное направление экономического роста страны. На современном этапе развития главной целью является выявление основных тенденций развития и поддержки несырьевого неэнергетического экспорта. Развитие несырьевого неэнергетического экспорта представляет собой важное направление государственной политики, нацеленной на повышение уровня устойчивости экономики, в том числе экономик отдельных регионов.

Этими соображениями и обусловлено понимание актуальности выбранной для исследования темы и необходимости ее дальнейшего изучения.

Предметом исследования являются состояние, проблемы и перспективы развития российского несырьевого экспорта.

Объектом исследования выбран несырьевой экспорт России и Челябинской области.

Цель выпускной квалифицированной работы – выявить современные тенденции в регулировании несырьевого неэнергетического экспорта в рамках Стратегии развития таможенной службы до 2030 года на примере Челябинской области.

Задачи выпускной квалификационной работы:

- дать экономическое и теоретическое обоснование целесообразности наращивания несырьевого неэнергетического экспорта;
- выявить факторы, препятствующие росту российского несырьевого неэнергетического экспорта;

- рассмотреть тенденцию роста несырьевого неэнергетического экспорта как фактор развития таможенной службы в рамках стратегии до 2030 года;
- провести анализ современного состояния российского экспорта;
- проанализировать промышленные и производственные возможности Челябинской области;
- проследить динамику экспорта Челябинской области;
- выявить проблемы действующего регулирования несырьевого неэнергетического экспорта;
- дать рекомендации по совершенствованию регулирования несырьевого неэнергетического экспорта.

Теоретической базой исследования послужили нормативно–правовые акты и регламенты, определяющие условия деятельности таможенных органов РФ и ЕАЭС, государственный правовой портал электронной информации – publication.pravo.gov.ru, актуальные статистические данные, опубликованные в открытых источниках, а также исследования ученых, в чей фокус научного внимания попали вопросы, связанные с обоснованием целесообразности наращивания несырьевого неэнергетического экспорта.

Теоретическая значимость работы заключается в том, что автором предпринята попытка всестороннего анализа современных тенденций в регулировании несырьевого неэнергетического экспорта на примере Челябинской области. Пристальное внимание в работе было уделено влиянию торговых барьеров на сдерживание несырьевого неэнергетического экспорта России.

Практическая значимость исследования состоит в том, что собранные и систематизированные автором материалы можно использовать в качестве информационной базы для практического применения студентами, планирующими осуществление профессиональной деятельности в области внешнеэкономического бизнеса, развития международной торговли и таможенных основ контрольной деятельности участников ВЭД.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ НЕСЫРЬЕВОГО НЕЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО ЭКСПОРТА

1.1 Экономическое и теоретическое обоснование целесообразности наращивания несырьевого неэнергетического экспорта

Внешнеэкономические отношения занимают немаловажную часть в экономике каждого государства. Поставляя различную продукцию и услуги на рынок зарубежных страна мира, любое государство доказывает всему миру свой потенциал. А также демонстрирует себя как надежного партнера, с которым можно выстраивать долгосрочные доверительные отношения. Положительное воздействие экспорта на экономику страны заключается в его следующих свойствах:

- стимулирует создание товаров, работ и услуг;
- ускоряет темпы экономического роста и увеличение валового внутреннего продукта;
- обеспечивает приток зарубежного капитала в государство;
- служит источником поступления средств в бюджет;
- укрепляет позиции государственной валюты.

В настоящее время, повышение экспорта – одна из главных стратегических задач для укрепления национальной экономики, которая стоит перед страной. В современном мире, многие ученые затрагивают в своих научных трудах одну из важнейших тем, а именно зависимость нашего государства от вывоза сырьевых энергетических товаров. Данная ситуация отрицательно влияет на отечественную промышленность [20].

В научной литературе многие ученые занимались анализом несырьевого экспорта и поиском путей его наращивания. Вопросы изучения и решения данной проблемы поднимались в работах следующих авторов: группа исследователей Спартак А.Н., Кнобель А.Ю., Флегонтова Т.А., Исмагилова О.Д., Коваль А.А., Левашенко А.Д., Пыжиков Н.С., Снег М.Л., Хохлов А.В., Якубовский И.В. [35]

считали, что критически необходимо продолжать создание и модернизацию экспортных производств, внедрять передовые технологии, привлекать и выращивать квалифицированный персонал для этих задач. Важно изначально ориентировать импортозамещающие производства на постановку и достижение целей в экспортной сфере.

Также данному вопросу посвятила свою статью Морозенкова О. В. [26]. В статье анализируется современное состояние экспорта российских несырьевых неэнергетических товаров и торговая динамика этих товаров за последние годы по четырем товарным группам: металлы и изделия из них; машины, оборудование и транспортные средства; химическая продукция; продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что многие ученые просвещали свои научные труды именно наращению несырьевого экспорта Российской Федерации.

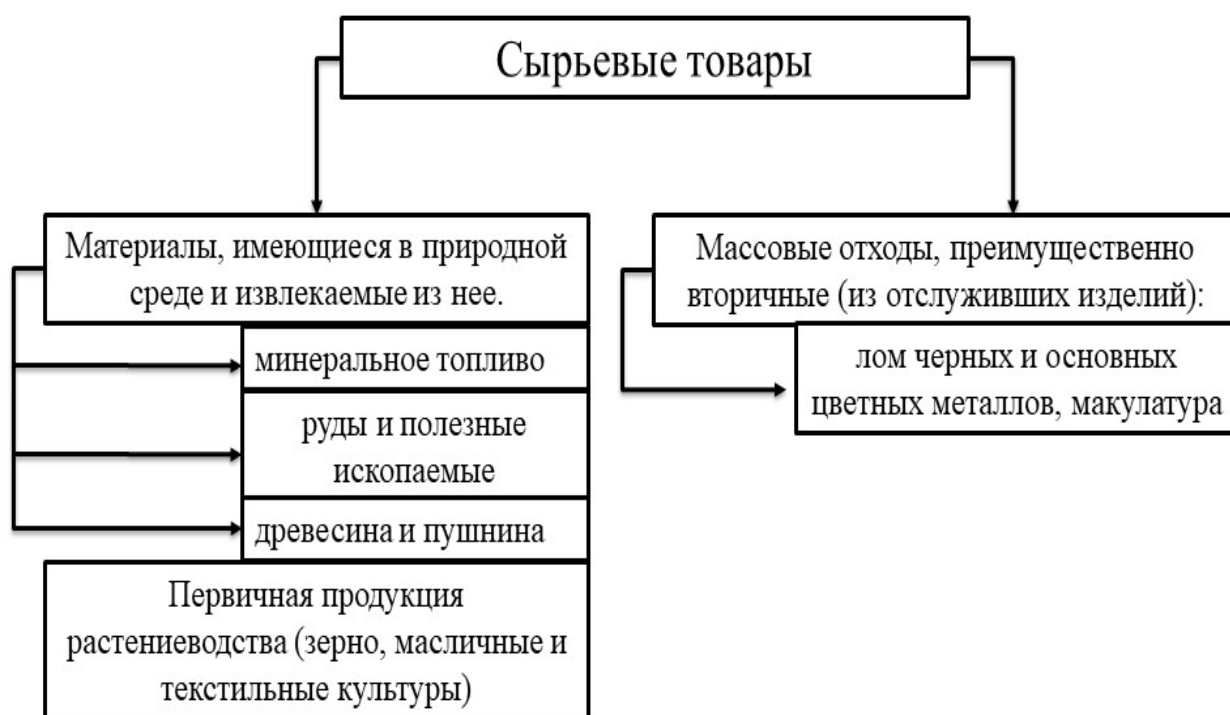
Необходимость наращивания несырьевого экспорта отметит Президент Российской Федерации В.В. Путин. В своем послании Федеральному собранию заявил следующее: «Еще один источник роста — это развитие несырьевого экспорта. Нужно снять здесь все административные барьеры, создать режим наибольшего благоприятствования для тех компаний, которые работают и выходят на внешние рынки. В течение шести лет мы должны практически удвоить объемы несырьевого экспорта до 250 миллиардов долларов» [7].

Национальный проект «Международная кооперация и экспорт» предлагает собственную классификацию сырьевых и несырьевых товаров, с применением разработок РЭЦ [14] на основе российского и зарубежного опыта подобных классификаций.

В основе классификации 4–значные товарные позиции ТН ВЭД, идентичные аналогичным позициям международной Гармонизированной системы описания и кодирования товаров [1]. В отдельных случаях 4–значные позиции разбивались на 6–значные субпозиции, при этом применялся принцип размерной

целесообразности: если субпозиция, которую логичнее отнести к другой группе, составляет небольшую часть от позиции и/или имеет небольшую величину мировой торговли, она не обособливалась, и позиция включалась в группу целиком.

В самом общем виде в товарной структуре экспорта выделяются две группы товаров: сырьевые и несырьевые. На рисунке 1 представлен ч главные критерии для отнесения товара к сырью или несырью является степень участия человека в формировании его принципиальных характеристик (рисунок 1) [14].



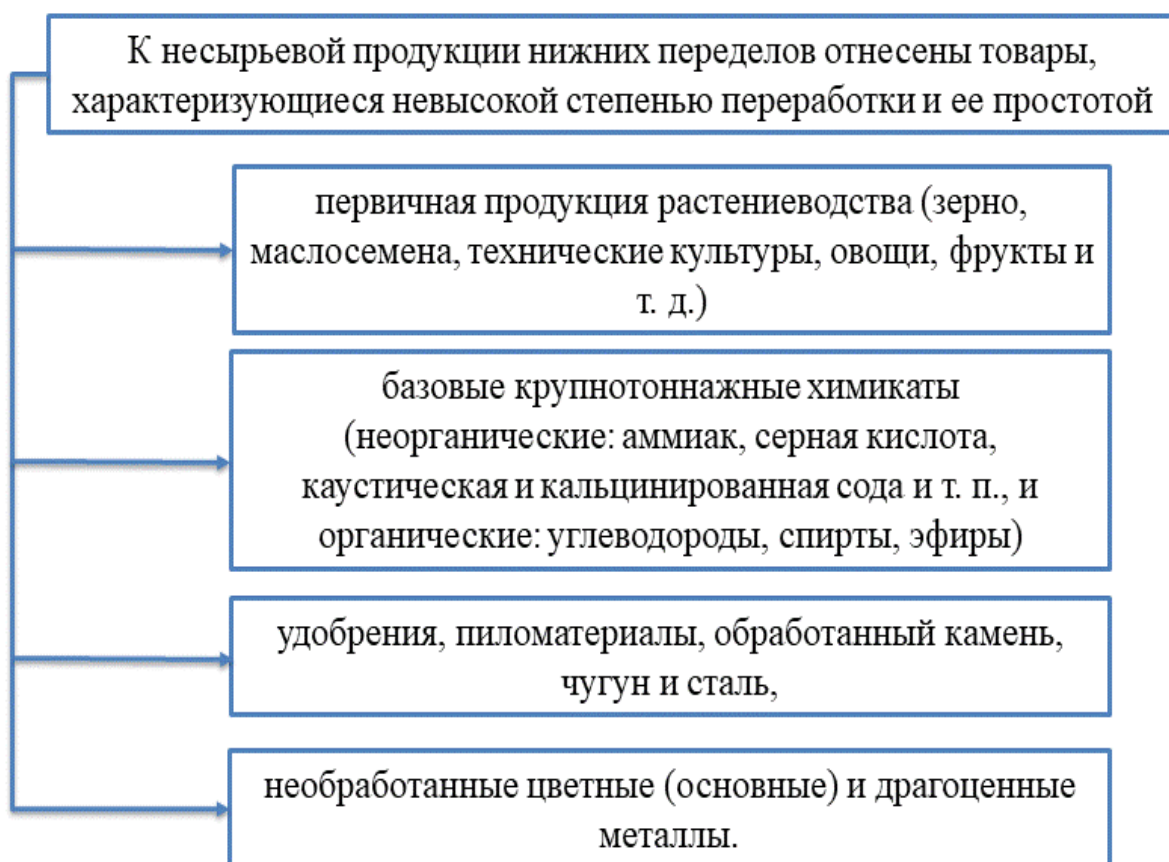
Примечание: составлено автором на основе данных РЭЦ [14]

Рисунок 1 – Классификация сырьевых товаров

В нормативно–правовой базе не существует определения несырьевого неэнергетического экспорта. Понятие же сырьевого экспорта содержится в Налоговом кодексе РФ. В соответствии с Налоговым кодексом РФ [8], к сырьевым товарам относятся минеральные продукты, продукция химической промышленности и связанных с ней других отраслей промышленности, древесина и изделия из неё, древесный уголь, жемчуг, драгоценные и полудрагоценные камни, драгоценные металлы, недрагоценные металлы и изделия из них

Несырьевые неэнергетические товары делятся на 3 группы по степени передела.

На рисунке 2 представлена продукция, относящаяся к нижним переделам, состоит из товаров, которая созданы путем простоты переработки, и не затрагивает применения сложных технологических процессов [14]. Проще говоря, преобладание в большой степени простых товаров, относящихся к продукции нижних переделов, у государства, выражается в зависимости экспорта от данных товаров. Но всегда существует возможность увеличения экспорта в сторону более инновационных и высокотехнологичных товаров страны.

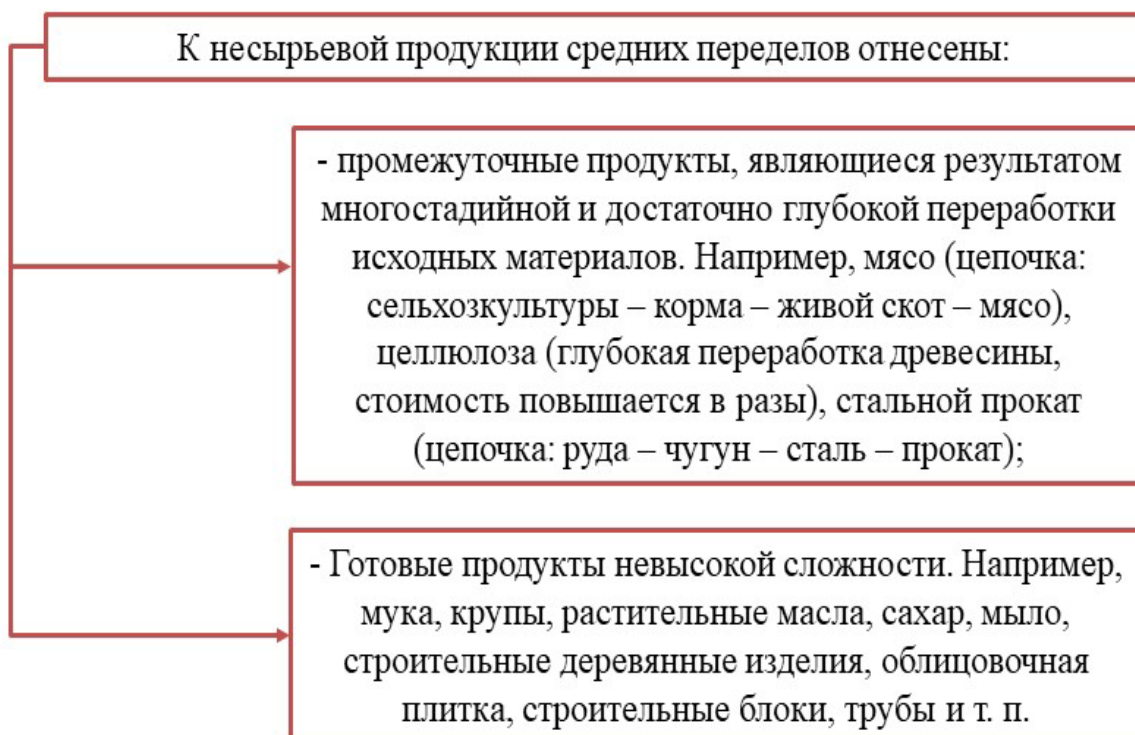


Примечание: составлено автором на основе данных РЭЦ [14]

Рисунок 2 – Классификация несырьевой продукции нижних переделов

На рисунке 3 представлена продукция, составляющая средние переделы, относят такие товары, производство которых включало в себя довольно сильную переработку изначальных материалов [14].

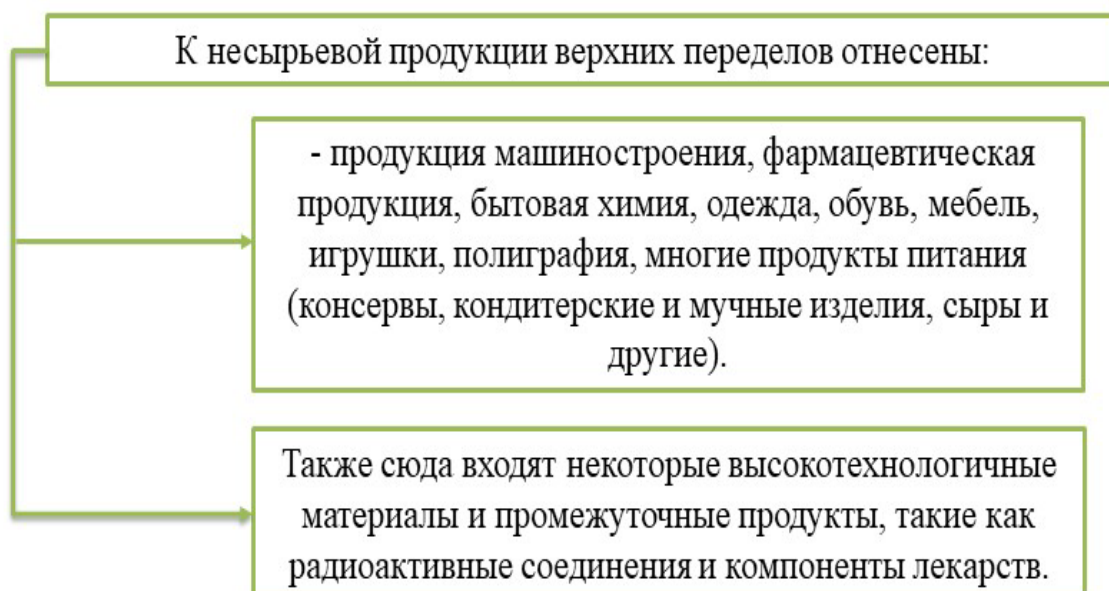
К примеру, к таким товарам можно отнести мясо (процессы получения: аграрная продукция – корм – животные – мясо), сталепрокат (процессы получения: руда – чугун – сталь – прокат), целлюлоза (высокотехнологическая переработка древесины, которая серьезно влияет на окончательную стоимость товара).



