

**ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ**

**21 – 23 июня 2012**

**Российский потенциал в действии  
ЭКСПОРТ — ИНСТРУМЕНТЫ ПОДДЕРЖКИ  
Панельная дискуссия**

**21 июня 2012 — 11:45 – 13:00, Павильон 5, Зал 5.3**

**Санкт-Петербург, Россия**

**2012**

**Модератор:**

**Петр Фрадков**, Генеральный директор, Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций («ЭКСПАР»)

**Выступающие:**

**Владимир Дмитриев**, Председатель, ГК «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)»

**Фред Хохберг**, Председатель, президент, Export-Import Bank of the United States

**Зигмунт Косткиевич**, Президент, Экспортное кредитное агентство KUKE

**Ксавье Лорен**, Руководитель, Экспортное кредитное агентство Франции COFACE

**Денис Мантуров**, Министр промышленности и торговли Российской Федерации

**Михаил Погосян**, Президент, ОАО «Объединенная авиастроительная корпорация»

**Николай Соломон**, Первый заместитель генерального директора по корпоративным функциям, главный финансовый директор, Государственная корпорация по атомной энергии «Росатом»

**П. Фрадков:**

Если мы приняли такой формат, я попрошу Дениса Валентиновича Мантурова, министра промышленности и торговли, произнести вступительное слово. Какова сегодня ситуация с нашим экспортом, какие задачи стоят перед нами и на что следует обратить внимание?

**Д. Мантуров:**

Спасибо, Петр Михайлович. Уважаемые коллеги, мы не понаслышке знаем, что такое поддержка экспорта, поскольку наше ведомство активно участвует в этой работе. Наверное, по-другому и быть не может, поскольку Министерство промышленности и торговли — это ведомство, которое отвечает и за поддержку экспорта, и за производство конкурентоспособной продукции, которая должна завоевывать достойные позиции на нынешних рынках.

Что следует сказать о формах и мерах государственной поддержки относительно экспорта? Есть финансовая и нефинансовая поддержка — такое базовое разграничение используется всеми странами. На уровне политико-дипломатических взаимоотношений ее осуществляют наши посольства, полпредства, двусторонние межправительственные комиссии, где постоянно обсуждаются вопросы поддержки экспортно-ориентированной продукции в самом широком спектре. Эти вопросы дискутируются на встречах президентов, представителей правительств сотрудничающих стран, и мы поддерживаем экспорт, в том числе — государственными гарантиями.

Финансовая поддержка осуществляется через субсидирование процентных ставок по кредитам, которые предприятия привлекают для производства продукции, предназначенной для экспорта. Могу привести статистику. За последние пять лет мы направили на эти цели более 30 миллиардов рублей, что дало возможность предприятиям привлечь более 1,4 триллиона рублей для поставки продукции на внешние рынки. Естественно, это выгодно и для государства, и, в первую очередь, для самих предприятий. За счет субсидирования процентной ставки мы повышаем конкурентоспособность

российских экспортеров на внешних рынках, позволяя им использовать, к сожалению, все еще высокие процентные ставки по кредитам коммерческих и даже государственных банков.

В нашу систему экспортной поддержки встраивается вновь созданное Агентство поддержки экспортных кредитов, которое возглавляет Петр Михайлович Фрадков. Мы активно сотрудничаем с этим агентством. Агентство молодое, перспективное, с хорошим потенциалом. Им удалось сформировать достойную команду, которая занимается развитием этого направления. Я думаю, что современные финансовые инструменты являются основным поддерживающим фактором, который будет массово использоваться нашими предприятиями — особенно с учетом вступления в международную торговую организацию при создании наднационального органа Таможенного союза трех стран — России, Беларуси и Казахстана. Поскольку у нас теперь общий рынок, мы координируем промышленную политику и выход экспортной продукции всех трех стран на внешние рынки. Используя все те инструменты, о которых я сказал, мы будем продвигать нашу продукцию на экспорт и тем самым стимулировать производство современной высокотехнологической продукции для внутреннего потребления. На внешних рынках конкуренция более мощная, чем на внутреннем рынке, и мы поддерживаем коллег-промышленников, поскольку на зарубежных рынках им приходится соревноваться с уже хорошо известными зарубежными производителями. Такая конкуренция будет способствовать повышению качества продукции. Мы готовы и впредь поддерживать наших производителей. При этом инструментами, которые мы используем сегодня, поддержка экспорта не исчерпывается. Если будут какие-то предложения — как со стороны зарубежных и российских финансовых институтов, как и со стороны промышленных предприятий, — мы будем внимательно их рассматривать, учитывать в нашей работе и, естественно, будем совершенствовать существующие механизмы. Спасибо. Поскольку мне пора на следующую панельную дискуссию, готов ответить на 2—3 вопроса.

**П. Фрадков:**

Коллеги, прошу воспользоваться возможностью и задать министру промышленности ваши вопросы. Наверняка их довольно много, потому что Россия приводит свои инструменты поддержки экспорта в соответствие с международным законодательством. Денис Валентинович отметил новый инструмент страхования экспортных кредитов, в создании которого он принял активное участие и является членом его совета директоров. Есть и другие эффективные инструменты субсидирования процентной ставки. Правильно я понимаю, Денис Валентинович, что мы не отказываемся от этого инструмента, мы просто его приводим в более современный вид и предусматриваем его использование в будущем?

**Д. Мантуров:**

Я думаю, что, с учетом вступления в ВТО, это будет очень востребованный и действенный инструмент. К сожалению, как я уже сказал, процентная ставка высока, и на внешних рынках сейчас сильно сказывается общая финансово-экономическая ситуация. Мы не понимаем до конца, как она отразится на повышении процентных ставок, которые уже имеют тенденцию к росту. Если в начале прошлого года процентная ставка была в среднем 8,5%, то сегодня для наших машиностроительных предприятий она доходит до 12—13%. Естественно, мы должны всячески помогать и субсидировать эту ставку для того, чтобы наши предприятия имели определенные преимущества на зарубежных рынках по сравнению с другими производителями. Я не могу сейчас назвать точные цифры по бюджету 2013—2014—2015 годов по части рассматриваемой господдержки, поскольку бюджет еще только формируется и окончательно будет принят к октябрю этого года. Но мы обязательно заложим средства именно на эту меру господдержки.

**П. Фрадков:**

Есть короткий вопрос у господина Кравченко. Прошу Вас.

**С. Кравченко:**

Сергей Кравченко, компания Boeing.

Денис Валентинович, во-первых, наши поздравления в связи с Вашим назначением в правительство.

Меня интересует один вопрос: 21-й век - это век аутсорсинга. Кроме экспорта капиталоемких продуктов: самолетов, автомобилей, станков, Россия имеет огромный потенциал для экспорта интеллектуальных продуктов. Мы видим, что сделала Индия по экспорту информационно-технологических сервисов. Возможно, Россия имеет уникальный шанс стать лидером в мире по экспорту инженерных сервисов. Планирует ли Ваша новая команда, и Вы лично, поддерживать молодые инженерные сервисные компании, которые создаются в России и выходят на мировой рынок, так же, как прошлое правительство поддерживало экспорт информационно-технологических услуг и создание российских IT-компаний? Когда речь идет о капиталоемких продуктах, поддержка экспорта может осуществляться предоставлением дешевых денег и кредитов. А когда речь идет об экспорте интеллектуальноемких продуктов, например, инженерных сервисов, поддержка должна быть иной. В частности, IT-индустрия получила от предыдущего правительства налоговые льготы, а инженерно-сервисные компании, которые сегодня являются лучшими в мире, еще ничего не получили.

