

[00:00:00] [Начало записи]

Константин Бабкин: Закончилось сладостное время, когда в составе совета был только один человек, ваш покорный слуга. Сейчас уже, с моей подачи, Сергей Николаевич Катырин утвердил состав совета. Его состав разослан вам в раздаточных материалах. В нем у нас на сегодняшний день 30 человек. Перечислять всех не буду, но тем не менее поздравляю всех, кто вошел в состав совета.

Я думаю, что это серьезная честь для нас всех и большая обязанность хорошо работать. Не все сегодня смогли участвовать в сегодняшнем заседании, но я думаю, что это единичный случай, связанный с тем, что мы не учли то, что сегодня открывается работа Петербургского экономического форума. Наверное, многие там находятся.

В следующий раз будем глядеть вдаль и учитывать все возможные параллельные мероприятия, но тем не менее пожелание о том, что все члены совета должны участвовать в его работе, это существенное пожелание. Поэтому передайте, пожалуйста, своим знакомым или тем людям, которых вы представляете, и своим друзьям. Слово для приветствия, для открытия заседания предоставляется вице-президенту Торгово-промышленной палаты Российской Федерации, Курочкину Дмитрию Николаевичу.

Дмитрий Курочкин: Добрый день, уважаемые коллеги! Я рад приветствовать вас от имени руководства Торгово-промышленной палаты Российской Федерации. Я считаю, что наша сегодняшняя встреча говорит, прежде всего, о том, что Совет по промышленному развитию и конкурентоспособности экономики России приступает уже к планомерному рассмотрению уже наиболее актуальных проблем развития нашей экономики и, самое главное, путей их решения.

Константин Анатольевич сказал, что состав совета сформирован. Я, со своей стороны, хотел бы добавить, что если потребуются, будут вноситься изменения как в плане вывода из совета тех, кто по различным причинам не сможет или не захочет уделять достаточное время практической работе в совете, так и, естественно, пополнение его рядов новыми экспертами, которые способны были бы внести существенный вклад в развитие потенциала совета.

Важный вопрос, о котором сегодня речь еще пойдет отдельно, о рабочих группах в составе совета. Естественно, мы прекрасно понимаем, что круг экспертов в сфере промышленного развития не исчерпывается этим списком в 30 человек. Поэтому мы в принципе поддерживаем предложение о формировании при совете определенного количества рабочих групп по важнейшим направлениям и по важнейшим проблемам.

[00:10:15]

Каких именно – должны решить и предложить, по нашему глубокому убеждению, сами члены совета и другие участники нашего сегодняшнего заседания, и уже на основе этих предложений, вероятно, на следующем заседании совета мы сможем утвердить и

структуру этих рабочих групп. Непосредственно о теме нашего сегодняшнего заседания: «Разумные принципы». Мне очень понравилось слово «разумные», поэтому будем сеять разумное, доброе и вечное. «Принципы регулирования внешнеэкономической деятельности как фактор повышения конкурентоспособности нашей страны».

У нас этот вопрос является одним из важнейших в деятельности палаты. В течение многих лет активно у нас работает профильный комитет по вопросам экономической интеграции внешнеэкономической деятельности, который возглавляет Андрей Николаевич Спартак. Он директор Всероссийского научно-исследовательского конъюнктурного института. У нас активно работает Совет по таможенной политике, который возглавляет Георгий Георгиевич Петров, которого вы также все прекрасно знаете.

Со своей стороны, я позволю себе очень коротко просто обозначить наиболее значимые вещи для обсуждения с точки зрения руководства Торгово-промышленной палаты. Важнейшими инструментами, созданными ТПП России в целях продвижения нашей продукции на внешние рынки, являются деловые советы по сотрудничеству с зарубежными странами. Их на сегодняшний день у нас 74. Федор Лукич Дегтярев, который будет сейчас у нас выступать, глава Южно-Уральской торгово-промышленной палаты, будет, вероятно, надеемся, избран руководителем одного из деловых советов по сотрудничеству с Узбекистаном.

Наши представительства за рубежом. Их у нас тоже большое количество. В общей сложности они покрывают больше трех десятков стран, наиболее значимых для нашей внешней торговли. Кроме того, хотел бы добавить, что мы являемся членами Всемирной федерации торговых палат, Европалаты, Совета руководителей торгово-промышленных палат государств СНГ, Конфедерации торгово-промышленных палат стран Азиатско-Тихоокеанского региона и многих других международных структур.

По проблематике продвижения российского экспорта мы находимся в самом тесном взаимодействии с нашими ключевыми министерствами: Минэкономразвития, Минпромторга, ЭКСПАР. Я хотел бы сообщить, что сегодня буквально пару часов назад в рамках Петербургского международного экономического форума подписано соглашение о сотрудничестве между ТПП России и Российским экспортным центром.

В качестве основных задач для совместной работы с Российским экспортным центром мы видим совершенствование нормативно-правовой базы в части поддержки экспорта, анализ имеющихся торговых барьеров на внешних рынках и, естественно, их устранение, а также активное взаимодействие с нашей региональной инфраструктурой системы ТПП России.

По нашему мнению, в рамках помощи экспортеров следует обратить внимание на следующие вопросы. Первое – это принятие закона о поддержке экспорта. Мы принимаем самое активное участие в подготовке соответствующего законопроекта. Мы считаем, что такой документ востребован всем предпринимательским сообществом,

поскольку очень многие экспортоориентированные предприятия, особенно из числа малых и средних предприятий, часто не знают просто куда обращаться, чтобы получить соответствующую помощь. По нашему убеждению, необходимо ускорить принятие данного закона и предусмотренных в его развитие целого ряда нормативно-правовых актов на уровне правительства России.

Второе – это обеспечение условий для продвижения экспорта на базе площадок электронной торговли. Мы считаем, что должны быть минимизированы все категории барьеров и созданы дополнительные стимулы для продвижения экспорта путем электронной торговли. Здесь мы тоже немало сделали в последнее время.

[00:15:08]

Третье – это расширение практики применения механизма компенсации затрат на участие в мероприятиях за рубежом. Мы считаем очень важным расширить практику применения механизма компенсации в части затрат на участие наших экспортоориентированных предприятий в зарубежных выставках и, естественно, особое внимание уделить разработке механизма компенсации затрат на информационное обеспечение экспорта высокотехнологичной инновационной продукции.

Четвертое – это отмена института паспорта сделки при заключении экспортного контракта. Это, как известно, создает массу дополнительных сложностей экспортеров и, помимо длительности процедуры его получения, стоимость самого паспорта порой доходит до одного процента стоимости всего экспортного контракта.

Наконец, разработка механизма, предусматривающего использование в обязательном порядке российской продукции в рамках реализации крупных инвестиционных проектов, которые Россия осуществляет за рубежом. Это далеко не полный перечень. Я думаю, много интересных и значимых предложений мы услышим в ходе нашего сегодняшнего заседания. Спасибо за внимание. Желаю успеха при проведении сегодняшнего заседания совета.

Константин Бабкин: Теперь о плане работы совета на 2016 год. Мы должны разделить работу нашего совета на две части. Первая: мы должны выработать стратегический взгляд на экономическую политику и на повышение конкурентоспособности. Мы должны поучаствовать в написании стратегии экономического развития страны. Эта идея сейчас обсуждается и носится в воздухе – о том, что надо совершить поворот этой политики. Было бы странно и неправильно, если бы Торгово-промышленная палата, а именно: наш совет, в этом деле не поучаствовали.

Этот аспект нашей работы предлагается провести в ближайшие 9 месяцев, и на эти месяцы мы пока запланировали 5 мероприятий. Сегодня мы обсуждаем подходы к внешнеторговой политике; 27 июля будем обсуждать налоговую политику, как она должна выглядеть правильно и разумно; в конце сентября – о повышении

конкурентоспособности агропромышленного комплекса; потом реформирование топливно-энергетического комплекса для обеспечения промышленного развития; и в декабре – о государственном планировании в промышленности, прогнозировании и подготовке межотраслевых балансов.

Таковыми блоками мы будем проводить обсуждение формирующейся стратегии. Это будут основные наши мероприятия. К концу зимы, хотелось бы, чтобы мы с вами представили на рассмотрение общества и руководства страны концепцию экономического развития страны. Это в целом стратегическая часть, но мы не должны выпускать из виду тактическую часть. Мы должны реагировать на какие-то новостные поводы, реагировать на те или иные события в экономической и политической жизни. Мы должны вести ежедневную лоббистскую или аналитическую работу.

С этой целью предлагается создать в совете ряд рабочих групп. По каком принципу предлагается создать эти группы? Принцип предлагается такой: каждый из членов совета заполнит анкету и выберет себе раздел, в котором он чувствует себя наиболее компетентным, который ему интересен, которым он готов заниматься. Мы посмотрим, какие желания у нас совет проявит, и каждому выделим так называемую поляну или направление для работы.

Потом эти рабочие группы будут выдавать свои рекомендации, какие-то заключения, и потом эти заключения будут учитываться в работе всей Торгово-промышленной палаты. Дмитрий Николаевич, расскажите, пожалуйста, членам совета, каков дальнейший путь жизни документов и рекомендаций рабочих групп.

[00:19:55]

Дмитрий Курочкин: Как мы уже предварительно это обсуждали, в том числе на заседаниях совета, мы видим рабочие группы центром разработки важнейших инициатив, которые потом будут оформляться уже как инициативы не только совета по промышленному развитию, но и инициативы на уровне системы торгово-промышленных палат. Мы заинтересованы в том, чтобы эти рабочие группы стали центрами аналитических исследований и проработки важнейших системных мер. Я не думаю, что мы здесь будем замыкаться на отраслевом принципе.

Я думаю, что вся ценность таких рабочих групп будет в том, что они будут носить междисциплинарный и межотраслевой характер. Как вы уже сказали, естественно, особенно в наше сегодняшнее непростое время очень много придется реагировать на изменения экономической ситуации, на законопроекты, которые будут уже выдвигаться. Мы должны заниматься в том числе и оценкой регулирующего воздействия законопроектов. Это то, чем и занимается Торгово-промышленная палата: защитой интересов предпринимателей через выдвижение инициатив и проведение экспертно-аналитической деятельности.

Константин Бабкин: Я еще раз хотел бы обратить внимание, что пожелание такое, чтобы эти направления работы вы подбирали себе не по отраслевому принципу, а по системному, по принципу проблем, скажем, налоговая политика, поддержка экспорта, внешнеторговое регулирование, то есть проблемы или направления работы, которые касались бы всех, а не только вашего предприятия или вашей отрасли.

Если нам удастся как совету пролоббировать какие-то новые меры поддержки экспорта или новые формы поддержки сельского хозяйства, я думаю, что все граждане должны это почувствовать в итоге хоть чуть-чуть. Это тем самым подымит авторитет нашего совета, и мы будем ощущать, что мы принесли реальную пользу, хотя выработка стратегии – это тоже реальная польза в сегодняшней ситуации.

Приступаем к обсуждению озвученных идей. У меня записались по этому вопросу выступать: Горбачев Александр Владимирович – директор по развитию компании ЗАО «Завод им. Козицкого».

Александр Горбачев: Здравствуйте, коллеги! У нас все-таки не аграрная страна, а топливно-энергетический комплекс – это сфера, в которой у нас более или менее нормально. Многие экономисты и аналитики критикуют нашу страну за то, что она сидит на энергетической игле, формирует во многом бюджет за счет топливно-энергетического комплекса, и необходимо развивать, прежде всего, обрабатывающую промышленность.

В дальнейшем у вас будет доклад. Там речь идет об индустриализации, об импортозамещении, однако у нас в совете в плане работ совершенно эти вопросы никаким образом не учтены. Мы собираемся агропромышленному комплексу посвятить время, топливно-энергетическому, но совсем не занимаемся обрабатывающей промышленностью, судя по плану, и не планируем заниматься импортозамещением.

Мне кажется, что это стратегическая задача, которую необходимо обязательно внести, причем в первую очередь. Объясню на примере. Спортсмены, когда готовятся, не идут сразу на международные соревнования. Они сначала внутри страны отбираются, где проще, где, может быть, пониже уровень, не самые лучшие те спортсмены, кто выходят на международные соревнования, и из них постепенно наращиваются мускулы и выбираются такие люди, которые способны на внешнем рынке, на внешних соревнованиях выступать.

Поэтому наша промышленность во многом обескровлена длительной политикой, в которой промышленность не была приоритетом. Если сказать про радиоэлектронику, то у нас радиоэлектроника практически на 90% вся импортная. Выходить на внешние рынки сейчас могут какие-то единицы компаний, может быть, десятки. Необходимо организовать мощную поддержку не только радиоэлектронной отрасли, но и многих других на внутреннем рынке, для того чтобы они могли нарастить свои возможности, и тогда уже выходить на внешние рынки.

[00:25:03]

Кроме того, во всем мире можно по пальцам перечислить страны, для которых экспорт – это серьезный объем ВВП. Например, в США экспорт – это 10% от ВВП. Япония, может быть, Германия. Поэтому я предлагаю обязательным образом включить в план работ вопрос об импортозамещении и формировании рынков внутри страны для нашей промышленности, прежде всего, за счет госзаказов и естественных монополистов, и компаний с госучастием. Во-вторых, создать соответствующую рабочую группу. Это первое.

Второе. В качестве заключительного примера хочу сказать, что в Санкт-Петербурге в Торгово-промышленной палате и в Союзе промышленников и предпринимателей сейчас отработываем такой вариант. Не знаю, получится – не получится, но опыт уже есть, когда крупные компании, например, ФГУП «ТЭК» будет заказывать у предприятий сразу контракт на будущее тех, которые готовы вложиться и разработать что-то, что импортозамещает их продукцию.

Константин Бабкин: Александр Владимирович, принимается ваше предложение, но это мы и на прошлом заседании говорили, и сегодня будет говорить о том, что в принципе строжайшей правильной современной экономической политики должна быть новая индустриализация и развитие обрабатывающих производств. Это первое. Второе. Естественно, одной из частей или важнейшей частью этой политики должно быть создание всех условий в первую очередь на внутреннем рынке, но и на внешних рынках тоже конкурентоспособных благоприятных условий для наших обрабатывающих производств.

Александр Горбачев: На внутреннем несколько проще это сделать.

Константин Бабкин: Да, но это не исключает того, что надо на внешние рынки продвигаться тоже. Как известно, у нас уже продукция сельского хозяйства, мы продаем ее больше, чем товаров оборонного назначения, и это только начало. Мы можем все это увеличивать, наращивать. Экспорт и импортозамещение только поддерживают друг друга.

Александр Горбачев: Может быть, включим в план работы такую встречу?

Константин Бабкин: А зачем отдельно выделять? Сегодня мы обсуждаем принципы внешнеэкономической деятельности, внешнеторговой политики. Сейчас мы будем обсуждать регулирование внутреннего рынка, доступа иностранцев на наш рынок, как создать более благоприятные условия российским производителям, и будем параллельно обсуждать внешние рынки.

Дальше еще записался Панков Андрей Евгеньевич – генеральный директор компании ЗАО «Рено».

Андрей Панков: Добрый день! Я хотел бы поделиться своими соображениями по поводу возможной организации структурных единиц в составе совета на основе моего опыта четырехлетней работы в качестве председателя Комитета по стратегическим инновациям в автомобильной индустрии в рамках ТПП. Я полностью согласен с подходом в формировании рабочих групп как неких структурных единиц, объединяющих представителей разных индустрий, разных направлениях, работающих над определенными темами, но все-таки хотел бы обратить внимание на то, что, допустим, если мы говорим по поводу экспорта, подход к поддержке экспорта, допустим, агропромышленной продукции либо нефтепродуктов и продукции машиностроения, наверное, будет немножко разный.

Поэтому, может быть, для крупных индустрий или групп индустрий, как машиностроение, как автомобильная промышленность, можно было бы сделать некие объединения из рабочих групп. Простой пример. Если мы говорим про автомобильную промышленность, здесь четко выделяется 4 направления работы, которые были бы интересны в качестве не просто оценки регулирующего воздействия, а внесения инициатив в госорганы: группа по импортозамещению и локализации, группа по развитию экспорта автомобильной промышленности, группа по инновациям и трансферу технологий.

Поэтому как предложение для обсуждения и на ваше рассмотрение я хотел бы предложить сделать все-таки дополнительный уровень, объединяющий несколько рабочих групп в составе подкомитета с более отраслевой направленностью.

Константин Бабкин: То есть уже рабочие группы как-то объединять?

Андрей Панков: Да.

Константин Бабкин: Это уже действительно, наверное, следующий этап. Мы сперва их сформируем. Рабочая группа, допустим, по развитию экспорта будет выносить общие или схожие рекомендации в отношении автомобильной отрасли и в отношении дорожно-строительной техники. Все равно рабочие группы, равно как и комитеты всей Торгово-промышленной палаты, нам придется, к счастью или к сожалению, я не знаю, объективно взаимодействовать друг с другом, поэтому этого не избежим. Спасибо за вашу реплику.

Еще записался Королев Валерий Сергеевич – начальник Управления инвестиций и инноваций ТПП Ростовской области.

[00:30:19]

Валерий Королев: Уважаемые коллеги, в рамках обсуждения ключевых направлений деятельности совета хотел бы предложить создание рабочей группы по развитию промышленной кооперации и производству технологического инжиниринга. В силу того, что Торгово-промышленная палата Ростовской области за последний год наработала определенные инициативы в этом направлении (создание Центра субконтрактации, создание рабочих групп с участием администрации города Ростова, рабочая группа по

созданию импортозамещающей продукции вместе с Ростсельмашем), есть возможности обмена опытом на уровне совета между территориальными палатами.

