

(00:00:00) (Начало записи)

Мария Ёлкина: Здравствуйте, коллеги. Роман, здравствуйте. Спасибо большое, что приняли участие в нашей сессии. Действительно, как вы знаете, отрасль сельскохозяйственного машиностроения – наверное, одна из самых экспортноориентированных отраслей в машиностроении. И мы ежегодно наращиваем наши объемы поставок. В прошлом году мы приросли на 40% к 2020 году. Причем 2020 год – тоже показали двузначный рост по отношению к 2019-му. Естественно, в этом году мы столкнулись с трудностями при поставках наших машин за рубеж. У нас в этом году наблюдается падение. Соответственно, у нас сократился экспорт до 16,2%. Я знаю, что во всех отраслях наблюдается, конечно же, сокращение и географии поставок, и объемов поставок. При этом у нас наблюдается рост в отдельные страны. У нас наблюдается рост в Египет, в Венгрию, в Азербайджан, как ни странно, потому что последние годы они немножко игнорировали нашу технику. В этом году уже заинтересовались. Может быть, связано с ценами или с политикой страны. Не знаю. В Монголию растут поставки.

Соответственно, я бы хотела послушать, как вы видите вообще, что происходит у нас в экспорте, какие перспективы. И я предлагаю: потом мы пригласим компании, слушаем их проблемы. И потом мы вас еще раз пригласим на это место. Вы расскажите про меры поддержки, про тот комплекс, который сейчас реализует Минпромторг России и, может быть, еще заинтересованные ФОИВы. И, соответственно, дадим возможность компаниям вам позадавать вопросы. А для начала ваше видение всей ситуации.

Роман Чекушов: Добрый день, уважаемые коллеги. Мария, добрый день. Спасибо большое, что пригласили. Мы действительно рады на всех площадках поговорить о внешней торговле. Потому что, по нашему мнению, и по нашему ощущению, точно никаким образом не ограничивается ее развитие. Мы должны смотреть на новые рынки, выходить и развиваться дальше. И есть к этому возможности. Действительно что сейчас происходит? Если мы берем отдельно промышленный экспорт, то в ценах сопоставимых – мы стараемся ориентироваться в ценах 2020 года, как нам президент поручил делать, чтобы нивелировать фактор цен – у нас падение по промышленному экспорту где-то 16% по сравнению к прошлому году. И в целом надо сказать, что ожидали, что будет больше падение. Вообще там ориентировались, что мы не больше 90 миллиардов долларов сделаем в этом году. Но, видимо, там до ста мы каким-то образом доработаем совместными усилиями.

Поэтому мы сегодня об этом подробнее поговорим. Но видение какое? Первое – надо ориентироваться на те транспортно-логистические коридоры и возможности, которые сейчас есть. Условно, говоря именно о транспортно-логистических коридорах, в принципе правительство и очертило круг, направление для экспертной работы, который на ближайшие годы, а может быть, и даже на десятилетия будет основным для наших производителей. Имею в виду Запад, Восток, Китай и дальше Юго-Восточная Азия, Север, Юг, страны Южной Азии и Восточного побережья Африки и Азово-Черноморский бассейн.

И дальше, возможно, в том числе, через Балтику на Латинскую Америку и на Африку. Какое видение дальше у нас? Первое – это максимально перенастроить все наши инструменты, чтобы нивелировать те риски, которые вне зависимости от компаний происходят в связи с тем, что они не могут прогнозировать долгосрочно свой экспорт, либо по независящим от них обстоятельствам не смогли уже выполнить показатели после введения различных действий недружественных стран и наших партнеров или противников, уже можно сказать.

Второе – это набор неких новых инструментов. Они на самом деле в процессе. Если мы сегодня будем разговаривать о... Естественно, у нас сегодня отраслевой разговор не обо всем машиностроении, а конкретно о сельхозмашиностроении. Конечно, в первую очередь нам было бы интересно услышать мнение о возможности развития именно такого странового лизингового инструмента. Потому что мы сейчас подбираемся к теме того, чтобы таргетировано работать на Африканском континенте и приходить туда со своими деньгами. И поэтому вариант создания такой дочки какой-нибудь нашей лизинговой компании, так или иначе, рассматривается. Здесь очень важно услышать мнение бизнеса, насколько это востребовано, насколько компании видят в этом перспективы. И третье, наверное – это усиление работы именно страновой в тех странах, где мы можем оказать практическую поддержку нашим компаниям.

(00:05:05)

Имею в виду дальнейшее развитие и сети зарубежной, в том числе, и Reds, и ВЭБа. При том, что несмотря на то, что они у нас в СДН-списках, без проблем мы открываем зарубежные представительства в дружественных странах. И работа ведется, по крайней мере, в штатном режиме. Хотим, чтобы она велась, конечно, и дальше более активно и развивалась. Это, наверное, основные направления. Безусловно, текущие финансовые инструменты тоже придется каким-то образом дорабатывать, организационную структуру транзакции менять и организационную структуру финансирования. Прекрасно понимаем, что у нас торговое финансирование, теперь сложно его осуществлять, особенно через СДН-банки, потому что импортеры нашей продукции неохотно привлекают финансирование из наших банков. А мы именно его и можем субсидировать. Поэтому будем смотреть. Сегодня, наверное, в эти контуры поговорим. И мне кажется, вы абсолютно правы, что для такого начала практического разговора было бы, может быть, целесообразно послушать бизнес, чтобы они векторы нашего общения задали. А мы уже попробуем прокомментировать или взять в работу.

Мария Ёлкина: Давайте, я первого сюда приглашу Кедика Станислава Александровича, генерального директора ЗАО «Рубцовский завод запасных частей». Здравствуйте Нет, сюда присаживайтесь. Я вас ассоциирую со страной уже. Я бы хотела отметить, что у нас компания традиционной является очень экспортноориентированной, поставляет во много стран. Расскажите, пожалуйста, что изменилось в этом году? С какими проблемами вы столкнулись? Как вы, собственно, нивелировали эти риски? Как дальше видите развитие

экспортного направления своей компании? Может быть, переориентироваться на другие страны и, соответственно, изменить маршруты поставок. И, соответственно, для нас было бы полезно как для Минпромторга России услышать, какие, может быть, еще нужны решение, для того чтобы помочь вам скорректировать свою экспортную политику и, соответственно, выйти на те же объемы экспорта, которые были до этой ситуации.

Станислав Кедик: Спасибо, Мария Игоревна. Спасибо, друзья. Коллеги, действительно если буквально несколько слов сказать о том, насколько мы экспортноориентированы, то позвольте, буду говорить в рублях. При объеме продаж в семь с небольшим миллиардов рублей в принципе порядка миллиард 300 – миллиард 400 – это экспорт. Если говорить о структуре экспорта, то те, кто не знает, в двух словах скажу. У нас два основных направления – это производство готовой сельскохозяйственной техники прицепной почвообрабатывающей. И второе большое направление – это поставка комплектующих, компонентов сменных рабочих органов опять же к сельскохозяйственной технике, причем разных производителей.

Действительно для нас экспорт – это тема, которой мы занимаемся давно. Наши традиционные рынки в виду нашей территориальной принадлежности – это Алтайский край и особенно город Рубцовск, который является приграничным городом к территории Республики Казахстан. Рынок Казахстана, Узбекистана, Кыргызстана. Через Узбекистан это Таджикистан и Туркмения, плюс Монголия. И в последнее время, кстати, наши компоненты мы начали поставлять и в Республику Беларусь. Если говорить, наверное, о текущей ситуации, я думаю, что всех это волнует, действительно экспорт упал в момент, когда очень сильно рубль укрепился по отношению к валютам государств, которые я перечислил, особенно в республике Казахстан. Но могу так сказать: у нас экспорт за определенный промежуток времени, если в сопоставимых промежутках времени говорить, то сократился практически в два раза.

Соответственно, какие были предприняты меры? Наверное, беспрецедентные меры. Мы сделали для наших ключевых дилеров Республики Казахстан достаточно большие скидки. Мы сыграли на скидках. Тем самым мы все-таки удержали долю рынка в тех регионах, которые нам были интересны. Тем самым мы нивелировали этот шок, который произошел, когда рубль резко укрепился к национальным валютам. И в принципе, наверное, это был самый первый шаг, который мы сделали. Второй – это уже, наверное, более долговременный шаг или момент.

(00:10:05)

Мы оценили относительно того, с кем мы воюем на этих рынках. И на сегодняшний день мы сделали для себя парадоксальный вывод, что уровень наших цен на сегодняшний день, скажем так, не позволяет нам конкурировать к примеру с Китаем или Индией. В основном мы конкурируем с европейскими производителями. Соответственно, понятно, что покупательские свойства продукта должны быть абсолютно идентичны. И на сегодняшний день я могу сказать, что практически по всем видам продукции, которые

поставляются в Казахстан, Узбекистан, давайте хотя бы эти два рынка посмотрим, на сегодняшний день мы достаточно успешно конкурируем именно с европейскими производителями и по износостойкости, и по эксплуатационным характеристикам. И сейчас видим одну из стратегических целей. Это, конечно, наращивание именно в этой области повышения нашей конкурентоспособности.

