

Современные аспекты российского экспорта в Германию в условиях санкций

**В. М. Шмельков. Почетный Председатель Правления Германо-Российского Экономического Альянса e.V.
Руководитель Берлинского Торгпредства РФ в ФРГ в 1995-2001 г.г, к.э.н**

**Vitaly. M. Shmelkov. PhD, Honorable Chairman of the Board of the German-Russia Economic Association,
Head of the Trade Representative office of the Russia in Berlin on 1995-2001**

Business Forum, Russian Export Day 2017

20.04.2017 Moscow

Современная ситуация

- Процесс перехода к мультиполярному миру продолжается.
- Международное право дисбалансировано, принципы ВТО перестают работать.
- Растет взаимное недоверие в сфере международной политики и в экономике.
- Мы стоим на пороге серьезных трансформаций в мировой экономике.
- Новый социально-технологический уклад мирового сообщества на старте новой фазы.
- Все это будет влиять на мировую и двустороннюю торговлю
- Не следует надеяться на скорую и полную отмену санкций

Особенность момента

- В 1990-2000 - Германия с большим отрывом была торговым партнером №. 1 для России
- В начале XXI века –Германия на 2-м месте
- Сегодня на 3-м месте
- Иллюзии по поводу активно декларируемого «стратегического партнерства» с Германией развеялись
- Кардинальное улучшение двустороннего экономического сотрудничества с Россией не относится к приоритетам немецкой политики.
- Россия важна Германии как надежный поставщик энергоресурсов и некоторых видов сырья.
- Такая позиция нынешней немецкой политической элиты будет еще определенное время формировать такое отношение к экономическому сотрудничеству с Россией

Взаимная торговля в 2000-2010 Г.Г., (млрд. ам. долл)

- 2000-2008 - интенсивное устойчивое развитие
- 2008 – пиковый результат за период - **67,3**
- 2009 – провал до **39,9** - финансовый кризис
- 2010 – рост до **51,8** - шаг к восстановлению
- (2011 – рост до **76,5** млрд. евро, а в 2012 – наивысший показатель **80,87** млрд. евро - см. следующую страницу)

Взаимная торговля в 2011-2016 г.г. (млрд.евро)

- 2011 - 75,00
- 2012 - 80,87

Ставилась задача в ближайшие годы достичь 100 млрд. €

- 2013 - 76,52 - начало украинского кризиса
- 2014 - 67,7 - начало падения
- 2015 - 51,6 - обвал
- 2016 - ca.47,0 - продолжение падения

(в ноябре –декабре 2016 легкая коррекция на 2,5 – 5 % в плюс)

Особенности двусторонней торговли

- В 1990-2000 - Германия с большим отрывом была торговым партнером № 1 для России
- В начале XXI века –Германия на 2-м месте
- Сегодня на 3-м месте
- В 2014 г. Россия с 67,7 млрд евро была на 14 месте
- Фацит:
- Кардинальное улучшение экономического сотрудничества с Россией не относится к приоритетам немецкой политики.
- Такая позиция нынешней немецкой политической элиты будет еще некоторое время определять такое отношение к экономическому сотрудничеству с Россией
- Деградация структуры российского экспорта в Германию продолжается.
- Для изменения ситуации необходима отдельная программа поддержки российского инновационного экспорта.

Двусторонняя торговля в 2011-2016

- 2011 - 75,00 млрд. €
- 2012 - 80,87 млрд. €

Ставилась задача в ближайшие годы достичь 100 млрд. €

- 2013 - 76,52 млрд. € начало украинского кризиса
- 2014 - 67,7 млрд. € начало падения
- 2015 - 51,6 млрд. € обвал
- 2016 - ca.47,0 млрд. € продолжение падения
- в ноябре –декабре 2016 легкая коррекция на

Динамика доли энергоресурсов в российском экспорте, %

- 1994 63,0 %
- 2001 78,5 %
- 2012 80,1%
- 2013 84,2, %
- 2015 82,1, %
- 2016 80,4, %

(из 20 стран мира, с долей энергоносителей (нефти) в своем экспорте более 70%, только Норвегия и Россия имеют плавающий курс своей валюты.)

