



Государственное регулирование поддержки российского промышленного экспорта

Р.М. Шафиев

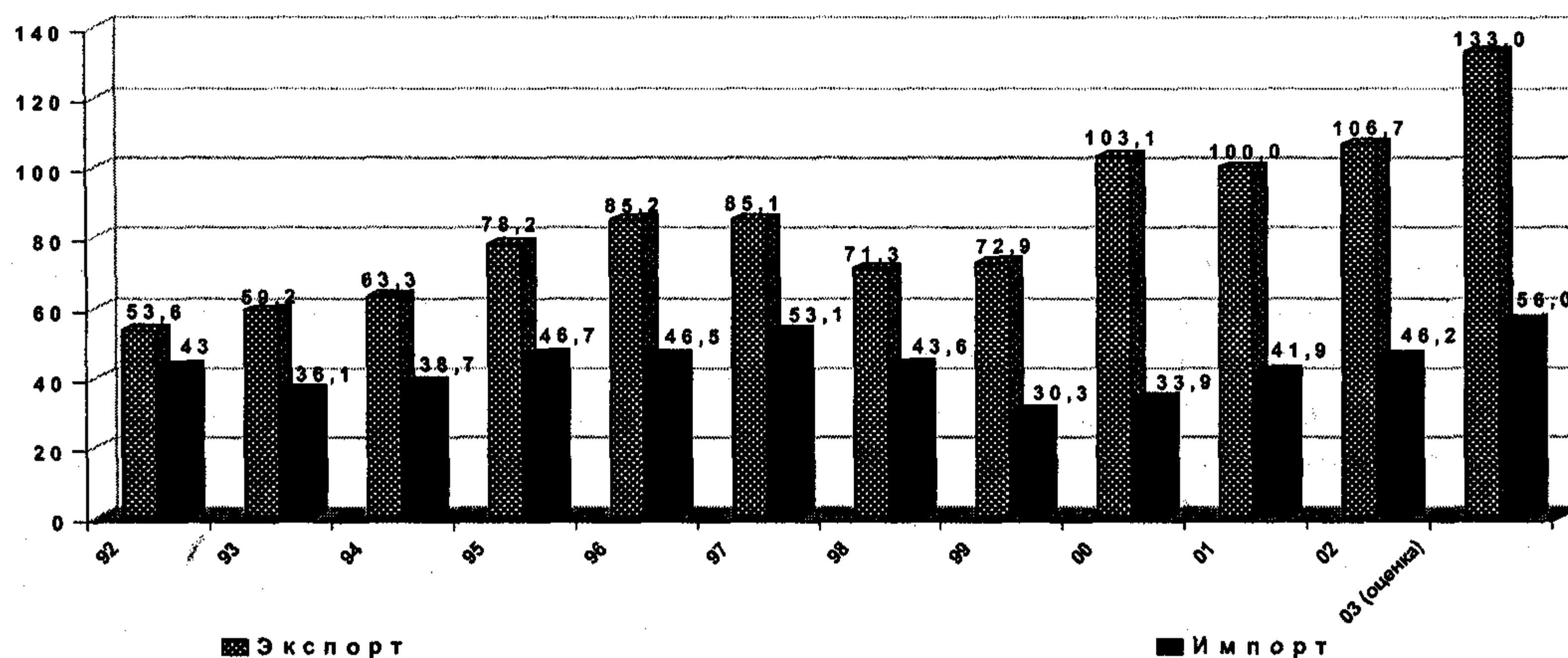
*Кандидат экономических наук,
начальник отдела Минэкономразвития и торговли РФ*

Развитие внешней торговли России в 1999–2003 гг. характеризовалось устойчивым повышательным трендом, в основе которого лежало заметное улучшение мировой товарной конъюнктуры и оздоровление внутриэкономической ситуации в стране. По предварительным данным, российский экспорт вырос более чем в 1,8 раза в 2003 г. по сравнению с 1999 г., импорт – в 1,85 раза. Сальдо торгового баланса в рассматриваемый период стало резко положительным и приблизилось к 80 млрд долл. в 2003 г. (по данным таможенной статистики). Крупный и рас-

тущий актив торгового баланса способствовал значительному увеличению валютных резервов страны, что оказало стабилизирующее влияние на внутренний валютно-финансовый рынок и позволяло эффективно обслуживать внешние долговые обязательства. Таможенные платежи и другие доходы от внешнеторговой деятельности, включая отчисления от прибыли участников ВЭД, превратились в основной источник доходов федерального бюджета. Только таможенные платежи превысили 80 млрд долл. в 1999–2003 гг., в том числе 3/4 всех поступлений пришлось на 2001–2003 гг.

