

ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ
18–20 июня 2015

НЕСЫРЬЕВОЙ ЭКСПОРТ: СДЕЛАНО В РОССИИ
Панельная сессия

19 июня 2015 — 17:15–18:30, Павильон 4, Конференц-зал 4.3

Санкт-Петербург, Россия
2015

Модератор:

Алексей Бобровский, Руководитель службы экономических программ, телеканал «Россия 24»

Выступающие:

Михаил Левчук, Заместитель генерального директора, ЗАО «Аргус-Спектр»

Валентин Макаров, Президент, НП «РУССОФТ»

Игорь Молибог, Старший вице-президент, Объединенные Машиностроительные Заводы

Андрей Стольный, Генеральный директор, ООО «Гардиан Стекло Сервисис»

Игорь Титов, Заместитель генерального директора, ЗАО «РЕНО РОССИЯ»

Александр Филатов, Член совета директоров, ОАО «ЧТПЗ»

Вадим Чечнев, Директор по экономике и финансам, ОАО «Силовые машины»

Участники дискуссии в первом ряду:

Дмитрий Голованов, Председатель правления, АО «Росэксимбанк»

Георгий Каламанов, Заместитель Министра промышленности и торговли Российской Федерации

Алексей Лихачев, Первый заместитель Министра экономического развития Российской Федерации

Алексей Тюпанов, Генеральный директор, АО «ЭКСПАР»

Петр Фрадков, Первый заместитель председателя — член правления, Государственная корпорация «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)»

А. Бобровский:

Уважаемые дамы и господа! Приглашаю вас к дискуссии.

Хочу извиниться за опоздание. По моей основной специальности я только что брал интервью у главы Центрального банка Эльвиры Набиуллиной, расписание которой изменилось из-за увеличения продолжительности ее основной панельной сессии. Мне кажется, разговор с главой Центрального банка важен еще и по той причине, по которой мы здесь собрались.

Мы будем говорить о поддержке несырьевого экспорта. Все бизнесмены, работающие как внутри страны, так и в секторе экспорта и импорта, говорят, что основная проблема для бизнеса сейчас — это нестабильность курса. Возможно, это сиюминутный ответ на вопрос, эмоциональная реакция, но этому фактору они придают даже большее значение, чем коррупции, работе судов и так далее.

Говоря о развитии несырьевого экспорта, мы обсудим не сиюминутную макроэкономическую ситуацию, а структурный момент.

Я начну с представления участников нашей дискуссии, после чего мы перейдем к основной части разговора.

Начну по часовой стрелке. Слева от меня находится Вадим Чечнев, ОАО «Силовые машины», директор по экономике и финансам. Здравствуйте, Вадим Константинович!

Игорь Борисович Титов, заместитель генерального директора, ЗАО «РЕНО РОССИЯ», легковые автомобили. Здравствуйте!

Извините, я обещал представлять по кругу, но получается не совсем так. Александр Валерьевич Филатов, генеральный директор управляющей компании, член совета директоров ОАО «ЧТПЗ», ЗАО «Римера» — это трубы большого диаметра, оборудование для нефтедобычи и сервис. Добрый день, здравствуйте!

ООО «Гардиан Стекло Сервис» — известная большая компания, Андрей Владиславович Стольный, генеральный директор этой компании — участник нашей дискуссии. Здравствуйте, Андрей Владиславович!

Михаил Сергеевич Левчук, заместитель генерального директора ЗАО «Аргус-Спектр», системы безопасности.

Валентин Леонидович Макаров, компания НП «РУССОФТ», программное обеспечение. Здравствуйте!

В зале находятся представители государства, институтов поддержки экспорта, и я в нужный момент с удовольствием предоставлю им слово. Думаю, что у представителей бизнеса будут вопросы к тем людям, которые должны выстраивать инфраструктуру и делать все, чтобы экспорт, в первую очередь несырьевой, развивался, и представителям этого сектора работалось хорошо.

Алексей Евгеньевич Лихачев, первый заместитель министра экономического развития.

Георгий Владимирович Каламанов, заместитель министра промышленности и торговли Российской Федерации.

Петр Михайлович Фрадков, первый заместитель председателя Государственной корпорации «Банка развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)» и генеральный директор Национального экспортного центра. Национальный экспортный центр — это важный институт развития.

АО «ЭКСАР» будет входить в Национальный экспортный центр; организация занимается страхованием несырьевого экспорта, здесь присутствует ее генеральный директор Алексей Тюпанов тоже здесь.

Надеюсь, к нашей дискуссии присоединится Дмитрий Голованов, председатель правления АО «Росэксимбанк».

Давайте сначала посмотрим небольшой ролик. Думаю, при помощи аудио-визуальных эффектов эмоциональный фон будет задан гораздо лучше.

Диктор:

Говорить о том, что Россия продает только нефть и газ, некорректно. Развитие несырьевого экспорта — не популизм на пустом месте, а обсуждение важнейшего вопроса: как поддержать то, что уже есть, но должно быть больше, если мы хотим жить в свободной и стабильной стране?

Президент Владимир Путин уверен, что снижение курса рубля должно стать дополнительным импульсом для экспортеров. То же можно сказать и о санкциях, в том числе российских. Западные товары потеряли конкурентные преимущества, и нужно успеть заместить импорт, а параллельно занять ниши на зарубежных рынках.

В. Путин:

Нужно понимать, уважаемые друзья, что такие возможности могут быть ограничены во времени, и ими нужно грамотно, максимально быстро воспользоваться для наращивания несырьевого экспорта и для проведения интенсивного освоения собственного рынка.

Вот наши партнеры в некоторых странах прозреют, санкции отменят, а нам что делать? Нам придется тоже как-то реагировать на это, иначе мы попадем в достаточно сложные условия в отношениях в рамках ВТО. Пока этого не произошло, нужно действовать энергично, как я сказал.

Голос за кадром:

Посмотрим на структуру торговли. Хороший пример — Нидерланды, это главное экспортное направление для России. По итогам прошлого года Голландия закупила товары на 67 миллиардов долларов, вот только 84% от этой суммы приходится на углеводороды. В то же время Нидерланды поставляют в Россию оборудование, в том числе для атомных

электростанций, лекарства, в целом широчайший спектр товаров. Как занять место на давно сложившихся рынках Запада и как нарастить торговлю с Востоком?

По словам Владимира Путина, доля стран Азиатско-Тихоокеанского региона в торговле должна быть доведена до 40%, но это не значит, что от других направлений Россия откажется. Нужно найти баланс и опираться как на существующие, так и на перспективные рынки.

Д. Медведев:

Нужно приложить усилия к диверсификации рынков сбыта наших товаров. Постепенно развивается экспортная инфраструктура на российском Дальнем Востоке. Несмотря на то, что, конечно, европейское направление остается очень важным, тем не менее нужно предпринять усилия для расширения торгово-экономического сотрудничества со странами Азии, Африки, Латинской Америки. На страны АТЭС, как известно, приходится более четверти российского торгового оборота. Конечно, нам нужно еще раз взвесить те преимущества, которые предоставляет этот рынок, его возможности, но и его ограничители.

Голос за кадром:

Чтобы добиться роста несырьевого экспорта, разрабатываются и точно настраиваются специальные инструменты. Одиннадцать так называемых дорожных карт упростят таможенные и налоговые процедуры, регистрацию юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, снизят стоимость подключения к сетям.

Президент обращает внимание Правительства на административные барьеры и другие проволочки. Получение разрешения на экспорт занимает более 20 дней. Для сравнения: в США — это шесть дней, в Канаде или в Южной Корее — восемь.

Второй важнейший вопрос – доступность кредитов. Для стимулирования экспортеров создается Центр кредитно-страховой поддержки. Его услугами могут пользоваться все игроки, от крупных до небольших. Центр — дочерняя структура Внешэкономбанка, ему также передадут во владение акции АО «ЭКСПАР» и АО «Росэксимбанк». За АО «Росэксимбанк» будет закреплена кредитная поддержка экспорта, а за АО «ЭКСПАР» — страховая. Ежегодно структура сможет стимулировать кредитование на сумму 10 миллиардов рублей.

