

ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ

16—18 июня 2016

**НАЦИОНАЛЬНЫЕ СИСТЕМЫ ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТА — НОВЫЕ
ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ ПАРТНЕРСТВА**

16 июня 2016 г., 14:15—15:30

Павильон G, Конференц-зал G1

Санкт-Петербург, Россия

2016

Модератор:

Максим Акимов, Первый заместитель Руководителя Аппарата Правительства Российской Федерации

Выступающие:

Андрей Гурьев, Председатель правления, генеральный директор, ОАО «ФосАгро»; президент, Российская ассоциация производителей удобрений (РАПУ)

Виктор Евтухов, Статс-секретарь, заместитель Министра промышленности и торговли Российской Федерации

Олег Качалов, Генеральный директор, ЗАО «Монокристалл»

Алексей Лихачев, Первый заместитель Министра экономического развития Российской Федерации

Леонид Михельсон, Председатель правления, член совета директоров, ОАО «НОВАТЭК»

Николай Никифоров, Министр связи и массовых коммуникаций Российской Федерации

Максим Полетаев, Первый заместитель Председателя Правления, Сбербанк России

Александра Риччи, Директор по бизнес развитию, SACE S.p.A.

Андрей Слепнев, Помощник Председателя Правительства Российской Федерации

Алексей Тюпанов, Председатель правления, генеральный директор, АО «ЭКСПАР»

Петр Фрадков, Генеральный директор, АО «Российский экспортный центр»

Паули Хейккила, Генеральный директор, Finnvera

Колин Чёрч, Глава управления рисками по региону Европа, Ближний Восток и Азия, CITI Group

Участники дискуссии:

Радослав Домагальски, Заместитель Министра развития Республики Польша

Вячеслав Козлов, Заместитель генерального директора по финансам и инвестициям, АО «Вертолеты России»

Люк Надаль, Председатель правления, GEFCO Group

Олег Сиенко, Генеральный директор, АО «Научно-производственная корпорация «Уралвагонзавод»

М. Акимов:

Уважаемые дамы и господа, добрый день!

В первую очередь хочу поблагодарить всех, кто выбрал сегодняшний разговор для участия на юбилейном Санкт-Петербургском экономическом форуме. Тема нашей сессии, как мне представляется, ключевая, я хочу навести фокус перед началом обсуждения.

На протяжении последних 200 лет национальные правительства мира всегда стремились обеспечить национальным представителям условия для лидерства и комфортного присутствия на международных рынках независимо от их состояния — турбулентности, глобализации или фрагментации; с разной степенью успеха создавались национальные системы поддержки экспорта. Сегодня разговор пойдет о том, каким образом национальные системы, институты, люди могут сотрудничать, учитывая, что мировое производство очень изменилось технологически.

Простых рынков с монопродуктом почти не осталось. Даже если вы конечный производитель или конечный поставщик, вы так или иначе встроены в тысячи и миллионы цепочек добавленной стоимости. Экспорт для одного — это возможность технологической модернизации, привлечение технологий, компетенций и инвестиций для других.

Поговорим о том, как развивается российская система поддержки экспорта, что должно в ней появиться, какие элементы работают хорошо, какие — не очень. Мы рассмотрим систему с точки зрения сотрудничества с нашими партнерами, с точки зрения возможности привлечения новых игроков для российских экспортеров, привлечения в Россию новых ресурсов, новых возможностей. Сегодня их представляют наши давние партнеры и новые партнеры из стран, с которыми мы сотрудничаем на уровне национальных институтов поддержки экспорта.

У российской системы поддержки экспорта появилось сердце, сердце достаточно молодое — Российский экспортный центр (РЭЦ). Ваш покорный слуга является сотрудником Аппарата Правительства Российской Федерации и председателем наблюдательного совета Российского экспортного центра, поэтому мне очень интересен сегодняшний разговор.

В первую очередь я спрошу у Петра Фрадкова: как бьется это сердце, как чувствует себя этот молодой, но уже достаточно амбициозный институт?

П. Фрадков:

Максим, большое спасибо. Добрый день, уважаемые коллеги.

Отвечаю на поставленный вопрос: сердце бьется ровно. Но мы должны наращивать эту мышцу. Раньше мы не понимали, насколько комплексной темой может быть поддержка экспорта. Помочь компаниям выйти на внешний рынок, профинансировать или предоставить им кредитные и страховые ресурсы, очень непросто. Подобная система создается годами, я не преувеличиваю, десятилетиями, она должна работать как часы, чтобы иметь право называться государственной системой поддержки экспорта.

Сегодня во время одного из разговоров с губернаторами прозвучал хороший тезис: не надо вести учет инновационной продукции, производимой в регионе, — не это важно. Если мы экспортируем продукцию, и она имеет спрос на внешнем рынке, значит, это инновационная и конкурентоспособная продукция, и значит, ее можно предложить и российскому потребителю. Наверное, можно сделать вывод: на мировом рынке мы конкурируем даже не столько конкурентоспособностью — ведь продукция априори должна обладать этим качеством, — сколько системами поддержки экспорта. Когда мы поймем, что финансирование экспорта, и в том числе выделение государственного ресурса на эти цели, — системная задача государства, а не разовое решение для конкретного контракта, тогда мы сможем сказать, что у нас есть система поддержки экспорта.

Мы должны иметь полный инструментарий. На первом этапе Российский экспортный центр — возможный ответ на имеющиеся запросы российского экспортера. Мы имеем в виду и финансовые меры поддержки: некоторое время назад начали работать такие институты, как экспортное страховое агентство ЭКСАР и Росэксимбанк. Я не буду говорить о них подробно, предоставляю это моему коллеге Алексею Тюпанову.

Но в первую очередь, как показал год работы Российского экспортного центра, запрос идет на нефинансовые меры: вывод на внешний рынок,

поиск партнера, что коррелирует со вторым тезисом, который я обозначу, чтобы не затягивать выступление. Мы привыкли, что российский экспорт — это самолеты, атомные станции, большие гидросооружения. Несомненно, это так, но мы не достигнем непрерывности потока экспорта, если не поднимем экспорт средних и малых компаний. Для решения этой намного более сложной задачи необходима совместная работа и регионов, и федеральных институтов, и институтов поддержки экспорта.

Мне кажется, с одной стороны, мы на правильном пути, с другой — пока это первые шаги.

М. Акимов:

Спасибо за оптимизм.

Следующий вопрос адресован Алексею Тюпанову, АО «ЭКСаР». Один из ключевых элементов в системе Российского экспортного центра — продуктов много, выбор большой, мы расширяем палитру. Появился новый продукт, о котором я хочу поговорить подробнее. В чем его основные преимущества? Какие критерии Вы применяете при подборе проектов для использования этого продукта? В чем его перспективы?

А. Тюпанов:

Большое спасибо.

Я постараюсь высказаться кратко, потому что выступающих много, а время ограничено.