График 1

Динамика стоимостных объемов российского экспорта и импорта в целом в 1992–2003 гг. (по данным таможенной статистики; в млрд долл. США)



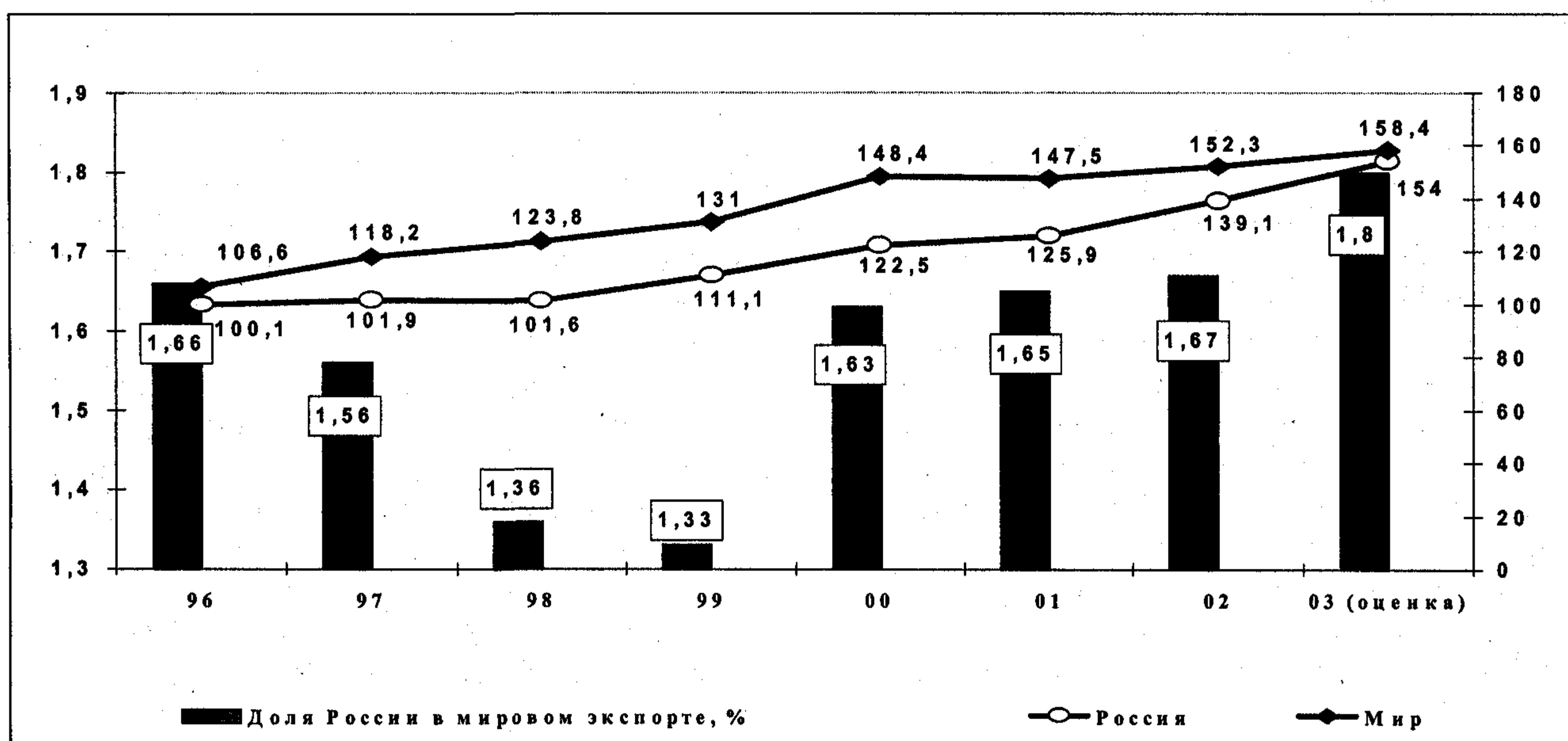


В отличие от додефолтовой ситуации в период 1999–2003 гг. темпы увеличения российского экспорта в реальном выражении заметно опережали среднемировую динамику. Отмеченное наряду с благоприятной ценовой ситуацией привело к повышению доли России в мировом экспорте с 1,3–1,45 в 1998–1999 гг. до 1,8% в 2003 г. По