Соответственно, что для этого делается? Наверное, так сложились звезды или обстоятельства, мы практически два года были в большом инвестиционном проекте. Наша компания на территории Алтайского края построила большой промышленный технопарк, который сейчас уже частично заполнен очень хорошим современным оборудованием. И, наверное, опять же стечение обстоятельств, оборудование в основном азиатского производства, но очень хорошего высокого качества. Поэтому сегодня коллеги уже на первой пленарке говорили о том, что есть определенные риски с обслуживанием и ремонтом. Мы на сегодняшний день... Конечно, риски всегда есть, но в меньшей степени, скажем, что касается нового производства. Наши направления. Мы точно будем расширять направление посевной техники, потому что опять же, изучили спрос и Республики Казахстан, и других государств Средней Азии. Посевная техника востребована.

И очень важный момент здесь, наверное, уже на уровне менталитета. Действительно к нашей технике аграрии республики Казахстан и, еще раз повторюсь, других государств данного региона, конечно, тяготеют в виду, наверное, какой-то ментальной схожести. Тяготеют с учетом того, что все-таки наша техника проще в эксплуатации, проще в ремонте. И все-таки мы к примеру гораздо ближе, нежели чем представители тех же европейских государств. Второй важный момент. Мы как раз в этом году увидели большой эффект относительно той многолетней работы выстраивания дилерской сети. Хорошей, нормальной дилерской сети, которая позволяет осуществлять, я не побоюсь это слово сказать, достаточно высококлассный сервис, наличие всегда ключевых узлов, деталей, запасных частей в рамках поставки сутки-двое. А это, соответственно, наличие дилеров, которые занимаются запасными частями. Мы в принципе, скажем, эти два направления разделили. Но при необходимости мы их достаточно быстро соединяем и имеем свой синергетический эффект.

Соответственно, это нам позволило, еще раз повторяю, достаточно серьезно удержать конкурентные преимущества уже не ценой, а теми дополнительными плюшками, которыми мы снабдили наших клиентов в данных государствах. Если говорить еще о все-таки положительных моментах, потому что об отрицательных уже очень много говорилось, конечно, мы надеемся, что курс рубля все-таки должен немножко откатиться назад. Не намного, но совсем чуть-чуть очень нужно. Я буквально на прошлой неделе вернулся с выставки МАКТЕК. Мы ездили с официальной делегацией Алтайского края в Республику Турцию. Могу сказать, что если рассматривать потенциальный рынок, как ни странно, кстати, турецкий с точки зрения экспорта. Было действительно много предложений встречных по поставке комплектующих на турецкую технику. Буквально

сейчас мы с вами живем в то время, когда идет слом и трансформация того, что металл в Европе и, соответственно, на этих рынках начинает дорожать в виду подорожания энергоносителей. Мы понимаем, что это отложенный эффект. Энергоносители подорожали сравнительно недавно. И, соответственно, сейчас наступает тот момент, когда точно будет дорожать металл, и этот процесс уже пошел, и, естественно, будут дорожать производственные расходы на изготовление продукции. Поэтому сейчас, это мои предположения, может наступить момент, когда все-таки, если наш рубль чуть-чуть ослабнет, а, соответственно, все ресурсы в других государствах немножечко поднимутся вверх.

(00:15:14)

Поэтому мы здесь получим и ценовое преимущество. Я хотел еще закончить мысль про Турцию. По крайней мере, турецкие партнеры достаточно лояльно настроены с точки зрения и поставки комплектующих нам, и, соответственно, активной работы с нами. Это буквально один из последних фактов, которые я привез на прошлой неделе. Еще один интересный момент. Наверное, если говорить уже предложениях, как бы нам могло помочь государство, то мы, по крайней мере, участвовали в этой программе в свое время достаточно. Один пример приведу: это республика Кыргызстан, когда Российская Федерация давала связанные кредиты на покупку сельскохозяйственной техники. Действительно, знаете, вопрос даже не в самом кредите и в его сумме. А вопрос в том, что этот связанный кредит просто открыл нам рынок. Мы поставили продукт, продукт этот себя достаточно хорошо зарекомендовал. И уже пошел обратный эффект, когда на нас начали выходить партнеры из этой республики и в принципе уже делать запросы по уже другим финансовым, скажем так, каналам, финансовым инструментам. И мы тем самым организовали свою дилерскую сеть. И сейчас поставляем и сельскохозяйственную технику, и запасные части.

Наверное, так в двух словах о ситуациях, о том, как мы их решаем. И, соответственно, в любом случае мы всегда смотрим в перспективу, в будущее достаточно оптимистично.

Мария Ёлкина: Спасибо большое. Резюме вашего выступления – это повышаете качество своей техники.

Станислав Кедик: Абсолютно.

Мария Ёлкина: Улучшаете сервисное обслуживание, собственно.

Станислав Кедик: Не плачьтесь о цене сейчас они однозначно.

Мария Ёлкина: И если связанный кредит государство совместно выделит, то будет хорошо.

Станислав Кедик: Он помогает.

Мария Ёлкина: В тех странах, в которых достаточно низкая платежеспособность аграриев. Хорошо.

Станислав Кедик: Это достаточно быстрый заход на рынок.

Мария Ёлкина: А какие перспективы вы видите на новые рынки? Турция, вы обозначили. Удивительно. Мы ее больше рассматривали в этом году, как...

Станислав Кедик: Как поставщика комплектующих.

Мария Ёлкина: Да. Еще какие страны перспективные для вас?

Станислав Кедик: Вы знаете, мне, наверное, сложно сейчас сказать, если куда-то мы дальше забегаем. Но о чем сегодня говорили коллеги? В принципе мы готовы идти дальше в тот же Египет и, скажем так, в другие государства. Сейчас, видите, сложно еще говорить все-таки, кто нам друг, а кто нам не друг. Поэтому когда обозначатся как раз эти четкие логистические направления, то обозначатся четко тогда, соответственно, и те государства. В принципе продукция способна работать, если мы говорим конкретно про свой продукт, на очень тяжелых почвах. И мы неоднократно это испытывали. Поэтому для разных почвенно-климатических зон у нас есть свои продукты. Для разных агротехнологий у нас есть продукты. Мы имеем опыт и омологации, и сертификации. Поэтому, скажем так, больших вопросов нет. Самое главное – нам обозначить контуры. И мы, естественно, туда пойдем. Потому что самим, извините, скажу такое, может быть, непопулярное слово, лукаться в какие-то непонятные для нас регионы – это, мне кажется, абсолютно бесперспективно. Поэтому нужно идти какой-то командой или каким-то общим направлением.

Мария Ёлкина: Понятно. Записываем в протокол: определить международную определенность, тоже важный фактор развития конкурентоспособности. Коллеги, я прошу прощения. У нас есть вопросы к Станиславу Александровичу?

Александр Исаков: Всем здравствуйте. Александр Исаков, «Грязинский культиваторный завод». Во-первых, спасибо за очень интересный и подробный рассказ. Все, что вы рассказывали, больно через себя чувствуем. Поделитесь опытом, как выстраивали дилерскую сеть за рубежом. Это были бизнес-миссии, привлекали ли там экспортный центр, сарафанное радио? Как это было? Спасибо.

Станислав Кедик: Вы знаете, отвечу так. Во-первых, в каждом государстве было по-своему. Если говорить про Республику Казахстан, то здесь, наверное, было попроще, потому что работают практически все те механизмы, которые работают в Российской Федерации по выстраиванию дилерской сети. Наверное, ментально мы гораздо ближе. Если к примеру рассматривать Республику Узбекистан, то мы свою дилерскую сеть строили, наверное, лет 15. Почему? Потому что там немножко иные правила, принципы. И честно могу сказать, и потеряли много, и большие риски испытывали.

(00:20:02)

Но в итоге, наверное, как говорится, если бить в одну точку и забивать гвоздь, то он в любом случае забьется. И на сегодняшний день есть буквально три компании. Но это

достаточно мощный. Здесь очень важный момент – если мы говорим про Узбекистан, найти действительно платежеспособного партнера. Потому что партнеров там много, но платежеспособных мало. И, соответственно, если только вы выстраиваете отношения с платежеспособным партнером, есть определенные правила и требования, как работать с этой республикой, то в принципе как на сегодняшний день у нас ежемесячно вагонные поставки уходят и сельхозтехники, и запасных частей. В принципе все возможно. Если подробно не ответил, могу в кулуарах еще с вами переговорить.

Александр Исаков: Спасибо.

Мария Ёлкина: Спасибо большое вам.

Станислав Кедик: Спасибо.

Мария Ёлкина: Тогда попрошу вас присесть. И, соответственно, я приглашаю следующего собеседника моего. Колтунов Михаил Игоревич, представитель по международному сотрудничеству компании «Сальксельмаш». Я со своей стороны хочу отметить работу Михаила и, наверное, поставить его в пример с точки зрения, что мы с ним познакомились, по-моему, в позапрошлом... В конце.

Михаил Колтунов: Я бы запомнил, Мария Игоревна.

Мария Ёлкина: Вы запомнили? Хорошо.

Михаил Колтунов: Я бы запомнил, да. В прошлом.