Наработаны лучшие практики, наработаны инициативы, которые могли бы стать основой для обобщения и дальнейшего развития. Хотелось бы предложить общие задачи данной рабочей группы. Это поддержка, создание и развитие точек промышленности роста в регионах на основе реализации высокотехнологичных проектов. Такие проекты есть, но определенные специализации в регионах могут быть созданы через поддержку наиболее ярких, выпуклых, приоритетных проектов.

Далее содействие становлению центров компетенций или превосходства по приоритетным направлениям. Сегодня целый ряд наших технических университетов имеет заделы, но реализация в полномасштабном формате центров компетенций на основе только университетских структур невозможна. Необходима интеграция производственных подразделений и научных кафедр для создания таких центров компетенций.

Важно на региональном уровне иметь возможность создания инфраструктуры поддержки малых производственных предприятий. Это особая тема, и она достаточно серьезным образом отличается просто от поддержки малого и среднего бизнеса. Здесь необходимо включение инжиниринговой деятельности, и поддержка инжиниринговых центров на региональном уровне может быть предметом работы или рассмотрения на такой рабочей группе. Мы готовы приложить усилия для создания такой рабочей группы и внести свой посильный вклад со стороны палаты.

Единственное, что хотелось бы сказать, что нужно форсировать создание таких рабочих групп и в течение месяца вполне в состоянии обеспечить наполнение рабочих групп и создание основных таких документов, задач, целей и положений.

Константин Бабкин: Действительно, вопрос планирования или внедрения, или возвращение элементов планирования в управление экономикой, это вопрос актуальный и животрепещущий. Его мы планируем обсудить в декабре в рамках разработки стратегии, но это не значит, что им не надо заниматься уже сегодня, завтра и вчера.

Поэтому сформулируйте название этой рабочей группы, запишите, и я думаю, что сформируем такую группу под названием «Проектное планирование», «Проектная экономика развития», потому что действительно государство должно формировать такие проекты развития, а не просто либеральный принцип: пусть само растет, мы ничего не должны регулировать. Это отживший свое принцип, поэтому будем работать. Поздравляю еще раз членов совета с избранием и утверждением. Мы будем с вами работать, надеюсь, долго и успешно.

Второй вопрос повестки дня: о предложениях нашего совета по регулированию внешнеэкономической деятельности в рамках разработки стратегии социально-

экономического развития России до 2030 года. Как вы знаете, наша страна богата, у нас есть все для развития, но развития не происходит – такого, которое нас бы устраивало. Сегодня носится в воздухе идея о том, что нужна новая стратегия развития страны. Торгово-промышленная палата обязана, я считаю, поучаствовать в этой работе. Поэтому перед нами открыта большая дорога.

[00:35:00]

Как известно, сейчас в общественном поле обсуждаются два проекта стратегии, которые ассоциируются с именами Кудрина и Титова. Естественно, и тот и другой – это коллективный труд, но для краткости будем оперировать этими авторами. Хотим мы или нет, но мы должны как-то выработать свою стратегию не в полном отрыве от коллег, от наших конкурентов, от тех, кто занимается этой же проблематикой.

Про концепцию Кудрина. Я не смогу ее долго обсуждать, потому что Кудрин участвовал в выработке концепции в середине девяностых годов. Экономическая политика, заложенная во время Ельцина и Гайдара, действует до сих пор, и эта политика привела нас к тому кризису, который мы сегодня обсуждаем. Алексей Леонидович в недавних интервью и выступлениях говорит, что в принципе он не видит необходимости экономики России развиваться. Это вроде как родит новые проблемы и слишком высокие темпы роста – выше 1% в год – это вредно, и он этого не предлагает, а предлагает заниматься институциональными реформами.

Правда, непонятно, что он за этим скрывает. Ослабить градус внешнеполитической напряженности, то есть, наверное, сдать интересы Донбасса или какие-то интересы в Сирии. Поэтому, наверное, с ним нам сложно будет сотрудничать, хотя, может быть, появятся и здравые идеи в группе Кудрина. Мы, наверное, должны с ними сотрудничать, но пока на уровне тезисов, на уровне основных идей в тех принципах, которые Алексей Леонидович, меня ничто не цепляет и не толкает к сотрудничеству.

Гораздо интереснее концепция, предложенная Борисом Юрьевичем Титовым, Сергеем Юрьевичем Глазьевым. Вроде Андрей Рэмович Белоусов участвовал в разработке концепции Столыпинского клуба. Эта концепция подразумевает проведение новой индустриализации. Она предлагает решение проблем инфляции или всех проблем экономики не только с помощью монетарных механизмов, но предлагает решать проблемы общества путем развития экономики и развития обрабатывающих отраслей. Это гораздо более интересная и весомая концепция.

У них в концепции есть мысль о том, что сырьевые монополии должны быть не центрами прибыли, не основой экономики, а их задача состоит в том, чтобы поставлять дешевые услуги и дешевое сырье обрабатывающей промышленности, а перерабатывающая и обрабатывающая отрасли промышленности, которые получают возможность развиваться при этом, дадут гораздо больше налогов государству, гораздо больше дадут рабочих мест,

то есть принесут гораздо большие блага обществу, чем просто сырьевая эксплуатация недр.

Есть у этой концепции, к сожалению, и минусы в сегодняшнем варианте. Например, в концепции Столыпинского клуба отдается приоритет иностранным инвестициям перед российскими инвестициями, приоритет новым предприятиям перед старыми предприятиями. В ней не предусматривается прогрессивной шкалы налогообложения физических лиц и в целом про налоговую политику очень бегло упоминается. Самая главная идея этой концепции состоит в том, чтобы эмитировать деньги инструментами Центробанка и направить эти деньги целевым образом на отдельные проекты.

Указывается, что чиновники или какие-то государственные деятели должны отобрать перспективные проекты, с их точки зрения, и дать этим проектам дешевые деньги. Отдельно указывается, что существующим предприятиям такая финансовая поддержка почему-то не полагается. Наверное, это слабое место, которое не выглядит самым сильным в этой концепции и по которому в принципе уже критики начинают долбить, опрокидывать всю в целом здравую стратегию, которая была предложена.

[00:39:55]

Про реформирование политики в области внешнеполитической деятельности тоже очень кратко в концепции Титова или Столыпинского клуба упоминается. Есть упоминание про то, что нужно вернуться к концепции, разработанной Дмитрием Ивановичем Менделеевым 125 лет назад, о чем мы сегодня будем говорить, но как-то все это смято и не очень убедительно. Нужен в целом в концепции более широкий подход. Правительство должно поддерживать не отдельно выделенные проекты, а поддерживать всех, кто жив.

Поэтому у нас есть коллеги, которые здраво рассуждают, которые пишут очень ценную стратегию, но мы как совет, как Торгово-промышленная палата обязаны поддержать коллег и дополнить концепцию Столыпинского клуба. У меня есть такое предложение. Сегодня мы обсуждаем принципы внешнеэкономической деятельности. Политика в области ВЭД – это, вообще-то, святая святых любой экономической политики, это ее основа. Она выделяет приоритеты развития тем или иным способом. Она связана в целом с внешней политикой государства, с его оборонной политикой, с отношениями между различными государствами. Поэтому эта политика должна быть тщательно проработана.

Сегодня в действующей экономической модели какие у нас приоритеты во внешнеэкономической деятельности? Это членство в ВТО. Мы много лет этого добивались и под это подстраивали нашу внешнеэкономическую политику. Второй приоритет – собрать как можно больше денег в казну, пополнить бюджет или защитить потребителей, или вписаться в общий мировой рынок, то есть проповедовался такой фритрейдерский подход. В истории России были разные периоды, когда практиковалось и фритрейдерство. У нас были различные подходы.

В истории страны у нас есть такой период, связанный с Дмитрием Менделеевым. Мы знаем его как великого химика, но он считал в большей части своей главной заслугой вклад в экономическую политику нашей страны. В 1891 году с его подачи был разработан так называемый толковый тариф, который изменил подходы к регулированию внешней торговли. До этого в целом пропагандировалось фритрейдерство. Мы должны открыть наш рынок: импортировать паровозы, импортировать зеркала – сделать так, чтобы нашим потребителям иностранные товары доставались дешево. Это станет хорошо для потребителей, и мы будем хорошо себя чувствовать.

Менделеев сказал: «Нет, задача внешнеторгового тарифа – это не собрать денег, не влиться в мировую экономику. Главная задача внешнеторгового тарифа – это создание условия для развития обрабатывающих производств». Он провел анализ и выделил приоритеты. Его предложение состояло в том, чтобы выделить отрасли, которые в России имеют условия для развития. Он предлагал проанализировать условия конкуренции между российскими и зарубежными предприятиями, проанализировать неравенство условий конкуренции и выровнять с помощью тарифа эти условия.

Он предлагал отрасли, которые нужно развивать, и их защищать с помощью тарифа. С его точки зрения, пошлины должны иметь возбуждающий характер. Здесь показаны результаты введения тарифа 1891 года, который был принят с подачи Дмитрия Ивановича. В последующие 10 лет произошел рост промышленного производства более чем в два раза. По отдельным позициям, мы видим, что рост производства достигал 2000% по пассажирским вагонам. Здесь паровозы, пассажирские вагоны. Это была отрасль передового развития в то время. Это все равно что современная продукция электронной промышленности.

[00:45:30]

Результат был очень впечатляющим. Этот результат действовал четверть века в России. В России после введения этого тарифа в России четверть века наблюдался экономический бум, который был опрокинут после 1917 года. После 1917 года была введена монополия на внешнюю торговлю, толковый тариф Менделеева мы с вами забыли, поскольку другие принципы и другие законы стали действовать в экономике. Дмитрий Иванович остался в нашей памяти только как великий химик, но, наверное, сегодня пора вернуться к тем принципам, которые Дмитрий Иванович тогда заложил и которые четверть века давали очень впечатляющий результат.

Пошлины должны иметь возбуждающий характер. Какие инструменты внешнеэкономической деятельности предлагается ввести? «Промышленно-торговую политику страны нельзя правильно понимать, если разуместь под нею только одни таможенные пошлины. Протекционизм подразумевает не их только, а всю совокупность мероприятий государства, благоприятствующих промыслам и торговле, и к ним

приноравливаемых: от школ до внешней политики, от дороги до банков, от законоположений до всемирных выставок, от бороньбы земли до скорости перевозки».

Идея какая? Мы должны анализировать условия конкуренции, в которых работают российские производители товара, сравнивать с условиями, в которых работают их зарубежные конкуренты, и если условия в России хуже, чем за рубежом, то с помощью ввозного таможенного тарифа мы должны исправлять не оптимально работающую в целом экономику или экономическую политику.

Мы должны исправлять ошибки экономической политики с помощью таможенных барьеров. Если в России кредиты в десятки раз дороже, чем за рубежом; если в России стоимость электричества в два раза дороже, чем за рубежом; если в России субсидии аграриям в десятки раз ниже, чем субсидии зарубежным конкурентам наших крестьян, то мы с помощью таможенного тарифа должны защищать наших производителей от неравных условий конкуренции из-за рубежа.

Это принцип Менделеева, и прилагается к этому принципу вернуться, то есть подход должен быть индивидуальным к каждой позиции кодов торговых накладных внешнеэкономической деятельности. Мы должны по каждой позиции проходить, анализировать условия конкуренции в России и на Западе. Если электронику в Китае производить выгоднее, чем в России, и перечисляем параметры, анализируем их, то если завод им. Козицкого считает, что его надо защитить, то мы как Торгово-промышленная палата должны вынести рекомендации, что действительно завод им. Козицкого для нас важен, мы должны ему дать возможности на равных конкурировать на внутреннем рынке путем введения защитных мер на границе.

Второй приоритет внешнеэкономической деятельности, второй тезис состоит в том, что мы должны защищать не только внутренний рынок, а внешнеэкономическая политика должна учитывать интересы интеграции. Если в России нет производителя, например, термопластавтоматов, мы не должны выставлять таможенный тариф по этой позиции при ввозе в Россию, но мы не должны забывать о том, что мы ведем экономическую интеграцию с нашими союзниками в рамках Таможенного союза, и в Белоруссии есть желающие производить термопластавтоматы.

[00:50:05]

Мы с помощью таможенного тарифа всего Таможенного союза все-таки должны заботиться о наших белорусских коллегах и друзьях, но при этом предъявлять к ним определенные требования, чтобы и белорусы учитывали интересы России при построении внешнеэкономической политики Таможенного союза. Об этом поговорим чуть позже.

Это принципы, которые предлагается проводить на внутреннем рынке. Отрасли и виды товаров, которые у нас производятся в России или есть условия для их производства, мы

должны защищать от неравных конкуренций из-за рубежа. К сожалению, внедрение этого принципа подразумевает пересмотр всей внешнеэкономической политики, но без внедрения этого принципа при условии оторванности внешнеполитической политики от интересов развития производства у нас производство развиваться стабильно не будет, что мы и наблюдаем в последние годы.

Дальше про развитие экспорта. Здесь предлагается разделить подход к исчерпаемым ресурсам и неисчерпаемым ресурсам. Исчерпаемые ресурсы, то есть нефть, газ и другие нефтепродукты, как я уже упоминал, мы должны видеть, что задача сырьевых отраслей состоит в том, чтобы предоставить нашим обрабатывающим отраслям дешевые ресурсы – не увеличить экспорт нефти и газа любой ценой, а сделать так, чтобы эти ресурсы стоили на внутреннем рынке дешево, и какое-то количество поставлять на экспорт по максимально высоким ценам. Предлагается снизить акцизы на производство топлива и налог на добычу полезных ископаемых и поднять экспортные пошлины на исчерпаемые сырьевые ресурсы.

Другой подход к продукции обрабатывающих отраслей. Мы должны их экспорт всячески поддерживать. Продавая продукцию обрабатывающих отраслей, мы продаем свой труд. Сегодня налоговая нагрузка в экономике России оценивается в 52% от стоимости товаров, то есть, произведя товар на 100 рублей, государство у производителя забирает 52 рубля его стоимости в виде налогов. Правда, при экспорте 18% возвращает в виде возврата НДС. Надо использовать этот механизм смелее, и остающиеся 34 рубля собранных налогов тоже использовать на поддержку экспорта.

Сегодня колонизация не характер миграции народов, а характер технологической колонизации, и мы в этом процессе, в распространении наших технологий и результатов нашего труда должны активно участвовать. В кратком изложении такие вот принципы, которые в проекте решения у нас изложены. Проекты решения был разослан вам на прошлой неделе. Надеюсь, вы ознакомились с ними. Там более подробно это все изложено.

В целом принцип внешнеполитической деятельности должен заключаться не в том, чтобы собрать деньги или влиться в мировую экономику хотя бы на вторых ролях, а главная ценность – это создание условия для развития производства. В отношении ВТО. Мы должны предлагать руководствоваться озвученным принципом, при этом использовать инструменты ВТО в наших интересах или предлагать реформировать эту организацию, исходя из интересов нас и развивающихся стран. Если это окажется невозможным, то, наверное, встанет уже вопрос о выходе или пересмотре условий членства России в ВТО.

Такие принципы предлагаются. Давайте приступим к обсуждению. У нас записалось очень много выступающих. Дегтярев Федор Лукич – президент Южно-Уральской торгово-промышленной палаты.

[00:55:00]

Федор Дегтярев: Уважаемые члены совета, участники заседания! В своем выступлении я представлю вашему вниманию три требования к достижению цели повышения конкурентоспособности страны, производство экспортоориентированной продукции и ее продвижение на российском и зарубежном рынках. Эти требования кратко можно сформулировать следующим образом. Это финансирование инвестиционных проектов, квалифицированные кадры, национальная система продвижения продукции на зарубежные рынки.

Без прозрачной, понятной бизнесу системы целевого финансирования, кредитования проектов, создания новых и модернизации существующих экспортно-ориентированных производств мы не сможем обеспечить конкурентоспособность российской продукции и ее продвижение на рынках зарубежных стран. Я не буду перегружать свое выступление перечислением источников государственного финансирования, инновационных конкурентных производств, а приведу лишь самый известный пример.

Российской фонд развития промышленности. Сегодня я как руководитель Ассоциации палат Уральского федерального округа встречался с руководством фонда. Я могу вас заверить, что работа проведена фондом огромная, но тем не менее цифры для такой страны, как Россия, просто смешные на сегодняшний день. За 2015 год от Уральского федерального округа в фонд поступило 157 проектов на общую сумму 38.4 миллиарда рублей. Одобрено проектов всего шесть, причем отклонено 114, прошло комплексную экспертизу 116. Здесь в зале могут люди подумать, что такие проекты, которые стране не нужны, мелкие или слишком крупные.

Я могу сказать то, что на сегодняшний день действительно волнует наш регион и страну в целом – это производство высокопрочных длинных рельс на рельсобалочном стане Челябинского металлургического комбината. Это замечательный проект, хотя мы сегодня знаем все, какая потребность в России, в том числе за рубежом.

Константин Бабкин: Федор Лукич, извините. Вы уже приступаете к конкретным примерам. Мы сегодня обсуждаем принципы, подходы к внешнеэкономической деятельности.

Федор Дегтярев: Я хочу предложить перестроить вообще работу фонда. Сегодня 20 миллиардов – это копейки для такой страны.