Остальные крупные позиции российского товарного экспорта 1

• Медь и изделия из нее	4,0%	
• Алюминий и изделий из него	3,0%	
• Черные металлы	1,6%	
• Древесина и изделия из нее	1,3%	
• Жемчуг, драг.- и полудраг. камни, драг.металлы, бижутерия , монеты	1,1%	
• Каучук, резина и изделия их ее	0,9%	
• Никель и изделия из него	0,9%	
• Продукты неорганической химии, соединения драгметаллов, редкоземельные металлы, радиоактивные элементы и изотопы	0,9%	
• Реакторы ядерные, котлы, оборудование, их части		0,6%
• Прочие драгметаллы, металлокерамика	0,5%	
• Удобрения	0,5%	
• Инструменты и фотоаппараты оптические, измерительные контрольные, прецизионные, медицинские		0,4%

Остальные крупные позиции российского товарного экспорта 2

- Руды, шлак, зола 0,4%
- Средства наземного транспорта, кроме ж/д 0,3%
- Электрические машины и оборудование, аппаратура для записи и воспроизведения телеизображения и звука 0,3%
- Пластмассы и изделия из них 0,3%
- Органические химические соединения 0,3%
- Прочие товары 0,3%
- Рыба и ракообразные моллюски 0,3%
- Бумага, картон и изделия из бумажной массы 0,2%
- Изделия из черных металлов 0,1%
- Масляничные семена, плоды, зерно, лекарст.растения 0,1%
- Стекло и изделия из него 0,1%
- Мебель, матрасы, лампы, световые вывески.... 0,1%
- Алкогольные и безалкогольные напитки, уксус 0,1%
- Отходы пищевой промышленности, корма для животных 0,1%
- Масса из древесины... макулатура и отходы 0,1%
- Злаки 0,1%

Электронная торговля

- Данный вид взаимной торговли между Россией и Германией спорадический и слабо регламентирован.
- Общий объем трансграничной Е-торговли на российском рынке в 2016 г. составил 300,00 млрд руб, (пор. 4 млрд евро), в т.ч. из Евросоюза - 4% прогноз на 2017 - 400,00 млрд руб.
- Данных по российскому Е- экспорту в Германию нет
- Европейское право в Е-торговле как таковое отсутствует. Существуют т.н. директивы (инструкции), которые не являются правовыми нормам.
- В Германии Е-торговля находится под контролем Финанцамта (налогового ведомства)
- Надо ориентрироваться на национальные фискальные законодательства и базовые принципы:
 - Место оказания услуги – по местонахождению покупателя или.....
 - Подлежит налогообложению
 - Обязанность регистрации в налоговом органе (авторизованный продавец)
 - Гарантии качества
 - Платежные системы и пр.
- Существует сегмент т.н. «дикий торговли», имеющий малозначущее для российского экспорта значение, но грозящее существенными имиджевыми последствиями.

Рекомендации по налогообложению Е-торговли в Германии: © [steuerberaten.de](http://www.steuerberaten.de) GmbH
<http://www.steuerberaten.de>

Электронная торговля услугами

- Обеспечение коммерческого или личного присутствия в интернете (Facebook, ВК, LinkedIn, Instagram)
- Передача прав пользования на программы, обновления (скачивание ПО)
- Предоставление доменного имени
- Оказание рекламных услуг (реклама в прикладных программах)
- Предоставление торговой площадки, т.е. возможности размещать предложения по продаже товаров и услуг (eBay, Озон, Amazon, App Store)
- Управление и обслуживание информационных систем, интернет сайтов
- Хранение и обработка информации покупателя (Dropbox, iCloud)
- Предоставление поисковых систем (листинг)
- Пересылка через интернет информации (электронных книг, музыки, фильмов)
- Телекоммуникационные услуги (трансляция теле- и радиопрограмм, Skype)
- Рекомендация по налогообложению в России:

Налоговые аспекты интернет-торговли в РФ. Александр Юдович | Москва | 16 марта 2017

alexander.yudovich@roedl.pro

Экспорт российских продуктов питания для ритейловской торговли .

