

→ самым смогли бы нарастить валовой объем экспорта».

По словам Максима Папушенко, сегодня донские экспортеры на пути к достижению целей нацпроекта «Международная кооперация и экспорт» сталкиваются с пятью главными проблемами. «Помимо дефицита оборотных средств для выполнения экспортного контракта, это такие барьеры, как высокие транспортные тарифы, удорожание импортных комплектующих (из-за падения курса рубля), отсутствие оптимальных каналов построения логистики поставок и отсутствие контрагентов для заключения новых экспортных контрактов», — перечислил министр. — Для того чтобы такие проблемы успешно решать, в регионе создана экосистема поддержки, в которой РЭЦ, ЦПЭ, Ростовское региональное агентство поддержки предпринимательства (РРАПП) и областной Гарантийный фонд».

Продолжая дискуссию, Аркадий Мурзаев заметил, что далеко не всегда дефицит оборотных средств — это главная проблема экспортера. «Конечно, хорошо, когда деньги есть. Но часто бывает так, что гораздо важнее наличие у предприятия уникального продукта и технологий, на которые за рубежом потенциально высокий спрос», — пояснил директор областного ЦПЭ. — Например, в Ростове есть компания «Ингениум», которая выпускает промышленное холодильное оборудование на CO2 вместо фреона, что очень актуально из-за принятого в 2016 году мировым сообществом решения об ограничении использования данного хладагента. Благодаря наличию передовых технологий, компания успешно продвигает свою продукцию в странах СНГ. Недавно компания «Ингениум» получила поддержку от нашего центра по вопросам сертификации на соответствие стандартам Евросоюза. Следующим этапом станет выход на североамериканский рынок, и мы уже сейчас прорабатываем возможные меры поддержки».

БАНКИ ПОДДЕРЖАТ ПРОДУКТАМИ

Представители банковского сообщества заявили, что сегодня отечественные фининституты, специализирующиеся на ВЭД, понимают главные проблемы экспортеров и стараются предлагать им именно те продукты и условия, которые позволяют с такими проблемами справиться. Так, по словам директора дирекции внешнеэкономических операций Банка «Санкт-Петербург» Сергея Норицина, у них есть комплексное предложение «ВЭД.Экспорт», которое не только тарифное. «Кроме специальных ценовых условий, в него входят составление шаблона контракта, поиск теплых контактов и другие услуги», — уточнил господин Норицин. — Стоимость банковского обслуживания — это далеко не единственное, что имеет значение для бизнеса. Мы учитываем это и стараемся соответствовать такому запросу».

По мнению банкира, такой подход позволяет эффективно сотрудничать с экспортерами, оказывать им реальную поддержку. Например, Банк «Санкт-Петербург» во всех регионах присутствия при поддержке РЭЦ выступает оператором акселерационной программы. Такие программы действуют и в двух крупнейших городах юга — Ростове-на-Дону и Краснодаре. Система обучения построена так, чтобы любая компания могла вырасти как экспортер.

«Прежде всего, к эффективным финансовым инструментам для экспортной деятельности мы относим внешнеторговые

аккредитивы», — добавил Сергей Норицин. — Это и авизование экспортных аккредитивов. Выпуском аккредитива занимается обслуживающий банк иностранного контрагента нашего клиента, а мы принимаем этот выпущенный аккредитив. Также работаем с экспортными аккредитивами с дисконтированием: экспортер хочет получить выручку раньше установленного срока и просит банк дисконтировать авизованный экспортный аккредитив (заплатить досрочно). Банк осуществляет оплату и ожидает возмещения от иностранного банка по истечении периода отсрочки».

Во-вторых, эффективным в банке считают кредитование с субсидированием процентной ставки РЭЦ и с покрытием от страхового агентства ЭКСАР. «Субсидирование ставки от РЭЦ позволяет несырьевым неэнергетическим экспортерам получить заемные средства по сниженной

ДОРОГИЕ КОНТЕЙНЕРЫ И НЕ ТАКИЕ БЕНЧМАРКИ

Еще один клубок проблем, с которыми сталкиваются экспортеры, связан с грузоперевозками по реке и развитием в донском регионе транспортно-логистической инфраструктуры. По мнению Аркадия Мурзаева, прежде всего необходимо инвестировать в развитие портовых мощностей. Директор ЦПЭ уверен, что невозможно нормально экспортировать, если до 25% в общих затратах составляют логистические издержки. «Надо развивать инфраструктуру, в частности, строить в Ростовской области контейнерные терминалы», — уточнил господин Мурзаев. — Тем более такой опыт по созданию терминалов на удалении от береговой линии есть, в частности, в Испании. И это очень успешный опыт!»

Корпоративный директор ООО «Ростовский мультимодальный морской порт»



ПРЕДСТАВИТЕЛИ ПАО «БАНК «САНКТ-ПЕТЕРБУРГ» СЕРГЕЙ НОРИЦИН (СПРАВА) И ВЛАДИМИР СТАДНИК ОТМЕТИЛИ, ЧТО С ТЕМОЙ ФИНАНСИРОВАНИЯ ЭКСПОРТЕРОВ ТЕСНО СВЯЗАН ВОПРОС ЗАЩИТЫ ОТ ВАЛЮТНЫХ РИСКОВ

ставке (максимально — на 4,5 п.п.), а покрытие ЭКСАР расценивается как первоклассное обеспечение», — пояснил господин Норицин.