ЭКСаР является частью Группы компаний «РЭЦ». Мы отвечаем за финансовую сторону поддержки российских экспортеров. По сути дела, наша продуктовая линейка состояла из двух классических продуктов: мы либо страховали дебиторскую задолженность российских экспортеров, либо предоставляли долгосрочное финансирование иностранным покупателям для дальнейшего использования средств на закупку российских товаров и услуг. В последнее время сократился аппетит со стороны иностранных банков и наших коллег из других экспортно-кредитных агентств, сократилось иностранное финансирование,

поступающее на территорию России. Мы увидели, что на территории России повышается спрос на долгосрочное финансирование проектов, продукция которых в дальнейшем будет направлена на экспорт. Мы разработали новый продукт: гарантии по банковским кредитам, выдаваемым на территории России, для компаний, которые планируют организовывать собственное производство, направленное на экспорт.

Самым ярким примером является проект «Ямал СПГ», который мы сделали благодаря коллегам из Сбербанка России. Сбербанк России — наш ключевой партнер из банковского сектора, с которым мы сотрудничаем не только в таких крупных проектах. Мы вместе финансировали проект «Ямал СПГ». В чем идея этого проекта? С одной стороны, он на 100% ориентирован на экспорт, с другой стороны, он стратегически важен. ЭКСАР выпустило гарантии по кредитным средствам, предоставленным Сбербанком России и Газпромбанком. Важнейшим требованием к нашему участию является использование кредитных средств на приобретение именно российских товаров и услуг, которые используются для постройки завода.

Мы видим перспективу использования этого инструмента, отдельным интересным направлением может стать сотрудничество с коллегами из экспортно-кредитных агентств других стран. Обычно мы конкурируем с ними, стараясь поддержать отечественных производителей на иностранных рынках. Наш новый продукт позволит найти точки сопряжения: часть финансирования для проектов на территории России возьмут на себя иностранные экспортно-кредитные агентства. Как участнику панельной дискуссии мне интересно выслушать мнение об этом наших коллег из SACE и Finnvera. Вторую часть финансирования, иногда выпадающую, будут предоставлять российские банки под страховое покрытие ЭКСАР. Это источник долгосрочного финансирования для проектов, подчеркну основные требования к ним: во-первых, они должны быть экспортно-ориентированными, в этом и состоит наш основной мандат; во-вторых, средства будут использованы на приобретение российских товаров и услуг. Надеюсь, в дальнейшем этот продукт получит развитие.

Большое спасибо.

М. Акимов:

Спасибо.

Вопрос Леониду Михельсону. Вы глобальная компания, пилотный пользователь этого продукта. Насколько успешен и необходим этот опыт? Может быть, Вы оцените перспективы распространения этого опыта на другие проекты?

Л. Михельсон:

Да, большое спасибо.

Многие знают, ОАО «НОВАТЭК» совместно с китайскими партнерами и Total реализует крупнейший проект «Ямал СПГ» мощностью 16,5 миллионов тонн. Проект хорошо продвигается, реализовано уже более 50%, законтраковано 96% будущей продукции. На сегодняшний день акционеры проекта проинвестировали около 13 миллиардов долларов.

В 2014 году по непонятным для многих причинам «НОВАТЭК» попал в секторальные санкции США по возможности привлечения кредитов. Диалог, который мы вели с международным консорциумом, чуть-чуть затормозился. В это время Правительство оказало нам поддержку, мы привлекли финансирование в размере 150 миллиардов рублей, что позволило продолжить плановую реализацию проекта. ЭКСАР также предоставило проекту страховое покрытие, в начале апреля подписаны кредитные договоры со Сбербанком России и Газпромбанком в размере 3,6 миллиарда долларов на 15 лет на конкурентных ставках, что очень важно для проекта. Это позволило подписать в конце апреля кредитные договоры с China Exim Bank и China Development Bank на этот же срок в объеме, эквивалентном 12 миллиардам долларов. На сегодняшний день проект практически полностью обеспечен необходимым внешним финансированием. Продолжая диалог с нашими партнерами: с экспортными агентствами SACE, COFACE, Japan Bank for International

Cooperation, мы ожидаем, что в третьем квартале они присоединятся к финансированию.

Поддержка проекта Правительством Российской Федерации и ЭКСАР позволила создать дополнительные рабочие места, обеспечить загрузку производственных мощностей предприятий, повысить налоговые отчисления в региональные бюджеты. В России задействовано более 60 000 рабочих мест, в том числе более 15 000 на самой площадке. С российскими компаниями заключили порядка 650 договоров на общую сумму более 540 миллиардов рублей.

Принимая во внимание опыт зарубежных экспортно-кредитных агентств, целесообразно для Правительства сделать ЭКСАР и Росэксимбанк органами, которые обеспечат реализацию в России национальных проектов международного масштаба. Это позволит принимать быстрые системные решения в отношении оптимальных схем поддержки различных групп экспортеров и повысить эффективность реализации проектов, имеющих ключевое значение для России.

Я благодарен банкам, менеджменту ЭКСАР и РЭЦ за совместный опыт, за быструю, квалифицированную работу.

Спасибо.

М. Акимов:

Спасибо.

Я хочу обратиться к Александре Риччи. В Итальянской Республике также существуют такие продукты для поддержки экспортно-ориентированных проектов на территории Италии в отдельных секторах. Как Вы оцениваете перспективы такого рода деятельности для SACE? Нам интересно узнать оценку перспектив деятельности вашего института в России. Что, на Ваш взгляд, надо поправить? Если не принимать во внимание глобальную политическую повестку, какие финансовые институциональные особенности препятствуют возобновлению объемов?

A. Ricci:

Thank you very much.

Being SACE, the Italian export credit agency, for anyone who does not know us, back in 2006 or 2007, we were mandated also to provide a product which was a domestic product. The domestic product was to develop infrastructure in the energy sector in Italy. Why did the Italian Government make that choice at that time? As an export credit agency, it could be seen as a little bit odd. That was the question we asked ourselves at that time. The answer was this: in order for a country to be competitive in the offshore market, you need to have an environment which works – an infrastructure.

When I talk about infrastructure, I am talking about a series of things. I am talking about railways; I am talking about roads; I am talking about pipelines; I am talking about energy, about power plants. They need to work properly, because if they do not work, no Italian company would be able to compete in the offshore markets. That is why at that time, the Italian Government developed a strategic vision, clearly saying that if we do not improve the quality of our infrastructure, whatever the Italian companies are going to do, whatever they are going to offer, they will not be able to compete.

At that point in time, they decided that SACE should enter the market, basically providing guarantees regarding that financing which was supporting the developing of a railway system, of toll roads and power plants. By doing that, the construction of more than half a billion kilometres of toll roads has been achieved. We are also supporting the transformation of the environment, to make certain types of existing power plants more environmentally-friendly. We have also pushed the transformation of the Italian power production system, from being based primarily on carbon or gas, to going towards the 'green economy'. Remember that at that time we were obliged by the European Union to achieve the so-called '2020'. What does it mean? It means that at least 20% of our energy production must come from 'green sectors'. We participated in developing photovoltaic farms and wind farms that were going to be built in Italy. It was a success. We have also helped to include in the market half a billion new

megawatts of photovoltaics and green projects. It was also important that the lending market was able to take that risk.

