

**Аналитический отчет**  
**по проведенному исследованию**  
**Препятствия для субъектов МСП Новосибирской области по выходу на**  
**рынки стран ВТО**  
**2013 год**

Данное исследование было подготовлено в рамках выполнения работ по государственному контракту № 0151200000113000027 от 2 декабря 2013 г. с Министерством промышленности, торговли и развития предпринимательства Новосибирской области на «оказание информационно-консультационных услуг субъектам малого и среднего предпринимательства Новосибирской области, в том числе с использованием возможностей Российского представительства Европейской сети поддержки предпринимательства и регионального Евро Инфо Консультационного (Корреспондентского) Центра».

**1. Основная цель исследования** – определить перечень наиболее распространенных мер по ограничению доступа на внутренние рынки стран ВТО, применяемых в отношении поставщиков товаров и услуг из Новосибирской области, с указанием стран-членов ВТО, выход на рынки которых наиболее затруднен.

Исследование проводилось по основным отраслям экономики Новосибирской области, среди МСП, занимающихся внешнеэкономической деятельностью (см.п.2.).

Задачами настоящего исследования являлось получение ответа на следующие вопросы:

- Каковы основные барьеры при регистрации филиала компании в странах ВТО?
- Имеются ли существенные затруднения при получении разрешения на строительство или долгосрочную аренду, на переоформление договоров долгосрочной аренды складских или производственных помещений на территории стран ВТО?
- Применяются ли нетарифные меры ограничений при выходе на рынок стран ВТО?
- Применялись ли специальные защитные меры, если «да», то в каких странах?
- Достаточность защиты интересов российских инвестиций в странах ВТО?

- Достаточно ли защищенность интеллектуальной собственности от несанкционированного копирования при выходе на рынки ВТО?
- Имелись ли сложности с законодательством стран ВТО?
- Применялись ли дискриминационные меры в отношении Вашей компании при прохождении таможни стран ВТО?

## **2. Характеристика базы данных**

База данных, выбранная для проведения исследования – предприятия Новосибирской области, осуществлявшие в течение последнего года экспорт своей продукции в страны ВТО, всего 349 компаний.

Структура компаний-экспортеров приведена ниже. Среди них крупных предприятий и НИИ – порядка 40.

Всего получено и обработано 154 анкеты от предприятий различного рода деятельности, относящихся к малому и среднему предпринимательству.

*\*Анкеты крупных предприятий и НИИ, принявших участие в опросе, исключены из данного отчета.*

Распределение респондентов согласно отраслевой принадлежности МСП:

- Машиностроение (13%)
- Приборостроение (25%)
- Биотехнология и фармпродукция (9%)
- Энергетика и электротехника (9%)
- Химическая промышленность, включая изделия из пластмасс (7%)
- Производство изделий из черных и цветных металлов (10%)
- Производство и продажа пищевых продуктов, включая торговлю зерном (7%)
- Перевозчики, логистика (6%)
- IT компании и связь (9%)
- Другие сферы деятельности 6 отраслей (5%)

## **3. Описание метода сбора данных**

Метод сбора данных - почтовый опрос. При этом была произведена рассылка письма о проведении опроса со вложенной анкетой единого образца (см. Приложение 1) по электронной почте с подтверждением о получении.

После получения письмо отписывалось руководителем предприятия конкретному сотруднику, либо из планово-экономического отдела, либо отдела ВЭД, непосредственно с которым велась консультационная работа по заполнению анкеты. Заполненная анкета пересылалась на электронный адрес сотрудника НГТПП, занимающегося обработкой данных. Все анкеты собирались для анализа.

Из 349 опрошенных ответило 154 предприятия малого и среднего бизнеса. С некоторыми из них велась работа с целью получения результата достоверного анкетирования по уточнению ответов на вопросы анкеты.

#### **4. Описание метода анализа данных.**

**Этап 1** Проверка анкет на точность, полноту и качество заполнения. При необходимости – уточнение ответа.

**Этап 2** Разбивка анкет по отраслям согласно структуре приведенной в п.2.

**Этап 3** Подсчет положительных и отрицательных ответов по каждой отрасли. Определение частотных характеристик ответов на вопросы анкеты по каждой отрасли и подведение итогового результата по всему опросу. Построение диаграмм распределения ответов по каждой отрасли, а также итоговых диаграмм по существу заданных вопросов.