Примечание: составлено автором на основе данных РЭЦ [14]

Рисунок 3 – Классификация несырьевой продукции средних переделов

На рисунке 4 проанализированы товары, которые затрагивают верхние переделы можно прийти к выводу, что это в первую очередь, готовые товары [14]. К такой продукции можно отнести товары машиностроения, фармацевтическую продукцию, одежду, обувь; некоторые высокотехнологичные материалы и промежуточные продукты. Важно отметить, что экспорт высокотехнологичных товаров зависит в большей мере от трех ключевых групп товаров – вооружений, комплектующих для авиации (в том числе и военной) и комплектующих для АЭС.



Примечание: составлено автором на основе данных РЭЦ [14]

Рисунок 4 – Классификация несырьевой продукции верхних переделов

Главным источником развивающейся экономики является упор на повышение экспорта как внутри страны в целом, так и отдельно по регионам или областям [27]. Но важно помнить, что делать упор на развитие экспорта необходимо максимально разветвлено и по отраслям производства, странам и объему поставок. Данная ситуация позволит уменьшить риски, которые происходят при вывозе товаров с территории Российской Федерации до уровня приемлемой их предсказуемости и контролируемости. Если же не развивать экспортный потенциал государства в сфере высокотехнологичной продукции, то невозможно попасть стране в мировое экономическое пространство, а также равномерно развиваться в экономическом и территориальном секторе, а значит, и выполнение стратегических задач по форсированию темпов роста экономики.

За прошедшие годы Российская Федерация ставит в приоритетное внимание наращивание экспорта, путем увеличения экспорта несырьевых неэнергетических продуктов и услуг [29].

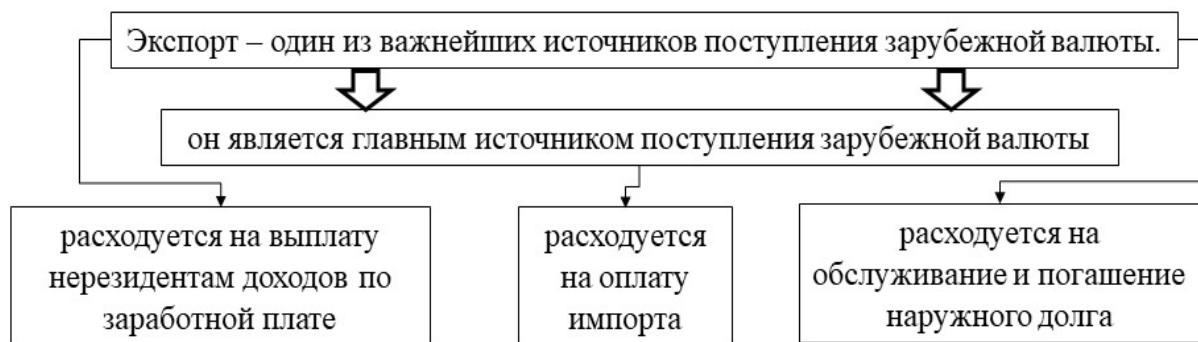


Рисунок 5 – Основные критерии экспорта

При повышении спроса на продукцию зарубежном, экспорт стимулирует производство отечественных товаров, а также содействует повышению производства, поддержанию занятости, доходов компаний и их сотрудников, денежной и социальной стабильности [36].

Создана довольно мощная институциональная система. Она включает главные ведомства: Минэкономразвития, Минпромторг, Минфин, МИД, а также другие организации и институты, в том числе те, которые нацелены на повышении экспортной деятельности. В перечень данных организаций входят Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк) и Группа Российского экспортного центра (РЭЦ), в состав которой объединены АО “Российский экспортный центр”, Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций (ЭКСАР) и АО Росэксимбанк [18].

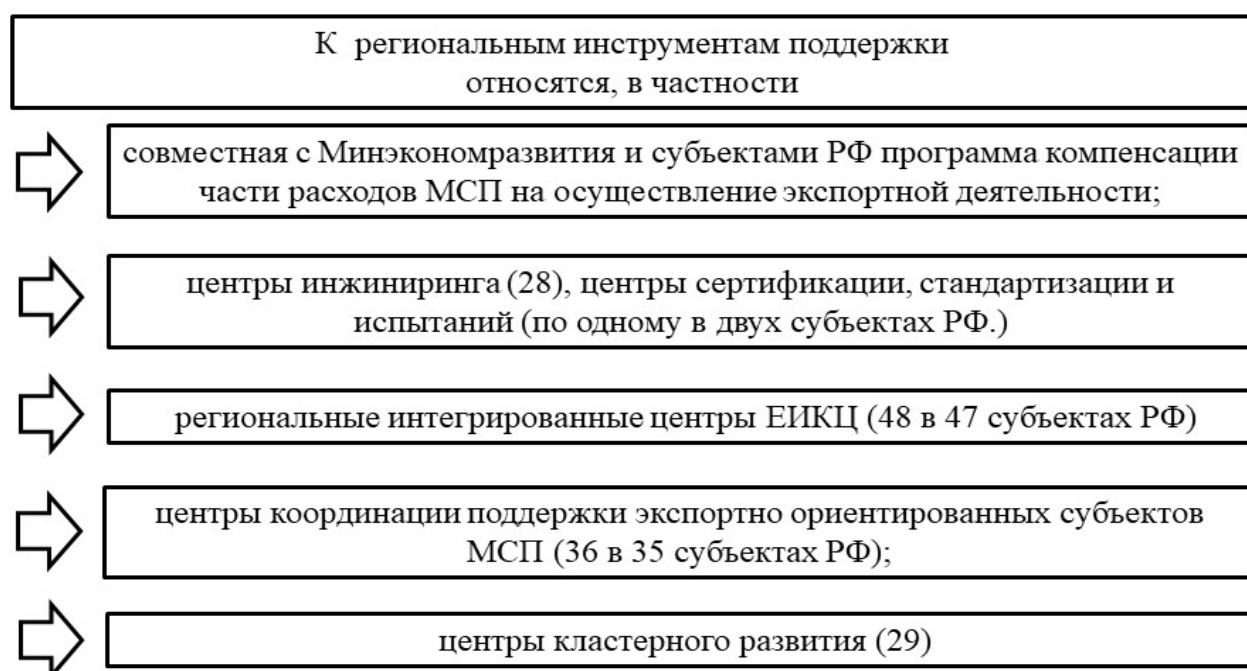
Немаловажное место занимают такие институты, деятельность которых направлена на экспортно–ориентированные инновации. Такие институты представлены на рисунке 5. В качестве таких институтов можно выделить Торгово–промышленную палату Российской Федерации, РСПП, ОПОРА России, Деловую Россию, а также многочисленные деловые советы сотрудничества с отдельными государствами и областями.



Примечание: составлено автором на основе [26],

Рисунок 5 – Институты экспортно – ориентированной инновационной деятельности

Для стимулирования экспортного потенциала государства, его увеличения и конкурентоспособности на мировом рынке было принято решение о создании национальной региональной инфраструктуры. На рисунке 6 представлены региональные инструменты поддержки. Создание данных центров очень важно для экономики страны в целом [17].



Примечание: составлено автором на основе [17],

Рисунок 6 – Региональные инструменты поддержки экспорта

В целом, можно сделать вывод о том, что создана довольно интересная и многосторонняя сеть государственных и общественных институтов, которая стимулирует экспорт нашей страны.

Несмотря на многостороннюю сеть общественных и государственных институтов, темпы наращивания несырьевого экспорта оставляют желать лучшего. Изучение проблем зависимости от экспорта минеральных ресурсов следует начинать с анализа стремления высших органов власти преодолеть эту зависимость. На сегодняшний момент наращивания объемов несырьевого экспорта ставится во главе стратегических задач экономического развития государства.

В указе Президента РФ «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года»[6] целями проэкспортной политики объявлены формирование в обрабатывающей промышленности, сельском хозяйстве, сфере услуг глобальных конкурентоспособных несырьевых секторов, общая доля экспорта товаров (работ, услуг) которых составит не менее 20% ВВП страны, а также достижение стоимостного объема экспорта несырьевых неэнергетических товаров в размере 250 млрд долл. в год, в том числе продукции машиностроения – 50 млрд долл. и продукции агропромышленного комплекса – 45 млрд долл., объема экспорта оказываемых услуг в размере 100 млрд долл. в год.

Для выполнения данных показателей в стране необходимо проводить промышленную, земельную и торговую политики. Именно они поспособствуют достижению международной конкурентоспособности отечественных товаров и услуг, сокращения административных процедур и снижения торговых барьеров, сдерживающих экспорт [25].

Те факторы, которые влияют на экономику страны, играют важную роль в экономическом развитии России. На сегодняшний момент вопросы, касающиеся экспортного потенциала страны, оказались под влиянием многих внешних проблем, которые довольно сильно препятствовали развитию данной сферы [37]. Среди главных существенных вопросов является — резкое осложнение

конъюнктуры на главных для Российской Федерации рынках топливно–сырьевых продуктов и материалов при сохранении их господствующих позиций в государственном экспорте. Отрицательные эффекты для российского экспорта усиливались в связи с общим замедлением динамики интернациональной торговли и понижением долларовых товарных цен под воздействием укрепления американской валюты, действием антироссийских санкций и фактическим свертыванием деловой активности на украинском направлении.

Одно из ведущих мест в ситуации повышения конкурентоспособности стран на мировых рынках занимают агентства по продвижению экспорта (далее АПЭ). Главная их цель – поддержка экспортеров через информационное обеспечение и обучение. Данные агентства предоставляют услуги маркетинга (например, проведение различных выставок) и бизнес–миссий, проведение рыночных исследований для экспортеров. По решению Правительства РФ могут создаваться данные агентства, но в большей мере желание о создании таких «помощников» выходит от предпринимателей страны.

Эти организации не входят в структуре государственных ведомств, как правило, располагают хозяйственной автономией, могут принимать «суверенные» устав, процедуры, в том числе при назначении руководителей [23].

Для источника финансирования АПЭ рассматривают различные варианты, чаще всего они руководятся советами директоров или исполнительными комитетами, в которых представлены государственные организации и частный бизнес.

В числе обследованных Всемирным банком АПЭ доля малого и среднего бизнеса составила в среднем 53% общего состава учредителей.

Одно из ведущих мест в развитии международной торговли занимают коммерческие структуры среднего и малого бизнеса.

Владея большей гибкостью, чем государственные организации, наилучшей способностью предсказывать тенденции развития производства продуктов, услуг и рынков как в собственных государствах, так и за границей, коммерческие

организации знают, как лучше повышать экспорт их продукции. Именно данная концепция, при активном участии с решающим голосом частных предпринимателей, а не только государственных организаций, вырабатывает политика стимулирования экспорта.

1.2 Факторы, препятствующие росту российского несырьевого неэнергетического экспорта

Показатели несырьевого неэнергетического экспорта России (далее – ННЭ) в 2019 году по расчетам АО «РЭЦ» [14] составил 155,1 млрд долл. США. Это на 0,5% больше, чем в 2018 году, который до сих пор был рекордным по объемам ННЭ в новейшей истории России. Развитие ННЭ шло относительно невысокими темпами, испытывая давление из-за замедления мировой торговли в целом (как следствие – падение спроса, в частности на черные металлы, и снижение цен на ряд важнейших товаров), роста протекционизма и торговых войн.

Ни для кого не тайна, что Российская Федерация поставляет в большей мере обыкновенные продукты — нефть, газ, древесную породу, сплавы, драгоценные камни, другими словами сырье без дополнительной глубокой обработки. Конечно, российский экспорт состоит и из технологичных товаров, таких как военная техника, атомные энергоблоки или изделия из титана, получившие известность после недавнего российско–американского санкционного скандала, но подавляющее большинство сложных товаров экспортируется Россией в сравнительно небольших объемах.

Небольшие объемы продаж относительно сложных товаров указывают на то, что у российской экономики нет серьезных преимуществ в их изготовлении. Для их массового выпуска здесь не хватает технологического, управленческого, маркетингового и других ноу–хау, благодаря которым товары становятся достаточно надежными, функциональными, дешевыми и известными на мировом рынке.

Как правило, «слабая» национальная валюта стимулирует экспорт: вывозимые за рубеж товары выигрывают по цене, а импортные, наоборот, становятся дороже и теряют конкурентоспособность на внутреннем рынке. Некоторые государства искусственно создают условия для снижения курса национальной валюты, чтобы стимулировать экспорт.

Так, США неоднократно обвиняли Китай в использовании этой политики, что позволило последнему стать одним из крупнейших мировых поставщиков. Однако у России мало шансов повторить этот путь. Многие компании используют импортное сырье и оборудование [32].

Изучив региональную структуру экспорта, можно сделать вывод о том, что основную долю несырьевых товаров составляют крупнейшие компании, специализирующиеся в определенном сегменте рынка.

Но чтобы повысить долю несырьевого экспорта по всей стране, необходимо увеличивать количество экспортеров не только за счет крупного, но и среднего и малого бизнеса. Препятствием увеличению разнообразия товаров, поставляемых на экспорт, выступает не только технологическая отсталость российской промышленности и неконкурентоспособность российских товаров, но и барьеры, сдерживающие этот экспорт.

Для компании выйти на международный рынок является серьезной проблемой. Такие проблемы можно разделить на внутренние и внешние.

Внешними барьерами является тарифная и нетарифная политика стран-контрагентов по отношению к России. Тарифные выражаются в виде высоких ставок ввозных пошлин в отношении товаров, ввозимых из России. Нетарифные барьеры выражаются в технических и лицензионных ограничениях на ввоз товаров из России.

Внутренние барьеры можно разделить на административно-правовые и информационно-технические.

При разработке методов для развития несырьевого неэнергетического экспорта большее внимание уделяется именно внутренним барьерам. Действительно,

данные барьеры идут от российского законодательства и решить такие проблемы проще нежели внешние [13].

На рисунке 7 представлено общее количество выявленных нетарифных торговых барьеров на рынках отдельных стран — торговых партнеров России составляет 3783 [39].

Сюда включаются количество выявленных нетарифных торговых барьеров для стран, которые входят в международные объединения, применяющие единые нетарифные меры в отношении третьих стран, в том числе и в отношении экспорта из России.



Примечание: составлено автором на основе данных РЭЦ [14],

Рисунок 7 – Распределение нетарифных барьеров по типам за 2019 год

Внешние барьеры имеют высокую долю в сложности организации экспорта. Для решения сложностей, связанных с внешними барьерами должен быть реализован комплексный подход, позволяющий затронуть все важные сферы.

Во-первых, внешняя политика Российской Федерации находится в режиме конфронтации с большинством развитых стран. Уже ни для кого не секрет, что информационная война сильно сказывается на внеэкономической торговле. Постоянный обмен санкциями, напряжение в политической сфере не позволяет даже предугадать дальнейшее поведение стран. Импортёры стран ЕС с высокой степенью осторожности подписывают контракты с российскими поставщиками. Ведь никто не может с уверенностью сказать, что уже завтра не введут эмбарго на данный товар из России или, запрет на закупки у данного поставщика. При этом рынок Евросоюза и США до сих пор остается особо значимым для многих стран.

Во-вторых, сложность технических регламентов и прочего нетарифного регулирования большинства стран, с которыми просто не могут совладать многие российские производители. Это вызывает нежелание многих российских компаний выходить на данный рынок, т.к. порой невозможно или нецелесообразно менять производство под данные регламенты.

В-третьих, большинство производителей малого и среднего бизнеса не знают требования иностранных государств. Недостаточность информации буквально пугает российских экспортёров. Предприниматели мыслят, что рынок ЕС настолько сложный, поэтому даже не пытаются войти на него, тем самым теряют возможные выгоды.

Внутренние барьеры упираются в бюрократические сложности экспорта. Даже опытные таможенные представители сталкиваются с различными трудностями, что уж говорить о начинающих экспортёрах. Таможенное законодательство не имеет четкой структурированной системы. Нормативные акты, которые так или иначе относятся к внешнеэкономической деятельности буквально «разбросаны» по всем ведомствам. Все дело в том, что таможенный орган контролирует любые возможные нарушения, которые могут быть осуществлены при перемещении товара через таможенную границу. Таможенный орган осуществляет контроль за соблюдением санитарного, фитосанитарного, ветеринарного, экспортного контроля и т.д. Именно поэтому для перемещения определенного товара одним

Таможенным Кодексом ЕАЭС [2] и ФЗ № 289 «О таможенном регулировании в РФ» [10] не обойтись. Следует изучить различные внутренние и внешние законодательные акты, Решения Комиссии ЕАЭС, Протоколы и Соглашения, Указы Президента, Постановления Правительства, Приказы и Распоряжения ФТС, ФЗ «Об экспортном контроле» [9] и т.д.

Если организация решила заниматься экспортом, то первые проблемы уже возникают при классификации товаров. Действительно, несмотря на основные правила интерпретации, пояснения к ТН ВЭД и классификационные решения, по-прежнему классификация многих товаров является предметом судебных споров. Таможенный орган при классификации товара смотрит на предмет уклонения от таможенных платежей и при прочих равных условиях будет настаивать на товарной подсубпозиции с более высокой ставкой таможенной пошлины. При этом при классификации товара прослеживается явный субъективизм. Субъекты права по-своему интерпретируют свойства товара и каждый настаивает, что именно этот элемент товара придает ему основное свойство.