Министр экономического развития Алексей Улюкаев уверен, что именно так мы сможем создать благоприятные условия развития бизнеса. Он напоминает, что западные агентства кредитуют своих экспортеров по уровню 1,5—2% годовых. Российский кредитно-страховой центр позволит не только снизить ставки, но и обеспечить защиту от рисков, в том числе политических. Только так можно достичь заявленных целей по росту несырьевого экспорта.

А. Улюкаев:

У нас, мне кажется, есть стержень национальной стратегии — это наши дорожные карты, программа развития несырьевого экспорта. Она, конечно, должна сочетаться с нашими стратегиями в ВТО, с нашими отраслевыми стратегиями, но она в центре. Она предполагает рост объемов экспорта на 6% ежегодно. Это довольно амбициозная задача. Это означает, что мы собираемся прирастать бóльшими темпами, чем мировая торговля в целом и существенно бóльшими, чем мировой экономический рост.

Голос за кадром:

Поддержка экспортеров позволит совершить трансформацию российской экономики. Несырьевой экспорт будет актуальным на фоне любого уровня нефтяных котировок, отсутствия или наличия санкций. Поэтому отдельное

внимание при составлении стимулирующих программ уделяется долгосрочным проектам. Не удивительно, что прогнозы составляются на годы вперед. Так, по плану Минэкономразвития России, несырьевой экспорт к 2020 году по базовому сценарию увеличится до 467 миллиардов долларов, а по оптимистичному — до 513 миллиардов долларов.

А. Боровский:

Вот такая эмоциональная ситуация.

Сначала я хочу предоставить слово представителям органов государственной власти и тех институтов, которые должны этим заниматься.

Представлю еще одного участника нашей дискуссии: Игорь Юрьевич Молибог, старший вице-президент ОАО «ОМЗ».

Начать нашу дискуссию я попрошу Алексея Александровича Тюпанова. Организация, которую он возглавляет, в России была создана с нуля, в других странах такие организации работают. Он сейчас руководит этой организацией, до этого руководителем был Петр Михайлович Фрадков. Задаю вопрос Алексею Александровичу, но думаю, Петр Михайлович тоже даст свой ответ.

Опыт создания инструментов поддержки с нуля и специфика работы российского бизнеса. Можно ли нам сейчас ориентироваться на западные практики? Все ли у нас есть, чтобы нормально работал механизм страхования? Возможно, мы очень сильно отличаемся от аналогов, которые есть в других странах?

А. Тюпанов:

Коллеги, большое спасибо, что пригласили на эту панельную дискуссию.

Мне кажется, остро стоит вопрос о развитии и поддержке экспорта, и Владимир Владимирович Путин в выступлении достаточно четко сказал, какие планы есть по этому направлению.

Отвечая на Ваш вопрос, хочу отметить несколько вещей. Во-первых, нельзя сказать, что «ЭКСАР» занимается просто страхованием. С одной стороны, мы действительно оказываем страховые услуги. Но наша главная задача — привлечение финансирования с использованием нашего страхового инструмента для поддержки экспортных контрактов, особенно экспорта с высокой добавленной стоимостью. Почти все участники за столом — представители этого вида экспорта.

При реализации любого зарубежного проекта необходимо прежде всего долгосрочное дешевое финансирование. Мы предоставляем гарантии не только российским экспортерам от риска неоплаты со стороны иностранного покупателя, но и предоставляем гарантии по кредитам, которые выдают как российские, так и международные банки на реализацию российских экспортных проектов.

Что это дает банкам? Во-первых, снижение рисков. Во-вторых, большое спасибо Центральному банку Российской Федерации, они недавно запустили программу рефинансирования. По сути дела, российские банки сейчас могут на три года получать рефинансирование от Центрального банка по достаточно низким ставкам при условии наличия полиса «ЭКСАР». Мне кажется, что вопросы финансирования могут решаться гораздо лучше. Следует воспринимать наш инструмент не просто как страхование, потому что страхование — это достаточно узко. Скорее, это инструмент привлечения долгосрочного финансирования для российского экспорта.

Отвечу на вопрос, мы можем или не можем использовать международные практики при построении этого инструментария в России. Инструментарий поддержки экспорта не сильно отличается в разных странах. Создавая «ЭКСАР» три с половиной года назад, мы решили не изобретать велосипед

и внедрили именно международные практики. Нам помогали коллеги из других зарубежных экспортно-кредитных агентств.

Интересно отметить: мы делаем бенчмарк «ЭКСАР» относительно других экспортно-кредитных агентств, потому что они — наши основные конкуренты. Если посмотреть на нашу продуктовую линейку, мы занимаем третье место в мире по количеству продуктов, разработанных для экспортеров. В этом смысле мы не только внедрили лучшие практики, но и даже сделали их чуть лучше, чем в других странах.

Мне кажется, что правильные практики внедрять можно, мы их внедряем. По линии Центрального банка осуществляются действительно передовые международные практики по предоставлению рефинансирования для банков. Хочется верить, что в этой части мы на правильном пути.

Спасибо.

А. Бобровский:

Спасибо!

Надо спросить у представителей бизнеса. Андрей Владиславович, как Вам кажется, сейчас у государства достаточно инструментов, чтобы предоставлять компаниям фондирование? Все ли Вас устраивает в мерах, которые Вам предлагают?

А. Стольный:

Я являюсь нетипичным представителем экспортеров. Мы не так часто прибегаем к финансовым инструментам в качестве поддержки. Проблемы, возникающие у нас, носят, скорее, организационно-институциональный характер. Мы экспортируем стекло, которое потом ставится в небоскребы по всему миру. Это продукция с высокой добавленной стоимостью, но в перевозке этот продукт достаточно прост.

Мы понимаем, что есть реальные вещи, о которых можно просить государство, а есть то, о чем просить нереально. Я приведу пример из нашего опыта. Это о нереальных вещах. Мы рассматривали возможность экспортных поставок в Польшу и в Южную Африку. Как вы думаете, какой маршрут мы выбрали?

А. Бобровский:

Судя по вопросу, в Южную Африку.

А. Стольный:

Совершенно верно. Все дело в том, что в Южную Африку мы могли отправить продукт контейнерами, а в Польшу мы должны были везти железной дорогой. Тарифы оказались несопоставимыми, и мы вынуждены были направлять наши экспортные потоки туда, где проще работать в конкурентной среде. Мы четко понимаем, что бороться с ОАО «РЖД» нереально, и говорить о снижении тарифов можно сколько угодно, но здесь победить невозможно.

Есть реальные вещи, которые мы можем делать, и к которым мы стремимся. Во-первых, очень помог кризис: неожиданно для нас налачился очень хороший эффективный диалог с властью на разных уровнях. Приятный пример, когда нас слышат и, главное, помогают в онлайн-режиме. Когда мы обращаемся за помощью, мы получаем реакцию не спустя месяц или год, а в течение нескольких дней. Это большая победа. Спасибо за это Министерству экономического развития, которое очень оперативно реагирует на запросы экспортеров.

Второй момент: мы научились пользоваться этим инструментом и начали активно работать по завоеванию новых рынков. Конечно, это вызывает раздражение у местных производителей в Турции, Объединенных Арабских Эмиратах, Индии. Понятно, что там есть свои производители, и их

раздражает, приход на рынок нового игрока, у которого продукция более эффективная, что вызывает потерю ими определенной доли рынка. Возникает желание защищать рынок торговыми барьерами. Чрезвычайно важной оказалась поддержка в плане работы торгпредств и министерства по снижению подобных барьеров.

Есть пример работы с Украиной. В определенный момент Украина решила ввести заградительные пошлины на стекло, и именно с поддержкой Министерства мы смогли отбиться от этого, смогли снизить вводимую запретительную пошлину на российское стекло. Это история четырехлетней давности, но есть и более свежие примеры успешной работы.

Следующий момент очень интересен для наших российских партнеров. Сейчас наши компании достигли высокого уровня профессионального и технологического развития, и российские производители стеклопакетов, фасадов выходят на международные рынки. Они прекрасно работают на российском рынке, знают, к кому идти, но на международных рынках их нет. У них есть только одна проблема — кто-то должен взять их за руку, привести и познакомить с возможными застройщиками. В настоящий момент мы это делаем. Мы общаемся с партнерами, у нас есть контакты со строительными организациями по всему миру. Мы приводим наших партнеров, знакомим. Точно также производители стеклянной мебели приходят к нам за помощью, и мы приводим их к европейским потребителям.