Константин Бабкин: Фонд развития промышленности выходит за рамки сегодняшнего обсуждения.

Федор Дегтярев: Вопросы завязаны. Повышение конкурентоспособности производимой продукции. Я не буду останавливаться на конкретных проектах. Квалифицированные кадры. Для того чтобы строить экспортоориентированное производство, нужны квалифицированные кадры. Третий тезис, на котором я хотел остановиться. Если посмотреть решение нашего сегодняшнего заседания совета, которое, кстати, надо отдать

должное аппарату, очень хорошо подготовлено. Я хотел бы остановиться вот на каких моментах.

Что такое продвижение продукции на зарубежные рынки? Во-первых, это подготовка и проведение деловых встреч между зарубежными и отечественными предпринимателями, организация участия предприятий в выставках и ярмарках ближнего и дальнего зарубежья, организация индивидуальных бизнес-туров в страны дальнего и ближнего зарубежья, организация презентация зарубежных компаний в регионах и организация выездных международных бизнес-миссий. Государство должно найти средства, как многие европейские страны, как страны Юго-Восточной Азии, как наш сосед Китай, на финансирование части затрат участников этих всех мероприятий. У нас доходит иногда до смешного.

[01:00:03]

Константин Бабкин: Следующий выступающий – Самохвалов Аркадий Федорович, экс-замминистра экономики России, советник президента компании «Роснефть».

Аркадий Самохвалов: Уважаемые господа, я хотел бы присоединиться к тезису о том, что таможенное регулирование – это один из инструментов, но это, как говорил Менделеев, только часть картины. У нас есть и должны быть другие инструменты, и все это в совокупности должно быть направлено на то, чтобы обеспечить рост производства. Все то, что мешает этому, нужно просто-напросто закупоривать. Состав должен раскрываться и конкретизироваться в зависимости от той или иной ситуации. Общие установки здесь действительно не работают.

Что значит снизить процентную ставку и дать возможность всем получать деньги – и высокодоходным проектам, и низкодоходным проектам. Это в экономике не работает и кончается, в общем-то, не очень хорошо. Мы помним, когда в середине восьмидесятых годов решили рвануть, залили деньгами всю экономику, и в результате получили мощную инфляцию. Неверны и все ограничения, которые г-н Кудрин рассказывает по поводу невозможности наращивать производство, необходимости добиться сначала снижения инфляции, и только тогда все можно будет делать – это все тоже не работает.

Нужна конкретная работа, но эта конкретная работа должна быть все-таки системной. Она не должна поддерживать производителей какой-то конкретной продукции. Эти меры должны все-таки носить системный характер и включать не только регулирование со стороны государства, но и внутриэкономическое регулирование, конкурентную среду, предпринимательство, которое откликнется, и возможности которого мы даже себе не представляем. Неслучайно ведь такой поворот произошел. Я возвращаюсь к опыту преодоления кризиса 1998 года, когда в голову никому не могли прийти, что в следующие 1999 и 2000 годы экономика будет развиваться двукратными темпами.

А что, собственно говоря, получилось в этот период, и что, собственно говоря, способствовало выходу из кризиса страны такими стремительными темпами? Девальвация сделала то, что не делало правительство: она ограничила ввоз импортных товаров. Это не значит, что она запретила ввоз импортных товаров, а это значит, что экономически этот ввоз стал невыгоден.

Что произошло с промышленностью? Она начала бурно подниматься, но только защитные меры вряд ли бы дали такие результаты, ведь включились и другие возможности государства. В частности была снижена налоговая нагрузка, налог на прибыль достаточно ощутимо был снижен. Была введена льгота по налогу на прибыль, которая направляется в развитие производства. Были введены ограничения на рост тарифов монополистов.

Это все в совокупности и сделало то, что получилось. Здесь табличка показывает, что именно рост производства дал возможность резко снизить инфляцию, именно рост производства впервые за годы так называемых реформ обеспечил приток инвестиций, причем если в предыдущие 8 лет мы занимались заклинаниями по поводу прихода инвесторов и так далее, то это случилось, по сути дела, вслед за ростом производства и такими темпами, которые я продемонстрировал на правом крайнем графике в первом ряду.

Обратите внимание, что именно эта политика еще и обеспечила очень мощный прирост объемов кредитования. Несмотря на то что ставки были достаточно высокие, как вы видите, темп снижения инфляции был также очень мощный. Предприятия достаточно быстро сообразили все это дело, и банковский сектор оказался адекватным, и объем кредитования, по сути дела, рос тоже двукратными темпами.

[01:05:12]

Кстати говоря, рост производства и снижение налогов не помешало государству в эти два года (1999 и 2000) удваивать налоговые поступления в бюджет, но для этого действительно нужна конкретная работа. Если сегодня мы умудряемся продавать наше сырье внутри страны, продукты первой переработки, полипропилен, полиэтилен, на 30% дороже, чем мы выводим на Запад, откуда условия развития производства, откуда вторая линия, малое и среднее предпринимательство, откуда она возьмет стимулы для развития, если мы это делаем?

У нас два десятка лет прокат вывозится по более низким ценам, чем продается внутри страны. Как он сможет быть конкурентоспособным, когда ввезенный прокат в виде готовых машин и оборудования дешевле в стране, чем его производство? Поэтому нужно конкретно работать. Именно этим правительство не занимается, и именно это обеспечит все: кредит, стимулирование и рост производства.

Из зала: Вы в каких измерителях определили рост промышленности? В денежных единицах?

Аркадий Самохвалов: Это, безусловно, в сопоставимых ценах.

Из зала: А как в натуральных показателях?

Аркадий Самохвалов: Динамика в натуральных показателях выражена в сопоставимых ценах. Это рост физического объема в стоимостной оценке.

Константин Бабкин: Понятно, что надо в комплексе всю экономическую политику вести, о чем Аркадий Федорович сейчас еще раз упомянул, но сегодня мы обсуждаем часть экономической политики, а именно: внешнеэкономическую деятельность и ее регулирование. Дальше выступает Шулятьев Игорь Александрович – доцент кафедры конституционного и международного права Финансового университета при Правительстве Российской Федерации.

Игорь Шулятьев: Я хочу акцентировать внимание на том, что я являюсь юристом и несколько иначе смотрю на внешнеторговую политику: не как экономист, не как финансист. Поскольку Дмитрий Николаевич акцентировал внимание на разумных принципах, позвольте мне выделить из них некоторые тезисы.

Первое: надо учитывать, что регулирование внешнеторговой деятельности на современном этапе носит международный характер, и мы не можем абстрагироваться в частности от участия России в Евразийском экономическом союзе. Это создает дополнительные трудности, которые касаются экспортного кредитования. В качестве можно привести механизм оценки стоимости государственной финансовой поддержки экспорта, что непосредственно влияет на конкурентоспособность тех или иных промышленных товаров.

В Евразийском экономическом союзе этот механизм есть, но он не заработал. Он не заработал в силу того, что он основывается на западных практиках подобного регулирования, которые, как оказалось, не работают в условиях взаимной торговли в рамках Евразийского экономического союза.

Следующий тезис – это активная политика ВТО. Я как юрист еще раз подчеркну: я иначе смотрю на ВТО – с точки зрения возможностей, но у нас, к сожалению, в прессе в основном акцентируют внимание на обязанностях. С точки зрения предложений могу вам сказать следующее. Например, американская внешнеторговая политика и китайская внешнеторговая политика сначала принимает меры, а потом анализирует их с точки зрения ВТО. Они видят реакцию международного сообщества: пройдет эта мера – хорошо; не пройдет – мы ее спокойно отменим. Здесь они достаточно гибкие.

Следующий тезис – это формирование кадрового обеспечения торговой политики. Коллеги на этом акцентировали внимание, но здесь речь должна идти о тесном взаимодействии вузов и предприятий на предмет подготовки соответствующих специалистов. Я сошлюсь на американский опыт: 95% специалистов по внешней торговле

в Соединенных Штатах Америки – это юристы, которые просто в силу своих компетенций выпиливают иностранные государства с зарубежных рынков.

К сожалению, у нас здесь проблема есть. В частности два года назад даже был разработан проект профессионального стандарта: специалист по урегулированию споров в рамках ВТО. Это проект приказа Минтруда, но он так и остался проектом.

[01:09:58]

Следующий, четвертый, тезис. Коль скоро мы говорим о Дмитрие Ивановиче Менделееве, который 125 лет назад предложил соответствующую работу, то здесь стоит акцентировать внимание на том, что в современных условиях у нас помимо рынка товаров есть еще рынки услуг и рынки интеллектуальной собственности. Поэтому здесь необходим дифференцированный подход. Например, если мы повышаем тариф на определенный товар, давайте создавать условия для привлечения соответствующих интеллектуальных ресурсов для развития внутренней экономики.

Следующий, заключительный, тезис касается проекта федерального закона о поддержке экспорта. С точки зрения юридической техники закон требует серьезной доработки, введения новых терминов, соответствующие предложения есть. Кроме того, в самом законе заложен определенный риск. Если вы почитаете этот рамочный закон, то увидите, что он отсылает к большому количеству подзаконных нормативных актов.

Например, статья 6 говорит об эффективности государственной поддержки экспорта. Четыре пункта, и все четыре пункта ссылаются на нормативно-правовую базу, подготовленную правительством Российской Федерации. Естественно, это дает определенную гибкость, но, с другой стороны, это риск неопределенности, когда определенные критерии могут меняться. Это не исчерпывающий перечень всех тезисов, но я думаю, что пока этого достаточно. Спасибо за внимание.

Константин Бабкин: Интересная мысль, что все-таки мы должны в первую очередь, как американцы, продвигать свои принципы, свои интересы, принимать решения, которые нам интересны, а потом их уже приспособливать к международным правилам или изменять эти правила. Спасибо за ваше дополнение. Ульянов Алексей Сергеевич – директор по развитию бизнеса Национальной ассоциации институтов закупок.

Алексей Ульянов: Добрый день, уважаемые коллеги! Я бы хотел предложить такой важный инструмент промышленной политики и поддержки новой индустриализации, как перезагрузка антимонопольной политики, а вместе с ней и регулирования рекламы и регулирования государственных закупок в интересах экономического роста, индустриализации и поддержки несырьевого экспорта, потому что, к сожалению, текущее состояние дел, скорее, препятствует этому продвижению, чем способствует ему.

Надо отметить, что позавчера Государственная Дума приняла во втором и третьем чтении законопроект, который мы, «Деловая Россия», предложили, а именно: по введению так

называемых иммунитетов для малого бизнеса антимонопольного контроля. Речь идет о том, что малый бизнес, который зачастую у нас назывался «монополистом» (в границах пекарни, торгового центра, кинотеатра и так далее), и возбуждались в отношении этого малого бизнеса дела, притом что зачастую крупные компании уходили от ответственности и на их нарушения смотрели, скажем так, сквозь пальцы.

Определенные шаги в этом направлении делаются, но пока весь каркас нашего антимонопольного регулирования, к сожалению, не способствует продвижению наших промышленных товаров. О чем идет речь? Например, в Соединенных Штатах Америки 90% антимонопольных штрафов накладывается на иностранные компании.

По большому счету можно говорить о том, что США проводят политику двойных стандартов, используя свое достаточно размытое антимонопольное законодательство в интересах национального бизнеса, защищая своих, продвигая интересы своих компаний на зарубежных рынках и в то же время чрезвычайно жестко подходя к любым коммерческим практикам иностранных компаний. Простой пример. На тайваньскую [нрзб.][73:30] накладывали миллиардный штраф за то, что они не взяли в свой штат антимонопольного американского юриста. Вот такое интересное нарушение они нашли.

У нас картина просто диаметрально противоположная: доля штрафов иностранных компаний составляет 0,005%. Здесь есть и какие-то объективные причины. Борьба антимонопольному чиновнику с зарплатой 20 000 против зубастых юристов какого-нибудь Google достаточно проблематично, и даже запрос на него не пошлешь, и непонятно, когда он ответит и как его за этот неответ на запрос оштрафовать. Мотивация внутри антимонопольных органов не способствует абсолютно возбуждению крупных дел против иностранных транснациональных корпораций, но есть и какие-то наши особенности, что нам жалко иностранный бизнес зачастую.

Мы боимся, как бы он в условиях сложных санкций не ушел из России. Давайте мы еще антимонопольные дела возбудим. Мне кажется, с этой политикой пора кончать. Нужно как минимум выровнять условия для наших производителей, для транснациональных корпораций и сконцентрировать усилия Федеральной антимонопольной службы хотя бы на тех рынках, где иностранные компании уже занимают доминирующее положение.

У нас монополизированы, по сути, иностранными компаниями рынки пива, рынки табака, многие рынки потребительских товаров и так далее. Кроме того, в наше законодательство заложено еще в девяностые годы целые такие нормы, которые препятствуют продвижению отечественного бизнеса. По большому счету компания, начинающая агрессивную коммерческую практику, не может не нарушить наше антимонопольное законодательство: не может создать дилерскую сеть, не может проводить рекламную кампанию.

[01:15:05]

Коротко по закупкам. У нас концентрация абсолютно на процедурном контроле, который, по большому счету, бессмысленен. Нам нужно в нашу федеральную контрактную систему инкорпорировать практики из коммерческих закупок, коммерческих торгов. Это позволит участвовать наравне именно реальному производителю в государственных закупках.

Константин Бабкин: Крупнов Юрий Васильевич – председатель наблюдательного совета Института демографии, эмиграции и регионального развития.

Юрий Крупнов: Прежде всего, мне хотелось бы, откликнувшись на идеологические споры по нашей экономике, в данном случае группы Кудрина, группы Титова, мне кажется, надо зафиксировать, что все-таки промышленной идеологии в той и в другой группе нет. Поэтому полностью согласен с Константином Анатольевичем, что, может быть, надо какую-то свою платформу выработать, где экономика и программа развития страны будет строиться на промышленности, потому что промышленность – это не вид деятельности, а промышленность – это то, что лежит в основе развития страны. Нужно смелее идти на такую свою позицию, свою платформу, свою программу.

Второй момент – это вопрос, касающийся внешнеполитической деятельности. Мы все прекрасно понимаем, что уникальную советскую промышленность угробили именно экспортно-импортные операции и взаимоотношения. С одной стороны, сырье на вывоз очень хорошо, а с другой стороны, импортное оборудование – ввоз. В этом смысле то, что мы начинаем с внешнеэкономической деятельности, мне кажется, это символически и правильно.

Я также согласен с Константином Анатольевичем, что надо не только обсуждать при всей защите внутренней среды экономики в России, но нужно и наступательно действовать. Мы прекрасно понимаем, что если мы не будем ничего продавать, действительно хороших вещей за границей, то наша экономическая промышленная ситуация будет во многом искусственной, а мы все равно не сможем изолироваться. Это банальность, но мы не сможем изолироваться от мирового хозяйства.

Поэтому я бы предложил, и мы подавали предложение, создать рабочую группу по новым национальным индустриям, то есть по тому, что требует безусловной поддержки государства не просто для экспорта, а вообще, чтобы что-то зафурычило, начало двигаться и выходить, а те, кто торгует уже сегодня, как сельхозмашиностроители, естественно, чтобы это в разы поддерживать, то есть, чтобы мы присутствовали на мировом рынке, чтобы русские продукты, прежде всего, оборудование и машиностроение, мы заставляли покупать все население земного шара, и это, мне кажется, очень важно.

Поэтому группу по новым национальным индустриям надо проектировать. Я предлагаю сделать, готов организовать ее работу, скажем, индустрия каталитической промышленности, льняная индустрия и так далее. В 1916 году 92% всего мирового производства льноволокна принадлежало России, и в тридцатых годах мы были

монополистами. Почему мы не восстанавливаем? Зарастает 40 миллионов гектар земли и так далее.

Последний момент. Мне кажется искусственным разделение «агропромышленный», «аграрный», «промышленный» и так далее, потому что мы прекрасно понимаем, что, скажем, в индустрии семенного материала картофеля, что в сложнейшей космической промышленности, либо есть индустрия и промышленный труд с высокой добавленной стоимостью, либо нет. Поэтому не надо это разделять по отраслям, а нужно идти так, комплексно двигая новые индустрии.

Константин Бабкин: Вы упомянули производство льна, хотя, казалось бы, это очень традиционный вид деятельности для России, но это очень современный и высокотехнологичный вид деятельности. К сожалению, в угоду вступлению в ВТО мы обнулили пошлины на ввоз льноволокна, и сегодня огромные регионы в Центральной России, в Северной России, в Нечерноземье, занимавшиеся ранее производством этой культуры и продукции из нее, сегодня сельское хозяйство там подавлено. Поэтому нужны действительно серьезные проекты, серьезная государственная политика, чтобы возродить эту отрасль, в том числе внешнеторговое регулирование, впрочем, как и по многим другим отраслям.

[01:20:05]

Гольдштейн Борис Григорьевич – замгендиректора компании «Интерскол».

Борис Гольдштейн: Уважаемые коллеги, прежде всего, я хочу поддержать проект решения в целом. Он, по-моему, хорошо и грамотно составлен. Хочу акцентировать внимание на некоторых моментах. Прежде всего, это вопрос, связанный с таможенными пошлинами. Об этом много говорится, но, к сожалению, ничего не сдвигается с мертвой точки. Я могу привести пример – наиболее близкий для меня электроинструмент. Таможенная пошлина была до вступления в ВТО 15%, сейчас 10%, а дальше предусматривается, с будущего года, 8%, и постепенно там к нулю.