Результаты обработки анкет приведены в Приложении 2.

#### **5. Основные результаты исследования.**

*Для удобства представления данных % опрошенных округлялся до целых величин.*

Наибольшее количество предпринимателей (29%) столкнулись с препятствием в виде чрезмерно большого пакета документов, необходимых для открытия филиала.

В основном с таким препятствием столкнулись компании из сферы машиностроения (10), приборостроения (10), а также производители биотехнологической и фармацевтической продукции (10), а также производители химической продукции (6). Предприятия остальных отраслей серьезных ограничений такого рода не испытывали – не более чем по 3 компании из групп по производству изделий из черных и цветных металлов, а также IT компаний и связи, производителей отделочных материалов. Ограничения касаются ведения бизнеса в таких странах, как Корея, Китай, Узбекистан, Таджикистан, Киргизия, США.

Порядка 20% опрошенных имели существенные затруднения с долгосрочной арендой или получением разрешения на строительство собственных офисов и складов. Как правило, это связано с законодательством страны ВТО. По отраслевому признаку этот барьер испытывали в основном предприятия из группы приборостроения (15). Значительное количество случаев было также отмечено предприятиями (6) в сфере энергетики и электротехники. Страны – Казахстан, Узбекистан, Киргизия и Китай.

Почти 18% предприятий имели проблемы с расчетами за поставленный товар. В основном это касается Узбекистана и Киргизии, в меньшей степени

Белоруссии и Украины. С таким препятствием столкнулись в основном предприятия отраслей машиностроения (10), биотехнологической и фармацевтической (7), приборостроения (5), остальные – на уровне единичных случаев.

На уровне 14% предпринимателей беспокоят такие барьеры как, например, запреты на приобретение активов в странах ВТО, в особенности это касается США и Кореи. В меньшей степени это касается Украины и Белоруссии, где также были попытки аннулирования сделок по приобретению активов, уже после того как активы были приобретены. Известны также случаи искусственного лицензирования импорта в угоду национальным производителям. Если рассматривать по отраслевому признаку, то с такими барьерами больше всего сталкивались предприятия биотехнологического и фармацевтического профиля (7) и приборостроения (8).

12% предприятий столкнулись с препятствиями в виде технических барьеров. В основном это достаточно сложно доказуемые барьеры в виде задания точных характеристик для закупаемой или ввозимой продукции, делающих неконкурентной продукцию отечественных компаний на международном рынке. Наиболее распространены подобные барьеры при ведении бизнеса в странах ЕС. Отрасли, в которых компании столкнулись с подобного рода проблемами: биотехнологическая и фармацевтическая, чуть реже - химическая.

Недопущение к тендерам по госзакупкам (не в оборонных отраслях) при осуществлении торговой деятельности в странах ВТО отметили всего 12% опрошенных. Такие ограничения испытали на себе компании из отраслей машиностроения (3), биотехнологической (3), производства изделий из черных и цветных металлов (2) и пищевой отрасли (2). Страны, в которых такие ограничения присутствовали - Украина, Китай, Белоруссия

С навязыванием непрофильных активов при покупке предприятий и производственных за рубежом столкнулось 12% опрошенных. Предлагались к продаже «лоты», в которых могли присутствовать и активы с высокой стоимостью, не имеющие непосредственного отношения к производственному процессу. Страны – Индия, Украина, Белоруссия. Приход российских инвесторов приветствовался, но оговаривался дополнительными условиями, навязыванием обязательств по приобретению либо земель, либо зданий, либо предприятий, не имеющих прямого отношения к производственному циклу. По отраслевому признаку – отрасли машиностроения (12) и приборостроения (5).

Порядка 11% компаний считают, что к ним были применены дискриминационные меры на таможне. Товары, ввозимые ими, задерживались до предоставления дополнительного пакета документов, сами документы рассматривались с предельно допустимыми сроками. Страны –

Германия, Великобритания и Украина. По отраслевому признаку - машиностроение (5) и химическая продукция (8).

