

[00:01:50] [Начало записи]

Константин Бабкин: Уважаемые коллеги, добрый день. Тема у нас сегодня важная – развитие экспорта несырьевой продукции из России. Тема, конечно, не изолированная, она зависит в целом от экономических условий, которые существуют в нашей стране. Но нельзя объять необъятное, нельзя все одновременно обсудить, давайте обсудим эту одну конкретную тему. Еще раз, тема сегодня звучит: «Фокус на несырьевой экспорт». Этот фокус был задан Посланием Президента Федеральному Собранию.

Как должна измениться поддержка, чтобы стимулировать российские компании, завоевывать новые рынки. Вступительное слово предоставляется Дмитрию Николаевичу Курочкину, вице-президенту ТПП.

Дмитрий Курочкин: Спасибо большое, Константин Анатольевич. Добрый день, уважаемые друзья и коллеги. Действительно, тема сегодняшнего заседания Совета чрезвычайно актуальная. Должен сказать, что она неоднократно обсуждалась даже за предыдущие месяцы многими нашими Комитетами и Советами в различных аспектах. Более того, мы совсем недавно подготовили наши так называемые сводные предложения бизнеса по улучшению условий предпринимательской деятельности, вы знаете, по поручению реализации Послания Президента Федеральному Собранию.

Так вот, эти предложения затронули, и целый ряд предложений в части развития экспорта. В частности, мы предложили серьезно уменьшить срок возврата НДС предприятиям-экспортерам, сократить количество документов, предоставляемых в налоговые органы для подтверждения экспортной ставки НДС. Наши эксперты считают излишне жесткими требования по возврату валютной выручки и размера существующих штрафов. Избыточные, по мнению нашего предпринимательского сообщества, и требования по документообороту для целей валютного контроля.

В целом, мы, естественно, Константин Анатольевич правильно сказал, невозможно оторвать производство от экспорта. В целом, если мы говорим о повышении конкурентоспособности нашей продукции, то практически главным мерилем этого уровня конкурентоспособности являются экспортные возможности. Мы пытаемся задействовать не только наши институты развития. Прежде всего, конечно, речь пойдет о сотрудничестве с Российским экспортным центром, но и другие институты, в частности, Фонд развития промышленности. Приведу только один пример.

[00:04:58]

Как раз наш Совет по промышленному развитию и одна из наших региональных палат ТПП Республики Мордовия не так давно рекомендовали экспертному совету ФРП проект по оптико-волоконным системам. Речь идет о первом в России заводе по промышленному производству оптоволокна. Заем был в районе 500 млн рублей, срок пять лет. Так вот, за эти полгода от положительного решения экспертного совета, от выделения средств, примерно полгода назад, позволило этому предприятию уже в

нынешнем году в полтора раза увеличить производственные мощности и значительно увеличить экспорт в страны Европейского союза, в Китай и страны Евразийского союза.

Единственное, что я хотел бы еще добавить. Вот когда мы говорим о поддержке предприятий, безусловно, поддержка абсолютно необходима, но, на наш взгляд, нужно четко разбираться, кому и на каких условиях эту поддержку оказывать. И в рамках промышленной политики нужно, на наш взгляд, очень четко разграничивать те товары и товарные группы, по которым у нас уже сегодня есть вполне хорошие возможности для масштабного экспорта, и те товары, экспорт которых в настоящее время незначителен или отсутствует.

Так вот, только во втором случае, на наш взгляд, нужно оказывать компаниям, естественно, серьезную поддержку, но не для того, чтобы за счет госбюджета гарантировать их прибыли, а для того, чтобы они сумели окупить издержки по выходу на новые рынки, по освоению новых рынков. И самое главное, что перед теми, кому оказывается поддержка, должны быть поставлены совершенно четкие планы либо по выходу на новые рынки, либо по масштабированию экспорта. На наш взгляд, эти требования являются принципиальными. Та раздача, так сказать, всем сестрам по серьгам, это совершенно неправильный принцип.

И, на наш взгляд, анализ поддержки, которая оказывается в рамках Российского экспортного центра, говорит о том, что нужно все-таки более дифференцированно подходить и к различным отраслям, и к предприятиям крупного, среднего и малого бизнеса. Нередко бывают случаи, когда оказывается поддержка тем предприятиям, достаточно крупным, у которых и так все неплохо обстоит. А вот средних предприятий, которых у нас очень мало, крайне редкий случай успешной поддержки. А о малых предприятиях нужно говорить вообще отдельно. На наш взгляд, нужна какая-то специальная программа, потому что те условия, в которых они поставлены, не позволяют им часто развивать успешный экспорт.

Пользуясь случаем, хочу пожелать успехов сегодняшнему нашему обсуждению. Надеюсь, что мы выйдем на конкретные рекомендации, как это обычно бывает. И со своей стороны хочу заверить, что все замечания, предложения, которые прозвучат, будут внимательно изучены руководством Торгово-промышленной палаты, не останутся без внимания. Спасибо.

Константин Бабкин: Спасибо, Дмитрий Николаевич. Действительно, мы все понимаем, что если мы ставим себе задачи развивать промышленное производство, вообще, экономику нашей страны, то замыкаться на внутреннем рынке, это путь в никуда. Надо обязательно смотреть на экспорт и выстраивать соответствующую политику.

Еще раз вернусь к мысли о том, что нельзя полностью отделить меры поддержки экспорта в целом от экономической политики. Я сегодня буквально вернулся из Забайкалья, из Читинской области. Там коллеги тоже мечтают о развитии экспорта. Забайкалье имеет большой потенциал в развитии сельского хозяйства, в частности, животноводства. Они

хотели бы заниматься экспортом зерна, экспортом шерсти, экспортом каких-то переделов строительных материалов.

Но электричество в Забайкалье стоит в четыре раза дороже, чем в соседнем Китае. И значительно дороже, чем в соседних регионах России. Кредиты в Забайкалье стоят в восемь раз дороже, чем в Китае. Налог на землю, это при том, что Сибирь практически не заселена, плотность населения вообще стремится к нулю, налог на землю значительно выше, чем в сопредельных странах, и так далее.

[00:10:09]

При этом сложно говорить людям, и спрашивать у них: «Почему вы мало экспортируете?» Потому что созданы такие условия, что не очень выгодно, собственно, и производить, а экспортировать уж, тем более. Но еще раз повторюсь. Мы должны смотреть в завтрашний день, и давайте обсудим конкретно меры поддержки экспорта. Пожалуйста, первый слайд включите.

На днях руководство Ассоциации «Росспецмаш» провели рабочую встречу с руководством Российского экспортного центра. Обсуждали ситуацию в сельхозмашиностроении, и, вообще, в специализированном машиностроении. К сожалению, сегодня почему-то руководство РЭЦ не смогло найти время поприсутствовать. Но я думаю, это не должно нас сильно смущать. Сегодня мы должны обсудить реальные проблемы, которые мешают компаниям экспортировать свою продукцию. Предложить меры улучшения ситуации. Все выступления записываются на видео, потом будет расшифрована стенограмма. У вас в раздаточных материалах есть проект решения нашего сегодняшнего заседания, пожалуйста, в выступлениях высказывайте свои предложения, пожелания. И, как Дмитрий Николаевич отметил, все ваши наработки, наши с вами наработки будут потом от имени руководства ТПП проанализированы и направлены в адрес руководящих органов РЭЦ и правительства в целом.

Надо сказать несколько добрых слов в адрес РЭЦ. Он существует у нас четвертый год, и вы видите, что на примере сельхозтехники результат вполне заметен. Уже пятый год растет экспорт российской сельхозтехники. В этом году за первые пять месяцев плюс 40% рост экспорта. Результат впечатляющий, это значит, что РЭЦ дает свой эффект. Наверно, нельзя полностью приписывать всю заслугу существования РЭЦ, но, очевидно, что там участие этой компании существует.

Сразу посмотрите, сверху голубые части столбиков, там 22, 10%, 5% – это часть сделок экспортных, которые осуществлены при помощи страховки Российского экспортного центра. Потом я остановлюсь на этой теме отдельно.

На этом слайде на нижней части мы показываем, что, к сожалению, в целом, конечно, экспорт из нашей страны это в основном сырьевой экспорт. В прошлом году 74% экспорта это топливо, электроэнергия, продукция металлургической промышленности. Эту ситуацию надо исправлять не за счет подавления экспорта, скажем, электроэнергии,

которую тоже, скажем, надо наращивать, но за счет развития несырьевого экспорта, промышленного и аграрного.

РЭЦ разработал и осуществляет несколько видов поддержки для экспортеров. Это транспортировка продукции, произведенной в России до конечного потребителя за границей. Коллеги из сельхозмашиностроения и специализированного машиностроения, наверно, скажут, что субсидия работает, и достаточно эффективно работает. Субсидирование части затрат на сертификацию продукции на внешних рынках тоже эффективная субсидия, потому что для того, чтобы начать поставлять продукцию высоких переделов на рынки других стран, практически всегда приходится получать сертификаты, осуществлять испытания, получать какие-то документы соответствия рыночным условиям. И вот эта поддержка, она в деньгах, может, не выглядит очень солидно, но она, действительно, помогает предприятиям пройти этот этап становления на зарубежных рынках.

Субсидирование выставочной деятельности, субсидирование процентных ставок по экспортным кредитам, предоставляемым коммерческими банками и страхование экспортных поставок, – вот это основные меры поддержки экспорта, которые сегодня существуют в нашей стране. Здесь мы я хотел сказать, что, да, есть успех, есть определенные решения, направленные на поддержку экспорта, но для того, чтобы сравняться по уровню поддержки со странами Западного мира, нам еще предстоит много сделать.

[00:15:11]

В России, к сожалению, чаще пользуется поддержкой сырьевые компании, в отличие от стран Запада, которые концентрируют свою поддержку на экспорте продукции с высокой добавленной стоимостью. Разница процентных ставок, которые предоставляют российские банки и западные банки, вы все знаете эту проблему. Много о ней говорили, она не решается, она висит в воздухе. Политика Центробанка тоже важна для поддержки экспорта.

Поддержка конгрессно-выставочных мероприятий. У нас эта поддержка есть, но на ней очень сильно государство экономит. В сельхозмашиностроении в прошлом году была поддержана только одна лишь выставка зарубежная. Зарубежные страны веером, десятки выставок субсидируют для того, чтобы их компании участвовали, продвигали свою продукцию на внешние рынки.

И отсутствие единой государственной идеологии, направленной на развитие высокотехнологичного экспорта. Когда руководители того или иного ранга из нашей страны едут в зарубежные поездки, ведут зарубежные переговоры, есть примеры, когда они зовут представителей бизнеса, представителей заводов-производителей для того, чтобы поучаствовали в этих переговорах. Такие примеры есть, но это единичные случаи, в отличие, опять же, от зарубежных стран, от западных стран, когда не бывает таких государственных визитов, чтобы не присутствовал бизнес и его интересы не звучали на

переговорах самого высокого, среднего, или не самого высокого уровня. Тем не менее, там вся политика нацелена на это.