Но понятно, что одна компания «Гардиан» не справится с такой всеобъемлющей задачей, как развитие экспорта средних и малых предприятий. В этом плане очень важна поддержка идеи «единого окна». Когда Минэкономразвития запустило эту идею, она показалась нам очень здоровой. Это очень сильный инструмент, который поможет нам выводить наших партнеров с нашим же стеклом на международные рынки и завоевывать красивые и интересные объекты.

А. Бобровский:

Мне кажется, надо задать вопрос представителю Министерства экономического развития. Мне подсказали, что Алексея Евгеньевича Лихачева сейчас нет. Если есть представители от Минэкономразвития, пожалуйста, выскажитесь по поводу «единого окна» и по поводу того, о чем говорят представители компаний. Я так понимаю, фактически они выполняют функции торгпредств, в которых должны знакомить бизнесменов.

К. Евстюхин:

Спасибо.

Меня зовут Константин Евстюхин, директор департамента координации, развития и регулирования внешнеэкономической деятельности. Алексей Евгеньевич отсутствует, он сейчас у Президента. Думаю, он подойдет в течение нашей встречи.

Я хочу прокомментировать: «единое окно», которое создается на базе Национального экспортного центра, представляется необходимым. Эта идея вынашивалась долго. Существует набор функций по поддержке наших экспортеров — и малых, и средних, и крупных. Эти функции были распределены по разным ведомствам. Минэкономразвития традиционно ведет тему торговых представительств Российской Федерации, в них мы как раз и закладываем функции поддержки наших экспортеров.

«Единое окно», которое выстраивается в виде Национального экспортного центра, будет призвано координировать деятельность, маршрутизировать запросы наших экспортеров по поддержке внешнеэкономической деятельности. Оно же будет проводить точечную клиентоориентированную работу с ведомствами, которые имеют функции по поддержке экспорта,

чтобы продвинуть конкретный продукт в конкретные страны, и сделать это максимально эффективно для нашего бизнеса.

Сейчас в Государственной Думе проходит закон о «Корпорации развития», в котором заложено создание Центра, в ближайшее время его деятельность будет легализована федеральным законом. Эта деятельность будет нацелена на то, чтобы без долгой раскачки выстраивать горизонтальные связи и с ведомствами, и с торговыми представительствами по поддержке экспортеров.

Спасибо.

А. Бобровский:

Большое спасибо.

Я обращаюсь к представителю глобальной компании, заместителю генерального директора ЗАО «РЕНО РОССИЯ». Игорь Борисович, можно сравнивать наши меры поддержки с существующими в других странах? Вам как большой глобальной компании нужна помощь? Мешает ли что-то? Например, известная монополия?

И. Титов:

Большое спасибо за интересный вопрос.

Конечно, нам ничто не мешает, но что-то должно помогать.

В двух словах выскажу мысль, которая перекликается с тем, что говорил Президент в своем выступлении. Он сказал, что программы поддержки экспорта должны перекликаться с программами поддержки промышленности.

В автомобильной сфере действует серьезная программа поддержки отрасли. Не буду долго утомлять вас этими деталями. Она заключается в том, что все производители взяли на себя обязательство создать

дополнительные мощности по производству легковых автомобилей и получили возможность беспошлинно ввозить автокомпоненты.

Что получается? Мощности автомобильного производства — 3,5 миллиона в год, сейчас рынок «схлопнулся» до 1,5 миллионов. Когда это задумывалось, было предусмотрено, что будет развиваться экспорт — 200 тысяч в год. Пока такого экспорта нет. Значит, нужно его развивать.

Казалось бы: упал курс рубля, стоимость понизилась, но не все так просто. Почему? Во-первых, часть компонентов мы ввозим из Европы. Во-вторых, стоимость стали поднялась практически до мирового уровня. Получается, что в долларовом эквиваленте мы не так сильно падаем в цене: мы везем из Европы и вывозим на экспорт в Европу.

Когда снижается объем производства, падает производительность труда и растет себестоимость. Получается, что наш экспорт без поддержки будет неэффективен. Конечно, поддержка должна осуществляться в полном соответствии с правилами Всемирной торговой организации, но легкий толчок в какой-то момент потребуются. Это первое.

Второе. Мы говорим: «Экспортерам такого рода нужна поддержка». В чем же состоит наша специфика как экспортеров? Если мы и такие же компании начнем экспортировать, мы будем экспортировать на миллиарды долларов: у нас есть сети, у нас есть дилерские центры. Если мы просто начинаем, это уже серьезный input в нашу экономику, в развитие несырьевого экспорта.

Какая проблема встает? Государство рассчитывает, как помочь, мы говорим: «Помогите нам так-то». Как рассчитать критерии оценки эффективности экспорта, когда во внутригосударственных программах эффективность оценивается по отдаче НДС? Государство поддерживает программы и считает по НДС, который выплачивают производители. При экспорте НДС нет, поэтому мы предлагаем разработать новые критерии оценки эффективности экспорта, которые включали бы не только доходы

федерального бюджета, но и доходы региональных бюджетов, имиджевые составляющие, политические моменты и так далее. Очень важно, чтобы от программ поддержки экспорта не отмахивались только на основании того, что они не обладают бюджетной эффективностью.

Я хотел быть оригинальным и выдвинуть идею о создании центра поддержки российского экспорта. Оказывается, такая работа уже была проделана. В этой работе я предлагаю использовать опыт стран, которые называются «экономическими тиграми». Япония, Южная Корея, Тайвань развивались именно с опорой на экспорт. Нужно взять в пример созданные в этих странах организации — очень мощные хорошие организации, которые даже называются похоже: JUPRA, KOTRA, SETRA. Я думаю, невозможно было бы ожидать такого активного экспорта без них. У них есть огромные компетенции, что очень важно. Они создали огромные энциклопедии, разработали файлы о том, как осуществлять экспорт в зависимости от номенклатуры товара, какие товаропроводящие сети должны быть построены и так далее. Я часто с ними общался и был на их мероприятиях: они скрупулезно работают и в своей стране, и за рубежом, их опыт достоин подражания, если не копирования. Мы многое можем почерпнуть при создании нового центра. Я делаю это предложение не только в отношении нашей автомобильной промышленности, это предложение более широкого плана.

Нам нужна поддержка, и мы считаем, что нужно менять оценки критериев экспорта, тем не менее наша компания рассматривает в недалеком будущем возможность производства в России автомобилей, которые будут экспортироваться за рубеж. Очень важно думать о поддержке таких широких программ.

Спасибо.

А. Бобровский:

Пока у государства небыстрые инструменты и реакция не всегда достаточно оперативная. В запасе есть время, пока они обдумывают Ваше предложение.

В организацию, которая будет заниматься развитием экспорта, входит и АО «Росэксимбанк». Спрошу у банкиров. Дмитрий Ярославович Голованов, у Вас есть мнение на этот счет? Банки занимаются развитием адресного финансового инструментария поддержки. Может быть, у Вас готовы критерии? Банк должен системно работать в этом направлении.

Д. Голованов:

Большое спасибо за возможность выступить, поговорить и, главное, послушать.

Наш банк имеет непосредственное отношение к разработке критериев эффективности: в области поддержки экспорта мы являемся участниками по такой важной теме, как субсидирование процентной ставки для экспортеров высокотехнологичной продукции. Конечно, наши стейкхолдеры ставят перед нами вопросы, конкретную задачу по наращиванию экспорта. Соглашусь с тем, что нужно дополнительно прорабатывать целый набор критериев эффективности. Вопрос: для чего их вообще нужно прорабатывать? Нужно утвердить их один раз и оценивать эти критерии не только с точки зрения эффективности работы центра, банка, но и с точки зрения того, чтобы вовремя увеличивать объемы государственной поддержки экспорта, увеличивать объемы расходов федерального бюджета на поддержку экспорта. Нам нужны не просто показатели оценки, а показатели общей эффективности, связанной с поддержкой несырьевого экспорта, которая необходима всем для принятия конкретных финансовых бюджетных решений.