**Д. Мантуров:**

Хороший вопрос. Поскольку интеллектуальный продукт действительно кардинально отличается от машиностроительной продукции и продукции обрабатывающих отраслей, но тоже является продуктом, естественно, его нужно поддерживать. Другой вопрос, каким образом. Когда ты подписываешь контракт и у тебя есть таможенная декларация — что ты погрузил, какую конкретно деталь или самолет или вертолет за границу Таможенного союза

вывозишь — то тебе гораздо проще прийти в министерство, показать все документы и получить ту же самую субсидию. Можно воспользоваться предэкспортным финансированием, либо страхованием контрактов от политических и экономических рисков, чем, собственно, должны заниматься агентства.

Относительно интеллектуальных продуктов. Во-первых, мы в принципе поддерживаем компанию Boeing — одну из первых, которая создала инженерный центр в России. На начальном этапе мы расстраивались, понимая, что не можем дать таких преимуществ, создать такие условия, какие предоставил Boeing нашим молодым специалистам, работающим в этом инженерном центре. Но сегодня наблюдается уже иная картина: работает обратная связь, и специалисты, обученные и подготовленные вами, возвращаются к нам в промышленность. Михаил Асланович Погосян очевидец этих процессов. Те, кого он изначально обучал, потом проходили подготовку у вас, а сегодня возвращаются в «Сухой». В то же время, другие специалисты, наоборот, переходят в Boeing. Так происходит взаимный трансферт интеллектуальных продуктов.

Что касается высокотехнологичных отраслей и IT-услуг, мы будем прорабатывать современные инструменты, в том числе и всевозможные налоговые льготы. Будем вместе с вами приходить с предложениями в правительство, поскольку убеждать нужно не только Министерство промышленности и торговли, но и другие ведомства, в частности, Минэкономразвития и Министерство финансов. Но я думаю, что мы общими усилиями убедим их и найдем правильный инструмент. Коллеги, большое спасибо вам за конструктивный диалог, за хорошие вопросы. Я думаю, что мы продолжим нашу дискуссию на других панелях, и не только Экономического форума, но будем находить возможности для встреч и в других форматах.

**П. Фрадков:**

Спасибо большое Денису Валентиновичу Мантурову. Мне кажется, очень четкие и понятные ответы. Сегодня первый день работы Форума, и министр участвует в параллельных мероприятиях. Теперь мы можем обсудить поднятые сегодня вопросы.

Прошу прощения, господин Гутьеррес не смог задать вопрос. Дадим ему возможность коротко прокомментировать. Кратко представлю: Карлос Гутьеррес, вице-председатель Citigroup, в прошлом министр торговли Соединенных Штатов Америки. Я думаю, ему есть что сказать по теме поддержки экспорта. Может быть, с акцентом на вступлении России в ВТО. Что это дает, а, может быть, что-то и отнимает.

**К. Гутьеррес:**

Благодарю за приглашение и возможность задать вопрос выступающим. На мой взгляд, присоединение к ВТО станет важным шагом для России. Появится множество возможностей для экспорта, откроются новые рынки. Недостатки тоже найдутся. Вероятно, вам придется следовать правилам, которые вы сами устанавливать бы не стали, но польза превзойдет затраты. Один из вопросов, который я хотел бы задать министрам: существует ли стратегия переговоров о Соглашениях о свободной торговле, будет ли ВТО использована в качестве трамплина, который позволит открыть рынки и увеличить экспорт? У вас была бы отличная возможность вывести свою продукцию на любые рынки мира, в зависимости от того, каких партнеров вы выберете при заключении Соглашений о свободной торговле.

**П. Фрадков:**

Денис Валентинович ушел, я не буду отвечать за него, лишь прокомментирую со своей точки зрения. Конечно, Россия сейчас ведет подобного рода переговоры, причем ведет переговоры и как отдельная страна, и как член будущего евразийского экономического пространства. Такие переговоры



ведутся в многостороннем формате, с участием многих и многих партнеров. Суть создания подобных структур в том, чтобы обеспечивать доступ своих товаров на внешние рынки.

Большое спасибо за Ваши комментарии. В развитие этого постулата — очевидно, что при тех ограничениях, которые накладывает на нас Всемирная торговая ассоциация, определенные отрасли, некоторые регионы пострадают. Но надо использовать те преимущества, которые предоставляет ВТО. Открываясь рынку, мы, с другой стороны, открываем рынок для себя. И создание совместных производств в России — это часть выигрыша. Здесь нет никакого шапкозакидательства, процесс идет, Россия интегрируется в мировую экономику. Есть заинтересованность в создании таких производств в России. Вот несколько крупных примеров: Daimler и General Electric, Renault-Nissan... Франция является одним из активных игроков, и французский бизнес активно участвует в совместных проектах в России. Можно взять Калужскую область, проект Peugeot, другие примеры... Я хотел бы попросить господина Ксавье Лорана коротко прокомментировать, как он видит этот процесс, какова роль экспортных страховых кредитных агентств в стимулировании этого процесса. Возможно, поделитесь опытом Вашей компании.

#### **К. Лоран:**

Большое спасибо за приглашение. Для меня большое удовольствие и честь присутствовать здесь. COFACE — это экспортное кредитное агентство (ECA), созданное в 1946 году, сразу после Второй мировой войны для содействия французскому экспорту. В течение 40 лет, до приватизации в конце 1980-х, наша компания играла роль правительственного агентства по экспортным кредитам. Помимо этого она развивалась как страховщик кредитов для своих собственных счетов.

В настоящее время мы занимаемся двумя совершенно различными видами деятельности. С одной стороны — это частная деятельность по страхованию кредитов. Мы продолжаем работать в роли агентства по экспортным кредитам

для французского правительства. Каждый год мы заключаем соглашения на сумму в 10—15 миллиардов евро, а наши общие обязательства в настоящее время составляют приблизительно 65 миллиардов евро. Мы предоставляем гарантии многих типов. Самыми важными, конечно, являются обеспечение экспортных кредитов и инвестиционные гарантии. У нас также большой и длительный опыт сотрудничества с другими агентствами, специализирующимися в области экспортных кредитов. Между агентствами по экспортным кредитам нет никакого соперничества, только тесное и интересное сотрудничество. Правила ОЭСР, которых придерживается большинство стран с крупными агентствами по экспортным кредитам, полностью запрещают все виды конкуренции. Мы не можем субсидировать премии или процентные ставки, и это создает для всех единые правила игры. ЕСА не поддерживает конкуренцию, но оказывает поддержку собственно проекту, качеству продукции и репутации компании. Я думаю, что с точки зрения экспортных кредитов, для России сейчас очень важно быть членом ВТО. Это поможет России конкурировать на мировом уровне. Все всегда видят недостатки и никогда — преимущества, но я думаю, что в этом случае у России будут большие преимущества.

Сотрудничество между Францией и Россией в сфере финансовой индустрии и банковской системы началось много лет назад. Петр Фрадков упомянул завод по производству самолетов Sukhoi Superjet и экспортные поставки, которые должны начаться в ближайшем будущем. А мы вместе с «Внешэкономбанком» и SACE, итальянской ЕСА, будем содействовать такому экспорту. Это типичный пример того, какую важную роль будет играть сотрудничество между ЕСА и «ЭКСПАР» в ближайшем будущем.

