

Review Российский экспортный центр

«Мы должны значительно увеличить объемы конкурентоспособной продукции»

— интервью —

с13 — Госгарантии — это совершенно отдельная история, в бюджете нацпроекта их нет. Мы рассчитываем, что сейчас должны выйти новые госгарантии на ЭКCAP на сумму \$20 млрд, и это позволит нам в течение нескольких лет спокойно предоставлять все необходимые страховые продукты и гарантирование.

— Правительство своим июньским постановлением сделало гораздо более гибким механизм госгарантий, в том числе по тем из них, которые востребованы клиентами РЭЦ. Теперь возможности этого механизма вас устраивают?

— Да, гибкость механизма госгарантий сегодня нас устраивает. Я даже бы отметил, что гибкость в этой сфере не самоцель и она тоже должна быть разумной. Почему? Потому что у нас есть уже сейчас целый ряд спецпрограмм, где предусмотрены гибкие условия работы. Но мы видим, что эта гибкость приводит к тому, что иногда у нас возникает и дефицит, а также ситуации, когда запросы компаний становятся явно завышенными. Важно не нарушать нормальную коммерческую мотивацию бизнеса — все-таки меры поддержки призваны сократить или демпфировать проблемы выхода компании на незнакомые рынки, решить проблемы пошлин и тарифов, преодолеть нетарифные барьеры, обеспечить более комфортный переход в работе с другой деловой культурой. Но мы не должны полностью ликвидировать все деловые риски, а тем более гарантировать компаниям прибыльность любых операций. Обязательно должна оставаться конкурентная среда. Подсаживать экспортеров на «иглу» господдержки — чревато, возникает опасность, что дальше они уже не смогут без нее обходиться.

— Или, точнее, не захотят, и их можно понять.

— Да, и мы это уже наблюдали на внутреннем рынке. Нельзя допустить подобного и на внешних рынках. У нас был негативный опыт, когда РЭЦ оказывал поддержку компаниям по отдельным сделкам, при этом общий экспорт компаний падал. Наша задача — создать систему, в которой поддержка будет направлена на расширение международной деятельности отечественных компаний. В противном случае работа РЭЦ просто будет лишена смысла: сам по себе экспорт, который не приносит без нашего вмешательства заданной прибыли, просто не нужен — ни государству, ни налогоплательщикам, ни инвесторам, ни потребителям продукции за пределами России. Настраивать свои механизмы РЭЦ будет с учетом именно этого принципа: мы поддерживаем прибыльный экспорт и не превращаем нерентабельную деятельность в рентабельную только за счет господдержки.

— В ВЭБ, как и в РЭЦ, сменилось руководство. Что поменяется во взаимоотношениях двух структур после прихода в ВЭБ Игоря Шувалова?

— Мы ожидаем, что ВЭБ будет играть особую роль в национальном проекте. С учетом его профиля, масштаба, мандата и статуса банк сможет поддерживать программу масштабной модернизации экономики, создания экспортно ориентированных производств. В основном механизмы работы ВЭБа и РЭЦ всем сторонам понятны. Глава ВЭБа Игорь Шувалов следил за работой проектной мастерской, посещал ее. Мы представили ему наши предварительные итоги работы. Мы исходим из того, что РЭЦ является частью группы ВЭБ. Причем это часть с высокой степенью автономности, как сказал Игорь Шувалов. Что касается взаимодействия, здесь оно абсолютно необходимо, причем не только нам, но



ЛИЧНОЕ ДЕЛО

Андрей Слепнев родился 13 сентября 1969 года в городе Бор Нижегородской области. С 2005 по 2007 год работал в Экспертном управлении президента России. В последующие годы занимал должности заместителей министров сельского хозяйства и экономического развития РФ. В 2012–2016 годах являлся членом коллегии (министром) по торговле Евразийской экономической комиссии, а с 2016 года назначен заместителем руководителя Аппарата правительства Российской Федерации — директором Департамента проектной деятельности правительства РФ. С 1 мая 2018 года назначен на должность Генерального директора Российского экспортного центра.

COMPANY PROFILE

АО «Российский экспортный центр» (РЭЦ) — государственный институт поддержки экспорта, созданный при содействии правительства РФ. Центр представляет собой «единое окно» для работы с экспортерами в области финансовых и нефинансовых мер поддержки, включая взаимодействие с профильными министерствами и ведомствами. Для формирования концепции «единого окна» в группу Российского экспортного центра интегрированы Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций и АО «Росэксим-банк». В рамках своей деятельности РЭЦ оказывает широкий перечень услуг производителям несерийной продукции на всех этапах экспортного цикла, взаимодействует с профильными органами исполнительной власти, готовит предложения по улучшению ведения предпринимательской деятельности в части экспорта и внешнеэкономической деятельности, регулярно взаимодействует с представителями делового и экспертного сообщества, способствует преодолению барьеров и снятию системных ограничений.

сти и сельском хозяйстве, нужно инвестировать внутри страны порядка \$100 млрд за шесть лет. В рамках проектных мастерских предусмотрен ряд программ поддержки экспорта совместно с ВЭБом. В частности, по фармацевтике, микроэлектронике, двигателестроению и авиастроению. По ряду ключевых проектов предлагаются докапитализация или софинансирование, отказ от оплаты процентов в период запуска производства, уменьшение доли собственных средств, отвлечение от текущей деятельности компании, снижение ставок до момента выхода на инвестиционную мощность. Мы предполага-

го продвижения продукции. Мы готовы создавать механизмы пролонгирования наших мер поддержки на среднесрочную перспективу. В рамках нацпроекта мы сможем предоставлять компаниям долгосрочные меры поддержки на горизонте нескольких лет, что на данный момент невозможно. Новый механизм позволит компаниям планировать более длительные и масштабные экспортные бизнес-проекты.

— Другие институты, кто там для вас важен?

— Прежде всего, конечно, это Корпорация МСП. Фокус нашей работы на малые и средние предприятия оправдан: уже сегодня мы чувствуем, что к нам подходит поток клиентов по линиям среднего предпринимательства, которые подросли и готовы теперь производить больше. Теперь им нужны новые рынки, и мы предполагаем, что это именно экспортные рынки.

Немаловажное значение здесь принадлежит Минпромторгу и его мерам поддержки. Хорошее взаимодействие сейчас складывается и со Сбербанком, у которого тоже есть своя банковская программа для содействия выходу на экспорт своих клиентов.

Кроме того, нам нужны и другие институты развития: и РФПИ, и «Роснано», и, возможно, «Сколково» и так далее. То есть целый ряд партнеров, с которыми нам надо будет создать команду и выстроить работу.

— На совещаниях проектной мастерской особенно активны были представители Минсельхоза, посетил мастерскую вице-премьер Алексей Гордеев. Отрасль сейчас является одним из крупнейших клиентов РЭЦ. Есть ли какая-то отраслевая специфика этого сектора для системы поддержки экспорта? Агросектору нужны специализированные институты в этой сфере или достаточно общих?

— Если мы идем по потребительской линейке в экспорте, то, конечно, российское агропродовольствие имеет очень и очень хорошие шансы завоевать внешние рынки. Это уже серьезно проработанный вопрос, мы видим растущий спрос на здоровую продукцию, произведенную с соблюдением экологических принципов. Это рынки Азии, прежде всего, конечно, Китая, это Ближний Восток и, наконец, это рынок Индии. С ростом благосостояния развивающихся экономик растет и запрос на качественную импортную агропродукцию. Российские продукты находятся в качественном сегменте рынка и при этом вполне конкурентоспособны.

Но это частная задача, а основные задачи в агросекторе — это развитие баз производства, формирование новой товарной массы, соответствующей ожиданиям потребителей. То есть нам нужно, чтобы эти качественные продукты просто физически становилось больше — это раз. Второе — это соблюдение стандартов и требований принимающих стран. Продовольственный рынок — это как раз то место, где существует наибольшее количество различных требований, барьеров, контроля. Здесь нам нужно выстраивать эффективную систему по линии Россельхознадзора и других ведомств, для того чтобы нашу продукцию «не

закрывали» и она действительно соответствовала требованиям страны-импортера. Третье — это логистика в сельском хозяйстве. Есть расчеты: один день незапланированного простоя на границе — минус 10% экспорта компании. Сроки хранения, скорость поставки, издержки, связанные с доставкой, с хранением — все влияет на положение экспортера на рынке, поэтому логистика — ключевой элемент для любого агроэкспортера, даже очень опытного. А для

Инвестиции в расширение экспорта должны быть сделаны в 2019–2020-х годах, в крайнем случае — в 2021 году

России с ее расстояниями это даже и еще более острая тема. Четвертое измерение — торговое-политическое: общие открытые рынков, достижение договоренностей по ветеринарии, по сертификатам. Это отдельная чувствительная история, требующая внимания со стороны политического руководства. Чтобы вы понимали: примерно 20 целевых рынков сегодня закрыты для российского экспорта в связи с несоответствием ветеринарным и фитосанитарным требованиям.