К сожалению, мы здесь не обойдемся одними критериями или одной оценкой. На сегодняшний день государство приняло ряд очень правильных, очень мудрых и, не сомневаюсь, успешных мер по поддержке экспорта. В первую очередь, это создание центра. Создан центр, назначен один из самых эффективных, хорошо знающих эту тему руководителей, центру переданы все необходимые полномочия для принятия решений.

Второй важный шаг — финансирование. Выделены деньги, пусть не очень большая сумма, всего-навсего 10 миллиардов рублей в капитал, выделены средства, чтобы сделать процентную ставку по кредитам для несырьевого экспорта максимально приближенной к пожеланиям, которые предъявляют производители высокотехнологичной продукции на сегодняшний день.

Создана вся необходимая инфраструктура. Что не создано, срочно доделывается. Решения, которые мы принимаем, не должны ходить долгими путями, а должны приниматься достаточно быстро. По большому счету, все уже готово. Знаете, чего не хватает? Предположим, что мы давно, 20—30 лет, занимаемся эффективными системами и эффективными подходами к поддержке экспорта. За это время наши предприятия-экспортеры могли бы настолько точно настроиться на использование инструментов поддержки экспорта, что для них принципиально важными являлись бы ставка по кредиту или ставка по страхованию. Нужно сделать именно такую ставку, чтобы в соревновании с другими экспортерами, которые используют подобные инструменты поддержки, мы не могли проиграть только в силу того, что наша ставка будет чуть ниже или чуть выше. К моему огромному сожалению, у нас нет такого опыта, наши предприниматели в прошлой жизни не пользовались инструментами поддержки.

Сейчас основная задача эффективной поддержки экспорта заключается даже не в размере процентной ставки, хотя он имеет огромное значение, а в повышении уровня заинтересованности предпринимателя в получении

этого продукта. Что это означает? Нужны знания, feedback, обратная связь с институтами поддержки, постоянное обсуждение этих проблем и, главное, совместная выработка решений.

На этот год у нас амбициозные планы: в банке нужно увеличить объемы кредитования на 51 миллиард рублей. Согласитесь, это очень серьезно. Рост кредитного портфеля по экспоненте всегда сопровождается огромным количеством вопросов и рисков, но мы обязаны это сделать и мы это сделаем. Очень важно, чтобы вы помогли, чтобы вы уже сейчас начали работать с нашими кредитными продуктами и давать нам рекомендации и уточнения. Важно имплементировать ваши коммерческие предложения в наши кредитные продукты. Я думаю, с помощью этого мы могли бы увеличить объемы.

Вернусь к тому, с чего я начал — к вопросу оценки нашей работы. Я бы ставил оценку не только институтам поддержки, но и всем предприятиям. Думаю, все только выиграют, если каждое предприятие поставит перед собой цель наращивания объемов экспорта продукции с использованием всех инструментов, это будет включено в KPI топ-менеджмента предприятий. Моя рекомендация — работать всем вместе в этом направлении.

Спасибо.

А. Бобровский:

Спросим об этом у представителей бизнеса. Я обращаюсь к Вадиму Чечневу, ОАО «Силовые машины». Вадим Константинович, Вы готовы помогать государству таким образом?

В. Чечнев:

Я как раз хочу с этого начать. Мы готовы помочь АО «Росэксимбанк» выполнить план, потому что во Вьетнаме в январе прошлого года мы

заключили контракт стоимостью миллиард долларов. Понятны параметры, какое нам необходимо финансирование?

Вернусь к началу разговора. На сегодняшний день мы конкурируем на внешних рынках не только ценовыми параметрами, не только техникой, а в первую очередь привлечением внешнего финансирования для заказчика. Как правило, это является правом входа в тендер: еще на этапе предварительного тендера нужно прийти с понятными заказчику определенными вещами — периодом кредитования и стоимостью ресурса, которые мы можем предложить. Зачастую на этапе предконтрактной работы мы знаем all-in ставку: сколько необходимо нашему заказчику, с какой стоимостью денег мы должны прийти.

Четыре года назад были предприняты правильные шаги по созданию агентства «ЭКСПАР». Сегодня я оперирую по проекту «Лонг Фу-1» во Вьетнаме, и у меня на руках пять предложений по финансированию от наших российских банков, о чем два—три года назад мы не могли и мечтать. Другое дело, что сформированные банками предложения не соответствуют международным предложениям, которые предлагают наши конкуренты.

Мы предлагаем попытаться вовлечь в программы поддержки экспорта не только банки с государственным участием, но и коммерческие банки. Насколько мне известно (может быть, коллеги прокомментируют), на сегодняшний день коммерческие банки не имеют такой опции и не имеют возможности получать субсидирование процентных ставок.

Объясню параметры. На сегодняшний день из пяти банков, предложения которых у нас есть, только один банк со стопроцентным участием государства более или менее соответствует рынку. Как правило, ставка остальных банков в два раза выше, чем на рынке, и период кредитования ниже, чем требует заказчик.

А. Бобровский:

Да, эти вопросы есть.

Я надеюсь, Петр Михайлович прокомментирует их чуть попозже.

Мой следующий вопрос — к Александру Валерьевичу. Он представляет большую компанию, реально крупный бизнес. У вас возникают сейчас какие-то сложности и необходимость в поддержке, которую государство готово давать, но мы понимаем, что эти институты пока находятся в стадии становления, в стадии роста.

А. Филатов:

Присоединяюсь к коллегам: создание «ЭКСаР», переориентация АО «Росэксимбанк» и работа, которая сейчас ведется по Российскому экспортному центру и созданию торговых домов, — огромный рывок. Это свежая инициатива.

У меня есть пять идей. Начну с нашей ситуации. Трубный бизнес — бизнес непростой, несырьевой, это продукция с высокой добавленной стоимостью. Первая проблема, как сказал коллега, — срок и стоимость финансирования. Приведу конкретную ситуацию: сейчас «Ростех — Глобальные ресурсы» близок к выигрышу тендера на строительство трубопровода в Пакистане на 600 миллионов долларов. Там 1 100 километров труб. Конечно, нужно, финансирование, «Ростех» не готов оплачивать трубу заранее. Если мы придем в АО «Росэксимбанк» за 600 миллионами долларов, то есть десятью миллиардами рублей, то лимита не хватит, а ведь это финансирование только одного проекта!

Несмотря на санкции, нужно создавать такую систему, в которой инструменты поддержки работали бы с западным финансированием: страхование «ЭКСаР», перестрахование, например, у Atradius, дальше пойдут швейцарские банки с низкой ставкой и так далее. При всем уважении к нашей банковской системе, ее не хватит, чтобы

профондировать рост бизнеса, масштабную инфраструктурную стройку. У нас есть реальные проблемы с фондированием, ставкой и длиной денег. Мы с коллегами будем отрабатывать эти конкретные идеи.

Вторая тема — это не только деньги. Это информационная составляющая поддержки экспорта. Я уверен, что половина экспортеров не знает о существующих инструментах, не знает, что есть пять авторизованных банков, которые могут субсидировать процентную ставку экспорта. Если сделать опрос, наверное, половина экспортеров не скажет названия этих банков, не назовет размер процентной ставки. Ставка вполне неплохая, около 5%.

Нужен портал, активно информирующий потенциальных экспортеров. Есть разрозненные фрагментарные ресурсы: два хороших государственных ресурса по поддержке внешнеэкономической деятельности и бизнес выступил с частной инициативой — порталом b2b-export.com. Этот портал сделали ребята из McKinsey: идея хорошая, но продукт сырой — надо объединяться с государством, чтобы довести его до ума. Все, кто хочет экспортировать, могут вводить в базу данных на портале продукты по некой формуле и искать партнеров за рубежом. Зарубежные партнеры могут мэтчить на портале онлайн и создавать спрос на предложения наших компаний. Амбициозная и длинная идея, но этим надо заниматься.

Я пока не упоминаю вопросы помощи торгпредств по подбору патентных поверенных, сертификационную тему (на многих рынках нужно сертифицировать продукцию) — эти глобальные вопросы требуют отдельного разговора.