Это совершенно бессмысленно, в то время как основная часть этого рынка сейчас занята импортом. В то же время построен современнейший завод. Компания «Интерскол» построила в Татарстане, завод «Фиолент» в Крыму вернулся сюда. Надо создать какие-то условия для конкуренции с западными и китайскими инструментами. В этом отношении действительно очень важно кардинальный пересмотр политики участия в ВТО, о чем говорится и в решении. Это очень важно, но важно не только провозглашать это, а важно как-то это продвигать до решения.

Очень важный вопрос поддержки, прежде всего, компаний обрабатывающих отраслей. Смотри, что происходит. Недавно замминистра экономического развития Фомичев собрал 10 наиболее успешных компаний среднего бизнеса, работающих именно в обрабатывающей отрасли. Почему успешные? Почему победители конкурсов и всего?

Потому что вкладывали деньги в развитие, потому что построили новые производства. Построили новые производства – значит, брали кредиты, и, к сожалению, невольно валютные. Теперь вы знаете, что произошло.

Есть Постановление Правительства № 214 от 12 марта о предоставлении субсидий из федерального бюджета организациям промышленности для возмещения части затрат, понесенных за уплату процента по кредитам, а также на пополнение оборотных средств, но не работает, в бюджете не предусмотрены средства. Таким образом, все успешные компании попали в сложную ситуацию из-за роста курса доллара, и реальной поддержки, к сожалению, нет, а надо бы, потому что эффект от этой поддержки очень большой. Например, «Интерскол» заложил вторую очередь завода, а, к сожалению, все встало.

Константин Бабкин: Ненашев Михаил Петрович – председатель Общероссийского движения поддержки флота.

Михаил Ненашев: Уважаемый вице-президент, уважаемый председатель совета, уважаемые члены совета и участники заседания! Торгово-промышленная палата и в частности наш совет могут стать действительно той объединяющей площадкой, которая действительно будет работать в интересах отечественной экономики и в интересах всего общества.

Что я поясню за таким посылом, как «может стать»? Я сам до недавнего времени был депутатом Государственной Думы. Если проект бюджета внесли в Государственную Думу, то не дай бог кто-нибудь из министров или из ведомств попытается через депутатов Государственной Думы без разрешения вышестоящих начальников пролоббировать ту или иную цифру. Это невозможно, и с какого-то момента просто затихает реальное обсуждение, реальные предложения. Поэтому Константин Анатольевич, уважаемые члены совета, у нас есть возможность стать той площадкой и показать чиновникам, предпринимательству и общественным силам, что мы можем здесь на совете обсуждать.

[01:24:57]

Поскольку документы достаточно качественно подготовлены к сегодняшнему заседанию, я хотел бы с учетом перспективной нашей деятельности внести несколько позиций и на этом завершить свое обсуждение. В первую очередь я хотел бы, чтобы в документе нашла отражение наша работа по линии ВТС. Военно-техническое сотрудничество на сегодняшний день и во времена кризиса являлось и является стержневой темой внешнеэкономической деятельности нашей страны. По линии ВТС мы сотрудничаем с 50 странами, в том числе даже с нашими заклятыми партнерами, то есть США. Без наших двигателей в космос американцы ничего не могут сделать.

Второе направление – по экспорту морской и речной техники. Сам, будучи в разных странах, от Сербии до других территорий, я слышал, говорят: «Когда вы будете поставлять нам свои суда?» Мы можем сейчас делать уже и так далее.

Третье предложение – это по развитию и мощному продвижению интеллектуальной собственности за рубеж. Хочу сказать, что США 130 миллиардов долларов получают, по сути, сверх доходов только за продвижение прав от патентов, от авторских изобретений. Я хотел бы пожелать нам всем успешной работы.

Константин Бабкин: Катков Павел Александрович.

Павел Катков: Уважаемые коллеги, меня зовут Павел Катков. Я представляю юридическую компанию «Катков и партнеры». Мы здесь представляем интересы инициативной группы российских предпринимателей по защите их интересов и обеспечению добросовестной и равноправной конкуренции в ЕАС. Наши члены столкнулись с такой ситуацией, что в настоящий момент существует проблематика свободных экономических зон, в том числе, например, белорусской свободной экономической зоны Минск. Мы видим, что резиденты данной экономической зоны имеют налоговые и таможенные преференции.

При этом это имеет такое финансовое отражение, что продукция компаний, зарегистрированных в этой свободной экономической зоне, освобождена определенным образом от таможенных платежей. Зарубежные компании (преимущественно в этих целях зарегистрированы зарубежные компании) имеют налоговую льготу, имеют таможенную льготу при ввозе своих товаров сюда на территорию Российской Федерации.

Естественно, стоимость этих товаров ввиду этих преференций, которые наши предприятия сейчас не имеют, потому что они не имеют права стать резидентом этой свободной экономической зоны, порождают условия неравного хозяйствования. Иностранная компания, которая зарегистрирована в этой зоне, конкурируя с нашей российской организацией, уже не успевшей зарегистрироваться в этой зоне, на территории Российской Федерации имеет, как мы считаем, необоснованное налоговое, таможенное, а следовательно, и ценовое конкурентное преимущество.

Мы поднимали этот вопрос на площадке РСПП в феврале этого года. Наша позиция была поддержана Российским союзом промышленников и предпринимателей. Соответствующая работа была проведена на уровне аппарата правительства, что завершилось правительственным поручением на три ключевых ведомства, основное из которых Министерство экономического развития. Мы хотим также подчеркнуть, что у нас Совет по промышленности, но тем не менее, не знаю, входит ли в вашем понимании в промышленность агропромышленность.

У меня перед глазами рекомендации Общественной палаты, которая также разделила нашу точку зрения. Здесь у нас состав инициативной группы изложен. К сожалению, регламент не позволяет более подробно сказать о том, о чем хотелось бы, но смысл такой, что мы на ряде общественных площадок этот вопрос подняли, и он был поддержан. Мы полагаем, что было бы хорошо, если бы Торгово-промышленная палата в

лице совета подключилась бы к этой работе. Мы готовы ее организационно и содержательно обеспечить.

[01:29:55]

Константин Бабкин: Мы завершили обсуждение принципов и подходов внешнеэкономической деятельности. У нас сегодня присутствует около десяти членов совета. Еще порядка десяти человек прислали свои письменные мнения, которые в принципе поддерживают проект решения, и внесли свои дополнения. Предлагается в этот раз сделать так, что вы в анкетах поставите галочки, уважаемые члены совета, о том, что вы в принципе принимаете или не принимаете предложенный проект решения за основу, и какие-то свои дополнения и предложения вы уже частью озвучили, но можете предложить их в письменном виде. Таким образом, мы оформим решение совета. Я так понимаю, что в целом подходы одобрены и, конечно, их надо дополнять и развивать. С этим пунктом мы разобрались.

В адрес Торгово-промышленной палаты поступили два запроса. Первый состоит в том, что Министерство экономического развития разработало проект дорожной карты или план мероприятий под названием «Поддержка доступа на рынки зарубежных стран и поддержка экспорта». Этот проект документа был вам разослан, и сегодня предлагается его обсудить. У нас есть проект отзыва от нашего совета, который мы составили, исходя из принципов, которые мы только что обсудили. Предлагается это обсудить.

У меня есть свое мнение. Кратко я его сейчас изложу. Я прочитал эту дорожную карту, подготовленную МЭР, и у меня не появилось впечатления, что у нас теперь начнет развиваться экспорт. Предлагаются какие-то тонкие настройки, мероприятия не очень существенной силы, при этом важные вопросы, которые ждут своего решения: вопросы о развитии и поддержке экспорта. Они либо не упомянуты, либо упомянуты как-то неубедительно и скользь. Например, непонятен сам механизм и количественные показатели предоставления зарубежным партнерам дешевых кредитов.

Вся поддержка экспорта в современном мире опирается на предоставление дешевого финансирования. Про это, к сожалению, в дорожной карте практически ничего не упоминается. Есть отсылка к тому, что этим должно заниматься экспортное агентство, но без решения этого вопроса в количественном и качественном аспекте само понятие поддержки экспорта уже во многом лишается своей мощи. Нет информации про связанные кредиты.

Россия оказывает поддержку периодически тем или иным союзникам в денежной форме. Был предоставлен кредит несколько лет назад Армении на полмиллиарда долларов, на сотни миллионов долларов была поддержка оказана Киргизии в виде платы за пользование военной базой или по другим поводам. Россия помогает деньгами, а должна помогать поставкой своих товаров, продукции и своих обрабатывающих отраслей. Про развитие механизма и про связанные кредиты в дорожной карте я не нашел.

Нет про финансирование демонстрационных показов, например, проведение образовательных программ за рубежом. Демонстрационные показы, например, в сельхозтехнике, впрочем, как и во многих отраслях, это важный аспект поддержки и продвижения нашей продукции, не упомянутый в дорожной карте. По некоторым пунктам в дорожной карте затрагиваются важные темы, но предполагается не решение поставленных проблем, а написание бумаг, то есть разработать концепцию, предоставить доклад о решении той или иной проблемы, но проблема как существует годы, так и будет существовать.

Есть один пункт, который предусматривает финансирование импорта в Россию. Это вообще странный пункт. Деньги, если они у государства есть, их надо тратить в первую очередь на поддержку экспорта, а не на финансирование импорта. На это деньги найдутся, если будет развиваться промышленность. Предусматривается принятие чужих стандартов и не предусматривается продвижение своих стандартом. В качестве поддержки экспорта прописано, что мы должны ускорить принятие тех или иных стандартов, разработанных когда-то без участия представителей России.

[01:34:55]

Одним из приоритетов правильной внешнеэкономической политики должно быть укрепление Евразийского экономического союза. Нужны совместные проекты развития. Про это в дорожной карте нет ничего. Нет ничего про налаживание механизма разрешения споров в Таможенном союзе. Например, Белоруссия годами не пускает на свой рынок российскую сельхозтехнику, при этом механизмов разрешения проблем, какого-то суда не существует, и про это в дорожной карте не упомянуто. Тут уже не такие существенные пункты пошли.

Хочу похвалить составителей проекта за то, что сроки исполнения по многим пунктам сжаты: к августу разработать концепцию, к ноябрю принять решение. В целом ощущения прорыва в политике поддержки экспорта у меня не появилось. Нужно смелее политически и финансово. Как я уже говорил, налоговая нагрузка в России 52%, и нужно смелее возвращать часть этих денег при экспорте. Развитые страны разрешают предоставлять дешевые кредиты. Им относительно легко, потому что у них дешевые деньги внутри существуют, но у нас деньги дорогие из-за политики Центробанка, которую мы тоже должны на одном из заседаний обсудить.

Мы должны выйти из этой ситуации, например, так: мы должны субсидировать кредиты, причем не увязывать размер субсидии, предоставляемой при экспорте с фактически предоставляемым кредитом, а например, выплачивать 20% стоимости несырьевого товара экспортеру на поиски дешевого финансирования, на участие в выставках, на демпоказы и на иные формы продвижения. Может быть, имеет смысл более смело поддерживать экспорт путем предоставления экспортных субсидий, просто их надо упаковать юридически грамотно, назвав это не экспортной субсидией, которая запрещена

в рамках ВТО, а назвав это затратами на поиск дешевого финансирования на зарубежных рынках.

Это мое мнение. Я предлагаю это все обсудить. Первой даю слово Астаховой Анастасии Викторовне – руководитель аппарата председателя Совета торгово-промышленной палаты по промышленному развитию и конкурентоспособности экономики России. Это она готова сегодняшние документы, которые сегодня хвалили, и она будет еще много работать на нас с вами.

Анастасия Астахова: Уважаемые коллеги, я постараюсь тезисно, кратко остановиться на основных предложениях, которые мы внесли для того, чтобы повысить эффективность текущей работы по дорожной карте. Для начала я остановлюсь на текущей ситуации. У вас в материалах подробно все изложено. Если вы посмотрите, там есть базовые подходы, которые легли в основу предложений по дорожной карте. Это первое приложение.

Второе приложение – это пункты, которые мы предлагаем внести. Это новые пункты, которые, на наш взгляд, должны содержаться в дорожной карте. В приложении № 3 содержатся комментарии к тем материалам, которые мы получали. Я начну с них, то есть с текущей ситуации и с той редакции, которая была у нас.

Первый момент. Есть в дорожной карте пункт № 8, который говорит о том, что будет предусмотрено финансирование поставок на наш рынок импортной продукции, содержащей определенную долю российских комплектующих. Нас очень удивил этот подход. На наш взгляд, финансирование фактически импорта готовой продукции, пусть и с определенной долей российских комплектующих, неизбежно приведет к тому, что будут страдать и нести ущерб российские производители аналогичной продукции. Нам кажется, что это никак не может укладываться в принципе разумной промышленной политики. Понимая, что предполагалось в этот пункт заложить, мы предлагаем некоторый альтернативный вариант, если можно так сказать.

На наш взгляд, существуют механизмы поддержки экспорта, которые все наши торговые партнеры применяют и в рамках ВТО они крайне активно используются. Нам тут нужно быть более, как мы уже сегодня говорили, смелыми и активными. У нас есть механизмы экспортного кредитования и поддержки экспорта. Если мы действительно хотим поддерживать экспорт национальной продукции, включая комплектующие, то мы предлагаем этот стандартный механизм экспортного кредитования на эту продукцию распространять, то есть, собственно говоря, перейти от стимулирования импорта готовой продукции, которое предлагается сейчас, к стимулированию экспорта интересующих нас и производимых у нас отечественных комплектующих.

[01:40:12]

На наш взгляд, это самое логичное решение той задачи, которая, очевидно, ставилась разработчиками в рамках этого пункта. Обозначу еще два ключевых момента или

направления по текущей ситуации, которые обязательно нужно обсудить, на наш взгляд. Второй момент касается таких стратегических аспектов. В дорожной карте есть пункты, в частности пункт 44, пункт 47, которые говорят о том, что нужно провести работу по определению перечня приоритетных экспортоориентированных отраслей или, например, предполагается ряд организационных мероприятий по работе с отраслью дикоросов в целях дальнейших мероприятий по поддержке экспорта.

Мы поддерживаем такой подход, как сегодня довольно долго обсуждалось в рамках пункта 2 повестки дня. Мы считаем, что должен быть секторальный подход, отраслевой, то есть нужно действительно определиться, какую отраслевую политику мы проводим в отношении каких товаров. На этом слайде обозначена классификация отраслей, которую мы можем здесь предложить. Если в двух словах то, что касается пункта по поддержке экспорта, то красным выделена группа отраслей «Б».

На наш взгляд, можно, например, привести такую классификацию, то есть взять отрасли, которые относятся к стратегическим, которые неминуемо будут должны оставаться под постоянной опекой государства. Есть отрасли кооперации, в которых нам неминуемо придется либо привлекать иностранные инвестиции, либо взаимодействовать в приоритете с торговыми партнерами по Евразийскому союзу. Самым важным для нас должны являться отрасли группы «Б», которые наиболее перспективны и экспортоориентированы.

Почему мы даем комментарий к этому пункту? Мы в целом поддерживаем подход, но, на наш взгляд, здесь нужно исходить из того, что мы должны преследовать в целом реализацию задач промышленной политики. Мы не можем работать, выделяя только экспортоориентированные отрасли и не рассматривая ситуацию в целом. Как говорилось раньше, нужен системный подход. То же самое касается поддержки, например, экспорта отрасли дикоросов или любой другой отрасли.

На наш взгляд, здесь нужно, в общем-то, исходить из баланса, и прежде чем говорить только о механизмах поддержки экспорта, нужно понимать, насколько вообще насыщен внутренний рынок и не приведет ли массированная поддержка экспорта и вывоза этой продукции за рубеж к тому, что у нас ее на внутреннем рынке не останется. Резюмируя, здесь можно просто сказать, что мы поддерживаем этот подход, но, на наш взгляд, здесь важно применять такой сбалансированный подход, то есть смотреть на картину в целом.

Третье направление, о котором сегодня уже коллеги говорили. Я обозначу только самые основные моменты, потому что это, честно говоря, тема отдельной дискуссии. Это то, что касается закона о поддержке экспорта. В связи с тем, что в поступившей нам дорожной карте закон о поддержке экспорта обозначен в качестве одного из пунктов, мы его тоже проанализировали, и, в общем-то, здесь тоже картина несколько для нас странная, в том смысле, что закон носит абсолютно рамочный характер, на наш взгляд.

С учетом того, насколько он сейчас значим, решению каких задач он посвящен, нам кажется, что он должен быть куда более наполнен конкретикой, то есть как определением того, какие механизмы финансирования экспорта у нас существуют, так и, собственно говоря, созданием понятной системы, из которой потенциально обращающееся предприятие будет вообще понимать, как эта система работает.

Здесь основные моменты. Первое, что очень удивило, в законе, в первой его части, как это обычно бывает, уделено внимание ключевым принципам политики поддержки экспорта. Там обозначено, что мы преследуем цели внешней политики. Нам кажется, что гораздо более правильно вести речь о реализации целей промышленной политики, то есть меры поддержки экспорта должны развивать и отвечать тем задачам промышленной политики, которые мы ставим. Это о стратегическом.