степени интенсивности участия в международном разделении труда (отношение доли в мировом экспорте товаров и услуг к доле в мировом паритетном ВВП) Россия на сегодняшний день значительно превосходит Индию и Китай и находится примерно на одном уровне с крупными странами Латинской Америки и США.

График 2

Сравнительная динамика российского и мирового экспорта (в реальном выражении, 1995=100)



Примечание к графику:

При расчете доли России в мировом экспорте использованы показатели экспорта по методологии платежного баланса РФ и данные ВТО.

Следуя за устойчивым расширением внутреннего спроса и улучшением валютно-финансовых условий импортной деятельности, физические объемы ввоза товаров резко увеличились в последние годы, в том числе в 2003 г. было закуплено в натуральном выражении в 2,4 раза больше продукции, чем в постдефолтовом

1999 г., и в 1,8 раза больше, чем в предкризисном 1997 г. При этом расходы на конечное потребление увеличились в существенно меньшей степени, что закономерно сопровождалось повышением доли импорта в товарных ресурсах розничной торговли. Фактически сегодня страна переживает вторую волну импортной экс-



пансии, тогда как данные о соотношении импорта и отечественной продукции, публикуемые Госкомстатом России в текущих ценах, не дают реального представления о ситуации на внутреннем рынке: стоимостная масса зарубежных изделий росла намного медленнее из-за стагнации мировых цен и реального удорожания рубля.

Среди основных причин роста зарубежных поставок в 1999–2003 гг. благоприятная мировая конъюнктура и расширение экспортоориентированных производственных мощностей, особенно в топливно-энергетическом комплексе и металлургии, на фоне умеренного повышения внутреннего спроса на экспортируемые сырье и полуфабрикаты. Средние мировые цены на нефть в 2000–2003 гг. были вдвое выше, чем в 1998 г. Одновременно экспортная квота в российской нефтедобычи возросла с 44–45% в 1998–1999 гг. до 50% и более в 2002–2003 гг., нефтепереработке с 30–32% до более 40%.

В 1999–2003 гг. отмечалось неуклонное и существенное повышение эффективности импортной деятельности, обусловленное реальным удорожанием рубля и снижением средних импортных цен. В результате уже к 2001 г. эффект резкой девальвации рубля в августе 1998 г. в значительной степени утратил свое стимулирующее влияние на отечественное производство, которое в отсутствие необходимых инвестиций уже не могло эффективно конкурировать с быстрорастущим импортом. Только в 2003 г. реальное удорожание рубля к иностранным валютам составило более 4%. Средние импортные цены за 1999–2002 гг. упали почти на 40% и лишь в 2003 г. их снижение приостановилось.

Рекордные количественные показатели экспортно-импортной деятельности, достигнутые в последние годы, нельзя рассматривать как однозначно положительные, поскольку сохраняются негативные моменты, связанные с внешней торговлей, а некоторые из них даже усилились.

Внешняя торговля по-прежнему выступает главным источником несанкци-

онированного оттока капитала за рубеж, причем его интенсивность во второй половине 2003 г. несколько возросла.

Структура отечественного экспорта под влиянием благоприятной конъюнктуры на рынках энергоносителей и ряда других вывозимых Россией сырьевых товаров и полуфабрикатов приобрела еще более ярко выраженный топливно-сырьевой характер. Так, доля минеральных продуктов в общей сумме продаж выросла с 40% в 1998 г. до почти 60% в 2003 г. В последнее время также укрепились позиции базовых черных и, особенно, цветных металлов. В целом же на минеральные продукты, металлы и драгоценные камни сегодня приходится около 80% национального экспорта, что не имеет аналогов в российской истории.