Торговые дома — очень хорошая инициатива. Приведу еще один пример, связанный с другим видом нашей продукции — насосами. Мы ведем переговоры с PDVSA, государственной нефтегазовой компанией Венесуэлы, которая для участия в местных тендерах требует наличия локального офиса, на его адрес должна приходить корреспонденция. Очень

дорого и невозможно в большом количестве стран самостоятельно сделать местные офисы, не всегда есть достаточно надежные партнеры. Я очень поддерживаю тему торговых домов, но нужно ее грамотно структурировать и понять, какие функции им вменить: физическое присутствие, почтовый ящик, базовые сервисные, юридические и бухгалтерские функции.

Для поставщиков техники есть и другие сложные вопросы: поддержка поставленной техники, ее обслуживание, склады, запчасти — это все стоит очень серьезных денег, особенно, если есть необходимость в этом во многих странах мира одновременно. Кроме «Ростеха» и еще нескольких компаний, которые приходят в голову, никому не под силу это осуществить с финансово-организационной точки зрения, поэтому нужна поддержка инициативы торговых домов.

Я ознакомился с дорожной картой, она очень хорошая, но ее можно сделать еще более амбициозной. Что я имею в виду? Один из примеров очень эффективной поддержки экспорта — это канадская корпорация, которая называется «Канадская корпорация развития экспорта». Что она делает? Она участвует в гостендерах по всему миру со всем инструментарием поддержки в виде страхования и так далее. Потом в Канаде она собирает пул поставщиков, которые нужны на этот тендер. Например, постройка трубопровода — это не только труба, это и компрессорные станции, и экскаваторы, трубоукладчики и так далее. Корпорация собирает канадских экспортеров, на территории Канады заключает с ними сделки в канадских долларах, убирает валютный контроль, валютный риск и всей своей мощью участвует в тендере. При всем уважении, это уже высший пилотаж, это надо вставлять в конец дорожной карты.

В заключение выскажу еще одну идею. Очень хорошая инициатива по развитию — делать количественные исследования. На рабочих встречах я уже предлагал коллегам построить репрезентативную выборку, чтобы понять потребности экспортеров: кому-то важна стоимость денег, кому-то —

помощь в сертификации, кому-то нужен офис. Надо это структурировать эти потребности, понять приоритетность, чтобы отразить в дорожной карте должным образом.

Извините, что я долго выступал, но у нас очень много идей.

А. Бобровский:

Все идеи правильные. Я обязательно задам половину из этих вопросов представителям институтов развития.

Хочу поинтересоваться у Михаила Сергеевича Левчука: Вы тоже из бизнесменов, которые не нуждаются в поддержке таких организаций? Было бы неплохо, чтобы она была, но острой нужды в ней вы не испытываете? Как Вы преодолеваете барьеры?

М. Левчук:

Компания имеет десятилетнюю историю выхода на европейский рынок, когда таких инструментов не было. В этом году для нас было новостью, что существует и активно развивается такая инициатива со стороны государства. Мы деятельно подключились к обсуждению деталей и выяснили, что некоторые вещи для нас слишком крупные. Финансовая помощь — это по сути отдельные проекты, а не ежедневная помощь, и нам проще получить ее в европейских банках, чем у русских аккредитованных компаний.

Некоторые вещи нужно принципиально решить со стороны государства. Есть глобальная конкуренция, которая выражается в обязательной сертификации и реинжиниринге. Если государство хочет выигрывать на рынках, где присутствуют различные страны, оно должно детально заниматься этими вопросами и помогать своим активным игрокам выходить на рынки, преодолевая барьеры.

В истории нашей компании была ошибка: мы начали с торгового дома и потеряли около трех лет при выходе на рынок — продукт еще не был готов, а оформить техническое задание за границей оказалось невозможно. Очень много вещей впитываются с молоком матери и плохо переводятся. При производстве высокотехнологичных товаров нужно иметь центр разработки на рынке, на котором ты хочешь играть, или на рынке, который более или менее похож на рынки, на которых ты хочешь играть. У нас получилось разрешить проблему после создания такого центра разработки. В феврале наш центр активно поддержали Игорь Шувалов и Андрей Белоусов.

Перейду к теме сертификации. Обращаю внимание, что в процессе обсуждения деталей дорожной карты мы плывем несколько в другом направлении: идет движение в сторону межправительственных соглашений. Во-первых, это очень инертная история, так как Россия принимает решения уже не единолично, а совместно со странами, которые входят в Единое экономическое пространство.

Во-вторых, это обоюдоострая история. Готово ли государство открыть рынки одновременно? Договорившись на уровне государство-государство, мы обоюдно раскрываем эти рынки.

С нашей стороны есть предложение: нужно выделить лидеров, чемпионов и адресно помочь им сертифицироваться на рынках, возможно, через привлечение лизинговых денег.

При покупке высокотехнологичного оборудования понятна процедура взаимодействия с банками: есть банк, который все проверяет, есть государство, которое отчасти помогает в этом вопросе. В этой сфере можно действовать таким же образом: выбрать сертифицирующие центры, которым государство доверяет, выбрать банки, которые участвуют в этой программе. Это очень затратный и по времени, и по деньгам вопрос.

Коллега говорит правильно: невозможно одновременно выйти на несколько глобальных рынков. Например, мы до сих пор не решились выйти на

американский рынок, потому что понимаем — это пять лет крови, потраченных на сертификацию. Мы к этому пока не готовы.

Подведу итоги. Предоставляющиеся финансовые инструменты пока слишком велики для нашего бизнеса, и мы больше ждем помощи со стороны сертификации или инжиниринга. Нужна более адресная работа, а сейчас я засыпаю на совещаниях, когда говорит Росстандарт, — я понимаю, что это не для меня и, может быть, не для моих детей.

А. Бобровский:

С одной стороны, Вы нарисовали печальную картину, с другой — рассказали о перспективах.

Я тоже отношусь к людям, которые считают: большинство государственных инициатив — это не всегда быстрая, часто очень инертная история.

Опыт работы с торгпредствами есть, например, у Игоря Юрьевича Молибога. Этот механизм как-то работает. Насколько положителен этот опыт? Возможно, он просто единичный?

И. Молибог:

Наверное, наш опыт не единичный. Система торгпредств, которая входит в систему Минэкономразвития, живая и вполне работающая. Конечно, очень многое непосредственно зависит от личности торгпреда.

Я могу поделиться опытом взаимодействия с торгпредством во Вьетнаме; в Мьянме и Венесуэле, где торгпредства не выделены в отдельную структуру, есть торговые представители в составе посольства. Эти люди горят на работе, и их помощь неоценима.

Вернусь к основной теме дискуссии и присоединюсь к мнению коллег. Я очень рад инициативе создания Национального экспортного центра как центра «одного окна». Алексей правильно сказал: страховка «ЭКСаРа» позволяет банку-кредитору снизить стоимость фондирования на величину

риска, который покрывает страховка, но никак не влияет на базовую стоимость фондирования, которая есть у банка. Без страховки ставка в долларах составляет 15%, а со страховкой — 10%, но эта ставка в пять раз больше предложений наших конкурентов.

Приведу пример. Мы пытались предложить карьерную технику горной компании на постсоветском пространстве с российским акционером. Наше предложение осуществлялось с привлечением механизмов экспортного финансирования. Альтернативным предложением была пятнадцатилетняя бесплатная линия в размере 30 миллионов долларов под закупку японской техники. Обращаю внимание: нулевая ставка, 15 лет! Выбор заказчика, к сожалению, был очевиден. Я думаю, мы никогда до этого не дойдем, но если мы будем готовы предлагать заказчикам длинные деньги, которые будут исчисляться low single digit numbers, это очень сильно повлияет на нашу конкурентоспособность.

Петр Михайлович, около шести лет назад было распоряжение Председателя Правительства и поручение ВЭБу — попытка сделать доступными рублевые деньги под государственные гарантии, чтобы предоставить их российским производителям, в основном — металлургического оборудования. Рынок был полностью захвачен большой европейской тройкой: SMS Demag, Danieli и Voestalpine. Деньги так и не получилось сделать доступными — лучшая рублевая ставка, которую мы увидели, составила около 7—8%. С этой ставкой мы не смогли заключить ни одной сделки.