The fact that SACE was taking on part of the risk was perceived as a sign of quality assurance in terms of the due diligence done on the bankability of that project. Why? Because having experience in international projects, we brought this international project experience into the domestic market. In cooperation with the Italian banking system, we were then also able to finance the overall investment. Two years ago, we decided to quit. Not because it was not a good investment; it has been a good investment. It is producing a good profit for our business, and we are supporting investment in the country. We were taken over by Cassa Depositi e Prestiti who are now carrying out that job. We decided that we are more oriented towards financing infrastructure projects abroad, while Cassa Depositi e Prestiti is there to finance them in the domestic market.

What is important to us is in bringing these experiences to the market is that adding a new party to the domestic market always brings new ideas, as well as new funds or new guarantees. Further, a new party being involved in development of investments is always a plus, never a minus. For that reason, I see EXIAR's new product as a good solution, also for the Russian market. Based on our experience, I am confident therefore that it has been working here as it has been working in Italy. On the other hand, it is an opportunity for us. It is an opportunity for Italy, for the Italian exporter, because as anticipated, I hope that whatever investment would be made in Russia, I assume that we would have an Italian exporter. I would push to be involved in those projects. We would cooperate with EXIAR in putting together a financial package that works for the benefit of the Russian economy as well as the Italian economy, which ultimately I am here to support.

Going to the second question: what do I foresee and how do I see the Russian landscape? Let me point out that, in terms of our exposure, Russia is Number One in our portfolio. We have an exposure of five billion, which has been increasing, in terms of a comparison vis-a-vis the previous years. That notwithstanding, Italian export has been decreasing in the last two years. We lost 25% of export going to Russia, which is a huge amount for us. We were starting

from 9.5 billion back in 2013, and we were lending up to 7.5. So we lost a huge amount of money, which we will not recover.

Regardless of the fact that the Italian exporters are not here, clearly the issue is not related to just one specific item. I am not here to say that it is only the sanctions that have had an impact, although they have taken a lot, especially in the first year; clearly also the oil price has affected the pace of investments. So, for us it has been a 'perfect storm', affecting not only Russia but also affecting the Italian economy, because we had to replace Russia with other countries; we have had to look for other countries to receive Italian exports. But we want to come back. Even though Italian exports have been reducing, we have been increasing the amount of exposure. That is because we want to be here and we want to demonstrate that Italy is here to support.

In 2015, we undersigned more than EUR 1 billion of new commitments. Now we are evaluating other projects, one of which has been mentioned, together with one other one. We have a pipeline, which again is more than EUR 1 billion. There are other contracts or memoranda of understanding that are going to be signed today or tomorrow between Italian exporters and Russian importers.

I am very pleased to be here, because I think we need to overcome this 'perfect storm'. Thank you very much.

М. АКИМОВ:

Спасибо.

Роль модератора незавидная; он должен быть суровым и грубым человеком. По известным причинам я не мог проявить грубость, но, будьте уверены, я ее проявлю по отношению к следующим участникам. Прошу ориентироваться на две — две с половиной минуты выступления. Увы, это необходимость, на Форуме нас ждут следующие события.

Господин Хейккила, вопрос к Вам. Для Finnvera Россия — важный рынок. Вы закрыли ряд телекоммуникационных проектов, что Вы собираетесь делать дальше? Ваше экспертное мнение: насколько банки, в том числе европейские, готовы осуществлять кредитование российских проектов под

гарантии ЭКСАР? Под тот продукт, о котором говорил руководитель ЭКСАР?

P. Heikkilän:

Thank you for the question, and greetings from Finland.

We are Finnvera, the EXIAR of Finland. If you want to export from Russia, EXIAR is there to support you. If you invest in Finland, we are there to support you if you buy capital goods from Finland. Italy mentioned the figures; actually, for us, they were worse. The exports from Russia to Finland and from Finland to Russia both fell by 40% last year. Luckily and interestingly, we have been seeing some positive signs very recently, and we hope they will continue, because every country, as you know, needs investments to develop its economy. When you invest, you need the best technologies and the best solutions from different parts of the world. In some sectors, Finland can offer them.

I might mention telecommunications. You might have heard of a company called Nokia; some of their handsets are even collectors' items these days. If you make a telephone call here in Russia, it is very likely that you will be channelled using Nokia's equipment. Moreover, we have world-class companies that can provide equipment and solutions for you in the forest industry, shipping, metals and mining sectors.

We have an exposure of about EUR 1.5 billion in Russia at Finnvera at the moment. That is about RUB 100 billion. So we have a big exposure here, and – exactly the same story as in Italy – it has increased lately. We want to support the cooperation between our countries, because it is very, very important for us both. Even if it is a lot, about 10% of our whole portfolio, we can do more. We are open to continue looking at different projects.

So whenever you want to invest and you think you might need Finnish goods, please talk with the bank, please talk with us. We are there to support you in your investment plans.

Thank you very much.

М. Акимов:

Спасибо.

Помощник Председателя Правительства Андрей Слепнев курирует создание проектного офиса, помимо этого долгое время занимался и продолжает заниматься вопросами поддержки экспорта, имеет в этом плане прекрасный бэкграунд. Мой вопрос: как в свете проектных подходов видится развитие национальной системы поддержки экспорта? Андрей, если Вы найдете возможность сказать два слова о том, где у нас есть возможности для развития, каких инструментов не хватает, на чем нужно сделать акценты, на чем сосредоточиться, думаю, все участники дискуссии будут Вам признательны.

А. Слепнев:

Спасибо.

Говоря о проектах, естественно прежде всего описать проблемную область. Многие страны ищут пути для роста, и неудивительно, что развитие экспорта и международного сотрудничества представляется очень привлекательным. Мы понимаем — это технологическое партнерство, конкурентоспособность. Я обращаю внимание на обстановку, в которой мы сейчас находимся. Международная торговля падает уже пять лет, точнее, растет медленнее, чем осуществляется глобальный экономический рост. До этого она 20 лет росла и была драйвером. Сегодня ВТО представила данные по итогам первого квартала: мы видим, что международная торговля упала уже не только в деньгах, но и в физических объемах. Поддержка экспорта в сложившейся ситуации — задача, скажем прямо, амбициозная. Теперь страны (Китай и многие другие) рассматривают внутренний спрос как двигатель экономического развития. Внутренний спрос на объединяемых рынках в рамках больших экономических, региональных объединений, формирующихся по всему миру, — это перспектива.

К чему я это говорю? Первый тезис: национальные системы поддержки экспорта не могут быть такими, какими они были в 1990-е и 2000-е годы.

Они должны ориентироваться на поддержку кооперации, на совместное создание продуктов, на обмен инвестициями — меры совсем другого уровня.