Среди опрошенных 11% отметили, что в некоторых странах (Украина, Белоруссия, Киргизия, Китай) предоставлялись льготы национальным инвесторам. При прочих равных условиях предпочтение оказывалось местным инвесторам и даже были попытки переиграть тендеры и отнять российскую собственность на Украине. По отраслевому признаку - машиностроение (12) и химическая отрасль (4).

Встречались (10% опрошенных) случаи при регистрации предприятий на территории стран ВТО (США, страны ЕС), когда предлагалось включить в топ-менеджмент резидентов этой страны, в противном случае компании лишались возможности полноценно функционировать на рынке этих стран. Согласно отраслевого признака с трудностями в регистрации предприятий – дочерних фирм сталкивались в основном компании биотехнологического и фармацевтического профиля (8), машиностроения (3) и химической (3) отрасли.

Необходимо также отметить специальные меры (9%), подразумевающие создание таких условий, при которых производится закуп продукции преимущественно у местных товаропроизводителей. Одним из таких примеров может служить распоряжение министерства промышленности Германии, при котором химическая продукция, служащая сырьем для перерабатывающих предприятий, должна удовлетворять определенным местным стандартам. Это фактически закрыло доступ для российских производителей.

Все остальные барьеры встречались у опрошенных компаний на уровне от 3 до 9%. Более подробная статистика приведена в итоговой таблице и соответствующем графике распределения.

В области защиты интеллектуальной собственности были отмечены сложности при патентовании (10%) и защите прав на компоновку приборов и интегральных схем. В основном это связано с разницей в подходах отечественных патентных ведомств и ведомств стран ВТО.

В отчете приведены три страны (Узбекистан, Таджикистан, Белоруссия), не являющиеся полноправными членами ВТО, но имеющими кандидатский статус. Они включены в отчет по причине наибольшего нарекания со стороны новосибирских предприятий, ведущих бизнес на территории этих стран.

Подводя итоги вышесказанному:

Исследование показало, что при экспорте своей продукции проблемы имеет примерно до 30% новосибирских предпринимателей, это свидетельствует о том, что препятствия, обозначенные в настоящем опросе, постепенно уменьшаются. Для предпринимателей Новосибирска это достаточно существенная величина, так как число стран, импортирующих

товар, увеличивается. Но число препятствий, ранее возникавших при выходе на новые международные рынки, не увеличилось. Не обнаружилось и прямых запретов на ввоз товаров из России и не используются заградительные пошлины. Отмечены, однако, нетарифные методы регулирования и некоторые специальные косвенные защитные меры, как например затягивание с расчетами по некоторым группам товаров.

Более того, исчезли прямые запреты на регистрацию каких-либо компаний, хотя и осталась форма неявных препятствий типа излишнего пакета документов или навязыванием резидентов стран ВТО. Достаточно редко встречаются случаи дискриминации при прохождении таможи стран ВТО. Такое положение дел объясняется как накопленным опытом внешнеэкономической деятельности число новосибирских предпринимателей, так и приведением в соответствие к нормам международного законодательства отношения к российским компаниям-экспортерам.

Все большее компаний предварительно изучают законодательство, в первую очередь таможенное, тех стран, на рынке которых они стремятся реализовывать ими производимую продукцию.

Максимальное количество компаний, столкнувшихся с какими-то препятствиями в осуществлении внешнеэкономической деятельности, не превышает порог 30%, что свидетельствует о снижении барьеров в выходе на международный рынок.

Основные барьеры испытывают высокотехнологичные отрасли, такие как машиностроение, биотехнологии и приборостроение. Барьеры, касающиеся ИТ – отрасли значительно малочисленнее.

Многие проблемы вероятно, возникают в виду незнания основ законодательства, так как всего только 3% опрошенных показали, что имели проблемы с законодательством.

В связи с этим считаем целесообразным проведение ряда семинаров на тему «Особенности ведения бизнеса в ...» по наиболее распространенным странам, а также считаем необходимым провести в 2014 году соответствующий опрос среди компаний-экспортеров по информационной поддержке в части изучения особенностей законодательства в странах экспорта.