Мария Ёлкина: Мы познакомились в прошлом году буквально. И те мероприятия, которые проводил департамент, возглавляемый мною. Мы проводили очень много выставок по разным странам. У нас Михаил ездил во все выставки. И он, по-моему, во всех странах нашел дилеров и начал туда поставки. Поэтому здесь вопрос. Иногда участие в каком-то мероприятии даже без техники просто с информационным стендом и активность коллег дает свои результаты. Расскажите, пожалуйста, как в этом году у вас происходит все?

Михаил Колтунов: Спасибо большое. Добрый день, коллеги. Это как раз таки Мария Игоревна ответила на ваш вопрос, как выстраивать дилерскую сеть. И я думаю, что коллеги не дадут соврать. Надо садиться и ехать, особенно на Восток. Приготовиться, что поедешь сегодня, а договоришься через год в лучшем случае. А ездить будешь несколько раз, безусловно. Действительно мы тоже стараемся ориентироваться на экспорт в своей деятельности. И если, допустим, когда мы начинали до такого активного взаимодействия с департаментом, с институтами развития, то говорили о 10-15% от общего объема нашей выпускаемой продукции на экспорт. Сейчас мы уже говорим точно о 20%. В начале года у нас были очень обнадеживающие планы, что мы уже подойдем под 30%. Мы даже заключили контракты примерно на эту сумму. Но, к сожалению, сложившаяся ситуация немножко наши планы скорректировала, безусловно. Но, тем не менее, мы видим и определенные позитивные моменты в нынешних условиях.

Они действительно открывают для нас, может быть, даже... Заставляют нас двигаться немножко быстрее в тех направлениях, в которых мы двигались не так быстро. Безусловно, рынки Азии. Безусловно, рынки Африки и даже рынки Южной Америки, как бы это, может быть, экзотически не звучало. Но мы выпускаем, например, навесное оборудование, погрузчики и прицепные опрыскиватели для тракторов. Есть наши модели, которые ездят в Никарагуа, например. И даже в этом году поставляли. Что касается этого года, уже в сложившихся условиях мы, несмотря на все логистические сложности и сложности, еще связанные с финансовой логистикой, нам удалось осуществить несколько поставок: Болгария, Молдавия, в страны Восточной Европы. Мы присутствуем в Монголии. Мы нашли дилера и работаем с прошлого года после мероприятия. Тоже я поддерживаю, коллега говорит об Узбекистане.

Прекрасно понимаем, почему 15 лет. Есть простая история. Мы тоже договариваемся с Узбекистаном, Узбекистан говорит: «Денег нет. Дайте под реализацию, под договор на 12 месяцев». Соответственно, возвращаюсь к вопросу о поддержке. Я на нескольких мероприятиях был. Мария Игоревна, все к вам обращаются. Я не знаю, как вы еще ходите к нам на эти мероприятия. Потому что все к вам все время что-то «дайте-дайте» и так действительно...

Мария Ёлкина: У вас шанс есть попросить у Романа, а не у меня.

Михаил Колтунов: Да, я понял. Поэтому вы, наверное, Романа и пригласили. Правильно? Нет. На самом деле экспортная субсидия 1269 нам очень помогает. Это действительно так. Спасибо огромное. Мы как производитель это чувствуем. Она стимулирует и наших дилеров тоже. Мы тоже опираемся, безусловно, на дилерскую сеть. Но в новых странах особенно... Я даже сейчас не про Азию. Я вам скажу про Африку. Там интересно. Там люди тоже хотят отсрочек.

(00:25:01)

Но если мы в Узбекистане еще хотя бы понимаем, откуда мы можем их хоть как-то находить, у нас там и торгпредство сильное и так далее. Когда в ЮАР после бизнес-миссии, организованной Reds, которая перешла в онлайн-формат, и у нас в онлайн-формате начали незнакомые люди, которые с трудом говорят на английском, просить тоже отсрочки, мы понимаем, что мы это вообще никак не проконтролируем. Мы не можем это себе позволить. И в этом смысле, конечно, если бы был какой-то механизм, может быть, на уровне государства или какой-то структуры, которая бы эти контракты помогала даже не просто страховать, а если это лизинг, то выкупала бы нашу технику, мы бы помогли найти на этих рынках покупателей, безусловно. И эти риски бы взяли на себя институты развития. Для производителей это была бы очень сильная поддержка.

Мария Ёлкина: А гарантии XR?

Михаил Колтунов: Гарантии XR не распространяются на новых контрагентов, Мария Игоревна. Вот в чем проблема. Мы спрашивали по поводу Узбекистана и Таджикистана у

XR. И проблема в том, что XR готов давать гарантии тогда, когда ты уже с этим контрагентом имеешь опыт поставок. И этот опыт поставок должен еще быть определенного объема. Я не помню, несколько десятков миллионов, по-моему, или 10 миллионов. Но к тому моменту, когда...

Мария Ёлкина: Понятно. Это не про новые рынки.

Михаил Колтунов: Да. К тому моменту, когда наш, условно говоря, новый таджикский партнер расплатится с нами на 10-20-30 миллионов, мы уже ему сами будем верить. Вы же понимаете? Теперь, может быть, в плане «на подумать». Давайте называть вещи своими именами. Мы можем и конкурировать, коллеги, тоже выпуская и заботясь о качестве продукции. Мы тоже, понятно, делаем ставку на качество, не на цену. Потому что в условиях Китая мы все равно по цене не перебьем. Соответственно, вопрос с Европой, который всех нас волнует, потому что рынок все равно интересный. Мы можем поставлять, в том числе, через наших дилеров в третьих странах. В третьих не в смысле по уровню развития. Например, мы в Болгарию поставляли через дилера в Эмиратах.

Но здесь возникает интересный вопрос. Если мы сможем... Пример, отвлекусь чуть-чуть. Я общаюсь с Ираном, вы знаете, большое место, который мне говорит: «Вот смотри, мы наш трактор», – показывает мне ролик, – «поставляем в Голландию». Я говорю: «Ребят, вы под санкциями. Расскажите мне, как вы поставляете трактор в Голландию?», – они говорят, – «Очень просто. Мы отдаем его Турции, в Турции переделывают сертификат происхождения производителя, и трактор из Турции едет в Голландию». Если мы в Турции или в Эмиратах системно сможем менять сертификаты происхождения, наша техника будет на европейском рынке в любом случае. Может быть, это не для публичных площадок история. Но, тем не менее, это действительно возможность. И ее можно легализовать путем каких-то сборочных историй или еще каких-то. Но это выход.

И более того, я думаю, что производители в кулуарах подтвердят вам. К нам уже поступают разные предложения от турецких контрагентов, от контрагентов в других странах: «Ребят, давайте, мы будем переделывать сертификат происхождения».

Мария Ёлкина: Делайте.

Михаил Колтунов: Но мы будем, наверное, если к этому подойдем системно, переделывать. Просто мы сейчас оказались к этому немножко не готовы, потому что есть вопросы, связанные с безопасностью тоже. И нам здесь может быть нужна какая-то экспертиза внешняя тоже на уровне институтов развития. Но мы в этом направлении, безусловно, тоже работаем. Третий момент я немножко вскользь сказал. Ведь помимо логистики транспортной... Проблемы, с которыми мы столкнулись, они решаемы. Да, подорожало. Но в целом мы все равно можем в этот ценник помещаться, потому что в той же Европе техника тоже подорожала и европейская подорожала, и производства подорожало за счет роста их коммуналки и так далее. Мы до сих пор в рынке, несмотря ни на что. Мы все равно по нашему сегменту смотрим. У нас есть самый главный наш

польский, предположим, производитель. Мы все равно остались на том же уровне. Если раньше это было, сейчас и у него цена выросла. Поэтому мы можем помещаться. Третья проблема для всех нас – это финансовая логистика, это взаиморасчеты. И здесь дилеры наши в третьих странах тоже, безусловно, нам как-то помогают с взаиморасчетами. Вот, наверное, три основных момента, на которые хотелось бы обратить внимание с точки зрения того, что может быть нужно.

(00:30:00)

А то, что касается новых рынков – я сказал, понятно, что Азия. И мы ускоряемся туда. Африка и Южная Америка – то, что мы для себя наметили. Нам тяжело будет в Индии, тяжело будет в Юго-Восточной Азии, потому что там специфика своя сельского хозяйства. Не вся техника наша, наверное, вообще в целом туда предназначена и подходит. Но какие-то сегменты, просто не нашего производства, не нашей продукции. Но в целом эти рынки тоже, мне кажется, могут быть по каким-то сегментам перспективны. Спасибо большое.

Мария Ёлкина: Спасибо большое. Коллеги, есть вопросы?

Наталья Кесян: Добрый день. «Агроспецмаш», Наталья Кесян. Я хочу сказать. В резонансе этому всему мы сейчас тоже предприняли ряд попыток выхода на экспорт. И два года только на одну страну уходит. Эти стандарты есть и у Европейского рынка. Если к нам хочет зайти французская, итальянская, или какая-то компания хотела, они сразу бизнес-план ставят два года. Находят одного дилера, или компания какая-то прокачивает им выставки, и люди движутся. Сразу несколько компаний смежных проламывает один лед.