Второе: мы должны понимать, с чем мы столкнемся в перспективе пяти-семи лет — это будут другие продукты. Уже видны некоторые плоды технологической революции, которая сегодня происходит; они появятся на полках наших магазинов через пять, семь, десять лет. Системы поддержки кооперации и экспорта должны ориентироваться уже на эти продукты. Конечно, это требует и больших усилий национальных систем поддержки экспорта, и выстраивания стимулирующей государственной политики — промышленной, научно-технической и экономической. Я согласен с тезисом, который уже прозвучал: Российский экспортный центр должен играть в этом одну из главных ролей.

Рассчитываем, что уже в ближайшие дни будут обнародованы практические решения насчет проектного управления, настройки механизма государственного управления, и мы приступим к практической работе. Конечно, одним из основных проектов в этом портфеле будет проект по экспорту.

Спасибо.

М. Акимов:

Спасибо.

Мир стремительно меняется и переживает очередную революцию, к которой мы отчасти привыкли. Говоря об этом, логично узнать точку зрения представителя и руководителя одной из самых технологичных отраслей — IT, телекома. Обращаюсь к Министру связи и массовых коммуникаций Российской Федерации Николаю Никифорову. Каков экспортный потенциал у российской отрасли? Каких институтов и каких мер не хватает, чтобы форсировать участие наших игроков на глобальном рынке?

Н. Никифоров:

Большое спасибо за возможность поделиться своими ощущениями от системы поддержки экспорта.

Я хочу рассказать о двух аспектах. Первый аспект — это непосредственно IT-экспорт. Когда мы говорим про IT-экспорт, мы подразумеваем прежде всего программное обеспечение, которое разработали российские специалисты, и оно продается во всем мире. К сожалению, мы не до конца выработали должную модель; IT-компаниям часто не подходят традиционные банковские инструменты и инструменты поддержки экспорта, которые участвуют в поставках материальных товаров. IT производит нематериальные товары, интеллектуальную собственность. Отмечу, что по инициативе нашего министерства в проект Федерального закона «О поддержке экспорта» было включено понятие экспорта результатов интеллектуальной деятельности. Этот законопроект сейчас находится в Правительстве, мы рассчитываем, что новая сущность найдет отражение в законодательной базе.

Российские IT-экспортеры показывают заметный, ощутимый рост. По данным отраслевых ассоциаций, в 2015 году объем IT-экспорта из России оценивается в шесть-семь миллиардов долларов. Какого рода поддержку просят наши IT-экспортеры? Нужны доступные и недорогие финансовые услуги с учетом специфики, о которой я сказал, общая инфраструктура поддержки IT-экспорта, в том числе информационно-промоутерская поддержка. Нам необходимо вырабатывать и реализовывать подобные мероприятия. Мы находимся в диалоге с коллегами, с ЭКСАР и Росэксимбанком, и будем это сотрудничество развивать.

Второй аспект, который я отмечу, касается розничного экспорта. Огромный потенциал для Российской Федерации, как и для многих других стран, заключается именно в поддержке экспорта малого бизнеса. Министерство связи и массовых коммуникаций Российской Федерации отвечает за работу Федерального государственного унитарного предприятия «Почта России». Часто бывают дни, когда приземляется несколько самолетов, и мы получаем примерно 100 тонн различных посылок, и больших, и маленьких.

Примерно 80% этих посылок поступают из Китая, исключительно благодаря интернет-торговле. Сегодня в России 80 миллионов пользователей интернета. По числу пользователей мы крупнейший рынок в Европе, возможности этого рынка нужно использовать и в другом направлении. Предприниматель даже в самой далекой деревне или небольшом населенном пункте, производя конкурентоспособный продукт хорошего качества по хорошей цене, предлагая его через интернет, может с помощью современной логистической инфраструктуры «Почты России» и ее партнеров за рубежом быстро доставлять этот продукт в любую точку мира. Мы должны максимально упростить и сделать удобными таможенные процедуры оформления этих посылок.

Важная информация — Председатель Правительства Российской Федерации дал соответствующие поручения и Федеральной таможенной службе, и нашему министерству, и Министерству экономического развития Российской Федерации, чтобы мы существенно упростили подход. Убежден: открыв этот шлюз, мы увидим новую точку роста экспорта из Российской Федерации в нише малого бизнеса. Розничный экспорт — это серьезное подспорье и серьезная точка роста для несырьевого экспорта российской экономики.

М. Акимов:

Большое спасибо, очень интересная подача.

Продолжу таким вопросом Люку Надалю. Глобальным логистам лучше всех известны трудности, которые существуют в мире при переходе от формата big box store, большой торговли, к торговле через интернет. Мы все как потребители в той или иной мере являемся участниками этого рынка. Скажите, пожалуйста, как Вы, один из лидеров мирового рынка по предоставлению логистических услуг, видите этот вызов, как на него отвечаете? Вы уже давно на российском рынке, какие новые возможности наметили для себя?

L. Nadal:

Good afternoon.

Listening to you, I would like to say that logistics is key to improving Russian exports. I will use three examples, and possibly I will end with e-commerce. Today, as GEFCO, we own 75% through RZD. We have started to become involved in exports of pipes for the oil industry, and we have met several CEOs of that business; we see how important logistics costs are to them. When it is about exporting pipes to Kuwait or Oman, it is clear. One CEO told me: "Logistics is killing me, because today I am in competition with Chinese companies, and only if logistics improve could I get a piece of that business".

Last week, I came back from AvtoVAZ's city, Tolyatti, by Sukhoi Superjet. AvtoVAZ has the same problem; it plans to export car bodies; even globally in the future. To make that happen, you really need to have very strong improvements in the oil supply chain and the reduction of logistics costs. At GEFCO, it is our business to do this.

In regard to the Sukhoi Superjet, I also met some people from the United Aircraft Corporation (UAC). The issue is not only to have a nice product. It is also to be able to service all customers around the world, because the intention of the UAC is to export aircraft in Mexico and other places; the key point is to be able to deliver spare parts within 24 hours or even less.

It is about service logistics as well. To improve your exports, you need to have very strong finances, and there was some discussion on that earlier. However, you also need to find new ways to reduce the overall cost of logistics inside Russia. Two years ago, the BCG said that the cost of logistics is 22% of GDP. I think that to improve on that is a key direction for improving your exports. And, focusing on that, as you also said, it will also rebound on your domestic performance.

М. Акимов:

Спасибо.

К нам присоединился Первый заместитель Министра экономического развития Российской Федерации Алексей Лихачев, идеологический штаб

строительства и развития национальной системы экспорта. Какие меры финансовой поддержки наиболее актуальны, с точки зрения главного идеолога? Как Вы чувствуете центральный нерв запроса компаний, игроков рынка к мерам финансовой поддержки со стороны государства?

А. Лихачев:

Большое спасибо и за комплимент, и за возможность высказаться.