Зачастую эти вопросы и вовсе не решаются на основании технических или юридического подхода — этим надо заниматься на дипломатическом уровне.

— Поддержка агроэкспорта из России обычно оценивается в двух сценариях — или массовый экспорт множества средних предприятий, или свободная игра крупных производителей биржевых агропродуктов. Судя по тому, насколько вырос из России экспорт зерна, мы сейчас ближе к варианту большой игры на рынке commodities, при всех усилиях по диверсификации агроэкспорт — это в первую очередь зерно?

— Перспективы наращивания поставок зерна из России, безусловно, имеются, но есть и ограничения — это и возможности самого зернового рынка, то есть физические возможности, все-таки не так много мы зарабатываем на тонне экспорта зерна, чтобы делать акцент именно на нем. Стоимость тонны российского аграрного экспорта и стоимость российского аграрного импорта различаются в четыре раза, то есть мы вывозим примерно по \$300 тонну продовольствия, а ввозим в Россию по \$1,3 тыс. Соответственно, нужно уходить в переработку. Плюс работа с агропродукцией глубокой переработки эффективнее по логистике, от которой мы, повторюсь, очень зависим. Впрочем, задача перед нами стоит настолько амбициозная, что надо идти по всем направлениям в агроэкспорте, которые мы можем придумать.

— Были ли неожиданные решения и проблемы, выявленные проектной мастерской 15–21 июня?

— Конечно, были. Впрочем, в какой-то степени мы их зачастую предчувствовали, но все же.

Во-первых, как выяснилось, есть целый ряд таких секторов экономики, которые достаточно хорошо растут, в том числе в экспортном измере-

нии, и не требуют никакой особой государственной поддержки. Но здесь нам просто необходимо ликвидировать существующие барьеры, которые у нас присутствовали и присутствуют сейчас. Часто все упирается именно в необоснованность и неэффективность регулирования. Например, при поставках программного обеспечения ничего не перемещается за границу, все контракты оформляются в интернете, но вместе с тем требования валютного контр-

оля к сделкам IT-компаний таковы, что им просто невозможно полноценно работать в российской юрисдикции. Российский режим валютного контроля и вся его система документационного обеспечения сейчас совершенно не подстроены под IT-экспорт.

— Для отрасли это давно сложившаяся реальность — например, значительная часть схем аренды программного обеспечения здесь не могут работать.

— Да, поэтому компании побогаче работают через свои же «дочки» за рубежом, а другие просто работают из-за рубежа, будучи полностью российскими по происхождению. Им это неудобно, но им это приходится делать. И государство, и сами компании на этом теряют доход. Это притом, что налоговый режим у нас сформирован настолько привлекательный, что даже иностранные компании го-

Важно не нарушать нормальную коммерческую мотивацию компании

товы переходить сюда в разработку программного обеспечения — почему нет? Но из-за проблем с валютным контролем все эти преимущества нивелируются. Можно десятилетиями звать сюда IT-компания на самые привлекательные условия — этот барьер никто преодолевать не сможет, если мы сами его не уберем. Только так мы можем добиться серьезного к себе отношения.

Далее. Конечно, у России сейчас большие перспективы в фармацевтике. Наши предприятия очень серьезно рванули в этом секторе, и есть большой потенциал для развития.

Есть и традиционные темы, например рынок растительных масел. Производители сами ставят очень амбициозные задачи.

По газохимии будем обсуждать в ближайшее время инициативу по настройке налогового режима с тем, чтобы пойти в более высокие пределы и инициировать серьезные сдвиги по большим газохимическим проектам. Это, вероятно, потенциально самый объемный экспортный сектор, который может дать большой прирост в отдельно взятой отрасли. Не без конкуренции, конечно: многие страны делают сейчас то же самое, но спрос на продукцию этой подотрасли в мире огромный. Надеюсь, что и у нас будет принято соответствующее решение — российские компании к этому рывку готовы.

По туристическим услугам происходит значительный рост въездного туризма. Конечно, речь идет и о разработке турпродуктов, но более чувствителен визовый вопрос. Причем вопрос этот касается как развития медицинского туризма, так и экспорта образования. Мы не можем лишать себя возможностей развития из-за таких проблем, как визовый режим — его необходимо настраивать. Поток спроса на российские услуги уже сейчас очень велик, а потенциал и в разы больше.