У нас в чем проблема? «Сальсксельмаш» сам движется, «Грязинский» сам движется, «Алмаз» сам движется. А если мы хотим наполнить кубышку, которая не будет наполняться газом сейчас, валютой, то нам нужны инструменты, как большие помогут пройти другим. Потому что рынок на самом деле там огромный. И 80% рынка казахского – это наша техника практически. И киргизский рынок. Я завтра в Бишкек вылетаю. Потом у меня бизнес-миссия в Узбекистан. И мы сейчас заканчиваем в экспортном центре очень полезное дело. Называется...

Мария Ёлкина: Я прошу прощения, вопросы к Михаилу.

Наталья Кесян: Я хотела сказать в этом вопросе. Сейчас, секунду. И вы сказали «по расчетам». По расчетам аккредитив вы с Африкой не пробовали?

Михаил Колтунов: Найдите мне банк, который согласится на аккредитив с Африкой.

Наталья Кесян: На сегодняшний день?

Михаил Колтунов: Да, с новым контрагентом.

Наталья Кесян: Сейчас мы этот вопрос будем обсуждать. Я финансовый директор по образованию, поэтому спрашиваю обратную связь, что нужно найти. Хорошо?

Михаил Колтунов: Банк нужно найти.

Наталья Кесян: Найти банк, который профинансирует этот аккредитив. Хорошо.

Михаил Колтунов: Причем еще в валюте. Я прошу прощения, Мария Игоревна. Я буквально коротко прокомментирую. Я не согласен, что мы каждый двигаемся сами. Потому что мы точно не сами двигаемся. Мы двигались как раз таки в контексте тех мероприятий, которые проводились под эгидой Минпромторга. И мы наоборот оказались теми, кто в прошлом году начал заскакивать на ступеньку последнего вагона, и так успешно запрыгнули. Поэтому вы, наверное, активно тоже подключаетесь. Потому что мероприятий...

Наталья Кесян: Центрам. Они сами с компанией.

Мария Ёлкина: Коллеги, давайте, я поясню. Михаил, сейчас, секунду. В прошлом году Минпромторг России, в частности, мой департамент организовывал Дни поля в Молдавии. Мы организовывали выставку в Узбекистане. Мы организовали День поля в Монголии. Мы организовали День поля в Таджикистане. В скольких...

Михаил Колтунов: Румыния.

Мария Ёлкина: Румыния – это была тоже выставка. Да, в Румынии еще.

Михаил Колтунов: В Румынии стенд тоже был Минпромторга.

Мария Ёлкина: Да.

Михаил Колтунов: В Таджикистане.

Мария Ёлкина: Таджикистан, Молдавия, Румыния, Узбекистан, Монголия. Все, по-моему.

Михаил Колтунов: По-моему, вы еще были в Сербии. Но это без нас.

Мария Ёлкина: Да, в Сербии еще была. В скольких выставках вы из этих мероприятий приняли участие?

Наталья Кесян: Узбекистан, «Иннопром».

Мария Ёлкина: Нет-нет, я про наши выставки сельхозмашиностроения. Один из выходов – идти всем вместе организовывать российский стенд. Сейчас мы... Не знаю, состоится, не состоится это. Я сегодня буду обсуждать. В Таджикистан едем, в Азербайджан едем. У нас стенд в Узбекистане. Это все оплачиваю я, мой департамент.

Наталья Кесян: Придите к нам.

Мария Ёлкина: Я не могу прийти к вам и взять вас. Вы должны прийти.

Наталья Кесян: Мы не знали о том, что вы приглашаете нас тоже.

Мария Ёлкина: Хорошо, теперь знаете. Обращайтесь, пожалуйста. Хорошо? Отлично.

Михаил Колтунов: Мария Игоревна.

Мария Ёлкина: Все. Михаил, давайте, мы дадим слово следующему уже.

Михаил Колтунов: Одно слово буквально. Я прошу прощения.

Мария Ёлкина: Давайте.

Михаил Колтунов: Коллега подняла вопрос. Если есть такая возможность в этих странах, куда мы выходим, чтобы наш российский сертификат они принимали автоматом не только в рамках таможенного союза.

Мария Ёлкина: Но это законодательство другой страны надо менять. Михаил, это мы здесь с вами не решим. Как я могу здесь договориться, чтобы Таджикистан поменял свои требования по технике безопасности?

Михаил Колтунов: А мы в вас верим.

(00:35:00)

Мария Ёлкина: Хорошо. Михаил, спасибо.

Михаил Колтунов: Спасибо.

Мария Ёлкина: Садитесь. Хорошо. Давайте дадим слово Пертанаву Георгию Раминовичу, начальнику управления экспортных продаж АО «Петербургский тракторный завод». Пожалуйста.

Георгий Пертанав: Здравствуйте.

Мария Ёлкина: Расскажите, как изменилась ваша ситуация в этом году.

Георгий Пертанав: Ситуация, конечно, изменилась. После долгих лет или, скажем, пяти лет бурных продаж, расширения рынка и географии поставок мы уже в прошлом году достигли уровня продаж в размере 500 машин. Это достаточно существенная цифра. В этом году, наверное, падение продаж будет в размере 30%. К сожалению, это уже, наверное, факт. И что мы предпринимает? Самый главный фактор неудачи – это высокая цена. К сожалению, мы и сами подняли цену, да еще и рубль помог, плюс логистика дикая. А в некоторых случаях это сложный симбиоз и из трех видов транспорта: дорога, трал, пароход. Это все удлиняет процесс доставки, это все усложняет и удорожает.

Поэтому все сложно. Но, тем не менее, нельзя ни в коем случае останавливаться, потому что работа проделана большая. Первое – нужно сохранить все мосты коммуникации. У нас примерно 20 таких регионов, где мы наладили достаточно неплохие отношения. И у нас есть дилерские центры, сервисные центры, где, по сути дела, даже в этих сложных условиях... В Европе, например, летом проходили выставки. Мы могли видеть трактор «Кировец» и в Чехии, и в Румынии, и в Молдавии. Это все реалии. Даже в Германии показывали трактор. Наши партнеры не отказываются от работы. Они хотят работать.

Да, действительно цена – это, наверное, одна из важных и сложных препон. Тем не менее, приняли важное решение внутри предприятия для того, чтобы сохранить

присутствие. Мы будем делать тоже адресные существенные скидки с ограничением объемов. Допустим, если раньше мы в Чехию продавали 12 машин в год, 15 машин в год, это неплохо для маленькой страны. Теперь мы продадим две-три машины, но с конкурентной ценой. Почему? Потому что важно остаться на этом рынке. Ситуация меняется. Она может меняться как в худшую, так и в лучшую сторону. Мы надеемся, в лучшую сторону. Что еще делаем? Естественно, те рынки, на которые раньше мы смотрели, не то, чтобы свысока, но просто не тратили на это ресурс. Все, пришло время на них посмотреть. Мы приняли стратегию, переориентировались в стратегии на такие новые страны. Будем ориентироваться на Аргентину, Бразилию, Мексику. В прошлом году завязались хорошие отношения с ЮАР. Это достаточно большой проект. Мы даже умудрились поставить одну машину туда. Но, к сожалению, сейчас проект на паузе, потому что стоим так же, как и Джон дир.

Тем не менее, с точки зрения «Кировца» география не такая большая, как кажется. У нас применимость трактора не такая широкая. Трактор тяжелый, энергонасыщенный. Он востребован в таких рынках, как Северная Америка. Там рынок 5000 машин, самый большой рынок в мире. Европа – тоже сопоставимые цифры. А дальше все вроде много, но в то же время не так много. Очень хорошая идея касательно российских денег нашим потребителям за рубежом. Сколько лет занимаюсь экспортом, сталкивался с одной проблемой, что цена бренда ноль. Этот момент не знаю. Соответственно, лизинговые компания местные неохотно идут навстречу и финансируют наши продукты. Почему? Потому что, во-первых, нет вторичных продаж. Нет статистики, сколько трактор «Кировец», например, и любая другая техника стоит через три-четыре года. Соответственно, в лизинг мы не получим.

Я знаю, вы предложили огромные усилия по поводу обратного выкупа. К сожалению, в классическом понимании обратный выкуп, когда клиент пришел, заключил договор с лизинговой компанией и все очень просто, не получилось. Потому что это другая страна, другая юрисдикция, другие законы. И мы, наверное, не можем гарантировать потребителю где-нибудь в другой стране гарантию обратного выкупа. Тем не менее, эта поддержка, которую вы нам оказываете, мы ее включили в стоимость машины и просто транспонируем на клиента. Это существенная поддержка. Мы говорим, что «даже если тебе вернут трактор с каким-то дисконтом, вот тебе компенсация». Мы не забирали себе, мы ее отдали полностью нашим клиентам и нашим партнерам. Это хорошая поддержка. Касательно страховок очень большая проблема, когда ты находишь нового покупателя, нового партнера – это предоставить технику в рассрочку на полгода, на год. Для предприятий это достаточно сложная нагрузка. Страховка в XR стоит дорого. Это как в том анекдоте. Надо им доказать, что тебе деньги не нужны, тогда тебе не дадут. Поэтому здесь вопрос такой. Нужно упрощать процесс страховок. Потому что до 3%, до 4% от стоимости машины – это очень много, тем более в условиях высокой цены.