[01:45:07]

Если говорить о более конкретных вещах, очень важным является, например, фактор ВТО и тех негативных последствий, с которыми мы столкнулись в части того, что ряд механизмов поддержки просто-напросто серьезно ограничен, запрещен в рамках ВТО. Я говорю о прямой поддержке экспорта. Соответственно, мы должны понимать, что тот инструмент, который все еще остается в нашем распоряжении, как субсидирование экспортных кредитов, он должен быть поставлен абсолютным приоритетом. Мы должны поставить его на такой конвейер, чтобы это был поток, а не какие-то точечные, принимаемые разово меры.

Поэтому мы предлагаем определить в законе приоритет этого механизма, чтобы это было понятно, вообще определить, что это такое, потому что в законе даже нет определения, что такое экспортный кредит. Это тоже путает предприятия, которые будут изучать документы. Нам нужно фактор ВТО учитывать с той точки зрения, что мы должны защищать собственные интересы и, соответственно, возможности, которые у нас остаются, максимально подвигать.

Наконец, то, уже о чем сказал Константин Анатольевич. Я просто повторю и резюмирую, что есть инструменты, которые почему-то вообще не попали ни в проект закона, ни в дорожную карту. Это, например, такой механизм, как связанное финансирование. Оно сейчас достаточно актуально, мы можем его использовать. Это политическая поддержка экспорта.

Мы предлагаем просто конкретно написать о ней в законе в качестве предусмотренных мероприятий по поддержке экспорта. Наконец, добавить такие механизмы, как субсидирование экспорта лизинговых услуг, потому что часть продукции поступает именно через лизинг, то есть это было бы довольно актуально.

На этом слайде приведены предложения, которые мы хотим внести, то есть это те меры, которых вообще сейчас нет, а нам они кажутся очень значимыми. Подробно вы можете

ознакомиться с ними в материалах. Я остановлюсь на них очень коротко. Первый пункт касается субсидирования иностранных банков, которые реализуют кредитование покупателей на их рынках. Мы проанализировали опыт наших партнеров по этому поводу и считаем, что это достаточно эффективный механизм. Не совсем понятно, почему мы недостаточно используем эту часть. Было бы правильным экспортное кредитование реализовывать и через такой инструмент, то есть предлагаем его включить.

Второй аспект тоже кажется нам очень значимым. Это то, что мы должны субсидировать экспорт продукции с высокой добавленной стоимостью, а не просто любой без каких-либо критериев. Поэтому нам кажется очень важным использовать наработки, которые уже есть, и ориентироваться, например, на постановление № 719, устанавливающее критерии отечественности продукции, для того чтобы поддерживать экспорт именно действительно российских товаров. Остальные моменты в принципе сегодня так или иначе обозначались. Я не буду на них останавливаться. Если будут какие-то вопросы по ним или, может быть, в ходе дискуссии, будем рады и готовы обсудить. Спасибо большое всем за внимание.

Константин Бабкин: Теперь у нас представители Министерства экономического развития. Антипов Михаил Константинович – замдиректора Департамента координации, развития и регулирования внешнеэкономической деятельности Министерства экономического развития Российской Федерации.

Михаил Антипов: Добрый день, уважаемые коллеги! Большое спасибо за приглашение. Это большая честь и большая удача в таком кругу обсудить наши документы. Я пришел со своим коллегой Сергеем Алексеевичем Пискуновым, который больше расскажет про экспортную дорожную карту, а я расскажу про законы и немножко затрону экспортную дорожную карту. В первую очередь я хочу поблагодарить ТПП за активное участие в работе над законопроектом. Представители ТПП вошли в рабочую группу, которую мы создали в прошлом году для разработки законопроекта. Мы разрабатывали его во взаимодействии с бизнесом.

Мы получили от ТПП несколько десятков замечаний, причем отрадно, что эти замечания в итоге оказались технико-юридического характера, потому что идеологически мы оказались единомышленниками полностью, расхождений у нас не было. К сожалению, здесь возникла такая техническая накладка, потому что замечания, которые озвучили вы, они по самой первой версии законопроекта, которая была написана в самом начале и в самом начале она была отвергнута именно потому, что там есть эти недостатки.

[01:50:07]

Потом мы прошли несколько кругов согласования, пересогласования, и, наконец, ТПП и другие деловые ассоциации нам этот законопроект согласовали, что и позволило нам внести его в правительство, где он сейчас и находится. Сейчас там уже идет взаимодействие между правительством, администрацией президента. Запятые

расставляются, а в остальном законопроект, слава Богу, мы согласовали с федеральным органом исполнительной власти и с большой четверкой, и с Агентством стратегических инициатив, с ВЭБ. Вот результат, который мы имеем по итогам прошлого года.

Вы говорите, что там была написана внешняя политика. Это одна из первых вещей, которая резанула нам глаз. Мы это исправили полностью. Я хочу подчеркнуть: мы говорим не только о промышленной политике, а мы говорим и о сельском хозяйстве, и об ИТ, и о поддержке экспорта услуг и работ. Здесь гораздо более широкий круг вопросов. Безусловно, и политическая поддержка нашла отражение, это тема там тоже отражена.

Несколько сложнее вопрос с финансовой поддержкой. Это то, с чего мы начали. Когда мы начали перерабатывать первую версию законопроекта, мы решили наполнить его конкретикой, конкретными финансовыми мерами, потому что мы понимаем их значимость, хотя понимаем, что это не единственное и, может быть, даже не всегда самое главное для экспортеров. Некоторые нам говорят: «Нам не нужны деньги. Помогите нам административно устранить все барьеры и так далее». Но деньги – это очень важно, бесспорно.

Когда мы начали расписывать эти понятия и писать, что такое экспортный кредит, что такое субсидирование и так далее, нам сразу начал писать бизнес, нам сразу начали писать наши специалисты по ВТО и говорить: «Ни в коем случае этого нельзя делать сейчас, потому что, во-первых, мы в ВТО, а во-вторых, мы в условиях санкций, и как только мы поднимем флаг финансовых мер по поддержке экспорта, мы можем столкнуться с барьерами, потому что нам сразу выкатят встречные защитные меры».

Нам сказали: «Хотите поэкспериментировать – попробуйте». Мы решили не экспериментировать. Мы сознательно увели это на уровень, во-первых, актов правительства, а во-вторых, актов, которые могут издавать и другие организации, именно для того, чтобы эти меры обеспечить в том виде, в котором они нужны предпринимателям, но чтобы предельно минимизировать риск встречных мер, которые могут быть введены просто по факту наличия таких записей в наших нормативных актах, тем более на высшем уровне федерального законодательства.

Я хотел отметить, что одна из ключевых вещей, которые содержатся в этом законопроекте, это выстраивание цельной системы поддержки экспорта, и обеспечить вовлечение в эту работу представителей бизнеса. Вы, наверное, обратили внимание, что бизнес в этой работе задействован, ему предоставлены возможности, открываются двери на всех уровнях, начиная от регионов и заканчивая уровнем правительства Российской Федерации и президента Российской Федерации. Сейчас пока этого нет, новелла. Это орган, который координирует в целом поддержку экспорта и консолидирует всю повестку, связанную с экспортом.

Я открою вам маленькую деталь внутренней кухни, хотя такой секрет Полишинеля, когда мы приходим с какими-то предложениями по финансовой поддержке экспорта. Пример:

прошлогодний наш проект дорожной карты по поддержке автомобильного экспорта. Мы пришли и сказали: «Нужно столько-то денег на поддержку автоэкспорта». Нам сказали: «А почему именно на поддержку автоэкспорта? Это у нас единственная отрасль промышленности, которую мы поддерживаем? Почему именно это в первую очередь?» Мы пришли с сельским хозяйством. Нам сказали: «А почему сельское хозяйство?»

Я понимаю представителей Минфина. Действительно, почему эти первые? Кто первый добежал, тот и получил деньги? Это неправильно. Сейчас мы эту систему реформируем. Должны быть комплексные приоритеты, должны быть системные приоритеты, должна быть охвачена вся повестка, весь рынок. Когда мы видим всю картину, мы тогда уже нарезаем приоритеты и определяем, кто действительно сейчас заслуживает, в первую очередь требует поддержки денежной, финансовой – не финансовой, политической и так далее.

Еще я хотел сказать, что подход, который предусмотрен законопроектом, отличается от идеологии дорожной карты. Коллеги, смотрите, в чем ключевое отличие дорожной карты от всех планов работы правительства, к которым мы привыкли. Дорожная карта – это детище майских указов президента, это национальная предпринимательская инициатива. Минэкономразвития – это действительно консолидатор предложений, которые поступают по дорожной карте, но это консолидатор предложений делового сообщества.

[01:55:01]

Поэтому там особняком стоят дикоросы. Это отличные ребята. Они пришли и сказали: «У нас нет хозяина. Дайте нам, пожалуйста, орган-координатор». Кто приходит, тот и ставит эти вопросы в повестку. Это не снимает с нас обязанности знать проблемы бизнеса, думать о системных подходах и формировать свои планы действий. У нас есть государственная программа по развитию внешнеэкономической деятельности. У нас есть другие планы работы. Там затрагиваются вопросы выставок и демонстраций, и многие другие вопросы.

Дорожная карта, как и таможенная дорожная карта, которая тоже много пунктов содержит, затрагивающих тематику экспорта, это инициатива бизнеса. Это там, где бизнес нам говорит: «Ребята, вы все правильно сделали, только здесь недосмотрели, здесь недосмотрели и вот это надо сделать». Это то, что мы делаем в рамках дорожной карты. Сергей Алексеевич более подробно прокомментирует отдельные нюансы.

Константин Бабкин: Тут выпятилось то, что разные принципы у вас заложены в подходах, в целом в министерстве, и те подходы, которые мы сегодня предлагаем. Вы говорите: «Мы не знаем, кого поддерживать, поэтому никого не будем поддерживать финансового экспорт». Может быть, надо поддерживать всех? У нас не так много производителей осталось. Пока денег выделяется ограниченное количество – дайте всем по одному проценту, по три процента субсидий и процентных ставок, но это не должно служить

поводом отказывать в поддержке в целом, ликвидировать такой институт, как финансовая поддержка экспорта.

Второе – боязнь ВТО. У нас такой принцип: не делать ничего, что кто-то может истолковать как нарушение правил членства в ВТО. Это самоограничение в первую очередь находится здесь – не там нас ограничивают, а в вашем министерстве. Оно действует очень сильно в промышленной политике. «Ой, нас могут обвинить, поэтому мы ничего делать не будем». Это очень важно, и от этой боязни ВТО надо бы избавиться.

Из зала: Санкции.

Константин Бабкин: Да, можно применять санкции, пожалуйста, и можно защищать рынок, и можно субсидировать экспорт. Они судятся в ВТО. Если не получается судиться в ВТО, они выгоняют судей из ВТО, реформируют принципы действия этих организаций. Если принципы их не устраивают, они говорят: «Это у нас санкции. Мы плевали на эти принципы». Нас могут обвинить, поэтому мы ничего делать не будем. Поэтому у нас кризис.

Михаил Антипов: Две короткие реплики. По первому вопросу. Мы с вами абсолютно согласны, здесь у нас нет никакого различия. Вы говорите: «Надо поддерживать всех». Мы говорим: «Надо поддерживать всех». Проблема в том, что когда мы приходим в Минфин с предложениями, они говорят: «А это все?» Мы понимаем, что это не все.

Пример с поддержкой автомобилистов, пример с поддержкой сельского хозяйства. Они говорят: «Но мы же понимаем, что это не все, а вы нам принесли только кусочек». Мы сейчас об этом и говорим, что мы должны всю картину видеть, и мы должны поддерживать всех, вы абсолютно правы, и наши ограниченные ресурсы мы должны правильно распределять. Поэтому здесь мы идеологически абсолютно единомышленники.

По второму вопросу я с вами согласен. То, что вы упомянули, то, чего нет в дорожной карте, но то, что есть на практике – это устранение барьеров за рубежом. У нас есть специальное подразделение, которое этим занимается, Минпромторг этим занимается. Мы целенаправленно их выявляем. Мы не ждем, когда нам скажут. Кстати говоря, я хочу подчеркнуть роль ТПП, потому что в ТПП есть очень много двусторонних страновых советов по торговле, по торгово-экономическому сотрудничеству. Мы уже неоднократно прибегали к помощи этих советов, когда нам нужно было понять, на каком рынке нас где-то ограничивают.

Поэтому здесь мы взаимодействуем и здесь работаем. Надо понимать, что механизм ВТО – такой, какой он есть – он позволяет странам вводить меру, а потом долго и мучительно ввергаться в споры по отмене этой меры. Мы дадим формальный повод, и ее введут, потом мы года два будем ходить, а экспортеры будут страдать. Мы не хотим рисковать

экспортерами, но мы будем применять эти меры, просто мы не выводим их на уровень закона.

Константин Бабкин: Сейчас Дмитрий Николаевич что-то скажет.

Дмитрий Курочкин: Хотел прокомментировать. Вы упомянули деловой совет. У нас через три недели, 6 июля, будет важное мероприятие, которое мы проводим раз в два года – это встреча с нашими заграничными представителями и руководителями деловых советов, которая в этом году еще пройдет совместно с нашими руководителями комитетов и советов. Поэтому, пользуясь случаем, хотел бы обратиться ко всем членам совета: все замечания и предложения касательно этой части работы, внешнеэкономической деятельности, вообще все, что выходит на деловые советы и заграничные представительства, присылайте срочно, мы будем обрабатывать и ставить вопрос.

[02:00:12]

Естественно, там будут представители МИД и Минэкономразвития. Спасибо.

Константин Бабкин: Константин Анатольевич, мы в прошлом году принимали активное участие в разработке дорожной карты поддержки доступа автомобильной техники на рынки зарубежных стран, презентации ее Андрею Рэмовичу Белоусову в конце прошлого года. Я правильно понимаю, что учитывая большое сходство этих карт, что теперь эта автомобильная карта стала частью более общей карты, или эта карта существует как-то отдельно?

Константин Бабкин: Нет, это не так. Эта общая дорожная карта - это дорожная карта именно Национальной предпринимательской инициативы, что ведет Агентство стратегических инициатив. А сейчас это уже наша инициатива, мы идем по отдельным отраслям, и работаем с отдельными производителями отдельных категорий продукции, подготавливая комплексные планы действия. Допустим, у нас пример – он, правда, вошел потом в экспертную дорожную карту – по поддержке розничного экспорта, то есть интернет-торговли.

Анастасия Астахова: У нас небольшой организационный момент. Мы говорили о том, что технически у нас были разные редакции закона. Мы то, что нашли в открытом доступе, анализировали. Могли бы вы, чтобы у нас синхронизировалась эта работа, направить актуальные документы?

Константин Бабкин: Они же не в открытом доступе, мы были в официальной переписке, то мы каждого засылали в ТПП. Поэтому обязательно пришлем.

Константин Бабкин: Еще один представитель Минэкономразвития Пискунов Сергей Алексеевич, заместитель директора Департамента координации, развития и регулирования внешнеэкономической деятельности Министерства экономического развития РФ.

Сергей Пискунов: Хочу сразу прокомментировать по поводу импорта. Вы просто не так поняли формулировку. Речь о том, что это перешло из старой дорожной карты. Когда мы участвовали в строительстве самолетов «Ан» на Украине...

Константин Бабкин: Понял, исторически. Мы просто неправильно поняли. Напишите пояснения.

Сергей Пискунов: Следующее по поводу соблюдения правил ВТО. Ситуация такая. Компания выигрывает тендер на строительство ГРЭС, строится 5 лет. Мы дали офигенные условия, но они нарушают ВТО. Конкуренты пришли, нашу программу запретили, тендер отменили. Поэтому эти вещи нужно очень аккуратно использовать.

Константин Бабкин: Это что было?

Сергей Пискунов: Я вам говорю как гипотетический пример.

Константин Бабкин: Еще один пример, что гипотетически может такое случиться, поэтому давайте ничего не делать.

Анастасия Астахова: Маленький комментарий по контексту ВТО, чтобы у всех было правильное, корректное понимание. Я просто занималась вопросами ВТО до этого, в том числе в рамках Минэкономразвития. И я хочу сказать, что мы не предлагали прописывать там конкретные условия финансовых сделок, которые нарушали бы нормы ВТО. Мы предлагали использовать те инструменты, которые есть, и не создавать видимость того, что у нас нет никаких инструментов поддержки, которые в рамках поддержки экспорта сейчас существуют. Поэтому было бы некорректным говорить о том, что экспортное кредитование как инструмент не может иметь место в рамках ВТО, этим пользуются абсолютно все.

[02:04:00]

Мужчина: Кто такое говорит? У нас введены две программы кредитования Внешэкономбанка (с 2014 года) и Росэксимбанка (с 2015 года), финансируются за счет Правительства, за счет госбюджета. В 2016 году все работает.

Константин Бабкин: Ничего не работает. Ни одна программа не работает. Чего вы врете?

Мужчина: За счет госбюджета профинансированы, на 16,3 млрд рублей субсидии выданы. Коэффициент использованных субсидий – ориентировочно 1 рубль к 7 рублям экспортной продукции. Соответственно, Российский экспортный центр как единое окно поддержки экспортеров, этот Росэксимбанк входит в структуру Российского экспортного центра.

Если говорить об объемах выдачи, то в 2015 году Росэксимбанк выдал на 25 млрд рублей экспортных кредитов (это к комментарию, что это не работает), а Внешэкономбанк около 30 млрд рублей.

[02:05:05]

В 2016 году ВЭБ уже выдал 15 млрд. Поэтому это все работает, это все действует.

Реплика: И экономика растет, наверное.