Я начну с небольшого анализа. Мы привыкли самоуничижаться и пессимистически рассматривать тенденции на экспортной площадке. Коллеги, услышьте две простые истины.

Первое. Андрей Александрович начал говорить: произошло падение мировой торговли в номинальной величине на 12,5%, в физической — рост мирового экспорта на 2%; эти показатели чуть ниже, чем ожидалось в 2015 году относительно 2014 года. В Российской Федерации произошло стоимостное падение в долларах на 31%, а вот в физических объемах был 6%-ный рост. Заметно теряя на ценовой конъюнктуре, мы продолжаем наращивать физическое участие в несырьевых и неэнергетических разделах мирового экспорта.

Возвращусь к основному вопросу: нашими главными партнерами выступают компании именно этих, несырьевых отраслей: машиностроительного комплекса, энергетического машиностроения, транспортного машиностроения, нефтехимии, металлургии. Я особым образом подчеркну сельское хозяйство — его продукция демонстрирует фантастические результаты. По итогам четырех месяцев мы имеем рост российского экспорта 5% в самом строгом долларовом счете и рост 30,5% в физических объемах поставки сельхозпродукции за рубеж, это объективная статистическая информация.

Теперь вернусь к тому, что мы хотим предложить и уже предлагаем на протяжении многих лет; эту работу начинал в министерстве Андрей Слепнев, ее проводила Вероника Никишина, мы с Петром Фрадковым в меру сил тащим эту тележку. Партнерство — ключевое для меня слово в лозунге нашей панельной сессии, частно-государственное партнерство по

поддержке несырьевого экспорта. Министерство экономического развития, Министерство промышленности и торговли, Министерство сельского хозяйства предлагают нефинансовые государственные инструменты для продвижения наших компаний за рубежом: известный механизм межправкомиссий; поддержка конкретных проектов отраслевыми ведомствами; работа по субсидированию процентных ставок при кредитовании, в том числе на уровне стартапов; деловые советы, которые мы поддерживаем; система торговых представительств. Идея сегодняшнего дня — взаимопроникновение механизмов финансовой поддержки: кредитования через Росэксимбанк; страховой гарантии ЭКСАР и привлечения под гарантии соответствующих комфортных кредитных ресурсов; перестрахования рисков и укрепления авторитета компаний и поставок в более крупных авторитетных страховых компаниях за рубежом. Все существующие механизмы финансовой поддержки экспорта использованы в той мере, в какой позволяет бюджет Российской Федерации.

М. Акимов:

Спасибо.

У нас, государственных мужей, всегда все хорошо сегодня, а завтра будет еще лучше. Чтобы мы не заснули в середине сессии, пора дать слово бизнесу. Надеюсь, это будет трезвая оценка усилий по созданию партнерства.

Начнем с «Уралвагозавода», Олег Сиенко.

О. Сиенко:

Спасибо за предоставленное слово.

В первую очередь я скажу, что мы на правильном пути. Существует много нюансов: например, есть компании сырьевого сектора, есть компании высокотехнологичные, есть тяжелое машиностроение, их возможности находятся в разных плоскостях. Самое главное — нам нужно преодолеть тяжелое бремя санкций. Одним из механизмов является поддержка

экспорта при помощи Росэксимбанка, Внешэкономбанка. Необходимо привлекать для этого и другие наши банки с возможностями, например Сбербанк России, но, к сожалению, пока по разным причинам они не очень активно идут на это.

Самая большая проблема сегодня — процентная ставка, по которой мы не можем ни с кем конкурировать. Несмотря на компенсацию по экспорту в виде различных статей Минпромторга России, мы получаем, как принято говорить в банковских и финансовых кругах, совершенно неконкурентоспособный продукт. Если после всех компенсаций ставка достигает 8%, то мы, конечно, неконкурентоспособны, я говорю про отечественный рубль. Что касается валюты, наш рынок преодолел все возможные планки. Валерий Брумелль мечтал бы брать такие высоты в прыжках, здесь остается только сожалеть о конкуренции.

Механизмы, которые мы используем, надо усовершенствовать. Мы иногда поддерживаем российского производителя, а иногда не можем добежать до потребителя, который находится за рубежом и который хочет получить нашу продукцию. Сегодня мы находимся в самых льготных условиях, курс позволяет нашему машиностроению осуществлять экспорт продукции практически на 100%. Не надо терять времени, необходимо находить механизмы, потому что другой возможности у нас не будет.

Спасибо.

М. Акимов:

Спасибо.

Я хочу попросить Олега Качалова из ЗАО «Монокристалл» и Андрея Гурьева из ОАО «ФосАгро» продолжить эту отчасти критическую линию в конструктивном ключе.

У вас разные компании с разным присутствием, технологически они принадлежат к абсолютно разным рынкам. Хочу понять, как вы видите основные проблемы работы? Каков ваш основной запрос к работе национальной системы экспорта? Как вы ощущаете работу своих конкурентов на мировом рынке?

Предлагаю начать Олегу.

О. Качалов:

Добрый день, коллеги.

Мы уже два года работаем с Российским экспортным центром. Честно сказать, мы удивлены быстротой реализации и эффективностью, с которой действуют уже внедренные, пусть и небольшие, меры поддержки.

Я согласен с господином Фрадковым: мы находимся в самом начале пути и должны мыслить более системно, потому что конкуренция перешла из плоскости отдельных компаний в плоскость национальных систем поддержки экспорта. Мы должны проанализировать, сделать бенчмаркинг и понять, в чем система поддержки экспорта в России отстает от того, что есть на рынках наших основных конкурентов.

Мы ограничены возможностями бюджета; не будет толка, если мечтать о возмещении 50% капитальных затрат на экспортно-ориентированное производство. Если мы посмотрим на комплексы мер поддержки, которые реализованы в Китае или Вьетнаме, то удивимся, насколько могут быть эффективными меры поддержки, которые ничего не стоят государству. Например, в Китае у каждого чиновника есть показатель его деятельности — это объем экспорта с разумным ежегодным ростом. Ввод такого критерия эффективности ничего не стоит никому из нас, бюджету в том числе. Поверьте, как только один или два чиновника потеряют работу из-за того, что показатель не выполнен, они намного эффективнее станут работать на местах, найдут методы поддержки и развития экспортных компаний, пусть и не самых больших, и помогут им выйти на зарубежные рынки.

Я уверен, что если подойти системно и сделать полный анализ всех возможных мер поддержки, мы найдем еще много такого, что можно реализовать быстро, дешево и что окажется очень эффективно. Вот такое предложение со стороны бизнеса.

М. Акимов:

Спасибо.

Андрей, как Вы оцениваете такую систему KPI и перспективных наказаний? Надеюсь, они не будут очень суровыми.

А. Гурьев:

Я думаю, мы не станем искать у чиновников экспортные компании, и это не тот KPI, который нам нужен.