(00:40:00)

А так, конечно, мы рискуем. Например в тот же самой ЮАР мы отдали технику. Скажу по секрету, мы отдали с рассрочкой на год. Риск оправдан. Мы так делали во многих странах. По сути дела, и в Америку отдавали трактора со отсрочкой. Мы в Америку страховали, кстати, в XR на 3,4%. Расплатились, проблем нет. ЮАР еще в процессе. Срок наступает в конце года. Там и увидим. Но возникла другая...

Мария Ёлкина: Транспортировка вам помогает? Наша мера поддержки, которую мы реализовываем, поставляя технику.

Георгий Пертанава: Конечно, мы же ей пользуемся много лет. Это очень существенно. Мы тоже так же эту транспортировку транслируем нашим покупателям полностью. Это всегда была очень хорошая поддержка. Когда у тебя стоимость трактора, по сути дела, не в Санкт-Петербурге, а непосредственно у клиента. Там 20%, по-моему, или 15 несущественная. Имеется в виду, 80% компенсация, 20 – нет.

Мария Ёлкина: Вы сказали, еще одна проблема есть. Я вас перебила, прошу прощения.

Георгий Пертанава: Проблема, наверное, в контексте платежей. Была такая проблема в начале спецоперации. Но мы ее решили путем перехода на прайс-лист в юанях. Была проблема, когда тебе делают аванс 20%, от момента окончательного платежа рубль уходит. И как бы платеж от нашего контрагента получается в убыток. Это тоже решается при помощи юаня. Сделку нужно входить в одной и то же валюте. С юанем практически проблем нигде нет, везде вроде как платят.

Мария Ёлкина: Как раз мы еще вопросы обсудим. Роман, я бы вам хотела задать по поводу перспектив и целесообразности нам в другие валюты уходить в расчетах с контрагентами.

Георгий Пертанава: Из такой просьбы просьба усилить количество бизнес-миссий в такие экзотические страны. Почему? Потому что, если, допустим, когда мы организовывали экспорт в Европе или в Северной Америке, или в других странах, это было понятно. Были понятными рыночные механизмы: выставка, партнеры, мероприятия. Мы в Канаде организовали порядка 61 показов за год. А в таких странах сложных, как Эфиопия... Хотя неделю назад приезжали к нам Эфиопия. Они достаточно бурно интересовались трактором. Тем не менее, стоимость их не устроила, к сожалению. Но опять-таки находить клиентов в этих странах очень сложно. Поэтому если это будет...

Мария Ёлкина: Вопрос – насколько эффективны онлайн бизнес-миссии?

Георгий Пертанава: Я бы сказал, все-таки бизнес-миссия, которая проходит непосредственно в регионах, гораздо эффективнее. Я бы так сказал аккуратно. Конечно, присутствовать нужно именно там, где фактически все бизнес-миссии оказались успешными. Мы везде продавали технику, когда участвовали во всех. Еще ни одной не было попусту проведенной.

Мария Ёлкина: Все?

Георгий Пертанава: Да, все.

Мария Ёлкина: Коллеги, у нас есть вопросы?

Георгий Пертанава: Вопросов нет.

Мария Ёлкина: Иногда это не очень хорошо. Присаживайтесь тогда, пожалуйста.

Георгий Пертанава: Спасибо большое.

Мария Ёлкина: Мы здесь много говорили про логистику, про то, что она у нас стала чуть более сложной, чуть более дорогой. И мы сюда специально на нашу встречу пригласили как раз представителя транспортной компании. Это у нас Бочарова Татьяна Игоревна, заместитель руководителя по коммерческой работе компания Major Cargo Service.

Татьяна Бочаров: Коллеги, здравствуйте.

Мария Ёлкина: Расскажите нам, пожалуйста, как вы изменили условия своей работы в текущих условиях. Что поменялось, может быть? Какие у вас предложения по исправлению текущей ситуации?

Татьяна Бочарова: Коллеги, добрый день. Позвольте представиться. Бочарова Татьяна, компания Major Cargo Service. Major Cargo Service – это крупнейший транспортно-логистический холдинг в России. Благодарим за приглашение и хотим отметить, что Major является российской компанией, что позволяет нам удерживаться на плаву в текущих реалиях. И сегодня моя презентация о том, как изменилась логистика, и какие возможные пути решения мы ищем при импорте и экспорте. Первый блок – это Юго-Восточная Азия, доставка из Юго-Восточной Азии. И первый – это ЖД-доставка. Только мы оправились после пандемии, после задержек и увеличения стоимости доставки, и вот в феврале опять новый виток удорожания и сокращения поставок, которые связаны, в том числе, с тем, что морские линии, все мы знаем, известные прекратили судозаход в Россию. Соответственно, в один из самых крупных портов Санкт-Петербург, что, по сути, прекратило практически его работу.

(00:45:05)

Соответственно, кто смог, переориентировался на доставку из Китая, и тем самым увеличив во много раз этот трафик. Первое – это ЖД-доставка. ЖД-доставка на данный момент возможна. Есть несколько путей входа в Россию через Казахстан, через Забайкальск. Но пути эти перегружены. Плюс в России на ЖД-станциях уже приходится в Москву, в Санкт-Петербург нет той инфраструктуры, которая необходима. И мы наблюдаем сложности, связанные с доставкой и с очередями. Соответственно, что Major Cargo Service может предложить здесь? Не имея ранее активов, решили купить некоторое количество контейнеров, более 200. И, соответственно, мы закрепляем их на своем поезде, который идет из Китая в Москву, что уменьшает сроки доставки и гарантированно постановку контейнеров с грузом на данный поезд. Соответственно, обратно эти

контейнеры так же идут с грузом через Владивосток на экспорт, что помогает нам стимулировать стоимость доставки.

Следующая точка входа, которая сейчас доступна – это морем из Китая и Юго-Восточной Азии во Владивосток, а далее по ЖД. Здесь, к сожалению, так же наблюдаются увеличенные сроки доставки и задержки. Если расчетное время доставки до 25 дней, то реально срок доставки 55 дней. Даже если мы морем придем во Владивосток, далее мы будем стоять более 10-15 дней на станции в ожидании выхода поезда, потому что все ЖД-станции перегружены, а некоторые даже закрываются на прием. Как ранее сказала, Санкт-Петербург, конечно, в большей части закрыт на прием европейских линий морских. Но Китай и Корея здесь помогают. И с августа ходит судно с прямым судозаходом из Китая в Санкт-Петербург, порт «Бронка». У порта «Бронка» есть такая возможность, чтобы судно не заходило в Европу на перегрузку, заходить напрямую в Китай. Данный сервис, к сожалению, пока нерегулярный, потому что все больше импортеров предпочитают использовать Владивосток и ЖД напрямую.

Очень интересно сейчас выглядит доставка авто. В июне месяце между Китаем и Россией в части перехода через Благовещенск был открыт мост через реку, по которому можно проехать на автомобиле. Соответственно, это плюс дополнительная точка входа. Она работает как на импорт, так и на экспорт. Что из сложностей, которые здесь? Все-таки в Китае есть карантинные ограничения, их никто не снимает. И плюс китайцы не отдают свои машины на территорию России, соответственно, здесь обязательная перегрузка на территории Китая уже в российские машины. Но этот сервис так же пользуется спросом, как и в обратную сторону, как и на экспорт. И что касается авиадоставки из Китая, регулярные вылеты из Китая, Южной Кореи. Сложности только связаны с тем, что из-за ковидных ограничений могут закрыть те или иные аэропорты.

После февраля регулярного сервиса в море нет. Что предлагают так же европейские линии, которые не связаны и не боятся возить в Россию? Недавно одна из морских линий пустила судно из Роттердама в Санкт-Петербург порт, который ходит и на импорт, и экспорт. Большой на него спрос. Если отправитель в Европе готов отгружать и оформляет экспортные документы, то здесь можно уехать без проблем. Только необходимо бронировать заранее, потому что все-таки оно расписано, и на октябрь уже практически нет мест. По автодоставке из Европы, возможно, слышали.

(00:50:02)

Первого числа Россия закрыла границы для иностранных машин. Но здесь для импортеров нет сложностей, потому что Беларусь несколько месяцев назад уже закрыла. И транспортники просто перегружают, меняют голову на границе и, соответственно, заезжают в Беларусь, и теперь будут держать в Россию. Здесь проблем нет. Ранее ЖД-сервис из Европы был неактуален, потому что все возили морем и авто. Но с весны этого года ЖД-сервис набирает обороты, и по ЖД можно приехать и в Санкт-Петербург, и в Москву.

Следующее касается доставки из США. Нет регулярного сервиса. Но есть одна морская линия, которая ходит в Санкт-Петербург напрямую. И если ваш отправитель отдает груз и оформляет экспортную декларацию, то можно вывести груз. Но 50 дней проверка таможни США на возможность вывоза этого груза. По авиации то же самое: улететь можно, но до 50 дней проверки. К сожалению, есть случаи. С марта месяца нет возможности уехать, потому что таможня до сих пор проверяет. Это нерегулярный сервис. Но если очень надо, можно попробовать. И еще нет на слайде, хотела про такой тоже интересный сервис рассказать. Недавно одна из морских линий решила возобновить сервис из Бразилии. И из Бразилии они теперь так же в Санкт-Петербург без заезда в какой-либо порт транзитом доставляют грузы. И тоже очень востребованный сервис с учетом, если отправитель в Бразилии готов отгружать на Россию.