- Экспорт российских продуктов в основном сориентирован на русскоговорящее население Германии (порядка 4 млн. 100 тыс чел). По опыту видно, что их услугами пользуются и часть часть немецкого населения
- Их **реализация** осуществляется в основном через ритейловские сети или через On-line - магазины, преимущественного «российского происхождения».
- Стоит упомянуть сеть продуктовых магазинов по всей Германии **MIX Markt**
- В Берлине более 20 продуктовых магазинов с преимущественно российскими товарами («Самовар», «Перекресток», Russisches Zentrum, Кремлевский etc.)
- В Германии работает порядка сотни интернет-магазинов с русскими товарами напр. blagovest-kniga.de, PALI.com, «МИР ДЕТСТВА», versand-rodnik.deнапр. blagovest-kniga.de, PALI.com, «МИР ДЕТСТВА», versand-rodnik.de, Ruswarenнапр. blagovest-kniga.de, PALI.com, «МИР ДЕТСТВА», versand-rodnik.de, Ruswaren, A la Russeнапр. blagovest-kniga.de, PALI.com, «МИР ДЕТСТВА», versand-rodnik.de, Ruswaren, A la Russe, Ural Russische Spezialitaetenнапр. blagovest-kniga.de, PALI.com, «МИР ДЕТСТВА», versand-rodnik.de, Ruswaren, A la Russe, Ural Russische Spezialitaeten, Natur Boutique , Супермаркет «Россия», АНРО, Prodtorg и пр., предлагающие российские продукты, книги, текстиль, российские сувениры, русское золото, российскую косметику, продукты российской кухни, икру, алкоголь, антикваритет, ювелирные изделия и просто «русские товары».

Экспорт услуг минимален

- Международный туризм (основной вид услуг)
- Страховые услуги (новое законодательство ЕС)
- Финансовые услуги
- Технологические услуги, инжиниринг
- Медицинские услуги
- Другие виды услуг (космос, IT etc.)

ВЫВОД

- Россия в основном занимает нишу на «низшем» из трех ярусов товарного экспорта (сырье и энергоносители).
- Небольшую долю российского экспорта занимают товары «второго яруса» (полуфабрикаты и простейшие готовые изделия).
- Доля товаров «верхнего яруса» в российском экспорте исчезающе мала и ее развитие находится в начальной фазе.

Исходные позиции в 2017 г.

- Судя по всему, «дно» падения достигнуто.
- В 2017 г. ожидается небольшой рост товароборота.
- Восстановление товарооборота будет происходить в основном на счет **ИННОВАЦИОННЫХ И ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ** товаров.
- Мы стоим на пороге формирования **новой структуры двустороннего товарооборота.**
- Ситуация благоприятна для старта российского экспорта на новой основе с точки зрения выхода на рынок с инновационными товарами.
- Рассчитывать на поддержку немецкого истеблишмента не следует.
- Быть готовым к жесткой конкурентной борьбе в непростых политических условиях

Особенности немецкого рынка

- Сильная насыщенность рынка разнообразными качественными товарами
- Мощное техническое регулирование со стороны ЕС.
- Германский рынок (кроме сырья, энергоносителей и исторически сложившейся паллеты традиционных товаров) в основном интересуют товары «высшего уровня», в т.ч инновационные, креативные и обеспечивающие опережающий технический прогресс или большую маржу при массовом сбыте.
- Большое место в экономической стратегии Германии занимает переход на альтернативные источники энергии.
- Германия ввозит также недорогие, но качественные товары народного потребления.
- Важную роль в выходе на рынок играют собственные товаропроводящие и/или товаросбытовые сети