Про страхование экспортных сделок. Вы понимаете, чтобы выйти с высокотехнологичной продукцией на новые рынки, приходится искать партнера. Этот партнер часто молодая компания. Солидные компании, солидные дилеры уже умеют длинные контракты с западными фирмами, и приходится часто выстраивать проникновение на новые рынки, опираясь на новых, не всегда полностью проверенных партнеров. Поэтому страхование экспортных сделок – это очень важная часть политики поддержки экспорта.

Что можно сказать. Во-первых, я уже показал, что в России лишь небольшая часть сделок страхуется ЭКСАРом. При этом, к сожалению, если говорить про сельхозмашиностроение, то вообще, единственная компания, – это Ростсельмаш, страхует свои риски. Для других компаний эта услуга вообще недоступна, к сожалению. Если будут коллеги выступать, они сейчас коснутся этой проблемы. Страховая премия, вот мы сравниваем параметры ЭКСАР и канадской компании EDC, это аналог нашего ЭКСАРА. Страховая премия там значительно ниже, вы видите. Страховая премия не растет. Премия ЭКСАР выросла за последние два года в пять раз. Количество страховых случаев, по которым выплачено страховое возмещение у EDC это 100% страховка покрывает страховые случаи, в России – 40%.

Слишком большой набор документов требует ЭКСАР, причем этот набор документов не замкнут. То есть могут в любой момент попросить дополнительных документов. Причем этот список может оказаться бесконечным, что может служить мотивом отказа для выплаты страховки. Задержка в выплате страхового возмещения (EDC платит сразу после окончания периода ожидания), наш ЭКСАР стремится затягивать почему-то, и иногда вообще не платит, как уже отмечено. То есть механизм этот надо обсуждать и совершенствовать.

Какие еще предложения по улучшению работы системы поддержки несырьевого экспорта. Со следующего года для сельхозмашин будет введен механизм предоставления субсидий на возмещение части затрат, понесенных в связи с гарантированием обратного выкупа продукции. О чем речь идет? Мы приходим на рынок, допустим, в Венгрии. Нам говорят: «Вот ваш комбайн, вся сельхозтехника продается с отсрочкой платежа, дайте нам кредит».

[00:20:12]

Мы говорим: «Кредит, ну, это семь-девять процентов годовых в валюте». Они говорят: «Нет, спасибо, не надо, мы можем взять кредит в нашем венгерском банке», это будет два с половиной – три процента годовых. Но банк не может взять комбайн в залог, потому что это продукция не известная на венгерском рынке, соответственно, дисконт этого залога будет очень большим, 90%, потому что мы не знаем, за сколько мы этот комбайн можем продать через три-пять лет, при наступлении случая возврата кредита.

Так вот, во многих странах, и в частности, в нашей стране со следующего года запускается вот эта субсидия на поиск или на обеспечение гарантированного обратного выкупа

продукции. Это очень важная тоже мера поддержки будет, и мы ожидаем от нее хорошего эффекта. Но она запускается только лишь на период следующего года, 2019 года. Посмотрим, конечно, как она будет работать. У нас есть уверенность, что она будет работать хорошо, и будем выходить с предложением продлить финансирование этой субсидии на бесконечный срок.

Предоставить доступ к льготным экспортным кредитам мелким и средним компаниям. Просьба руководству РЭЦ, когда они услышат и прочитают наши просьбы, чтобы особое внимание уделили именно небольшим компаниям. Конечно, просто работать с большими российскими компаниями, просто работать с большими покупателями российской продукции. Это касается, например, зерна. Покупает какой-нибудь Glencore, мировой трейдер, ну, конечно, с ним просто работать, у него всегда деньги есть, у него кредитная история прекрасная, большой штат сотрудников, обученных на работу с государственными экспортными агентствами. Все это важно и нужно делать. Но больше нужно внимания уделить мелким и средним компаниям. Повторюсь, в сельхозмашиностроении являются мелкими и средними все, кроме Ростсельмаша, в этом толковании. Надо эту ситуацию исправлять.

Распространить практику предоставления связанных кредитов на приобретение российской промышленной продукции в развивающиеся страны. Россия часто, периодически, выдает кредиты разным странам – Армении, Монголии, Узбекистану. Причем это выглядит так, что даются деньги, и не ставится условие покупать именно продукцию российских предприятий. Единственный связанный кредит, согласно которому осуществлялись поставки сельхозтехники в другую страну, это был кредит Монголии, за всю историю, за четверть века. Единственный кредит. При этом вообще, торговля между государствами, это должен быть стандартный случай. Таких связанных кредитов в России выдается много, и все они должны сопровождаться поставками нашей продукции высоких переделов. То есть здесь надо обратить внимание, совершенствовать этот механизм.

Совершенствовать механизм страхования экспорта. В частности, отменить принцип безубыточности при страховании экспортных сделок. Сейчас ЭКСАР поставил себе задачу, он работает просто как коммерческая страховая компания. Он умножает количество невозвратов, количество страховых случаев на объемы сделок и, соответственно, выставляет стоимость своей услуги. И говорит, что, нам нужно работать безубыточно. Но, вообще, экспортные агентства, они планомерно убыточные, что в Канаде, что в Китае. И именно такая страховка экспорта, ну, государство должно брать риски на себя, часть рисков. И возмещать расходы в случае наступления страховых случаев, используя свои политические рычаги. У нас этот механизм работает в зачаточном состоянии.

Снизить стоимость страховок, это я сказал уже. Оказывать политическую поддержку экспорта продукции с высокой добавленной стоимостью машиностроение и другие обрабатывающие отрасли. Это я уже тоже сказал, что политики должны большое внимание уделять поддержке экспорта продукции высоких переделов.

Установить персональную ответственность торгпредов за рост экспорта в страны, где находятся торговые представительства. Этот пункт я предлагаю связать со следующим, – связать поставки товаров зарубежных стран в Российскую Федерацию с обязательством по приобретению российской продукции обрабатывающих отраслей промышленности.

[00:25:08]

О чем тут речь, поясню. Мы были в Марокко, делегация нашей Ассоциации, года три назад. И увидели какую ситуацию? Марокко продает много апельсинов и мандаринов в нашу страну. При этом очень мало покупает продукции в России. То есть существует большой такой дисбаланс в торговле между нашими странами. Такой же примерно дисбаланс существует в торговле с Китаем. Китай продает много своей продукции в России и мало что покупает.

Так вот, наверно, это должна быть обязанность торгпредов, которые должны выявлять вот этот дисбаланс, диспропорцию, и предлагать руководству нашего правительства, или выносить эту тему на переговоры на межправкомиссии. Например, правительству Марокко мы должны сказать, что, «Уважаемые, посмотрите, пожалуйста, на продукцию российских предприятий. Покупайте наши полуприцепы, наши тягачи, наши комбайны, наши тракторы. Иначе нам придется ограничить поставки ваших цитрусовых фруктов в Россию, чтобы привести торговлю в нормальное состояние, чтобы она была сбалансированной».

В отношении Китая тоже тема очень серьезная, это поставки сельхозпродукции в Китай. Мы могли бы туда продавать много зерна. У нас в прошлом году был большой избыток зерна. Китай покупает 90 млн тонн сои ежегодно, покупает в Америке, при том, что на Дальнем Востоке у нас тоже соя растет, и Китай очень неохотно ее покупает, при том, что наша соя, наша сельхозпродукция гораздо более экологически чистая, чем американская.

Эта тема, тема необходимости сбалансированной торговли межгосударственной, она сейчас звучит с нашей стороны очень слабо. И то, что сейчас торгпреды переподчинены Минпромторгу, я думаю, что это дает шанс улучшить эту работу и именно заняться построением более правильных балансов в межгосударственной торговле.

Еще один пункт, – это увеличить финансирование конгрессно-выставочных мероприятий в целях продвижения высокотехнологичной, инновационной и иной продукции, услуг на внешние рынки. Повторюсь, сейчас очень экономно государство относится к этому виду затрат. Одна лишь выставка была просубсидирована в прошлом году в сельхозмашиностроении. В других отраслях примерно тоже очень ограниченные цифры. Так вот, эту ситуацию надо исправлять, потому что выставки – это очень важная, не только с коммерческой точки зрения, деятельность, но и важная для поддержания престижа государства и страны. Вот такие предложения по улучшению работы нашей системы поддержки экспорта.

И существует такая стратегия развития сельхозмашиностроения, где написано, что экспорт должен у нас еще увеличиться на 50% до 2025 года. В других отраслях экспорт большой

имеет потенциал, но президент, напомним, в послании сказал, что в течение шести лет мы должны удвоить объем несырьевого, не энергетического экспорта. Задача вполне реальная, только ею надо заниматься. Давайте сегодня позанимаемся этой темой и, надеюсь, что результаты нашего сегодняшнего заседания, они как-то будут учтены и приведут, действительно, к увеличению экспортных поставок. Спасибо за внимание.

Идем дальше. Самодуров Георгий Васильевич записался выступать, президент Российской Ассоциации «Станкоинструмент». Пожалуйста.

Георгий Самодуров: Добрый день, уважаемый Константин Анатольевич, Дмитрий Николаевич, уважаемые коллеги. Позвольте первое, поблагодарить за то, что вынесено сегодня на заседание совета по промышленному развитию очень важная, полезная и нужная тема. Вопросы, связанные с развитием несырьевого, не энергетического экспорта, действительно, сегодня волнует всех. И все предприятия, работающие в сфере реального производства, заинтересованы в увеличении своего присутствия на внешних рынках.

Мы четко понимаем, что проблема экспорта, это проблема, которая во многом является и в какой-то степени интегральным показателем, который оценивает технический уровень и конкурентоспособность выпускаемой продукции той или иной отрасли. Это вопросы, связанные с качеством выпускаемой продукции. Это вопросы, связанные с дисциплиной или выработкой дисциплины поставок. То есть вопросы экспорта – это, действительно, исключительно важная проблема для того, чтобы предприятия, работающие, еще раз скажу, в реальном секторе экономики, добивались определенных результатов.

[00:30:12]

Я бы разделил обсуждение темы экспорта, наверно, на две таких ключевых составляющих – это вопросы, связанные с общесистемными мерами, которые должны реализовываться, в том числе, в промышленности государством. И отраслевые специфичные меры, которые характерны для той или иной отрасли.

Константин Анатольевич сказал здесь практически о тех вопросах, которые волнуют сферу сельхозмашиностроения. Могу практически под каждым пунктом подписаться и сказать, что эти же меры волнуют и предприятия станкоинструментальной отрасли. Это говорит о том, что те задачи и те вопросы, которые мы обсуждаем, они, действительно, носят общеотраслевой характер. Я несколько ниже о них скажу.

А сейчас хотел бы буквально кратко сказать об экспорте продукции станкоинструментальной отрасли за последние периоды, и что в этом плане является характерным, и какие здесь меры, по нашему мнению, нужно вырабатывать для того, чтобы это направление было более масштабным.

До 2004-2006 года включительно, производимая предприятиями станкоинструментальной отрасли продукция на 40-42% отправлялась на экспорт. Это статистика. Мы не сделали графики, но можем это показать, сделать. И здесь ключевые вещи, которые, в принципе, способствовали этому, это как раз таки то, что внутренний

рынок, мы помним этот период, он практически стоял. И каждое предприятие, занимаясь выживанием, искала ниши зарубежных поставок продукции. Это первое.

Второе, в этот промежуток времени, вы помните дефолт 1998 года, обвал рубля. То же самое, что было в 2002-2003 году, это способствовало или придало определенный серьезный импульс предприятиям, которые занимались поставкой продукции на экспорт. Именно в тот момент поставка продукции на экспорт была, с точки зрения прибыльности, очень и очень выгодна. И поэтому предприятия, несмотря ни на что, максимально уделяли усилия для того, чтобы продвигать продукцию на экспорт.

И скажу еще, для станкостроения было характерно то, что в тот момент очень активно функционировало крупнейшее внешнеторговое объединение «Станкоимпорт». Станкоимпорт был таким центром компетенций по подготовке экспортных контрактов, по продвижению этих экспортных контрактов за рубежом, и оказывал серьезнейшую поддержку предприятиям в этих направлениях.

Далее, в 2011-2012 году, когда начал реализовываться в стране целый комплекс государственной поддержки в станкостроении, экспорт у нас несколько снизился, но он все равно находится на уровне где-то порядка 25-20%. Но за этот промежуток времени нам удалось резко снизить импортную зависимость. Если у нас еще в 2014 году импортная зависимость по продукции станкоинструментальной отрасли находилась в пределах 90-91%, то в 2017 году этот показатель уже был на уровне 73-75%. То есть, прослеживая все тенденции на примере одной отрасли, можно четко определиться и увидеть, как государство оказывает поддержку, и как эта поддержка оказывает свой результат на проводимых мероприятиях.

Сокращаю свое выступление. О мерах поддержки, которые, по нашему мнению, нужно реализовывать. Первое. Очень важно, чтобы в тех стратегиях, которые сегодня разрабатываются по всем отраслям, нужно в обязательном порядке добиваться и рекомендовать Минпромторгу, чтобы везде присутствовали вопросы, связанные с развитием экспортного потенциала предприятия. По нашей отрасли, скажу, стратегия разрабатывается, и мы с трудом пробиваем вопрос присутствия и увеличения экспортного потенциала, но он пока не находит должного отражения в стратегии. Думаю, что, наверно, и во многих других стратегиях отраслевого развития эта тенденция характерна.

Далее. Константин Анатольевич говорил, мы 18 июня подписали соглашение с РЭЦ. Я скажу так, что с появлением РЭЦ появился эффективный механизм взаимодействия в вопросах увеличения объемов поставки. Поэтому здесь прописаны вопросы и кредитования экспортных контрактов, и вопросы страхования, и вопросы сертификации, и вопросы технического дооснащения предприятия, работающих на экспорт, и вопросы, связанные с ниюкровскими темами для увеличения объема экспортного присутствия.

[00:35:14]

Это все очень важно, хорошо и здорово. И я скажу так, что РЭЦ в прошлом году тоже нам помог в одной выставке в Ганновере. Мы в прошлом году участвовали, 11 предприятий

станкостроения впервые за последнее время. Так вот, на 70% затраты предприятий по доставке, аренде экспортной площади, и все, что связано с работой стендов, было профинансировано. Поэтому, это очень важно, и этот импульс он как бы четко отмечается.

И последнее хотел бы сказать, что вы правильно поднимаете вопрос по работе торговых представительств. Мы очень приветствуем передачу торгпредств под эгиду Минпромторга. Убеждены в том, что при активной позиции Минпромторга будет в этом плане серьезные изменения со стороны требований к торгпредствам.

И последний локальный вопрос для станкостроения, вопрос, связанный с возрождением деятельности Станкоимпорта. Это внешнеторговое крупнейшее объединение два года назад в результате активных усилий целого ряда государственных структур было возвращено, и то задание Станкоимпорта, помните, на Профсоюзной, которое было, его уже вернули в лоно государства. Теперь оно опять принадлежит государству. И мы очень хотели бы попросить и Торгово-промышленную палату, со своей стороны, и в перечне мер, касающихся станкостроения, нужно сейчас обращаться к Минпромторгу, Ростеху, в чьем ведении сегодня находится Станкоимпорт. Потому что возрождение внешнеторгового предприятия «Станкоимпорт» и создание крупных технических центров обслуживания за рубежом, – это один из важнейших факторов улучшения продвижения продукции за рубежом. Спасибо.

Константин Бабкин: Спасибо. В проект решения включим такое предложение. Аркадий Леонидович Злочевский, президент Зернового союза попросился вне очереди, ему надо идти на другую встречу. Пожалуйста, Аркадий Леонидович, пять минут. К счастью, у нас много выступающих записалось, поэтому, к сожалению, по пять минут каждому.

Аркадий Злочевский: Хорошо. Я постараюсь очень коротко. Крайне важный вопрос в повестке дня, который сегодня обсуждаем, но абсолютно неверно сформулирован. Его надо переформулировать в таком ключе: «Фокус на несырьевой экспорт, как должна измениться государственная политика, чтобы стимулировать российские компании завоевывать новые рынки». Поддержка экспорта тут ни при чем. Объясню почему. Она может меняться в самых разных форматах, но без изменения государственной политики в отношении экспорта несырьевого, продукции из России, мы не добьемся стимулирования завоевания внешних рынков.

Например, В 2014 году Россельхознадзор, наше ведомство профильное, закрыло для российских поставок рынок Ирака. Россельхознадзор. Не иракские власти, а Россельхознадзор. Больше этих поставок нет, а мы были основным поставщиком зерна на рынок Ирака до 2014 года, пока это не произошло. Значит, надо чего-то в консерватории менять.

Константин Бабкин: Извините, Аркадий Леонидович, перебыю, там же сейчас существует экспортная пошлина на зерно, она просто сейчас пока равна нулю, а так она...

Аркадий Злочевский: Это не с пошлиной. Пошлина существует, но это отдельный вопрос.

Константин Бабкин: Мы не поддерживаем, а ограничиваем свой экспорт.

Аркадий Злочевский: Да, мы через экспортную пошлину, это тоже элемент государственной политики, и так далее, и тому подобное. Я говорю, и таких ограничений у нас выше крыши. И сколько не добавляй поддержки, как ее не изменяй, пока мы не расчистим вот эти завалы, работать не будет. Я говорю, вопрос крайней важный, но надо правильно его формулировать и правильно акцентировать соответствующие задачи, которые мы должны.

По набору мер, в принципе, я практически со всеми мерами, озвученными в докладе вашем, я полностью согласен. Но я говорю, впереди этой телеги надо поставить драйвер, движок, который будет двигать. А для этого надо расчистить все внутренние завалы, барьеры на пути экспорта. Им нет числа.

Константин Бабкин: Сейчас еще подсыпали нам повышенный НДС, подороже бензин. Завалы растут.

Аркадий Злочевский: Да. Соответственно, я говорю, там много всего. В частности, практика РЭЦ, например. Объясняю, как мы ведем переговоры уже на протяжении последних двух лет, с РЭЦ ведем переговоры, в качестве пилота, о замене поставок на Кубу французского зерна российским. Договоренности с кубинскими властями на эту тему есть. Закупки ведет в Кубе государственная компания «Алимпорт». Покупает 100 тысяч тонн в год.

[00:40:15]

Вот мы пытаемся конкурировать с французскими поставками на всех их рынках. А у них и Марокко озвученное, которое засыпает нас мандаринами, но не покупает российское зерно, Алжир, и так далее. Это все во французских поставках. Почему покупатели покупают у французов, а не у нас? Наше качество их полностью устраивает. Потому что французы предоставляют отсрочку в 365 дней в платеже. И мы, соответственно, пытаемся возбудить РЭЦ на то, чтобы получить эту отсрочку для поставок на Кубу. В конце концов, добились, вот на протяжении этих двух лет согласия от РЭЦ на этот проект. РЭЦ готов. Но ставка привлечения, по которой, соответственно, РЭЦ готов, оказалась выше, довольно существенно, процентов на 20, чем коммерческого российского банка. И как в таких...

А я уж не говорю о французских поставках, которые фактически по микроскопической ставке производятся. Конечно, мы не можем сформировать через такую систему просто конкурентоспособный продукт, вот и все. Нам нужен вот этот продукт в качестве сервиса, и тогда все получится, тогда все остальные задачи будут работать. Спасибо.

Константин Бабкин: Спасибо. Сухорукова Ксения Андреевна, начальник Управления по внешней экономической деятельности Аналитического центра при правительстве Российской Федерации.

Ксения Сухорукова: Добрый день, уважаемые коллеги. Я очень кратко расскажу о том анализе, который Аналитический центр проводил, анализе хода реализации субсидирования экспорта российской продукции.

В рамках нашего анализа мы рассмотрели пять направления субсидирования. Это транспортировка продукции; сертификация, патентование экспортной продукции; продвижение продукции на внешних рынках; формирование системы послепродажного обслуживания и компенсация части затрат на уплату процентов по кредитам. Анализ мы проводили на основе данных Федерального казначейства и смотрели, собственно, насколько осваиваются выделяемые уже средства. Смотрели по данным 2017 года.

И что касается транспортировки продукции, то здесь можно увидеть, что, на самом деле, не полностью были освоены средства на транспортировку продукции агропромышленного комплекса и продовольственной продукции. Но вместе с тем, за счет выделенных средств была поддержана транспортировка продукции на сумму 700 млн рублей, собственно, за счет 49,3 млн рублей.

Что касается направления сертификации и патентования экспортной продукции, тут мы можем увидеть, что и в части компенсации затрат на сертификации, и на регистрацию на внешних рынках объектов интеллектуальной собственности, в целом, все средства в 2017 году были освоены.

Что же касается продвижения продукции на внешних рынках, то тут данные показали, что финансирование, как и выставочной деятельности, так и деятельности по участию производителей Агропромышленного комплекса в дегустационных мероприятиях, по обоим направлениям, собственно, средства полностью не были освоены.

И два последних направления, – это компенсация затрат на организацию систем послепродажного обслуживания за рубежом, на самом деле, в 2017 году средства в целом выделенные, не были освоены. И по субсидированию процентных ставок по экспортным кредитам, выдаваемых коммерческими банками, также, собственно, выделенные средства не были освоены.

С чем это может быть связано. По нашему мнению, здесь мы выделяем, на самом деле, три пункта. Первое. Фактически, некоторые из инструментов начинали достаточно поздно работать в 2017 году. То есть мы видим, некоторые постановления принимались ближе к середине года, и даже в сентябре, например. Второй пункт. Возможно, есть необходимость повышения информированности экспортеров о существующих мерах поддержки. На самом деле, даже в рамках тех мероприятий, которые Аналитический центр у себя на площадке проводил, мы выявляли, что некоторые экспортеры, некоторые производители, они не до конца понимали, какие есть меры поддержки.

[00:45:13]

И третий пункт. Мы предполагаем, что, возможно, требуется содействие при взаимодействии с представителями бизнеса отраслей, какая-то корректировка механизмов, может быть, условий тех мер поддержки, которые существуют с той целью, чтобы они больше отвечали потребностям бизнеса.

И, как я полагаю, собственно, часть предложений будет, и сегодня уже озвучена. Спасибо большое. На этом я завершаю.

Константин Бабкин: Спасибо. Атрушкевич Михаил Владимирович, советник ректора Финансового университета при правительстве РФ.

Михаил Атрушкевич: Спасибо. Зерновой союз российский дал мне хороший пас. Дело в том, что после того, как было озвучено послание Президента, университет сделал аналитический доклад, достаточно объемный, учитывая сложность темы, насыщенный различного рода специальными вещами и так далее. Мы его направили в органы исполнительной власти заинтересованные, то есть это Минэк, Минпром торговли, отправили в Администрацию Президента на имя Белоусова, отправили на имя Слепнёва, когда он еще был заместителем руководителя Аппарата правительства, в последующем возглавил РЭЦ. Направили Чемизову в Ростех, в ожидании, скажем так, реакции. Анализ был сделан очень комплексным. Реакция последовала определенная только из Минпромторга. Пока она ни к чему не привела.

Значит, называется этот доклад «Российский машинотехнический экспорт. Краткий анализ и пути устранения внутренних ограничителей». Почему я сказал о том, что Зерновой союз дал хороший пас? Наш анализ показал, что главная проблема не в частностях, о которых мы с вами говорим, инструментах, механизмах отдельных и так далее. Главная проблема в подходе. В подходе к экспорту, как таковому, к поддержке экспорта.

Когда мы провели анализ и попытались оценить, а сможем ли мы выйти на 50 млрд по маштеху, это цифра, которая поставлена Президентом в качестве задачи, то определили. Пытались мы сейчас с вами на ходу оценить, как работает РЭЦ, например. Мы взяли аналитику с 2008-го по 2017 год по экспорту маштеха. И у нас четкая тенденция проявляется. В 2012-2013 году, после того, как возник ЭКСАР, и после того, как было выпущено постановление правительства с программой поддержки экспорта, у нас произошел некий рост, заметный. Но в последующем, на фоне общего падения экономики, мы в стагнацию, в кризис, как мы его называли, впадали понемногу, все это дело ушло вниз. И по факту получается, что за пять последних лет у нас прирост маштеха составил всего 1,6 млрд долларов.

А на дистанции шести лет мы с вами должны выйти на 22 млрд долларов, потому что показатель, зафиксированный по 2017 году, – 28,1. Задача, в общем, крайне непростая. И судя по тому, что я слышу, с чем мы сталкиваемся, с чем сталкиваются экспортеры, преодолеть ее нужно будет совместными усилиями, эту проблематику.

Так в чем, собственно говоря, мы увидели наши основные ограничители. Вот в этой табличке, я не буду ее комментировать, потому что это отнимет очень много времени. У внимательного и хорошо видящего читателя, если будут вопросы, потом можно будет отвечать. Можно со всем делом ознакомиться. Это в очень сжатой форме. На самом деле, выводы и предложения занимают изрядный объем. Они гораздо более понятные, здесь, так, выжимка.

Мы пришли в конечном итоге к выводу, что имплементация существующей нормативной базы на федеральном уровне, как результат разнонаправленных межведомственных

усилий, характеризуется расхождением провозглашаемых и реализуемых целей, и производным ресурсным обеспечением.

[00:50:10]

Я попросил следующий слайд для того, чтобы было понятно, я очень сжато. Вот это государственная программа представленная, объемы финансирования. У нас есть одна государственная программа Российской Федерации. Значит, 86% объема финансирования на улучшение таможенной инфраструктуры, расширение пропускной способности таможенных переходов и так далее.

Собственно, то, что имеет отношение к поддержке экспорта, занимает, если не ошибаюсь, что-то около 14%. И это отражается, естественно, на всем. И на работе, скажем, ЭКСАРА, которому определен объем бюджетного финансирования выделяется для того, чтобы они могли осуществлять свою работу. Но, изначально и ЭКСАР, и Росэксимбанк, в 1994 году созданный, они учреждены как акционерные общества. Читаем наш Гражданский кодекс, статья 50-я, единственная цель любого акционерного общества – это извлечение прибыли. Здесь очевидное противоречие государственного стандарта и реальности. Поэтому обходится нам в такие деньги услуги наших уважаемых структур РЭЦ.

Я работал в качестве эксперта, сейчас они проводят большую работу по формированию национального проекта по поддержке экспорта и развития экспортного потенциала. Значит, показывает практика общения с ними, что меняться, собственно говоря, скорее всего, подход не будет, скажем так, на добровольной основе. Последнее постановление правительства, 16 июня вышло, об этом свидетельствует. Я рекомендую желающим посмотреть этот документ. Комментировать его сейчас у меня просто нет возможности. 692 постановление правительства Российской Федерации, которое вводит параллельную с ЭКСАРОМ систему субсидирования экспорта через институты уполномоченных банков, не через РЭЦ, а через уполномоченные банки. Спасибо.

Константин Бабкин: Да, к сожалению, видите, регламент у нас такой жесткий, не как у вас в университете, два раза по 45 минут. Я понимаю, у вас свои стандарты, но, к сожалению, да. Власова Виктория Валерьевна, замдиректора департамента Минпромторга... Не нашла времени, к сожалению, будем заочно дискутировать. Филидова Татьяна Викторовна, генеральный директор компании «Алтайский завод сельхозмашиностроения».

Татьяна Филидова: Здравствуйте. Давайте тогда мы сейчас вернемся к практике и логически подумаем. У нас с вами стратегическая цель – развитие экспорта, да? Выстраиваем цепочку. Для начала, как мы поймем, что мы этой цели добились, да? Наверно, мы увидим рост реализации на экспорт, так? Так. Что помогает увеличивать реализацию в реальной жизни? Помогает контакт с клиентом. Как мы можем с иностранным клиентом контактировать? Они в другой стране, мы с вами в России. Мы можем с иностранными клиентами контактировать через выставки и через сайты. Либо мы на их выставках выставляем, либо мы возим их к нам на выставки, либо у нас такие

сайты, доступные, качественные, грамотные, они на английском языке. Так? Замечательно.

Следовательно, нам нужно побольше участвовать в выставках. Субсидирование выставок у нас есть. Как правильно заметили, действительно, механизмы, все, которые перечислял Константин Анатольевич, помогают. И, например, наш завод пользуется всеми механизмами. Кстати, даже ЭКСАРом, у нас четыре контракта. Мне очень приятно, что второй завод в России – это Велес. Четыре контракта, действительно, помогли. Мы два контракта на Германию сделали, два контракта на Казахстан. Так вот, мы в этой выставке участвовали в прошлом году в Германии. И она дала нам прямые контракты. И мы продали в этом году в Германию, в Болгарию, в Молдавию и, естественно, продолжили продажи в те страны, куда мы уже продавали.

Несмотря на работающий механизм поддержки, в этом году нам не помогли участвовать ни в одной выставке. На следующий год, на 2019-й, в РЭЦ не заложены вообще средства на поддержку выставок по нашей тематике. Казалось бы, почему? А потому что РЭЦ по каким-то себе причинам считает, что эффективность участия этого механизма – поддержки выставок, нужно анализировать через количество клиентов, которые пришли после выставки и застраховали какие-то контракты. Либо закредитовали какие-то контракты.

[00:55:22]

Ребят, мы, например, все в деньги продали, по 100-процентной предоплате. Мы не пришли за этими контрактами. Значит, не результативная выставка? Да очень результативная! Поэтому, как предложение, РЭЦ, действительно, почему-то не пришли, но я надеюсь, что они послушают и посмотрят. Хотелось бы внести в наш протокол итоговый все-таки обязательную поддержку и внесение на следующий год статью субсидирования выставок в обязательном порядке.

Дальше по выставкам. Будет замечательно, если механизм подбора выставок изменится, поскольку на сегодня там тоже сомнительным образом скоринг выставок проходит, и те выставки, которые мы, заводы, считаем результативными, они не попадают просто в перечень, и мы не можем там участвовать. От себя заводы уже выбрали выставки, которые мы видим для себя эффективными. Поэтому хотелось бы, чтоб прислушались, все-таки внесли статью и механизм подбора выставок все-таки как-то с нами согласовывали, потому что мы, действительно, поможем увеличить экспорт. Каждый завод по-своему, но результат будет однозначно.

И такие еще небольшие замечания по РЭЦ. В целом, заводы, в основном, довольны взаимодействием. Сайт достаточно понятный, подробный. Нам не хватает чего? Не хватает персонального менеджера, потому что очень сложно дозвониться, сложно попасть на того специалиста, который может тебе помочь в каком-то вопросе. Собственно, и оперативная работа, как обычно. Я понимаю, компания очень большая и

бюрократия там тоже присутствует. В целом нас все устраивает. Выставки дайте нам, и мы порвем мир! Спасибо.

Константин Бабкин: Да, хорошо, спасибо. Действительно, для стороннего человека, может, это звучит так: ну, выставки, не понятно, зачем это? Что? Но просто, если ты на новом рынке не показал свою машину, ее клиенты потенциальные не пощупали руками, то ты там ничего не продашь, потому что, действительно, очень важная такая статья. Так, у нас есть в проекте решения этот пункт, о котором вы говорили. Тосунян Гарегин Ашотович, президент Ассоциации российских банков.

Гарегин Тосунян: Спасибо. Спасибо за приглашение. Коллеги, я начну с совершенно очевидного тезиса, что финансовая система, безусловно, играет решающую роль с точки зрения конкурентоспособности на внешних рынках. И отдельные компании, и экономики в целом, и в этом смысле я поддерживаю мысль господина Злочевского, который уже ушел, когда он говорит, что надо понять, чего мы хотим, с точки зрения политики проводимой. Потому что вот Константин Анатольевич как-то приводил пример в одном из своих выступлений. Вы приводили пример, как европейские и китайские производители сельхозтехники завоевывают рынки не столько даже с соотношением цена-качество и хорошо налаженным сервисом, сколько за счет предоставления покупателю рассрочки платежей на длительный период при приобретении этой техники.

То есть финансовый рынок настолько может влиять в ту или другую сторону, и в этом смысле, мы очередной раз, пользуясь и этой аудиторией, и любой аудиторией, ставим вопрос о том, что, давайте мы с финансовой стороны посмотрим на возможности наших экспортеров, и посмотрим, где стоят те блоки, мешающие работать.

Например, те цифры, которые говорят о том, что высокотехнологический экспорт особенно нуждается в поддержке на всех стадиях своего производства, это тоже свидетельствует об этом, там цифры 5-6% российского экспорта из почти 140 млрд долларов у нас на машины, оборудование, транспортные средства; 6% на продукцию химической промышленности.

Если копнуть и понять, в чем причина? Ну, например, посмотрим на такую проблему. Вместо того чтобы привлекать широкий круг банков поддержки экспортеров за счет справедливых условий конкуренции, у нас какая ситуация? Всего 21 участник рынка допущен к этому из банков. И всего 5,5 млрд рублей объем компенсации по экспортным

Но мизерные цифры и ограниченный круг участников. Я понимаю, если были бы гигантские масштабы, и мы бы говорили, что слишком большой объем, давайте ограничим. Или наоборот было бы – слишком много участников, и за их счет мы бы хотели масштабы увеличить. Но если лимит по операциям рефинансирования Банка России под права требования по кредитным договорам, обеспеченным как раз страхованием ЭКСАР всего на 1 января 2018 года составляло 75 млрд, а фактически было использовано 47 млрд. Понимаете, даже те, кого мы допускаем, **выесть** не могут, а остальных мы не допускаем. Это допускает задуматься об этой эклектичности политики: с

одной стороны давайте удваивать экспорт, постановку задачи со стороны президента вы продемонстрировали. А с другой стороны, как только опускаемся на следующий уровень, наоборот, говорят, что ни в коем случае. Все сделаем, чтобы помешать, и банки не допустим, они же все негодяи, это очевидно. Экспортеры тоже, наверное, не каждый, не так как банки, не каждый первый, но каждый второй негодяй. И значит, не допустим – аферисты.

Еще пример. Кэптивность российской системы является нашим историческим недостатком, но если мы хотим любой ценой стимулировать снижение уровня кэптивности, тогда требуется более терпимое отношение к рискам кредитования неаффилированных с банками компаний. А мы говорим, чтобы кэптивность запретить, а с другой стороны, требования к неаффилированным. Как быть? Либо одно, либо другое. Такого рода эклектика очень сильно сдерживает. Я рекомендую написать обращение в сторону финансовых властей, снять эти искусственные ограничения. Спасибо!

Константин Бабкин: Спасибо. А туда будем вписывать требования снизить ключевую ставку ЦБ?

Мужчина: Можно каждый раз говорить, но другая часть нашей политики приводит к тому, что мы вынуждены задуматься, чтобы повысить ключевую ставку. Если НДС будем повышать, то грозит нам рост инфляции. Мы одномерно смотрим на задачи, это другая тема.

Константин Бабкин: Якимов Сергей Фотьевич, первый заместитель директора ФСТЭК.

Сергей Якимов: В своем выступлении к обсуждаемой теме я подойду несколько с другого угла. В своем майском указе президент РФ в числе ключевых задач, решение которых призвано обеспечить достижение к 2024 году экспорта несырьевых энергетических товаров в размере 250 млрд долларов США в год, в том числе продукции машиностроения около 50 млрд, обозначил сокращение административных процедур и барьеров в сфере торговли, включая отмену избыточных требований при лицензировании экспорта и осуществлении валютного контроля. К таким административным процедурам относится и экспортный контроль. Следует отметить, что режим экспортного контроля является важной составляющей внешнеэкономической политики любого государства, и Россия здесь не исключение, и устанавливается в целях обеспечения обороны и безопасности страны и выполнения ее обязательств в сфере нераспространения.

Существующая в РФ система экспортного контроля в целом отвечает общепринятым международным стандартам в этой области. Ей присущи все элементы, характерные для механизмов экспортного контроля, действующие в других странах, в том числе наличие списков, устанавливающих номенклатуру контролируемых товаров, информации, работ и услуг. Лицензирование и межведомственный формат принятия решений об экспорте, уголовная и административная ответственность за нарушение установленных правил его осуществления.

При этом есть ряд отличий. В западных государствах в основе механизма принятия решения об экспорте положен принцип странового подхода, согласно которому страны-получатели контролируемой продукции разбиты на несколько групп. Страны-союзники, страны, придерживающиеся дружественной политики, так называемые страны-изгои, а также отдельные остальные страны, которые не подпадают ни под одну из этих категорий.

В соответствии с указанной классификацией экспорт наукоемкой или чувствительной в военном отношении продукции разрешается на определенных условиях или серьезно ограничивается, или запрещен.

[01:05:08]

Как показывает анализ внешнеторговой статистики, доля продукции, которая попадает в сферу охвата экспортного контроля, не превышает 1,5-2% от общего товаропотока. В 2017 году суммарный объем всего российского экспорта составил 357 млрд долларов США.

В свою очередь объем поставок за рубеж продукции двойного назначения, подлежащей лицензированию, составил 6,2 млрд долларов США. Много это или мало? В США эти показатели равняются 42 млрд долларов, в Германии – 20. На экспорт такой продукции было выдано в минувшем году 2028 разовых лицензий, ее поставки также осуществлялись на основании 44 генеральных лицензий, на долю которых пришлось 37% всего экспорта в стоимостном выражении.

Кроме того, в 2017 году в рамках реализации установленного законодательством правил всеобъемлющего экспортного контроля, российским участникам внешнеэкономической деятельности было выдано 1273 разрешения на экспорт продукции двойного назначения, которая по своим характеристикам не относится к лицензируемой, но в отношении которой имеется основание полагать, что она предназначена для использования в военных целях. При этом почти 50% поставок, для осуществления которых потребовалось получение таких разрешений, пришлось на Украину по известным причинам.

В 170 случаях было принято решение об отказе в выдаче разрешительных документов, в основном по соображениям национальной безопасности и в связи с наличием высокого риска использования поставляемой продукции в интересах украинских силовых структур. Уместно заметить, что доля отказных решений обычно на уровне 2-3%, у нас она существенно меньше, чем в западных странах.

В целях сокращения избыточных административных барьеров при осуществлении экспортного контроля, внесены изменения в нормативно-правовые акты правительства, сократившие срок выдачи разрешительных документов с 3 до 15 дней, за исключением отдельных случаев, их ограниченный перечень специально оговорен.

Выпущено также постановление правительства, предоставляющее участникам внешнеэкономической деятельности возможность подачи заявок и получение лицензий и иных разрешительных документов на экспорт в электронном виде.

Все активнее нами задействуется институт генеральных лицензий. На сегодняшний день их выдано 48, и в отличие от разовых лицензий, которые выдаются сроком на один год для совершения внешнеэкономических операций по одному контракту с конкретным иностранным контрагентом, генеральная лицензия дает право осуществлять поставки в течение пяти лет в определенные страны без привязки к конкретному контракту и без указания иностранного лица, являющегося ее покупателем.

В заключение, разумеется, вопрос оптимизации административных процедур, связанных с экспортным и валютным контролем, таможенным регулированием, возвратом НДС имеет важное, но далеко не решающее значение. Ключевым фактором, определяющим экспортные возможности страны, является наличие продукции, востребованной на мировом рынке. Ее основными критериями является конкурентоспособность как по цене, так и по качеству, наукоемкость и инновационность. Поэтому создание условий и мотивации, стимулирующей выпуск и разработку такой продукции, вот что должно стать предметом самого пристального внимания и заботы со стороны государства. Спасибо за внимание.

Константин Бабкин: Спасибо. А ваша служба по техническому и экспортному контролю – это касается и экспорта вооружений?

Сергей Якимов: Нет, есть разделение, экспортом вооружений и военной техники занимается Федеральная служба по военно-техническому сотрудничеству, а мы занимаемся продукцией двойного назначения – ракетная техника, продукция ядерного энергетического комплекса, обогащенный уран.

Константин Бабкин: Сальников Владимир Алексеевич, заместитель гендиректора Центра макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования.

Владимир Сальников: Хотелось бы привлечь внимание, что собой представляет экспорт. Понятно, все знают, что он сырьевой. Но важно подчеркнуть, что несырьевой неэнергетический экспорт, который составил в прошлом году 39% от общего объема экспорта, мы провели структурный анализ, к сожалению, 20% из его объема, это низкий передел. И еще 10% — средний. Если мы говорим о чем-то высокотехнологичном по настоящему, это чуть больше 10% от всего экспорта. При этом если мы дальше посмотрим на технологический уровень и направление поставок, в развитые страны, там останутся отдельные проценты.

[01:10:18]

С одной стороны, все достаточно печально. С другой стороны, есть потенциал по освоению, переходу от нижних к верхним переделам. Это важный источник роста даже при сохранении видимых физобъемов.

Что происходит с экспортом? Известно, он вроде как падал, в 2017 году начал восстанавливаться. При этом как экспорт в целом, так и несырьевой. И вроде всем понятно, что фактор цен играет здесь важную роль, но никто не делал аккуратного анализа, что же происходит с физобъемом. Мы это сделали и обнаружили интересную картину, что все последние пять лет неэнергетический и несырьевой экспорт, как и экспорт в целом, в физическом выражении рос. Все проблемы с падением экспорта и его восстановлением – это исключительно фактор цен. В физическом выражении мы сами поразились, насколько устойчиво он рос – 4,8% в год – рост объемов несырьевого экспорта в физическом выражении. Это, кстати, очень интересный результат, который означает, что наша конкурентоспособность росла, но во многом была скрыта ценовыми пертурбациями сырьевых рынков, которые все затмили.

Если посмотреть теперь на прогноз мировых цен, который рисуют разные организации, но мы использовали консервативный прогноз Всемирного банка, который прогнозирует, что до 2025 года у нас по большинству групп будет рост от 18 до 26% долларовых цен.

А также если посмотреть на тенденции, которые уже сложились в отраслях разного профиля, мы можем считать, что для достижения 250 млрд в год несырьевого экспорта, как бы фантастически эта цифра не звучала для многих, это сложно, но возможно. Для этого всего лишь надо сохранить те темпы роста, которые уже последние пять лет сложились у нас по АПК и по лесопромышленному комплексу, а также удвоить темпы роста положительные за последние пять лет в машиностроении и химическом комплексе. Это те сектора, где весь высокотехнологический экспорт и формируется, если говорить о товарах.

Даже если учтем, что в металлургии мы скорее всего вообще никаких успехов не увидим по разным причинам, особенно в черной металлургии, там перспективы неважные. Но в общем-то 250 млрд вполне себе достижимы.

Структура прироста несырьевого экспорта тогда будет выглядеть вот так в долларах. Грубо говоря, половина – АПК и машиностроение, еще четверть – химические товары.

Как нам это обеспечить? К тому, что уже говорилось, это все правильно, я готов поддержать, но проблема в том, что судя по внешнеполитической ситуации, естественно, нам необходим разворот, условно, на восток и на юг, как рынок сбыта возможного и как источник инвестиций. Проблема в том, что очень многие рынки там, где мы, особенно с несырьевым экспортом, начали специализироваться или продолжили, это медленно развивающиеся рынки, эти страны испытывают проблемы развития.

На наш взгляд, если по-настоящему развивать экспорт, нужны комплексные общегосударственного уровня программы. Фактически можно говорить об экспорте в обмен на развитие для этих стран. Но здесь нашим конкурентным преимуществом могла бы быть большая добавленная стоимость, оставляемая в той стране, которую мы будем помогать развивать. Отойти от модели Китая, условно, китайский туризм – прилетают на китайских авиакомпаниях китайские туристы, живут в китайских отелях, покупают сувениры местные, созданные в Китае. Эту модель если поменять в сторону больше совместных действий, то будет толк.

[01:15:21]

И в основе должен лежать комплексный анализ этих рынков. Я комплексного анализа потенциальных перспективных рынков пока не видел, хотя разговоров про наращивание экспорта уже достаточно много. Спасибо.

Константин Бабкин: Акпанбаева Дина Кияшевна, замдиректора Департамента промышленной политики ЕЭК.

Дина Акпанбаева: Добрый день, уважаемые коллеги. Очень полезно участвовать в процессе дебатов если мы сейчас обсуждаем пророссийский рынок, то понимаем, что сам по себе он существовать не может, нужно вернуться к историческим моментам, операционным поставкам, нужно взаимодействовать. Для этого создан союз из пятерки. И хотелось сфокусировать, что основная риторика – повышение конкурентоспособности товара. Конечно, должна быть финансовая поддержка, мы это понимаем, и поэтому основным документом в развитии этого направления в договоре о ЕАЭК как раз указывается статья 41, что нужно поддерживать. Естественно, самое главное – финансовая поддержка. Мы оговариваем, что нужно содействовать перестрахованию, кредитованию экспорту, международному лизингу и прочее.

В поддержку того, что было выстроено, хорошо Георгий Васильевич сказал, что хорошо общесистемно подходить, по отраслевому. Если говорить об общей системности, то у нас основной документ в промышленной политике – основные направления промышленного сотрудничества, мы тоже заложили как основу, и исходя из этого документа, переходим к отраслям. Мы приняли два основных документа в рамках поддержки легкой промышленности и сельхозмашиностроения. Это документы, принятые в 2016 году о мерах поддержки производителей продукции легкой промышленности, целях продвижения товаров на рынки третьих стран. И девятое распоряжение Межправсовета на уровне глав правительств о развитии экспорта на рынке третьих стран, продукции сельхозмашиностроения.

Основные инструменты, какие могли использоваться, помимо кредитования и страхования, выставки коллега очень хорошо заметила, что обязательно должно быть финансирование выставочных мероприятий – это реклама.

Мы заложили в основу это как обязательное финансирование сертификаций, развитие сервисного обслуживания, как техобслуживание, проведение информационной программы, ее больше усилить. И различные инструменты, допустим, проведение совместных... В прошлом году мы проводили евразийскую неделю, там очень много было принято документов, в частности по деревообработке коллеги поднимали вопросы, что нужно решать по выставкам, если есть Силиконовая долина, определенные выставочные центры создать в Москве, в столицах пяти государствах, тоже было бы хорошее решение, думаю, было бы поддержано. И на евразийской неделе был подписан меморандум между экспортными кредитными агентствами в сфере оказания страховой поддержки совместным кооперационным проектам. Без кооперационных проектов очень сложно защитить наш рынок, это было бы тоже страховочным элементом.

Что дает этот меморандум? Будет возможность организовывать систему регулярного обмена опытом, информации, по вопросам сотрудничества в рамках совместных проектов. Сегодняшнее мероприятие тоже для нас хорошая предпосылка для информированности, потому что мы много говорим и коллеги, что должны измениться подходы. Прежде чем поддерживать, мы должны понимать, что мы поддерживаем, что есть совместно произведенная продукция.

Есть два трека в нашей комиссии. Мы разрабатываем понятийный аппарат, что такое совместная продукция для субсидирования, это механизм четче должен быть. И второй трек – поддержка экспорта в отношении третьих государств, это разное понимание. И было бы здорово в вашей декларации, что вы сегодня будете принимать, что надо фокусироваться, чтобы было четче понимание, что такое совместно произведенная продукция. Мы понимаем, исходя из кооперационного проекта, на сегодняшний день 2-3, 3 и более государств могут участвовать в этом процессе. Мы не должны забывать, есть определенные обязательства по ВТО. Надо исходить из того, что понимание должно быть более упрощенное, чтобы мы были заинтересованы в том, чтобы товары шли на рынки третьих стран, для этого мы и объединялись. Такая риторика должна быть.

[01:21:22]

Спасибо. У нас очень хорошая площадка – консультативный комитет по промышленности, мы всегда открыты для обсуждения, по отраслям можем пройти. И то, что вы говорили, мне понравилось, что и по товарам нужно пройти.

Константин Бабкин: Спасибо за открытость. Боглаев Владимир Николаевич, генеральный директор компании «Череповецкий литейно-механический завод».

Владимир Боглаев: Добрый день, коллеги! С полей, о больном. Развитие несырьевого экспорта – хороший лозунг, но давайте подумаем, мы хотя бы тематику импортозамещения сможем удержать в тренде, что мы делаем, или нет? Несырьевой экспорт – это экспорт продукции с высокой добавленной стоимостью. Есть какая-то

добавленная стоимость? Последнее решение, что мы получили на уровне правительства, это ничто иное как борьба с производством добавленной стоимости в России.

Повышение НДС – это вымывает оборотку из предприятий. Если оборотки становится меньше, любое нормальное предприятие старается вкладывать оборотку в более быстрые проекты. Чем более высокотехнологичное производство, тем оно более медленное. Поэтому решения по НДС ничто иное, как борьба с производством продукции с высокой добавленной стоимостью в России вообще и для экспорта в частности.

Второе, банковские ставки и ключевые ставки рефинансирования. За последние полгода у нас на полях внизу тенденция следующая: ключевая ставка может и падает, а кредитная ставка банков растет. Сегодня ставки кредитования, если раньше я говорил о кредитовании на два-три года, сегодня кредиты рассматриваются на полгода, усугубляются условия, банки не знают, что будет дальше, и закладывают риски в полугодовые рефинансируемые объемы. Планировать более-менее серьезную работу невозможно.

Почему это важно для экспорта? Если внутри России мы худо-бедно имеем свои дилерские сети, сервисные сети, есть свои клиенты, продукция узнаваемая, то ничего этого за рубежом нет. При этом любой серьезный зарубежный экспортер, да и наш тоже, как правило, продукцию за рубежом продает дешевле, чем у себя на родине, это общемировая практика, иначе на мировой рынок не выйти. При этом у всех расходы при производстве экспортной продукции всегда выше. Скорость оборота в производстве и реализации на экспорт всегда длиннее, чем у себя на рынке. Особенно если мы выходим на рынок впервые, и нужна еще узнаваемость продукции.

Готов каждый пункт аргументировать. Выделю четыре момента.

У нас есть хороший опыт того, как поднималось сельхозмашиностроение внутри России. Была поддержка, мы получили определенные субсидии, примерно 25% расходов компенсировали, рост был кратный.

[01:25:22]

Спецмашиностроение, дорожное машиностроение получило поддержку примерно 10-12%. Рост тоже был, но меньше. И совсем небольшую поддержку получили, в размере 5% пищевики, у них и рост был меньше.

Если мы хотим иметь такую же тенденцию роста на экспортном рынке, как внутри, меры поддержки должны быть сопоставимы с тем, что мы оказывали нашим производителям внутри. Если 20-30% внутри России, давайте дадим столько и за пределами России, иначе сложно ожидать такой же динамики.

Касаемо страхования. Считаю, что учитывая, что мы плохо представляем, как выходить на рынок, плохо представляем контрагентов, необходимо совместно с государством

пилотные партии страховать даже с рисками невозврата этих денег. У нас же есть пилотные партии внутри России, когда пилотные партии продукции субсидируются при выходе на внутренний рынок при создании. Что-то подобное надо делать по страховкам при выходе на внешний рынок. Какие-то объемы, считаю, можно привязывать к безусловному страхованию, даже если риски невозврата велики. Но с использованием права услуги права требования. Иначе первый шаг не сделать.

Что касается банковских ставок, кредитовать надо не только сами экспортные контракты, а весь производственный цикл, связанный с производством продукции на экспорт. Цепочка создания и получения денег не только отгрузка техники на экспорт и ее возврат, это более длительный процесс, если говорим по производству продукции с добавленной стоимостью.

Что касается выставок, необходимо не только по выставкам работать. На территориях перспективных рынков должны создаваться мультибрендовые постоянно действующие выставочные площадки, где будет постоянно находиться продукция российских производителей. Мультибрендовая, чтобы снизить издержки на поддержание и продвижение всех предприятий. Как правильно замечено, очень сложно попасть в сроки тематической выставки, а работать на рынке и быть узнаваемыми надо постоянно. В советское время это было, Союз экспорта присутствовал, работал. Подобные четыре пункта принципиально важные надо поддерживать. Спасибо!

Константин Бабкин: Осипов Виктор Иванович, президент Национального объединения объединенного совета предприятий стекольной промышленности.

Виктор Осипов: Добрый вечер, уважаемые коллеги! Хотел бы остановиться на стекольной промышленности. Немного истории. В 1998-1999 годах мы разрабатывали программу развития стекольной промышленности. Мы концентрировали внимание на импортозамещении. На тот период 63% изделий из стекла поставлялось в Россию по импорту. В рамках тех задач, которые были поставлены президентом, вдвое увеличить производство, мы успешно справились с этим. В рамках собственных программ мы развили производство, сделали полное переоснащение, наступил 2014 год и далее, когда кризис сломал все государственные программы, по сути, ни одна не выполнена была. Мы были вынуждены смотреть на внешние рынки как на источник, который способствовал бы нашему развитию. В первую очередь это и выставочная деятельность, нет ни одной выставки в мире, где бы не участвовал Стеклосоюз России с заводами. На сегодняшний день, во-первых, импорт – ноль по всем, любое стекло, хоть военно-техническое, хоть строительный, сельскохозяйственный комплекс. И мы на экспорта порядка 20% достигли.

[01:30:42]

С какой проблемой столкнулись? И считаем, что государству надо протекционистскую политику внешнюю и внутреннюю. Внешнюю – надо открыть рынки, работать с ними,

Константин Анатольевич хорошо об этом сказал. Везде мы должны чувствовать, что государство заботится, работает, его знают.

Торговые представительства, которые были, их закономерный итог, что сейчас ТПП будет этой темой заниматься. Заниматься надо, должна быть единая госполитика. Посмотрите, как на сегодняшний день все структурировано, почти каждое ведомство имеет свои службы внешнеэкономические. Нужны или нужны? Должно быть единое понимание, единая политика в этом вопросе. Она касается всего, от сертификации и так далее. Мы должны себя там чувствовать так же, как дома.

И второе – навести порядок здесь, внутри. Невозможно, чтобы НДС по 30-40 дней получали возврат. Нельзя так. Налоговые допросы, еще чего-то. Вы решите вопрос с возвращением НДС, а потом хоть допрашивайте, хоть расспрашивайте. Это уже седьмая тема. В итоге замораживаются ресурсы.

Сколько можно гарантии получать ходить? Стекловаренные заводы градообразующие находятся в основном в регионах. В регионах того же Эксимбанка нет ни представительств, ничего. Оформляют на месте, потом гарантии вместо по закону 20 дней, по 40 и более того. Если государство не сконцентрирует на этом внимание, нам очень сложно будет. Кто-то здесь говорил, что надо, чтобы продукция была высокого качества, рентабельность и прочее. Чего говорить? Мы без вас это решим. Естественно, никто невысокого качества не купит продукцию за рубежом. Это понятно. Надо энергию свою сосредоточить на протекционистской политике российского правительства. Спасибо.