Закономерное и нормальное для стадии экономического подъема расширение импорта в России в отсутствие достаточного числа конкурентоспособных отечественных поставщиков сопровождалось усилением позиций зарубежной продукции на внутреннем рынке, в том числе по многим чувствительным для страны позициям. Например, доля импорта в товарных ресурсах внутреннего рынка в натуральной выражении по маслу животному в I полугодии 2003 г. достигала 55% (52% в I полугодии 2002 г.), сыром жирным 38% (30,5%), синтетическим моющим средствам – 48% (45%), мылу туалетному – 57% (53%), лекарственным средствам в стоимостном выражении – 66% (58%).

Чрезвычайно высокая концентрация поставок на узкой группе топливно-сырьевых товаров и материалов делает экономику страны очень чувствительной к колебаниям мировой конъюнктуры и ограничивает возможности эффективного участия в международном разделении труда. Риски такой специализации особенно возросли в последнее время в связи с усилением военно-политической напряженности в мире. В течение переходного периода Россия не смогла создать весомого противовеса топливно-сырьевой специализации. Современный отечественный высокотехнологичный экспорт представлен преимущественно "режимными" от-



раслями оборонной, атомной, ракетно-космической, продукция которых, как правило, не предполагает универсального применения, а торговля ею высокополитизирована и имеет ограниченные рынки сбыта.

В условиях усиления международной конкуренции становится актуальной роль государства в повышении конкурентоспособности промышленности и экономики в целом, продвижении национальных экспортеров промышленной продукции на внешние рынки.

В сложившейся ситуации основными мерами государственного регулирования развития экспорта промышленной продукции можно считать:

1. Поддержка торгово-политическими мерами. Речь идет о создании максимально благоприятных торгово-политических условий для экспорта товаров на основе заключения дву- и многосторонних соглашений и разрешении торговых споров.

2. Меры налогово-административного регулирования внешнеэкономической деятельности.

3. Финансовые меры стимулирования экспортного производства, когда государство выступает в роли кредитора, гаранта.

4. Информационно-консультативное содействие.

5. Промоционные меры по продвижению российских товаров и услуг на международные рынки

6. Организационные меры.

Некоторые из этих мер не требуют существенного ресурсного обеспечения (например, торгово-политическая поддержка), другие связаны с расходами бюджета.

Необходимость участия государства в экспортном и инвестиционном страховании определяется наличием специфических рисков, которые, согласно мировой практике, не страхуют коммерческие страховщики. К ним относятся негативные события политического и ком-

мерческого характера, которые могут произойти в стране импортера при осуществлении поставок с достаточно длительным сроком расчетов за них. Частные страховые компании ограничиваются, как правило, экспортными контрактами со сроками расчетов не более 3-6 месяцев.

Следует отметить, что правила мировой торговли, в частности, ВТО ограничивают или запрещают некоторые формы поддержки экспорта (например, экспортные субсидии в любой форме). Применение таких запрещенных форм приводит почти автоматически к принятию жестких ответных ограничительных мер со стороны торговых партнеров. Поэтому, набор мер поддержки, которые Россия может использовать в будущем, не может выходить за рамки разрешенных ВТО.

Основным документом ВТО, содержащим правила в отношении поддержки экспортеров, является *Соглашение по субсидиям и компенсационным мерам*. Соглашение в принципе разрешает предоставление субсидий предпринимателям, но ужесточает дисциплину в отношении их применения, требуя, чтобы такая поддержка предпринимателей в одной стране не ущемляла внешнеторговые интересы предпринимателей другой страны-члена ВТО.

Соглашение в ст. 1 впервые дает четкое определение понятия «субсидия» – оказание правительством или каким-либо государственным органом страны финансовой помощи предпринимателю путем прямого перевода средств, гарантирования такого перевода или освобождения от некоторых платежей, а также любая форма поддержания доходов и цен, если соответствующие меры обеспечивают льготы получателю субсидии, могущие создавать препятствия в торговле. Кроме того, Соглашение подразделяет субсидии на специфические, доступ к которым имеют лишь определенные предприятия, и неспецифические, доступные в равной мере для всех предприятий; действие Соглашения распространяется лишь на специфические субсидии. Наконец, Соглашение проводит четкую грань между разрешае-



мыми и запрещаемыми специфическими субсидиями.