Примечание: составлено автором на основе данных РЭЦ [14],

Рисунок 9 – Распределение барьеров по товарным группам

Следующей проблемой служит экспортный контроль [32]. Особенно, если мы говорим про экспорт высокотехнологичных товаров. Порой эксперты в области экспортного контроля не могут с уверенностью ответить относится ли товар к

товарам двойного назначения. Здесь также присутствует человеческий фактор и познания определенного таможенного инспектора. Ведь профили риска установлены в основном по товарной подсубпозиции ТН ВЭД [3] и если они выявлены, то дальше вступает инспектор. Здесь инспектор начинает смотреть техническую документацию на предмет отнесения товара к контролирующим спискам ФСТЭК [5] России. При этом таможенный инспектор, не являясь экспертом в области экспортного контроля, часто запрашивает идентификационное заключение во избежание проблем, связанных со сложностями экспортного контроля, в то время, как другой более опытный инспектор без проблем выпускает данный товар. Порой это приводит к тому, что участник ВЭД несет дополнительные убытки, т.к. в краткие сроки пытается сделать идентификационное заключение, упускает все сроки по контракту, выплачивает неустойку и т.д. И только когда получает идентификационное заключение, что товар действительно не относится к товарам двойного назначения, предоставляет инспектору и получает разрешение на экспорт.

1.3 Рост несырьевого неэнергетического экспорта как фактор развития таможенной службы в рамках стратегии до 2030 года

Современный мир претерпевает изменения, которые обусловлены переходом к полицентричной системе межгосударственных связей. Данный процесс сопровождается быстрым развитием действий глобализации, ростом доли торговли промежуточными товарами в глобальной торговле. Концепция интернациональной торговли с каждым годом все больше усложняется. Отрасли рынка смещаются в сторону инновационных товаров, научную сферу с растущим удельным весом секторов услуг. Усиливается фактор эффективного участия экономик в цепочках добавленной стоимости как драйвера экономического роста и интеграции в глобальную торговлю [11].

Тем временем, отмечается создание новых экономических центров. Особое место в развитии международной торговли занимают страны Азиатско–Тихоокеанского региона.

На основе самых значительных экономик стран мира наблюдается создание национальных платформ развития – совокупности систем, решений и институтов, влияющих на стабильное развитие государств и их стран–партнеров. Именно с помощью данных платформ можно определить не только причины участия страны во внешнеэкономической работе, но и эффект от этого участия для остальных финансовых игроков. Невзирая на это, в современном мире, столкновение государственных площадок приводит к торговым конфликтам, рискам фрагментации многосторонней торговой системы, усилению протекционизма, запретительным ограничениям.

Так же нарастают различные противоречия, связанные с неравномерностью развития различных государств мира, углублением разрыва между уровнем благосостояния государств, а также усилением борьбы за природные ресурсы, доступ к ресурсам и рынкам сбыта и контроль над транспортными артериями.

Многие иностранные партнеры стараются достигнуть своих экономических и политических целей с помощью усиления мер протекционизма, отступления от норм Всемирной торговой организации, активного применения принципа «двойных стандартов», введения экономических санкций в отношении Российской Федерации и других стран.

Именно в данных рамках наша страна проводит политику, направленную на обеспечение равноправного и активного участия в современной системе мирохозяйственных связей, а именно создает благоприятные условия для укрепления российского присутствия на мировых рынках, прежде всего за счет расширения номенклатуры экспорта, в частности увеличения объема экспорта несырьевой продукции и расширения географии внешнеэкономических связей.

Одной из главных стратегических целей развития Федеральной таможенной службы является содействие развитию международной торговли, росту

товарооборота и несырьевого экспорта. На рисунке 10 представлены направления Стратегии развития российской таможни до 2030 года [11].



Примечание: составлено автором на основе данных ФТС [39],

Рисунок 10 – Стратегия развития российской таможни до 2030 года

На достижение указанной цели направлен следующий целевой ориентир.

Целевой ориентир 2 [12] – содействие развитию международной торговли, реализации конкурентных преимуществ экспортно ориентированных секторов экономики, расширению номенклатуры и объема экспорта несырьевой продукции, распространению практик применения таможенных процедур, стимулирующих расширение экспортно ориентированных производств, содействие расширению географии внешнеэкономических и инвестиционных связей, отвечающих национальным интересам Российской Федерации.

Межгосударственные санкционные меры и усложнение внешнеполитических отношений привело к изменению имеющихся внешнеторговых отношений. Правительство государства и ряд органов интенсивно начали заниматься стратегическим планированием новых внешнеторговых направлений, а также ожидаемых показателей.

В связи с этим Министерство экономического развития разработало «Основные направления развития экспорта на период до 2030 года». [12] Они подготовлены в рамках дорожной карты «Поддержка доступа на рынки зарубежных стран и поддержка экспорта». Документ призван обеспечить «формирование и продуктивное исполнение на практике ресурсно–инноваторской модели экспортной специализации РФ».

Но несмотря на это, это вполне нереально предстоящее повышение объемов поставок товаров из–за ограниченной конкурентоспособности большей части обрабатывающих производств, также малопродуктивной господомощи экспорта. Вследствие этого, замедление развития развитых экономик снижается, а финансовый рост развивающихся стран увеличивается. Отрицательно отражаются на развитии низкая эффективность трудовых ресурсов (по сравнению с иными государствами), высокие административные барьеры, коррупция. На рисунке 12 представлены критерии определения финансового развития государства в дальнейшем.

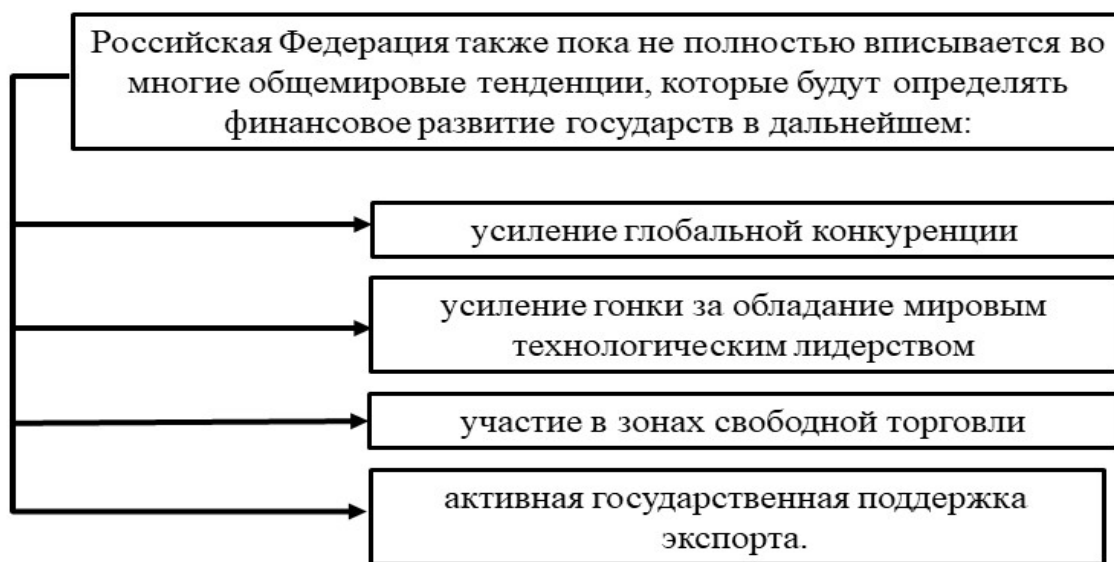


Рисунок 11 – Критерии определения финансового развития государства в дальнейшем

Однако, планы, которые были утверждены до 2030 года очень амбициозные. В одном из основных целевых ориентиров изучается вхождение нашей страны в

первую пятерку глобальных экспортеров. Это обуславливается тем, что РФ должна достичь данную цель путем увеличения несырьевого экспорта (в первую очередь высокотехнологичных, наукоемких товаров и услуг). Перечень внутренних условий для реализации программы увеличения несырьевого экспорта указан на рисунке 12.



Рисунок 12 – Внутренние условия для финансового развития страны

План Минэка[4] предполагает два варианта развития экспорта: базисный и оптимистичный.

В соответствии с первым планом, экспорт России к 2030 году должен вырасти в 2 – 2,4 раза, а вот экспорт несырьевых продуктов вырастет в 1,4 – 1,45 раза. Касательно компаний экспортеров, то их количество должно возрастет в 3 раза.

По оптимистичному плану экспорт продуктов и услуг к 2030 году вырастет в 2,7 – 2,9 раза, при всем этом экспорт несырьевых продуктов вырастет в 1,55 – 1,6 раза, а экспорт услуг – в 1,7 – 1,75 раза. Количество компаний–экспортеров возрастет в 4 раза.

Вывод по первой главе:

На сегодняшний момент, развитие несырьевого экспорта остается наиболее перспективным направлением развития РФ. Так исследование в области расширения несырьевого неэнергетического экспорта (ННЭ) и перспектив выхода организации из России на новые межгосударственные рынки соответствует задачам российского финансового развития.

На правительственном уровне размещен и утвержден паспорт нацпроекта «Международная кооперация и экспорт», достижение размера экспорта несырьевых неэнергетических товаров к 2024 г. в размере 250 миллиардов долл. США в год.

В первой главе выделены барьеры, которые существуют во внешнеэкономической деятельности для российского экспорта несырьевых продуктов. Цель оценки барьеров для экспортной деятельности компаний – выявление характера очевидных и скрытых барьеров.

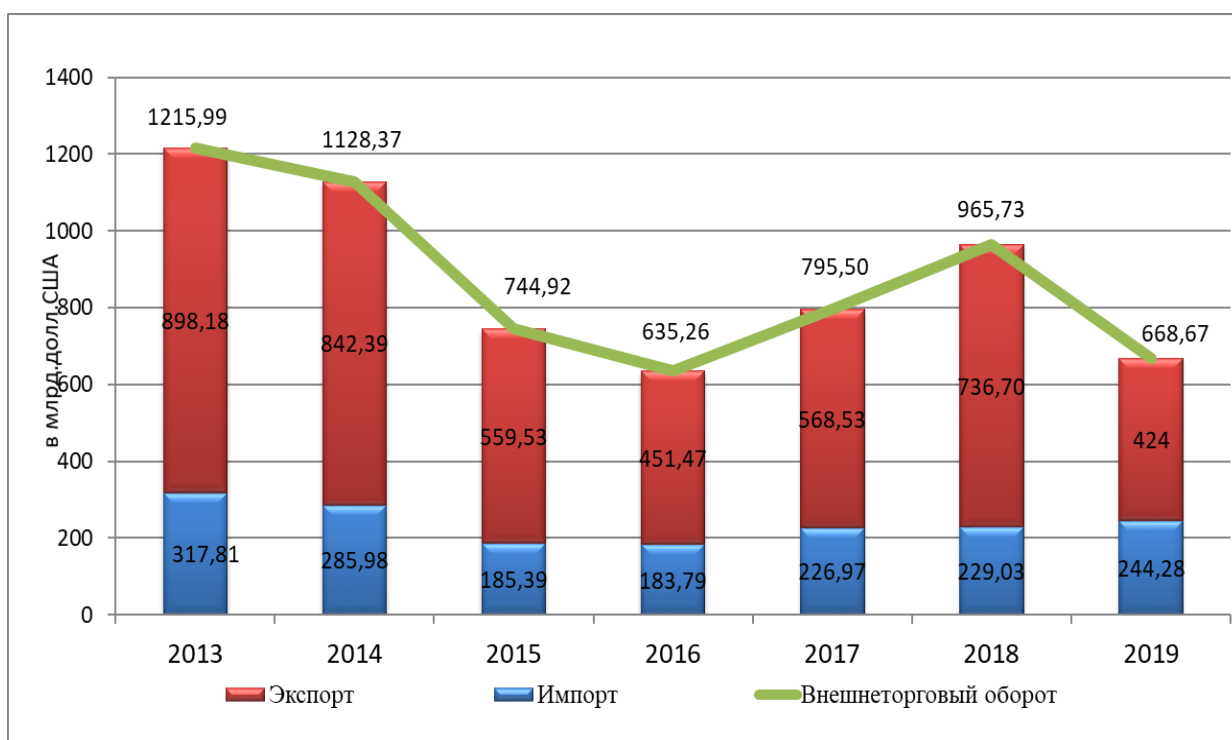
Изучение укрупненных групп административных и регуляторных барьеров позволяет прийти к выводу о том, что главные трудности у экспортеров появляются в процессе таможенного оформления и получения необходимой документации на экспорт продуктов.

2 АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ ЧЕЛЯБИНСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ И ФАКТОРОВ, ПРЕПЯТСТВУЮЩИХ РАЗВИТИЮ НЕСЫРЬОВОГО ЭКСПОРТА В РЕГИОНЕ

2.1 Анализ современного состояния российского экспорта

Экспортный потенциал является составной частью национальной экономики. Он представляет из себя способность государственной экономики создавать продукцию, конкурентоспособную на международных торговых площадках, и поставлять на экспорт её в достаточных размерах по мировым ценам. Стратегическая роль экспортного потенциала страны заключается в том, что он должен стать инструментом активизации имеющихся и потенциальных конкурентных преимуществ российской экономики в международном разделении труда, средством содействия выходу нашей страны на путь стабильного и ускоренного качественного экономического роста. Поэтому профилирующей и более трудной является сложность развития и расширения ассортимента экспортного потенциала государства [16].

На рисунке 13 на основе данных ФТС [39] России, проанализирована динамика экспорта, импорта и внешнеторгового оборота России за период 2013–2019 гг. Снижение объемов внешнеторгового оборота и экспорта началось в 2014 году из-за внешнеполитических разногласий России со странами ЕС и США. После кризисного 2014 г. российский экспорт в 2018 гг. вырос на 27,9%, но до сих пор не превзошел максимум 2013 г. – 898,18 млрд. долларов. За 2 года (2015 – 2016 гг.) показатели внешнеторгового оборота упали на 47,8%, а показатели экспорта снизились на 49,7%.



Примечание: рассчитано на основе статистики внешней торговли ФТС России (www.customs.ru) [39].

Рисунок 13 – Динамика импорта, экспорта и внешнеторгового оборота России, в млрд. долл. США

Экспорт РФ значительно преобладает над импортом. Такое преобладание экспорта формирует положительное торговое сальдо, которое тем самым благоприятно влияет на экономику государства. Однако высокая доля экспорта достигается большим объемом сырьевых ресурсов.

Самые наибольшие показатели достигались в 2013 году и 2014 году. После кризисного 2014 году начался мировой экономический кризис, что повлекло собой снижение показателей внешней торговли. Данные последствия продолжались по 2016 года. В 2017 году снова начался рост экономики России. Но до сих пор не были достигнуты показатели базисного 2013 года. Что касается 2019 года, то показатели импорта упали на 42,4 %, а показатели экспорта выросли на 7%, по сравнению с 2018 годом.



Примечание: рассчитано на основе статистики внешней торговли ФТС России (www.customs.ru) [39].

Рисунок 14 – Состояние российского экспорта в 2019

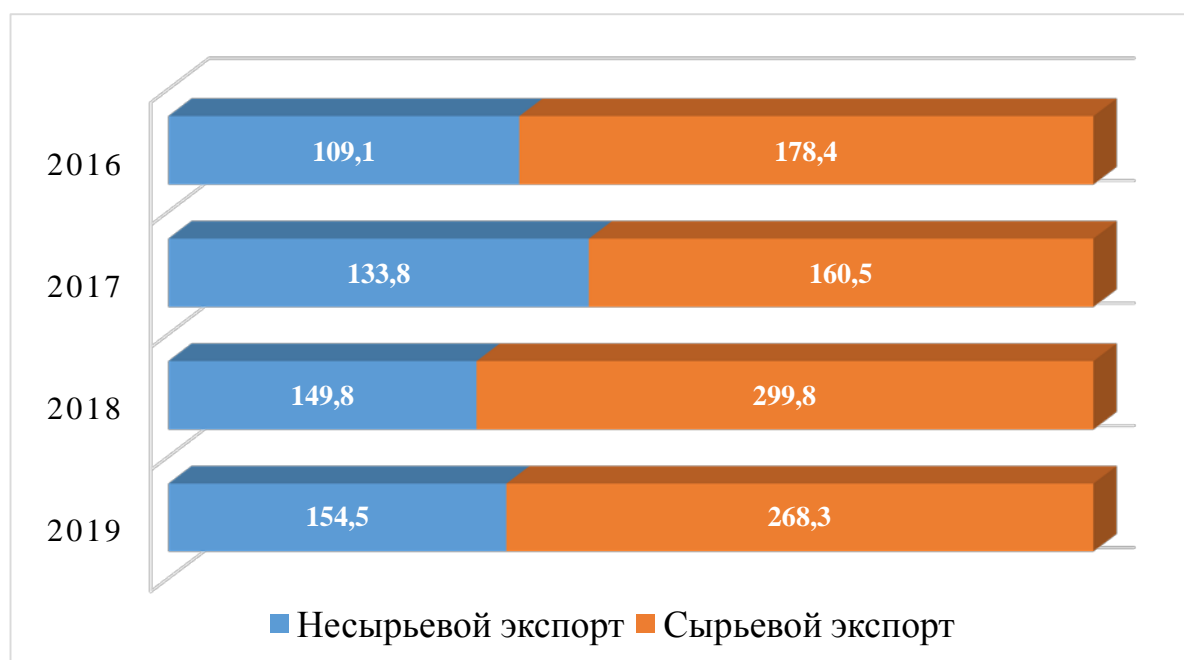
Согласно рисунку 14 наглядно видно, как сильно наша страна зависит от сырьевых товаров. На долю сырья приходится 47% всего российского экспорта в 2019 году. На несырьевой экспорт нижних переделов и несырьевой энергетический экспорт приходится по 17% долей. На товары, отнесенные к верхним переделам приходится 12% экспорта 2019 года.