Что касается отношений с Францией, то у нас есть и другие проекты. Один из них — это запуски ракет с космодрома в Куру во Французской Гвиане. Мы ждем подписания соглашения с «ЭКСПАР», которое позволит нам разделить бремя финансирования этих запусков. Мы полгода ведем с «ЭКСПАР» переговоры о подписании соглашения о сотрудничестве и соглашения о

совместном страховании, и я искренне надеюсь, что они будут подписаны в ближайшем будущем.

**П. Фрадков:**

В общем, оптимистический прогноз. Надеюсь, что мы не подведем как партнерское агентство. Было очень интересно выслушать то, что вы рассказали о повышенном спросе со стороны французских предпринимателей на инструменты поддержки экспорта в третьи страны, продукции, произведенной в России. Это один из новых инструментов, которые будут действительно инновационными и прямым образом подтвердят необходимость и важность вступления России во Всемирную торговую организацию. Вы коротко отметили еще один важный проект. Это создание совместного самолета Sukhoi Superjet, который, я уверен, в ближайшее время займет достойное место. Я понимаю, что этот проект не единственный. В авиастроении становится хорошей практикой создание многонациональных продуктов.

Прошу Михаила Аслановича Погосяна, руководителя «Объединённой авиастроительной корпорации» поделиться своим видением и планами: как такая крупная структура, как ОАК, могла бы использовать этот механизм. Спасибо, Михаил Асланович.

**М. Погосян:**

Хочу сказать, что на сегодняшний день мы рассматриваем стратегию развития ОАК как стратегию, направленную на создание продуктов, конкурентоспособных на глобальном рынке. И в этом плане развитие сегмента гражданской авиационной техники является для нас одним из приоритетов. Механизм поддержки экспорта — это не теоретический вопрос. Это вопрос, с которым мы сегодня самым тесным образом связаны. Это уже действующие программы, находящиеся в стадии активного выхода на внешний рынок, такие как Superjet 100, который уже упоминался сегодня. В этом году мы должны

начать экспорт самолетов в Индонезию, в Лаос. В следующем году — Мексика. Это задача, которая требует от нас не только создания отдельных механизмов, но и формирования процедур, которые бы позволяли оперативно использовать эти механизмы. С удовлетворением отмечаем, что параллельно с развитием наших проектов идет создание такого рода механизмов. Мы опираемся на договоренности между COFACE, SACE и Внешэкономбанком по поддержке экспорта наших самолетов. Мы активно используем механизмы страхования экспортных кредитов и инвестиций от коммерческих и политических рисков. Это страхование осуществляется через учрежденное Внешэкономбанком Российское Агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций. И есть целый ряд других механизмов, которые сегодня используются.

Я считаю, что сложность нашей задачи состоит в том, что мы должны параллельно с реализацией экспорта отработать конкретные процедуры оперативного использования тех механизмов, которые сегодня существуют в мире. Существуют они уже не один десяток лет. Нам нужно очень быстро пройти этот путь, и мы рассчитываем на тесное взаимодействие с нашими коллегами из Европы. С моей точки зрения, чтобы сегодня реально поддерживать конкурентоспособность производителя, надо развивать механизмы поддержки экспорта. Раньше, при государственных закупках и при государственной поддержке экспорта, у самой компании-производителя не было задачи формировать эти механизмы. Мы были сосредоточены на технических характеристиках самолетов, на системе послепродажного обслуживания. Сегодня же экспортная поддержка является неразрывной составной частью производственной деятельности. И поэтому без активного развития этого направления мы не видим возможности дальнейшего движения вперед. Для нас это стратегические вопросы. И мое присутствие здесь — это элемент нашей стратегической заинтересованности в тех механизмах, о которых сегодня уже говорилось.

## **П. Фрадков:**

Мне кажется, совершенно правильно, что сегодня речь идет уже не только о конкуренции технологий, но и о конкуренции финансовых условий, финансовых пакетов, возможности государств поддержать свой национальный экспорт, взять на себя определенные объемы обязательств, в том числе и политических. Михаил Асланович представляет компанию, которая является экспортным брендом — российским, советским, потому что многие десятилетия Россию воспринимали, в том числе, и через авиатехнику. Другой бренд, не менее важный: наша атомная промышленность. Я попрошу Николая Иосифовича Соломона, первого заместителя генерального директора госкорпорации «Росатом», поделиться — в дополнение к словам Михаила Аслановича — своим видением этой темы. Как крупная компания, известная во всем мире, один из монополистов, с одной стороны, а с другой — компания, которая бурно развивается, которая успешно сохраняет свои старые рынки и завоевывает новые — как она может применить новый инструментарий к существующим много лет подходам.

## **Н. Соломон:**

Прежде всего, хотелось вслед за коллегами из ОАК сказать, что «Росатом» позиционирует себя как глобальная высокотехнологическая компания. Мы строим серьезные планы по расширению нашей деятельности за рубежом. Мы достаточно масштабны, чтобы утверждать имидж высокотехнологической компании и инвестировать в НИОКР достаточное количество средств. На настоящий момент экспортная выручка госкорпорации составляет 30%, и мы планируем ее довести в ближайшие 15 лет до 50%. Это серьезные суммы, это 30-35 миллиардов долларов. Сегодня мы занимаем 40% рынка обогащения урана и 17% мирового рынка поставок топлива, однако планируем на первое место вывести продукт под названием «строительство АЭС за рубежом». Сегодня мы строим за рубежом больше всех — одновременно строится девять блоков — и планируем строить до 30 блоков на достаточно долгую

перспективу. Естественно, для нас собственный процесс привлечения финансирования и работы с институтами и с будущими инвесторами — это отдельная задача. У нас достаточно неплохо отработан механизм взаимодействия с Минфином, мы получаем межправительственные кредиты на строительство. Это очень важно, это то условие, при котором работают все атомщики в мире. У нас капиталоемкие проекты, и не всегда легко в начале проекта — при неопределенности с лицензиями, с постфукусимским синдромом — получить поддержку от инвесторов. Но мы открыты для инвестиций: проекты в Калининграде, проекты в Турции открыты для инвесторов, мы ждем этих вливаний. Мы рады факту создания «ЭКСаРА», потому что мы ратовали за него и долго ждали этого момента. И мы желаем ему счастливого будущего. Мы знаем, как работает COFACE; им в этом году будет так же, как и нам, 65 лет. Впереди огромный путь, который надо пройти быстро, чтобы, в том числе, получать те услуги, которые нам так важны. Например, при поддержке экспортного кредитования по оборудованию, поставляемому нашим стройкам за рубежом, экономия только на процентных платежах может составлять от 0,5% до 1%. При средней стоимости строительства двублочной станции более 10 миллиардов долларов эффект очевиден. Это 100 миллионов долларов с одной стройки. Таких очевидных преимуществ сегодня требуют наши клиенты по всему миру. Сейчас проходит тендер на строительство АЭС «Темелин». Его обязательным условием является наличие гарантии от экспортных кредитных агентств на поставки оборудования. Это является очень важным фактором конкуренции. Поэтому мы с нетерпением ожидаем использования этого продукта по нашим предложениям и надеемся на поддержку.

**П. Фрадков:**

Важно отметить, что механизм страхования экспортных кредитов, который сейчас создается, может быть использован крупным бизнесом, но нельзя исключать поддержку этим инструментом и малого, и среднего бизнеса. Я

хотел бы обратиться к господину Хохбергу за комментарием с учетом опыта Экспортно-импортного банка Соединенных Штатов. Эта огромная структура предоставляет долгосрочное финансирование и имеет специальную программу по средним предприятиям... Каковы приоритеты Ваших подходов, каким вам представляется то, что происходит сегодня в России в связи с созданием нового Агентства?

**Ф. Хохберг:**

Спасибо, что пригласили меня участвовать в этой дискуссионной панели. В Санкт-Петербурге я уже третий раз. Мой первый визит состоялся 20 лет назад в декабре, второй — 10 лет назад в апреле. Наконец-то я приехал в правильное время. Я очень рад, что приехал в июне, спасибо за приглашение. Ранее мы говорили об Экспортно-импортном банке США, который был основан в 1934 году, и, соответственно, он несколько старше, чем COFACE. Недавно мы отметили 78-летие банка. Президент Обама способствовал увеличению экспорта Соединенных Штатов и стал первым президентом, который создал реальную экспортную стратегию. Ее название — Национальная экспортная инициатива. Также президент призвал к глобальной конкуренции в целях улучшения координации между всеми экспортными агентствами. Национальная экспортная инициатива была первым шагом, и президент попросил у конгресса полномочий объединить многие из этих агентств. Благодаря президенту наша поддержка малых и средних предприятий приобрела особую важность. Среди компаний, которым мы помогаем, 85–90% представляют собой предприятия малого бизнеса; по определению нашего Управления по делам малого бизнеса, это компании, у которых меньше чем 500 сотрудников. Так что чаще всего это очень небольшие компании, и это 90% компаний, которым мы помогли в прошлом году, что составляет приблизительно 20% в долларовом эквиваленте. В прошлом году мы освоили приблизительно 6 миллиардов долларов США, чтобы облегчить экспортную торговлю предприятий малого бизнеса.

Подобные компании, как я уже сказал, составляют подавляющее большинство наших клиентов. Наше агентство заботится о создании рабочих мест, прежде всего в Соединенных Штатах. Это тоже надо учитывать, если говорить о расширении участия агентств по экспортному кредиту в России. Позвольте мне привести пример: в Индии мы финансировали проект в сфере солнечной энергетики. Это создало много хороших рабочих мест в Соединенных Штатах; в Индии было создано 600 рабочих мест на строительстве электростанции, а затем еще 200 постоянных позиций по ее обслуживанию. Рост безработицы наблюдается во многих странах мира, включая мою собственную, и реальное преимущество такого экспорта состоит в том, что он помогает созданию рабочих мест для обеих сторон соглашения. И наконец, уделяя большое внимание созданию рабочих мест в Соединенных Штатах — президент Обама ясно дал это понять, — мы помогаем и американским компаниям, и иностранным компаниям, работающим в Соединенных Штатах. Одной из компаний, с которыми мы много сотрудничали в прошлом году, является Siemens. Эта компания производит силовые турбины в городе Шарлотт в Северной Каролине. Я трижды посещал это предприятие: мы помогаем им финансировать производство турбин, поставляемых в Корею, Нигерию и Мексику. Важно, что прямые иностранные инвестиции и содействие экспорту взаимосвязаны, и агентства по экспортному кредитованию могут служить связующим звеном между ними.

**П. Фрадков:**

Если позволите, один небольшой вопрос: понятно, что у вас очень широкий мандат, в рамках которого вы ведете свою деятельность. Но если попробовать сравнить одного из ваших крупнейших партнеров, компанию Boeing, и программу по поддержке малого и среднего предпринимательства? При объективных ограничениях по бюджетным вопросам, которые устанавливает Сенат каждый год, — каковы ваши приоритеты? Или это уже вопрос внутренней оценки?



**Ф. Хохберг:**

Как у любого государственного учреждения, действующего в рамках, установленных законодательством, у нас, конечно, противоречивые приоритеты, и нас приходится решать сложные задачи. Нашими приоритетами являются создание рабочих мест, поддержка предприятий малого бизнеса, расширение экспорта, связанного с возобновляемыми источниками энергии, а также расширение экспорта в страны Африки южнее Сахары. Мы должны работать во всех этих направлениях и при этом не мешать частному сектору. Значит, нам надо создавать стратегию, которая поможет это осуществить. Вы упомянули компанию Boeing. Один из проектов, запущенных нами два года назад — это финансирование системы поставок, и Boeing входит в число компаний, участвующих в этом проекте. Предприятия малого бизнеса иногда называют скрытыми экспортерами, поскольку они поставляют продукцию более крупным компаниям, которые и осуществляют экспорт, таким как Boeing, Caterpillar или Case New Holland. Case New Holland был нашим первым клиентом, когда мы начали программу финансирования системы поставок. В этом случае малый бизнес может заниматься снабжением более крупной компании. Обычно малый бизнес должен ждать 30, 45, или 60 дней, пока его услуги будут оплачены, что очень тяжело для предприятий такого рода. Наша программа позволяет малому бизнесу, работающему с более крупным экспортером и банком, получать оплату в течение пяти дней. Это помогает поддерживать поток наличных, помогает росту малого бизнеса и в то же самое время поддерживает экспорт крупной компании.

**П. Фрадков:**

Господин Хохберг, спасибо Вам огромное за Ваш комментарий. Но вот есть еще один вопрос. Господин Гутьеррес, прошу Вас.

**К. Гутьеррес:**

Спасибо, я хочу задать вопрос г-ну Фрадкову. Будут ли требования соответствия стандартам Basel III и соотношение рисков к средневзвешенной стоимости оказывать большее давление на финансирование SME? Ведь у них, вероятно, не будет финансирования от частного сектора, по крайней мере в нынешних масштабах?

**П. Фрадков:**

Понятно, большое спасибо за Ваш комментарий. Я думаю, мы тоже рано или поздно придем к тому, что будем системно работать и с крупными компаниями, и с малым и средним бизнесом, понимая, что в цепочке добавленной стоимости небольшая по сравнению с Boeing компания может соответствовать крупной. А малая может быть средней при включении ее в эту цепочку. Спасибо.

Поддержка экспорта, вступление России во Всемирную торговую организацию поднимают ряд вопросов, связанных, в том числе, с законодательством. Много споров, много плюсов и минусов в присоединении к этой организации. Последний отчет, очень интересный, который сделала Российская экономическая школа совместно с компанией Ernst & Young о последствиях присоединения к ВТО. Сделан однозначный вывод: только две вещи могут каким-то образом нивелировать негативные эффекты от присоединения к ВТО. Это применение экспортно-ориентированной модели, с одной стороны, а с другой — привлечение в страну крупных инвестиций. Это две совершенно неразрывные вещи. Но мы говорим о более общем уровне, о предпринимательском климате, об инвестиционном климате в стране.

Я хотел бы предоставить слово Андрею Сергеевичу Никитину, генеральному директору Агентства стратегических инициатив. Агентство, как вы знаете, создано по инициативе Владимира Владимировича Путина и разрабатывает подходы и модели, которые позволят улучшить наш предпринимательский климат. Андрей Сергеевич, прошу. Ваши комментарии по поводу экспорта и Ваше видение вопроса.