Скажу про суммы. В настоящий момент у нашей группы есть несколько проектов. Проект в Зимбабве с общей сметной стоимостью около пяти миллиардов долларов, где только первая очередь обогатительной фабрики стоит 300 миллионов долларов. Совместно с «ЭКСаРом» мы сейчас работаем над этим проектом, но понятно: если Вадим заберет миллиард,

коллеги возьмут 600, то «огромные» 50 миллиардов рублей, которые надо освоить, мы заберем до конца дня и попросим еще столько же завтра.

Полностью согласен с коллегами: за последние несколько в этом направлении лет произошел колоссальный прорыв. Если сравнить наш опыт с развитием итальянских, немецких экспортных агентств, то мы поймем, за эти три—четыре года мы прошли путь, который они проходили десятилетиями. Сделанный сейчас шаг — это тот уровень maturity (русский эквивалент — зрелости), до которого наши западные и восточные коллеги доходили десятилетиями.

В появлении единого государственного окна сыграло роль понимание государственными институтами необходимости единого центра компетенций, ответственности и контакта. Этот центр может привлекать к сотрудничеству частный, государственный и частно-государственный бизнес и продвигать продукт на рынки, где нас еще ждут. Таких рынков, к сожалению, не очень много по политическим, географическим и по многим другим причинам. Мы двумя руками за появление такого центра.

Спасибо.

А. Бобровский:

Видите, какие разные мнения.

Честное слово, я понимаю, что сейчас главные вопросы не к Центральному банку. Для возможности сравнения взглядов представителей разного бизнеса, задам вопрос компании НП «РУССОФТ». Валентин Леонидович, какой у Вас опыт? У вас ведь другая специфика. Неужели все похоже?

В. Макаров:

Добрый день!

Конечно, специфика есть. «РУССОФТ» — это ассоциация, в которую входит больше ста компаний, это 30 000 человек. В основном наши компании

ориентированы на экспорт, поэтому у нас довольно большой опыт выхода на глобальные рынки. Я поддерживаю движение по созданию института поддержки экспорта. Мы с Фрадковым давно знакомы, работали в одной группе по поддержке экспорта. Все это здорово, это правильное направление. К сожалению, это направление в большей степени ориентировано на машиностроительный экспорт, на крупный экспорт, на экспорт крупных компаний.

Здесь не зря собрались в основном представители довольно крупных компаний. Две самые большие компании из НП «РУССОФТ» вышли на IPO в Нью-Йорке, а остальные наши фирмы — это малый и средний бизнес. У представителей малого и среднего бизнеса несколько другие интересы. Мои надежды на действия Национального экспортного центра связаны с тем, что это будет прямой выход на руководство страны, чтобы быстро доводить до него информацию о том, что не работает, что нужно сделать, чтобы все сектора экономики могли функционировать оперативно.

Наши компании — средние и малые, но общий экспорт индустрии за прошлый год составил 5,8 миллиардов долларов. Это вторая величина после экспорта военной продукции. Мы движемся довольно быстро: раньше росли примерно на 16% каждый год, ну а в прошлом году рост был всего на 8% или 6% вследствие геополитических факторов. Все меняется в правильную сторону из-за девальвации и других причин, поэтому мы ожидаем, что в 2015 году экспорт вырастет на 20%. Мы нормальный, растущий сегмент, который является основой модернизации всей экономики России. Развиваясь на экспорт, мы усиливаем свои позиции внутри страны, помогая всем предприятиям.

Первое и важное для нас — довести эти инициативы до руководства. Из инициатив я бы выделил одну. Наш экспорт отличается от других отраслей тем, что это экспорт нематериальных продуктов. Это может быть услуга, и мы тогда полностью уходим от таможи, и никто не сможет сказать,

продали мы или нет: невозможно доказать, что что-то пересекло границу. С одной стороны, это хорошо. С другой стороны, мы тратим деньги на аренду помещений, на электричество и прочее внутри страны, и эти расходы нам не компенсируются. Они бы компенсировались в случае, если бы экспорт шел через таможеню. Если мы экспортируем услуги, продажу лицензий, прав, то НДС — это затраты, увеличивающие нашу себестоимость, снижающие конкурентоспособность на глобальном рынке. Наши конкуренты не платят НДС.

Второе. Две недели назад мы начали активные переговоры с Внешэкономбанком и с «ЭКСАРом». Очень приятно видеть отношение людей, которые хотят нам помочь. К сожалению, есть два небольших барьера. Первый барьер — когда мы говорим, что нужно страховать кредиты, нам отвечают: «Какие кредиты? У вас нет никакого материального залога». Банки смотрят на нас косо. Нужно превратить наши нематериальные активы в то, во что верят банки и агентства, в то, что они могут оценивать в качестве залога. Пока этот путь не пройден до конца, переговоры идут, все хорошо. Это оказалось не так просто, но нужно это сделать.

Второе, и это очень важно. Потом вернемся к обсуждению.

А. Бобровский:

Как Вам кажется, хорошо, что именно от государства Вы получаете такую помощь? Вы сказали, что были удивлены тем, как Вас встретили во Внешэкономбанке и «ЭКСАР».

В. Макаров:

Мы пока помощь не получили, процесс идет. За все эти годы во всей индустрии была всего одна сделка с «ЭКСАР», а Внешэкономбанк ни разу не дал кредита IT-компаниям. Мы гипотетически рассматриваем полезное

движение и правильный механизм создания, но из-за залога он у нас еще не работает.

Во-вторых, наши неимущественные права — это сложная вещь, которую, к сожалению, никак нельзя согласовать с организациями, которые должны оказывать услуги.

В-третьих, сегодня ни разу не сказали: чтобы что-то продать, нужно сделать маркетинг, найти покупателя, а для этого нужны кредиты, поддержка. К сожалению, в России не реализован нефинансовый механизм поддержки международного маркетинга. Такую поддержку сложно делать для всех, она не может быть одинаковой. Например, в Индии, когда начали поднимать экспорт, создали Exports Promotion Council of India — три органа, которые занимались специфическими секторами: фармацевтикой, электроникой и IT. Лучше не соединять в одном механизме финансовые и нефинансовые меры поддержки, потому что есть очень много законодательных ограничений при использовании финансовых мер. В законе все прописано: ты не имеешь права делать субсидии, не имеешь права делать вот это и вот это. Обычно создают отдельные организации, которые занимаются поддержкой высокотехнологичного экспорта в области международного маркетинга, например, Apex-Brasil, Exports Promotion Council в Индии. Подобные органы существуют в каждом государстве.

Возможно, такое агентство логичнее сделать при Минкомсвязи, выделить ему сравнительно небольшую сумму для участия в международных выставках, чтобы на первом этапе поддержать маркетинг предприятий, а потом уже тиражировать наш опыт. В этом году у нас есть небольшой, но положительный опыт работы с РВК. РВК выделила деньги трем ассоциациям, чтобы организовать несколько мероприятий. На скромные пять миллионов рублей мы сделали семь зарубежных мероприятий, сейчас десять компаний уезжают в Китай. Пять миллионов рублей — это примерно стоимость участия в одной выставке для каждой компании. Мы смогли

мультиплицировать деньги из бизнеса, взять с рынка и сделать мероприятия, которые не может сделать практически никто другой.

Наша сфера очень отличается, и нам нужен собственный механизм международного маркетинга. Я очень хочу, чтобы нас поддержали коллеги из такого центра, чтобы сделать хотя бы небольшой пилотный проект. Напомню, объем экспорта в нашей сфере — 5,8 миллиардов долларов, на будущий год это будет почти семь миллиардов долларов. Мы каждый год отвоевываем у мирового рынка 0,1% именно в той сфере, которая дает механизм модернизации всей экономики, то есть мы получаем двойное преимущество для страны — и в экспорте, и в развитии собственной внутренней экономики.

А. Бобровский:

Большое спасибо, очень ценный опыт.

У представителя Минпромторга России Георгия Владимировича Каламанова я спрошу, какие сейчас приоритеты? Приоритеты промышленной политики в отношении экспорта уже должны быть сформулированы. Мы говорим про адресные меры поддержки экспорта. Насколько они будут эффективны, на Ваш взгляд?