Перспективные для немецкого рынка области и группы товаров

- Следует исходить из реальности в ближайшие годы новой технологической революции и перспектив перехода к новому социально-технологическому укладу.
- В этом контексте (помимо энергоносителей и сырья) для германского рынка будут релевантными следующие области НТП и группы товаров:
 - современные биотехнологии
 - робототехника и искусственный интеллект
 - новые источники энергии
 - технологии и средства длительного хранения энергии
 - энергосберегающие технологии
 - геновая инженерия
 - когнитивные технологии
 - аддитивные технологии
 - перспективные технологические процессы производства товаров.
 - IT для новых технологических процессов
 - инженеринговые услуги etc.

Что делать? Критерии подходов.

- Есть какой-то товар и его нужно «пристроить» на любом рынке или товар готовится под потребности рынка
- Ориентировка на традиционные товары или на инновационные, высокотехнологичные и наукоемкие товары
- Оценка рынка, основных игроков, требований местных регуляторов, **маркетинг**...
- Оценка возможной модели сбыта: возможность кооперции, оценка наличия товаропроводящей сети, складов, предторгового и послепродажного сервиса, соответствие нормам ...
- Необходимость защиты интеллектуальной собственности, товарной марки etc...

С чего начать?

- С собственного изучения рынка, выбора товара, модели экспорта и проведения первичного маркетинга.
- Просмотреть доступные материалы связанных с торговлей с Германией организаций и фирм
- Проверить все возможные отечественные инструменты поддержки экспорта и малого и среднего бизнеса.
- Определиться с возможными источниками финансирования
- Обратиться к профессиональным специалистам по германскому рынку за консультацией с целью формирования плана работы.

Российские организации в сфере поддержки и развития малого и среднего бизнеса или отечественного экспорта

- Российское Агентство поддержки малого и среднего бизнеса
- Российский Экспортный Центр
- Корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства МСП
- Фонд содействия инновациям
- Агентство технологического развития
- Фонд развития промышленности
- Ассоциация инновационных регионов
- Фонд развития малых форм предприятий в научно-технической сфере ФASIE
- Агенство стратегических инициатив АСИ

Германо-Российский Экономический Альянс - Ваш помощник в продвижении российского экспорта в Германию

- **Германо-Российский Экономический Альянс. Контактное Бюро регионов и предприятий e.V.»** учрежден на общем собрании учредителей **20 января 2003** г. и внесен в регистр под номером **NZ 22309** в Административном суде Берлин-Шарлоттенбург
- **Устав Альянса** на русском и немецком языках представлен на сайте объединения www.deruwia.de
- Альянс является **общественной организацией не преследующей коммерческую выгоду, содействующей развитию и углублению двустороннего экономического сотрудничества.**

Контакт:

Тел.: + 49 30 20 60 87 80, Факс: + 49 30 20 60 87 81,

**Интернет www.deruwia.de, E-Mail:
office@deruwia.de**

Германо-Российский Экономический Альянс - Ваш помощник в продвижении российского экспорта в Германию (продолжение)

- Германо – Российский Экономический Альянс оказывает информационную юридическую поддержку участникам двустороннего экономического сотрудничества в форме рассылки информации об актуальных изменениях экономического законодательства России и Германии. Информацию готовит член Альянса адвокат к. ю. н. **Михаил А. Карташов** (anwalt.kartashov.kartashov@gmx.kartashov@gmx.kartashov@gmx.de), имеющий разрешение на адвокатскую деятельность в РФ и ФРГ.
- В Москве по организационным вопросам можно обратиться к члену Правления ГРЭА, Руководителю Управления международных отношений Группы компаний АКИГ **Михаилу Л. Прокудину** (m.prokudin@acig.ru)

Спасибо за внимание

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit