

**Стенограмма парламентских слушаний на тему
«Об инструментах поддержки несырьевого и неэнергетического экспорта»**

25 ноября 2021 года

К.К. ДОЛГОВ

Добрый день, уважаемые коллеги! Спасибо всем, кто присоединился. Мы проводим сегодня парламентские слушания с использованием новейших технологий – в основном проводим их в режиме онлайн (к нам могут еще подключиться некоторые коллеги и офлайн). В такое непростое время мы продолжаем использовать наши дистанционные технологии и продолжаем работу по важнейшей теме, которая находится на контроле в Совете Федерации, в нашем повседневном (без преувеличения) общении с коллегами из правительства, с соответствующими ведомствами, структурами. Мы будем говорить об инструментах поддержки несырьевого и неэнергетического экспорта.

Указ президента № 474 "О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года" ставит задачу увеличить к 2030 году в сравнении с 2020 годом объем экспорта несырьевых и неэнергетических товаров на 70 процентов. Цель амбициозная, несомненно – выполняемая. И мы совместно с вами ведем работу по ряду ключевых направлений. Это создание комплексной системы поддержки экспорта несырьевых и неэнергетических товаров, в том числе промышленных товаров, сельскохозяйственной продукции. Поддержка экспорта субъектов МСП – принципиальная задача, учитывая то внимание, которое руководство страны и правительство уделяют поддержке именно малого и среднего бизнеса, в наибольшей степени пострадавшего от ограничений в период пандемии. Это развитие инфраструктуры поддержки экспорта, в том числе экосистемы поддержки экспортеров по принципу "одного окна", развитие зарубежной инфраструктуры поддержки экспортеров. Это реализация институциональных мер поддержки экспорта, включая снятие регуляторных ограничений в сфере экспорта товаров и услуг. По последнему направлению мы довольно серьезно продвинулись вместе с правительством. И отрадно, что целый ряд инициатив, которые мы выдвигали в Совете Федерации по поручению и под контролем Валентины Ивановны Матвиенко, нашел свою реализацию, и действительно сейчас регуляторных ограничений стало существенно меньше. Работа продолжается.

Объем экспорта товаров отраслей промышленности должен возрасти по сравнению с 2020 годом: к 2024 году – на 37 процентов, к 2030 году – на 86 процентов. Напоминаю: это наши КПЭ, и двигаться нужно в этом направлении ритмично.

Согласно стратегии развития обрабатывающей промышленности до 2024 года и на период до 2035 года объем экспорта промышленной продукции составит в 2024 году 205 млрд долларов США и почти до 300 миллиардов должен вырасти к 2035 году. И соответственно 60 миллиардов и 95 млрд долларов будет экспорт продукции машиностроения. А это принципиальное направление, это высокотехнологичная продукция, это то направление, где наша страна должна продолжать восстанавливать свои позиции и завоевывать новые позиции на мировых рынках, высококонкурентных рынках.

Большая работа по поддержке несырьевого и неэнергетического экспорта проводится в рамках Евразийского экономического союза. Формируются механизмы взаимодействия, направленного на совместный выход на рынки третьих стран. Здесь тоже есть... Вы помните, мы не так давно специально проводили очередное обсуждение именно тематики ЕАЭС применительно к экспорту. Здесь тоже есть над чем работать, есть определенные резервы по закреплению экспортной тематики в контексте деятельности механизмов ЕАЭС. Объем поставок неэнергетических и несырьевых товаров из России за рубеж в 2020 году составил более 160 миллиардов против 155 миллиардов в 2019 году. Это новый рекорд (третий год подряд фиксируется рост этого экспорта), это отрадно, но, конечно, нужны дополнительные меры поддержки.

Основой нашего экспорта в январе – сентябре этого года традиционно являлись топливно-энергетические товары. Их удельный вес снижается, но тем не менее пока это 53,2 процента.

Основная часть несырьевого и неэнергетического экспорта – это металлопродукция (почти 21 процент), машиностроение (почти 18 процентов), продовольствие (17 с лишним) и товары химической промышленности (16 процентов).

Важное направление – это экспорт металлов и изделий из них. Я не буду больше приводить конкретные цифры. Цифры в целом по направлениям экономики, по промышленности в частности, положительные, есть рост, но еще раз хотел бы призвать и сегодня сосредоточиться на этом направлении. Наша страна сегодня в своей экспортной политике исходит из того, что конкуренция будет только нарастать, это совершенно очевидно. И то, что касается новейших технологий, экспорта именно высокотехнологичной продукции, создания развитой системы поддержки, постэкспортной поддержки, то есть поддержки и работы с потребителями нашей продукции уже после поставок, после закупки, – это принципиальные направления. Без их

развития, конечно, говорить о том, что мы сможем выигрывать конкуренцию, очень и очень трудно.

Ну и давайте не будем забывать, что в отношении нашей страны продолжают действовать санкционные механизмы, санкции. Я не хочу здесь повторять понятные вещи – что это абсолютно внеправовые и антиправовые механизмы, но это тоже система и механизмы нечистоплотной конкурентной борьбы с нами и с нашими поставщиками. И говорить о том, что ситуация как-то изменится в ближайшем, обозримом будущем, я думаю, нет никаких серьезных оснований. Будут пытаться всеми способами поставить дополнительные барьеры на пути экспорта наших товаров. Почему? Да потому что продукция становится все более конкурентоспособной, появляются новые виды продукции, в том числе в области и электроники, и IT-технологий, где действительно наши производители более чем конкурентоспособны. Но нужно уметь преодолевать эти заградительные механизмы, нужно уметь искать новые рынки и закрепляться на них.

Поэтому давайте мы сегодня об этом поговорим – какие дополнительные меры поддержки нужны и где мы, как Совет Федерации, как верхняя палата российского парламента (а мы находимся в постоянном контакте со всеми регионами в режиме 24 на семь), можем дополнительно вам оказать содействие – и нормотворческое, и правоприменительное.

Я хотел бы попросить Романа Андреевича Чекушова, директора Департамента международной кооперации и лицензирования в сфере внешней торговли Министерства промышленности и торговли, по традиции, как представителя головного ведомства по тематике экспорта, открыть наше обсуждение.

Попрошу основных докладчиков придерживаться регламента до 10 минут. Если можете более сжато, с акцентом на предложения в наши рекомендации – буду это приветствовать.

Роман Андреевич, Вы в эфире.

Р.А. ЧЕКУШОВ

Константин Константинович, добрый день! Добрый день, уважаемые коллеги! Большое спасибо за предоставленную возможность на этой площадке в рамках парламентских слушаний еще раз поднять наиболее важные вопросы, связанные с развитием экспорта нашей продукции. Действительно, постараюсь, с учетом того что мы все часто обсуждаем эти вопросы на разных площадках, в ходе своего доклада остановиться на основных, перспективных моментах, над которыми мы планируем в ближайшее время работать, в среднесрочной перспективе (до 2024 года) и в долгосрочной перспективе (до 2030 года).

Следующий слайд, пожалуйста.

Действительно, как уже сказал Константин Константинович, конкурентоспособность нашей продукции растет.

И те цифры, которые мы имеем на текущий момент по итоговым показателям, пока, к сожалению, только за восемь месяцев (готовится финальная статистика за девять месяцев). Ну и, по оперативным данным, за 10 месяцев экспорт нашей промышленной продукции существенно растет по сравнению с предыдущим годом.

Хотел бы обратить внимание всех, что на данном слайде представлены цифры в сопоставимых ценах, то есть это не просто таможенная статистика (а она гораздо выше по объемам экспорта) – это статистика, скорректированная на индикативные цены 2020 года. То есть таким образом во исполнение указа Президента Российской Федерации Владимира Владимировича Путина, который поручил нам обеспечивать прирост экспорта именно в сопоставимых ценах, то есть обеспечить реальный рост экспорта продукции, мы анализируем результаты именно в сопоставимых ценах. Так вот, получается, по объему данной продукции мы действительно прирастаем практически по всем основным отраслям – и по машиностроению, что особенно отрадно, а не только по химической и металлургической промышленности, которая традиционно отличается успешностью и конкурентоспособностью на внешних рынках.

Следующий слайд, пожалуйста.

Текущая система поддержки экспорта у нас разбита условно на несколько блоков.

Первый блок – это финансовые инструменты (о них я сегодня скажу чуть более подробно с точки зрения перспектив развития этих инструментов).

Далее – работа с регионами. Мы неоднократно обращали внимание на то, что вовлеченность региональных органов власти в процессы, связанные с предоставлением мер поддержки, с выявлением наиболее конкурентоспособных продуктов, производимых на территориях субъектов, – это ключевой фактор развития экспорта. Ну и, конечно, работа над увеличением инвестиционных активностей во вверенных регионах.

Следующий блок – это системная работа с бизнес-сообществом. У нас, в Министерстве промышленности и торговли (чуть позже коллеги из Министерства сельского хозяйства об этом тоже скажут), в этом плане работа налажена системно. Мы постараемся максимально быстро отвечать на запросы бизнеса и перекладывать их в нормативную регуляторику, чтобы бизнес в

принципе получал те инструменты, которые реально работают. Конечно, главный инструмент в части работы с бизнесом – Российский экспортный центр.

И последний (условно) блок – это работа на международном контуре. Мы здесь работаем не только с точки зрения продвижения нашей продукции (инструменты такие у нас есть), но и с точки зрения снятия барьеров совместно с Министерством экономического развития и с сопровождением ключевых международных проектов, в которых российская промышленная продукция может себя показать.

Следующий слайд, пожалуйста.

Действующие механизмы поддержки экспорта в рамках федерального проекта "Промышленный экспорт" имеют достаточное, по нашему мнению, финансовое обеспечение, для того чтобы способствовать развитию в контуре нацпроекта, а этот контур пока ограничен 2024 годом.

Я на этом слайде подробно останавливаться не буду, прошу перейти на следующий слайд, чтобы акцентировать внимание на определенных моментах по нашим инструментам.

Первое – КППК (корпоративные программы повышения конкурентоспособности). Я здесь хочу отметить, что если в прошлом году мы смогли выдать субсидии банкам лишь... *(сбой связи)* ...то в этом году прогнозно объем финансирования данной меры поддержки составит 5 140 млн рублей, а на следующий год у нас уже законтрактовано субсидий банкам на сумму более 19 млрд рублей, и далее – 20 миллиардов и 21 млрд рублей по годам реализации нашего национального проекта. Это говорит о высокой востребованности данного инструмента.

Здесь я, уже обращаясь, наверное, к нам (и готовы это поручение исполнить), предложил бы провести работу в первую очередь по продлению действия данного инструмента до 2030 года в рамках конструирования национального проекта до 2030 года. Это первое. Второе – в первую очередь таргетирование данного инструмента на инвестиционное финансирование.

Вот на слайде видно – у нас 59 кредитных соглашений из 160 выдано на инвестиционные кредиты. И мы, конечно, видим большие перспективы развития этого инструмента именно в плоскости инвестиционного кредитования. За счет этих проектов мы будем реализовывать задачи, поставленные президентом.

У нас есть еще два крупных кредитно-финансовых инструмента – это Росэксимбанк и ВЭБ.РФ.

Вкупе кредитный портфель по всем трем инструментам сегодня составляет более 1 100 млрд рублей. Это внушительный объем кредитов.

По Росэксимбанку какие у нас траектории развития? Мы увеличили на следующий бюджетный цикл объем финансового обеспечения Росэксимбанка в части кредитов, выдаваемых в рамках национального проекта. Более 8 млрд рублей ежегодно будет банк получать. И мы таргетируем его работу над инструментами финансирования, в первую очередь торгового финансирования. То есть главное отличие – это быстрые кредиты, быстрая процедура для экспортера и получение средств на те проекты, которые уже находятся в стадии структурирования.

ВЭБ.РФ – это инструмент, который в первую очередь направлен на структурирование проектов общегосударственного значения. Нам также удалось увеличить финансирование с 1 850 миллионов ежегодно до 4 миллиардов ежегодно по данному инструменту. Конечно, здесь мы ждем прироста объемов наиболее важных для государства экспортных проектов в странах наших партнеров.

Следующий слайд, пожалуйста.

Традиционно важным инструментом развития экспорта является компенсация затрат на транспортировку. Популярность данного инструмента только растет. На слайде цифры видны, я не буду их повторять.

Что мы планируем делать с инструментом на следующий год? Безусловно, с учетом того что мы не можем удовлетворять уже все заявки (это более 40 млрд рублей в текущем году и лишь на 18,6 миллиарда лимитов бюджетных обязательств), мы таргетируем инструмент под наиболее востребованные отрасли промышленности, то есть те отрасли, которые в первую очередь наиболее эффективны, и, второе, с точки зрения задач государства мы их должны развивать. Поэтому в первую очередь это, конечно, экспорт машиностроительной продукции. Мы уже в этом году исключили из отбора на компенсацию в следующем году отрасль металлургическую и отрасль минеральных удобрений.

У нас впервые заработал такой инструмент, как демпферный механизм, при принятии решений о выплате субсидии. Мы его пилотировали в этом году для лесопромышленного комплекса, и два кода ТН ВЭД (это OSB-плиты и фанера) в связи с превышением, пробитием ценового демпфера 30-процентного роста по сравнению с предыдущим годом у нас исключены из поддержки, поскольку мы считаем, что они достаточно маргинальны с учетом текущих цен на мировом рынке.

Обновленный инструмент этого года – это сертификация продукции на внешних рынках. Мы сделали две вещи. Первое – данный инструмент распространили на добровольную сертификацию, а не только на обязательную сертификацию в соответствии с требованиями страны-импортера. И второе – мы включили отрасль фармпроизводителей и компенсируем также теперь затраты на сертификацию лекарственных средств и, самое главное, клинические испытания – это наиболее затратная и долгосрочная процедура для наших экспортеров. Мы здесь рассчитываем этот инструмент развивать, уже в следующем году доработать его, докрутить, чтобы можно было обеспечивать при проведении отбора трехлетнюю контрактацию, то есть когда экспортер уже на будущий период в течение трех лет понимает, что он может компенсировать затраты, которые будут возникать у него в ходе реализации экспортного проекта.

Следующий слайд, пожалуйста.

На этом слайде представлены новые инструменты, которые мы либо запускаем в этом году, либо будем запускать в следующем году.

В первую очередь у нас большие надежды на инструмент компенсации затрат на НИОКР и омологацию. Фактически этот инструмент стимулирует создание новой продукции или продукции с новыми качественными характеристиками, для того чтобы выходить на те рынки, где такие продукты требуют определенной производственной адаптации. Вот у нас отбор в этом году прошел на 660 миллионов, так скажем, пробных лимитов 2021 года с учетом того, что инструмент был во второй половине года запущен. Мы получили уже заявок более чем на 1 млрд рублей. В следующем году и в последующие годы будем увеличивать финансирование, это уже предусмотрено в проекте закона о федеральном бюджете. Думаем, что развитие инструмента перспективно.

Важно для нас развивать инструмент послепродажного обслуживания. Здесь мы понимаем, что нам тоже есть над чем работать нормативно. Будем, конечно, здесь благодарны за поддержку со стороны Совета Федерации в части того, чтобы нам дать ту бесценную информацию, которую вы из регионов получаете от производителей, как нам правильно здесь предусмотреть перечень затрат, которые подлежат компенсации.

Действительно, мы хотим создавать центры такого послепродажного обслуживания, которые позволят обслуживать ту технику, которую мы отправляем за рубеж. Здесь важно посмотреть цепочки сервисного обслуживания за рубежом и создать такой инструмент, чтобы все потенциальные получатели могли воспользоваться этим инструментом.

Вновь заработал инструмент компенсации затрат на предоставление гарантий обратного выкупа, в первую очередь для сельскохозяйственной техники. Весь объем лимитов в этом году выбран компаниями, и думаем, что в следующем году тенденция продолжится.

Новые инструменты мы запускаем со следующего года, эти акты уже в правительстве, то есть они на выходе.

Первое – это развитие инструмента... вернее, я бы сказал, нового канала продаж – через электронные торговые площадки. Мы субсидируем затраты на международные почтовые отправления. Это как раз то, о чем Константин Константинович говорил, – в части необходимости развития экспорта субъектов МСП. Субъекты МСП как раз будут иметь быстрый, простой и дешевый канал продаж через данные электронные площадки, ведь мы знаем, что транспортировка зачастую составляет большую стоимость при таких поставках, чем сама продукция.

И второе – это компенсация затрат на железнодорожный тариф при экспорте металлургической продукции и минеральных удобрений. То есть мы их убрали из постановления № 496 и позволяем инфраструктурно им обеспечивать поставки по тем железнодорожным маршрутам, которые направлены на порты или направлены напрямую на экспортные станции на территориях зарубежных государств-партнеров.

Следующий слайд, пожалуйста.

Таким образом, у нас инструменты поддержки экспорта в течение всего жизненного цикла экспортера или экспортного проекта помогают экспортеру компенсировать свои затраты и быть максимально конкурентоспособным.

На этом слайде интегрированы еще и нефинансовые инструменты, которыми мы дополняем те этапы, которые важны для экспортера, и здесь мы видим замкнутый цикл. Но это не значит, что мы этим ограничимся.

Я хотел бы сказать об основных посылах, над чем мы планируем работать при продлении нацпроекта до 2030 года. И прошу участников парламентских слушаний поддержать нас в этих инициативах.

Первое. Мы видим большие перспективы при реализации ЕРС-проектов на территориях зарубежных государств. То есть, таким образом, когда наш, российский, генеральный подрядчик или контрактор зайдет на данный контракт, компенсируя частично его затраты при реализации данного проекта, мы можем ему ставить KPI по экспорту российской продукции. И это в нашем понимании очень важно. Мы совместно с Российским экспортным центром такие предложения

подготовили. Будем надеяться в том числе на вашу поддержку при реализации данных предложений в дальнейшем в нашем нормативном цикле.

Второе – это, безусловно, развитие инструментов продвижения продукции и составления цепочек поставок. Здесь мы обратили уже внимание на успешный кейс реализации "Спутника V" на территориях зарубежных государств, и схема реализации, как вы все прекрасно знаете, – через РФПИ. Фактически РФПИ выполняет функции по сертификации продукции, по получению лицензий, по конструированию цепочек поставок, по решению всех вопросов доступа продукции на рынки. И это, по нашему мнению, успешный кейс торгового дома, который мы бы хотели тиражировать и для других групп продукции, чтобы все большее и большее количество экспортеров могло иметь доступ на эти рынки.

И еще один важный момент – это реализация проектов по созданию промышленных кластеров российских производителей за рубежом. Сейчас мы существенно продвинулись в реализации такого проекта на территории Египта. Мы завершили этап мастер-планирования, приступаем к этапу проектно-сметной документации. Участок в Айн Сохне вызвал огромный интерес нашего бизнеса. Мы видим перспективу тиражирования данного проекта на ключевых рынках, в том числе Латинской Америки, Юго-Восточной Азии, Восточной, Западной и, возможно, Южной Африки. Здесь будем опираться на успешный опыт и предлагать создавать такие зоны на территориях различных континентов.

Следующий слайд, пожалуйста.

Коллеги, очень важный этап нашей работы – это региональное развитие. Я здесь тоже подробно не буду останавливаться. Совместно с Российским экспортным центром мы создали фактически инфраструктуру поддержки экспорта за рубежом. Вы знаете, у нас в каждом субъекте есть ответственный по линии Минпромторга (в ранге не ниже замминистра). У нас в 82 субъектах – центры поддержки экспорта, поддерживаемые Министерством экономического развития, в 68 регионах – школа РЭЦ.

И сейчас мы развиваем сеть представителей РЭЦ на территориях наших регионов. У нас отдельно это мероприятие предусмотрено также в рамках инфраструктурной субсидии, будем продолжать работу дальше.

Следующий слайд, пожалуйста.

Такая же инфраструктура есть и на международном контуре – 116 межправкомиссий, 55 торговых представительств, которые покрывают 68 стран, которые в сумме составляют более

90 процентов экспорта российской продукции. Развиваем сеть зарубежных представителей ВЭБ и Российского экспортного центра. Будем таргетировать нашу работу, мы уже об этом договорились, и сейчас проводим большой аналитический срез совместно с экспортным центром для приоритизации работы на внешних рынках, для того чтобы открывать целенаправленно через те инструменты, которые есть, именно те рынки, которые обладают наибольшей перспективой.

Завершая свое выступление (прошу поставить следующий, последний слайд, пожалуйста), хотел бы резюмировать, что, таким образом, мы полагаем, что у нас на внутреннем уровне и на внешнем контуре полностью развита система поддержки и продвижения экспорта, в рамках которой мы работаем, она укреплена финансовыми институтами и инструментами (такая система тоже создана). И мы считаем, что нам необходимо в дальнейшем добавлять сюда новые инструменты, которые востребованы экспортерами, переходить от сервисной модели поддержки экспорта к платформенно-проектной и таким образом выполнять, безусловно, те задачи, которые перед нами ставит президент.

Коллеги, извините, если немножко задержал, я постарался комплексно осветить наши планы на среднесрочную и долгосрочную перспективы. Спасибо.

К.К. ДОЛГОВ

Роман Андреевич, спасибо большое. Давайте мы с Вами так договоримся: что касается тех зон, о которых Вы говорили, которые обозначили, где вы хотели бы получить дополнительную поддержку по линии Совета Федерации, в частности в работе с регионами, Вы, пожалуйста, нам отдельно тогда это пришлите, мы с Вами обсудим в рабочем порядке и, конечно, включим это в наши рекомендации, в частности то, что касается послепродажного обслуживания.

Я в своем вступительном слове действительно об этом говорил. Это принципиальный момент и условие нашего закрепления на рынках – послепродажное обслуживание. Это было нашей ахиллесовой пятой на протяжении многих лет, десятилетий, мы это прекрасно понимаем. Да, сейчас есть здесь прогресс. И очень важно, что прогресс есть в гражданской сфере, не только в военной сфере (что само по себе принципиально важно применительно к продажам отличного российского оружия), но и в гражданской сфере. Вот здесь – особый акцент. Мы много говорили и с Вами, и с министром на эту тему. И мы все понимаем задачи, которые стоят.

Поэтому, если нужно дополнительно просканировать ситуацию в регионах, давайте мы это сделаем. И, кстати, мы можем это сделать, используя в том числе очень хорошую вот эту региональную карту, которую обновляет Российский экспортный центр. При нашей поддержке эта

система формировалась. В режиме реального времени можно посмотреть, по сути дела, на то, какие в регионах есть возможности по производству экспортно ориентированной продукции. Вот, может быть, как-то посмотреть здесь, объединить наши усилия – наши, ваши, Минпромторга и РЭЦ – в этом направлении? Мы можем отдельно это проговорить, но мы готовы со своей стороны (и обязательно включим это в рекомендации) с регионами провести такую работу.

Что касается некоторых дополнительных мер поддержки. Вот Вы, кстати, упомянули о центрах поддержки экспорта в регионах. Действительно, их много, но вопрос в повышении их эффективности. И здесь должен быть очень серьезный мониторинг, как они работают. Это как по линии Фонда развития промышленности, то есть есть региональные фонды, но, к сожалению, мы прекрасно понимаем (и об этом постоянно говорим), что не все региональные фонды работают одинаково эффективно, с такой сопоставимой отдачей. Поэтому это тоже должно быть отдельным направлением, то есть не просто создать такой центр, а он должен давать реальную отдачу и с точки зрения кадровой укомплектованности, и с точки зрения постоянного режима коммуникации с предприятиями в регионах, не только с администрациями, но и с предприятиями напрямую (вот это очень важно), чтобы максимально сократить количество промежуточных звеньев между производителем и нашими институтами поддержки экспорта. Это принципиальный вопрос.

Теперь что касается металлургов и производителей удобрений. Действительно, это серьезные традиционные зоны наших сравнительных преимуществ с точки зрения экспорта. Мы это прекрасно понимаем. И ситуация, которая сейчас на мировых рынках сложилась в ценообразовании относительно металлов, удобрений, конечно, играет на руку нашим производителям. И это хорошо, это создает дополнительные возможности для усиления их позиций на мировых рынках, а это высококонкурентные рынки, особенно металлургические рынки, да и удобрений тоже.

Но важная задача, конечно, – это насыщение внутреннего рынка. Понятно, что отсюда определенные ограничительные меры в экспортной сфере. И в тех цифрах, которые Вы привели (в частности, по росту экспорта и по металлам, и по удобрениям), давайте говорить откровенно, значительная составляющая – это рост цен на мировых рынках. Это дает абсолютные величины, в долларах. Это опять-таки хорошо, но это не должно приводить к остановке проектов внутри страны и в сфере строительства, и в сфере автомобилестроения, и так далее. Понятно, что эта тема – зона особого контроля у правительства. И мы поддерживаем те меры, которые принимаются. Кстати, поддерживаем при полном понимании, что это снижает во многом налогооблагаемую базу

в регионах. И это сокращает в сиюминутном режиме поступления в региональные бюджеты, бюджеты соответствующих регионов, где есть развитые сферы.

Понятно, есть прямая зависимость НДПИ и регионального бюджета. В частности, в Мурманской области, которую я представляю, понятно, миллиардами исчисляются выпадающие доходы. Но мы понимаем, что стратегически это абсолютно правильные меры.

И очень важен баланс между насыщением внутреннего рынка, нормализацией ситуации с ценообразованием на внутреннем рынке, и ненанесением ущерба нашим экспортерам на рынках внешних, где и так не всегда их ждут, прямо скажем, с распростертыми объятиями, поэтому там тоже надо зарабатывать свою нишу и ее расширять. Мы это прекрасно понимаем. И здесь нужен постоянный баланс. Мы видим, что многое делается здесь на уровне правительства. Уверены, что и в Минпромторге это зона особого контроля. Вот этот баланс нужен.

То есть хорошо, что вы предлагаете дополнительные меры поддержки – железнодорожный тариф для металлургов и производителей удобрений, это здорово, это хорошо, но только при том понимании, что это не повлечет перекоса, смещения этого баланса в пользу экспорта. Вроде это здорово, и мы только за, но так, чтобы это не ставило под угрозу выполнение в том числе и национальных проектов. Еще раз говорю: здесь ничего нового, Америку не открываю (извините за такое сравнение), но просто это зона особого контроля и у нас, в Совете Федерации.

И еще такой момент (возможно, вы сможете его осветить дополнительно). Понимаю, что этот вопрос не только к Минпромторгу, нам очень часто задают его наши производители, да и у нас, в Совете Федерации, он постоянно возникает: а вот ВТО можно поактивнее все-таки задействовать в отношении поддержки наших законопослушных в международном плане поставщиков и производителей?

Да, мы члены ВТО, понятно. Да, мы понимаем, какие ограничения накладывает членство в ВТО по части тарифов и так далее. А все-таки поактивнее задействовать ВТО там, где реально ущемляются, и незаконно ущемляются, права наших производителей и наши соответствующие национальные интересы, – вот это направление работы, мне кажется, должно быть самостоятельным. Мы общались здесь и постоянно общаемся с нашими коллегами в МИДе, в Минэкономразвития, понимая, что это межведомственный вопрос.

Я не требую от вас, Минпромторга, какого-то отчета, но просто фиксирую: вот это должно быть очень важным направлением и нашей национальной работы, и наших отношений в

рамках ЕАЭС. Потому что очень часто ущемляются наши коллективные интересы, с нашими партнерами. И защищать эти интересы тоже хорошо бы коллективно.

Вот буквально два слова на эту тему, и дальше мы пойдем по списку.

Р.А. ЧЕКУШОВ

Да, Константин Константинович, кратко прокомментирую.

Действительно, Вы правы, ВТО, к сожалению, в данный момент мы больше используем, когда защищаем наших производителей от тех компенсационных расследований, которые возбуждаются нашими странами-партнерами, и пытаемся снизить риски в части введения различных пошлин, которые на основании этих расследований пытаются наши партнеры ввести. И, кстати, здесь субъекты экспорта металлургической продукции и минеральных удобрений – главные пострадавшие у нас, потому что все последние расследования приводят к введению заградительных пошлин, в первую очередь со стороны Соединенных Штатов Америки, ну и Евросоюза. Поэтому здесь я с Вами полностью соглашусь, это зона развития, потому что здесь мы больше уворачиваемся сейчас, извините за такое сравнение, от тех расследований, которые происходят в отношении нас.

Вместе с тем ведь членство в ВТО дает нам полное право возбуждать аналогичные расследования в части в первую очередь защиты рынка, когда наши партнеры недобросовестно используют инструменты поддержки и завозят продукт, который заведомо дешевле, чем даже тот, который производится на территории Российской Федерации. И второй момент – безусловно, когда мы при работе на внешних рынках пытаемся конкурировать с компаниями из тех стран, которые также недобросовестно работают в рамках ВТО.

Здесь мы берем это, наверное, как поручение, Константин Константинович, потому что, еще раз говорю, пока работаем на защиту, но нужно работать на развитие в части экспорта. Поэтому, безусловно, принимается. Здесь это межведомственная работа, Вы абсолютно правы. У нас курирует этот вопрос Министерство экономического развития, как уже финальный орган, который выходит на расследование, но мы им даем полностью всю информацию, которая им необходима при отстаивании позиции. Берем в работу. Вот здесь присутствует коллега от Минэкономразвития Сергей Алексеевич Пискунов, мы как раз с их департаментом эту работу организовываем. Будет сделано.

К.К. ДОЛГОВ

"Железки" за вами действительно, это правда. С Минэкономразвития тоже на эту тему продолжим наше общение.

Давайте мы это включим отдельным пунктом в наши рекомендации – проработать возможные дополнительные меры в части активизации защиты интересов российских производителей – и металлургов, и производителей удобрений и другой продукции.

Кстати, Вы говорили, естественно, о вакцинах и самых современных технологиях и продуктах, которые производит российская фарминдустрия сейчас. И мы прекрасно видим, что идет чисто политическая борьба с нами здесь в ущерб здоровью граждан и Соединенных Штатов, и европейских государств зачастую. Понятно, что здесь есть и некоторое позитивное движение, мы это прекрасно понимаем, но все-таки мы трезво стараемся оценивать ситуацию. Поэтому, конечно, здесь важны международные механизмы, и в первую очередь механизм ВТО. Мы же, Россия, приверженцы международного права, твердые приверженцы, значит, мы можем и должны использовать эти механизмы.

Что касается новых рынков, Африки и не только Африки, здесь, конечно, принципиально важно адресно работать с нашими производителями. Иногда, к сожалению, это приходится делать и в ручном режиме – помогать им выходить на рынки конкретных стран.

Знаю не понаслышке (много лет работал в системе МИДа, не только смотрел на это, но и участвовал в соответствующей работе), что это делалось, делается. Но здесь, конечно, нужна дополнительная активизация. Вот мы говорим о зоне в Египте, но пока все-таки она не заработала. Мы уже давно об этом говорим. Да, открываются сейчас наши новые центры, там работа активизирована, но все-таки здесь есть чем и торгпредствам заняться.

Мы, кстати, неоднократно говорили и с Денисом Валентиновичем на эту тему и обсуждали, в частности, в рамках рабочей программы "Иннопрома", на встрече с нашими торгпредами вопрос, как дополнительно законодательно поддержать эту работу. Давайте еще вернемся к этой теме, с тем чтобы повысить эффективность работы наших торгпредств. Эта задача стоит.

И, кстати, что касается некоторых вопросов, о которых Вы говорили, это прямо работа на новых рынках в первую очередь (ну, новых – относительно новых для наших производителей). И как раз здесь торгпреды, торгпредства и должны играть такую сканирующую, если хотите, роль, содействуя выстраиванию коммуникации. Здесь тоже есть определенная и важная ниша для них.

Спасибо.

Наверняка будут вопросы.

Максим Алексеевич Родиков, заместитель начальника Главного управления организации таможенного оформления и таможенного контроля Федеральной таможенной службы.

Вы с нами уже, Максим Алексеевич? Не вижу. Пока нет. Давайте мы тогда к нему вернемся, представителя ФТС нам обязательно нужно будет сегодня послушать.

Дмитрий Ильич Сучков, директор Бизнес-блока Государственной корпорации развития "ВЭБ.РФ". Роль ВЭБ в поддержке экспорта понятна, сегодня об этом говорил уже Роман Андреевич.

Пожалуйста, Дмитрий Ильич. Что можно дополнительно сделать по таргетированной поддержке наших производителей? Пожалуйста.

Д.И. СУЧКОВ

Уважаемый Константин Константинович, уважаемые коллеги, добрый день! Большое спасибо за приглашение ВЭБ.РФ. Это большая честь – выступить на такой площадке.

Я скажу (наверное, это не будет новостью), что поддержка продвижения российского промышленного экспорта является одним из ключевых направлений работы в деятельности ВЭБ.РФ. Важным приоритетом в этой работе мы видим наше участие в реализации национального проекта "Международная кооперация и экспорт", целью которого является удвоение несырьевого и неэнергетического экспорта – в стоимостном выражении к 2024 году до уровня 250 млрд долларов в год.

ВЭБ.РФ обеспечивает поддержку российского несырьевого экспорта по всей цепочке добавленной стоимости и поставок – от финансирования инвестиционных проектов, обеспечивающих производство экспортной продукции, до содействия реализации поставочных контрактов для иностранных покупателей. Для этого ВЭБ.РФ обладает всей линейкой финансовых продуктов – проектным финансированием, предэкспортным финансированием, экспортным кредитованием, гарантией исполнения обязательств. Всю свою деятельность на данном направлении ВЭБ.РФ осуществляет в самом тесном сотрудничестве и в контактах со специальной дочерней организацией – Российским экспортным центром.

2021 год стал важным этапом в развитии поддержки российского несырьевого экспорта. И ключевыми отраслями нашей поддержки в этом году стали энергетическое машиностроение, железнодорожная техника, городской транспорт.

Активно развивается диверсификация по регионам мира. Тем не менее мы все-таки рассматриваем в качестве одного из приоритетных направлений, приоритетнейших, конечно, страны – члены ЕАЭС (Евразийского экономического союза). И в этом году были достигнуты существенные результаты в Центральной Азии. Узбекистан – один из ключевых наших партнеров на постсоветском пространстве, но большое значение имеют и рынки Армении, Белоруссии, Казахстана.

Важным направлением для ВЭБ становится реализация проектов в рублях и национальных валютах. На этом я хочу остановиться немного позже.

ВЭБ.РФ в рамках национального проекта "Международная кооперация и экспорт" участвует в трех мероприятиях: два относятся к федеральному проекту "Промышленный экспорт" и одно мероприятие – к федеральному проекту "Системные меры развития международной кооперации и экспорта".

Одним из важнейших направлений для себя мы видим наращивание поддержки экспортно ориентированных проектов. В этом случае необходимо создать конкурентоспособную производственную базу для экспорта. В настоящее время ВЭБ и РЭЦ реализуют совместную программу по финансированию проектов по созданию или модернизации экспортно ориентированных производств на территории Российской Федерации в рамках реализации федерального проекта "Системные меры развития международной кооперации и экспорта", который является составной частью национального проекта.

У нас с РЭЦ создана совместная проектная группа, которая занимается рассмотрением и мониторингом реализации этих проектов. И по состоянию на сегодняшний день начиная с 2019 года, когда была подписана эта программа, включая результаты первого полугодия 2021 года, в соответствии с программой была оказана совместная поддержка 11 проектам и объем поддержанного экспорта составил более 70 млрд рублей.

Второй пункт – это наша работа по федеральному проекту "Промышленный экспорт". Как уже отмечал Роман Андреевич Чекушов из Минпромторга, ВЭБ.РФ принимает участие в реализации мероприятий субсидирования процентных ставок по экспортным кредитам в целях поддержки производства российской высокотехнологичной продукции. Субсидии предоставляются в целях возмещения недополученных доходов в соответствующем финансовом году по кредитам, выданным ВЭБ.РФ на основании кредитных договоров, в пределах бюджетных ассигнований и лимитов, предусмотренных Минпромторгу. В 2021 году уже заключено 10

кредитных договоров по этой программе, и в текущем году профинансированы поставки российской высокотехнологичной продукции в Армению, Белоруссию, Бельгию, Казахстан, Китай, США, Узбекистан, Швейцарию, Швецию и Южную Корею. Ключевыми отраслями стали энергетика, автопром, транспортное, тяжелое и специальное машиностроение.

Какие здесь критерии предоставления финансирования? Финансирование предоставляется иностранному покупателю, то есть может быть заемщиком иностранный покупатель или банк иностранного покупателя, а также резидент Российской Федерации, в этом случае получающий предэкспортное финансирование.

Также (как уже здесь неоднократно упоминалось) ВЭБ активно участвует в соответствии с решением правительства в создании и развитии российской промышленной зоны в Египте в соответствии с федеральным проектом "Промышленный экспорт". Участие ВЭБ.РФ в создании и обеспечении условий деятельности российской промышленной зоны в экономической зоне Суэцкого канала предполагается путем финансирования создания объектов инфраструктуры на территории посредством вноса в уставный капитал управляющей компании и финансирования развития российской промышленной зоны, то есть кредитования резидентов российской промышленной зоны.

В связи с тем что правительство приняло решение о замене уполномоченной организации с АО "РЭЦ" на ВЭБ.РФ, мы сейчас в тесном контакте с Минпромторгом, скажем так, следуя в фарватере решений Минпромторга, реализуем мероприятия по такому переходному периоду, с тем чтобы в следующем году российская промышленная зона приобрела уже реальные очертания. Но здесь нам необходимо принятие двух ключевых документов – протокола о внесении изменений в подписанное межправительственное соглашение между Правительством Российской Федерации и Правительством Арабской Республики Египет, которое бы как раз вносило эти изменения, принятые Правительством Российской Федерации, и постановления Правительства Российской Федерации по предоставлению из федерального бюджета субсидии на цели создания и обеспечения условий деятельности РПЗ в Египте.

Также мы работаем над такими мероприятиями (я уже не буду углубляться), как разработка договора аренды. Это технические мероприятия, которые должны завершиться к началу следующего года. Это разработка мастер-плана, разработка финансовой модели (они уже сейчас находятся в завершающей стадии).

Также я хотел бы остановиться (Константин Константинович, Вы об этом уже упоминали) на том, что мы тоже придаем очень большое значение развитию экспортного потенциала и экспортных кооперационных связей наших предприятий в рамках Евразийского экономического союза. Большое значение в этой связи мы придаем взаимодействию с Евразийской экономической комиссией. В настоящее время ВЭБ на экспертном уровне принимает участие в разработке льготных механизмов финансирования кооперационных проектов в рамках ЕАЭС. Актами Совета Евразийской экономической комиссии утверждены критерии отнесения проекта к кооперационным. Создана рабочая группа, в работе которой мы тоже принимаем участие.

Механизмы, которые на сегодняшний день рассматриваются, – это субсидирование процентной ставки из бюджета Евразийской экономической комиссии, открытие специального счета в Евразийском банке развития, создание специального счета под конкретную программу для аккумулирования собственных средств участников совместных программ ЕАЭС. То есть здесь вариантов много. Мы участвуем и обсуждаем на экспертном уровне, чтобы привнести какую-то экспертную составляющую в решение этого вопроса, который соответственно потом будет выноситься на решение уже комиссии и далее – на решение глав правительств и глав государств ЕАЭС.

Также для поддержки экспорта и реализации задач, поставленных правительством, активное участие мы принимаем в работе таких многосторонних институтов, как Межбанковское объединение ШОС, используем механизмы межбанковского сотрудничества БРИКС, Расширенной Туманганской инициативы.

Приведу пример. 18 и 23 ноября прошли мероприятия в рамках Расширенной Туманганской инициативы. В этом году Россия председательствует в этой организации, а ВЭБ – в Ассоциации экспортно-импортных банков стран Северо-Восточной Азии.

По итогам могу отметить, что благодаря работе ВЭБ удалось включить в московскую декларацию позицию о реализации совместных проектов, ориентированных на устойчивое развитие "зеленого" финансирования, изучение новых и текущих совместных проектов. Мы предложили рассмотреть для совместного участия такой проект, как строительство 15 танкеро-газовозов в рамках проекта "Арктик СПГ 2", развитие экотуристического кластера на Дальнем Востоке, в Приморском крае. Также корейцы предложили свой проект, который в принципе мы готовы поддержать в плане возможного софинансирования.

В своей двусторонней работе и в рамках многосторонних контактов большое внимание мы уделяем использованию во взаиморасчетах национальных валют. Такие решения были приняты в рамках Механизма межбанковского сотрудничества БРИКС – это Генеральное соглашение о предоставлении кредитов в национальных валютах, подписанное в Нью-Дели в 2012 году, межбанковское Соглашение о предоставлении кредитных линий в национальных валютах, подписанное в Пекине в 2017 году. В прошлом году в рамках председательства Российской Федерации в ШОС, а ВЭБ – в МБО ШОС был принят документ – Совместные подходы к вопросу расширения использования национальных валют на пространстве ШОС.

В этой связи мы тоже обращаем внимание наших партнеров в рамках использования национальных валют на использование банками, корреспондентскими банками системы передачи финансовых сообщений Банка России. Это наш, российский аналог системы SWIFT.

И в сентябре 2020 года мы подписали соглашение об использовании этой системы передачи финансовых сообщений с узбекским национальным банком. Также ВЭБ выступил с инициативой оказать финансовую поддержку членам объединения с подключением СПФС. И в прошлом году к системе также был подключен БелВЭБ. Также в настоящее время ведется подключение к этой системе еще несколько банков – это Ардшинбанк Армении, РСК БАНК Кыргызстана, холдинг "Байтерек", Амонатбанк.

На этом я хотел бы закончить.

К.К. ДОЛГОВ

Дмитрий Ильич, спасибо большое.

Конечно, принципиальная задача стратегического плана – это все-таки расширение использования национальных валют во взаиморасчетах. Мы это прекрасно понимаем. И та работа, которая ведется по линии ВЭБ.РФ в долгосрочном плане, да и, собственно, в среднесрочном тоже, – это не только вопросы выгоды, это не только вопросы укрепления наших отношений – экономических, торговых – с нашими партнерами, но и это, конечно, вопросы безопасности, это вопросы экономической безопасности государства, это абсолютно точно. И эта работа стратегическая.

Я хотел бы и в связи с Вашим выступлением, и в связи с выступлением Романа Андреевича еще раз акцентировать внимание также на исключительной важности поддержки экспорта продукции высокой степени обработки и переработки, в частности машиностроения. Это здорово – что мы экспортируем порой уникальные виды сырья, это хорошо, но сейчас стоит

задача максимально увеличить экспорт продукции машиностроения, высокотехнологичной продукции. И производители этих видов продукции, конечно, должны получать дополнительную поддержку – дополнительную поддержку и по линии Минпромторга, и по линии ВЭБ.РФ, и по линии институтов поддержки экспорта.

Да, там есть положительная динамика, и об этом мы сегодня говорили, и я упомянул во вступительном слове соответствующие цифры, это очень хорошо, но здесь... Мы много ездим по регионам, мы видим, что есть конкретная замечательная продукция. Да, возникают вопросы относительно степени российскости. Мы это прекрасно понимаем, мы работаем вместе с коллегами из Минпромторга и Минэкономразвития по постановлению № 719, по ряду направлений оттачивания этого инструмента, расширения реестров российской продукции. Это важная работа. Но стратегически важно всегда помнить, что, когда мы поддерживаем экспорт неэнергетический и несырьевой, мы в первую очередь должны, конечно, задуматься на перспективу о том, что важно поддерживать производителей готовой продукции, высокотехнологичной продукции, потому что это, конечно, то направление, которое будет давать все больше сравнительных преимуществ.

И короткий вопрос. Когда все-таки зона в Египте заработает? Это вопрос, Дмитрий Ильич, к Вам и к Роману Андреевичу.

Д.И. СУЧКОВ

Мы сейчас подходим к завершающему этапу подготовки. И основные мероприятия у нас будут реализовываться в следующем году, начиная с начала следующего года.

Р.А. ЧЕКУШОВ

Давайте я чуть подробнее отвечу.

Мы сейчас переходим в стадию... Мы утвердили мастер-план, (мы с Даниилом Валерьевичем Алгульяном были на его утверждении). Египетская сторона подтвердила допустимость мастер-плана, который был разработан. В декабре мы будем в процессе заключения договора на разработку проектно-сметной документации. Дальше планируем, что мы египетской стороне предоставим ПСД в течение первого полугодия следующего года на утверждение. В целом мы ориентируемся, что к началу 2024 года основные объекты будут введены в эксплуатацию. То есть инвестиционный цикл составляет порядка двух лет в любом случае.

К.К. ДОЛГОВ

Замечательно! Идея абсолютно правильная, и здесь важно просто четко понимать (понятно, что есть некоторые объективные сроки, они должны быть выдержаны), что вот эти два года наши конкуренты совершенно точно не будут ждать, пока мы завершим все необходимые процедуры. Вопросы продвижения нашей продукции через два года (не боюсь, что скажу банальность) будут еще сложнее решаться, чем сегодня. Поэтому там, где можно, надо, конечно, сокращать эту временную дистанцию.

И еще один момент, который хотел бы отметить (может быть, коллеги, которые будут выступать, тоже его отметят, акцентируют на нем внимание). Коллеги, принципиально важно обеспечивать адекватное финансирование для НИОКР (важнейшая тема), потому что без этого не будет серьезного высокотехнологичного экспорта.

НИОКР очень важны. Мы с коллегами буквально завтра будем обсуждать одно из таких направлений, связанных с финансированием соответствующей научно-технической программы в области композиционных материалов. Нет нужды говорить о том, что такое композиты сегодня в промышленности, в том числе в экспортной ее составляющей. Вот есть проблемы с финансированием НИОКР. Мы говорили об этом в последние недели, когда рассматривали важнейшую тему станкостроения, – и там есть проблемы с финансированием НИОКР. И я могу эти направления, отрасли промышленности, где есть проблемы с финансированием НИОКР, дальше перечислять.

Да, есть соответствующая позиция Министерства финансов, но просьба этому вопросу уделять особое внимание, потому что это качество и высокая технологичность нашей продукции уже завтра. Без адекватного финансирования НИОКР и их эффективности мы точно не будем на острие мировой конкуренции. Поэтому мы тоже отразим это в наших рекомендациях. Знаю (у нас есть обращения от целого ряда и отраслевых ассоциаций, и предприятий): есть проблемы с финансированием при том большом значении, которое на государственном уровне придается вопросам НИОКР. Но до сих пор, когда мы начинаем в детали входить по той или иной отрасли, есть проблемы. Хотел бы об этом сказать и коллег из Минпромторга, в частности, да и из ВЭБ тоже, призвать максимально эту тему держать на контроле. Будут проблемы, где мы можем помочь (и в традиционно непростых переговорах с Министерством финансов), – пожалуйста, мы всегда готовы. Там, где это нужно и где это возможно, обязательно будем помогать.

Максим Алексеевич Родиков, Федеральная таможенная служба... У нас замена представителя, да? Дворов Сергей Сергеевич, начальник отдела организации госконтроля в пунктах пропуска и реализации пограничной политики.

Пожалуйста, Вам слово.

С.С. ДВОРОВ

Добрый день, уважаемые коллеги!

К.К. ДОЛГОВ

Если можно, акцент – на предложениях.

С.С. ДВОРОВ

Позвольте мини-доклад?

К.К. ДОЛГОВ

Продолжайте.

С.С. ДВОРОВ

Федеральная таможенная служба является участницей проектов, входящих в национальный проект "Международная кооперация и экспорт". В 2021 году Федеральная таможенная служба участвовала в ряде мероприятий по созданию в том числе комфортных условий для российского экспорта. Один из проектов, посредством которого мы принимали участие, – это информационная система "Одно окно" на базе РЭЦ при экспорте. В рамках исполнения мероприятий по нацпроекту организовано взаимодействие путем передачи электронных документов через РЭЦ в информационную систему таможенных органов.

По ряду мероприятий, в которых участвовала ФТС России, разработан ряд нормативных документов. Оформлен план-график реализации мероприятий стратегической инициативы – цифровой экосистемы "Одно окно экспортера".

Кроме того, на таможенные органы возложен ряд функций по соблюдению запретов и ограничений. Правом Евразийского экономического союза определена возможность участникам ВЭД не представлять документы, которые ранее уже поступили в информационную систему государственных органов. Так, посредством информационного взаимодействия при наличии данных документов таможенные органы дополнительные запросы не осуществляют. В настоящее время организован информационный обмен с 20 федеральными органами исполнительной власти, в компетенцию которых входит выдача разрешительных документов. Таможенные органы при таможенном декларировании товаров получают в рамках системы межведомственного

электронного взаимодействия сведения о разрешительных документах, содержащихся в информационных системах других федеральных органов. В рамках данного обмена, как показывает практика, время на получение ответа именно по запросу таможенного органа составляет около одной минуты. Это очень близко к реальному времени.

Кроме того, в настоящее время на регламентной основе осуществляется взаимодействие со ФСТЭК. Из ФСТЭК России на сегодняшний день поступают и интегрируются программные средства таможенных органов, сведения из всех выдаваемых ведомством документов, таких как лицензии, разрешения комиссии по экспортному контролю и идентификационные заключения. Достигнутый уровень информационного взаимодействия со ФСТЭК, а также наличие соответствующей информации в информационных системах позволяют говорить о высоком уровне автоматизации данных процессов.

Таможенные органы активно содействуют развитию международной торговли, росту товарооборота и распространению практик применения таможенных процедур, стимулирующих расширение экспортно ориентированного производства. ФТС России уделяет особое внимание в повседневной деятельности таможенных органов тому, чтобы было удобно участникам ВЭД в рамках перемещения своих товаров. На сегодняшний день участник ВЭД может в электронной форме подать все необходимые документы, а также оплатить платежи онлайн.

В результате проводимых ФТС России мероприятий, направленных на совершенствование таможенного администрирования и реформирование таможенных органов, среднее время выпуска составляет ориентировочно, если это товары, в отношении которых не выявлены риски, 34 минуты. Автоматический выпуск и регистрация в среднем не превышают пяти минут.

Все проводимые Федеральной таможенной службой мероприятия по автоматизации данных процессов свидетельствуют о том, что участники ВЭД, которые перемещают товары через таможенную границу, на сегодняшний день могут достаточно оптимально и быстро оформить свои перемещаемые товары, что с учетом данных направлений в целом по Российской Федерации по автоматизации всех процессов (не только в части таможенного оформления, но и проведения госконтроля в целом) свидетельствует о том, что Федеральной таможенной службой выбран правильный подход. Мы стараемся максимально задействовать все наши информационные системы, позволяющие снизить барьеры для участников внешнеэкономической деятельности.

Спасибо. Доклад окончен.

К.К. ДОЛГОВ

Сергей Сергеевич, спасибо большое. Я уверен, что мы еще вернемся к вопросам в сфере Вашей компетенции.

Сегодня у нас еще есть выступающие, которые нам расскажут, на практике насколько стало проще перемещать товары через границу с точки зрения таможенного оформления.

Я хотел бы сейчас предоставить слово Никите Валерьевичу Гусакову, генеральному директору АО "ЭКСПАР", входящего в группу Российского экспортного центра.

Как у нас со страхованием в этой сфере? Если готовы тоже поделиться своими предложениями в наши рекомендации, Никита Валерьевич, пожалуйста.

Н.В. ГУСАКОВ

Да, готов. Спасибо большое за возможность выступить.

Коллеги достаточно подробно рассказали о мерах поддержки, которые есть, поэтому я постараюсь не дублировать предыдущих выступающих (и Роман Андреевич подробно рассказывал, и коллега из ВЭБ).

С точки зрения в целом объема поддержанного экспорта по этому году за 10 месяцев группа Российского экспортного центра поддержала 14,5 млрд долларов экспорта из России, из этого объема порядка 13,5 миллиарда – это как раз страховая поддержка, это основной объем, который мы делаем с точки зрения поддержанного экспорта. При этом поддержка оказана 11,5 тысячам экспортеров. Здесь основная доля приходится как раз на нефинансовую поддержку – это и обучение, и различные онлайн-услуги, и поиск партнеров. И в общем объеме мы предоставили страхование на сумму около 400 млрд рублей в этом году.

В целом мы видим положительную динамику по основным нашим экспортным позициям. Понятно, что, если мы говорим о страховке, здесь, как и в целом в экспорте, доминируют такие отрасли, как металлургия, химия, удобрения, АПК. Тем не менее по машиностроению у нас также есть ряд успешных проектов (часть из них озвучил коллега из ВЭБ) – это и Узбекистан. У нас был реализован ряд проектов по железнодорожному машиностроению, по поставке коммунальной техники, был реализован проект по поставке железнодорожной техники в Монголию, ну и так далее. Здесь, конечно, активно используются те программы льготного финансирования, которые есть у Минпромторга, – это и постановление № 566 (программа Росэксимбанка), и постановление № 1302 (программа Внешэкономбанка), и постановление № 191, которым пользуются коммерческие банки.

В целом ситуация по страхованию, если мы коротко на нем остановимся, достаточно стабильная. У нас в этом году объем взятых на себя рисков так называемой нашей экспозиции превысил 1 трлн рублей. И, честно говоря, с точки зрения рисков ситуация выглядит лучше, чем мы ожидали. Да, у нас был с учетом COVID в прошлом году и в этом году ряд реструктуризаций долгов, но при этом выплаты у нас относительно небольшие: по прошлому году это было порядка 2 миллиардов, по этому году мы, наверное, выйдем на цифру где-то в районе 6,5 млрд рублей.

При этом мы видим растущий спрос со стороны банков на страховую поддержку. Это в том числе связано с ростом ставок на рынке фондирования. Мы говорили сегодня о расчетах в локальных валютах – очень важная тема, мы ее тоже поддерживаем и с точки зрения группы, и Росэксимбанк у нас активно вовлечен. При этом мы видим тенденцию по снижению аппетита к заимствованию в рублях среди наших контрагентов с учетом очень существенного роста ставок в этом году. И, к сожалению, та работа, которая была проделана за последние два года по переходу на рубль (и действительно многие контрагенты не только в ближнем зарубежье, но и в дальнем зарубежье начали серьезно рассматривать рубль как валюту расчетов и как валюту заимствований)... Сейчас ситуация меняется, потому что спред между рублем и евро в первую очередь, если мы говорим о более распространенной валюте в финансировании (ну и долларом), растет, что приводит к снижению спроса на рублевую контрактацию и на рублевое финансирование.

Если мы говорим о мерах поддержки, я не буду останавливаться на различных мерах, потому что о них достаточно подробно говорил Роман Андреевич. О двух вещах я хотел бы дополнительно сказать, на которых еще не было фокуса.

Это, безусловно, развитие системы "Одно окно" (коллега из ФТС Сергей Сергеевич тоже об этом говорил). Это, наверное, ключевой элемент экосистемы поддержки экспорта – развитие информационной системы "Одно окно". Фактически с ноября 2020 года работа "Одного окна" началась – была запущена первая очередь сервисов. В качестве первых сервисов были запущены сертификат свободной торговли, транспортная субсидия и субсидирование участия в выставочной деятельности. За девять месяцев этого года услугами "Одного окна" воспользовалось порядка 3 тысяч компаний. В июле 2021 года утверждена инициатива по созданию цифровой экосистемы экспортера, которая предусматривает размещение к 2024 году на платформе 30 сервисов – это и ряд мер поддержки экспортеров по получению различной разрешительной документации, это

доступ к различным мерам поддержки министерств и ведомств и доступ к мерам финансовой поддержки, в том числе к кредитованию и страхованию.

У нас запущен процесс по реинжинирингу 15 мер господдержки, который предполагает полный отказ от бумажных документов и сканов, а также сокращение количества решений. Соответственно, те инструменты, которые мы запускаем, должны стать полностью цифровыми.

И важно, что у нас в целом меняется процесс предоставления услуг в самих ведомствах. Поэтому это большая работа, которая идет при поддержке правительства с каждым ведомством в рамках его компетенции.

Ну и в целом цифровизация...

К.К. ДОЛГОВ

Никита Валерьевич, спасибо большое. Мы много уже говорили и мониторим эту работу, ее поддерживаем активно. Если можно – просто Ваши предложения в части страхования. По этой теме – страхования экспорта – постоянно нам задают вопросы наши экспортеры. Вот ваши предложения в наши рекомендации, если можно. Что еще можно по страхованию дополнительно предложить?

Мы понимаем: тема важнейшая, но непростая очень. И здесь как раз "ЭКСПАР" уже накопил серьезный опыт в части экспертизы. Что можно дополнительно, если вы считаете это нужным, порекомендовать?

Н.В. ГУСАКОВ

Вы знаете, если мы говорим с точки зрения именно страхования, где мы видим основной потенциал развития, ну и того, что можно было бы в качестве рекомендации отразить, – это поддержка экспорта услуг. Я думаю, что коллеги из Минэкономразвития тоже об этом дополнительно скажут (Сергей Алексеевич будет выступать после меня). Мы видим спрос на экспорт услуг, при этом наша система, в целом государственная система, все-таки пока не заточена на поддержку экспорта услуг (вот Роман Андреевич говорил об ЕРС). Контракты – на самом деле ключевой элемент развития экспорта и вовлечения компаний в экспорт. У нас есть ряд реализованных проектов в этой части. С точки зрения страховки мы это можем делать, у нас здесь есть определенная гибкость. С точки зрения мер поддержки по кредитованию банков (наверное, это важно отметить) часть решений уже принята. Нам будет необходима поддержка по прохождению нормативных документов.

Относительно экспорта услуг в IT-сфере – пока у нас нет работающих мер поддержки в этой части с точки зрения финансирования. И здесь, я думаю, поддержка Совета Федерации будет очень важна.

В целом мы прорабатывали в свое время расширение программы Минэкономразвития (постановление № 620) на поддержку услуг. Потому что основной спрос, который мы видим со стороны компаний, – это покупка основных средств, с помощью которых они потом будут оказывать услуги на экспорт. Это могут быть транспортные средства для оказания транспортных услуг, это могут быть серверы или центры обработки данных для оказания IT-услуг и так далее.

И вот сейчас наша нормативно-правовая база поддержки экспорта не позволяет подобные инструменты поддерживать с точки зрения финансирования. Поэтому, наверное, с точки зрения предложений я бы на этом сделал акцент. Это то, в чем мы очень серьезно отстаем от наших иностранных коллег. Если мы говорим, допустим, об агентстве Великобритании UKEF, у них почти 50 процентов экспозиции приходится на экспорт услуг.

С точки зрения промышленности инструментарий у нас, на наш взгляд, полный. Мы в целом с точки зрения направлений еще развиваем поддержку так называемого несвязанного финансирования. Были внесены изменения в постановление № 964, которые нам позволяют в том числе поддерживать так называемый российский интерес, то есть это куда попадают и инвестиции российских компаний за рубежом, и это возможность предоставления финансирования покупателю...

К.К. ДОЛГОВ

Никита Валерьевич, спасибо большое. Мы ваши предложения (извините, просто уже время поджимает) обязательно учтем в рекомендациях. Вы тогда их представьте в письменном виде. Я по экспорту услуг абсолютно с Вами согласен (даже не буду сейчас эту тему развивать), это очень важно. И то, что Вы говорите, в общем, нашему видению соответствует.

Н.В. ГУСАКОВ

Спасибо.

К.К. ДОЛГОВ

Сергей Алексеевич Пискунов, Министерство экономического развития.

Хотите что-то добавить с позиции Минэкономразвития в наши рекомендации?

С.А. ПИСКУНОВ

Да. Добрый день, коллеги! По экспорту услуг Никита Валерьевич очень правильно все сказал.

Коротко. Мы сейчас впервые в России сделали маркетинговое исследование вместе с ВАВТ (это для наших экспортеров) по направлениям – по ИТ, транспорту, туризму и так далее. Опросы наших экспортеров подтверждают абсолютную нехватку таких маркетинговых исследований по перспективным рынкам, по перспективным направлениям (как в услугах, так и в промышленной продукции), чтобы сориентировать наших производителей на то, в каком направлении им надо развиваться в ближайшее время, какая новейшая продукция сейчас производится, какие ниши образуются и так далее. Мы считаем, что это существенный пробел сейчас в нашей системе поддержки экспорта в целом.

Так же и в АПК, потому что там тоже есть такие направления, которые являются перспективными, – та же растениеводческая продукция, которая будет пользоваться еще бóльшим спросом. На это нужно ориентироваться. Потому что сейчас по факту просто к нам обратились – мы соответственно что-то выделяем (деньги или какие-то услуги). А здесь нужно занять активную позицию, нужно вовлекать предпринимателей во внешнеэкономическую деятельность.

И по поводу НИОКР. Как раз сейчас мы готовим, актуализируем стратегию развития экспорта услуг. Статистика такая: у нас вложения в НИОКР составляют 0,2 процента от ВВП, а в Германии, учитывая, что там ВВП в несколько раз выше, – 3 процента. Мы с Минфином в свое время вели работу и пытались увеличить коэффициент учета в налогооблагаемой базе расходов на НИОКР. Сейчас этот коэффициент составляет 1,5, мы просили сделать хотя бы 2. На мой взгляд, чтобы хотя бы мотивировать наших производителей больше вкладывать в НИОКР, можно посмотреть в этом направлении, то есть увеличить этот коэффициент. Это первое.

И вторая проблема, особенно у ИТ. Они говорят следующее: "Мы этой статьей Налогового кодекса пользоваться не можем, потому что нам очень тяжело доказать, что это именно НИОКР, а если вы не докажете, что это НИОКР, то, соответственно, вас просто привлекут к ответственности за уклонение от уплаты налогов". И в этом направлении, на мой взгляд, нужно подумать и выработать какие-то рекомендации, которые будут публичными, и будет какая-то методика, которая позволит нашим производителям по пунктам соответствовать и показать всем контролирующим органам, что действительно это НИОКР и они вправе воспользоваться этой льготой. Всё. Спасибо большое.

К.К. ДОЛГОВ

Сергей Алексеевич, спасибо большое за то, что поддержали, в том числе по НИОКР. Давайте так: Вы нам тоже пришлите сейчас, пожалуйста, предложения в рекомендации с учетом этого аспекта, тем более вы действительно сейчас на завершающем этапе подготовки стратегии экспорта услуг. И, кстати, хотелось бы на нее посмотреть, когда она будет готова, в запущенном виде.

С.А. ПИСКУНОВ

Конечно.

К.К. ДОЛГОВ

Мы обсуждаем отдельные аспекты, но в законченном виде, в целостном, хотелось бы посмотреть. И давайте мы по НИОКР, по финансированию НИОКР проведем отдельное совещание. Вот я смотрю, что уже...

С.А. ПИСКУНОВ

Хорошо. Потому что есть сингапурская программа, там очень интересные вещи по НИОКР, как они всё это делают.

К.К. ДОЛГОВ

Да, я знаю, и не только сингапурская есть. Есть хороший международный опыт. Вот те цифры, которые Вы привели, 0,9 процента, – это все понятно, даже не надо обсуждать. Это не то, что нам нужно в XXI веке. Поэтому давайте отдельно по НИОКР договоримся: я поговорю с председателем нашего комитета Андреем Викторовичем Кутеповым (надеюсь, он поддержит), мы проведем отдельное совещание, потому что накапливается гремучая смесь вопросов по НИОКР, по отраслям.

С.А. ПИСКУНОВ

Да.

К.К. ДОЛГОВ

Поэтому давайте тогда мы отдельно серьезно поговорим с привлечением коллег из Минобрнауки, из ФОИВ, из Минпромторга и других соответствующих ведомств и отдельно рассмотрим эту тему – что нужно сделать, для того чтобы увеличить финансирование. Да, это модель государственно-частного партнерства тоже. Да, конечно, здесь и частные инвестиции в НИОКР очень важны, но государство должно, несомненно, в НИОКР вкладываться максимально. Договорились.

Я хотел бы попросить выступить Бориса Николаевича Арсеева, заместителя директора Блока по развитию и международному бизнесу Госкорпорации "Росатом".

Борис Николаевич, какие предложения в наши рекомендации? Пожалуйста.

Б.Н. АРСЕЕВ

Уважаемый Константин Константинович, уважаемые коллеги, добрый день! Я, честно говоря, готовил для вас краткую информацию о том, чем занимается "Росатом", чтобы дальше было понятно. Буквально несколько предложений, что мы предлагаем, потому что пакет наших предложений мы направляли и ранее в РЭЦ, и вам в соответствии с вашим запросом. И, наверное, сейчас нет времени детально все предложения обсуждать. Поэтому скажите, сориентируйте меня, есть ли смысл сейчас давать информацию о "Росатоме".

К.К. ДОЛГОВ

Борис Николаевич, чем занимается "Росатом"... "Росатом" – это наше всё, поэтому мы в принципе знаем основное (я кроме шуток это говорю). Поэтому давайте применительно именно к экспорту по каким-то основным направлениям все-таки основные рекомендации (да, мы получали материал), на чем бы Вы хотели сейчас акцентировать внимание, с учетом того что уже прозвучало от представителей ФОИВ?

Я не ограничиваю ни в коем случае, просто, ну, есть у нас и временные ограничения. И, потом, мне кажется, "Росатом" – все-таки один из ключевых игроков здесь. Именно вот с ваших позиций, на чем нужно сделать акцент в рекомендациях?

Б.Н. АРСЕЕВ

Константин Константинович, спасибо, задачу понял. Давайте я попробую кратко сказать, что видим мы.

Первое. Мы, конечно, поддерживаем то, что делается в отношении российских производителей товаров и услуг, потому что мы, заходя с нашими проектами в мир, в общем, являясь локомотивом, тянем за собой и наших производителей и участников и тем самым способствуем их развитию на международном рынке. То есть мы уже дальше сами помогаем им там адаптироваться, принять правила и встать в эту международную кооперацию.

Причем (дополнительно скажу) мы даже разработали методику, которая оценивает социально-экономический эффект для Российской Федерации в части того, что предприятия отрасли вовлекаются в проекты сооружения АЭС за рубежом. И мы даже на уровне межведомственной комиссии, которая создана, где участвуют четыре наших ФОИВ –

Минпромторг, Минэкономразвития, Минфин и МИД, эту методику одобрили и сегодня проводим по ней расчеты и видим, какой эффект дает каждый вложенный рубль, который мы получаем в той или иной степени от нашего заказчика, или когда наше государство принимает решение о госкредитовании и поддержке страны, какой это эффект дает стране. То есть есть даже целая методика.

При этом я подчеркну, может быть, достаточно пока простые вещи, чтобы в сложности не уходить.

Например, у нас есть механизм от государства поддержки участия в международных выставочно-ярмарочных мероприятиях, но он в основном сейчас касается, конечно, в первую очередь производителя, что и понятно. Мы предлагаем рассмотреть возможность распространения этого механизма в том числе и на организации, которые оказывают содействие в продвижении продукции производителя. Потому что не всегда сам производитель в состоянии участвовать в какой-то крупной выставке. А вот мы, например, как "Росатом", по сути дела, представляем некую совокупность технологий.

И в данном случае на нас, как Вы уже правильно отметили, смотрят не просто как на "Росатом" – смотрят как на Россию, как на достижение. И в этой части мы помогаем, конечно, абсолютно всем нашим производителям, потому что заинтересованы в их участии.

При этом такой механизм, который, может быть, касается уже непосредственно нас, – это проработать вопрос отмены ряда ввозных пошлин (например, на уран-235 с обогащением выше природного значения), которые на сегодняшний день снижают конкурентоспособность российского предложения на мировом рынке. Мы удерживаем достаточно серьезную долю по разным переделам в ядерном топливном цикле, но тем не менее, может быть, снижение такой пошлины позволит более эффективно конкурировать в части поставки урановой продукции, ее конверсии, переработки топлива в мире. Ну и тем самым, не получая, может быть, 5 процентов пошлины, получится гораздо больше от тех доходов, которые приходят в страну в валюте, получают государством в виде налогов, занятых дополнительных рабочих мест и так далее.

Это два таких, может быть, самых простых примера кроме того, что есть в наших предложениях. Это может быть увеличение срока действия заключения Минпромторга о подтверждении производства промышленной продукции в Российской Федерации, которое необходимо для получения субсидий. Мы предлагаем этот срок увеличить до трех лет (сегодня он

– до года), притом что на саму подготовку таких заявлений и материалов уходит от шести до 12 месяцев. Тоже может быть вполне понятный механизм.

Вот, если не уходить в детали, о которых всегда готовы говорить, Константин Константинович, кратко доложил.

К.К. ДОЛГОВ

Борис Николаевич, спасибо большое.

По пошлине мы обсуждали неоднократно, не новая тема, она понятна для нас, во всяком случае. Но Вы понимаете, что это требует согласования на уровне правительства. Давайте мы дополнительно проработаем этот вопрос с Вашим участием тогда, ладно?