Г. Каламанов:

Спасибо.

Все последние годы мы активно занимаемся созданием механизмов поддержки экспорта. Можно сказать, что механизмы и институты созданы. Финансовый блок сформирован: АО «Росэксимбанк», «ЭКСПАР», Внешэкономбанк. Надеюсь, что и другие банки будут участвовать в этом процессе. Сейчас формируется Российский экспортный центр.

Мы сегодня говорили о нефинансовых мерах поддержки. Вопросы, связанные с ними, вошли в дорожную карту: сертификация, гармонизация стандартов и другие, которые будут решаться в ближайшее время.

Какие приоритеты? Для нас приоритетными являются практически все отрасли. Недавно кто-то сказал, что у нас в одном здании собралось большое количество бывших министерств Советского Союза. Мы поддерживаем все отрасли.

Сегодня говорили по поводу автопрома, эта отрасль для нас очень важна. При разработке политики по промышленной сборке и формулировании вариантов уже были заложены будущие инструменты поддержки экспорта автомобильной продукции. Сейчас эти инструменты нужно отладить с учетом текущей ситуации. Я надеюсь, что мы будем задумываться по поводу экспорта даже с учетом падения российского рынка, цифру которого уже называли — 1,5 миллиона автомобилей, даже, возможно, 2 миллиона автомобилей.

Сегодня не отметили или отметили не в должной мере направление бизнес-миссии. За последнее время их было несколько: одна была в Бахрейне, она касалась не только Бахрейна, но и всех стран Персидского залива. Была миссия в Египте — колоссальное количество компаний. Мы работаем с коллегами из других ведомств и организаций, потому что это наша системная работа. Есть серьезные отклики и продвижение, которое идет в ручном режиме, но это все-таки продвижение. Надеемся, что в ближайшем будущем этой миссией займется Российский экспортный центр: он будет использовать все созданные механизмы и инструменты.

В последнее время зашла речь об экспорте продукции лесного комплекса. Периодически все говорили по поводу круглого леса, экспорт которого за последние годы упал практически в два раза. Нам необходимо экспортировать продукцию с высокой добавленной стоимостью. Возможно,

основной главой в этом процессе будет экспортная стратегия поставок лесной продукции с учетом развития лесного комплекса России.

Мы с интересом время наблюдаем экспорт IT-продукции. Это серьезный рынок, и мы имеем полное право потихоньку занимать эту нишу. Здесь присутствуют представители российских банков, и я надеюсь, что продукция вашей отрасли войдет во все формирующиеся перечни и мы сможем выдавать кредиты по льготной ставке. Фондирование этой отрасли не такое большое. Надеемся, что в ближайшее время оно будет увеличено. Это тоже очень серьезный сегмент.

Конечно, нужно определять основные направления, это правда. Я хочу, чтобы все отрасли получили максимальную поддержку с точки зрения экспорта продукции. Я сегодня утром присутствовал на встрече, главной темой которой было развитие регионов, точек роста. На этой встрече применили новый термин «экспортозамещение». Я считаю, что импортозамещение и экспортозамещение замечательно дополняют друг друга. В ближайшее время мы этим займемся. Спасибо.

А. Бобровский:

Главное, чтобы деньги были, а то коллеги обещали до вечера все забрать. По большому счету, средства нужно где-то еще искать.

Г. Каламанов:

Надеюсь. Будем биться.

А. Бобровский:

Давайте будем биться!

Петр Михайлович, Вам слово. Здесь звучали предложения, был приведен пример удачного канадского опыта. Возможна ли, на Ваш взгляд, в какой-

нибудь перспективе работа с западным финансированием? Система одного окна, о которой много сказано. Реализуется ли все это?

П. Фрадков:

Большое спасибо. Добрый день!

Я неоднократно себя ловил на мысли, что хочется сорваться, вскочить и бежать работать. Ваши слова перекликаются с моими внутренними ощущениями и пониманием того, что надо делать. С одной стороны, становится максимально комфортно, с другой — боязно: вдруг что-то не получится. Мне кажется, нет шансов на то, чтобы не получилось.

Я не смогу прокомментировать все выступления и все вопросы, но хочу обозначить базовые вещи. Коллеги, прошу воспринимать создание Российского экспортного центра не как инициативу ради инициативы, движение ради активности, ради пиара, обозначения темы. Будем реалистами: мы живем в мире, где надо говорить, обозначать, что ты делаешь, что хочешь делать. Это нормально. Хочется верить, что это следующий этап развития.

Я не знаю, каким может быть иной путь, ведь возможно много вариантов. Мы пошли таким путем, когда на уровне Правительства задумались над этим вопросом вместе с бизнесом. Стало понятно, что систему экспорта надо создавать как систему поддержки. Мы пошли более предметным, более конкретным путем: разработали конкретный инструментарий страхования, субсидирования, конкретные инструменты, присущие каждой из отраслей. Уже говорили, что Минпромторг, Минкомсвязь, Минэкономики работают в этом направлении, каждое министерство в своей отрасли.

Это правильно и нужно, но по ходу движения стало понятно, что у бизнеса не единой запросной позиции. Каждый из вас прав, и каждый из вас прав именно в своей области. Михаил Левчук сообщает: «Финансирование нам так интересно, потому что у нас такой профиль». Игорь Молибог говорит:

«Дайте денег». Совершенно верно, это разные позиции. Можно сказать, что крупный и малый бизнес видят запросные позиции по-разному. Даже в рамках одного сегмента, в рамках среднего бизнеса кому-то нужны финансовые, кому-то нефинансовые меры поддержки, которые подразделяются еще на десяток подпродуктов.

Эволюционным путем мы пришли к тому, что создавать центр следует не как институт, который оправдывает свое существование, а как форму, как интерфейс для предоставления того, что уже существует. Хорошо или плохо существует — это второй вопрос. Этот интерфейс должен оттачивать продуктовую линейку, доводить ее до ума, работать над ней. Это одна из задач центра.

Прошу не судить о Центре, как о новой номенклатурной позиции, которую создали просто, чтобы была. «У нас есть Национальный экспортный центр», — и на этом поставить точку. Нет, это попытка свести воедино всю уже существующую разрозненную линейку финансовых и нефинансовых мер.

Первично центр представляет восемь—девять продуктов, которыми может воспользоваться каждый конкретный экспортер. Могут быть использованы как все девять, так и всего один, это набор не замещающих и не взаимоисключающих друг друга вещей.

Какими я вижу задачи нашего Центра? Закон, специальный статус, специальное регулирование, специальные функции используются не просто, чтобы повесить генеральские погоны и чтобы все выглядело красивее. Мы осознали, что необходимо быть по статусу наравне с органами исполнительной власти, чтобы можно было от имени бизнеса не вкрадчивым, несомненно вежливым, но уверенным тоном говорить: «Вот это не работает. Это давайте менять. Вот это работает плохо, давайте это предусмотрим». Наверное, в этом и есть задача Центра.

Для Центра критически важно, я подчеркиваю, критически важно не просто слышать, что говорит бизнес, а наладить этот интерфейс, чтобы одно окно действительно было одним окном. Нужно создать механизм сервиса, который делает одно окно одним окном. Я прошу прощения, что повторяюсь, имея в виду, что внутри этого окна будут функционировать существующие системы страхования, кредитования, лицензирования, стандартизации, интеллектуального права и так далее.

Можно комментировать каждый из технических вопросов. Я предоставлю коллегам еще два слова, чтобы они прокомментировали то, что прозвучало сейчас. Взаимодействие, совместный разговор позволяют каждый раз с интересом что-то узнавать. Я уже что-то узнал. Сейчас и вы узнаете что-нибудь новое. Нужно налаживать взаимодействие.

Последнее, на что я бы хотел обратить внимание — нужно попытаться сделать, чтобы это движение было двухсторонним. Об этом я всегда прошу коллег, бизнес-среду и деловые объединения.

Мы до последнего времени жили в ситуации, когда бизнес четко не ставил вопрос, чего он хочет от системы поддержки экспорта, потому что не было такой необходимости. Внутренний рынок в массовом выражении был емкий. Конечно, были отдельные компании, которые изначально ориентировались на внешний рынок, но задача не ставилась. Тяжело создать систему с нуля, это вопрос времени. Нужны помощь и содействие с точки зрения компетенции самого бизнеса.