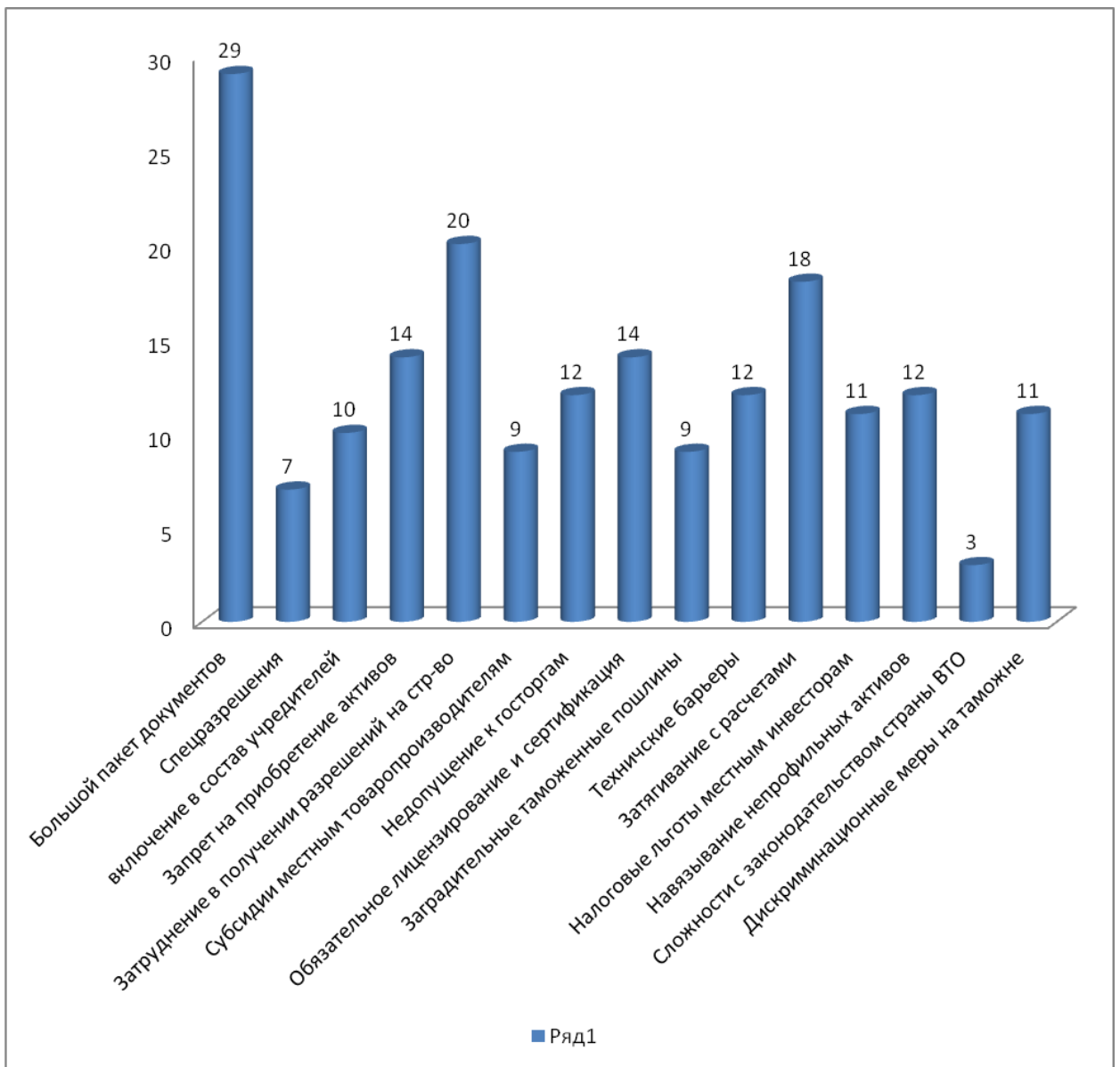


Рис.1. Перечень встречающихся ограничений при работе в странах WTO  
Показатели приведены в % от общего количества опрошенных