Задача повышения доли несырьевого экспорта обсуждается на многих форумах и конференциях, но положительного тренда пока не наблюдается. Для минимизации зависимости от сырьевого экспорта должна быть организована четкая скоординированная работа всех ведомств государства, в том числе и таможенных органов. Одной из целей Стратегии развития российской таможни до 2030 [11] года является содействие развитию международной торговли, росту товарооборота и несырьевого экспорта.

Далее рассмотрим динамику соотношения сырьевого и несырьевого экспорта России с 2016 по 2019 годы. Данное соотношения наглядно показывает, что наша страна в большей мере экспортирует сырьевые товары, эти значения почти в два раза выше, чем экспорт несыревых товаров.

Несырьевой экспорт – это один из процессов внешнеэкономической деятельности, который подразумевает вывоз за пределы государства продукции. Данная продукция является по меньшей мере материалом для предстоящей переработки. Это продукты пищевой, деревообрабатывающей и металлургической индустрии, также стройматериалы.

Под сырьевым экспортом следует осознавать экспорт добытых природных ресурсов и остальных природных ресурсов, которые были произведены из них материалов, подлежащих предстоящей переработке (сырьевые продукты).



Примечание: рассчитано на основе статистики внешней торговли ФТС [14] России (www.customs.ru) [39].

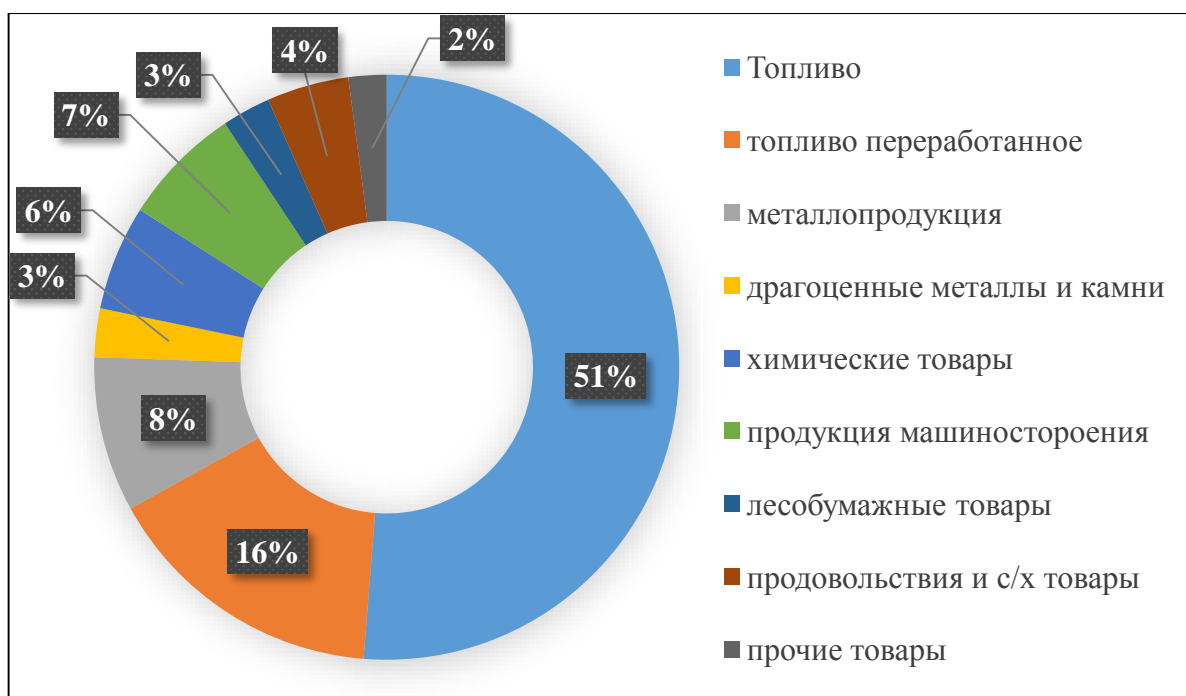
Рисунок 15– Динамика соотношения сырьевого и несырьевого экспорта России с 2016 по 2019 годы, в млрд. руб.

Изучив динамику, представленную на рисунке 15, можно сделать вывод о том, что Российская федерация действительно зависит от сырьевого экспорта. В 2016 году экспорт сырьевых товаров превышал экспорт несырьевых на 38,9 %. Но наблюдается положительная динамика показателей несырьевого эскорта. Тем не менее, за исследуемый период экспорт несырьевых товаров не уменьшался, а лишь возрастал. По С 2016 по 2019 годы, данный показатель вырос почти на 30%, что является довольно хорошим результатом. В 2017 году экспорт сырьевых товаров упал на 11,1 %, по сравнению с 2016 годом, за счет увеличения несырьевых. Экспорт сырьевых товаров в 2018 году вырос на 46,5%, и упал на 10,5% по сравнению с 2017 годом.

Увеличение доли несырьевого экспорта на 0,5 процентного пункта в 2019 году обусловлено не только выше обозначенным сокращением сырьевой составляющей, но и рядом продолжающихся структурных преобразований в экспортно ориентированных отечественных отраслях, обеспечивающих более высокую устойчивость всего российского экспорта.

Для понимания того, имеет ли Российская Федерация экспортный потенциал в несырьевом секторе, необходимо проанализировать товарную структуру экспорта нашей страны и структуру экспорта по классификации на сырье, несырье энергетическое и несырье неэнергетическое.

Структура экспорта – это соотношение долей различных видов товаров в общем экспорте страны. Структура экспорта России уже многие годы практически не меняется, происходит минимальный прирост, либо упадок доли какого – либо вида товара, но кардинальных изменений не наблюдается, что говорит о том, что в стране не происходит сдвигов в направленности экономики. Структура экспорта основных товаров России представлена на рисунке.

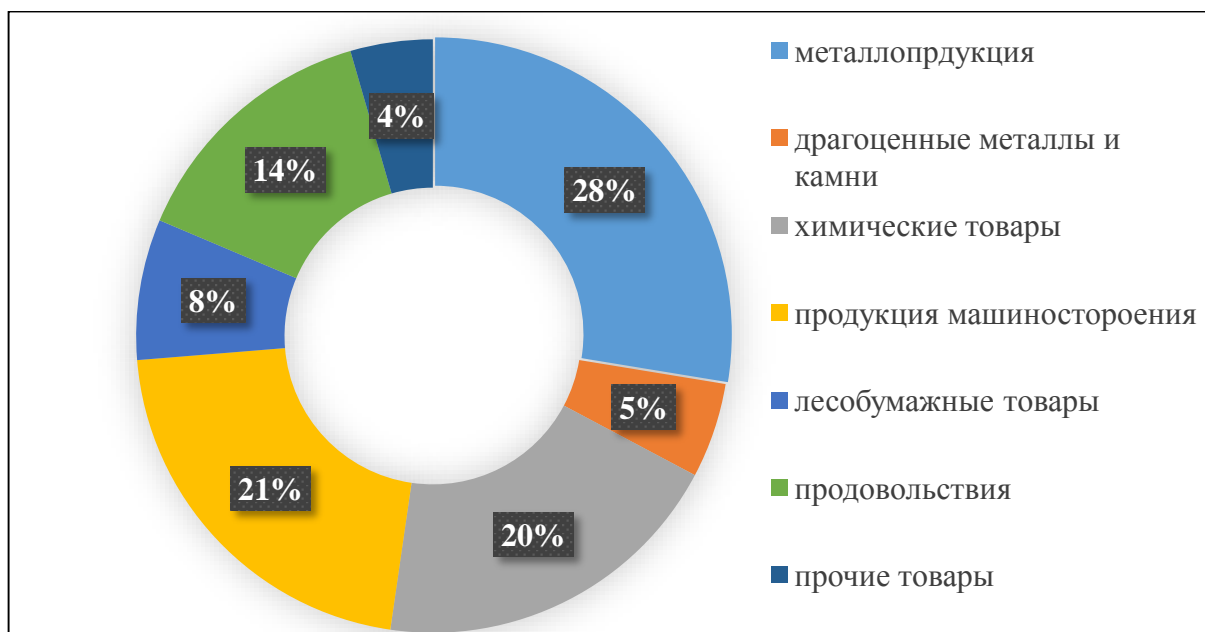


Примечание: рассчитано на основе статистики внешней торговли ФТС России (www.customs.ru) [39].

Рисунок 16– Товарная структура экспорта России в 2019 году, в %

Благодаря анализу товарной структуры экспорта России, представленной на рисунке 16 за 2019 г., видно, что топливо, как сырьевой товар, занимает наибольший удельный вес в структуре экспорта России. Наглядно видно, что большую часть в структуре экспорта в 2019 году занимают топливно–энергетические товары, удельный вес которых в товарной структуре экспорта составил 51%. На втором месте находится топливо переработанное. В РФ широко развита топливная промышленность, которая занимается добычей и переработкой топлива из нефти. Так, после переработки образуются дизтопливо, бензин и керосин. Переработка топлива – это комплекс работ, включающий следующие этапы: сбор на предприятии заказчика; перевозка на площадку утилизации; переработка, нейтрализация опасных веществ; выдача заказчику документов по факту выполненных работ. Далее среди популярных экспортируемых товаров находится металлопродукция (8%), а на третьем машиностроение (7 %).

Для более подробного анализа необходимо проанализировать товарную структуру несырьевого неэнергетического экспорта России в 2019 году. На рисунке 17 рассмотрена товарная структура несырьевого экспорта по товарным группам.



Примечание: рассчитано на основе статистики внешней торговли ФТС России (www.customs.ru) [39].

Рисунок 17– Товарная структура несырьевого неэнергетического экспорта России в 2019 году, в %

Зависимость от сырьевого экспорта в России по–прежнему находится на высоком уровне. Несмотря на то, что многие невозобновляемые природные ресурсы, которыми богата Россия, начинают истощаться во всем мире, так происходит ещё и снижение мировых цен на эти ресурсы. Такие факторы не только негативно влияют на национальную экономику в настоящее время, но и ставят под угрозу рост экономического потенциала России в будущем. Несмотря на зависимость от сырьевого экспорта, в России необходимо развивать другие виды промышленности, способные выпускать несырьевые неэнергетические товары.

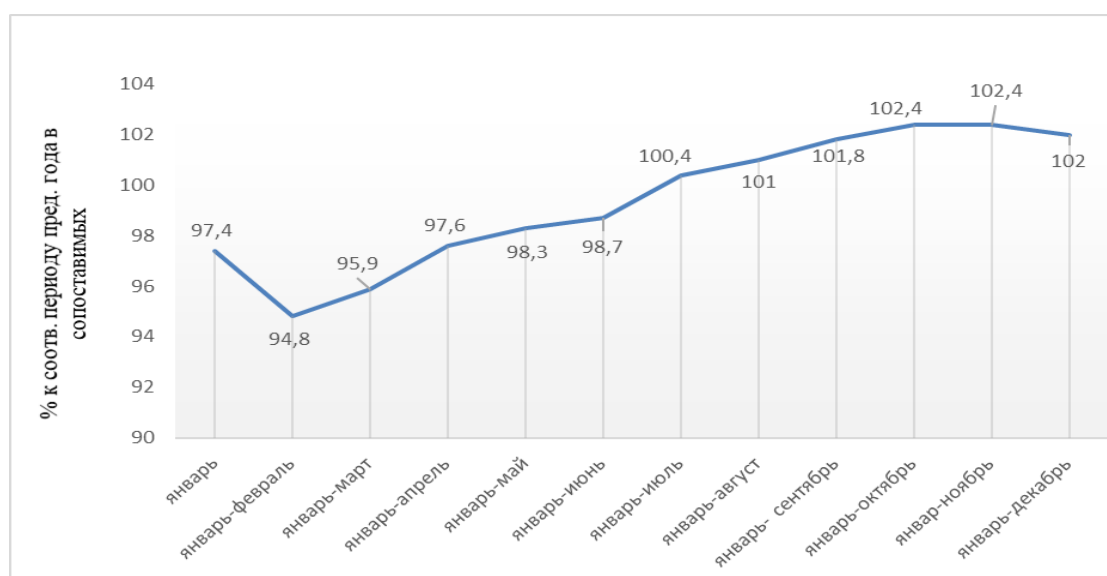
Исходя из проведенного выше анализа товарной структуры экспорта России, мы отметили значительную в нем долю металлопродукции. На примере Челябинской области, специализирующейся на экспорте металлопродукции, мы

попытаемся оценить перспективы наращивания экспорта металлопродукции как части несырьевого неэнергетического экспорта и оценить барьеры, с которыми могут столкнуться предприятия, осуществляющие ее экспорт.

2.2. Анализ промышленных и производственных возможностей в Челябинской области

Челябинская область образована 17 января 1934 года. В состав области входят 319 муниципальных образований, в том числе 16 городских округов, 27 муниципальных районов, 242 сельских поселения, 27 городских поселений, а также 7 внутригородских районов г. Челябинска. Общая площадь – 88,5 тыс.кв.км. Областной центр – г. Челябинск. Численность населения на 01.01.2020 г. – 3466,3 тыс. человек [27].

За 2019 год индекс производства по основным видам деятельности по полному кругу организаций–производителей составил 102,0% к уровню 2018 года.



Примечание: рассчитано на основе Федеральной службы государственной статистики [28]

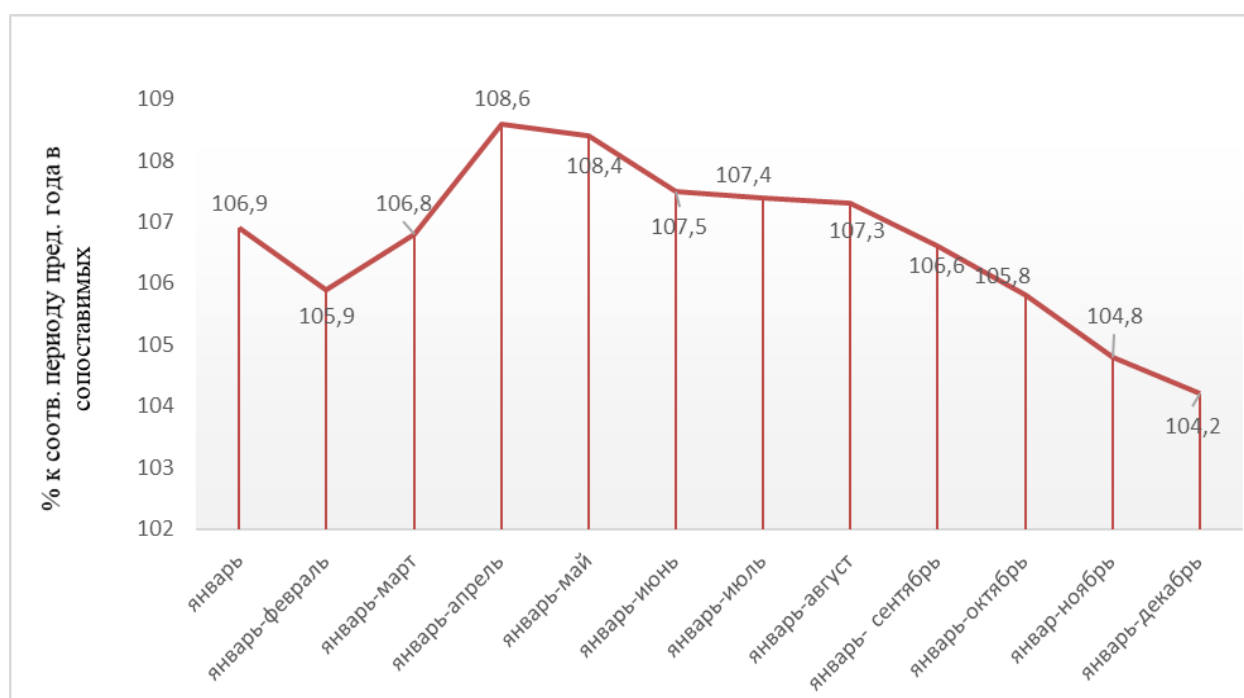
Рисунок 18 – Индекс промышленного производства по основным видам деятельности по полному кругу организаций–производителей

На рисунке 18 представлена структура промышленного производства Челябинской области (рисунок 18) наибольший удельный вес имеют обрабатывающие производства – 85,8%, обеспечение электрической энергией, газом и паром, кондиционирование воздуха – 7,4%, добыча полезных ископаемых – 5,0%, водоснабжение; водоотведение, организация сбора и утилизации отходов, деятельность по ликвидации загрязнений – 1,8%.

На рисунке 19 проанализирована динамика добычи полезных ископаемых. Индекс производства за 2019 год по сравнению с 2018 годом составил 104,2%.

Добыча металлических руд – 106,1%, в том числе добыча и обогащение железных руд – 91,2%, добыча руд цветных металлов – 106,9%.

Добыча прочих полезных ископаемых – 100,4%, в том числе добыча камня, песка и глины – 103,3%.



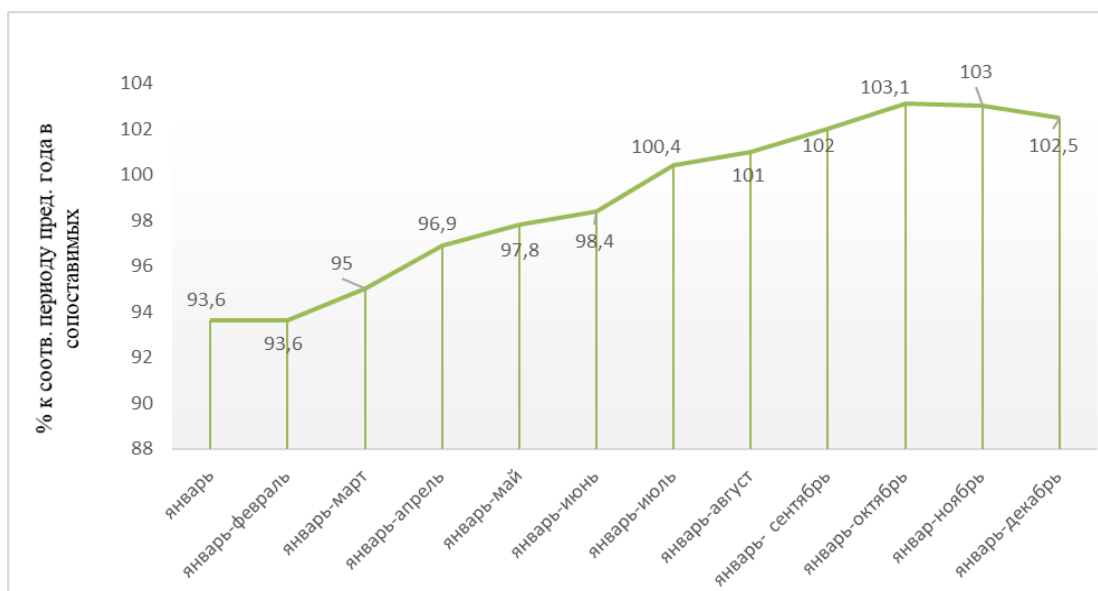
Примечание: рассчитано на основе Федеральной службы государственной статистики [28].

Рисунок 19– Индекс производства по виду деятельности «Добыча полезных ископаемых»

Наивысшие показатели по добычи полезных ископаемых достигались в апреле 2019 года, а наименьшие в декабре. С Августа месяца началось постепенное снижение добычи полезных ископаемых. После зимнего периода, а именно с февраля месяца начался небольшой рост. В целом, по рисунку 17 видно, что показатели за весь год в целом имеют схожие значения. Начиная от 104,2 % к данному периоду в прошлом году, до 108.6%. Все показатели имеют положительные результаты, ниже 100% значения не опускались, а значит 2019 год был плодотворнее, чем 2018 в части добычи полезных ископаемых.

Основные производители: АО «Русская медная компания», АО «Южуралзолото Группы Компаний», АО «Уральская горнометаллургическая компания», АО «Кыштымский горно-обогатительный комбинат», ООО «Бакальское рудоуправление».

Индексы обрабатывающего производства представлены на рисунке 20. Индекс производства за 2019 год по сравнению с 2018 годом составил 102,5% к уровню прошлого года.

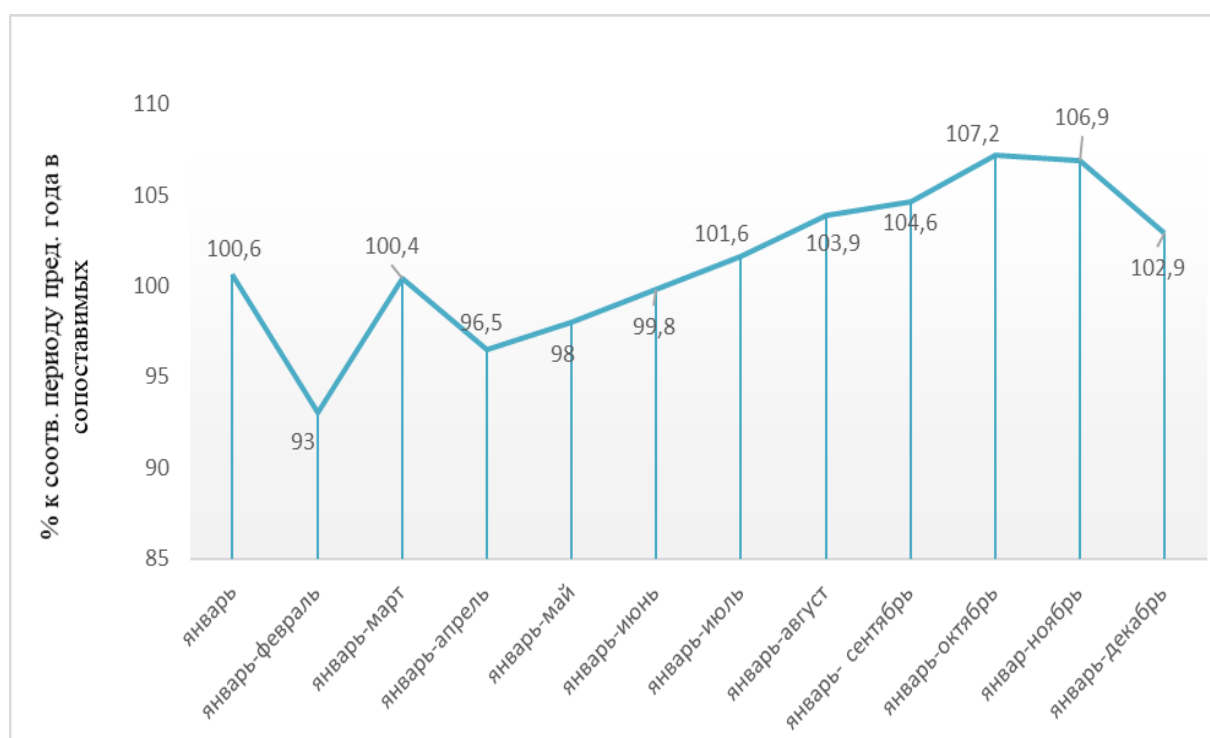


Примечание: рассчитано на основе Федеральной службы государственной статистики [28]

Рисунок 20– Индекс производства по виду деятельности «Обрабатывающие производства»

Наибольшую доля в структуре отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами обрабатывающих производств составляет «Производство металлургическое» (54,4%), индекс производства которого составил 105,4%. Изучив рисунок 21, можно сделать вывод о том, что в Челябинской области наивысшие показатели достигались в декабре с объемной долей в 102,5%, по сравнению с предыдущим годом. В структуре обрабатывающего производства с января по июнь показатели нормировались от 93,6 % до 98,4%.

Это означает, что в данные месяцы показатели были меньше, чем эти же параметры в прошлом году. А вот начиная с июля месяца и декабрь месяц показатели устанавливались от 100,4% до 102,5%. В эти месяцы показатели были выше, чем в предыдущем 2018 году.



Примечание: рассчитано на основе Федеральной службы государственной статистики [28].

Рисунок 21– Индекс производства по виду деятельности «Промышленное производство»

На динамике индекса промышленного производства сокращено производство меди, рафинированной необработанной (94,6%).

В 2019 году по индексам «промышленное производство» наименьшие значения достигались в феврале (93% к прошлому году) и наивысшие в ноябре (106,9% к 2018 году).

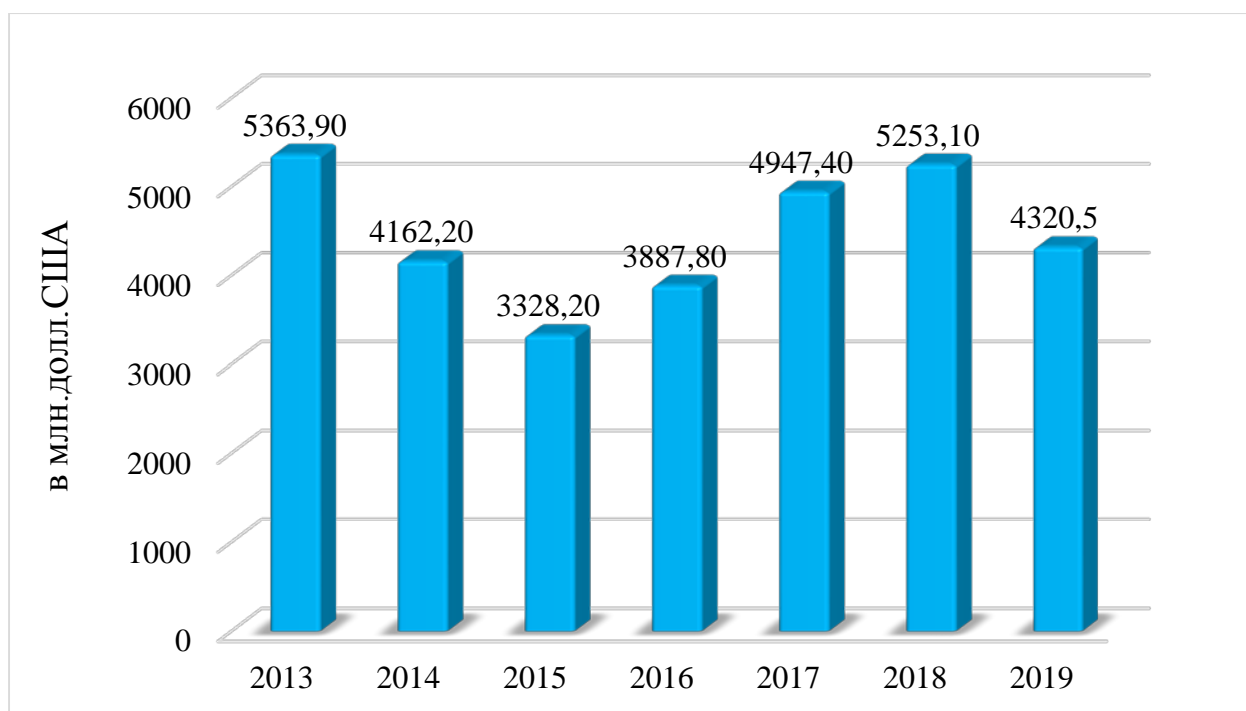
Те значения, которые были меньше 100%, показывают, что данные показатели меньше в 2019 году, по отношению к 2018 году, а те значения, которые выше 100%, означают рост индексов промышленного производства в 2019, в сравнении с 2018 годом.

Основные производители: ПАО «Магнитогорский металлургический комбинат», АО «Челябинский электрометаллургический комбинат», ПАО «Мечел», ПАО «Челябинский трубопрокатный завод», ПАО «Ашинский металлургический завод», АО «Кыштымский медеэлектролитный завод», АО «Карабашмедь», ПАО «Челябинский цинковый завод».

2.3. Анализ динамики экспорта Челябинской области

Внешнеторговый оборот Челябинской области за 2019 год составил 7332,3 млн. долларов США (91,6% к 2018 году). Экспорт товаров составил (рисунок 20) 4320,5 млн. долларов США (82,5%), импорт – 3011,8 млн. долларов США (108,6%).

Наглядно видно, что экспортная составляющая – 58,9%, импорта – 41,1%. Сальдо торгового баланса – положительное: 1308,7 млн. долларов США. Положительное торговое сальдо показывает, что в стране показатели экспорта преобладают над импортными показателями за определенный период.



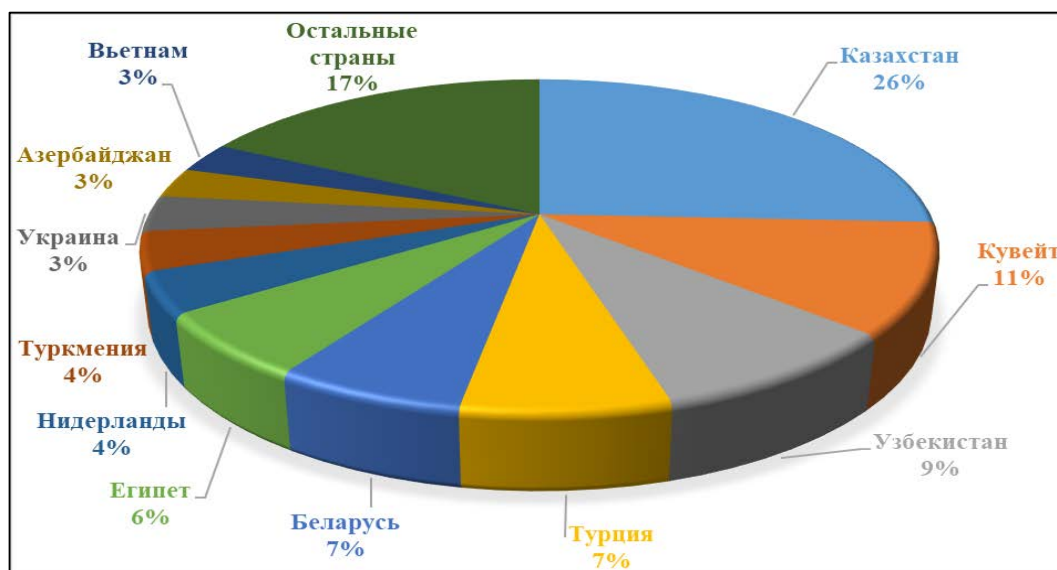
Примечание: рассчитано на основе Федеральной службы государственной статистики [22]

Рисунок 22 – Экспорт Челябинской области с 2013 по 2019 годы, в млн. долл. США

Изучив динамику экспорта Челябинской области, представленную на рисунке 22 за 2013 – 2019 годы, можно сделать вывод о том, что он довольно схож с динамикой экспорта по России в целом. Наибольший показатель достигался в 2013 году и составлял 5363,90 млн. долл. США, а затем в 2014 экспорт упал на 22,4 % и стал составлять 4162,20 млн. долл. США. После мирового кризиса и внешнеполитическими конфликтами 2014 года, экспорт в 2015 году упал аж на 37,9%. После 2015 года начался постепенный рост экспортных поставок и продлился до 2018 года. В 2019 году снова произошел спад экспорта на 19,6 % по сравнению с 2013 годом и на 17,8 % по сравнению с предыдущим 2018 годом.

Для более детального понимания экспортных потоков Челябинской области, необходимо изучить географическую структуру экспорта. На рисунке 23 представлен перечень стран, в которые были осуществлены экспортные поставки из Челябинской области в 2019 году

Географическая структура внешней торговли представляет собой систему распределения товарных потоков между отдельными странами, группами стран, формируемыми по территориальному либо по организационному признаку.



Примечание: рассчитано на основе Федеральная служба государственной статистики [28].

Рисунок 23– Перечень стран, в которые были осуществлены экспортные поставки из Челябинской области в 2019 годы, в %

Увеличение товарооборота со странами СНГ произошло за счет увеличения экспорта в Казахстан на 14,7%, в Туркменистан в 8,1 раза, в Узбекистан на 11,8% и импорта из Казахстана на 15,9%, из Украины на 31,0%, хотя и сократились объемы экспорта в Азербайджан на 17,8%, в Республику Беларусь на 2,2%, в Украину на 17,5%. Уменьшение товарооборота со странами дальнего зарубежья обусловлено сокращением объемов экспорта в Кувейт на 16,2%, во Вьетнам на 57,4%, в Турцию на 37,9%, в Египет на 44,7%.

Ведущее место во внешней торговле Челябинской области в 2019 году занимали: Казахстан – 2098,9 млн.дол. США (28,6% от общего товарооборота), Китай – 555,6 млн. дол. США (7,6%), Кувейт – 468,6 млн. дол. США (6,4%), Узбекистан – 401,7 млн. дол. США (5,5%), Германия – 349,2 млн. дол. США (4,8%),

Турция – 340,8 млн. дол. США (4,6%), Республика Беларусь – 331,9 млн. дол. США (4,5%), Египет – 270,7 млн. дол. США (3,7%), Украина – 234,5 млн. дол. США (3,2%), Нидерланды – 199,3 млн. дол. США (2,7%).

Высокие показатели экспорта в Челябинской области обуславливаются наличием здесь крупнейших промышленных центров, таких как ПАО «Магнитогорский металлургический комбинат», Челябинский металлургический комбинат, группа компаний ЧТПЗ, ЧЭМК и другие.

Рассмотрим распределение объемов по товарной структуре экспорта Челябинской области.

На рисунке 24 представлена динамика экспорта промышленной области. Основную долю экспорта в которой занимает металлургия. На рисунке видно, что внешнеполитические конфликты 2014–2016 годов способствовали снижению доли экспорта. Высокие показатели экспорта в Челябинской области обуславливаются наличием здесь крупнейших промышленных центров, таких как ПАО «Магнитогорский металлургический комбинат», Челябинский металлургический комбинат, группа компаний ЧТПЗ, ЧЭМК и другие.



Примечание: рассчитано на основе ФСГС [28]

Рисунок 24– Распределение объемов по товарной структуре экспорта, в %

В товарной структуре экспорта в 2019 году преобладали металлы и изделия из них (товары 72–83 групп ТН ВЭД), доля которых от общего объема экспорта составила 78,9% и по сравнению с 2018 годом стоимостные объемы поставок уменьшились на 21,3%, а весовые объемы сократились на 20,8%. Уменьшение стоимостных объемов произошло за счет уменьшения объемов поставок в страны дальнего зарубежья на 40,6%, хотя и увеличились поставки в страны СНГ на 16,4%.

Машины, оборудование и транспортные средства (товары 84–90 групп ТН ВЭД) составили 9,1% от общего объема экспорта (увеличение стоимостных объемов на 6,5% по сравнению с 2018 годом за счет роста на 6,8% поставок в страны дальнего зарубежья и на 6,3% в страны СНГ). Весовые объемы увеличились на 8,5% по сравнению с 2018 годом.

Поставки продовольственных товаров и сырья для их производства (товары 01–24 групп ТН ВЭД) составили 3,1% от общего объема экспорта, что на 16,1% больше по стоимости и на 27,1% по весу по сравнению с 2018 годом. Увеличение стоимостных объемов произошло за счет роста на 26,0% поставок в страны дальнего зарубежья и на 14,7% в страны СНГ.

Минеральные продукты (товары 25–27 групп ТН ВЭД) составили 2,7% от общего объема экспорта (уменьшение стоимостных объемов на 18,8% по сравнению с 2018 годом за счет сокращения на 27,6% поставок в страны дальнего зарубежья и на 15,1% в страны СНГ). Весовые объемы уменьшились на 26,0% по сравнению с 2018 годом.