**А. Никитин:**

У нас есть четкий системный план по улучшению инвестклимата. Думаю, мы будем ему следовать. Но, конечно, нам важно мнение предпринимателей. Когда мы занимаемся этой работой, то строим «дорожные карты» по устранению барьеров. И первые четыре «карты», которые мы построили, таковы: устранение таможенных барьеров, упрощение получения разрешения на строительства, снижение барьеров подключения к энергетике — то, что волнует инвесторов. И была «карта» по поддержке экспорта, этой работой руководил Петр.

Что хотелось бы отметить — все эти карты обсуждались не только экспертно с федеральными органами, но и на краудсорсинговой площадке. Обычно на краудсорсинговую площадку мы приглашали достаточно квалифицированных экспертов, прошедших определенный отбор. По каждой «карте» было порядка 1000 экспертов. По «карте поддержки экспорта» было 20 000 обращений. Несмотря на то, что сейчас поддержка экспорта малого и среднего бизнеса в России находится на нулевом уровне, востребованность этого продукта будет огромной. И я очень благодарен за работу, которую вы делаете. Мы со своей стороны будем вас всецело поддерживать.

**П. Фрадков:**

Андрей, огромное спасибо. Со своей стороны хочу сказать, что эта работа новая и очень интересная. Я уверен, что она абсолютно необходима, потому что это первая попытка свести воедино разные подходы с позиции поддержки экспорта и с максимальным привлечением бизнеса. Хотел бы еще раз вернуться к малому и среднему бизнесу потому, что в этой карте малый и средний бизнес - краеугольный камень. Приводятся достаточно конкретные цифры. С сожалением надо признать, что сегодня на уровне государственной поддержки экспорта малый и средний бизнес практически не представлены. Одна из основных задач этой карты - к 2015 году достичь следующего

показателя: 15% всех малых и средних предприятий должны быть экспортно-ориентированными. Понятно, что это далеко от зарубежных примеров, которые приводили коллеги, но, как минимум, впервые этот вопрос поднят на серьезном уровне.

В продолжение темы малого и среднего бизнеса я попросил бы Станислава Наумова, вице-президента инновационного фонда «Сколково», кратко прокомментировать, как он видит это развитие. Потому что формат ВТО предполагает поддержку малого и среднего бизнеса разными способами. Мы должны понимать, что малый и средний бизнес — это гибкий инструмент, это обеспечение настоящей диверсификации экспорта, с одной стороны, а с другой — это обеспечение постоянного потока экспорта, потому что этот бизнес может адаптироваться к изменяющимся реалиям, способен переходить с рынка на рынок в зависимости от ситуации.

### **С. Наумов:**

Мы являемся своего рода агентством по импорту исследовательских стартапов в экосистему нашей страны. Сегодня у нас на питерском Форуме 500 участников. Как раз 500-й участник — это компания, которая была создана российскими и израильскими учеными-предпринимателями. Для нас очень важно, чтобы успешный результат интеллектуальной деятельности позиционировался не только внутри страны — что безусловно важно и является для нас приоритетом, — но чтобы был и внешний спрос. Поэтому мы, со своей стороны, установили десятилетний срок налоговых льгот. Я думаю, что это хорошая форма привлечения частных инвестиций в наши стартапы, поскольку в них точка возврата вложенных средств наступает немного раньше, чем в других проектах.

Завтра утром мы будем проводить нашу первую инвестиционную сессию, продавать первые 20 компаний. Пользуясь случаем, приглашаю всех, кто хочет экспортировать из России талантливые компании, прийти завтра к нам. Мы заинтересованы в сотрудничестве с вами, потому что мы понимаем, что

нам очень важно чувствовать маркетинг внешних рынков, и риски, которые вы оцениваете, для нас являются очень важным ориентиром при принятии решений.

**П. Фрадков:**

Небольшой вопрос: вы в своих моделях применяли какой-то количественный показатель, оценивали количество малых и средних компаний, которые должны выйти на внешний рынок? Я имею в виду новые компании — те которые получают новые способы господдержки.

**С. Наумов:**

Да, в соглашениях, которые мы подписываем с нашими технологическими лидерами — это около 25 транснациональных компаний, которые сегодня уже работают в «Сколково» — предусматривается, что они будут создавать свои компании. Поэтому я думаю, что как минимум 100 компаний с участием крупных международных корпораций появится в «Сколково» в ближайшее время. И они будут получать не только налоговые льготы. Мы даем гранты, особенно тогда, когда речь идет о высокорисковых исследованиях на стыке между фундаментальной и прикладной наукой. И эти R&D центры тоже получают софинансирование со стороны крупных корпораций, это сегодня уже около 19 миллиардов рублей.

**Ф. Хохберг:**

Я приглашен еще на одну встречу, поэтому мне пора заканчивать. Возможно, я успею ответить на один вопрос.

**П. Фрадков:**

Коллеги, прошу воспользоваться случаем, не каждый раз предоставляется возможность задать вопрос главе самого крупного экспортно-импортного

банка мира. Видимо, Ваши объяснения были настолько исчерпывающими, что если будут вопросы — мы Вам передадим.

**Ф. Хохберг:**

Судя по всему, мои комментарии настолько ясны, что не вызывают никаких вопросов, это очень хорошо.

**П. Фрадков:**

Предлагаю двигаться дальше. Мы затронули несколько важных тем. Мы остановились на поддержке малого и среднего бизнеса. Понятно, что малый и средний бизнес, ограниченный в поддержке, сконцентрирован в регионах. Понятно, что нам надо всем вместе создавать инфраструктуру поддержки экспорта в самом широком смысле. Инфраструктура включает несколько аспектов: это и финансовая — ее мы подробно обсудили; и организационная — поддержка органов исполнительной власти, поддержка общественных организаций, консультационная поддержка и многое другое. Но как дойти до компаний в регионах, как им объяснить, что они могут пользоваться этим инструментом? Конечно же, нужна определенная сеть, нужны наработки, нужны контакты. Я прошу президента Торгово-промышленной палаты Сергея Николаевича Катырина коротко рассказать, как можно организовать эту работу на базе Торгово-промышленной палаты или других объединений.

**С. Катырин:**

Я думаю, многим здесь сидящим известно, что у нас довольно приличная сеть: у нас в Российской Федерации работают 174 палаты. Естественно, в них представлен и малый, и средний, и крупный бизнес, представлены все формы и масштабы. Также естественно, что, как и во всем мире, членская база - это малый и средний бизнес. И прежде всего Палата отстаивает именно его интересы, потому что больше всего в защите институтов нуждается как раз малый и средний бизнес. Мы неплохо начали нашу совместную работу. Хочу

сказать тем, кто еще не знает, что мы уже проехали с десятков регионов, где ставили перед собой следующую задачу: дать возможность потенциальным экспортерам, пока еще не являющимися экспортерами, встретиться с Агентством, понять, как и чем оно может поддержать и организовать прямой контакт в работе с ними. Через Палату или без Палаты, — главное, чтобы они понимали, что есть такой институт, что этот институт создан, в том числе, для них, для их поддержки. Естественно, мы предлагаем, чтобы они активно использовали этот институт.