Константин Бабкин: По вашим показателям растет?

Мужчина: Дело не в этом. Мы говорим о конкретных инструментах.

Константин Бабкин: Понятно. Они теоретически есть, но никто, думаю, из присутствующих – ни Завод Козицына, ни завод Россельмаш - не видели вашего кредитования.

Мужчина: Россельмаш получает кредиты в Росэксимбанке.

Константин Бабкин: Кредиты на деятельность и субсидирование он получает, но зарубежные потребители Россельмаша не получают дешевого финансирования в России.

Мужчина: Экспортный кредит – кредит иностранному покупателю. Это не кредит предэкспортный.

Реплика: Так Россельмаш ни одного экспортного кредита не получал.

Константин Бабкин: Вообще, поддержка экспорта в обычном понимании – это как раз дешевый кредит покупателю продукции.

Мужчина: Да, иностранному покупателю. Конечно.

Константин Бабкин: На продукцию Россельмаша такого механизма нет. У сельхозмашиностроения такого нет.

Мужчина: Как? Программы субсидирования процентных ставок и Внешэкономбанка, и Росэксимбанка, они работают по перечню высокотехнологичной продукции, и продукция Россельмаша, естественно, входит высокотехнологичной продукции.

Константин Бабкин: Хорошо. Спасибо, что включили.

Мужчина: Нет, он был включен изначально, когда программа запускалась.

И по поводу компенсации затрат на выставки. Этот механизм включен в дорожную карту под названием «Продвижение высокотехнологичной инновационной продукции», просто на это деньги, планируется, что выдадут во втором полугодии 2016 года. Мы в Правительстве эти деньги просим, постоянно пишем письма всяким высоким лицам. Спасибо.

Константин Бабкин: Насчет поддержки экспорта. Даже в вашей дорожной карте написано, что 20 выставок в год мы планируем поддерживать. Это 4 на материк. Это ничтожное количество. Иностранные государства поддерживают участие своих компаний в сотнях выставок.

Реплика: Уважаемые коллеги, я, может, вам скажу обидные слова, но наша страна находится на 1 месте по поддержке экспорта в плане разговоров о поддержке экспорта, в плане документов, которые плодятся по поддержке экспорта. Этого у нас полно. Но настоящей нормальной поддержки экспорта у нас в стране нет, она не существует. Поддержка экспорта – это как раз есть нормальные понятные инструменты. Когда ты экспортируешь определенный вид продукции, и за это что-то получаешь, и тебе выгодно ее экспортировать. Это у нас существует.

Про Росэксимбанк не хочу даже говорить. Больше года пытаемся получить кредит. Постоянно какие-то новые условия, дополнительные, одно, второе, третье. Сейчас снова. Уже не идет разговор даже о дотируемых процентных ставках. «Дайте под 12%» - «Хорошо. Дайте личное поручительство под иностранного партнера». Это вообще в голове не укладывается. И так далее.

Дальше по защите внутреннего рынка, что должен был говорить в последнем пункте. Пошлины защитные. Больше 6 или 7 лет занимаемся возвратом того, что необоснованно отменили при вступлении в ВТО – пошлины на топливную аппаратуру. Каждый раз новые требования, новые бумаги, новые цифры, и так до бесконечности, пока не уперлись в беларусов. Нет у нас поддержки экспорта по-настоящему. Спасибо.

Константин Бабкин: Спасибо. Идем дальше по программе. Шапилов Николай Анатольевич, заместитель руководителя рабочей группы Агентства стратегических инициатив (АСИ) по поддержке экспорта.

Николай Шапилов: Как представитель деловых кругов соглашусь, что наш экспорт падает. В стоимостном выражении падение за первый квартал, если посмотреть по статистике ФТС, порядка 30%, при этом импорт падает всего лишь на 15%, поэтому дела в этой отрасли обстоят у нас не самым лучшим образом. Но те деловые круги, которые составляют экспертную группу рабочей группы АСИ по формированию дорожной карты, они убеждены, что основной пласт проблем лежит в пласте проблем, связанном с формированием экспортного потенциала, который сформирован в основном нашими макроэкономическими условиями.

[02:10:00]

Мы работаем с вами в условиях дорогой рабочей силы относительно Юго-Восточной Азии, мы работаем с вами в необходимости использования отопления наших цехов помещений в течение 8 месяцев в году, мы используем с вами огромнейшие требования со стороны различных контролирующих органов, безопасности труда и всего остального. И весь этот пласт несостоятельности, внутристрановой фрахт, он формирует наш экспортный потенциал. Поэтому, конечно же, мы понимаем, что есть экспортный потенциал, который требует макроэкономического и существенного влияния со стороны регуляторов, бизнес-кругов и так далее.

Есть некие формы продвижения. Большая часть дорожной карты связана с формами продвижения. Но если мы берем покойника, как его ни украшай, он все равно не убежит. Поэтому нужно задуматься над своими экспортными возможностями как экономике, как деловым кругам, и, с другой стороны, требовать от регуляторов соответствующего внимания к формам продвижения.

В 2013 году, когда началась эта работа, мы поставили своей целью – к вопросу о том, что поддерживать – несырьевые товары. Эти несырьевые товары сегодня расшифрованы в распоряжении Правительства, которым утверждается дорожная карта. Там есть классификационные позиции по ТН ВЭД. Соответственно, там был ряд предложений со стороны регуляторов, ФОИВ о том, что эти позиции, допустим, должны включать лома, металлы в первичной форме, ряд углеводов. Мы считаем, что позиция несырьевиков заключается в том, что поддерживать то, что и так продается, смысла нет. Поэтому мы акцентируемся на несырьевом экспорте.

Второй момент. Там есть приписка «происходящие с территории России». Это четкий критерий, который ТПП знает лучше нас. Это есть определенные критерии достаточной переработки, который мы четко в соответствии с международными правилами можем использовать. Поэтому это российский несырьевой товар. Объект определен.

Основные цели дорожной карты изначально были - рост экспорта в стоимостном выражении. Не в физобъеме, который сегодня ярко фигурирует во всей отчетности по госорганам и так далее, а именно в стоимостном выражении.

Те мероприятия, которые наполняют дорожную карту, они делятся на три пласта, и, в принципе, те направления, которые вы сейчас комментируете в своих приложениях, они отчасти затронуты теми пунктами, которые в новой дорожной карте присутствуют: это выставки, бизнес-миссии, защита объектов интеллектуальной собственности, формирование экспортного потенциала, системы поддержки экспорта. Все это присутствует. Единственное, чего не хватает сейчас рабочей группы – это квалифицированной компетентной позиции бизнеса, которую в том числе ТПП должна доносить до рабочей группы и участвовать в обсуждении каждого законопроекта. Почему? Потому что там прописываются только лишь тезисные направления деятельности.

Если мы начинаем заниматься сертификацией, то я абсолютно согласен, что принимать стандарты зарубежных стран и группировок – в России это бессмысленно. Есть форма поддержки – субсидирование и сертификация за рубежом, и ее необходимо расширять. И к диалогу с властью, в том числе с участием ТПП, к участию в детальном компетентном подходе по формированию предложений и тех документов, которые лежат уже в основе расширения этих мероприятий, мы вас приглашаем как рабочая группа АСИ.

Константин Бабкин: Спасибо за приглашение. Будем участвовать, взаимодействовать. Главное, чтобы нас слышали.

Николай Шапилов: Это всегда диалог между властью и бизнес-кругами, по своему опыту с 2012 года понимаю.

Медина Ирина Сергеевна, директор по нормативному регулированию и внутреннему контролю компании АО «Российский экспортный центр».

Ирина Медина: Уважаемые коллеги, уважаемый Константин Николаевич, Дмитрий Николаевич, благодарю от имени «Российского экспортного центра» за возможность выступить на нашем обсуждении, тем более с учетом тех претензий, которые прозвучали сегодня в адрес системы поддержки экспорта. Считаю нашу дискуссию весьма и весьма важной.

«Российский экспортный центр» создан в соответствии с Законом «О банке развития», и его полномочия определены законодательством и постановлением Правительства №71 от 5 февраля. Мы очень тесно взаимодействуем с деловыми ассоциациями, в первую очередь с ТПП, и сегодняшнее подписание соглашения – свидетельство того, что мы переходим на новый уровень системного взаимодействия, и надеюсь, что он принесет свои плоды.

Очень большое искушение начать свое выступление непосредственно с аргументации, которая комментирует те претензии, которые были предъявлены, но, тем не менее, хочу остановиться на тех принципиальных вопросах, которые обсуждались сегодня.

Поскольку «Российский экспортный центр» имеет полномочия по принятию участия в подготовке нормативно-правовых документов, в том числе государственных программ в сфере своей деятельности, для нас принципиально важным является также понимание сфер внешнеэкономической деятельности, экспортной деятельности в формировании в целом социально-экономической политики.

[02:15:24]

И наше понимание ситуации состоит в том, что основополагающим моментом при формировании экономической политики и государства является целевой профиль международной специализации России. При определении целевого профиля международной специализации России, отталкиваясь от этого, который может нам позволить определить свою роль и влияние на международной арене, мы можем в дальнейшем формировать и промышленную политику, и политику импортозамещения, и далее внешнеэкономическую политику. Внешнеэкономическая политика в этом случае должна отражать как страновые аспекты, нацеливая весь инструментарий, связанный со страновым планированием, работой международных правовых комиссий, работы загранучреждений, Минэкономразвития и иных организаций, и, естественно, аспект, связанный с поддержкой продвижения российских товаров на соответствующие товарные рынки. При этом определение нашей целевой позиции должно быть основано не только на текущем развитии наших отраслей, но и на перспективной динамике развития

мировых товарных рынков. Исходя из такой парадигмы, как нам кажется, она может обсуждаться. Но она имеет право на рассмотрение. Необходимо переходить уже к законодательству, которое регулирует взаимодействие и государственное управление в сфере внешнеэкономической экспортной деятельности. В этой связи для нас является очень важным документом Закон «О поддержке экспорта». Мы достаточно внимательно проанализировали его. Мы вместе с представителями Минэкономразвития участвовали в его подготовке. Но хотелось акцентировать внимание на том, что в законе должны быть абсолютно четко прописаны механизмы реализации.

Перейду к конкретным моментам, которые были высказаны. С точки зрения создания системы поддержки экспорта наш центр вместе с дочерними структурами – это Росэксимбанк и Эксар – осуществляет свою деятельность с июля прошлого года. До сегодняшнего момента нами оказывалась нефинансовая поддержка и организовывалась финансовая поддержка. Если мы хотим с вами сказать по показателям, то у нас на май месяц в портфеле проектов центра, которые находились в рамках поддержки, было проектов на сумму более 229 млрд рублей. Эксар оказал на этот момент поддержку и объем страховой поддержки Эксар составил 1,29 млрд.

В настоящее время система формируется. В рамках дорожной карты предусмотрено 7 мероприятий, в которых «Российский экспортный центр» предусматривается в качестве агента Правительства, через который будет проходить финансирование в части субсидий.

Константин Бабкин: Спасибо большое. Мы приняли к сведению. Вы интересно сказали, что нужно определить парадигму, куда мы строимся, я так понял, какие товары мы планируем производить. Сегодняшняя парадигма, как я ее понимаю, и Кудрин это сказал – встроить Россию в мировые технологические цепочки хотя бы на вторых ролях, то есть сделать сырьевым придатком, то есть поддерживать экспорт грубого сырья, и не поддерживать экспорт обрабатывающих производств. Такая политика в области поддержки экспорта сейчас и происходит. Мы предлагаем другую парадигму – отдать преимущество экспорту обработанной продукции высокого передела. Поэтому вы сказали важную мысль. Надеюсь, что вы, представители государственных органов, внутри союзники, и скорее отстаиваете вторую парадигму. По крайней мере эту мысль я услышал во многих выступлениях, прозвучавших только что, и надеюсь, что на практике мы увидим ее реализацию.

Рыбаков Виталий Викторович, заместитель начальника управления Департамента финансирования экспорта государственной корпорации «Банк развития и внешнеэкономической деятельности» Внешэкономбанк.

Виталий Рыбаков: Выступлю кратко, как больше эксперт в сфере поддержки экспорта. Я этой темой занимаюсь больше 10 лет. Я хотел сказать по поводу разработанных мер? Наверное, они действительно вызваны каким-то желанием улучшить как-то.

[02:20:25]

Мы тоже не стояли на месте. Внешэкономбанк первый внедрил систему субсидирования процентных ставок, которая шла по западным лекалам, к чему нас призывают западные партнеры в рамках ВТО, ОЭСР. У нас полным ходом идет эта программа, она реализуется. Только в этом году у нас с помощью этой программы 13 самолетов Sukhoi Superjet 100 уже предоставлено финансирование. Есть результаты за прошлый год. Мы активно используем систему со всех сторон. У нас экспортный кредит предполагает, что мы можем предоставить и через западный банк. Это ваше предложение, связанное с тем, что можно иностранным банкам участвовать в этой схеме. У нас практически половина кредитов так и идет. Мы получаем субсидии, даем льготный кредит западному банку, который уже финансирует иностранного покупателя. Поэтому схема работает.

То же самое касается кредитно-лизинговой схемы. Мы реализовали больше 30 сделок как раз по кредитно-лизинговой схеме. Здесь идет речь о том, что лизинговые платежи тоже с помощью нашего кредита становятся конкурентоспособными на западных рынках.

Спасибо за внимание.

Анастасия Астахова: А сколько денег заложено на программу 1302, о которой вы говорите, допустим, на текущий год? Чтобы понимать масштаб поддержки.

Виталий Рыбаков: Минфин России поддержал нас в том году, и выделил беспрецедентную сумму в почти 11 млрд рублей. Причем эти средства даже немножко были секвестированы, но это превышает, например, лимит, отведенный в прошлом году, более чем в два раза. Поэтому программа работает. И даже Министерство финансов видит тренд на то, что у нас большое количество заявок, большое количество проектов. Мы представили проекты вплоть до конца 2019 года, которые уже готовы к реализации и требуют финансирования.

Константин Бабкин: Спасибо. Очень хорошо, что у вас все растет постепенно, но сами цифры пока ничтожны. Вы упомянули, что провели 30 сделок в области лизинга за рубежом.

Виталий Рыбаков: Только 30 по кредитно-лизинговой схеме, которая предполагает...

Константин Бабкин: Вы понимаете, что в масштабах страны это...

Виталий Рыбаков: У нас есть Российский экспортный центр, Росэксимбанк, который оказывает более массивную поддержку.

Константин Бабкин: Должны оказывать, но пока...

Ирина Медина: Если говорить о программе субсидирования Росэксимбанка, то в 2015 году он профинансировал на основе этой программы 84 экспортных контракта на общую сумму порядка 100 млрд рублей. И эффективность этой программы состояла в том, что на 1 рубль субсидии было предоставлено 9 рублей кредитных средств. А если расценивать в показателях экспортных контрактов, то один рубль субсидии обеспечивал 33 рубля

стоимости экспортных контрактов. В целом объем субсидий, который был использован, был 3 млрд. На 2016 год предусмотрено 5,4 млрд в продолжение этой программы в текущем году.

Константин Бабкин: Понятно. Цифры, наверное, впечатляющие – 100 млрд, еще 100 млрд. Наверное, кто-то видит эти цифры. Поставщики, строители атомных станций, те, кто реализуют огромные проекты. Поставили Ил-96 на Кубу. Прекрасно, это важно, но системной работы этого нет. И в области сельского хозяйства поддержки экспорта нет, в области сельхозмашиностроения. Хорошо, что есть стремления к этому.

Ирина Медина: Сейчас разрабатываются эти меры и проекты постановлений, поэтому вопросы именно по субсидированию поставок сельхозпродукции разрабатываются.

Константин Бабкин: Понятно. Тарасюк Екатерина Васильевна, замначальника отдела мер защиты и поддержки отраслей промышленности в сфере внешней торговли Департамента государственного регулирования внешнеторговой деятельности Министерства промышленности и торговли Российской Федерации.

Екатерина Тарасюк: Добрый день, коллеги. Со своей коллегой Косачевой Людмилой Александровной я бы хотела обсудить предложения совета ТПП по дополнению дорожной карты.

[02:25:03]

В частности я бы хотела остановиться на втором предложении о внесении изменений в постановление Правительства Российской Федерации №719 о том, что поддержка экспорта может оказываться только продукции, которая соответствует этому постановлению. Хотелось бы отметить, что само постановление является рамочным, оно не устанавливает никаких запретов, ограничений преференций, оно всего лишь устанавливает требования к промышленной продукции для того, чтобы определить, произведена она в Российской Федерации или нет, и предусматривает поэтапное увеличение требований по доле отечественных комплектующих в произведенной продукции по увеличению технологических операций, произведенных в Российской Федерации. То есть она является всего лишь основой для разработки каких-то мер государственной поддержки. Например, на его основе разработаны постановления Правительства Российской Федерации об установлении запретов и ограничений в рамках государственных закупок, по которым устанавливается, что допускается для госзакупок российская продукция, которая соответствует критериям 719-го постановления. Также его критерии применяются для специнвестконтрактов. Поэтому сама формулировка, которая предлагается ТПП «внесение изменений в постановление», она не поддерживается. Вместе с тем, мы готовы проработать вопрос целесообразности использования критериев, установленных в 719-м постановлении, для поддержки экспорта. Мы пока не готовы сказать, что нужно обязательно использовать эти критерии, потому что надо понимать, не будет ли каких-то дополнительных издержек у бизнеса, не нужно ли будет

получать им какие-то дополнительные документы для того, чтобы получить эту экспортную поддержку, не скажется ли это на действительно уменьшении экспорта, и не приведет к обратному?