К разрешаемым субсидиям Соглашение относит следующие три вида финансовой поддержки товаропроизводителей: (1) на исследовательские работы, осуществляемые непосредственно фирмами-поставщиками, а также высшими учебными заведениями и научными организациями на контрактной основе с этими фирмами, (2) на содействие адаптации инфраструктуры к новым требованиям в отношении охраны окружающей среды и (3) на помощь неблагополучным районам в рамках общего регионального развития.

Во всех случаях предоставление разрешенных субсидий оговорено рядом обязательных условий. В частности, субсидии на исследовательские работы не должны превышать 75 % стоимости «промышленных исследований» (поисковых и рискованных) или 50 % стоимости «разработок на доконкурентной стадии» (перевод промышленных исследований в план, чертеж, модель, включая создание первого прототипа изделия не для коммерческого использования). Субсидии на приспособление к повышенным экологическим нормам должны быть единовременными и не превышать 20 % расходов на адаптацию. Субсидии на региональное развитие предполагают оказание поддержки четко обозначенной административно или экономически компактной зоне, считающейся неблагополучной на основе объективных критериев.

К запрещенным относятся следующие два вида финансовой поддержки товаропроизводителей: (1) экспортные субсидии и (2) импортозамещающие субсидии, поскольку они искусственно повышают ценовую конкурентоспособность получателей государственных средств (Примерный перечень свыше 10 конкретных разновидностей таких субсидий приведен в Приложении 1 к Соглашению).

Помимо рассмотренных двух групп субсидий в Соглашении говорится еще об одной «промежуточной» группе субсидий: не относящихся к разрешенным и запрещенным субсидиям. Эти субсидии также

могут применяться, но вместе с тем, если какая-либо страна-член ВТО будет нести серьезный ущерб, она имеет право обратиться в Орган по разрешению споров за защитой (под категорию «серьезный ущерб» подпадают субсидии величиной свыше 5 % стоимости товара, на покрытие эксплуатационных убытков отрасли, на погашение долга, а также прямое списание задолженности государству).

Орган по разрешению споров, рассмотрев представленную аргументацию, выносит окончательное решение о допустимости такой субсидии или необходимости ее отмены или об установлении компенсационной пошлины истцом.

Следует отметить, что страны-члены ВТО пристально следят за субсидированием правительствами в других странах и оперативно реагируют на нарушения установленных правил, а Орган по разрешению споров обстоятельно рассматривает поданные жалобы и выносит аргументированные решения вне зависимости от «личности» ответчика. Характерным примером последнего времени может служить обращение ЕС в конце 90-х годов с жалобой на США по поводу того, что они разрешают национальным компаниям создавать дочерние общества с целью осуществления экспорта и не уплачивать последними подоходный налог (к моменту подачи жалобы в США насчитывалось 6 тыс. таких обществ, а ежегодная недоплата ими прямых налогов, преимущественно крупными компаниями, оценивалась в 4 млрд долл. в год). Рассмотрев американскую практику предоставления экспортерам налоговых льгот, эксперты ВТО признали ее не соответствующей установленным в Соглашении правилам: является завуалированной формой запрещаемого субсидирования экспорта. ВТО призвала США отказаться от такой практики, и в случае невыполнения Вашингтоном этого решения, ЕС получит право обложить американский импорт компенсационными пошлинами на эквивалентную не облагаемую налогом экспортную выручку, т.е. в сумме 4 млрд долл. Этот иск ЕС считается самым «дорогостоящим», который до сих пор рассматривался в рамках ВТО.



Согласно ст. 29 страны-члены ВТО, осуществляющие переход от централизованной к рыночной экономике с помощью программ и мер могут продолжать применять их.

Программы субсидирования в таких странах должны быть прекращены или приведены в соответствие с положениями Соглашения в течение семи лет с даты вступления в силу Соглашения по ВТО. В исключительных обстоятельствах Комитет по субсидиям и компенсационным мерам может разрешить такой стране отступить от объявленных программ и мер, а также их сроков, если это необходимо для целей перехода к рыночной экономике.