И мы сегодня уже о ВТО говорили. Здесь есть определенные увязки. Но давайте мы это проработаем. Мы включим это в наши рекомендации именно в русле проработки этой идеи, потому что мы прекрасно понимаем, что в отношении всего, что связано с пошлинами, должны быть решения на уровне правительства. Но предложения соответствующие, несомненно, можно проработать и подготовить. Давайте это сделаем.

Увеличить срок с одного года до трех лет – однозначно. Это уже мы проговаривали, мы поддерживаем это. Это нужно делать, и есть соответствующие предложения по линии "Росатома". Мы обсуждали это с руководством "Росатома", с Алексеем Евгеньевичем Лихачёвым обсуждали. В общем, мы поддерживаем эту тему. И чем быстрее это сделаем – тем лучше. Поэтому давайте мы тоже это отразим в наших рекомендациях. И можете здесь на нашу поддержку рассчитывать.

Спасибо большое.

Б.Н. АРСЕЕВ

Спасибо за поддержку, Константин Константинович.

К.К. ДОЛГОВ

Виктор Борисович Хайков, президент, председатель правления Национальной ассоциации нефтегазового сервиса и член рабочих групп Государственного Совета Российской Федерации по направлениям "Промышленность" и "МСП".

Виктор Борисович, как в части мер поддержки, по МСП, в частности, по промышленности, достаточно? И как все-таки с таможенным регулированием? Как "из поля" видится? Если можно, тоже с акцентом на предложения. Спасибо.

В.Б. ХАЙКОВ

Добрый день, коллеги! Я, безусловно, только о предложениях сейчас скажу, по пунктам даже, наверное, пойду.

Первое. Очень важная проблема (сегодня, к сожалению, о ней не говорили, но она стоит уже в федеральной повестке) – это углеродное регулирование, соответственно углеродный след, экологическая нагрузка наших экспортеров на внешних рынках, особенно заградительные пошлины, углеродный налог европейский и так далее.

Необходимо информировать наших, российских экспортеров о том, какая сейчас идет работа со стороны Запада по ограничениям, какие риски могут быть и что необходимо учитывать экспортерам, для того чтобы эти риски в будущем минимизировать. Потому что, если говорить о крупных сырьевиках, таких как металлурги, допустим, и так далее, они, безусловно, этим вопросом занимаются уже очень давно.

Но малый, средний бизнес точно об этом даже и не задумывался, многие крупные производители об этом тоже не задумывались, но они с этим столкнутся, когда их продукция просто станет неконкурентоспособной из-за того, что у нее высокая экологическая нагрузка. И это большая проблема на самом деле, это влияет на всю экономику. Поэтому у РЭЦ среди тех информационных материалов, которые они предоставляют экспортерам, должна быть в том числе и такая информация. То есть нужно работать на опережение, чтобы экспортеры наши об этом задумались. Это первое.

Второе (об этом уже было сказано неоднократно сегодня) – то, что необходимо отдавать приоритет именно российским высокотехнологичным предприятиям (высокая доля обработки, машиностроение и так далее). То есть я полностью это поддерживаю. И я даже больше скажу – необходимо отдать приоритет именно финансовой поддержке, именно высокотехнологичным производителям, технологическим компаниям и экспорту.

У нас сейчас бюджет ограничен. И "пирог" экспортной поддержки, который может быть разделен в целом на всю страну, тоже ограничен. А получается так, что, исходя из текущих цифр, которые нам сегодня показали, половина (23 миллиарда) будет отдана на скидку на железнодорожный тариф, металлургам и на минудобрения. Но как-то это некорректно, с учетом того что наше высшее руководство, и председатель правительства, и первый вице-премьер, говорило о том, что у компаний из этих секторов максимальная прибыль за последнее время. А мы сейчас хотим еще, снова им дать. С одной стороны, сейчас правительство повышает НДС именно для этих отраслей, изыскивает варианты, каким образом можно изъять, так или иначе, те

же самые 100 миллиардов, о которых все мы слышали неоднократно, а с другой стороны, мы сейчас им дадим поддержку на 23 млрд рублей. Я не против того, чтобы их поддерживать, я за поддержку любого российского экспорта, но с условием: в условиях, когда у нас ограниченные ресурсы, поддержку нужно оказывать именно тем, кто нуждается, чтобы не получалось, что богатые богатеют, а бедные беднеют. Вот как раз именно на поддержку высокотехнологичного экспорта, на поддержку МСП можно было бы переадресовать эти суммы. То есть, для того чтобы те компании, которые на самом деле сталкиваются с самыми сложными проблемами в экспорте... А экспорт высокотехнологичной продукции – это самое тяжелое, потому что экспорт просто промышленного сырья... его купят везде, абсолютно в любой стране мира, потому что это нужно, для того чтобы создавать высокие технологии, высокотехнологичную продукцию. А экспорт какого-либо оборудования – это большая проблема, куда-то экспортировать. Попробуйте экспортировать в Европу – да не получится. Именно поэтому показатели у нас хромают. Поэтому повторяю: нам нужно переадресовать и перепрофилировать нашу финансовую (я повторяю: именно финансовую) поддержку в пользу высокотехнологичных компаний, и в том числе МСП. Это отдельным пунктом.

Следующий пункт. В развитие этого предложения нам необходимо актуализировать критерии высокотехнологичной продукции в части поддержки экспорта. Потому что раньше мы смотрели на то, что считалось высокотехнологичной продукцией, которая имеет право на поддержку экспорта, следующим образом: туда входили даже такие вещи, как бой стекла (то есть просто стекло – это...). Бой стекла даже считался высокотехнологичной продукцией. Я уверяю, что и сейчас он входит в этот самый перечень. Надо актуализировать этот перечень, критерии отнесения, чтобы туда попадали именно высокотехнологичные продукция и решения.

Следующее – опять же в части тех предложений, которые были высказаны ранее и Константином Константиновичем, и мной, по поддержке высокотехнологичных компаний. В нацпроекте сейчас есть общий показатель по экспорту. Но важно выделить отдельным показателем именно высокотехнологичный экспорт, чтобы мы видели, насколько именно растет наш высокотехнологичный экспорт, который дает драйвер роста и науке, и промышленности, и так далее.

Также отдельное направление – МСП (как раз сегодня тоже неоднократно было сказано касательно МСП). И я, собственно, как член комиссии Государственного Совета Российской Федерации по направлению "МСП" не могу не сказать об этом. Мы должны делать, во-первых (об

этом было сказано), конечно, акцент на МСП, потому что ему труднее, чем всем остальным, выходить на внешний рынок, но у нас нет отдельного показателя по доле МСП в экспорте. Раньше у нас это было. Сейчас у нас, получается, доли МСП в экспорте нет. Ее тоже нужно в нацпроекте отдельно выделить, установить показатели и их достигать, чтобы это не было просто словами: "А давайте мы будем помогать экспорту МСП", а чтобы у нас были критерии и мы могли видеть, что, да, есть прогресс.

Следующее (то, о чем было сказано, и мы это всячески поддерживаем) – это касательно ЕРС-проектов, комплексных проектов. Но тут не только ЕРС-проекты смотреть нужно, но в целом нужно компании, прежде всего госкомпании, которые на внешних рынках работают ("Росатом" – это, наверное, единственное исключение, вот сейчас была отличная, конечно, практика), российские госкомпании, как минимум обязать или каким-то образом стимулировать, для того чтобы они привлекали российские компании – производителей, технологические компании, компании, которые оказывают услуги при работе, реализации внешних проектов. Вот я, допустим, представляю нефтегазовый сектор, в нефтегазовом секторе российские компании участвуют очень активно и очень много где по всему миру, государственные в первую очередь, но российских подрядчиков и российских производителей практически не привлекают. Это только одно из направлений, на самом деле такая проблема со всеми отраслями, поэтому это нужно также ставить в одни условия.

И еще. Если российские компании, крупный бизнес, реализуют какие-либо проекты за рубежом и получают государственную поддержку, то необходимо тоже либо ставить условие, либо давать дополнительный стимул, чтобы эти крупнейшие компании, реализующие проекты за рубежом, привлекали также российских подрядчиков и поставщиков.

Следующий пункт. Отдельное направление, о котором сегодня уже также (в последние минуты по крайней мере) говорили, – это услуги. Но кроме тех услуг, о которых сегодня было сказано (это транспорт, ИТ, допустим, культурные услуги, они есть сейчас в нацпроекте), есть же еще промышленные услуги. Вот промышленные услуги как таковые, получается, остались у нас не у дел. Допустим, если брать опять же наше направление, нефтегазовые услуги (это очень высокотехнологичные вещи, услуги по добыче нефти и так далее, ну, там много всего, там суперхай-тек), они не попадают практически никуда. Но кроме этого есть еще в промышленности оказание услуг очень разнообразных, они также никуда не попадают, а это супервысокие технологии. И также их нужно поддерживать, потому что компании, которые оказывают услуги в

промышленности, конкурируют уже с глобальными международными игроками и выходить им на внешние рынки крайне сложно. Поэтому всячески поддерживаю инициативу Минэкономразвития отдельно расширять это направление, но прошу отдельно указать именно промышленный экспорт, экспорт услуг (имеется в виду экспорт промышленных услуг), данных технологий.

Ну и последнее – касательно инструментов финансовой и нефинансовой поддержки (наверное, больше финансовой). Повторю, что необходимо давать приоритет и снижать расценки. Мы говорим, допустим, о доступных ставках по кредитованию, возможно, по страхованию и так далее для компаний МСП, малого и среднего бизнеса, и высокотехнологичных.

Опять же это возможно сделать за счет снижения поддержки, оказываемой сырьевикам, металлургам, производителям минеральных удобрений и так далее, потому что у нас нацпроект нацелен все же на увеличение несырьевого экспорта. А по факту металлурги – это промышленность, это тоже сырьевики, но это промышленное сырье. То есть нефть и газ – это же тоже сырье, точно так же как металл (его тоже добывают, и это тоже очень высокотехнологичная продукция), но они не попадают, потому что там огромные прибыли, там все нормально. Точно так же и у металлургов, и у производителей минеральных удобрений – тоже очень большие прибыли. Я не понимаю, зачем государству сейчас, по крайней мере в данный момент времени, им помогать. То есть это нужно перераспределять на те компании, которым реально нужны деньги, поддержка финансовая.

Я понимаю, что сейчас сложилась такая конкретная конъюнктура на международных рынках, где некоторые отрасли получают сверхприбыли. Но когда-то они могут их не получать. В таком случае, значит, необходимо динамически менять параметры и условия оказания поддержки, исходя из маржинальности отрасли, чтобы каждый раз правительство не собиралось и не думало, каким же образом ввести экспортные пошлины, повысить НДС или еще что-то. Должны быть, значит, показатели и критерии динамические. Спасибо.

К.К. ДОЛГОВ

Виктор Борисович, спасибо большое. Дельные замечания.

Что касается последнего, хочу сразу отреагировать. Да, мы тоже активно включились в работу с коллегами в правительстве, с Минфином, когда обсуждали последнюю серию мер по повышению налогообложения для металлургов и производителей удобрений. Но именно поэтому, исходя из логики, о которой Вы сказали, и был найден такой компромиссный вариант: НДС привязан все-таки к ценам на мировых рынках.

В.Б. ХАЙКОВ

Да-да.

К.К. ДОЛГОВ

Конечно.

Поэтому, естественно, это важно и нужно принимать во внимание – что конъюнктура мировых рынков очень волатильная. Поэтому это правильно.