Это перекликается с вопросом эффективности. Очень правильный вопрос, но эффективность надо воспринимать не только с точки зрения того, сколько потрачено бюджетных денег на единицу экспорта. Зачем государству поддерживать неконкурентный продукт? Это можно сделать, это будет стоить в десять раз дороже для бюджета и для налогоплательщиков, но при этом форма будет красивая — компания вышла на внешний рынок.

Эффективность для бизнеса — тоже вопрос экспорта, насколько он нужен в данном конкретном преломлении и так далее.

Мне кажется, с одной стороны должен быть разумный подход, с другой стороны, он должен нам давать правильные основания, чтобы при следующем планировании бюджетного года мы могли честно сказать: «Субсидия для АО «Росэксимбанк» должна быть не три миллиарда рублей, а десять миллиардов рублей», — это должно быть ответственное заявление.

Озвучу последнее. Система немного шире. Мы забыли, что говорим о нескольких институтах: о Внешэкономбанке, о АО «Росэксимбанк» и об «ЭКСАР», я сейчас не имею в виду центр. Эти структуры покрывают всю линейку с точки зрения денег. Деньги могут быть разные — как тысяча долларов, так и миллиард долларов. Не надо переживать, какая цифра озвучена.

Время точно вышло, извините. Получилось коротко, коллеги.

А. Бобровский:

Алексей Александрович, пожалуйста.

А. Тюпанов:

Я понял, что время вышло. Коллеги, несколько комментариев.

Сначала самый главный. Вы знаете, по результатам нашего обсуждения могу сказать, что нам нужно чаще встречаться. Я понимаю, что есть недоработка. Это наша вина, недоработка нашего клиентского, корпоративного блока: мы недостаточно активно и проактивно информируем вас о том, что у нас происходит.

Приведу пример, чтобы проиллюстрировать, что мы сфокусированы не только на машиностроительный экспорт. Нас спрашивают, выплачиваем ли мы возмещения. Первый убыток, который мы совсем недавно выплатили, —

возмещение в 320 тысяч рублей, это весь размер экспортного контракта компании. Я не буду называть компанию, она продавала ТВ-кронштейны в Узбекистан.

В самом начале нашей деятельности у нас был контракт на пять тысяч долларов по поставке покрышек для автомобилей. Я не знаю, сколько покрышек поставили — пять или шесть? Мы работаем со всеми, независимо от объемов. Мы с коллегами ведем проект во Вьетнаме на миллиард долларов, но есть вполне конкретные экспортные контракты и на несколько тысяч долларов. Мы стараемся работать абсолютно со всеми. Дмитрий, как раз на этом и фокус будет.

Очень важен вопрос финансирования. До санкций у нас были примеры нескольких сделок, где мы выпускали наши гарантии в пользу иностранных банков. Я не буду называть имена, сейчас не та политическая ситуация. Были иностранные банки, с которыми мы сделали экспортные проекты, профинансированные под наши гарантии по очень конкурентным ставкам. До санкционной ситуации мы с Владимиром обсуждали с иностранными банками поддержку проекта во Вьетнаме, они были вполне готовы.

Александр, отвечу на Ваш вопрос. Atradius — это наш большой партнер, мы с ним взаимодействуем для снижения стоимости финансирования. Многое, о чем выговорите, мы делаем, просто нам нужно чаще общаться.

Расскажу о ситуации с банковским залогом. Одна из составных частей закона, который будет принят, — это внесение изменений в отдельные части Гражданского кодекса. Техническое изменение: банк сможет быть выгодоприобретателем по нашим гарантиям — это позволит банкам не требовать с вас залогов. Если есть полис «ЭКСПАР», банки больше не будут требовать залог. Для вас больше не будет стоять вопрос перевода нематериальных активов в материальные. Осталось недолго подождать, и это заработает.

Хочу сказать важную вещь по поводу ставок. На первых этапах создания дорожной карты это активно обсуждалось, мы воспользовались опытом наших коллег из Белоруссии. В Белоруссии тоже есть инструмент субсидирования ставок. Понимая, что их собственной банковской системы не хватит, да и ставки в собственной банковской системе очень высокие, они субсидируют процентные ставки Сбербанку России и другим российским банкам, которые финансируют белорусский экспорт в Россию. Российский банк выдает кредит, а белорусское правительство субсидирует ему ставку по этому кредиту.

При написании первой версии дорожной карты мы настолько не увлекались, но прозвучало предложение расширить субсидирование ставки не только на АО «Росэксимбанк» и Внешэкономбанк, а и на коммерческие банки. Вопрос не только в том, сколько ставку просубсидировать, а хватит ли денег, чтобы выдать эти кредиты и по ним субсидировать ставку. Когда мы говорим: «Пять миллиардов для проекта в Зимбабве», ясно, что сейчас это неподъемная сумма для любого из институтов развития. Можно собраться всем миром, всеми коммерческими банками, с мира по нитке, и вместе реализовать этот проект.

На мой взгляд, это важнейшая история, но она немного потерялась. Создание центра идет с большим фокусом всех министерств, огромное спасибо им всем, поддержка идет по всем направлениям. Мне кажется, мы можем вернуться к этому вопросу, потому что это поможет разрешить истории, когда деньги у коммерческих банков есть, но они дорого стоят. Мне кажется, это поможет нам в будущем.

Коллеги, давайте чаще встречаться! Я всех приглашаю к нам, к моим коллегам в АО «Росэксимбанк», во Внешэкономбанк. Обязательно приходите в гости, рассказывайте, что не работает, как не работает, что мы делаем неправильно. Я очень рад, когда дают отрицательный фидбэк, говорят: «Вы медленно работаете». Это полезно для работы над ошибками.

П. Фрадков:

Если после этого разговора останется неудовлетворение, пишите в центр. Главный продукт центра — жалобная грамота.

Последний вопрос Дмитрию. Мы обсуждали ставки под рефинансирование «ЭКСПАР». В Центральном банке сейчас какие ставки, 9% по рублям?

Д. Голованов:

Я дополню по поводу субсидирования процентных ставок. Это анонс той работы, которую мы сейчас заканчиваем. Мы выходим в министерство и будем отстаивать такое предложение: мы рассчитываем, что по кредитам в валюте будет предлагаться ставка, которая близка к ставке CIRR по ОЭСР, она будет стремиться к 2,5% годовых в валюте, по рублям ставка будет около 7—8%. Для нас сейчас очень важно добиться подобных ставок, подобных индикативов. На первых порах мы планируем, чтобы на ставку не особо влияли важные показатели: кредитоспособность, срок и так далее. Сначала будем стараться делать ее равной для всех, чтобы почувствовать спрос.

Второе. Я хочу сказать, что у российских коммерческих банков есть проблемы не только со стоимостью ресурсов, но и с длиной ресурсов, потому что вы можете найти ресурсы и будете субсидировать их по низкой ставке, но где такую длину найти? Это вторая тема, над которой нам нужно будет серьезно думать: где брать такой ресурс.

Мы имеем прекрасное решение Центрального банка, которое отработали наши друзья и партнеры из «ЭКСПАР», — трехлетнее рефинансирование. Мы рассчитываем, что будут похожие инструменты и не только по рублям, но и по валюте. Над этим вопросом мы работаем совместно с Центральным банком.

Конечно, по мере выхода из сложной, дряблой ситуации на финансовом рынке, мы будем выходить с заимствованием на финансовый рынок. Нас ждет такая перспектива. Спасибо.

А. Бобровский:

Это правда: и представители Центрального банка, и представители Минэкономразвития говорят, что такие инструменты будут, их надо разрабатывать.

Мне кажется, главный итог нашей дискуссии — контакт установлен, мы зафиксировали этот контакт. Институт развития и представители бизнеса посмотрели друг другу в глаза и услышали друг друга. Прозвучали конструктивные предложения. Важно, что их адекватно восприняли представители институтов развития.

Я благодарю всех за то, что вы нашли время, пришли, выразили свою точку зрения. Большое спасибо зрителям за внимание.

Спасибо.