Рассмотренное соглашение касается лишь поддержки поставщиков промышленных товаров, поскольку правила для поставщиков аграрной продукции устанавливает специальное **Соглашение ВТО по сельскому хозяйству**. Разработка этого соглашения связана с тем, что поддержка национальных фермеров по соображениям продовольственной безопасности и противодействия увеличению безработицы вследствие тенденции к сокращению крестьянских хозяйств широко распространилась в мире и достигла крупных масштабов. В ряде аспектов Соглашение по сельскому хозяйству аналогично Соглашению по субсидиям и компенсационным мерам.

В Соглашении по сельскому хозяйству, помимо мер в области либерализации торговли, оговаривается возможность поддержки национальных производителей аграрной продукции с помощью мер, которые бы в меньшей степени искажали условия конкуренции. Для достижения поставленной цели разработан обобщенный показатель «агрегатного измерения поддержки» (АИП). Он включает суммарную количественную оценку в денежном выражении поддержки или субсидий, предоставляемых национальным производителям по каждой категории сельскохозяйственной продукции.

Соглашение предусматривает постепенное снижение уровня поддержки:

для развитых стран на 20 % в течение шести лет, т.е. с 1995 г. по 2000 г. (для развивающихся стран установлен больший срок и меньшее снижение). Вместе с тем меры поддержки товаропроизводителей, оказывающие минимальное воздействие на состояние торговли, исключены из обязательств стран-членов ВТО по снижению. К таким мерам отнесены, во-первых, финансирование правительством предоставления общих услуг в области научно-исследовательской деятельности, санитарного контроля, инфраструктуры и продовольственной безопасности и, во-вторых, некоторые виды прямых платежей товаропроизводителям, например, определенные формы поддержки доходов, не поощряющих расширение выпуска продукции, и помощь в структурной перестройке, в соответствии с программами охраны окружающей среды и оказания помощи отдельным регионам.

Кроме того, Соглашение устанавливает еще ряд видов поддержки, исключенных из обязательств по ее снижению. Речь идет о прямых платежах в соответствии с программами сокращения производства или формах поддержки, на которые приходится незначительная часть производственных затрат по возделыванию отдельных культур (5% в развитых странах) или всего сельскохозяйственного производства.

Предусматривается Соглашением также постепенное сокращение затрат на предоставление экспортных субсидий: на 36% по сравнению с уровнем в базовый период – 1986–1990 гг. В количественном выражении субсидирование экспорта подлежит сокращению на 21% за тот же период. Наконец, Соглашение запрещает использование экспортных субсидий в отношении ранее не субсидировавшихся продуктов.

Что касается России, то в период с 1993 по 1996 год был принят ряд нормативных актов, определивших основные направления государственной финансовой поддержки экспорта.

Важным моментом для решения вопросов инфраструктурной наладки си-



системы поддержки экспорта явилось создание в 1994 г. Российского экспортно-импортного банка (Росэксимбанк), а в 1996 г. – Российского экспортно-импортного страхового общества (Росэксимгарант), которые были призваны решить вопросы организации финансирования и страхования поставок экспортной продукции отечественных предприятий. К сожалению, эти задачи решены не были.

Вопросы финансового обеспечения экспорта были специально рассмотрены в шестом разделе Федеральной программы развития экспорта. На основе анализа абсолютных показателей и динамики расходов на поддержку экспорта за рубежом было рекомендовано ежегодно выделять средства на развитие российского экспорта на уровне **0,3-0,35% объема валового внутреннего продукта страны**, рассчитанного на базе итогов года, предшествующего принятию федерального бюджета. Одновременно было принято решение при формировании проекта федерального бюджета на очередной год предусматривать отдельной строкой выделение необходимых средств для осуществления мер государственной поддержки экспорта.

Согласно нормативам, заложенным в Программу, в 1996 году ассигнования на поддержку экспорта должны были составить порядка 2 трлн руб. (или 900 млн долл. США), а в 1997 году уже 5 трлн руб. (около 1,1 млрд долл. США). В то же время фактически по соответствующей бюджетной статье было предусмотрено по 500 млрд руб. на каждый год, то есть в 4 и в 10 раз меньше расчетных сумм. Реально же в 1996–1997 гг. на эти цели было выделено всего 230 млрд руб. Программы и составляли менее четверти запланированных бюджетных сумм, причем в 1997 г. финансировались лишь проекты предшествующего года, уже одобренные Минэкономки России и МВЭС России. В бюджетах 1998–2001 гг. средства по статье поддержки экспорта не выделялись. Более того, сама эта статья выпала из бюджетной классификации, и указать конкретные объемы средств, направляемых на финансирование экспорта, стало прак-

тически невозможно.