Также нужно понимать, что у нас сейчас идет тенденция по заключению соглашений о свободной торговле, в которых тоже предусматриваются свои критерии определения страны происхождения. Они более либеральные, чем критерии 719-го, и значит ли это, что мы просто не будем оказывать поддержку бизнеса, который, допустим, не будет поставлять свои товары во Вьетнам? Тоже не совсем правильно. Поэтому готовы проработать, и предлагаем немножко изменить саму формулировку данного пункта, то есть не постановление Правительства, а доклад Правительства, на сегодняшний момент так.

Также хотелось бы остановиться на пункте 3 по поводу включения в специнвестконтракт требований по поставке 50% продукции на экспорт. Мы тоже не уверены, что нужно в настоящее время включать такие требования, потому что основная цель специнвестконтракта – все-таки привлечь инвестиции в нашу экономику, и развивать производство, а не только поставлять продукцию на экспорт. Поэтому хотели бы тоже видеть этот пункт как «проработка целесообразности включения данных положений». Спасибо.

Константин Бабкин: Спасибо. Наверное, сейчас не ответим, но будем в процессе поправлять документы.

Косачева Людмила Александровна, ведущий консультант отдела системного анализа и содействия внешнеэкономической деятельности Департамента внешнеэкономических отношений Министерства промышленности и торговли Российской Федерации.

Людмила Косачева: Уважаемые коллеги, я бы хотела дополнить предыдущее выступление. Предлагается руководствоваться 719-м постановлением, но здесь не прозвучало то, что у нас в плане поддержки высокотехнологичной продукции существует перечень этой продукции, который утверждается Минпромторгом. И эта продукция поддерживается в рамках Внешэкономбанка и Росэксимбанка. У нас достаточно много было обращений по Росэксимбанку в прошлом году и по ВЭБ. И в этой связи предлагаем руководствоваться этим перечнем при осуществлении финансовой поддержки высокотехнологичной отечественной продукции.

Константин Бабкин: То есть у вас есть какой-то перечень конкретной продукции, которую надо поддерживать?

Людмила Косачева: Да, он называется «Перечень высокотехнологичной продукции».

Константин Бабкин: А сколько там позиций?

Людмила Косачева: Там достаточно много кодов ТН ВЭД ЕАЭС. Существует два перечня, два приказа как по Внешэкономбанку, так и по Росэксимбанку. И мы работаем с этими перечнями в настоящее время.

Константин Бабкин: Понятно. Просто мы в первой части обсуждали, что надо поддерживать экспорт всей несырьевой продукции из России. Высокотехнологичной или невысокотехнологичной – это спорный вопрос.

Людмила Косачева: У нас есть критерии, которые мы вносим.

Константин Бабкин: Допустим, льняное волокно, тоже надо поддерживать.

Людмила Косачева: Мы этот перечень формируем с учетом постановлений Правительства, с учетом предложений бизнес-сообщества, и степени переработки продукции. Также поддерживаем высокотехнологичные услуги в рамках этих постановлений.

Мужчина: Константин Анатольевич, у нас дорожной карты работают на несырьевые позиции, они утверждены в этом постановлении. То, о чем сейчас идет речь – это высокотехнологичные позиции, которые утверждаются отдельным документом. Они больше действуют в рамках субсидирования ставок по финансированию. Это раз. И второй момент – там помимо продукции еще и услуги в этом году появляются. В принципе, этот перечень живой, и в рамках работы по дорожной карте мы его обсуждаем в рабочей группе экспертов. Поэтому приглашаем вас к этому участию. Он постоянно обновляется. Это живой механизм, который можно регулировать предложениями рабочей группы.

[02:30:53]

Константин Бабкин: Спасибо. Панков Андрей Евгеньевич, генеральный директор ЗАО «Рено».

Андрей Панков: Да, спасибо. Полностью поддерживаю, Константин Анатольевич, ваш комментарий о том, что дорожная карта должна быть максимально практична и содержать как можно меньше воды. Я предлагаю дополнить наши предложения по улучшению этой дорожной карты. Важный пункт, который обсуждался со всеми министерствами – это субсидирование транспортных тарифов на доставку продукции машиностроения и, вероятно, другой экспортной продукции на зарубежные рынки, что является важным стимулом для развития экспорта промышленной продукции.

Константин Бабкин: Тоже надо вписать, да.

Зверев Герман Станиславович, председатель Координационного совета рыбохозяйственных объединений Дальнего Востока.

Герман Зверев: Уважаемый Константин Анатольевич, уважаемые коллеги, два предложения в раздел 2 «Меры по совершенствованию нефинансовой поддержки экспорта».

Первое предложение. Рост экспорта в стоимостном предложении будет невозможен, если согласованные действия предприятий-участников внешнеэкономической деятельности на внешнем рынке будут находиться под запретом. На сегодняшний день антимонопольное законодательство в Российской Федерации фактически запрещает согласованные действия российских предприятий на внешнем рынке, в отличие наших коллег из Норвегии, которые создали Совет по экспорту рыбы, Соединенных Штатов, Вьетнама. Наши попытки российских рыбаков согласовать свои позиции на внешнем рынке закончились обвинениями в картеле, судебными решениями. Поэтому до тех пор, пока не будут внесены изменения в статью 13 Закона «О конкуренции», и не будет разрешена координация предпринимательской деятельности на внешнем рынке в целях повышения финансовой эффективности от внешнеэкономической деятельности, повысить экспорт в стоимостном выражении будет невозможно. Это первое предложение в части внесения изменений в закон.

Второе предложение касается действий другого регулятора – это Россельхознадзор, который отвечает за СФС, фитосанитарные меры. На сегодняшний день СФС-меры превратились в колоссальный барьер на международном рынке. 29 мы вместе с Минэкономразвития летим в Женеву для участия в переговорах на площадке ВТО по поводу введенных Соединенными Штатами Америки мер контроля на продукцию из водных биологических ресурсов. К сожалению, Россельхознадзор как регулятор не взаимодействует с бизнес-объединениями. Коллеги, российские бизнес-объединения не принимают участия в международных переговорах, которые ведет Россельхознадзор. Условия доступа российской продукции на экспортные рынки и условия доступа иностранной продукции на российский рынок происходят при общении российских и иностранных чиновников в присутствии бизнес-объединений зарубежных государств, и в отсутствие бизнес-объединений российских предприятий. До тех пор, пока переговоры об СФС-мерах в отношении ввозимой в Россию и экспортируемой из России продукции (речь идет об экспорте сейчас) будут происходить без участия предпринимательских объединений, без участия ТПП, например, эффективность экспорта будет значительно подрываться действиями наших конкурентов в части применения санитарных и фитосанитарных мер. Поэтому наше предложение в раздел 2 – это внесение изменений в антимонопольное законодательство (поддержу коллегу Алексея Сергеевича, он об этом уже сказал в части внутреннего рынка), и внесение изменений в практику проведения международных переговоров о доступе российской продукции на экспортные рынки.

Константин Бабкин: По второму вопросу, понятно, включим ваши предложения. А по первому вашему предложению – координация действий экспортеров. А зарубежные страны допускают такую координацию?

Герман Зверев: Конечно, зарубежные страны допускают такую деятельность. Это происходит как при ведении переговоров наших иностранных партнёров. Это есть, да.

Константин Бабкин: Понятно. Тоже включим ваше предложение.

Герман Зверев: Надо вносить в статью 13 подпункт 1 пункта 1.

[02:35:36]

Константин Бабкин: По этому пункту все записавшиеся выступили. В письменном виде соберем мнения членов совета. Надеюсь, они одобряют проект решения с внесенными поправками, может, внесут свои.

Переходим к вопросу №3.2. Последний вопрос. Понимаю, что все устали. Краткий вопрос, но интересный. Мы попытаемся применить то, что обсуждали до этого – принципы внешнеторговой деятельности, меры поддержки экспорта, к конкретному примеру.

В адрес ТПП поступило обращение от представителей Республики Беларусь, они просят повысить ставку ввозных таможенных пошлин с 0% до 5% в отношении инъекционно-литьевых машин (термопластавтоматы, код ТН ВЭД такой-то). Идея такая, что в России этот вид машин не производится, он производится в Республике Беларусь. Естественно, исходя из того, что мы обсуждали, мы должны развивать наш Таможенный союз, его укреплять. Поэтому мое мнение, что мы должны, исходя из принципов, поддержать это повышение, но Республика Беларусь должна пойти нам навстречу и поддержать защиту рынка той или иной продукции, производимой в России, но не производимой в Беларуси, или пойти на другую какую-то уступку, принеся, может быть, чуть-чуть интересы своих потребителей в жертву, но поддержав производителей России, чтобы в целом наш Таможенный союз развивался, чтобы рабочие места создавались.

Первое слово предоставляется Немера [02:37:36] Виктору Евгеньевичу, руководителю проекта производства термопластавтоматов филиала компании «Атлант» Барановичского станкостроительного завода

Виктор Немера: Добрый день. Спасибо за возможность поучаствовать в данном заседании, высказать свою точку зрения, и попросить вас ходатайствовать о поддержке этих пошлин.

Рынок термопластавтоматов на территории Российской Федерации в год представляет собою порядка 170 млн евро. Практически 95% этого рынка занимают европейские и азиатские компании. И от 3% до 5% поставляется продукции белорусскими производителями ЗАО «Атлант». Практически всю гамму поставляемой продукции, которая на сегодняшний день поставляется, она потребляется основными отраслями промышленности: автомобилестроение, медицина, упаковка, технические изделия, электроника. То есть практически все жизненно важные отрасли на сегодняшний день потребляют импортное оборудование, то есть 100% импортная зависимость от поставок.

Практически все можно изготавливать на «Атланте», все оборудование можно изготовить и поставить, и оно соответствует всем современным сегодняшним требованиям. Естественно, поддержка государства будет способствовать развитию этого оборудования в дальнейшем.

На сегодняшний день термопластавтоматы мы производим и поставляем в Россию в течение 10 лет, и существуют такие барьеры, которые мешают это развивать в России. Первый барьер – это отсутствие таможенных пошлин, второй барьер – это Постановление Правительства Российской Федерации от 30 апреля 2009 года №372 «Об утверждении перечня технологического оборудования, в том числе комплектующих, запасных частей к нему, аналоги которого не производится в Российской Федерации, ввоз которых на территорию Российской Федерации не подлежит обложению налогом на добавленную стоимость. То есть сегодня мы кроме того, что сами производим термопластавтоматы, мы пытаемся создать совместное предприятие с российской стороной по производству термопластавтоматов на территории Российской Федерации. Но это постановление делает неэффективным, потому что, привезя термопластавтомат из Китая, налог на добавленную стоимость платить не нужно. Изготовив термопластавтомат в России и продавая его в России, мы вынуждены будем платить НДС, то есть стоимость уже будет неконкурентна. Поэтому я обращаюсь к совету, к ТПП поддержать нас именно во вводе пошлин, и внести в решение и рассмотреть вопрос об отмене действия этого постановления Правительства именно в части термопластавтоматов.

[02:40:45]

Константин Бабкин: Вы сказали, что если из Китая везти машину, то НДС им не надо платить? Как так?

Виктор Немера: Нет, освобождается от уплаты НДС.

Константин Бабкин: Отдельная статья?

Виктор Немера: 372 постановление Правительства Российской Федерации.

Екатерина Тарасюк: Хотела бы пояснить. У нас в настоящее время действует Постановление №372, по которому, если у нас нет производства в Российской Федерации такого товара, можно ввезти товар без уплаты НДС. Как только мы будем производить эти термопластавтоматы в Российской Федерации, мы можем исключить их из этого постановления, и, соответственно, теперь все будут уплачивать НДС. Главное – нам нужно производство. Пока его нет, будем ввозить без НДС.

Виктор Немера: Я понимаю. Но исходя из того, как мы занимаемся только вводом пошлин, мы уже занимаемся этим больше года. Думаю, что отмена НДС – это тоже будет не одним годом это оформление происходить.

Екатерина Тарасюк: Мы довольно быстро стараемся это все сделать.

Вопрос: А сколько аппаратов, машин поставляете в год в Россию?

Виктор Немера: За 2015 году 39. 50-60 штук в среднем. Мы занимаемся именно этим вопросом по созданию совместного производства.

Константин Бабкин: Отрицательный протекционизм, то есть создание преимуществ в данном случае китайским производителям по сравнению производителями Таможенного союза. НДС – это же серьезное преимущество, уплата или неуплата.

Виктор Немера: Естественно. Там большой перечень оборудования, которое ввозится на таких условиях.

Константин Бабкин: Надо в решение вписать, чтобы тщательно проанализировать этот список.

Виктор Немера: Список постановления №372.

Константин Бабкин: На предмет наличия аналогов внутри Таможенного союза.

Реплика: У нас есть довольно серьезное производство на термопластавтоматах. Так как коллеги ваши, с которыми вы хотите сделать совместное предприятие - это наши партнеры, мы рассматривали возможность приобретения этих станков в Беларуси, и вопрос уткнулся совершенно не в цену. Вопрос стоял в технологических компетенциях этих станков. К сожалению, то сравнение, которое мы видели – да, многие делаются. Я бы сказал, что станки выше 600 тонн, скорее, покупаются в HAITIAN, немножко дорабатываются и под белорусским производством выпускаются пока, но это нестрашно. А страшно то, что у них автоматика несколько отстает – я уже не говорю про европейских – от китайских производителей. Поэтому сложные вещи, тонкостенную продукцию делать они не могут. Это снижает конкурентоспособность нашей продукции на рынке.

Я, кстати, за такой протекционизм, который вы предлагаете, но он должен в ответ, во-первых, не только предложения от белорусской стороны, я бы предложил, какое они могли бы нам встречное предложение сделать – это допуск на их рынок продукции, выпускаемой на термопластавтоматах. У них тара для сельского хозяйства, например, покупается на своих предприятиях. Это довольно большой рынок, тем более что он экспортноориентированный, и ориентирован в основном на Россию, но войти туда невозможно. Это с одной стороны.

С другой стороны, «Атлант» должен взять на себя обязательства к моменту введения протекционистских мер обеспечить дополнительный функционал своих станков, разработать и внедрить. И тогда, наверное, все будут «за» покупать их каскадное литье и так далее.

Виктор Немера: «Атлант» на себя берет обязательства. И в принципе «Атлант» на сегодняшний день... Я не могу сейчас однозначно ответить, насколько вы правы в том плане, что наши станки какой-то функционал не обеспечивают, потому что на

сегодняшний день станки комплектуются теми же комплектующими, которые используют и той же HAITIAN, и Engel, ведущие мировые производители. Если так рассуждать, они ничего не отличаются по функционалу от тех.

[02:45:22]

Все зависит от технического задания, которое формирует заказчик.

Константин Бабкин: Сам факт, что ваше предприятие живо в условиях того, что конкуренты не платят НДС, а они платят, и они соревнуются, позволяет...

Реплика: Они защищены на рынке Беларуси. Я вам справочку дам по вашим станкам.

Виктор Немера: Я вам извиняюсь. Я на рынке Беларуси продаю меньше, чем на рынке России.

Константин Бабкин: И потом, я не упомянул в выступлении, то тут у Менделеева в книжке в «Толковом тарифе» есть, что несовершенство сегодняшней выпускаемой в России продукции - это не предлог для того, чтобы отказать в защите этой отрасли. То есть совершенство нарабатывается, оно покупается. Покупай иностранных специалистов, покупай оборудование, совершенствуй свою продукцию. И совершенство нарабатывается.

Реплика: Я про это и говорю. Я говорю о том, что необходимо поставить ряд задач, чтобы функционал, который нам будет предлагаться, ввести эти пошлины, но станки эти должны обеспечивать определенный функционал.

Константин Бабкин: Да, можно такое вписать. Но сама жизнь их будет толкать к развитию, если у них будут деньги, если будет рынок расширяющийся для них. Это закон капитализма или закон человеческой ментальности. Конкуренты появятся, действительно.

Виктор Немера: И еще одна ремарка для того, чтобы снять вопросы. На сегодняшний день подписан контракт с НПО «Комсомольской правды» на поставку 600-тонной двухплитной машины. 15 сентября вместе с губернатором Санкт-Петербурга и Совета делового сотрудничества Россия – Беларусь Кобяков приедет на открытие данного участка и поставка этой машины. Приглашаю вас - приедьте и возьмите технических специалистов, убедитесь.

Реплика: Приду обязательно.

Константин Бабкин: Виктор Петрович Иванов.

Виктор Иванов: Мы готовились то короткое время. Есть ассоциация пластпереработчиков в России, куда входит примерно 800 предприятий. Да, некоторые мелкие предприятия пользуются этими машинами, но на сегодняшний день это прошлый век. Ни по качественным показателям, ни по другим, особенно по автоматизации они уступают. Поддерживать надо, вроде бы мы в едином экономическом пространстве, но я

предлагаю все-таки поручить этой ассоциации совместно с беларусами встретиться в порядке рабочей группы, подработать, и после этого на основании этих материалов принять общее решение. Потому что так просто поддерживать... Мы пытались уже много раз работать с пошлинами, снимать, поднимать, и никакого результата мы не добились. Мы добились обратного результата – то, что люди снимают пошлины, а потом почивают на лаврах, и дальше не совершенствуются ни по качеству, ни по цене.

Константин Бабкин: А конкуренты у них есть, или потенциальные конкуренты?

Виктор Иванов: Конкурентов у них, к сожалению, в России нет.

Константин Бабкин: И не было никогда?

Реплика: Были.

Виктор Иванов: Были предприятия Ростова. К сожалению, я никогда не видел эти машины, хотя я не пропускаю ни одной выставки, открываю их. На полипластике и так далее. Но беларусы очень скромно ведут себя в этой части и не везде выставляются. Это хотя бы надо делать.

Виктор Немера: Выставка «Интерпластика» - единственная, на которой выставляются и европейцы, и китайцы. И мы постоянно там участвуем.

Виктор Иванов: Такое предложение у меня есть – поручить этой группе проработать и дать нам предложение.

Константин Бабкин: Спасибо. Владимир Сергеевич Евсюков, экс-замминистра химической промышленности.

Владимир Евсюков: Я бы поддержал предложение Виктора Петровича, учитывая то, что за принятием решений стоят очень большие интересы и последствия для такой отрасли, как автомобильная промышленность. Считайте, что сразу для автомобильной промышленности, которая вся пользуется продукцией, использует станки только термопласты производства европейских развитых стран. И ни в какой степени неконкурентны термопласты Беларуси. Здесь усилия смыкания пресс-формы 400 тонн.

Виктор Немера: До 2200.

Владимир Евсюков: До 650 у вас был сделан экземпляр, но пока что это не доведено до конца.

[02:50:15]

Но если говорить о тех термопластавтоматах, которые используются для производства комплектующих для автомобильной промышленности, то ни одной вашей там установки термопласта нет. И это означает автоматическое повышение стоимости комплектующих для автомобильной промышленности на 5% евро. Но следствием этого будет то, что наш рынок попадет под продукцию термопластавтомата китайского производства. Это нужно

глубоко продумать и просчитать, какие последствия будут. Поэтому я предложения Виктора Петровича, президента Российского союза химиков, поддерживаю. Со своей стороны я тоже могу принимать в этом участие.

В свое время я был членом Совета директоров «Маннесманн Демаг Пластсервис», я знаю эту проблему изнутри.

Реплика: Я хотел до последнего выступления задать вопрос про процент комплектующих иностранного происхождения. Что произошло за последние 20 лет? Мы давали низкие пошлины на вход, или соседние государства используют свои возможности Евразийского союза на ввоз, а теперь, например, я прошу прощения у господина Панкова, но «Рено» сюда ввозила и ввозит комплектующие, по сути, в основе нероссийского производства, а мы теперь будем «Рено» на внешний рынок субсидировать как экспорт российской отечественной промышленности. И то же самое, возможно, с термопластом. Мне кажется, очень важно понимать все-таки, где у нас отечественное, а где у нас не очень отечественное.

Константин Бабкин: Это как раз представители Минпромторга выступали, там эти цифры: постановление №719, постановление такое-то. Не очень понятно, но как раз об этом речь и шла, что признать российским, а что нероссийским.

Андрей Панков: Позвольте ответить. Единственная причина, по которой продукция «Рено» может экономически поставляться на экспорт, состоит в том, что уровень локализации автомобиля «Рено», который делается в России, превышает зачастую продукцию неких российских производителей.

Реплика: Я прошу прощения. Превышает, и в тех цифрах, которые нам «Российский экспортный центр» сказал, пусть он расскажет, сколько потрачено на Superjet, который на 70% существенных деталей состоит из иностранных комплектующих, которые сегодня выросли в два раза. Поэтому вопрос, мне кажется, здесь напрямую. Константин Анатольевич, промышленная политика, есть Закон «О промышленной политике» сталкивается с абстрактной поддержкой экспорта, как абстрактной процедурой, за которой стоят непрозрачные, и, к сожалению, не в пользу России, задачи.

Андрей Панков: Константин Анатольевич, есть четкие критерии происхождения, они лежат в основе поддержки. Если «Рено» не происходит из России, соответственно, он не получает эту поддержку. Это хоть и не в рамках ВТО, но это четкая и понятная критерика, которая в том числе ТПП контролируется. Если «Рено» какие-то модели не происходят, они не получатели.

Мужчина 2: Уважаемые коллеги, уважаемый господин председатель, я поддерживаю предыдущего коллегу, который отошел. Я представляю производителей бытовой техники и электроники, которые здесь открыли своды заводы, не только зарубежные, российские. И мы в массе своей используем подобные термопластавтоматы. Заметьте, это не товар,

поэтому когда мы говорим о ввозе без НДС, это технологическое оборудование, это оборудование для производства товаров. Поэтому совершенно справедливо оно вошло в постановление Правительства, без НДС ввозится и по нулевой ставке.

Коллега из Беларуси, к сожалению, не сказал об общей потребности. Общая потребность – около 1 млн штук в год.

Виктор Немера: Прошу прощения. 1000 штук.

Мужчина 2: Сколько вы производите сегодня?

Виктор Немера: Мы производим до 100 штук.

Мужчина 2: 100 штук – 10%. Но в вашем ходатайстве написаны немножко другие цифры.

Виктор Немера: 1000 штук в год.

Мужчина 2: Ни одному нашему члену, предприятию по производству электроники, неизвестны ваши изделия, поэтому мы официально говорим, что мы не можем сказать, они качественные или нет. Для того, чтобы попасть на завод, безусловно, должно пройти время. Вы должны поставлять ритмично, качественно, сами знаете, как это делается. Думаю, у вас пути открыты, между нами нет границ.

Что касается в целом, я бы хотел все-таки не поддержать эту инициативу. Я не член совета, но наша ассоциация – член ТПП. Мне кажется, коллеги, это порочная практика, когда так за круглым столом в беседе приятных людей решаются серьезнейшие вопросы тарифного регулирования. Над этими вопросами работают министерства месяцами. К сожалению, если ТПП слышит одну сторону, в данном случае производителя сельхозтехники, которые нам откровенно сказали, у них есть проблемы с белорусской стороной, они не могут попасть, и находят совершенно справедливо и правильно те или иные механизмы воздействия в Беларусь, вы видели на слайде, какое количество предприятий импортирует подобные автоматы.

[02:55:39]

Это производители медтехники, бытовой техники, тары. Ни одного из них здесь нет. Никто из них не знает о том, что сегодня...

Реплика: Я здесь.

Мужчина 2: Кроме вас и меня. Никто из них не знает, что сегодня в ТПП так легко принимается тарифное решение по важнейшему для этих производств изделию, по важнейшему оборудованию.

Более того, возможно, вы не знаете, но основной потребитель – это малый и средний бизнес, который делает пластиковые детали, как комплектующие для крупных предприятий. Вот она локализация. И вы сегодня хотите обложить пошлиной для того, чтобы русские комбайны попали в Беларусь беспрепятственно, обложить пошлиной столь

важные изделия для малого и среднего бизнеса? Коллеги, я предлагаю прекратить подобные обсуждения в рамках ТПП. ТПП, мне кажется, не уполномочена и не имеет достаточной компетенции в данных вопросах. Это, по крайней мере, экономически важные вопросы, которые решаются в Правительстве Российской Федерации и в пяти правительствах стран-членов Евразийского союза. Мне кажется, что участвовать можно и в рабочих группах, и в чем угодно. Более того, я вам доложу, что в Евразийском союзе это уже обсуждено, и создается рабочее совещание под эгидой Минпромторга. Я думаю, каждый желающий может туда пойти и высказаться. Я бы просил не поддерживать эту инициативу. Спасибо.

Виктор Немера: Про то, что никто не знает. Холодильники «Атлант» вы знаете.

Мужчина 2: Это часть вашего холдинга, вы сами себе и поставляете.

Виктор Немера: Да. 1 млн холодильников, все детали делаются только на нашем термопластавтомате.

Мужчина 2: Я имею в виду из российских производителей. Мы сейчас в ТПП Российской Федерации.

Виктор Немера: Я про компетенцию.

Константин Бабкин: Да. Мы действительно не уполномочены принимать решения. Мы обсуждаем и выносим рекомендации нашего совета, причем не всей ТПП. А то, что «Давайте вообще не обсуждайте ничего, там умные люди в министерствах пусть это все решают без вас» - это принцип, с которым мы согласиться тоже не можем.

Мужчина 2: Уважаемый господин председатель, можно к вам вопрос? Вы лично читали ходатайство беларусов, заявление о тарифной поддержке?

Константин Бабкин: Нет.

Реплика: Вы сейчас немножечко разошлись. Надо все обсуждать.

Мужчина 2: Надо же готовиться к этому.

Константин Бабкин: Идем дальше. Тем не менее, обсуждаем. Барбалат Алексей Васильевич, генеральный директор ОАО «Ногинский завод топливной аппаратуры».

Алексей Барбалат: Мы пытались вернуть ту пошлину 10%, хотя бы 5%, на протяжении многих лет, которая, считаем, незаконно была отменена, и на протяжении последних 3 лет она блокировалась белорусской стороной. Это был первый прецедент. Наш вопрос рассматривался одним из первых, когда было создано Единое экономическое пространство. Белорусская сторона против, Россия «за» активно продавливала, казахской стороне было все равно. Вопрос в итоге так и не решился. Поэтому в Беларуси нет производителей топливной аппаратуры, мы и еще одна российская компания – единственные поставщики, кто в России производят и поставляют. Поэтому мое

предложение очень короткое – если идти навстречу белорусской стороне, что говорил Константин Анатольевич, - пусть и белорусская сторона идет навстречу российской. Спасибо за внимание.

Константин Бабкин: То есть ситуация зеркальная. Ваше предложение не поддержали белорусы... А вы производите электронику?

Мужчина 2: Бытовую технику, электронику, стиральные машины, холодильники, товары массового спроса.

Константин Бабкин: А если бы ввозилась эта электроника без уплаты НДС в Россию, вы поддержали бы такое решение, освободили бы ее полностью от уплаты пошлин?

Мужчина 2: Во-первых, у нас высококонкурентный рынок, у нас около 10 заводов. Во-вторых, у нас очень серьезная идет работа по снижению пошлин на комплектующие, повышению пошлин на готовые изделия.

В-третьих, мы производим товары, финишные изделия. В данном случае речь идет не о товарах, речь идет о практически отсутствующем мифическом производстве того, чего не существует нигде, ни в одной стране Евразийского союза. Существует штучное производство в Беларуси.

Константин Бабкин: Словарю противоречит утверждение, что станок – это не товар. Он продается, покупается, значит, он товар. И торговлю им надо регулировать.

[03:00:29]

Вы сказали, что остался один производитель. Но упомянули, что было много, и этой политикой предоставления преимуществ импортерам, зарубежным производителям мы привели к тому, что остался один пока. Если мы будем продолжать эту политику, то и этого производителя не останется.

Мужчина 2: Остался один, потому что заказчиков не стало, потому что перестали производить телевизоры и холодильники. Вот и все.

Константин Бабкин: В принципе, если есть производитель, если есть условия в России или в Таможенном союзе для производства того или иного товара, то нужно его поддерживать. Повышение качества, снижение себестоимости мы получим, если будет много таких производителей. А другого пути у нас нет. Отдать свой рынок зарубежным производителям электроники, комбайнов, продовольствия, термопластавтоматов – это путь, которым мы идем четверть века, и путь, который нас привел к деиндустриализации, огромным проблемам. Конечно, мы прошли по этому пути еще не до конца, украинцы более решительно действовали и более быстро отдавали свой рынок зарубежным производителям. Но они столкнулись с гораздо большими проблемами, чем мы.

Мужчина 2: Мне кажется, вы не расслышали, что сказал коллега, который отошел, какое последствие он как специалист видит. Никто не купит больше у белорусов, чем сейчас покупают. Что будет? Все подорожает, и изготовители будут искать в Китае...

Константин Бабкин: Что все подорожает?

Мужчина 2: ... более дешевые и менее качественные термопластавтоматы. Никто не расширит своего рынка за счет этого, я имею в виду белорусов. Вот и все. Качество упадет, и все подорожает.

Реплика: Китай-то постоянно повышает свое качество, господа. Что же мы спорим по этому поводу?

Мужчина 2: Чем дешевле, тем хуже качество. Мы будем искать другие более дешевые термопластавтоматы. Они худшего качества, уважаемый коллега.

Реплика: За последние 20 лет продукция китайского производства резко увеличила свое качество.

Константин Бабкин: Потому что там жесткий протекционизм действует. Да. Но у нас в проекте записано так, что поддержать введение 5% пошлины. Это, кстати, символическая пошлина, она ни к какому удорожанию, на самом деле, не приведет. И при этом предложить белорусским нашим коллегам пойти на взаимные уступки, то есть удовлетворить какую-то просьбу со стороны российских производителей. Например, то, что Алексей Васильевич озвучил, в области топливной аппаратуры ввести пошлину, или поддержать введение пошлины в рамках Таможенного союза.

Сейчас мы не будем поднимать руки, но члены совета могут в письменном виде сдать свое мнение по этому решению.

Реплика: 5% пошлина не может вызвать 5% удорожание.

Мужчина 2: Знаете, сколько стоит термопластавтомат? 10 млн рублей. Значит, будет 10,5 млн рублей стоит.

Виктор Иванов: Примерно 1-1,5 млн долларов один большой. Предположим, для бамперов такой будет стоить.

Константин Бабкин: Виктор Петрович, вы руководили химической отраслью, а производством термопластавтоматов вы как министр не занимались?

Виктор Иванов: Почему не занимались?

Константин Бабкин: А сколько было производителей?

Виктор Иванов: Дело в том, что еще в рамках Советского Союза у нас было четко: немцы нам поставляли КуАСИ (это термоластавтоматы). А для серьезных вещей мы закупали в Германии, Италии, Японии постоянно. А в последние годы, правильно сказали, рынок

расширяется, и даже на выставки приезжают, и ни одной машины обратно не увозят, все скупают, и потребность растет. Особенно сегодня хочу сказать, что в Россию импортируется на 15 млрд продукции пластпереработки. То есть мы завозим начиная от простых вещей, как мебель, и так далее. То есть сегодня мы за счет этих серьезных машин можем сокращать, и сократили уже импорт за прошлый год примерно на 5 млрд.

Константин Бабкин: Импорт чего?

[03:04:59]

Виктор Иванов: Импорт готовых изделий из полимеров. Но я бы не стал, так как товарищ выступал, слишком серьезно к этому делу подходить, потому что я понимаю и белорусов. Только они идут не тем путем, мне кажется. Снижение пошлины не даст им рынок. Да, пойдут на удорожание наши, но и ваши покупать не будут.

Константин Бабкин: Почему не будут покупать?

Виктор Иванов: Если работать, то работать надо вместе с нашими производителями, покупателями, конкретно.

Виктор Немера: Мы идем, совместная работа, мы не против кого.

Виктор Иванов: А так в тупую нельзя.

Виктор Немера: Мы с вами.

Виктор Иванов: Я настолько знаю эту отрасль, серьезно, и она каждый год у нас развивается и растет, чтобы так спокойно мог реагировать и на то выступление, слишком уж жестокое. Но я считаю, что и ваши машины найдут сегодня не менее серьезную продукцию, которую мы выпускаем. Но это работа совместно с нашими пластпереработчиками, и, может быть, со временем и пошлину снять.

Мужчина 3: Я бы хотел немножко страсти остудить, что, во-первых, никакого решения еще не принято. Во-вторых, и самое главное, что действительно ТПП не уполномочено принимать такие решения. Речь может идти о проработке, об изучении, о рекомендациях, которые мы совместными усилиями разрабатываем. И самое главное, что если решение будет приниматься, то ключевым принципом является принцип взаимности. Мы не можем просто такие подарки делать при всем уважении и любви к нашим партнерам. Но говорилось о том, что пока мы взаимности не видели, и достаточно много было примеров, поэтому, естественно, мы будем это прорабатывать, заниматься и принимать взвешенное решение, чтобы не было такого ощущения, что мы что-то лоббируем в ущерб нашим отечественным производителям. В данном случае и отечественных производителей данной продукции нет. Поэтому просьба быть более объективными и спокойно воспринимать. Никакое решение пока еще не принято.

Константин Бабкин: Дискуссия старая. В области сельхозтехники мы обсуждаем это давно. Надо ли, скажем, защитные пошлины на комбайны иметь в России? Много

кричали, что крестьяне пострадают, если будут дороже платить за импортную технику, пошлины 15% или 5%. Но факты показали, что пошлина была введена, российское производство комбайнов получило развитие, и после того, как в России прошла девальвация, иностранные комбайны подорожали в два раза, а российские сохранили свою цену. И сегодня мы имеем развитое комбайностроение, гораздо более дешевые машины, чем зарубежные, и сравнимого технологического уровня. И такой подход Дмитрий Иванович Менделеев 125 лет назад продвигал, и показал результаты, и, наверное, мы сегодня должны от сиюминутной прибыли, что на тысячную долю процента подорожает продукция бытовой техники, и при этом мы получим развитую отрасль термопластавтоматов...

Виктор Иванов: После Менделеева это еще Ипатьев так же подтвердил, практически через 20 лет после Менделеева.

Константин Бабкин: Да. Проект решения есть, члены совета директоров в письменном виде подают свое мнение, поддерживают, вносят дополнения, поправки. На этом обсуждение предлагается завершить. Если есть какие-то пожелания – в принципе, все. Спасибо вам большое.

[03:09:42] [Конец записи.]