— В каких секторах рынка, на ваш взгляд, есть нерализованный и сейчас не реализуемый экспортный потенциал? Есть ли необходимость в том числе мерами госстимулирования «принуждать» кого-либо к экспорту?

— Мы видим, самые разные сектора, по которым мы можем серьезно прирасти, их очень много. Россия — большая страна с реально широкой экономикой, обладающей серьезным потенциалом, и такие растущие элементы, где может быть существенный прирост, присутствуют практически в каждой отрасли производства и услуг.

У меня это убеждение, кстати, окончательно сложилось после майского Санкт-Петербургского международного экономического форума. Мы приехали туда уговаривать губернаторов, обсуждать с ними потенциал средних региональных предприятий по экспорту. Каково же было удивление, когда мы увидели, что этого делать уже не надо. Все уже почувствовали этот потенциал, и регионы делают серьезную ставку на экспортные возможности своих предприятий. Оттуда уже пошли истории успеха. Да, этому способствовали и курс доллара, и низкий внутренний потребительский спрос, и все, что в таких случаях принято относить к факторам, подводящим компании к идее экспортного открытия. Но это оказалось все совершенно реальным, и сейчас у регионов большой аппетит к таким историям.

— Будет ли РЭЦ предлагать по итогам обсуждения правительству новые инструменты в линейке мер по поддержке экспорта?

— Безусловно, будем. Из интересного — креативная индустрия: от мультипликации и кинематографа, компьютерных игр до российского современного искусства и дизайна. Вы знаете, что серьезный потенциал имеет модная одежда от российских молодых дизайнеров? Мы будем настраивать меры поддержки РЭЦ на более целевую поддержку креативных индустрий и их партнеров и работать с ними более целевым образом.

Далее, и это заведомо необходима вещь, мы будем предлагать поддержку поставки первой партии. Одна из базовых проблем экспортеров — необходимость тестировать рынки притом, что затраты компаний на тестовые поставки (которые даже обязательно будут удачными, но попробовать-то надо!) и на остальные поставки очень часто сопоставимы по уровню. Грубо говоря, чтобы экспортировать на новый рынок тонну продукции и миллион тонн продукции, вы затратите по части пара-

метров — от сертификации до юридического сопровождения — одни и те же деньги, и это проблема. Поддержка первой партии — широко используемый инструмент в других странах, у нас его нет совсем, а это зачастую является критическим элементом!

Еще одна из самых важных задач — сделать кредиты по экспортным поставкам сопоставимыми с международными аналогами. Наша общая ставка по кредитному финансированию должна упасть, тогда нам нужно будет меньше запрашивать бюджетных денег. Кредитование на экспорт мы уже можем давать по ставкам, совершенно нормальным по сравнению с мировыми аналогами, то есть по ставке 2–3–4% годовых. Эту задачу нужно серьезно масштабировать. Плюс отдельные меры, необходимые для работы системы. Так, мы надеемся, и это было предварительно согласовано, на предоставление финансирования по инвестициям для предприятий, имеющих перспективу на международных рынках. Совмещение специнвестконтрактов и поддержки экспорта в целом дает весьма широкие перспективы. Сегодня уже не нужны радикальные изменения — нужно поддерживать развитие системы и масштабировать ее по необходимости.

Интервью подготовил Дмитрий Бутрин

Россия — большая страна с реально широкой экономикой, обладающей серьезным потенциалом

и ВЭБу. По своей структуре и по своему назначению вся наша линейка инструментов направлена на поддержку конкретных торговых операций, иными словами, отдельных проектов, имеющих экспортную направленность. Это наш фокус. Но мы понимаем, что для решения задач национальной проекта нам совершенно недостаточно существующих мощностей в промышленности и услугах. Нужно реализовывать огромную амбициозную программу инвестиций в производство и глубокую модернизацию по целому ряду отраслей.

Например, чтобы выполнить задачи по экспорту в промышленно-

ем, что в результате в ВЭБе появится целый ряд новых проектов. Особенно хочу отметить, что инвестиции в развитие производства должны быть сделаны в 2019–2020-х годах, в крайнем случае — в 2021 году. Если мы хотим, чтобы результат был достигнут в 2024 году, надо вкладывать сейчас, потому что если этот процесс начнется только в 2021 году, то понятно, что мы просто уйдем за установленный президентом срок.

Партнерство с ВЭБом здесь очень важно. И ВЭБ, конечно, необходимо усилить финансовыми ресурсами для того, чтобы мы могли вместе с ним работать с крупными компаниями по программам международно-