Он добавил, что с темой финансирования экспортеров тесно связан вопрос защиты от валютных рисков. Если финансирование компании осуществляется в валюте, отличной от валюты поступающей выручки, волатильность на рынке может негативно сказаться на финансовых потоках, предупредил банкир. «Наша задача — проанализировать бизнес клиента с разных сторон и с учетом многих факторов подобрать в том числе ту структуру финансирования ВЭД, которая будет эффективна сейчас с учетом стоимости и рыночной конъюнктуры», — подытожил Сергей Норицин.

О намерении активно работать с экспортерами «Ъ-Юг» рассказали еще в нескольких банках, офисы которых находятся в Ростове-на-Дону. В частности, в Райффайзенбанке сообщили, что в силу специфики донского региона экспорт является одним из ключевых направлений взаимодействия с корпоративными клиентами, прежде всего, экспортерами зерна. Но от более подробных комментариев воздержались.

(РММП) Сергей Жабинский сообщил, что в их планах предусмотрено строительство контейнерного терминала в промзоне «Заречная», но пока расчеты команды РММП показывают, что такой вид перевозки грузов дорогой и нерентабельный. Ольга Васильева, коммерческий директор ООО «Ростовский зерновой терминал», отметила, что при существующем дисбалансе в направлениях контейнерных перевозок достигнуть рентабельности крайне проблематично. «Инвесторы не готовы уходить в контейнерную инфраструктуру в первую очередь по причине отсутствия порожних контейнеров в Новороссийске и существенного удорожания ставок контейнерного фрахта, когда балковская логистика оказывается рентабельнее», — поделилась наблюдением региональный директор компании Agrozan Commodities, член комитета АПК Ростовского областного отделения Общероссийской общественной организации МСП «ОПОРА РОССИИ» Сабина Содицова.

По ее мнению, государству необходимо гораздо эффективнее развивать речные порты, которые переживают сейчас не лучшие времена. Михаил Марышев, председатель комитета АПК Ростовского областного отделения Общероссийской общественной

организации МСП «ОПОРА РОССИИ», рассказал, что деловое объединение подключилось к решению проблемы тарифов для малых портов, провело переговоры с местными экспортерами и сформировало предложения по изменению тарифной политики. «Несмотря на развитую систему поддержки экспорта, предприниматели при решении тех или иных вопросов сталкиваются с административными барьерами», — заметил господин Марышев. — И ситуация с мелкими портами это подтверждает. Мы подключились. Собранные предложения по изменению тарифа вынесли на федеральный уровень, в Минсельхоз России. Теперь отслеживаем ситуацию, рассчитываем на конструктивные решения».

«Экспортеры зерновых в малых речных портах вынуждены платить ту же пошлину, что и экспортеры глубоководных портов», — пояснила госпожа Содицова. — Назрела необходимость разделить бенчмарки по малым портам и по большим. Известно, что бенчмарк (benchmark, в переводе — «эталон», «ориентир») по ячменю и кукурузе содержит сборную солянку из больших, глубоководных и малых портов. А бенчмарк по пшенице содержит только глубоководные порты. То есть малая вода платит ту же пошлину, что и большая, а это неправильно. Ведь это совершенно разный спрос, совершенно разный объем контрактов».

По словам Сабины Содицовой, необходимо собрать нужную информацию, консолидировать ее и под правильным углом зрения подать наверх, чтобы показать инфраструктурную важность устьевых портов. «Сейчас на повестке — вопрос о расчете понижающего коэффициента для малых портов», — добавила госпожа Содицова. — Биржа готова прислушаться и принять во внимание наши соображения о том, каким должен быть этот коэффициент и как его рассчитывать, насколько референтной должна быть цена в малых портах относительно глубоководных».

АФРИКА НАМ ПОМОЖЕТ

Собравшиеся согласились с тем, что решение проблем позволит донскому экспорту более динамично развиваться. Кроме того, необходим выход на новые перспективные рынки. По мнению Максима Папушенко, экспортерам надо внимательно присмотреться к африканскому континенту. «Пока мы активно работаем только с Египтом, который в северной части материка», — напомнил министр. — Однако рынок Африки — это 1,3 млрд жителей. Внутренний валовый продукт таких стран, как ЮАР, Нигерия и др., — сотни миллиардов долларов США. С точки зрения потребительского спроса Африка — самый динамично развивающийся континент», — отметил министр. — У нас есть прочные связи с африканскими странами, которые складывались десятилетиями, еще в дорыночную эпоху. И это не только Египет, но и, например, расположенная в центральной части Замбия, которая является своеобразным хабом. Неслучайно глава региона Василий Голубев провел встречи в этом году с чрезвычайными и полномочными послами Уганды и Замбии в России, «Росатом» строит здесь один из крупнейших в мире ядерных центров. На перспективу».

По словам господина Папушенко, выходить на африканские рынки донские экспортеры могут не только напрямую в рамках работы с зарубежными партнерами, но и участвуя в тендерах ООН на поставки продовольствия. Главное, чтобы у компаний было что поставлять. ■