Что сейчас набирает обороты и более популярно? Это Индия. Из Индии увеличился грузопоток, и очень много грузов идет из Индии через Новороссийск, либо в Новороссийск через Стамбул. И так же можно из Индии по ЖД через Иран, Туркменистан так же доехать. Это очень актуально. Одно из актуальных направлений – Турция. Сегодня много слышали про Турцию. Безусловно, Стамбул, сейчас – это один из основных хабов мировой логистики. И он, так же как и порт Новороссийска, перегружен. И если есть возможность доставить не морем, как на слайде указано пять-семь дней. Но, к сожалению, количество дней в очереди на это судно составляет больше двух недель. Если есть возможность, то лучше приехать авто, либо, если это небольшой груз, то авиация. Авиация из Турции без проблем доставляется несколькими авиакомпаниями в Москву.

И несколько слов об Эмиратах. Это второй сейчас по популярности хаб. В Дубае, в Джебель-Али. Это порт, который пользуется популярностью. Из интересного стоит отметить, что Major Cargo Service недавно запустило свое судно из Джебель-Али напрямую в Новороссийск без перегрузки и без захода в Турцию, что позволяет нам сократить сроки доставки, плюс не перегружать груз из контейнера в контейнер. Соответственно, судно работает как на импорт, так и на экспорт. Двадцать – двадцать два дня – это расчетный транзитный срок. Соответственно, здесь очередь на погрузку составляет около недели. Так же авиация. Очень многие грузы, которые пребывают в Эмираты из других стран морем, их потом разконсолидируют на складах и отправляют далее авиацией. Из логистики в принципе у меня все. Спасибо большое. Если есть вопросы...

Мария Ёлкина: Спасибо большое. Коллеги, вопросы есть?

Мужчина: Но все-таки считают, наверное, и не только я. Все-таки в вашем выступлении, на мой взгляд, не хватает стоимости доставки. Было бы хорошо, если бы вы, ссылаясь на авиатранспорт или на автоперевозки, вы бы еще сказали, сколько это примерно будет стоить из разных стран. Спасибо большое.

(00:55:18)

Татьяна Бочарова: Спасибо. Вы знаете, мы даже своим контрагентам и клиентам их не подтверждаем более чем три дня с момента получения запроса, потому что каждый день все меняется. Поэтому если у вас есть конкретный какой-то пункт, мы можем после уже обсудить.

Мужчина: Ключевое для доставки.

Татьяна Бочарова: Да. Хорошо, обязательно. Они есть, если что, в презентации. И после можем обменяться.

Мужчина: Неделю назад какой срок поставки примерно?

Татьяна Бочарова: Неделю назад что?

Мужчина: Неделю назад была какая-то поставка, которую вы помните. Расскажите про ее стоимость.

Татьяна Бочарова: На какой вид транспорта? Смотрите, например, прямое ЖД из Китая в Москву на данный момент стоит ориентировочно 11-13 тысяч долларов за контейнер.

Мужчина: Это до Москвы?

Татьяна Бочарова: Да, до Москвы.

Мужчина: Сороковой?

Татьяна Бочарова: Да, сороковка.

Мария Ёлкина: Коллеги, тогда предлагаю всем обменяться контактами и, соответственно, при необходимости, при заинтересованности уже тогда общаться и ходить варианты взаимодействия.

Татьяна Бочарова: Мария Игоревна, спасибо.

Мария Ёлкина: Коллеги, все успели запечатлеть контакты Татьяны Игоревны? Спасибо вам большое. Коллеги, и здесь сегодня мы предложили ряд возможных гипотетических решений данного вопроса. Роман, я тогда вас еще раз приглашу присоединиться к нашей дискуссии, исходя из того, что вы услышали по проблемам. Собственно, я думаю, что большинство проблем общесистемного характера. Расскажите, пожалуйста, какую работу проводит ваш департамент по мерам поддержки, по их адаптации к текущим условиям, в том числе, может быть, по новым механизмам поддержки. И, соответственно, что вы думаете, исходя из предложения наших сегодняшних участников?

Роман Чекушов: Хорошо, я тогда прошу презентацию включить, просто чтобы удобнее было. Я не буду подробно останавливаться именно на механизмах, потому что, как правило, их все знают. Если не знают, это надо отдельно просто рассказывать. Мы, конечно, расскажем обязательно. Просто расскажу, как мы трансформируем текущие меры и что делаем нового для того, чтобы эти проблемы, о которых вы говорите, решить. Сейчас общий слайд. Я оставляю потом презентацию. Единственная у меня просьба в

публичном доступе ее не вывешивать на каких-то сайтах и порталах. Но для бизнеса вполне можно ей пользоваться. Хорошо? Я сразу перейду к инструментам в целях экономии времени.

Все равно на основных моментах я же буду говорить. На самом деле первый блок – это инструменты, связанные с льготным кредитованием. У нас основной такой массовый, где все коммерческие банки участвовали, было 191 постановление или КПК, который стал уже таким брендом, наверное. Мы поработали в следующих направлениях. Первое – мы поменяли размер субсидируемой ставки. Уже с 1 апреля, начиная со второго квартала мы субсидируем 50% ключевой ставки. Но понятная была мера. Ключ был 20% на тот момент, и нужно было перейти от 4,5, либо 3, кто финансировался без КПК, на какие-то более привязанные инструменты к ключевой ставке, чтобы как-то гарантировать стабильность уровня эффективной ставки для конечных заемщиков. Но мы на тот момент думали, что в случае наличия возможности в бюджете мы будем дальше увеличивать размер субсидируемой ставки. И действительно с 1 июля такая возможность появилась. Уже вступило в силу постановление, которое предполагает, что по траншам и по кредитам, выдаваемым после 1 июля в части иного финансирования. Это предэкспортное финансирование, финансирование производителей на производство поставляемой потом экспортной продукции и торговое финансирование. В этой части мы субсидируем 90% от ключевой ставки. Сегодня 7,5 ставка. В зависимости от того, как она будет меняться, таким образом и будет меняться объем субсидирования.

(01:00:02)

Но это только по траншам, которые были выданы после 1 июля, либо по кредитам, которые были выданы после 1 июля. Мы финансирование на следующий бюджетный цикл сохраняем 2023-2025 год. Было оно, понятно, немного секвестрировано. Но в целом все сделки, которые мы уже заключили, либо те, которые планируются к подписанию в текущем году, они 100%, естественно, подлежат субсидированию. И мы оставляем средства на новые сделки, которые, мы ориентируемся, что будут происходить. Два еще инструмента тех, которые мы в рамках льготного кредитования применяем – это «Росэксимбанк и ВЭБ.РФ. Тоже поработали в части размера субсидируемого спреда. И фактически «Росэксимбанк» сейчас выдает иное финансирование. Они в основном на ином финансировании работают. Это порядка всего 3,5% эффективная ставка, которая предполагается для конечного покупателя. Примерно у ВЭБа такой же порядок ставок. Бюджет сохранен. Бюджет на цикл 2023-2025 так же сохранен по этим инструментам, можно легко пользоваться. Мы подумали, вы скажите, что обе структуры – и ВЭБ, и «Росэксимбанк», они оказались под достаточно блокирующими санкциями в СДН-листе. Но у нас организационные решения все приняты.

Поэтому было какое-то время, которое не давало возможность ни расплачиваться с РЭБом со стороны импортных наших покупателей, импортеров продукции, ни выдавать новые транши. Но данные организационные проблемы решены. Поэтому сейчас просто

по-другому немножко структурируется сделка, и «Росэксимбанк» продолжает финансировать все поставки как нашим компаниям, так и иностранным юрлицам. Это просто надо отдельно структурировать. Я в паблике не буду рассказывать, да и не имеет это никакого значения. Главное, что сделки идут и финансирование предоставляется.

Что касается остальных инструментов, мы приняли решение. У нас был такой период. С 1 марта примерно было принято постановление правительства, которое приостановило отборы по ряду инструментов на текущий и 2023 год. В этот перечень постановлений попало как раз постановление наше 900 о субсидии, компенсации затрат на создание сервисных центров послепродажного обслуживания за рубежом. Это постановление, которое предполагает компенсацию затрат на патенты и на затраты, которые несутся на регистрацию объектов интеллектуальной собственности за рубежом. И также мы приостановили отбор по сертификации в текущем году. Но мы достаточно быстро сориентировались, какие инструменты востребованы, нужны. И к чему, к какой системе субсидий мы пришли? Во-первых, транспортировка. Вышло новое постановление 1347. Вы еще не поучаствовали – ваша отрасль, я имею в виду – в реализации механизма по новому постановлению. А коллеги из химической промышленности и частично лесопромышленного комплекса уже за прошлый период получили деньги по постановлению 1347.