Константин Бабкин: Спасибо. Когда Дмитрий Иванович Менделеев писал свой толковый тариф в конце XIX века, 140 лет назад, там упоминается много раз импорт стекла, он был чуть ли не основной частью импорта в России вообще – большие зеркала, оконные стекла везли в больших объемах сюда. И Менделееву возражали, когда он говорил, что нужен протекционизм. Ему говорили, что наживать на нас будут российские производители, а мы хотим все дешево, импортные зеркала иметь. Дмитрий Иванович порадовался бы тому, что сейчас наконец мы себя обеспечиваем стеклом, и даже 20% экспортировал его. Но он бы опечалился, что эта дискуссия и через 140 лет продолжается, и многим надо доказывать, что своих производителей надо поддерживать, и протекционизм – важная для России вещь. Думаю, будем продолжать его дело.

Старшинова Ольга Викторовна, директор по стратегического развитию, замгендиректора по маркетингу и продажам компании РОТЭК. Нет.

Волкомич Анатолий Александрович, генеральный директор компании «Литаформ».

Анатолий Волкомич: Здесь приводились интересные цифры, что когда речь идет о действительно высокотехнологическом продукте экспортируемом, это где-то за гранью 3-4%. Что остальное – тот или иной уровень переработки сырья.

При каких условиях возможен экспорт? Вы поставляете продукцию того же качества. При каких условиях ваш партнер будет покупать? Продукция того же качества, а суммарные затраты нише. На этом основан экспорт нефти, зерна и так далее.

[01:35:40]

Высокотехнологичный экспорт – это другое, здесь мало иметь конкурентную продукцию, она должна быстро окупиться. Быстро это не окупается, высокотехнологичный экспорт очень дорогой. Пример: хороший литейный завод делал конкурентные машины литья под давлением, высокотехнические комплексы, прорывался на внешние рынки, Китай начал активно покупать по два образца ежегодно, пока не скупили всю гамму, а теперь активно ее поставляют на наши рынки.

Продукция недостаточно наукоемкая, она должна быть патентно защищена. Это значительно более дорогая продукция, она создает долговременный рынок, который может быть окуплен. Во всем мире эта продукция защищается большим блоком патентов, но это сумасшедшие затраты, всего один патент мы патентуем в 15 странах мира. Иначе смысла нет. Это миллионы рублей. Во всем мире это все равно очень выгодно. Патенты – это ваша интеллектуальная собственность, под нее можно получить кредиты, под нее можно развиваться, можно продолжать вашу работу наукоемкую. У нас за нее надо платить налоги, никаких кредитов вы не получите и так далее.

Даже имея наукоемкий продукт, двигаться с ним на экспорт – очень дорогое удовольствие.

Как создать наукоемкий продукт? В советское время было понятие НИУКР. Оно очень своеобразно интерпретируется. Это компенсация части затрат в инвестиционном проекте, которые должны в течение 3 – 5 лет вернуться через налог по НДС. Это привязка готовых научных разработок к тому или иному проекту. В 2010-2011 году Минпромторг еще понимал эти вещи, были гранты, мы с них создали сумасшедший задел, который позволяет нам идти вперед, но дальше все кончилось. В сегодняшней ситуации говорить всерьез, что будет развиваться высокотехнологичный наукоемкий экспорт, очень наивно. Поэтому я единственный из всех на эту тему здесь говорю. Все остальные говорят о тех или иных вариациях экспорта сырьевого, переработанного сырья и так далее. Нужны кардинальные изменения.

Я знаю, что в Совете Федерации обсуждался вопрос, что нужно изменить условия для патентования, была создана комиссия. Говорят, у нее срок работы года три. И то неизвестно, когда кончится.

Пока не будет осознано, что настоящий экспорт, настоящие экспортные позиции в мире – это или китайские позиции с сумасшедшим объемом дешевой продукции, или это высокотехнологичный экспорт, как Европа, США и так далее. Тогда на него и надо быть нацеленными, весь цикл, НИУКР, опытные образцы, внедрение и прочее. Минпромторг

делает много частных мероприятий, пилотные образцы, еще что-то. Но это все последующая, вторая стадия реализации. А ключевым образом стратегическая задача по высокотехнологичной продукции, по ее созданию, чтобы было, что экспортировать, и по условиям экспорта, этот вопрос выпадает из внимания. Спасибо за внимание.

Константин Бабкин: Мацаков Дмитрий Викторович, директор по экономике, компания «Ростсельмаш».

Дмитрий Мацаков: Коллеги, рад приветствовать вас. Хочу вначале поблагодарить отсутствующих коллег – представителей РЭЦ. Много слов критики звучит в адрес этой организации. Организация начала свою деятельность в 2011 году, и до этого периода мы имели опыт поддержки экспорта, и работа с финансовыми институтами была нулевой, ничего на тот момент не было.

[01:40:05]

Если взять перечень продуктов, разработанных с участием РЭЦ, РЭП, других институтов, он соответствует лучшим мировым практикам. Вопрос, как эти продукты работают.

По перечню. Вопрос, как они работают. С точки зрения Эксара, у нас ключевой принцип не реализован. После периода ожидания, когда экспортер должен получить страховое возмещение, он должен очень много действий предпринять, чтобы эти деньги получить.

Пример с точки зрения эффективной поддержки экспорта. Наш сосед Белоруссия. На сегодня дефицит торгового баланса с Белоруссией составляет более 330 млн долларов. Экспорт из Белоруссии в Россию более 120 млн долларов, экспорт из России в Белоруссию равен нулю. Я полностью поддерживаю идею общей политики и стратегии со стороны государства, и протекционизма со стороны государства. Мы можем посмотреть, как это в реальных условиях действует.

По Белоруссии, коллеги смогли договориться с государственными банками России и реализовывать через государственные российские банки программы кредитования своего экспорта. Такой альтернативы за рубежом в принципе не существует.

К механизмам, которые сегодня реализованы. Есть 620 ПП, через которое можно субсидировать постэкспортные кредиты. Мы просим от себя включить в это постановление дополнительно предэкспорт, потому что экспортеры начинают деятельность с момента заключения контракта, дальше должен появиться продукт и мы должны его реализовать на внешнем рынке.

Одна из основных проблем, что идут законодательные ограничения и управленческие барьеры. Об этом тоже проговорили. Пример: есть финансовый продукт, факторинг. Мы его не можем использовать с точки зрения экспорта, потому что риск неполучения валютной выручки и получения штрафов со стороны государства остается на экспортере. Экспортер поставил продукцию, получил от факторинговой компании, переуступил долг, а

дальше должен обеспечивать возвратность и следить, что же произойдет с этим контрактом – механизм не работает. Лизинга как такового у нас нет.

Группа РЭЦ, хотелось бы, чтобы они активизировались и участвовали в протекционизме в коммуникациях с банковскими структурами за рубежом. Потому что на сегодня, если брать крупные финансовые структуры, когда выходит одна компания, даже такая крупная, как «Ростсельмаш», мы ведем речь о смешных объемах с точки зрения банкинга. Если речь о структуре, которая в комплексе оценивает весь экспорт, то этот вопрос решается проще.

Следующий вопрос, который необходимо обсуждать. На сегодня наметились тенденции конкуренции между экспортерами из разных промышленных союзов, из промышленных групп за тот ресурс, который есть в группе РЭЦ, нужно однозначно проводить сегрегацию. Например, у долгосрочных инвестиционных контрактов, таких как строительство станций, атомной станции, самолетостроения, те проекты, которые выходят за горизонт двух лет, у них одни приоритеты и задачи. Компании, которые занимаются высокотехом с точки зрения массового продукта, там совсем другие приоритеты. И смешивать как единое машиностроение, наверное, неправильно, нужно разделять и разную приоритетность учитывать.

По ЭКСАРУ есть еще один тезис – хеджирование валютных рисков, уже тревожные звоночки звучат. Мы на себе уже получаем массу дополнительных вопросов со стороны банков, в которые заведены экспортные контракты в долларах по легализации этой выручки. Мы должны объяснять американским банкам, что эта за выручка, с чем она связана, как это работает. Механизма и в принципе рынка хеджирования в России нет. Этим вопросом нужно заниматься системно, стратегически и отдельно.

[01:45:38]

Константин Бабкин: Спасибо. Предложения включим в проект решения. Денег у РЭЦ не хватает на всех, нужны прозрачные и понятные механизмы очередности получения этих денег.

Смирнов Вадим Николаевич, генеральный директор компании «Евротехника».

Вадим Смирнов: Я представляю компанию «Евротехника», которая была создана в первую очередь для работы на российском рынке. Это локализованное производство немецкой компании «Amazon». Благодаря мерам, стимулирующим локализацию, мы выросли с 2010 года в шесть раз, за последние два года в 2,5 раза. Меры поддержки, которые государство создало в развитие собственного производства, сработали. Теперь вопрос экспорта.

Мы выросли с прошлого года с 2% до 8% объема экспорта, не ожидаемый, в том числе для нас, результат.

Рост прошел по двум направлениям. Первое направление – рост поставок комплектующих в Германию. Этот механизм, этот канал на сегодня не имеет мер поддержки. Это последствие того, что развивалось производство в России, оно стало эффективным, стало выгодным поставлять машины туда. Это не результат экспортной политики.

Второе – рост поставок в страны ближнего зарубежья, они начались, ориентируясь на меры, которые есть. Мы пользуемся ЭКСАРом, третья компания после Ростсельмаша и Алтайского транспортного завода, кто с ним работает. И субсидии транспорта, наиболее понятный и эффективный механизм.

Чего не хватает, какие есть проблемы? Владимир Николаевич очень правильно сказал, что когда мы приходим на рынок ближнего зарубежья, это наиболее для нас приоритетный рынок, мы должны предложить две вещи: при исходном товаре более дешевую цену, и предложить финансирование. Чтобы была более дешевая цена, есть один механизм субсидии транспорта. Он работает хорошо там, где рынок сильно удален, например, от Германии, где клиенту выгоднее брать из-за транспортной составляющей машину от нас, а не из-за рубежа. Но хотелось бы получить механизм, аналогичный 15% субсидии на местном рынке.

Второй вопрос касается финансирования. Мы очень хорошо распиарили все механизмы РЭЦ по всем странам ближнего зарубежья. Мы говорим, что есть Росэксимбанк, 7% годовых, приходите, берете. Они натащили клиентов, собрали их в РЭЦ, РЭЦ говорит, что все нормально, но клиент должен быть от 10 млн долларов. Это цифры, которая понятна только Ростсельмашу из всей нашей отрасли, основная масса предприятий – средние и малые по объемам. Эта цифра может соответствовать всему их годовому обороту, а не одному контракту по экспорту, который он хочет застраховать.

Другие пути – 620 ПП, идти в Российский банк, готов кредитовать Казахский банк, он оценивает такой процент, и ты клиенту не можешь сказать, к кому идти. Он идет в свой местный банк, ходит, ему дают обычную его ставку, ты ему никакого преимущества не можешь представить, он идет в местную финансовую структуру, она дает льготные кредиты. Под нашу технику не дает.