Задача, которую мы ставим — включить в эту работу все наши палаты, в том числе и муниципальные. Не факт, что в каждой палате будут десятки экспортеров. Пускай будет один—два, но это те, кому Агентство поможет выйти на внешние рынки. В восемнадцати зарубежных странах есть представительства российской Палаты, и они тоже подключены к этой работе. Что мы ощущаем как проблему на сегодняшний день? Первое: недостаток информации. Я думаю, что Петр и его коллеги, двигаясь по палатам, ощутили, что многие из предпринимателей недостаточно хорошо представляют институты поддержки, которые существуют в стране. Это касается не только Агентства, но и других институтов, в последнее время созданных в последнее время, которые уже начали активно работать. К сожалению, бизнес недостаточно хорошо информирован. Думаю, что в этом вина и самого бизнеса, который не до конца пытается разобраться во всем, что создано в государстве, и вина институтов — в том числе и Торгово-промышленной палаты — что мы недостаточно доводим информацию до тех, кто потенциально может ею воспользоваться. Второе, а может быть, и первое по значимости — это кадровый вопрос. Начиная от слесаря и кончая внешней торговлей, к сожалению.

В наших компаниях, в том числе и экспортно-ориентированных, существует нехватка кадров, которые бы хорошо разбирались во внешней торговле и достойно могли бы ориентировать свою компанию на внешних рынках, в институтах, которые есть внутри страны, в возможностях, которые есть за

пределами страны. Это задача, над которой надо работать всем вместе. И если говорить о сегодняшних условиях и о том, что мы предполагаем дальше делать в ВТО, то это уже проблема в квадрате. Чтобы защищать и продвигать свой бизнес, нужны люди, которые хорошо понимают, куда они будут продвигать бизнес, в каких условиях, и как будут действовать на внешних рынках. Так что нам вместе есть над чем работать.

**П. Фрадков:**

Хочу подтвердить, что я был приятно удивлен, когда мы сразу нашли взаимопонимание с Сергеем Николаевичем, с Торгово-промышленной палатой. Мы вместе решили, что надо доводить новую логику и инструментарий до бизнеса в регионах, Мы провели серию региональных презентаций — безо всякого организационного пафоса, нормальные рабочие встречи. Но, как минимум, по 100 потенциальных экспортеров в регионе проявляется, они есть, они интересуются перспективами. Для них это новый совершенно уровень, и этот потенциал малого и среднего бизнеса надо всем вместе поддерживать.

Я хотел бы вернуться к ВТО. Здесь присутствует господин Косткиевич, он возглавляет Экспортное кредитное агентство Польши KUKE. У него очень интересный опыт, которым он может поделиться.

Агентство было создано около 20 лет назад — господин Косткиевич меня может поправить, если ошибаюсь — и вскоре Польша присоединилась к ВТО. У нас схожая ситуация. Агентство создано недавно, мы в процессе присоединения к ВТО. Как мы сегодня обсудили, инструментарий Агентства — это единственный инструментарий страхования экспорта, который принимается каждой уважаемой организацией. Какие шишки вы набили, с какими сложностями столкнулись, чего посоветуете избегать? Ошибки мы, наверное, все равно допустим, но, по крайней мере, будем знать, чего опасаться.



### **3. Косткиевич:**

Спасибо за приглашение, мне очень приятно присутствовать здесь. Я хотел бы подчеркнуть, что мы относительно молодая организация: нам только 21 год. KUKE было создано сразу после больших перемен, произошедших в Польше в 1989 году, и мы полагались на опыт наших западных друзей, главным образом из COFACE. Мы хотели бы поблагодарить их за это. В течение 1990-х мы в основном полагались на опыт COFACE, и конечно, деятельность нашего агентства во многом основывалась на их знаниях и методиках. Я хотел бы подчеркнуть, что был проделан большой путь. В самом начале, когда мы еще были маленькой организацией, главным препятствием для нас стало достижение консенсуса с польскими предпринимателями. Как отметил г-н Наумов, это был вопрос информации. Пытаясь научить наши компании использовать новые инструменты, мы предложили поддержать экспорт. Сейчас мы в KUKE даже не помним, как Польша вступала в ВТО; это не было проблемой. Мы начали строить относительно открытую экономику в Польше сразу после 1989 года. Это означает, что вступление в ВТО было абсолютно незаметным для польской экономики. Для KUKE очень важным было членство в ОЭСР, потому что именно она регулирует долгосрочные бизнес-отношения, долгосрочное страхование кредитов. Также очень важным было вступление в Европейский союз, поскольку, с нашей точки зрения, именно он регулирует краткосрочные бизнес-отношения. KUKE — это экспортное агентство, у которого 1500 клиентов, относительно ограниченное число. Агентство действует от имени польского государства, поддерживая и обеспечивая долгосрочное и краткосрочное страхование экспортных кредитов в страны с нерыночной экономикой, то есть в страны, где страховку получить нелегко. Мы предоставляем коммерческие страховые кредиты, действуя внутри страны, и поддерживаем краткосрочные бизнес-отношения в странах-членах ОЭСР и во всем мире. Мы все еще небольшая компания, но у нас уже 1500 клиентов, большинство из которых — средние и мелкие предприятия. Что касается масштаба нашего краткосрочного бизнеса в России, у нас 5000

кредитных лимитов. Это означает, что мы покрываем экспорт польских товаров и услуг 5000 российских импортеров, а наше долгосрочное присутствие в России составляет 60% нашего полного присутствия. Примером нашего сотрудничества здесь, в Санкт-Петербурге, может служить отель Crowne Plaza в аэропорту Пулково, который был построен польской компанией и до сих пор является одним из моих самых больших рисков в России. В течение следующих восьми лет должен нами быть оплачен кредит в размере примерно приблизительно 50 миллионов евро. Как члены Бернского союза мы надеемся, что «Внешэкономбанк» также станет членом этого специального клуба в ближайшие годы. Работа с предпринимателями чрезвычайно важна: она объясняет, что инструменты поддержки не предназначены для компенсации недостатка конкурентоспособности в области поставляемых товаров и услуг. Как объяснил мой коллега из COFACE, речь идет о создании единых правил. Мы согласны с этим, и мы выступаем за создание ситуации, когда польские экспортеры смогут получить такую же страховку, финансирование и воспользоваться такими же инструментами уменьшения рисков, как наши конкуренты в Китае, Германии и других странах. Но мы не можем создать конкурентоспособность, если она отсутствует. Польская экспортная история — это один из самых больших успехов польского преобразования. У нас была достаточно закрытая экономика, а теперь она стала в большой мере открытой. Например, экспорт, который составлял приблизительно 20% нашего ВВП, теперь составляет более 70%, а наш ВВП сейчас в три раза больше, чем в 1990 году. Конечно, мы не сравниваем наш экспорт с экспортом очень маленьких экономик, таких как Эстония или Венгрия, но, в общем, Польша — теперь один из крупных экспортеров. Большая часть нашего экспорта направлена в Европейский союз, с которым мы теперь полностью объединены. Для нас это уже внутренняя торговля, а не реальный экспорт. Я думаю, что создаваемая в России инфраструктура — лучшее, что вы можете сделать для создания структуры, в которой мог бы далее развиваться ваш экспорт. Я желаю вам всего наилучшего, и если мы

можем чем-то помочь «ЭКСАР» — то мы открыты к сотрудничеству и с радостью это сделаем.

**П. Фрадков:**

Мы отметили вопрос о вступлении в Венский союз. Думаю, что через какое-то время обратимся с просьбой, чтобы нас в него приняли. Для нас ближайшее присоединение — это ВТО и, главное, ОЭСР, потому что экспортные кредиты регулируется именно этой организацией. А ВТО принимает консенсусное решение ОЭСР как документ к исполнению. Конечно, надо приводить наши кредитные политики в соответствие. Это и предоставление прямого государственного финансирования, это субсидирование ставки и многие другие вопросы. Конечно, здесь Ваш опыт незаменим.