Что касается поддержки. Вы знаете, вот что точно нужно поддерживать (и мы говорим с коллегами и в Минпромторге, и в правительстве в целом об этом) – нужно поддерживать российских производителей соответствующего высокотехнологичного специального оборудования (Вы, как человек, имеющий отношение к нефтегазовому сектору, прекрасно понимаете это), в частности оборудования по производству СПГ. Здесь многое сделано в последнее время, но здесь точно еще есть над чем поработать, в том числе и в плане финансовой поддержки, чтобы это было именно российское оборудование – оборудование по производству энергетического водорода, например. И технологии, и оборудование – очень важно, чтобы максимум российского было в этой сфере. Это очень важно с точки зрения обеспечения динамичного развития наших соответствующих отраслей экономики. И вот здесь нужна поддержка дополнительная. Кстати, и по НИОКР нужна дополнительная поддержка тоже, и непосредственно поддержка производства.

Ваши предложения, мне кажется, очень по делу, поэтому мы, несомненно, постараемся их учесть.

Кстати, что касается трансграничного углеродного налога, да, согласен. На Российской энергетической неделе шла речь о том, чтобы действительно максимальную информацию предоставлять производителям, в том числе малому и среднему бизнесу. Я с этим согласен. Здесь, мне кажется, не только РЭЦ, но и соответствующие министерства должны поработать, и Минэнерго должно поработать дополнительно.

Но здесь очень важно тоже (если можно, так уж, извините, политически скажу) не запугивать наших производителей, потому что у нас сейчас углеродный след далеко не самый высокий, и президент Владимир Владимирович Путин об этом говорил публично неоднократно. У нас здесь вполне приличная картина. Понятно, есть над чем работать, конечно, но здесь очень важно ни в коем случае не запугивать, потому что это поступательное движение. И здесь надо понимать (я сейчас не хочу эту тему подробно обсуждать), что вот эти планы по

налогообложению (европейский налог...) в итоге будут бить прямой наводкой по европейским же потребителям. Просто производители соответствующей продукции в цену будут закладывать этот налог. Ну, понятен механизм.

Важно действительно развивать технологии, о чем Вы сказали, и поддерживать новейшие технологии (это правда), и снижать углеродный след. Президент дал нам всем здесь установку до 2060 года. Поэтому над этим важно работать, здесь меры государственной поддержки важны. Информацию давать надо, но так, чтобы не перегибать здесь палку: нам надо стимулировать все-таки наших экспортеров, а не дестимулировать. Спасибо большое.

Денис Александрович Хадасков, директор Департамента новых проектов акционерного общества "РТЛабс". Пожалуйста. Если можно, только предложения.

И потом еще попрошу выступить Алексея Владимировича Сединкина (ООО "Цифромед") – тоже предложения. И на этом, коллеги, будем заканчивать.

Пожалуйста, Денис Александрович.

Д.А. ХАДАСКОВ

Да, коллеги, я постараюсь очень кратко. Спасибо, что предоставили возможность выступить на вашей площадке.

"РТЛабс" – на самом деле технологическое подразделение компании "Ростелеком". Мы достаточно давно уже работаем с зарубежными партнерами и пытаемся экспортировать наши IT-решения. И, как правильно сказали Никита Гусаков и Сергей Алексеевич в части НИОКР, у нас проблема есть по IT. Но также у нас есть огромный потенциал.

Что я хочу сказать? Вот буквально два тезиса, два самых главных момента.

Постоянное присутствие в зарубежных странах (а мы работали с Вьетнамом, Саудовской Аравией, и даже с Японией нам пришлось поработать) наших IT-специалистов необходимо, иначе очень сложно наши решения продвигать. Это очень конкурентный рынок. Во Вьетнаме нам такой урок преподали, например, французы: у них постоянно там есть свои айтишники, они в итоге во Вьетнаме продвигают свои технологии лучше, чем мы.

То есть такие площадки, как промышленные, должны быть все-таки и для специалистов по IT, чтобы они имели какое-то помещение, офис, площадку – все что угодно для постоянного своего присутствия. Не для какой-то одной компании, а именно для тех IT-компаний, которые могут направить своих специалистов и готовы экспортировать свои решения, которые интересны нашим зарубежным партнерам. Это первое.

И второй момент, с которым мы столкнулись (он, к сожалению, не прорабатывался, и тут, наверное, как раз нужна помощь Совета Федерации, может быть – Правительства Российской Федерации в части обсуждения этого вопроса с министерством цифрового развития), – очень много заинтересантов в том, чтобы мы наши решения по инфраструктуре электронного правительства делали где-то за рубежом, потому что (мы это уже со многими странами достаточно проговаривали) есть заинтересованность, пусть даже не в комплексе, как у нас, а отдельными модулями, потому что, я могу абсолютно точно сказать, наши решения по электронному правительству на текущий момент во многом уникальны и мало у кого есть, прямо скажу. Люди интересуются.

Вот в чем проблема – права на инфраструктуру и ее отдельные модули принадлежат Правительству Российской Федерации. То есть даже если к нам завтра придут и скажут: "Вот вам твердая валюта", – мы не сможем продать никаким образом. То есть на нормативно-правовом уровне это никак не урегулировано. Мы не можем ни переиспользовать какие-то модули текущие, дорабатывая и дорабатывая их под конкретного заказчика, ни каким-то иным способом решить этот вопрос. Этот вопрос все-таки, наверное, надо поднимать. Он краеугольный, с этого нужно начинать, иначе мы не сможем ничего экспортировать. Хотя интерес на зарубежных рынках очень большой к нашим системам. Собственно, все, чтобы вас больше не отвлекать.

К.К. ДОЛГОВ

Денис Александрович, спасибо большое, за лаконичность в частности.

Действительно, важный вопрос – права, и вообще в IT-сфере это вопрос... Мы неоднократно с этим сталкивались, с этой проблемой. Я подозреваю, уверен, что здесь нет простого решения, к сожалению. Мы все прекрасно понимаем: это вопрос, связанный с вопросами суверенитета и так далее.

Поэтому здесь давайте, может быть, отдельно проговорим это вместе с представителями Минцифры. Давайте коллег Паршина, Заренина попросим, вместе с руководством Минцифры соберем хороший круг участников и просто в рабочем порядке обсудим для начала, какие пути движения здесь есть. Хорошо?

Д.А. ХАДАСКОВ

Да. С Андреем Зарениным было бы неплохо обсудить, у него достаточно хороший бэкграунд.

К.К. ДОЛГОВ

Обязательно. Я еще раз говорю: мы уже обсуждали это с ним, когда, в частности, кстати, обсуждали снятие барьеров на пути ГЧП в IT-сфере – ГЧП, концессии. Вы знаете, на муниципальном уровне есть преграды, серьезные стоят барьеры.

Д.А. ХАДАСКОВ

Абсолютно верно.

К.К. ДОЛГОВ

Мы сейчас дорабатываем и будем вносить соответствующую законодательную инициативу. Вот мы уже с этим сталкивались. Поэтому знаю, что нет простого, однозначного ответа. Давайте отдельно проработаем. Ладно? Спасибо.

Д.А. ХАДАСКОВ

Спасибо.

К.К. ДОЛГОВ

Спасибо, что эту тему подняли. Мы не потеряем этот аспект.

И, пожалуйста, Алексей Владимирович Сединкин, Вам завершающее слово.

И потом подведем итоги.

А.В. СЕДИНКИН

Добрый день, Константин Константинович! Добрый день, уважаемые коллеги, Дмитрий Юрьевич! Благодарю, что пригласили на данное совещание.

Мы не являемся пока еще экспортерами. Компания "Цифромед" создана как центр компетенций в области цифровых медицинских технологий государственной корпорацией "Ростех" и ПАО "Ростелеком". На данный момент мы являемся ключевыми разработчиками единой государственной информационной системы здравоохранения Российской Федерации, ключевых компонентов систем здравоохранения субъектов, наши решения представлены в 55 субъектах Российской Федерации и активно работают.

Также есть там пул продуктов, который позволяет в принципе закрыть полный цикл потребностей в области медицинской автоматизации.

К.К. ДОЛГОВ

Алексей Владимирович, если можно (вы действительно очень такой важный производитель, мы вас хорошо знаем), только предложения.

А.В. СЕДИНКИН

Хорошо. Предложения.

Отмечу те же самые вопросы, которые отмечал сейчас и Денис Александрович, потому что мы тоже являемся разработчиками ЕГИСЗ. Вот, например, от Республики Таджикистан поступало предложение перенести полностью ЕГИСЗ к ним, дать копию и развивать у них.

То есть есть такая тема – что права принадлежат государству, а мы, как операторы и как компания, развивающая данное решение, должны будем в рамках либо государственно-частного партнерства, либо с помощью каких-то других механизмов тоже передавать данные решения.

Помимо этого, у нас есть еще и продукты, которые могут быть просто востребованы в других странах.

Отмечу, что мы также заинтересованы в решениях по НИОКР, по направлению НИОКР, потому что будут дополнительные разработки, будут достаточно серьезные вложения при экспорте. Мы сейчас также переговоры ведем с Ираном, со странами Африки, там будут очень существенные вложения по изменению... Поэтому НИОКР были бы интересны.

И, если будет создана какая-то рабочая группа, например, под руководством Совета Федерации, которая будет разрабатывать данные документы, мы в этом тоже с удовольствием поучаствуем.

Отмечу также, что интерес сейчас в странах ближнего зарубежья достаточно высокий. Несмотря на то что даже наши лучшие партнеры в свое время ориентировались на зарубежные страны, к сожалению, в результате пандемии оказалось, что Россия достаточно серьезно опережает по своим решениям другие страны. И ВОЗ (Всемирная организация здравоохранения) в Санкт-Петербурге в этом году впервые за много лет отметила, что готова сотрудничать в области именно информатизации. Поэтому интерес большой есть.

Но мы работаем больше в области ГОЗ, тут, может быть, еще не помешала бы поддержка со стороны структур, которые работают в ЕАЭС и со странами СНГ, каких-то совместных, партнерских структур с Беларусью. То есть в принципе и выстроенные со странами СНГ структуры могут тоже нам посодействовать в продвижении.

Благодарю. В принципе это основные моменты, которые я хотел отразить.

К.К. ДОЛГОВ

Спасибо большое. Обязательно учтем. Что касается рабочей группы – пожалуйста, мы можем продумать этот вопрос, проговорить. Но мы совершенно точно этим занимаемся уже и, конечно, вас обязательно будем к этой работе подключать.

Уважаемые коллеги, спасибо большое. Я не буду много говорить, подводя итоги. Мне кажется, сегодня состоялось очень профессиональное обсуждение тематики поддержки экспорта. Давайте мы договоримся так. Мы все на одной волне с вами, все прекрасно понимаем, что и как нужно дополнительно сделать. Прозвучали вопросы – по пошлинам, некоторые другие, которые требуют дополнительной серьезной проработки на уровне правительства, с коллегами из правительства.

Мы максимально постараемся отразить основные предложения в наших рекомендациях. Для этого просим вас представить нам, кто еще это не сделал, свои предложения, в том числе то, что сегодня было озвучено. Давайте договоримся: в недельный срок, до конца следующей недели, до следующего четверга, представьте, пожалуйста, в наш аппарат предложения, и мы эти рекомендации подготовим. И будем с вами оставаться в тесном контакте.

И, несомненно (еще раз хотел бы подчеркнуть), площадка Совета Федерации для вас всегда открыта для работы по этой теме, в том числе и в первую очередь в том, что касается нашей коммуникации с регионами. Поэтому, пожалуйста, вы можете на нас положиться в части получения соответствующей информации и в части направления сигналов и производителям в регионах, и региональным администрациям. Мы, конечно, будем готовы максимально помочь.

И спасибо большое представителям Минпромторга, Минэкономразвития. Кстати, как доработаете стратегию по услугам – пожалуйста, мы будем готовы рассмотреть и дать наши соответствующие оценки.

Спасибо большое. Работаем дальше. Всего доброго!