Таким образом, финансирование экспорта за рамками техсодействия и военно-технического сотрудничества, представляющими собой весьма специфические виды деятельности, практически не осуществлялось.

Что касается торгово-политических факторов доступа на внешние рынки, то необходимо отметить, что усиление международной конкуренции крайне остро ставит проблему доступа на рынки. Для противодействия зарубежной конкуренции страны-экспортеры используют весь арсенал имеющихся защитных мер, в том числе зачастую на дискриминационной основе. В частности, число инициированных антидемпинговых расследований увеличилось со 156 случаев в 1995 г. до 339 случаев в 1999 г. или в 2,2 раза; количество уведомлений стран-членов ВТО о введении технических требований и стандартов, санитарных и фитосанитарных мер (т.н. технических барьеров в торговле) выросло с 365 в 1995 г. до 672 в 1999 г. или в 1,8 раза.

Наибольшее число возбужденных антидемпинговых процедур приходится на стальные изделия и металлы (38% всех процедур в 2000 году), а также химическую продукцию (28%), то есть товары, составляющие значительную часть отечественного экспорта. В целом же на Россию в прошлом году приходилось 3,6% всех возбужденных в мире антидемпинговых процедур при ее доле в мировом экспорте не более 1,7%.

Общие потери России от применения различного рода ограничительных мер в отношении отечественных товаров на внешних рынках оцениваются на сумму порядка 2–3 млрд долл., в том числе около 2 млрд долл. по антидемпинговым процедурам и примерно 0,5 млрд долл. в связи с установлением квот. Количество действующих ограничений по состоянию на конец июня 2001 г. достигало 120 случаев. В отраслевом разрезе наибольшее число дел приходилось на изделия из черных металлов (50%), химические товары (15%), удобрения (7%), машины, оборудо-



вание и транспортные средства, текстильные изделия и одежду, прочие готовые изделия (12%).

Вступление в ВТО в определенной части устранил указанные ограничения.

Кроме этого, на развитии российского экспорта позитивно отражается участие России в различных дву- и многосторонних торговых соглашениях, заключенных более чем с 110 государствами мира. Указанные соглашения создают предсказуемые условия для развития экспортных поставок. Эффективной оказалась концентрация усилий на разрешении текущих торговых споров – в 2001 г. удалось снять ограничения для российского экспорта в объеме 105 млн долл. США, при расходах бюджета в примерно 60–70 тыс. долл. США (в основном – зарплата персонала и расходы на командировки и связь).

Несмотря на высокую эффективность экспортных операций для предприятий-поставщиков, с позиций национального хозяйства топливно-сырьевая специализация ведет к снижению уровня реального национального накопления. По расчетам экспертов Всемирного банка, на протяжении последних лет за счет интенсивной выработки отечественной минерально-сырьевой базы (без учета от невосполняемой вырубки лесонасаждений) Россия имеет отрицательное сальдо реального накопления, означающее фактическое “проедание” национального богатства. В 2000 году уровень реального накопления для России составил минус 13,4% ВВП, для стран с низким и средним уровнем доходов – плюс 8,4%, для стран с высоким уровнем доходов – плюс 12,8%. Дальнейшее развитие топливно-сырьевой специализации имеет не только качественные, но и чисто количественные ограничения, связанные с физическим исчерпанием ресурсной базы. Так, доказанных запасов нефти при нынешнем уровне добычи хватит России на 19 лет (ближневосточным конкурентам – на 87 лет), газа – на 83 года (странам Ближнего Востока – на 245 лет).

Таким образом, при сохранении прежних тенденций развития отечественной экономики, основанных на экстенсив-

ном высокзатратном принципе формирования ВВП, конкурентоспособность национального хозяйства в последующие годы будет неуклонно снижаться, рентабельность экспортных операций – падать. Поэтому необходима система мер – инвестиционных, финансовых, налоговых и других, направленных на повышение эффективности российского экспорта.