## **ПРИЛОЖЕНИЕ №1 Форма анкеты**

### **1. Имелись ли случаи ограничения при регистрации деятельности Вашей компании в странах ВТО:**

<b>Ограничения на регистрацию филиала или представительства</b>	<b>Да</b>	<b>Нет</b>
<b>1.1.</b> Были ли прямые запреты при открытии филиалов или представительств? Если да, укажите страны		
<b>1.2.</b> Были ли искусственные ограничения по открытию филиала или представительства:		
<b>1.2.1.</b> Требования предоставления излишне большого пакета документов для регистрации		
<b>1.2.2.</b> Требования получения специальных разрешений при оформлении юр.лица или при покупке долей компании из страны-участницы ВТО		
<b>1.2.3.</b> Требования обязательное включение в состав учредителей (или топ-менеджеров) компании третьих лиц из страны ВТО, где создается компания или открывается филиал		
<b>1.2.4.</b> Наложение запретов на приобретение активов компаний-партнеров в собственность в некоторых отраслях (не ВПК). Какие страны и отрасли?		
<b>1.3.</b> Испытывали ли Вы существенные затруднения при получении разрешения на строительство или долгосрочную аренду, на переоформление договоров долгосрочной аренды складских или производственных помещений на территории стран ВТО?		
<b>1.4.</b> Другие ограничения, не упомянутые выше		

### **2. Применялись ли ограничения к Вашей компании при работе на рынке ВТО:**

<b>Виды ограничений</b>	<b>Да</b>	<b>Нет</b>
<b>2.1. Нетарифные ограничения, если «да», укажите страны</b>		
<b>2.1.1.</b> Предоставление субсидий местным (из страны- члена ВТО) товаро-производителям, с целью сделать Ваш товар неконкурентоспособным на внутреннем рынке страны-члена ВТО		
<b>2.1.2.</b> Недопущение к торгам по заказу для государственных нужд стран ВТО (не оборонная продукция)		
<b>2.1.3.</b> Лицензирование импорта или получение дополнительных разрешений по сравнению с местными (ВТО) товаропроизводителями		
<b>2.1.4.</b> Прямые запреты на ввоз каких-либо групп товаров, оказания какого-то вида услуг		
<b>2.1.5.</b> Обязательное лицензирование и сертификация ввозимой продукции. Технические барьеры (например, качество продукции строго прописывается под продукцию определенных компаний)		
<b>2.3. Испытывали ли Вы по отношению к своей компании специальные защитные меры, если «да», укажите страны</b>		
<b>2.3.1.</b> Установление или увеличение заградительных таможенных пошлин на продукцию, экспортируемую Вашим предприятием		
<b>2.3.2.</b> Чрезмерное затягивание (на законодательном уровне) времени расчетов за поставленный товар, проблемы с конвертацией местной валюты		



**3. Достаточность защиты интересов российских инвестиций в странах ВТО**

3.1. Имеются ли случаи аннулирования сделок по купле-продаже активов других компаний с российскими инвесторами?		
3.2. Имеются ли преференции в виде налоговых льгот национальным инвесторам		
3.3. Имеются ли случаи навязывания российским инвесторам непрофильных активов при покупке основных		
3.4. Ущемляет ли существующая система налогообложения в стране-члене ВТО российскую компанию, ведущую деятельность на рынке этой страны		

**4. Достаточна ли защищенность интеллектуальной собственности от несанкционированного копирования при выходе на рынки ВТО:**

4.1. Авторские права		
4.2. Торговые марки		
4.3. Патенты, полезные модели		
4.4. Конфигурация схем компоновки приборов и интегральных схем		
4.5. Перечислите страны, в которых были проблемы с защитой интеллектуальной собственности		
<b>5. Имелись ли сложности с законодательством стран ВТО в отношении Вашей компании?</b>		
<b>6. Применялись ли дискриминационные меры в отношении Вашей компании при прохождении таможни стран ВТО</b>		
<b>7. Имеются ли иные ограничения, которые испытывала Ваша компания при работе на рынках стран ВТО (укажите)</b>		