Что нужно бизнесу? В первую очередь дешевое длинное финансирование. Да, есть проблема с бюджетом. Я хочу поблагодарить Российский экспортный центр за работу, которую мы провели вместе. Я думаю, сегодня мы одна из немногих компаний, воспользовавшихся всеми инструментами (к сожалению, я не могу похвастаться таким же опытом, как у представителей «НОВАТЭК»). Наверное, проектное финансирование — это новый шаг на пути к увеличению экспорта из России. Кооперация с иностранными экспортными агентствами с целью производства и привлечения в Россию дешевого финансирования, которого здесь не хватает, дополнительное финансирование со стороны российских банков и Российского экспортного центра необходимы для одной простой вещи — чтобы продукция, которая будет произведена на новых предприятиях, экспортировалась Россией.

Мне кажется, что озвученный лозунг сегодняшнего мероприятия — кооперация — самый важный и самый перспективный. Сегодня весь мир конкурирует за длинные дешевые деньги. На мой взгляд, экспортные агентства работают в мире очень эффективно, они предлагают продукт пакетом: технологию, финансирование (обычно на срок от 12 лет) и окупаемость высокотехнологичных проектов, которые мы как экспортеры сегодня строим в России (здесь обычный срок от 10 лет). Мы должны быть конкурентоспособны в этом отношении.

Если в России нет технологии, она покупается у иностранцев, привозится сюда, страхуется, в пакетной продаже также присутствует последующий off-take вашей продукции. Российский банк, иностранный банк, иностранное

экспортно-импортное агентство, Российский экспортный центр, факторинг, страхование продаж — вот комплекс услуг, который мы хотим получить. Я уверен, именно в сегодняшней ситуации (согласусь с руководителем «Уралвагонзавода»), в условиях серьезного кризиса российские экспортеры из-за девальвации рубля и других причин являются самыми эффективными в мире. Мы получаем совершенно другую маржу в сферах удобрений, в которой работает компания «ФосАгро», металлургии и других отраслей.

Нельзя упускать этот момент; надо инвестировать в Россию, привлекать как можно больше структурных кредитов, структурных пакетов, строить новые мощности, увеличивать производство и наращивать экспорт. Сегодня для этого все есть: сырье, кадры и возможности.

Спасибо.

М. Акимов:

Спасибо.

Мы вновь возвращаемся на трек международного партнерства. Хотелось бы обратиться к Радославу Домагальски, заместителю министра развития Республики Польша. Польша — это очень успешный кейс, и хотелось бы видеть наше сотрудничество более эффективным, более плодотворным. Тот же вопрос: каким опытом Вы можете поделиться? Какие перспективы сотрудничества российских и польских институтов поддержки экспорта Вы видите?

R. Domagalski:

Thank you very much. First of all I would like to thank you for the invitation. I am very glad that I could come to St. Petersburg and that I can represent the Polish Government here.

Export is an ongoing and very important issue in Poland these days. A few months ago, our Prime Minister announced a new economic development programme, and export is one of the key priorities in that programme.

In 2015, we had a positive trade balance. We exported more than we imported. However, more than 50% of Polish exports come from international companies,

so the level of Polish exporters is still very much limited, and we are preparing special incentives and tools that will increase the level of Polish exports and Polish overseas investments. It is my job to prepare this programme.

What we are intending to do is to centralize the system of promotion of export and overseas investments. We intend to set up a special agency that will be responsible exclusively for supporting exports and overseas investments. The operational budget for this agency is supposed to be more than EUR 100 million. This is not only designated for operational programmes, such as supporting participation of Polish exporters in exhibitions or participating in trade missions, but also, as a key priority, to introduce financial tools to our exporters. In this respect, we are preparing to launch Ex-Im Bank in Poland. We have to prepare innovative financial tools, such as vendor financing, bank warranties, credit warranties, which is exactly what we are doing these days.

The other important thing is to make foreign trade offices more efficient. Poland has 49 trade offices under the Ministry of Economic Development. I am very pleased to say that one of those offices is located here in St. Petersburg. Other geographic locations of our trade offices are perhaps not as efficient; 29 of those offices are actually in Western Europe. So we need to open more offices in Asia, in Africa, and maybe we close a few in Western Europe. But, of course, currently more than 70% of Polish exports go to Western Europe. We will definitely have to make this export more balanced, and we have to cooperate with our close neighbours. I am very happy that our credit insurance corporation, KUKE, established cooperation with EXIAR a few years ago, and I hope this cooperation will be efficient.

Poland is of course not the only country that has experienced a drop in exports to Russia. However, I hope and I believe that we will find new options, new opportunities, to cooperate with our Russian partners. My intention is to come back to cooperation and to find these opportunities. I have no doubt that we have the potential to come back to our previous trade volume. That is our intention, and we will be trying to find these opportunities.

М. Акимов:

Спасибо.

Прежде чем я предоставлю слово для подведения итогов этой части Виктору Евтухову, заместителю Министра промышленности и торговли Российской Федерации, послушаем вопросы из зала.

А. Карачинский:

Добрый день.

Меня зовут Анатолий Карачинский, я один из IT-экспортеров с экспортным оборотом примерно 800 миллионов долларов. Я представляю индустрию, которая за 5 лет осуществила около шести миллиардов долларов экспорта. Российская налоговая система довольно плохая, когда мы конкурируем с индийскими, белорусскими, украинскими компаниями или странами. Единственное, что нам, кто занимается разработкой программного обеспечения для международных заказчиков, в том числе и для России, было нужно для развития экспорта (с 2008 года мы развивались примерно на 30—40% в год), и мы это получили, — сниженный ЕСН. Сейчас обсуждается отмена льгот по уплате страховых взносов для этой индустрии в 40 000 человек, шесть миллиардов долларов с ростом 30% в год.

Что меня удивляет? Я не могу понять, задаю этот вопрос всем, начиная от главы государства. Все говорят, что нам надо развивать экспорт. Мы такие представители экспорта, которым от государства ничего не надо, за исключением одной маленькой вещи. При этом мы видим, что делается все, чтобы этот экспорт убить.

Отменить льготу собираются с 2018 года. Что произойдет, если нас лишат льготы? Зарплата — 80% из шести миллиардов долларов, мы платим 30% налогов с зарплаты. Из российского бюджета исчезнут два миллиарда долларов. Я не говорю про косвенные налоги: так как у нас все зарплата, которую наши программисты потом тратят, получается еще миллиард косвенных налогов. Уже три миллиарда теряем. Наши сотрудники — 40 000 программистов, которые делают сумасшедшие вещи: мы один из главных разработчиков Boeing, почти всей автомобильной промышленности и так

далее. Большинство этих людей, которым нет адекватных задач в России, уедет, они уже начали волноваться, пишут и спрашивают, что будет дальше. Я хочу спросить: кто за это ответит?

Мне очень понравилось выступление коллеги, который сказал: «Давайте введем KPI для чиновников». Говорить о поддержке экспорта и никак не отвечать за эти слова — в чем тогда выражается поддержка? Ответственность любого менеджера должна в чем-то выражаться.