А теперь я предоставляю слово Владимиру Александровичу Дмитриеву, руководителю государственной корпорации «Банк развития и внешнеэкономической деятельности». Мы сегодня говорили о разных инструментах. Внешэкономбанк, как основной институт развития в финансовой сфере, аккумулирует в себе все эти инструменты. Он действует не только как банк развития как таковой, но и как экспортно-импортный банк, потому что предоставляет экспортное финансирование. Есть инструментарий Росэксима, инструментарий страхования экспортных кредитов. Владимир Александрович, каким Вы видите сегодня дальнейшее развитие банка в этом направлении? Как он отвечает на требования открытости миру?

**В. Дмитриев:**

Я даже не знаю, куда дальше развиваться банку. Потому что все, что можно, мы уже реализовали или реализуем. Я сейчас был на сессии, которую организовал Российский фонд прямых инвестиций, стопроцентная «дочка» Внешэкономбанка, сейчас у нас сессия «ЭКСаРа», стопроцентной «дочки» банка, здесь присутствует Николай Гаврилов, руководитель «Росэксимбанка», который тоже является стопроцентной «дочкой» Внешэкономбанка. У нас

много «детей» в других отраслях и банковского сектора, и промышленного сектора экономики, включая металлургические предприятия. Есть и другие формы участия в экономике нашей страны. Что вообще-то неправильно! В мире нет ничего похожего на такую комплексную систему поддержки промышленного экспорта. Везде существуют государственные Эксимбанки либо страховые агентства. Но есть такой феномен, как Россия, где посчитали целесообразным и единственно возможным все эти функции реализовывать через Внешэкономбанк. Так, наверное, проще и ответственности меньше. Можно спрашивать с Внешэкономбанка за все, и он за все отвечает, как юный пионер. Что мы и пытаемся делать в соответствии с задачами, которые перед нами стоят.

Отрадно то, что у нас в стране создана полноценная комплексная система поддержки промышленного экспорта. Как она работает — это другой вопрос. Но, по крайней мере, результаты первых месяцев деятельности Российского агентства по страхованию экспортных кредитов и — что важно — инвестиций, демонстрируют, что востребованность продуктов, которые генерирует «ЭКСПАР», безусловно существует. Интерес к работе и деятельности «ЭКСПАР» есть и у импортеров — об интересе и с той, и с другой стороны говорят первые сделки, которые закрыл «ЭКСПАР» в конце прошлого года. И сейчас пайплайны достаточно внушительны, распространяются на многие сектора российской экономики.

Не могу не согласиться с нашим польским коллегой в значимости вопроса растущей потребности в поддержке предприятий малого и среднего бизнеса, намерения этих предприятий выходить на внешние рынки. Мы с Анатолием Карачинским давно об этом говорили. По-прежнему присутствует некий скептицизм в отношении открытости «ЭКСПАР» и системы поддержки экспорта в целом. Тем более режет слух выражение “промышленный экспорт”, когда речь идет о развивающейся компании, работающей в сфере IT-технологий и массовых коммуникаций. Это высокотехнологичный, высокоинтеллектуальный продукт со своей спецификой, который требует точного подхода и весьма

специфического отношения к себе. Но я убежден, что и здесь мы найдем правильные подходы, правильные формы поддержки такого рода компаний. Чрезвычайно важно, чтобы на внешних рынках Россия присутствовала не только как страна, экспортирующая танки и вагоны, к чему все привыкли, но и высокотехнологичную продукцию, основанную на интеллекте. Я не вижу причин, по которым бы мы не можем конкурировать с Индией, которая вырастила мощнейшую прослойку программистов. Уверенно можно сказать, что у нас есть такие же люди, и их необходимо поддерживать.

В завершении я желаю успехов Российскому Агентству по страхованию экспортных кредитов и инвестиций и надеюсь, что в пайплайне есть уже место для поддержки не только промышленного экспорта, но и инвестиций российских компаний за рубежом. Уникальность ситуации состоит в том, что все это происходит в орбите государственной корпорации Внешэкономбанка, что институты, созданные при ВЭБ, дополняют друг друга. И когда мы говорим о поддержке промышленного экспорта, не надо забывать, что у предприятий, которые ориентированы на экспорт, есть инструменты их капитализации, инструменты внедрения современных корпоративных форм управления и современных технологий. Это и Агентство, и Российский фонд прямых инвестиций, который тоже начал свою работу весьма активно и привлек уже порядка 800 миллионов долларов иностранных инвестиций, вложив собственных 200 миллионов. Это неплохое соотношение. Фонд нацелен на динамично развивающиеся предприятия, имеющие хороший потенциал роста. В круг его интересов входят предприятия, ориентированные на экспорт. Так что будем работать вместе.

#### **П. Фрадков:**

Мы исходим из этого и считаем, что наше Агентство и Фонд прямых инвестиций — это дополняющие друг друга организации. Мы сегодня пришли к выводу, что единственный способ противостоять возможным негативным последствиям вступления в ВТО в ряде отраслей — улучшение

инвестиционного климата и развитие экспортно-ориентированной модели экономики. Так получилось, что нашу сессию открыл Денис Валентинович Мантуров, министр промышленности. И я хочу попросить сейчас представителя другого министерства, заместителя министра экономического развития Алексея Евгеньевича Лихачева, подвести итог этой дискуссии и сказать несколько слов о нашем Агентстве и его работе.

**А. Лихачев:**

Добрый день, уважаемые коллеги, дамы и господа, панелисты!

Во-первых, добро пожаловать на Санкт-Петербургский форум, во-вторых, тот круглый стол, на котором мы сегодня присутствовали — один из ключевых. И не только потому, что проходит в первые часы работы Форума. Поддержка экспорта в современной ее трактовке, в аспекте тех амбициозных задач, которые стоят перед Россией — едва ли не главная задача внешнеэкономического блока нашего Министерства. И с Внешнеэкономбанком, и с «ЭКСАРом» мы взаимодействуем не просто каждый день, а каждый час.

Мне бы хотелось сосредоточиться на трех ключевых моментах. Первое — это та работа, которая идет и будет идти в России с точки зрения приведения в соответствие инструментов поддержки экспорта как базовым нормам ВТО, так и основным методикам и рекомендациям ОЭСР. Это серьезная работа, которая организационно обеспечена на межведомственном уровне, и политически благословлена. И по части финансовых инструментов — я имею в виду субсидирование процентных ставок, страхование, гарантирование, экспортное кредитование — и по части регионов работа должна быть в краткие сроки нами переосмыслена и построена в полном соответствии с базовыми документами, о которых сегодня все говорили. Важный аспект состоит в следующем: мы бы очень хотели вместе с вами сделать так, чтобы проводимая подстройка привела к наращиванию усилий государства по этому вектору. И не только через формальное усиление финансирования тех или иных направлений, но и через включение в эту орбиту целого ряда уже

существующих или новых инструментов. Мы всерьез рассматриваем более активную работу на межведомственном уровне — коллега Мантуров, видимо, об этом говорил — и ведем переговоры с Минфином. Другой ключевой вопрос — регионы и общественные организации бизнеса. Сергей Николаевич коснулся этой темы. А кроме глубокоуважаемой Торгово-промышленной палаты в нашем блоке находится также и «Опора России», организация малого бизнеса. Через ее структуры и через структуры Торгово-промышленной палаты совместно с губернаторами немалые деньги тратятся непосредственно на поддержку тех или иных начинаний, на создание бизнес-центров, подготовку и запуск новых экспортных проектов малого и среднего бизнеса в регионах. Это крайне важная тема.