Что это означает? Что с 1 января 2023 года мы временно пока на два года отменяем какие-либо отборы и предусматриваем, что фактически компания, которая осуществила поставку, период поставки тот же с 1 июня 2022 года по 30 июня 2022 года, оно подает документы в Российский экспортный центр, которые подтверждают стоимость транспортных услуг, подтверждают факт экспорта. Там ГТД или чем в зависимости от страны вы подтверждаете факт экспорта. В случае если затраты соответствуют параметрам постановления, параметры не просто сохранены, которые были. Они даже более лояльными стали. Во-первых, сохраняются параметры, 80% от затрат мы компенсируем. Второе – теперь размер этот затрат раньше мог составлять не более 11% от стоимости, от размера экспорта, то теперь 25% от размера экспорта. Понимаем, что логистика выросла существенно. Вы задавали вопросы. Одиннадцать-тринадцать тысяч долларов из Китая. По-моему, это в 3 или в 3,5 раза больше, чем было в 2021 году. Поэтому понимая, что рост стоимости логистики был существенный, мы увеличили долю его в экспорте. Поэтому здесь 25% от экспорта теперь может составлять размер транспортных затрат, которые подлежат компенсации.

(01:05:02)

И третье мы сделали. Просто сразу именно почему для вас это говорю? Мы действительно расширили количество отраслей, которые могут получать деньги в рамках логистической субсидии. Туда вернулись металлурги и коллеги, кто производит минеральные удобрения. Но для вас это никаким негативным образом сказываться не будет. Потому что проценты, лимиты, которые сохранены на отрасль машиностроения, они так и

остались. Поэтому мы предполагаем с учетом небольшого увеличения финансирования на следующий год и динамики выборки по прошлому, по этому году, что все заявки, которые будут поданы нашими машиностроителями, они все будут удовлетворены. Поэтому здесь мы рисков никаких не видим. Вы спросить что-то сразу хотели?

Мария Ёлкина: Нет, так не работает. Коллеги, нет. Мы иначе превратим в балаган. Давайте дадим слово Роману выступить, потом зададим все вопросы.

Роман Чекушов: Давайте, я договорю.

Мария Ёлкина: Так не надо работать. Спасибо.

Роман Чекушов: Поэтому здесь в этой части рисков нет. Можете подавать хоть каждый месяц. Не чаще, чем раз в месяц, но хоть каждый месяц. И, соответственно, никаких долгосрочных показателей по экспорту, которые вынуждают вас потом отчитываться и получать письма счастья так называемые, что вы не выполнили показатель. Нужно вернуть часть субсидии или заплатить штраф. Такое в рамках этого постановления в принципе невозможно, поскольку сама система предлагает компенсацию уже за состоявшийся экспорт. Что касается НИОКР.

Мария Ёлкина: Зафиксировать. У нас в принялись изменения в транспортировку, согласно которых компания, осуществившая экспортную поставку, может просто прийти в Минпром и получить компенсацию в размере до 25% от стоимости экспортного товара. Правильно?

Роман Чекушов: Да. И не более 80% от стоимости.

Мария Ёлкина: Не более 80% от стоимости логистических услуг. Без отбора, без реестров. Вся удобная достаточно история, но она в этом году. Ты сделал экспорт, пришел, по факту компенсировал.

Роман Чекушов: Да-да. Единственное, что Reds остается агентом. Физически документы надо в Reds.

Мария Ёлкина: В Reds?

Роман Чекушов: Да. Reds потом нам возвращает их со своим заключением.

Мария Ёлкина: Еще раз номер постановления?

Роман Чекушов: Тринадцать сорок семь.

Мария Ёлкина: Тринадцать сорок семь. Коллеги, надеюсь, все записали. Все, спасибо.

Роман Чекушов: Значит по НИОКР у нас было принято решение все же возобновить со следующего года отборы по НИОКР, но изменить подход к показателям эффективности. Мы договорились с Минфином, что мы сейчас временно их существенно сокращаем и вместо один к 12 по НИОКР один к 10 по омологации, возвращаемся к минимальным показателям один к четырем на следующий год, чтобы дать возможность стимулировать

просто инвестиционную деятельность нашим компаниям. Создавайте новые продукты, омологизируйте ваши текущие продукты. Здесь в принципе один к четырем – это такой минимальный барьер. Просто это в целом эффективность по нацпроекту таким образом меряется. Ниже просто невозможно, нельзя было поставить по итогам четырех лет.

Это не в моменте получения субсидии. Вы уже должны были куда-то экспортировать. Понятно, что нет. Вы еще только продукты разрабатываете, потом поставки пойдут. Поэтому здесь субсидия продолжается, и мы бюджеты все защитили. На трехлетку они предусмотрены. В следующем году отберемся.

Мария Ёлкина: Как-то механизм изменился по сравнению с предыдущими вариантами?

Роман Чекушов: Смотрите, пока мы не вносили изменения в 931 постановление, потому что в этом году отборов нет. Они пойдут только в следующем году. В этом году компании получают деньги те, которые отобрались в прошлом году. Мы сейчас думаем над тем, это такой инсайд, каким образом тоже на год или два года упростить механизм, чтобы компании была просто компенсировать затраты, чтобы снизить их риск. Фактически для нас важно, чтобы компания пошла в эту инвестиционную работу, вкладывала вместе с государством деньги в разработку новой продукции или омологацию своей. И, по сути, если она понимает, куда она ее будет продавать, наверное, этого на каком-то коротком периоде достаточно.

Поэтому мы сейчас планируем, сейчас пройдем бюджетный цикл в ноябре-декабре активно провести переговоры с Минфином, чтобы найти какую-то такую аналогичную транспортировки схему временную, такой антикризисный формат, чтобы просто поддерживать эту работу и давать возможность компаниям такие экспортные продукты разрабатывать. Но пока параметров нет никаких. Мы сейчас...

Мария Ёлкина: Пока действуем, что у нас есть пока текущая история, как раньше была?

Роман Чекушов: Да, с сокращенными показателями, как я сказал, один к четырем.

Мария Ёлкина: С сокращенными показателями. Но вы будете прорабатывать. Но пока мы на это не ориентируемся?

Роман Чекушов: Да, это пока мы будем прорабатывать. Возможно, у вас спросим какую-то доказательную базу, почему нам это нужно сейчас.

Мария Ёлкина: Когда отбор будет у вас?

Роман Чекушов: Отбор мы сделаем буквально с 20 января или с 1 февраля.

Мария Ёлкина: В начале следующего года?

Роман Чекушов: В начале следующего года.

Мария Ёлкина: Хорошо, спасибо.

Роман Чекушов: И следующая субсидия на сертификацию.

(01:10:00)

Был вопрос по поводу взаимного признания. Мы на самом деле уже начали эту работу вести. Мы договорились сейчас сделать эти страновые пары, где у нас есть проблемы с тем, что у нас прекращают действие, например, европейские сертификаты, или нет возможности больше их получать. И там начать такую административную межстрановую работу, чтобы договориться о взаимном признании либо наших сертификатов с двух сторон, либо сертификатов каких-то третьих стран. Сейчас эта работа ведется. Но если вы нас насытите такой фактурой, что у нас проблема, условно, в Индии, в Африке, в Таджикистане, как было раньше сказано, было бы неплохо. Мы тогда могли бы таргетировать эту работу. Потому что мы уже в принципе поднимали этот вопрос. Правительство поручило нам совместно с Минэком и в рамках межправкомиссии, и в рамках двусторонних международных контактов поднимать эти вопросы.

Поэтому если будет какой-то свод, где у нас по каким странам проблема с признанием, не признают наши сертификаты, а у нас нет возможности теперь получать, условно, европейские сертификаты по понятным причинам, то мы бы эту работу уже таргетированно провели. Но что касается финансовой меры поддержки, мы по...

Мария Ёлкина: Фиксируем. Итак, коллеги, тогда я попрошу всех, кто сталкивался с такой историей, например, как вы, Михаил, озвучивали, тогда в адрес... Денис, Максим, я вас попрошу быть на своде всей этой истории. Тогда в адрес Дениса скиньте эти все проблемы, которые вы испытываете с поставками техники на внешние рынки. Ассоциация все это сведет. Посмотрим, в каких странах не принимают, как это, может быть, обосновывают. Почему они не применяют, может быть, какие-то еще дополнительные требуют истории. И, соответственно, передадим в департамент для отработки, в том числе, в рамках двусторонних отношений. Спасибо.

Роман Чекушов: Да. Но мы по финансовому инструменту уже тоже сделали шаг. Мы на самом деле...

Мужчина: Извините, пожалуйста. Мария, можно, коротко я прокомментирую? Мы запрос сделали сегодня, попросили до 6 октября до 12:00 нам предоставить информацию. Коллеги, прошу вас отреагировать на это и по проблемам сертификации все предоставить. Спасибо.

Роман Чекушов: Отлично, спасибо. Так вот по сертификации у нас было и есть 687 постановление. Там тоже, вы помните, наверное, если кто-то участвовал, был отборный механизм, проводили отбор, планы по экспорту. И дальше мы заключали соглашения и по мере выборки средств предоставляли. Мы сейчас сделали абсолютно такой же как новая транспортировка механизм по сертификации. Фактически компании нужно лишь понести затраты на лабораторные исследования, иные испытания, оплату пошлины на сам сертификат, получить сертификат. Прийти, показать эти документы и получить кэшбэк.

Опять же до 80% от стоимости всех этих работ мы компенсируем без долгосрочных каких-то показателей. Нам достаточно того, что вы свой продукт сертифицировали на рынке.