М. Акимов:

Спасибо, Анатолий.

Вопрос понятен, эта дискуссия идет у нас не первый день. Министр на передовых рубежах борьбы за создание приемлемых и комфортных условий для индустрии. Ответить придется Вам, Николай Анатольевич.

Н. Никифоров:

Отвечу кратко — это действительно борьба, это действительно рубежи. Я думаю, автор вопроса знает: за последние три года мы ежегодно вносим поправки в законопроект, для того чтобы продлить эти льготы. Мы боремся, чтобы этих мер поддержки было даже больше.

Где мы сейчас? Мы находимся в ситуации, когда понятно, что финансовый блок Правительства системно не поддерживает любое продление льгот (как и социальный блок, поскольку это касается страховых взносов, Пенсионного фонда и прочих). В этом вопросе нас поддержал Президент Российской Федерации, сейчас есть конкретное поручение, что разработчики российского программного обеспечения должны получить продление льгот. Готовится соответствующий законопроект.

А. Карачинский:

Получается, что это уже не российские разработчики. Проблема-то в том, что...

Из зала:

Анатолий, как же не российские разработчики? О чем Вы говорите?

М. Акимов:

Коллеги, я рад, что наша сессия имеет очень живой и бурный характер. Я боялся, что все будут спать, ничего подобного.

Спасибо, Николай Анатольевич.

Н. Никифоров:

Программисты — люди активные.

М. Акимов:

Спасибо за равнодушие, но давайте институционализируем нашу дискуссию. Небольшая реплика от Министерства экономического развития Российской Федерации.

А. Лихачев:

Хочу, чтобы все понимали: слово KPI по экспорту никого не пугает. Благодарю присутствующие ведомства за согласованное внесение в Правительство закона, который подразумевает установку ключевого KPI для основного ведомства, его декомпозицию по отраслевым министрам, от Минсельхоза до Минкомсвязи, и персональную ответственность по исполнению KPI по экспорту.

Доклад закончен.

М. Акимов:

Спасибо.

У нас будет возможность задать вопросы, я вижу, что интерес к общению с участниками дискуссии есть.

Мы пообщались с бизнесом, с представителями институтов, учли международный опыт. Я хочу спросить Виктора Евтухова: как с точки зрения Министерства промышленности и торговли видится основная

проблематика? Насколько плотный и принципиальный диалог у вас с производителями? Каких инструментов, на Ваш взгляд, не хватает, помимо, расширения программ субсидирования, процентных ставок, расширения гарантийной поддержки? Каких нефинансовых институтов не хватает для того, чтобы развивался прежде всего российский технологический, промышленный экспорт?

В. Евтухов:

Спасибо.

Очень сложно сказать что-то новое, когда до тебя уже выступили 15 человек. Особенно сложно рассказать о том, чего не хватает для поддержки экспорта, когда есть жесткий регламент в две с половиной минуты.

Я хочу отметить: все меняется в мире, даже формат Форума меняется. Как было раньше? Сели за стол, прочитали доклады по 15 минут, посмотрели в зал — все спят. Как говорит Жванецкий: «Почему слушающий засыпает, а говорящий — нет? Потому что тот больше устает». Сейчас зал живой, идет дискуссия, высказываются интересные мысли.

Помните российскую рекламу начала 1990-х? «Мы тут сидим — а инновации идут». В каких условиях мы сейчас живем? Существует жесточайшая конкуренция за рынки сбыта, и не только в России. Здесь много коллег из других государств, приехавших на Форум как обычно, это приятно. Ведется соперничество в области технологий, осуществляется мощный экспоненциальный рост инноваций.

Мне нравятся выступления Германа Грефа с интересными цитатами. Он правильно сказал, процитировав одного из CEO крупных компаний: «В следующем году будьте готовы поменять все, кроме жены и детей».

Вот с чем мы сталкиваемся в Российской Федерации. Сегодня для нормального статуса на международной площадке нам нужно иметь конкурентоспособную национальную индустрию — это лучшее лекарство против санкций.

Базовой парадигмой развивающейся российской экономики должна быть реиндустриализация. Я считаю, что впоследствии это может быть одной из

национальных идей. В министерстве мы думаем об этом постоянно. Коллега Алексей Лихачев правильно сказал: у нас несырьевой экспорт вырос на 6%, а экспорт высокотехнологичных продуктов — на 7,5%, это еще более важный показатель. Это заслуга министра и нашего Президента, Председателя Правительства и всех нас вместе взятых, кто работает на производствах.

У нас много инструментов, я не буду о них рассказывать, это можно делать долго. У нас много мер поддержки, применяемых к отдельным отраслям, есть общие, вы о них слышали: третье постановление Правительства, по которому мы субсидируем процентные ставки по кредитам, привлеченным на создание инвестпроектов; Фонд развития промышленности, который активно заработал. Говорили, что не хватает долгих и дешевых денег — это обращение в Фонд развития промышленности. Безусловно, большое количество заявок требует больших денег. Принимаются решения, когда предлагаемый кредитный продукт прежде всего направлен на развитие и поддержку производителей, которые выпускают новый высокотехнологичный, инновационный и экспортно-ориентированный продукт, по-другому нельзя.

Уже упоминались другие наши институты, хочется сказать про Внешэкономбанк и Росэксимбанк. Вы знаете, что мы субсидируем выпадающие доходы по кредитам, которые предоставляются иностранным покупателям на покупку нашей продукции. На эти цели был израсходован миллиард рублей, это очень важная мера поддержки. Мы имеем увеличение регионального валового продукта более чем на 600 миллиардов рублей, которые обеспечивают сотни миллиардов рублей налоговых поступлений.

Коллега говорил про то, как продвигать Sukhoi Superjet. Мы его продвигаем, одновременно предлагая и поддержку по формированию склада запчастей, и обучение персонала, и многие другие продукты, для того чтобы был не только самолет, а были и сервис, и возможность успешно и эффективно его эксплуатировать.

Мер поддержки много, они вырабатываются исходя из наших финансовых возможностей и того, что просит от нас бизнес, представители отраслей, за которые отвечает наше министерство.

Спасибо.

М. Акимов:

Спасибо.

Как я говорил, в сессии принимают участие представители финансового сектора. Хочу обратиться к представителю Сбербанка России Максиму Полетаеву. Максим, скажите, вы дадите денег на все это? Что нужно сделать, чтобы вы их давали более щедро, активно, в большем количестве, в том числе и под новый продукт, который предлагает наше страховое агентство?

М. Полетаев:

Большое спасибо.

Вся дискуссия шла к тому, чтобы спросить у Сбербанка России, сколько он даст денег. Сегодня с нашим Российским экспортным агентством уже выдано кредитов на 240 миллиардов рублей и сформирован пайплайн примерно на 450 миллиардов рублей. Понятно, сростутся не все сделки, пока их еще счетное количество.