Здесь очень важно, чтобы был разработан для небольших предприятий, я понимаю, в проекте протокола уже есть пункт, немного скорректировать, чтобы небольшие проекты могли финансироваться. Как есть в Росэксимбанке направление малого и среднего бизнеса, но не все предприятия по структуре акционеров подпадают под малый и средний бизнес. Речь о том, чтобы небольшие проекты в 10-30 тыс. долларов могли финансироваться. ЭКСАР же это делает, мы приносим маленькие сделки, ЭКСАР рассматривает эти сделки и страхует. Осталось дать под нее конкурентоспособные деньги.

[01:50:01]

Если говорить про субсидирование транспорта по экспорту узлов. Сельхозтехника, описаны критерии по 719 ПП, что такое техника российского производства. Узлы не описаны. Получается, у нас огромная номенклатура узлов, по каждой мы должны представить СТ-1. Есть смысл немного видоизменить, чтобы узлы попадали в упрощенные критерии, это был бы интересный механизм.

Если говорить про 719, с чем ТПП может помочь, с начала года 719 ПП работает через ТПП, мы столкнулись с большими проблемами, так как механизм новый, все, кто подали, столкнулись, совершенно локализованные предприятия могли получать отказы, долго рассматривались, в процессе менялись. Мы прекрасно понимаем, почему происходит. Механизм сложный, меняется проект приказа, изменяются требования на месте, ТПП пытается это сделать.

Мы накопили по нашей отрасли конкретные замечания и вопросы, с Минпром их обсудили, Минпром нас поддержит в этом. Мы бы хотели предложить включить в проект протокола, потому что мы зависим по всем экспортным мероприятиям от наличия, заключения по 719, чтобы провести совместные согласовательные мероприятия по 719 по нашей отрасли.

Я согласен, что Владимир Николаевич сказал про пилотные партии на новые рынки. Для сельхозмашиностроения это еще тема демопоказов, у нас все продается через демопоказы. Если иметь конкретный вид субсидий, может, добавить ее в субсидирование обратного выкупа, чтобы не плодить постановления? Добавить механизм, что выходя первый раз на рынок, можешь отсубсидировать часть цены на машину, по которой ты делаешь демопоказы. Через демопоказы, у них появилась машина в Германии – они туда повели клиентов. У них появилась машина, а куча предприятий не могут сделать этот первый шаг. За выставкой это следующий этап.

Специальный экспортный контракт, который РЭЦ планирует внедрить, и планирует ввести обязательства как на РЭЦ по выделению денег, так и на предприятие по выполнению обязательств по объемам. Механизм очень хороший, но полностью отбивает руки всем предприятиям, которые не экспортируют. Если ты никогда не работал на этом рынке, какие ты можешь взять на себя обязательства по объему поставок или какие можешь заявить объемы по выборке субсидий?

Если этот механизм будет введен для всех, то мы можем забыть о выходе новых предприятий через РЭЦ на новые рынки, они только сами когда выйдут, будут потом обращаться.

Константин Бабкин: Спасибо, все учтем. 719 ПП, выдача сертификатов соответствия, механизм через ТПП начал работать не так давно. Работает достаточно эффективно, но не совсем, надо его совершенствовать. Надо вписать в решение предложение провести семинар какой-то с участием Минпромторга, ТПП и отраслевых ассоциаций, чтобы были

понятные стандарты по набору документов, по цене услуги, по критериям оценки и так далее.

Мозолин Сергей Сергеевич, начальник отдела ВЭД компании «Станкомашстрой».

Сергей Мозолин: Компания «Станкомашстрой» – это пензенский производитель металлообрабатывающего оборудования. Очень рад видеть коллег, наконец-то встретиться лицом к лицу, коллеги из ФСТЭК, Аналитического центра, из ТПП, Самодуров Георгий Васильевич, который с нами многие проекты совершает. По совместительству представляю Ассоциацию экспортеров Пензенской области, созданную в этом году, и являюсь сертифицированным тренером Школы экспорта РЭЦ.

Наша компания начала работать с экспортом в конце 2016 года, 2017-ый был первый год, за первый год мы достигли 15% доли экспорта. Частично это из-за небольшого объема производства, но на текущий год планируем сохранить темпы роста по экспорту и общего производства.

Если говорить об опыте работы РЭЦ, наличие такой структуры весьма положительно для всей отрасли. Сами продукты, которые предлагает РЭЦ, достаточно хороши, но то, как они реализуются, еще не идеально.

[01:55:13]

В 2016 году нами одними из первых была получена субсидия на сертификацию, продукция по требованию внешних рынков в 2017 получена вторая, и в 2017 вместе со Станкоинструментом мы принимали участие в выставке в Ганновере. Все успешно прошло, но давалось непросто, силами и нашей организации, и ТПП, и всех-всех. Механизмы у РЭЦ еще достаточно не отлажены. Видно их прогресс, но многие жалуются на недостаток человеческих ресурсов, долгое время ответа, не детальную проработку запросов. Надеемся, эти механизмы будут дальше улучшаться.

Также хотелось бы отметить тему по выставке, и информация, которую пензенские экспортеры передавали, зачастую не очень интересно участвовать в общих отраслевых выставках, просто не видим смысла. В РЭЦ в начале этого года была выставка в Ганновере, они активно туда зазывали и нас, но смысла туда ехать мы не видели, выставка очень общая, и шансы найти наших клиентов есть, но малы, и мы не видели смысла и самим тратиться, и тратить бюджетные средства, чтобы ехать туда.

Та же информация исходила от других производителей, что у них нет интереса посещать общие выставки, а есть интерес посещать профильные. Но профильных выставок как раз у РЭЦ не хватает. К примеру, в этом году мы едем на выставку в Чикаго, где российских станкостроителей не было со времен СССР. К сожалению, мы едем туда в гордом одиночестве, и государственных инструментов, если говорить про РЭЦ, нет. Нужно хотя бы пять компаний, которые там принимают, и нужно, чтобы данная выставка была

Фокус на несырьевой экспорт: как должна измениться поддержка, чтобы стимулировать российские компании завоевывать новые рынки

занесена в их список. Меры поддержки есть, но предлагаю совместно с пользователями их улучшать. Спасибо.

Константин Бабкин: Про выставки у нас есть еще, спасибо.

Михаил Владимирович: Дважды или трижды упоминалось 620 ПП. Положение поменялось, 692 ПП от 16 июня.

Что касается оценки деятельности РЭЦ, сказывается эффект низкой базы. В начале 90-х годов я работал за рубежом, и в 1992 году привез в Москву выигранный тендер на реконструкцию кузнечно-литейного комплекса в Алжире. Ситуация уже изменилась, мы вытянули на себя этот тендер, взяли в консорциум итальянцев, у нас смешанная была в Турине инжиниринговая компания. Пришли за деньгами. 1992 год, пришли в ВТБ, нам сказали, что денег теперь не будет, как раньше, идите ищите. Что делает наш итальянский партнер? У него аналог нашего ЭКСАР, предтечи, государственная компания «Сача» по страхованию экспортных кредитов. Они решили проблему со своей частью в течение двух недель, 40% от 100 млн долларов. Когда мы сказали, что реформа у нас вряд ли получится, они через неделю решили еще одну проблему, сказали, что 20% от вашей части мы профинансируем через итальянское правительство.

В 1946 году во Франции была создана национальная компания страхования «Кофас», она была подвергнута определенному акционированию только в 1994 году. С 1946-го по 1994-й работала как агент государства, она сама денег не зарабатывала, как зарабатывает РЭЦ. Все деньги уходили в бюджет. Они брали только за обработку заявки, за комиссию. То же самое делал Гермес немецкий, еще в 26-ом году предтечи «Гермес» создавался, и только в 2000-х годах Гермес стал Оллер Гермес, был подвергнут акционированию, до этого они работали как исполнители исключительно госполитики в части поддержки экспорта. Спасибо.

[02:01:00]

Радик Хасанов: Коллеги, я представляю ОПК, генеральный директор АО "ПОЗИС", входим в госкорпорацию «Ростех», представляем Татарстан. Мы, являясь предприятием ОПК, соотношение производства гражданки, военки, мы основной производитель боеприпасов. Мы глубоко больны программой диверсификации, на сегодняшний день по первому году это составляет 56 на 44. Такое соотношение в военке и гражданке. Мы производим холодильники под брендом POZIS, представлены в М-Видео, Эльдорадо, на региональном уровне. Производим медицинскую технику, наша медицинская холодильная техника представляет медицинские учреждения на 80%. Если медицинские изделия российского производства 18-20% – экспорт, рост на 40%. За счет тех программ, которые РЭЦ внедрил. Благодарен, дают хорошие результаты.

Проблемы. Для предприятия ОПК, президент поставил задачу увеличения объемов в ближайшие годы гражданской продукции. Стоимость расходов на аренду и застройку

выставочных площадей до 100%, а сегодня 50%. По сертификации нас устраивает полностью. И транспортировка, 80%. Для предприятий ОПК, 40% рост, я считаю, за счет компенсации субсидирования роста по транспортировке. Как бы сделать их 100%

И дальнейшая возможность – мы никогда на дальнее зарубежье не поставляли, сегодня Европа, в Италию поставляем. Начали поставку в Индию, Китай, и очень проблемный вопрос РЖД. Скорость движения вагонов, задержки во время сортировки. Мы выгоны ежедневно получаем, 100 км сортировочной станции Юдино – получаем 3-5 суток. Разве это поддержка экспорта?

Одно из решений – скорость движения железнодорожных составов, где несырьевой экспорт нужно коренным образом пересмотреть. Примеры есть. В 2016 году межправсоглашение Китай – Россия. Раньше порядка двух месяцев добирались холодильники из Китая, а сейчас за две недели. Мы китайцев поддержали, своих – нет. Очень острый стоит вопрос движения железнодорожных составов.

Константин Бабкин: Спасибо, впишем.

Василий Мельниченко: Всех слушал про экспорт, про все. Большинство говорили о роли Владимира Владимировича. Ощущение, что он с нами постоянно тут был, а РЭЦ не присутствовал почему-то.

Хорошее выступление было Озлочевского, который сказал о проблемах. А как теперь? А с любовью к родине. Другого способа нет.

Дмитрий Мацаков: Необходимо включить еще субсидию по образовательным услугам, она комплексно обсуждалась в рамках поддержки развития сервисной базы. Она заключалась не только в сервисной базе, необходимо обучать продавцов, тех, кто запчастями занимается, продуктом на рынке. И эти вещи достаточно дорогостоящие для экспортеров, как отдельную меру надо включать.

По поводу оценки РЭЦ, в мире 178 организаций, которые поддерживают экспорт. Структуры, которые работают в России, должны соответствовать методам, которые реализуются за рубежом, быть конкурентоспособными. Проблемы в части РЭЦ абсолютно объективны, их нужно в ближайшее время искоренять.

Константин Бабкин: Спасибо. В преамбуле – конкурентоспособность экспорта – это не только конкурентоспособность товаров, но и этой услуги экспортных агентств.

[02:06:42]