**Приложение №2. ИТОГОВАЯ АНКЕТА**  
(показатели приведены в %)

<b>1. Имелись ли случаи ограничения при регистрации деятельности Вашей компании в странах ВТО:</b>		
<b>Ограничения на регистрацию филиала или представительства</b>	<b>Да</b>	<b>Нет</b>
<b>1.1.</b> Были ли прямые запреты при открытии филиалов или представительств?		100
<b>1.2.</b> Были ли искусственные ограничения по открытию филиала или представительства: <b>Китай, США, страны ЕС, Корея, Узбекистан, Таджикистан, Киргизия, Украина, Белоруссия</b>		
1.2.1. Требования предоставления излишне большого пакета документов для регистрации	29	71
1.2.2. Требования получения специальных разрешений при оформлении юр.лица или при покупке долей компании из страны-участницы ВТО	7	93
1.2.3. Требования обязательное включение в состав учредителей (или топ-менеджеров) компании третьих лиц из страны ВТО, где создается компания или открывается филиал	10	90
1.2.4. Наложение запретов на приобретение активов компаний-партнеров в собственность в некоторых отраслях (не ВПК). Какие страны и отрасли?	14	86
<b>1.3.</b> Испытывали ли Вы существенные затруднения при получении разрешения на строительство или долгосрочную аренду, на переоформление договоров долгосрочной аренды складских или производственных помещений на территории стран ВТО?	20	80

<b>2. Применялись ли ограничения к Вашей компании при работе на рынке ВТО:</b>		
<b>2.1. Нетарифные ограничения, если «да», укажите страны:</b> Белоруссия, Украина, Китай, Узбекистан	<b>Да</b>	<b>Нет</b>
2.1.1. Предоставление субсидий местным (из страны - члена ВТО) товаропроизводителям, с целью сделать Ваш товар неконкурентоспособным на внутреннем рынке страны-члена ВТО	9	91
2.1.2. Недопущение к торгам по заказу для государственных нужд стран ВТО (не оборонная продукция)	12	88
2.1.3. Лицензирование импорта или получение дополнительных разрешений по сравнению с местными (ВТО) товаропроизводителями	14	86
2.1.4. Прямые запреты на ввоз каких-либо групп товаров, оказания какого-то вида услуг	0	100
2.1.5. Обязательное лицензирование и сертификация ввозимой продукции.	9	91
2.1.6. Технические барьеры (например, качество продукции строго прописывается под продукцию определенных компаний)	12	88
<b>2.2. Испытывали ли Вы по отношению к своей компании специальные защитные меры, если «да», укажите страны:</b> Германия, Китай, Белоруссия, Узбекистан, Киргизия		
2.2.1. Установление или увеличение заградительных таможенных пошлин на продукцию, экспортируемую Вашим предприятием	0	100
2.2.2. Чрезмерное затягивание (на законодательном уровне) времени расчетов за поставленный товар, проблемы с конвертацией местной валюты	18	82
<b>3. Достаточность защиты интересов российских инвестиций в странах ВТО, страны с нарушениями: страны ЕС (Великобритания, Германия), Украина, Китай,</b>		

Узбекистан, Киргизия, США		
3.1. Имеются ли случаи аннулирования сделок по купле-продаже активов других компаний с российскими инвесторами?	0	100
3.2. Имеются ли преференции в виде налоговых льгот национальным инвесторам	11	89
3.3. Имеются ли случаи навязывания российским инвесторам непрофильных активов при покупке основных	12	88
3.4. Ущемляет ли существующая система налогообложения в стране-члене ВТО российскую компанию, ведущую деятельность на рынке этой страны	0	100
<b>4. Достаточна ли защищенность интеллектуальной собственности от несанкционированного копирования при выходе на рынки ВТО: страны ЕС и США</b>		
4.1. Авторские права	100	0
4.2. Торговые марки	100	0
4.3. Патенты, полезные модели	90	10
4.4. Конфигурация схем компоновки приборов и интегральных схем	90	10
<b>5. Имелись ли сложности с законодательством стран ВТО в отношении Вашей компании? Страны: Корея, Китай, Гонконг, США</b>	3	97
<b>6. Применялись ли дискриминационные меры в отношении Вашей компании при прохождении таможи стран ВТО Страны: страны ЕС (Германия и Великобритания) и США</b>	11	89