Скажу, что нужно сделать, на наш взгляд. Нужно прояснить три пункта: чего мы хотим от государства, чего мы ждем от финансовых властей и от наших партнеров из ЭКСАР, что мы делаем сами.

Что касается ЭКСАР и Центрального банка Российской Федерации, мы хотим, чтобы программа по рефинансированию действовала и была стабильной в течение пяти лет. Нам нужно подумать, чтобы рефинансировать и иметь возможность рефинансировать не только отдельные сделки, но и пулы кредитов. Мы научились делать отдельные экспортные сделки, мы научились поддерживать крупных предпринимателей. Алексей два года назад приводил такую цифру: у нас 14 500 предпринимателей пробовали экспортировать, и только две с

половиной тысячи реально стали системными экспортерами. Нужно создавать инфраструктуру не только для крупных, но и для малых и средних предприятий, это очень важно.

Нужно подумать о механизме поддержки экспорта не только товаров и услуг, но и капитала, как бы странно это ни звучало на сегодняшний момент. Что касается государства, не торопитесь ставить KPI чиновникам, не забывайте, что строгость российских законов компенсируется их системным неисполнением. Мне кажется, нужны очень простые вещи. Начать можно с культуры, должна быть культурная поддержка экспорта. Мы все бывали за рубежом и получали tax free. В аэропортах Берлина или Лондона оплатить tax free очень легко, а попробуйте реализовать tax free в аэропорту Шереметьево. Я думаю, что ни в одном магазине страны не поймут иностранца, который попросит tax free. Отсюда начинается культура отношения к экспортеру.

Второе. Есть понятие — гемба, в наш обиход его ввел Герман Греф. Каждый большой руководитель идет на место создания стоимости, садится работать сотрудником в ВСП и пытается принимать вклады и выдавать кредиты. Попробуйте, можно без KPI: надо попробовать один раз компенсировать, вернуть НДС, пройти всю цепочку, либо провести таможенное оформление какого-нибудь груза. Тогда можно будет ответить на вопрос, почему в России таможенное оформление делается только через таможенных брокеров. Нигде в мире таможенное оформление грузов не совершается только таможенными брокерами. Можно спросить, почему контейнеры в России стоят дороже, чем в мире. У нас есть ответы на эти вопросы, но озадачить ими надо. Почему мир традиционно и импортирует, и экспортирует в контейнерах, а мы только импортируем? В результате у нас создается профицит контейнеров. Мы не знаем, куда их девать, мы экспортируем в мир пустые контейнеры. Это касается системных вопросов. Что касается Сбербанка России. Мы видим, что для поддержки недостаточно только финансового рычага. Для малых и средних предприятий важно найти партнеров, очень важно знать, кто находится на той стороне. Задача нашей международной сетки — создавать

инфраструктуры экспертизы, мы должны понимать и делать нормальную кредитную экспертизу контрагентов наших компаний.

Второе, что мы делаем. У нас есть дочерний банк «Сбербанк Швейцария». Мы приняли решение и в течение этого года сфокусировали его на одной операции, она называется commodity trade finance. Швейцария — это центр торговли commodities, а Россия, как ни крути, — экспортер сырьевых продуктов.

Создание инфраструктуры поддержания экспорта сырьевых ресурсов, получения плеча по западным ставкам очень важны для нас, и мы на это идем.

Спасибо.

М. Акимов:

Спасибо.

Я хочу обратиться к Колину Чёрчу, CITI Group. Вы готовы присоединиться к Сбербанку России или конкурировать с ним в предоставлении ресурсов для российских экспортеров?

C. Church:

Thank you very much. I was asked to comment on how an international risk manager views the environment here. I would say “cautiously positive.” “Cautious” is what you are supposed to say when you are a risk manager, and we do not always say “positive.” When we look out at the global landscape, it has been a very challenging environment in the last year, and not particularly just in Russia. We are looking at a global slowdown, anaemic growth in Europe, persistent GIPS issues, Brexit, where I work in England, and potential Fed interest rate hikes. It has been a very sobering environment.

Interestingly, we were just going over this. Our franchise here has outperformed our global franchise over the last year. It seems counterintuitive, for a number of reasons. Revenues have dropped a bit, but expenses have as well. We have also had a very positive credit experience, and in fact, we would expect a recovery this year. Again, that reflects our clients. We have been very close to

our clients for a very long time here. They have performed well over this period of time.

The other thing I would highlight in my travels is that I do not spend that much time here, because we are not particularly worried here. We spend much more time elsewhere – in the Middle East and in Africa these days, where countries have not adjusted to these exogenous shocks, particularly around oil and energy, and they have responded with capital controls. They have not made the fiscal adjustments, making it a much less creditor-friendly environment. It has also been damaging to the economy. So that is one contrast.

At a more specific level, I would say that our clients have adapted very decisively here. The discussion at SPIEF 2015 was about “the new normal”, and there were a lot of questions at that period of time. We have now proven the response. One, we have looked at the exporters from a cost point of view, being denominated in roubles, earnings in hard currency; that would be a favourable business mix. That has been proven the case; we have seen decisive activities around balance sheets and business models. We have adjusted our business model as well over the course of the year. Credit has again been stable, and it is not just the subject of assessment – this comes through in financials, and it comes through in our risk models as well. We have been pretty much balanced.

Looking ahead, we see opportunities, as do many others at the conference; what we have been talking about, in terms of domestic development, specifically the commodities industry. We were talking about developing in Switzerland. We have a number of clients who are looking at similar sorts of opportunities: aviation, as domestic aviation picks up, and TMT as they readjust their infrastructure miles. In summary, we see much greater challenges in other jurisdictions at this point. We have faced much greater challenges here in Russia over the last 20 years with our core clients, and our plan is to stay the course. Thank you.

М. АКИМОВ:

Благодарю наших гостеприимных организаторов, которые дали одну минуту. Пожалуйста, были вопросы?

Из зала:

Здравствуйте, меня зовут Инна, агентство ACL.

У меня вопрос Петру Михайловичу: Вы много говорили о мерах поддержки, Вы успешно сочетаете оказание услуг как нефинансовой, так и финансовой поддержки. Что популярнее среди экспортеров?

П. Фрадков:

Отвечу тезисно: 50% — поиск зарубежного партнера. За 2015 год у нас тысяча заявок, из них 50% — поиск того, с кем работать.

Второе — финансовые меры, большая разница, 20—25%, затем идет регуляторика — таможня, налоги и так далее.

Дальше идет интеллектуальная собственность.

М. Акимов:

Спасибо.

Последний вопрос.

Из зала:

Спасибо.

Николай Новичков, советник Министра культуры России.

Я сыграю в пинг-понг, обращаясь к Петру Михайловичу. Считаете ли Вы туризм экспортной отраслью?

П. Фрадков:

Уже начали считать.

Н. Новичков:

Ура, спасибо.

П. Фрадков:

Считаем, что привлечение иностранных туристов — серьезное экспортное направление.

М. Акимов:

Большое спасибо, коллеги! Надеюсь, всем было интересно.