Поставки продукции химической промышленности, каучука (товары 28–40 групп ТН ВЭД) составили 2,4% от общего объема экспорта, что на 7,4% больше по стоимости и на 69,6% по весу по сравнению с 2018 годом. Увеличение стоимостных объемов произошло за счет роста на 4,3% поставок в страны дальнего зарубежья и на 9,0% в страны СНГ.

Древесина и целлюлозно-бумажные изделия (товары 44–49 групп ТН ВЭД) составили 0,5% от общего объема экспорта (увеличение стоимостных объемов на 43,8% по сравнению с 2018 годом за счет роста на 79,1% поставок в страны

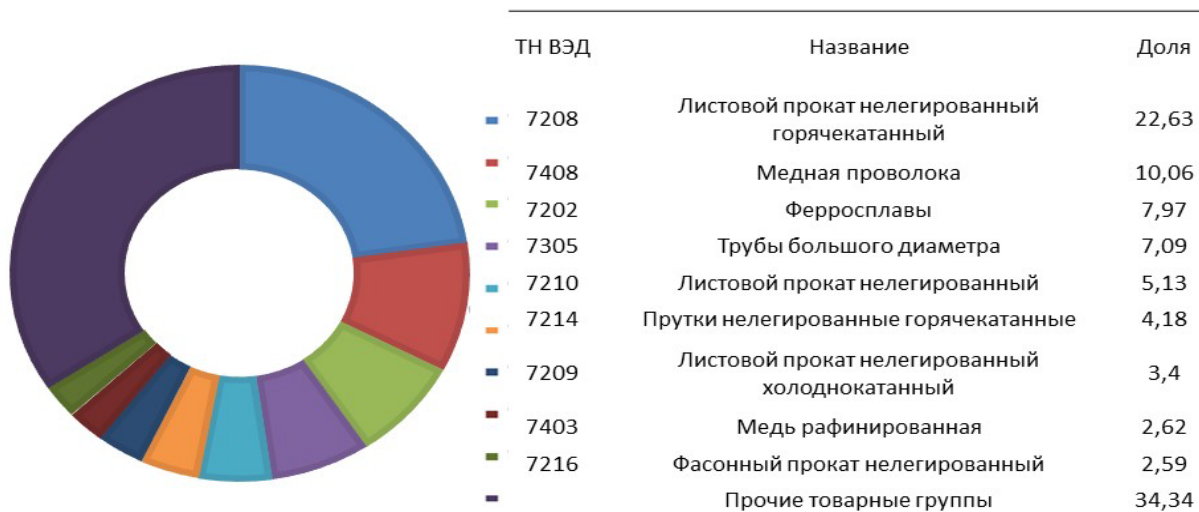
дальнего зарубежья и на 27,6% в страны СНГ). Весовые объемы увеличились в 2,9 раза по сравнению с 2018 годом.

Поставки текстиля, текстильных изделий и обуви (товары 50–67 групп ТН ВЭД) составили 0,3% от общего объема экспорта, что на 20,2% больше по стоимости и на 0,4% по весу по сравнению с 2018 годом.

Кожевенное сырье, пушнина и изделия из них (товары 41–43 групп ТН ВЭД) составили 0,0% от общего объема экспорта (увеличение стоимостных объемов на 46,1% по сравнению с 2018 годом). Весовые объемы увеличились на 17,7% по сравнению с 2018 годом.

Поставки других товаров (товары 68–71, 91–97 групп ТН ВЭД) составили 3,1% от общего объема экспорта, что на 18,7% меньше по стоимости и на 3,8% по весу по сравнению с 2018 годом. Уменьшение стоимостных объемов произошло за счет снижения на 64,1% поставок в страны дальнего зарубежья.

Рассмотрим структуру экспорта Челябинской области металлопродукции по ТН ВЭД, представленной на рисунк 25.



Примечание: рассчитано на основе данных «АО Российский экспортный центр» [5].

Рисунок 25 – Структура экспорта Челябинской области металлопродукции по ТН ВЭД в 2019 году, в %

Наибольшую долю экспорта составляет нелегированный горячекатаный листовой прокат (22,63%). Далее расположился экспорт медной проволоки, на его долю приходится 10,06%. И тройку лидеров завершают ферроспалавы с долей 7,97%. На прочие товарные группы приходится 34,34% всего экспорта Челябинской области в 2019 году.

Чтобы определить степень концентрации рынка, используем индекс ХерфиндаляХиршмана (НИ):

$$НИ = S_1 + S_2 + \dots + S_n \quad (1)$$

где $S_{1,2}$ —доля экспорта товарной позиции одного региона (области);

n – количество всех товарных позиций

Чем больше значение индекса, тем выше концентрация экспорта в регионе.

Таблица 1 – Коэффициенты концентрации экспорта Челябинской области

Коэффициенты концентрации	2015	2016	2017	2018	2019
Челябинская область	6983,65	6400,41	6781,89	6845,62	4776,24

Источник: рассчитано автором самостоятельно на основе данных ФТС

Рассчитав коэффициенты концентрации экспорта Челябинской области, представленные в таблице 1, видно, что их значения высоки, и это свидетельствует о концентрации экспорта именно на металлургической продукции.

Высокие показатели концентрации отражают зависимость региона от определенной специализации, что в свою очередь, может привести к нежелательным последствиям для региона при изменении мировых цен на изделия данной продукции, либо при технологических изменениях, которые могут повлиять на спрос данной продукции на внешнем рынке.

Таким образом, подавляющее большинство — это в основном ферроспалавы и продукция металлургических предприятий — прокат, трубы. Металлы и изделия из них составляют около 88 процентов всего экспорта.

Рассмотрим цены на лом и металлы, поставляемые из РФ на экспорт. Данные представлены на рисунке 26. Металлургическая продукция в современном мире

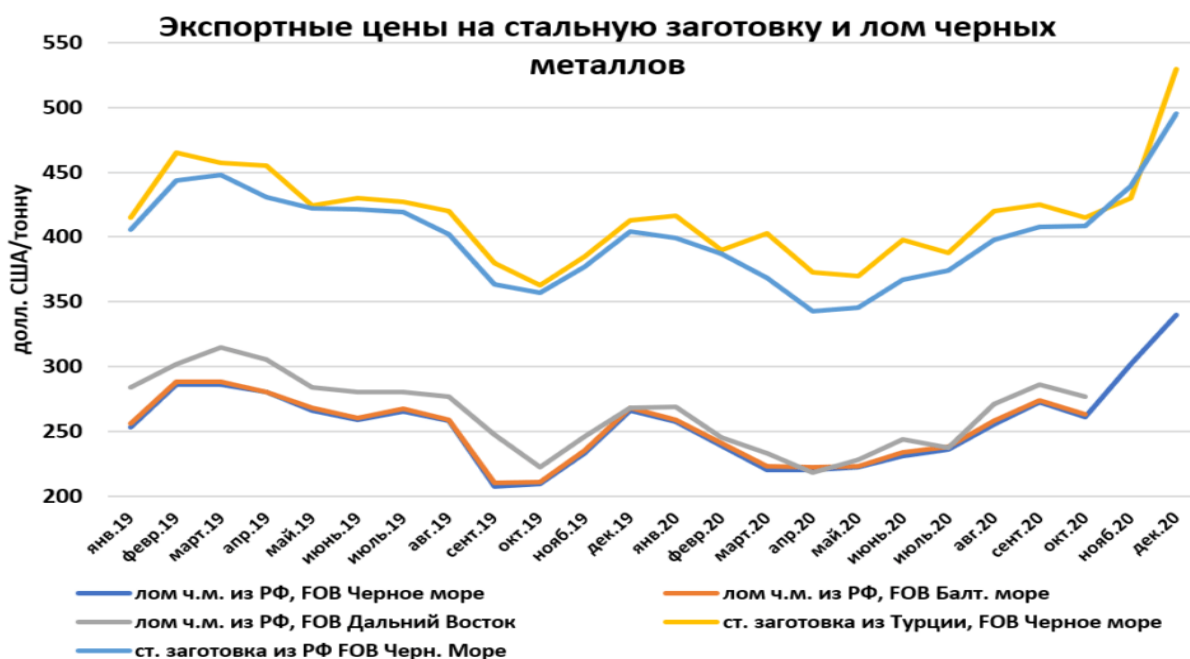
очень востребована для китайских металлургических заводов. Экспортные цена с каждым годом продолжают расти, так как растёт мировой спрос на данную продукцию, вследствие возникшей торговой войны между Китаем и Австралией.

Главная причина – девальвация рубля, девальвация мировых валют.

Западные специалисты склоняются к тому, что мы находимся в точке перелома, когда завершается 12–летний цикл снижения цен.

В скором времени (10–12 лет) не исключается повышение цен на железную заготовку до \$1200, с учетом того, что в предшествующий период 2007–2008 наивысшие показатели достигали \$1000.

С того времени, в особенности с учетом беспримерных способов помощи государственных экономик в 2020 году в США, КНР, Турции, государствах Евросоюза в общем размере больше \$2 триллионов, случилось обесценивание мировых валют [24].



Примечание: составлено автором на основе сети Интернет,

Рисунок 26 – Экспортные цена на лом черных металлов и стальную заготовку с 2019 по 2020 годы, в долл. США/ тонну

Цены металлотрейдеров в России полностью отражали экспортный паритет, который сложился вследствие резкого удорожания сырья для черной металлургии и стального проката на мировых рынках.

Причина в летней недогрузке мощностей производителей сырья и проката и небывалом объеме ликвидности (более \$10 трлн), попавшем на фондовые рынки в период борьбы с последствиями пандемии [31].

Железные заготовки и металлургический прокат являются одним из главных экспортных продуктов России, потому увеличение покупательной способности и цен на международных торговых площадках очень стремительно влияет на рынок внутри страны.

Согласно данным на 09 апреля 2021 года, контрактные цены на металлы в портах европейского союза составляли от 615 до 760 долларов США (без НДС) на стальные заготовки и слябы и от 620 до 980 долларов США (без НДС) на стальной прокат, в зависимости от типа и марки стали.

Итак, в итоге существенного роста экспортных цен на сталь и металлический прокат, производители перепрофилировали поставки на зарубежные рынки, что спровоцировало его недостаток и более резкое повышение цен на рынке внутри страны.

Кроме повышения цен на металлопродукцию на международных торговых площадках, существенное удорожание в рублевом выражении связано с девальвацией рубля по отношению к ведущим мировым валютам.

Так, например, в 2020 году, падение рубля к доллару США и Евро составило порядка 25–30%, что наряду с ростом цен в валютном выражении создало взрывной эффект для российского рынка [34].

Концентрация экспорта области непосредственно связана с ее экономическим развитием. Регион, с высокой степенью концентрации экспорта подвержены воздействию потрясений, затрагивающих определенные секторы, таких как увеличение или уменьшение цен на сырьевые товары или технологические изменения, которые воздействуют на количество спроса на те виды продукции, являющиеся предметом их специализации. Коэффициенты локализации экспорта Челябинской области представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Коэффициенты локализации экспорта Челябинской области

		2015	2016	2017	2018	2019
01–24	Продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (кроме текстильного)	0,59	0,78	0,56	0,75	0,84
25–27	Минеральные продукты	0,07	0,05	0,07	0,05	0,07
27	Топливо–энергетические товары	0,03	0,02	0,04	0,01	0,04
28–40	Продукция химической промышленности, каучук	0,45	0,58	0,42	0,49	0,60
41–43	Кожевенное сырье, пушнина и изделия из них	0,03	0,05	0,04	0,07	0,12
44–49	Древесина и целлюлозно–бумажные изделия	0,02	0,11	0,13	0,09	0,25
50–67	Текстиль, текстильные изделия и обувь	0,31	1,26	1,18	1,26	1,59
72–83	Металлы и изделия из них	59,04	40,27	42,15	60,01	34,93
84–90	Машины, оборудование и транспортные средства	1,11	1,11	1,05	1,26	1,63
68–70, 91–97	Другие товары	0,93	0,83	0,59	0,71	0,76
Всего		1	1	1	1	1

Источник: рассчитано автором самостоятельно на основе данных ФТС

Расчет показателей локализации рассчитывается следующим образом:

$$\left(\frac{x}{X_{\text{общ}}} \right) / \left(\frac{y}{Y_{\text{общ}}} \right) \text{ где,}$$

x – показатель экспорта товарной группы области за определённый год

$X_{\text{общ}}$ – сумма экспорта всех товарных групп области за определённый год.

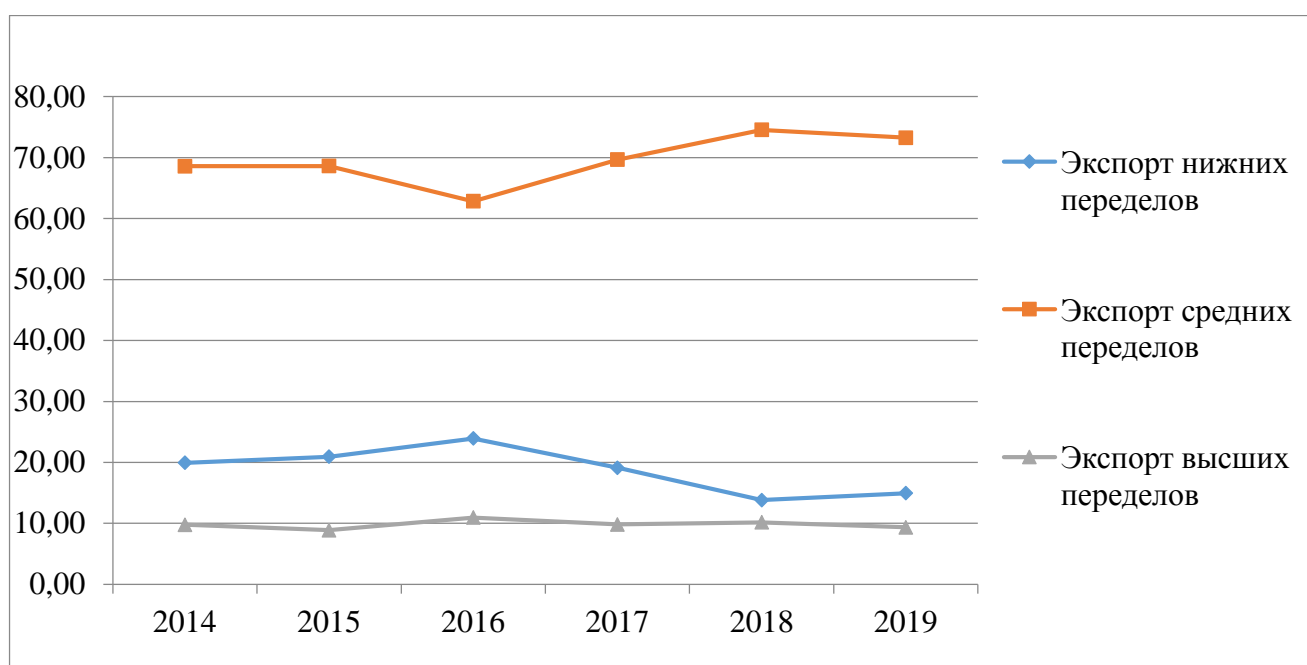
y – показатель экспорта товарной группы по России за определённый год

$Y_{\text{общ}}$ – Сумма экспорта всех товарных групп по России за определённый год.

Высокие коэффициенты локализации (таблица 2) подтверждают, что данный регион специализируется на металлопродукции.

Изменение объемов экспорта Челябинской области происходит аналогично его изменениям в общем по России. Внешнеполитические конфликты 2014–2016 годов способствовали снижению объемов экспорта, в том числе и у регионов.

Мировой спрос смещается в сторону более высокотехнологичных товаров, а проанализировав структуру несырьевого неэнергетического экспорта по переделам областей (рисунок 27), мы установили, что высокие показатели экспорта товаров, входящие в верхние и средние переделы, достигаются в Челябинской области.



Примечание: рассчитано на основе данных ФТС [39].

Рисунок 27 – Динамика экспорта товаров Челябинской области по технологическим переделам, в %

В государстве происходит постоянное развитие разных секторов производства, а продукция отечественных производителей привлекательна иностранному пользователю. Кстати, это относится не только к каменному углю или к нефти.

Довольно нередко для получения высококачественной продукции нужно наличие свёрхтехнологичного производства, а это под силу не каждой стране.

Если в регионе преобладают в большей мере товары, относящиеся к верхним переделам, это показывает ее развитость, по сравнению с другими.

Челябинская область имеет высокие показатели, что говорит об успешном технологическом развитии производственного сектора региона. Наличие высокотехнологичной промышленности говорит о производстве качественной продукции, поэтому это важно, как для области, так и для страны в целом. При этом экспорт продуктов верхних переделов почти во всем зависит от продажи за границу 3-х главных групп продуктов – вооружений, которые комплектуют для авиационной техники (также и военной) и комплектующих изделий для АЭС.

Так же из несырьевого сектора верхних переделов в данное время стабильно развиваются технологии военного предназначения и ядерного сектора. Но, кроме этого, Российская Федерация может предложить миру довольно широкий диапазон нововведений и высоких технологий, в первую очередь, это касается космической сферы [38].

Вывод по второй главе:

В результате проведенного анализа мы выявили направление тренда экспорта, импорта и внешнеторгового оборота России, проанализировали структуру экспорта, основанную на его классификации на сырье и несырье, выявив, что ярко выраженная сырьевая зависимость у нашей страны не снижается, а в структуре несырьевого неэнергетического экспорта преобладает металлопродукция преимущественно низкого технологического передела, что продемонстрировано на примере одних из ведущих субъектов РФ – экспортеров металлопродукции. Но, для того чтобы экспортировать продукцию более сложную, подверженную более глубокой переработке, участники ВЭД сталкиваются с тарифными и нетарифными барьерами.