В настоящее время общую ситуацию в мировой экономике и место страны в системе международного разделения труда все в большей степени определяет потенциал высокотехнологичных отраслей промышленности, связанных с использованием передовых технологий, и именно в этой сфере отмечается все большее отставание России от ведущих зарубежных государств. Общий объем мирового рынка продукции высокотехнологичных отраслей оценивается сегодня примерно в 2,5–3 трлн долл. США. Присутствие России на нем заметно лишь в таких сегментах, как ядерные технологии, оружие и военная техника, коммерческие запуски спутников, производство ракетных двигателей, создание телекоммуникационной и навигационной инфраструктур. Актуальность интеграции России в мировой рынок высоких технологий повышается в связи с отсутствием в стране платежеспособного спроса на часть наукоэффективной продукции, что приводит к застою и старению наиболее передовой технологической базы (авиация, космонавтика, радиоэлектроника, биотехнология, информатика и т.п.). Значительное и растущее отставание России в развитии экспорта готовой продукции, в первую очередь машин и оборудования, наукоэффективных изделий, означает реальные и существенные потери для страны в процессе глобализации мировой экономики, создающем наиболее выгодные условия и дополнительные, в том числе ценовые, преимущества для поставщиков современных, инкорпорирующих новейшие научно-технические достижения, товаров и услуг.

Сегодня на мировом рынке конкурентоспособны преимущественно отрасли и подотрасли российской промышленности, выпускающие сырье, технологические полуфабрикаты (металлы, бумага,



полимеры) или узкий круг низкотехнологичных товаров конечного спроса (удобрения).

Сохраняется конкурентоспособность ряда российских высокотехнологичных отраслей. Однако масштабное расширение экспорта соответствующей продукции встречает на внешних рынках противодействие, в том числе и по политическим мотивам. В то же время анализ мирового рынка высоких технологий и отечественного производственного потенциала показывает, что Россия способна достаточно успешно конкурировать по 10–15 ключевым направлениям выпуска наукоемкой продукции и услуг, включая космическую отрасль, телекоммуникационное оборудование, новые материалы, программное обеспечение и ряд других.

Более подробно меры стимулирования промышленного экспорта выглядят следующим образом:

1. Торгово-политические меры

Условия доступа на внешние рынки (уровень пошлин, нетарифное регулирование, ограничительные меры) имеют важное, а иногда и решающее значение в определении уровня ценовой конкурентоспособности экспортной продукции. Необходимо привлечение таких механизмов, способствующих проникновению российских товаров и услуг на мировые рынки, как:

☑ использование механизма консультаций и переговоров по вопросам предотвращения применения антидемпинговых и других мер нетарифного регулирования в отношении товаров российского экспорта и/или их производителей (экспортеров);

☑ использование возможностей торгово-экономических переговоров, договорно-правовой базы Российской Федерации с иностранными государствами и деятельности межправительственных комиссий для урегулирования торговых спо-

ров, связанных с нарушениями партнеров России, действующими торгово-экономическими соглашениями и/или ограничительным и дискриминационным применением их внутреннего торгового законодательства;

☑ изучение и анализ международных режимов торговли товарами и услугами, а также тарифных и нетарифных барьеров, применяемых иностранными государствами в торговле с Российской Федерацией, и на их основе разработка соответствующих предложений Правительству Российской Федерации;

☑ использование возможностей международных организаций для продвижения интересов российских участников внешнеэкономической деятельности.

2. Налогово-административные меры

В данном случае речь идет не о специфических налоговых льготах для экспортеров, что противоречит общепринятым международным нормам, а о решении процедурных вопросов, затрагивающих те или иные аспекты экспортной деятельности.

Налоговое регулирование: упрощение законодательно установленной процедуры возврата НДС при экспорте, в первую очередь для «добросовестных» экспортеров (оптимизация перечня документов, обосновывающих применение нулевой ставки НДС; исключение из указанного перечня документа, подтверждающего оплату товара иностранным покупателем, товаросопроводительных документов и контракта с иностранным покупателем; декларирование оборота по нулевой ставке в составе общей декларации и отказ от специальной декларации по НДС; применение вычетов в момент определения налоговой базы); разработка перечня экспортных услуг, оказываемых резидентами нерезидентам на территории РФ, для обложения НДС по нулевой ставке.

Продолжение статьи см. в одном из следующих номеров.