Перехожу ко второй: анализируя инструментарий, мы особым образом выделяем организационное направление. И новый эффект от межправительственных комиссий, других двусторонних контактов как по снижению барьеров доступа на те или иные рынки, так и по выявлению новых ниш, новых возможных продуктовых направлений для входа в те или иные регионы. Это новое, пока неведомое нам слово. И здесь мы особым образом выделяем наши торгпредства. Новым председателем правительства и новым министром экономического развития перед нами поставлена амбициознейшая задача: «заточить» торгпредства под конкретные проекты, сделать их клиентоориентированными на потребности не только корпораций, но и малых, и средних компаний. Это значит, что мы будем пересматривать не только организационную и субстантивную структуру торгпредств, но и подтачивать KPI, оценки деятельности, планы, страновые планы работы в среднесрочной перспективе под поддержку конкретных проектов, продвижение тех или иных товаров на рынки наших стран-партнеров. Нам предстоит найти — в первую очередь, с Петром Михайловичем, а затем с представителями бизнеса — новую роль торгпредств в продвижении конкретных торгово-экономических и инвестиционных интересов на рынках присутствия. И мы бы хотели, Петр Михайлович, чтобы Агентство и Ваши специалисты подошли к этой проблеме

неформально. У нас есть опыт работы в аппарате торгпредств крупных государственных компаний. Мы бы хотели, чтобы аналогичное представительство было и у «ЭКСаРА», и чтобы непосредственно в рамках этой структуры торговые представители проявили свой опыт, клиентоориентированность и новое качество работы по исследованию рынков, по анализу возможностей или барьеров, которые существуют сегодня в странах пребывания.

И третий момент — это наш близкий товарищ и партнер «ЭКСаРА». Мы видим в «ЭКСаРА» ключевого партнера и мы будем его продвигать всеми нашими силами на международный уровень для международного признания. Мы будем включать Петра Михайловича лично в двусторонние визиты и встречи, помещать в повестки дня межправительственных комиссий или в повестки дня интеграционных объединений вопросы, связанные с деятельностью «ЭКСаРА», с его развитием, с заключением двусторонних соглашений с нашими торговыми партнерами. Мне бы хотелось, чтобы мы понимали, что «ЭКСаРА» для нас не просто приятный партнер и хорошие люди, но еще и определенный вектор работы с бизнесом. Мы хотим через вас получить сигналы от бизнеса по тревожащим или радующим событиям на рынках тех или иных стран, может быть, и по смене наших векторов поэтапного продвижения. Один пример: у нас сегодня 35 обращений от стран с просьбой начать переговоры о зонах свободной торговли. Это хорошо или плохо? После присоединения России к ВТО и заметного снижения тарифов? Наверное, хорошо, что Россией интересуются. Но мы должны идти на переговоры с четким пониманием того, что приобретет наш бизнес от их результатов и с точки зрения продвижения товаров, и, возможно, каких-то инвестиционных проектов. Мы понимаем, что мы не одни в этой лодке: в вопросах торговой политики мы действуем совместно с Республикой Беларусь и Республикой Казахстан в рамках Таможенного союза единого экономического пространства. Поэтому нам бы хотелось и с учетом реалий Таможенного союза, и региональной активности, которая будет возрастать с созданием



преференциальных союзов, получать через «ЭКСАР», так же, как сегодня через РСПП, сигналы от бизнеса. В соответствии с этими сигналами мы будем проводить совместную политику по продвижению наших интересов на рынках торговых и экономических партнеров. На этом все. Большое спасибо за внимание и за то, что дискуссия носит высокопрофессиональный характер. Обращу внимание на два главных момента моего выступления: это новое качество торгпредств, это наш перспективный партнер «ЭКСАР».

**П. Фрадков:**

Алексей Евгеньевич, спасибо за поддержку. Я добавлю конкретный пример: совместно с Министерством экономического развития, что для нас очень важно, мы работаем над законодательством по ОЭСР. Для того, чтобы присоединиться к ОЭСР, надо очень серьезно поменять законодательство, и я надеюсь, что мы будем продолжать эту работу вместе. Хотел бы дать слово Александру Филатову, главе группы «Русские машины».

**А. Филатов:**

Я не буду повторять то, что сказали коллеги. В рамках подготовки к этой встрече мы разработали 10 конкретных предложений по стимулированию экспорта машиностроительной продукции. Я передам протокол. Назову то, что не упоминали. Помимо очень важных стратегических инициатив типа создания «ЭКСАРА», важно упорядочить существующие механизмы в области валютного контроля. Те, кто сталкивается с проблемой, знают, что это серьезная тема. Наши предложения относятся к сфере возврата экспорта, к сфере экспортного контроля. Относительно содействию инвестиций в нематериальные активы полностью присоединяюсь к Сергею Кравченко. Есть также нишевые, но важные темы в области работы с инструментами офсета при экспорте военной техники. В области поддержки создания инфраструктуры, сервисных центров, — это большая беда российских

экспортеров: поставили технику, а сервис — как получится. Я передам протокол.

**П. Фрадков:**

Хочу отметить, как мы рассматриваем предложения. Конечно, сам по себе инструмент страхования экспортных кредитов — это только часть дела. Мы говорим о важности всего, что этому сопутствует. Для информации: законодательство, касающееся возврата валютной выручки, уже изменено. В том случае, если валютная выручка экспортеру не поступает, но при этом существует полис Агентства, экспортер не подвергается никаким санкциям. Есть несколько таких примеров, в налоговом законодательстве... И все эти меры разрешены в ВТО, что очень важно. Хотел бы предоставить возможность комментария нашему коллеге из Boston Consulting Group.

**Из зала:**

Большое спасибо. Мы много говорили о формальных мерах, необходимых для того, чтобы поддержать экспорт, финансирование и ВТО. Работая с крупными российскими компаниями, а также за пределами России, BCG отметила, что есть два элемента, которым необходимо уделять внимание. Первое — это вся система поставок, начиная с инфраструктуры, транспортной инфраструктуры в самой России. Непредсказуемость в этой сфере вызывает беспокойство у клиентов за границей. Второе: лучшее понимание конечных рынков. Я полагаю, что Россия может получить больше прибыли от продукции, которую она экспортирует, если улучшит потребительскую сегментацию, будет лучше выбирать каналы и перестанет просто продавать товары через дистрибьюторов. Я думаю, Ваша помощь в этих двух областях была бы очень кстати.

**П. Фрадков:**

Мы смотрим с точки зрения содействия доступу российских товаров на рынок в самом широком смысле этого слова, опираясь на разрешенные нормы ВТО и ОЭСР. Это наш приоритет. Коллеги, если комментариев больше нет - напомню, мы уже превысили наш лимит по времени...

Я надеюсь, что первая сегодняшняя сессия, которая посвящена исключительно экспорту, прошла плодотворно. Благодарю вас за активное участие и проявленный интерес, надеюсь, что появятся еще более содержательные и конкретные предметы, которые мы будем обсуждать. Хотелось бы, чтобы тема экспорта стала самостоятельной, самодостаточной темой для всех нас. Благодарю всех за участие, всех панелистов — за интересные доклады.