Для того, чтобы добиться поставленных целей наращивания несырьевого экспорта необходимо снижение контрольных мероприятий в отношении

участников ВЭД путем усиления взаимодействия ФТС и ФНС, обеспеченное путем интеграционного объединения баз ФТС и ФНС, разработкой единых требований к проведению проверок и разработку единых профилей риска; создание единого окна путем образования единого центра, в котором участник ВЭД может получить консультационные услуги налогово–таможенного законодательства, получить разрешительные документы и сертификаты; повышение прозрачности работы контролирующих органов, информирование участников ВЭД о возможных рисках и потерях, помощь в проведении внешнеторговых операций.

В последние годы росту ННЭ благоприятствовали макроэкономические факторы: повышение мировых цен, укрепление рубля.

Основу ННЭ составляют пять товарных групп: металлопродукция в 2019 году составила 79% от общей структуры несырьевого неэнергетического экспорта, далее продукция машиностроения – 9%, продовольственные товары, минеральные продукция и продукция химической промышленности имеют долю в 3% каждая соответственно.

Для достижения объема экспорта несырьевых неэнергетических товаров к 2024 году. в размере 250 млрд долл., необходимо увеличить долю РФ в импорте в 1,36 раза относительно 2017 года.

Необходимо наращивать российское присутствие в наибольшей степени (в 1,4–1,6 раз) на рынках стран ЕАЭС, Китая и Северной Африки (которая по объемам экспорта должна к 2024 г. сравняться со странами СНГ вне ЕАЭС), а также Турции, стран Ближнего Востока, Японии, Южной Кореи, ЕАСТ.

3 РАЗРАБОТКА РЕКОМЕНДАЦИЙ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ РЕГУЛИРОВАНИЯ НЕСЫРЬЕВОГО НЕЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО ЭКСПОРТА

3.1. Проблемы действующего регулирования несырьевого неэнергетического экспорта

Потенциал экспорта несырьевой продукции зависит от развитости промышленного сектора и способности страны выпускать высокотехнологичную продукцию. Однако мало просто выпустить продукцию высшего передела, она должна быть и конкурентоспособной на зарубежном рынке. Спрос на отечественную продукцию зависит от конечной цены на иностранном рынке, ее превосходстве в техническом плане и маркетинговой кампании. И если развитие производственных мощностей в России не входит в компетенцию таможенных органов, то повлиять на себестоимость российской продукции и ее конкурентоспособность – могут. Для этого следует снижать экспортные барьеры, которые негативно сказываются на себестоимости продукции.

Повышение несырьевого экспорта отражается в направлениях не только Федеральной таможенной службы, но и остальных органов власти. Повышение роли России в рейтинге мировых экспортеров и достижение высоких показателей присутствия российской высокотехнологичной продукции на мировом рынке отражено в Национальной экспортной стратегии России до 2030 года Минэкономразвития. Данная программа предполагает комплексный подход к повышению экономического сектора внешней торговли.

Ориентирование государственной направленности предполагает также развитие экспортного потенциала, характеризующегося возможностью производить несырьевую продукцию в требуемых объемах. Экспортный потенциал в первую очередь зависит от развития промышленного и научного сектора в стране, а потом уже от государственных барьеров и сложности таможенного администрирования.

К анализу проблем несырьевого экспорта можно подходить с разных сторон, начиная от экономической политики государства, таможенного администрирования, сложной бюрократической структуры, заканчивая недостаточно эффективной работой Министерства иностранных дел.

Российская Федерация оказалась в сложной политической ситуации, постоянное внешнее давление на страну, безосновательные санкционные атаки, ограничения внешней торговли – все это отрицательно сказывается на экономическом потенциале страны, снижает инвестиционный климат, не позволяет строить долгосрочные внешнеэкономические отношения. Нефтегазовые доходы перенаправляются на решение образовавшихся проблем, оставляя лишь малую долю на субсидирование и развитие промышленного сектора страны.

Анализ существующих барьеров, препятствующих повышению несырьевого неэнергетического экспорта можно систематизировать по нескольким укрупненным группам [21]:

1. Тарифные барьеры. Они характеризуются отрицательным воздействием пошлин, налогов, сборов и т.д. на конечную цену продукта с определенной целью. Барьеры можно разделить на внешние и внутренние.

Внешние тарифные барьеры направлены в большей степени для снижения стоимостной привлекательности конечного продукта. Иностранные государства защищают свой рынок от иностранной конкуренции путем установления таможенных пошлин и налогов, а также пополняют бюджет от внешнеэкономической деятельности. После уплаты всех таможенных платежей, себестоимость цены товара может вырасти в более 2 раз, в связи с чем конкурировать на рынке становится сложнее.

Влиять на внешние тарифные барьеры практически невозможно, тем более если иностранное государство соблюдает все требования ВТО. Однако можно повлиять на снижение ставок на определенную группу товаров в мире путем внесения предложений в изменение тарифной политики ВТО. Но необходимо понимать, что каждое государство пытается лоббировать свои интересы на мировом рынке в

зависимости от собственных производственных сил, поэтому на это может быть потрачено множество сил, а результата так и не добиться.

Повлиять на внутренние барьеры намного проще. Для этого следует отменить ставки вывозных таможенных пошлин, что снизит конечную стоимость продукта на мировом рынке и сделает его более привлекательным. Только в России в основном вывозные ставки таможенных пошлин охватывают именно сырьевой энергетический экспорт. Продолжительное время на новостных каналах часто появляется информация о желании властей ввести вывозные таможенные пошлины на металлопродукцию [20]. Учитывая тот факт, что производство металла в России один из самых развитых секторов после добычи нефти и газа, то установление вывозных ставок таможенных пошлин еще больше снизит долю неэнергетического несырьевого экспорта.

2. Нетарифные барьеры. Данные барьеры можно разделить на квотирование (количественное и стоимостное ограничение), лицензирование, ограничения и запреты на вывоз продукции и т.д.

Административно–правовыми барьерами являются:

– Сложное устройство таможенного законодательства, которое не поддается единой систематизации. Существует множество ограничений, которые установлены отдельными Постановлениями и Решениями.

– Дублирование проверок таможенными и налоговыми органами, что усиливает административную нагрузку на бизнес.

Информационно–техническими барьерами являются:

– Недостаточный информационный обмен между ФТС и ФНС, что влечет за собой порой дублирование выездных проверок.

– Отсутствие единого окна, которое бы упрощало прохождение экспортных таможенных процедур.

– Зависимость ВЭД от политических факторов, которые могут привести к возможному введению запретов и ограничений. Тем самым формируется «боязнь» участников ВЭД заключать долгосрочные контракты с иностранными партнерами.

Серьезной проблемой является низкая роль российских сертификатов, лицензий и иной разрешительной документации в иностранных государствах. Например, российский сертификат качества практически не признается за рубежом. Это доставляет значительные трудности и приносит дополнительные финансовые издержки при экспорте. Некоторая сертификация в европейских странах предназначена больше для защиты своих компаний, а не для безопасности жизни и граждан. Например, для соответствия стандарта SPB необходимо рассчитать объем энергоресурсов, затраченных при доставке продукции к покупателю. Это осложняет присутствие российских экспортеров на рынке.

3. Банальная нехватка денежных средств у компании не позволяет в полной мере осуществлять экспортные операции. Проблема кредитования таких организаций обуславливается высокими процентными ставками, а получение льгот довольно сложный механизм. В связи с чем сложно усовершенствовать производственные возможности и закупить необходимую продукцию для роста компании.

Преодолеть данные барьеры можно с помощью следующих предложений:

– Необходимо упростить процедуру возврата налога на добавленную стоимость при экспорте товара. На данный момент возврат НДС из бюджета сложный процесс, обычно сопровождаемый ростом камеральных проверок.

– Если организация занимается научно–исследовательской деятельностью, либо ее затраты связаны с этой деятельностью, то необходимо проработать механизм ускоренной амортизации затрат.

– Проработать механизмы возврата НДС при импорте комплектующих товаров.

4. Несмотря на довольно низкое качество продукции по сравнению с иностранными товарами в схожей ценовой категории, себестоимость продукции является высокой. Причиной высокой себестоимости является низкая производственная мощность из–за устаревшего оборудования. Субсидирование компаний и льготное кредитование организаций позволит модернизировать

текущие производственные силы, что скажется как на интенсивном, так и на экстенсивном росте.

5. Недостаточность взаимодействия контролирующих органов. В большей степени это касается налоговые и таможенные органы Российской Федерации. Шаги по сближению деятельности двух главных фискальных органов страны идут уже продолжительное время, но до должного уровня взаимодействия не достигнуто и по сей день. Функционирование системы единого окна позволит снизить административную нагрузку на бизнес, упростить процедуру возврата таможенных и налоговых платежей. На данный момент уже можно реализовать механизм автоматического возврата НДС при экспорте, что позволит организациям дополнительные доходы для совершенствования своей коммерческой деятельности.

6. Барьеры незнания. В исследовательских работах разных создателей, не дано точного определения, какие барьеры можно отнести к барьерам незнания. По нашему мнению, это барьеры, которые вызваны незнанием экспортером особенностей рынков сбыта, проведения соглашений, операций и процедур, которые связаны с организацией экспорта и продвижением продукции.

К внешним барьерам незнания, затрудняющим экспорт, относятся:

– низкая доступность информации о внешних рынках и покупателях, в том числе незнание каналов продвижения, незнание требований и предпочтений покупателей на экспортном рынке; незнание особенностей менталитета иностранных покупателей, влияние культурных и языковых барьеров на продажи, в том числе общественных ценностей, обычаев, норм поведения, деловой практики и т. д.;

– незнание нормативно–законодательных особенностей законодательства зарубежных государств и правовых требований, также создающих барьеры для создания совместных предприятий, осуществления трансферта технологий;

– незнание тонкостей таможенного оформления товаров в зарубежных государствах (соответствие российских и иностранных таможенных кодов товара,

незнание таможенных процедур и операций, требований иностранных таможенных и налоговых служб к коммерческой и сопроводительной документации, рисков, связанных с таможенным оформлением продукции, незнание особенностей таможенного законодательства других стран);

- отсутствие либо недочет информации об инструментах продвижения собственной продукции на зарубежных рынках, также проводимых выставках, электронных площадках и остальных возможностях, которые связаны с продвижением продукции;

- незнание заграничных систем необходимой документации, нужных для ввоза продукции в иностранное государство и их соответствия российским системам сертифицирования, неспособность либо трудности получения нужной в зарубежных странах разрешительной документации;

- незнание технических требований и производственных стандартов, которые требуются в заграничных государствах.

К внутренним барьерам незнания, которые создают препятствия для развития экспорта относятся:

- незнание налоговых стимулов при экспорте (возмещение налога на добавленную стоимость экспортерам), процедурам и требованиям налоговых органов при выполнении возмещения налога на добавленную стоимость при экспорте;

- незнание условий налоговых и таможенных органов к оформлению сопроводительной, таможенной, разрешительной и иной документации, нужной для осуществления экспорта продукции за границу;

- незнание рисков, связанных с осуществлением экспортной деятельности компаний и степени их влияния на бизнес.

Меры по преодолению барьеров. Для решения вопросов связанных с преодолением барьеров незнания можно предложить последующий комплекс мер, который позволит преодолеть данные барьеры:

– заблаговременно предоставлять информацию экспортеров о вероятных изменениях ставок пошлин и нетарифных ограничениях как в Российской Федерации, так и в зарубежных государствах;

– для преодоления барьеров незнания, которые связаны с возмещением налога на добавленную стоимость, следует предоставлять информацию экспортера про то, каким образом верно исполнять и составлять контракт в целях недопущения двойного налогообложения и трансфертного ценообразования (консультации налоговых органов);

– отмена камеральных проверочных мероприятий налоговых органов компаний экспортеров либо проведение проверочных мероприятий по принципу избранности при возмещении налога на добавленную стоимость. Сейчас, до того, как получить возмещение налога на добавленную стоимость при экспорте, компаниям экспортерам нужно пройти камеральную проверку, издержки которой могут нивелировать выгоды от получения льгот по налогам, в особенности в секторе среднего и малого бизнеса;

– предоставление нулевой ставки налога на добавленную стоимость компаниям экспортерам высокотехнологичных товаров, также информационно–технологических товаров. На данный момент компаниям экспортерам этих товаров трудно возратить экспортную НДС из-за невозможности обосновать достаточную степень переработки продуктов;

– для преодоления барьера, который связан с низкой доступностью информации о зарубежных рынках и возможных партнерах, можно предложить последующую новую систему сбора предоставления необходимой экспортерам информации. Такие данные должны собирать российские торговые консульства, но они с этой задачей не справляются. Для преодоления этого барьера Российская Федерация может последовать примеру США. Там торгпредства работают на базе финансовых отделов посольств. При всем этом функция изучения рынка возложена на местных профессионалов, сеть которых больше постоянна, по соотношению с нередко меняющимся составом дипломатических сотрудников.;

– признание российских систем сертификации за границей, оказание консультаций российских экспортеров и помощь в получении нужной в зарубежных странах разрешительной документации (лицензии, сертификаты качества);

– создание функциональных центров, в которых бы были проведены процедуры сертификации и лицензирования, таможенно–налогового оказания консультаций возможных экспортеров и исполнялся иной комплекс услуг, необходимый российским компаниям, планирующим экспортировать продукцию.

7. Отдельно стоит упоминать барьеры в виде экспортного контроля. Чем высокотехнологичней продукция, тем больше риск необходимости заключения идентификационного заключения Федеральной службы по техническому и экспортному контролю (ФСТЭК), по результатам которого возможно понадобится лицензия ФСТЭК, либо разрешение Комиссии по экспортному контролю Российской Федерации (КЭК РФ). Это значительно усложняет процесс экспорта таких товаров, увеличивает себестоимость продукции и сроки отгрузки. Сложность еще заключается в том, что даже если товар не попадает под товары двойного назначения по результатам идентификационного заключения, то данное заключение действует только в отношении одного покупателя и конечного пользователя. При появлении новых торговых партнеров, таможенные органы будут запрашивать новое заключение. Особенно осложнен экспорт товаров в такие страны как КНДР, Украина и Грузия. Несмотря на то, что опубликован перечень товаров, в отношении которых при их перемещении за пределы Российской Федерации не применяются запреты и ограничения, установленные законодательством Российской Федерации в области экспортного контроля, там имеется ряд исключений. Данный список не распространяется на поставку в КНДР. Многие товарные позиции применяются в отношении всех стран, кроме Украины и Грузии. Также перечень товаров не действует на поставляемые в интересах зарубежных организаций, в отношении которых имеется информация об их причастности к военным программам зарубежных стран. При этом участники ВЭД

могут и не обладать такой информацией, т.к. часть информации не содержится в списках физических и юридических лиц, в отношении которых применяются специальные экономические меры, предусмотренные постановлением Правительства Российской Федерации от 1 ноября 2018 г. N 1300 «О мерах по реализации Указа Президента Российской Федерации от 22 октября 2018 г. N 592» и постановлением Правительства Российской Федерации от 29 декабря 2018 г. N 1716–83 «О мерах по реализации Указа Президента Российской Федерации от 22 октября 2018 г. N 592».

Для оформления идентификационного заключения ФСТЭК срок составляет не более 15 рабочих дней со дня поступления в ФСТЭК России заявления о выдаче заключения и необходимых документов. При этом ФСТЭК может приостановить выдачу на срок не более 30 рабочих дней. Если по результатам идентификационного заключения необходимо оформить лицензию на экспорт данного товара, решение о предоставлении лицензии или об отказе в ее предоставлении принимается в срок, не превышающий 45 рабочих дней со дня регистрации в системе делопроизводства ФСТЭК России заявления о предоставлении лицензии и прилагаемых к нему документов.

Таким образом, участник ВЭД может затратить около 60 рабочих дней только на оформление лицензии ФСТЭК (при условии, что не было приостановки выдачи лицензии). Это является существенным барьером при экспорте несырьевой неэнергетической продукции. Многие заводы–изготовители отказываются экспортировать свою продукцию в связи со сложностью, возникающих при совершении внешнеэкономических операциях.

Барьеры, с которыми сталкивается участник ВЭД при экспорте продукции, отрицательно влияют на образ таможенного органа, что снижает количество фирм, заинтересованных во внешней торговле. Для решения этих задач, таможенные органы могут создать благоприятные условия для увеличения несырьевого экспорта. Таким образом, можно сделать вывод, что для достижения целей стратегии развития российской таможни, выражающихся в содействии развитию

международной торговли, росту товарооборота и несырьевого экспорта необходимо снижать возникающие внутренние и внешние барьеры экспорта [30].

3.2. Рекомендации по совершенствованию регулирования несырьевого неэнергетического экспорта

При разработке мер политики, которые были направлены на преодоление зависимости от сырьевых продуктов и сосредоточения экспорта, нужно учесть индивидуальности областей, также вид сырьевого продукта, от которого зависит эта область. Нельзя применять единую систему для каждой области. Например, если область зависит от нефтепродуктов, к ней нельзя применить систему, которая была разработана для области, зависящей от агарной промышленности.

В экономике нужно сделать сдвиг на кривой производственных возможностей в пользу инвестиционных товаров. Инвестиционные товары позволят увеличить производственные возможности в будущем. Высокие производственные возможности наряду с применением новейших технологий позволят производить конкурентоспособные товары на мировом рынке. Однако, на каждом этапе должен быть тщательный контроль за реализацией программы и расходованию бюджетных средств.

Низкая конкурентоспособность российских товаров является следствием отсталости российского производства, которая в свою очередь является следствием отсталости в научно – техническом прогрессе. Именно поэтому, чтобы избавить экономику от зависимости от сырьевого экспорта, нужно разработать и реализовать программу на всех институциональных уровнях. Инвестиции в научно–исследовательский сферу необходимы для разработки методологических основ в образовательной сфере. Образовательная сфера позволит готовить специалистов высочайшего класса, которые будут продвигать НТП в России, что в свою очередь увеличит доступность новейших технологий.

Для обеспечения устойчивого развития несырьевого неэнергетического экспорта государство активно снимает регуляторные барьеры и использует

различные механизмы стимулирования роста производства как в России, так и за ее пределами.

Для создания благоприятных условий для увеличения несырьевого экспорта РФ, таможенными органами следует:

- Понижение контрольных мероприятий в отношении участвующих ВЭД методом усиления сотрудничества ФТС и ФНС. Это сотрудничество можно обеспечить методом интеграционного объединения баз ФТС и ФНС. Разработку единых условий к проведению проверочных мероприятий и разработку единых профилей риска.

- Создание единого окна методом образования одного центра, в котором участник ВЭД может получить консультационные услуги налогово–таможенного законодательства, оформить разрешительную документацию и сертификаты.

- Увеличение прозрачности работы надзорных ведомств, осведомление участников ВЭД о вероятных рисках и потерях, помощь в проведении внешнеторговых операций.

Например, первые шаги в развитии несырьевого экспорта были сделаны благодаря разработке государственной программы «Развитие внешнеэкономической деятельности». Эта программа ставит в свои наиважнейшие задачи как раз–таки повышение несырьевого неэнергетического экспорта и долю машин, транспорта и оборудования в общем экспорте нашей страны. Также были утверждены: «Стратегия развития экспорта продукции автомобильной промышленности», «Стратегия развития экспорта продукции сельскохозяйственного машиностроения» и «Стратегия развития экспорта продукции железнодорожного машиностроения».

Для обеспечения размеренного роста несырьевого неэнергетического экспорта, который не будет зависеть от изменчивости международных торговых площадок, необходимо увеличивать физические объемы высокотехнологично продукции. К примеру, государству следует нарастить поставки экспорта в количественном объеме продукции машиностроения, методом:

- создание общих критериев для развития экспортно –ориентированных производств транспортных средств и автокомпонентов,
- расположение на имеющихся предприятиях больших экспортно – ориентированных производств моделей для международных рынков,
- объединение российских производителей автокомпонентов в технологические ряды межгосударственных автомобильных заводов;
- создание условий для вывода на международные рынки новых товаров и выхода субъектов новых видов коммерческой деятельности, применение новых бизнес–моделей в сфере автомобилестроительной отрасли.

Таким образом, можно прийти к выводу о том, что, одним из основных вопросов российского несырьевого экспорта остается низкая доля продуктов верхних пределов. Из несырьевого сектора верхних пределов в данное время размеренно развиваются лишь технологии военного назначения. Но, кроме этого, наша страна может предложить остальным странам мира довольно широкий диапазон нововведений и высоких технологий. Говоря об нововведениях, которые Россия может поставлять на экспорт, приведем несколько примеров. Так, например, в России функционирует компания MaxBionic — отечественный стартап, занимающийся изготовлением бионических протезов. Главный продукт компании MeHandS — это сверхлегкая кисть, которая функционирует как настоящая рука, причем может подстраиваться под каждого человека индивидуально. С помощью программируемых чипов, датчиков и сенсорного пульта управления, человек может всецело держать под контролем работу протеза и даже чувствовать силу захвата.

На сегодняшний момент, кроме различных технологических разработок, областью развития несырьевого неэнергетического экспорта может стать сфера IT. Более интересным и нужным для остальных стран мира являются российские разработки, которые связаны с информационной безопасностью, а конкретно: криптография, защита данных, поиск и устранение вирусных программ [15].

К примеру, если обратиться к мировому опыту развития несырьевого экспорта, то нашему государству нужно развивать компании малого и среднего бизнеса, стимулируя его интернационализацию.

Сегодня, небольшие и средние компании не так зависимы от внешнеполитической ситуации, как к примеру те же международные компании, им выйти на зарубежный рынок незначительно легче. При всем этом этот сектор владеет большим потенциалом, в особенности в сфере инновационных разработок.

Еще одной точкой роста можно считать повышение экспортного потенциала субъектов Российской Федерации. В текущее время развитие экспорта в большей степени развивается в тех регионах, где выше информированность участников рынка о возможностях государственной поддержки, торговых барьерах, о посредниках и контрагентах за границей, также в регионах, которые имеют доступ к развитым торговым и транспортным путям.

В итоге, невзирая на то, что российский экспорт на сегодня является все-таки сырьевым, мы видим повышение доли несырьевого неэнергетического сектора. Естественно, есть определённые трудности в сфере развития этого направления, но необходимо заострить внимание, что у РФ есть возможности роста экспортного потенциала, в особенности в несырьевом экспорте.

Сначала, нужно сделать ставку на создание продуктов высших переделов, увеличить их физический объём поставок. Государству нужно развивать сферу инновационных технологий, ведь у нашего государства есть все возможности. Очередной возможностью увеличения экспортного потенциала должно стать расширение интернациональной деятельности среднего и малого бизнеса, также улучшение экспортного потенциала субъектов России.

Вывод по главе 3:

В ходе исследования было выявлено множество факторов, сдерживающих развитие несырьевого неэнергетического экспорта в Российской Федерации. Особенно заметны следующие барьеры, отрицательно влияющие на экспортный потенциал страны.

1. Тарифные барьеры, выражающиеся в стоимостных ограничениях в отношении вывозных товаров. Тарифные барьеры оказывают дополнительную финансовую нагрузку на участников ВЭД, в связи с чем повышается себестоимость отечественной продукции.

2. Нетарифные барьеры выражаются в виде получения разрешений, заключений на вывоз товаров на пределы РФ. Сложное бюрократическое устройство вызывает нежелание у участников ВЭД заниматься внешнеторговой деятельностью.

3. Нехватка финансовых ресурсов выражается в невозможности у малого бизнеса организовать экспортную деятельность, в связи с отсутствием возможности оплатить все расходы на оформление.

4. Высокая себестоимость с низким качеством выражается в отсутствии современных технологических средств для увеличения объемов производства высокого качества.

5. Недостаточное взаимодействие ФТС с другими органами государственной власти выражается в сложности таможенного оформления, необходимости дублирования документов, что увеличивает сроки экспортных операций.

6. Барьеры незнания выражаются в нехватке должных знаний иностранной конъюнктуры рынка, а также таможенного законодательства ЕАЭС и РФ.

7. Экспортный контроль выражается в сложности оформления разрешительных документов для товаров, которые могут попадать под списки двойного назначения. Экспортный контроль хоть и является частью нетарифного регулирования, но выделен в отдельный барьер, в связи с тем, что несет основную нагрузку на участника ВЭД при экспорте.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В развитии экономики страны большое значение занимают внешнеэкономические факторы. На современном этапе развития экспортная сфера потерпела трудности, которые осложнили ее развитие. В настоящее время Россия по величине ННЭ находится в конце третьего десятка стран мира, что заметно ниже ее позиции по общему экспорту.

Тем не менее значительная величина российского ННЭ, его товарная и географическая диверсификация свидетельствуют о достигнутых успехах страны в несырьевых отраслях. Неблагоприятная ситуация в экспорте повлияла на внутриэкономические структурные проблемы России, что остро поставило вопрос о необходимости масштабной и быстрой модернизации экспортного потенциала.

В последние годы Российская Федерация стала сильно зависима от экспорта сырьевых товаров, именно поэтому сейчас одной из главных целей является наращивания экспорта, относящихся к несырьевому.

На сегодняшний момент, Российская Федерация как сильно наша страна зависит от сырьевых товаров. На долю сырья приходится 47% всего российского экспорта в 2019 году. На несырьевой экспорт нижних переделов и несырьевой энергетический экспорт приходится по 17% долей. На товары, отнесенные к верхним переделам приходится 12% экспорта 2019 года.

Однако, здесь тоже стоит понимать, что на данный момент Россия в основе экспортирует продукцию, относящуюся к нижним переделам, то есть к самым простым товарам.

Именно поэтому одной из главных целей Стратегии развития российской таможни до 2030 года является содействие развитию международной торговли, росту товарооборота и несырьевого экспорта.

Необходимо в первую очередь наращивать экспорт высокотехнологичных товаров, которые бы относились к высшим переделам. Серьезный вызов для российского экспорта и его перспектив связан с быстрой индустриализацией Китая

и его агрессивным заходом в те экспортные ниши, где ранее комфортно чувствовала себя Россия. Китай не только по многим позициям отказался от российского импорта в пользу собственного производства, но и теснит Россию на рынках третьих стран.

Это касается, в первую очередь, базовых промышленных полуфабрикатов — химических продуктов, черных металлов, отдельных лесобумажных товаров и другие.

Рассмотренная выше совокупность предпосылок и факторов, влияющих на развитие российского экспорта, позволяет говорить о наличии принципиальных возможностей, как внутренних, так и внешних, для динамичного расширения поставок по традиционным и новым продуктовым и страновым направлениям.

Несырьевой неэнергетический экспорт России демонстрирует значительный мобилизационный и инновационный потенциал, осваивает ранее практически закрытые для него ниши и, тем самым, дает основание ставить задачу, как минимум, удвоения его текущих объемов к середине следующего десятилетия.

Так же в работе был выявлен ряд проблемных моментов, которые сдерживают экспорт России. В стране действует огромное количество барьеров, влияющих на экспортный потенциал страны.

К таким барьерам относятся:

1. Тарифные барьеры, характеризующиеся негативным влиянием таможенных платежей на конечную цену продукта с определенной целью.
2. Нетарифные барьеры (квотирование (количественное и стоимостное ограничение), лицензирование, ограничения и запреты на вывоз продукции и так далее.
3. Недостаточное финансирование компаний, тем самым выйти компании на экспортный рынок довольно сложно.
4. Отставание российской продукции по качественным характеристикам в схожей ценовой политики от зарубежных. Себестоимость имеет довольно высокие

показатели. Причиной является низкая производственная мощность из-за устаревшего оборудования.

5. Недостаточность взаимодействия контролирующих органов. В большей степени это касается налоговые и таможенные органы Российской Федерации.

6. Барьеры незнания. Это барьеры, которые вызваны незнанием экспортером особенностей рынков товаров и услуг, проведения соглашений, операций и процедур, которые связаны с организацией экспорта и продвижением продукции.

7. Барьеры в виде экспортного контроля. Если высокотехнологичная продукция поставляется на экспорт, то есть потенциальный риск необходимости получения идентификационного заключения Федеральной службы по техническому и экспортному контролю (ФСТЭК), по результатам которого возможно понадобится лицензия ФСТЭК, либо разрешение Комиссии по экспортному контролю Российской Федерации (КЭК РФ). Это значительно усложняет процесс экспорта таких товаров, увеличивает себестоимость продукции и сроки отгрузки.

Таким образом, в настоящее время существует огромное количество торговых барьеров, установленных на экспорт. С данными барьерами сталкивается участник ВЭД, тем самым провоцирует на снижение количества фирм, заинтересованных во внешней торговле.

Для решения приведенных проблем, таможенные органы могут создать благоприятные условия для увеличения несырьевого экспорта. Итак, для достижения целей стратегии развития российской таможни, выражающихся в содействии развитию международной торговли, росту товарооборота и несырьевого экспорта необходимо снижать возникающие внутренние и внешние барьеры экспорта.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1 «Международная Конвенция о Гармонизированной системе описания и кодирования товаров» (Заключена в Брюсселе 14.06.1983) (вместе с Протоколом от 24.06.1986)

2 «Таможенный кодекс Евразийского экономического союза» (ред. от 29.05.2019) (приложение N 1 к Договору о Таможенном кодексе Евразийского экономического союза)

3 Решение Совета Евразийской экономической комиссии от 16.07.2012 N 54 (ред. от 23.04.2021) «Об утверждении единой Товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности Евразийского экономического союза и Единого таможенного тарифа Евразийского экономического союза»

4 Приказ Минэкономразвития России от 27.12.2019 N 863 (ред. от 29.07.2020) «Об утверждении Методики расчета показателей (индикаторов) государственной программы Российской Федерации «Экономическое развитие и инновационная экономика»

5 Списки (перечни) контролируемых товаров и технологий утвержденные Указами Президента РФ в соответствии со статьей 6 Федерального закона от 18.07.1999 N 183–ФЗ «Об экспортном контроле»

6 Указ Президента Российской Федерации от 07.05.2018 г. № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года»

7 Послание Федеральному собранию Президента Российской Федерации В.В. Путина

8 Налоговый кодекс Российской Федерации (НК РФ)

9 Федеральный закон «Об экспортном контроле» от 18.07.1999 N 183–ФЗ (последняя редакция)

10 Федеральный закон «О таможенном регулировании в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 03.08.2018 N 289–ФЗ (последняя редакция)

11 Распоряжение Правительства РФ от 23.05.2020 N 1388–р об утверждении «Стратегии развития таможенной службы Российской Федерации до 2030 года»

12 Целевые ориентиры развития таможенной службы Российской Федерации до 2030 года

13 Амирасланова, Э. А., Баркова, Н. Ю., Шпунт, Т. О., «Барьеры внешнеэкономической деятельности для российского экспорта несырьевых товаров», // Вестник университета – 2019

14 АО Российский экспортный центр. [электронный ресурс] URL:<https://www.exportcenter.ru/>

15 Архипов, А. Д. Особенности российского несырьевого экспорта и перспективы его развития / А. Д. Архипов. — Текст: непосредственный // Молодой ученый. — 2020. — № 20 (310). — С. 399–402. — URL: <https://moluch.ru/archive/310/70153/> (дата обращения: 26.05.2021).

16 Батурина, Э.А., Цветцых А.В., «Экспортный потенциал России: сущность и оценка», // Актуальные проблемы авиации и космонавтики – 2012

17 Борисюк, Н.К., Прытков, Р.М. «Основные направления развития экспортного потенциала региона», // Вестник Оренбургского государственного университета – 2008

18 Войтешонок, Я.А., «Современное состояние институциональной структуры системы поддержки экспорта в российскую Федерацию: вызовы и угрозы развитию российского экспорта», // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Международные отношения – 2011

19 Газета.ru [электронный ресурс], URL: <https://www.gazeta.ru/business/2020/12/28/13417484.shtml>

20 Гончаров, В.Д., Селина, М.В., «Влияние экспорта на внутренний рынок страны», // Никоновские чтения – 2017

21 Ковалева, Е.Н., Оганова, А.А., «Несырьевой неэнергетический экспорт России макро – и мезоуровня: основные тенденции развития и направления

поддержки», // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия Экономика и экологический менеджмент – 2018

22 Козлова, А.С., Шафиева, А.Р., «Проблемы осуществления экспортного контроля в Российской Федерации», // Экономика и бизнес: теория и практика – 2020

23 Кузнецова, Г.В., Цедилин, Л.И., «Стимулирование несырьевого экспорта: международный опыт и российская практика», // Мировая экономика и международные отношения – 2018

24 Лисина, М.И., «Влияние девальвации на конкурентоспособность российских предприятий в период мирового кризиса», // Проблемы современной экономики – 2010

25 Межецкая, Т.А., Межецкий, А.Н., «Сущность и содержание промышленной и торговой политики», // Российское предпринимательство –2015

26 Морозенкова, О.В. Потенциал несырьевого неэнергетического экспорта России / О.В. Морозенкова // Российский внешнеэкономический вестник. – 2018. – (12). – С. 31–49.

27 Официальный сайт Правительства Челябинской области [электронный ресурс] URL:<https://pravmin.gov74.ru/prav/chelyabinskaya-oblast/administrativnoe-delenie.htm>

28 Официальный сайт «Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Челябинской области» [электронный ресурс] URL:<https://chelstat.gks.ru/>

29 Оболенский, В.П., «Наращивание российского несырьевого экспорта: возможные риски», // Российский внешнеэкономический вестник – 2018

30 Пилипчук, В.В., «Проблемы взаимоотношений участников внешнеэкономической деятельности с таможенными органами», //Вестник Российской таможенной академии – 2010

31 РБК, «ФАС связала рост цен на металл в России со сговором трейдеров» – 2020, [электронный ресурс], URL: <https://www.rbc.ru/business/09/02/2021/6022479e9a794759cd518b7b>

32 Российская газета – Федеральный выпуск № 55(8109), «Несырьевой экспорт ждет роста спроса», 15.03.2020, [электронный ресурс], URL: <https://rg.ru/2020/03/15/nesyrevoj-eksport-mozhet-vyigrat-ot-padeniia-rublia.html>

33 «Российский несырьевой экспорт: текущее состояние и меры поддержки» – 2017, [электронный ресурс], URL: <https://rostec.ru/analytics/rossiyskiy-nesyrevoiy-eksport-tekushchee-sostoyanie-i-mery-podderzhki/>

34 «Рост цен на металлопрокат и трубы в 2016 году. Динамика, причины, прогноз», [электронный ресурс], URL: https://www.metall-energy.ru/news_194.htm

35 Спартак, А.Н. Перспективы наращивания российского несырьевого экспорта / Спартак А.Н., Кнобель А.Ю., Флегонтова Т.А., Исмагилова О.Д., Коваль А.А., Левашенко А.Д., Пыжиков Н.С., Снег М.Л., Хохлов А.В., Якубовский И.В. // Центр стратегических разработок. Москва. Апрель 2019 год–129с.

36 Староверов, В.И., Вартанова, М.Л., «Стимулирование отечественного производителя», // Продовольственная политика и безопасность – 2018

37 Сычева, Ф. А., Чупина, И. П., «Влияние внешних и внутренних факторов на развитие российской экономики», //Аграрный вестник Урала – 2011

38 Трохова, Е.В., Изутина, Т.А., «Экспортный потенциал Российской Федерации в несырьевом секторе и перспективы его роста», // Международная торговля и торговая политика – 2018

39 Федеральная таможенная служба. [электронный ресурс] URL:<http://www.customs.ru>