Мария Ёлкина: В каком году должны быть затраты понесены?

Роман Чекушов: Смотрите, мы постановление уже внесли в правительство. Мы очень надеемся, что она буквально до конца этой недели подписано председателем. Если оно будет подписано, мы уже в этом году сможем часть затрат компенсировать. Потому что механизм ровно такой же: 12 месяцев до объявления отбора. Если...

Мария Ёлкина: Отбор будет все-таки?

Роман Чекушов: У нас же 1492, по-другому назвать нельзя. Это будет отбор так же, как по транспортировке. Мы объявляем 20 января отбор, он длится до 1 ноября. Это формально отбор. Но в этом году, условно, если получится быстро, мы его объявим с 15 октября по 15 ноября, потому что дальше просто мы не сможем принимать бюджетное обязательство уже. И компенсируем за 12 месяцев до эти затраты.

Мария Ёлкина: За 12 месяцев до понесенные?

Роман Чекушов: До начала отбора.

Мария Ёлкина: При наличии уже полученного сертификата?

Роман Чекушов: Да-да.

Мария Ёлкина: Вот сертификат, вот чек на него. Вы компенсирует 80% затрат.

Роман Чекушов: Да, абсолютно.

Женщина: И вычесть трудозатраты?

Роман Чекушов: Мы отвязались от экспорта. В этом была и суть.

Женщина: Наличие сертификата?

Роман Чекушов: Да. Это антикризисная модель. Тоже на два года мы договорились об этом, что сейчас мы даем возможность отвязаться от экспорта.

Мария Ёлкина: Точно так же документы в Reds?

Роман Чекушов: Да, документы через Reds.

Мария Ёлкина: Все.

Роман Чекушов: Все также абсолютно. Это тоже формат, когда государство вместе с вами идет на рынок. Мы вам даем средства. Мы же понимаем, что бизнес не идет просто так сертифицировать свою продукцию, если не планирует туда поставлять. Бизнес же тоже ответственный у нас. Поэтому эти риски мы... А если не получится, вместе с вами, значит, рисковали, не получилось. Коллеги, я дальше чуть быстрее пройду, потому что мы на самом деле основные моменты поговорили. Но я обязательно о чем должен сказать?

Первое – мы сейчас внесли изменения в 191 постановление и добавили новый вид кредита.

(01:15:00)

Это кредит на локализацию производств за рубежом в дружественных странах. Очень важное направление. И президент нам поручил его развивать. Потому именно в сфере машиностроения понимаем, что для расширения географии где-то приходится локализовывать какие-то операции за рубежом, чтобы иметь возможность поставлять продукт made in Узбекистан. Если такие проекты есть, такие проекты будут, мы готовы точно сопровождать и в административном плане, и в плане финансовом. Уже постановление вступило в силу. Такие льготные кредиты зарубежным юрлицам не аффилированным с вами, пожалуйста. Мы понимаем, что это за вами идет компания. Мы готовы их финансировать.

Мария Ёлкина: На что будут финансировать? Затраты какие? На что?

Роман Чекушов: Там затраты. Аренда помещений, где будет размещено производство. Приобретение оборудования, в том числе, лизинг оборудования. Дальше релокация оборудования, если вы переводите из Российской Федерации, и поставка комплектующих, либо машкомплектов.

Мария Ёлкина: На действующие площадки это будет распространяться?

Роман Чекушов: Смотрите, ограничений новые площадки или старые площадки формально в постановлении нет.

Мария Ёлкина: Но это обязательно должно быть не аффилированное лицо?

Роман Чекушов: Почему? Как угодно. Может быть аффилированное.

Мария Ёлкина: Может быть аффилированное?

Роман Чекушов: Нет. Это я сказал, что может быть неаффилированное, потому что раньше наоборот, как правило, надо было показывать, что это наша структура, и показывать аффилированность. А мы говорим: «Нет, это не только аффилированные, но и, пожалуйста, хоть...».

Мария Ёлкина: Хорошо. Процентную ставку какую вы компенсируете?

Роман Чекушов: Пятьдесят процентов ключа.

Мария Ёлкина: Пятьдесят процентов ключа в рамках 191 постановление. Это и для создания новых площадок сборочных, и, в том числе, допустим, как ПТЗ поддержание старых. Например, если вам нужно докупить станки на казахстанской площадке.

Роман Чекушов: Да.

Мария Ёлкина: Хорошо, спасибо.

Роман Чекушов: Коллега из транспортной компании Major уже рассказывал про новые коридоры. Я останавливаться не буду. Просто здесь хочу сказать, что делается. По каждому транспортному коридору, я уже говорил: Север-Юг, Запад-Восток и Азово-Черноморский бассейн, создана дорожная карта Минтрансом. Мы, естественно, активно в эту работу включились, давали свои предложения. Там есть все: и пункты пропуска, и подъездные пути, и ЖД-инфраструктура, автоинфраструктура, маршрутные перевозки и так далее. Там все есть. Мы надеемся, что все узкие места будут расшиты. Есть, которые от нас не зависят. Коллега говорила про ЖД-путь в Индию из Российской Федерации. Но на самом деле там никакого ЖД-пути нет. Там только есть восточный маршрут круговой через Туркменистан, который перевозит сейчас 0,1% от всего объема грузооборота, который идет по коридору Север-Юг. Но мы надеемся, условно, что 184 километра, которые отсутствуют между Рештом и Астарой в Азербайджане, там граница Азербайджана и Ирана, они когда-то будут построены. Но это надежда. Все остальное, что зависит от нас, все, что на территории Российской Федерации, безусловно, будет выполнена пятилетняя инвестпрограмма. Она утверждена.

Кстати, важно. Если есть какие-то проблемы или предложения в части логистических вопросов, которые, так или иначе, не решаются с вашими логистическими контрагентами, либо Минтрансом, можно через Марию, через меня просигнализировать. Потому что мы держим руку на пульсе. Мы, по крайней мере, звонками что-то вытаскиваем, что-то перетаскиваем. Вчера с коллегами особо опасный груз вытаскивали из Гонконга во Владивосток. Сегодня мне уже скинули документ, что груз отправлен. Послезавтра будет во Владивостоке. Из Пусана, прошу прощения, из Южной Кореи. Поэтому, пожалуйста, обращайтесь.

Дальше я в двух словах про импорт, потому что система мер создана. Мы же в новой ситуации оказались, пришлось поддерживать отдельные вещи. Мы очень точно здесь работаем. Главная наша задача – ни в коем случае не создавать конкуренцию не нужную нашим российским производителям. Поэтому меры импортные нужно воспринимать только так, как те инструменты, которые помогают вам закрыть те потребности, которые вам существенно необходимы в текущем производстве. Мы уже, кстати, в этом плане двигаемся. У нас первый пакет нулевых пошлин был 1302 единицы кода ТН ВЭД. Тот, который принят был на прошлой неделе, и вступил в силу со вчерашнего дня – 370. Мы почти в четыре раза сократили объем нулевых пошлин. Там только то, что жизненно необходимо: сырье, комплектующие. Никакой там готовой продукции нет. И только те вещи, которые не производятся в Российской Федерации.

Мария Ёлкина: Нет, она там есть. Но мы по максимуму вычистили по сельхозтехнике. Там только сельхозтехника, которая не производится в России. И плюс запчасти ко всей сельхозтехнике.

(01:20:00)

Роман Чекушов: Ко всей, да. Абсолютно верно. Поэтому здесь большое спасибо. Мы с Марией все это отработали досконально. Она всегда очень глубоко подходит ко всем вопросам. Поэтому там точно никаких неожиданностей быть не может. С таможенной работа уже идет. Если что-то не так, говорите. Потому что профили риска по всей приоритетной продукции, куда вошла в принципе вся продукция, комплектующие машиностроения, оно все, безусловно, работает. В принципе это самый низкий профиль риска. И по параллельному импорту тоже вы все знаете, я просто кратко. Мы уже четыре редакции приказа сделали. Готов делать пятую, шестую, десятую. Принято решение, что механизм работает до конца 2023 года. Включаем туда только точно те бренды, тех производителей, которые ушли из страны, и которых мы с вами пока заместить не можем по тем или иным причинам, но которые необходимы нам для нашего производства или для потребрынка. Если кого-то нужно включить или исключить, пожалуйста. С учетом экспертизы, естественно, Марии, как точки сборки, мы это готовы очень оперативно сделать. Если что-то наоборот нужно включить, того, чего нет. И наоборот нужно исключить то, что нам не нужно.

Мария Ёлкина: Здесь я с вами чуть не соглашусь, что это после... Наши коллеги все скажут исключить оттуда John Deere, например, которую мы включили. Но здесь нужно не забывать, что как раз с точки зрения параллельного импорта Минпромторг России все-таки услышал позицию потребителей, Минсельхоза, чтобы снять этот накал страстей, которые Минсельхоз с потребителями озвучивал. И проблема действительно была. Чтобы эту проблему нивелировать, снять, мы туда включили бренды. Если мы спросим сейчас здесь наших производителей, нужно ли включать было туда запчасти на John Deere, они бы сказали: «Нет, конечно, не нужно. Зачем? Пусть они ломаются». Нет. Я, конечно, шучу. Просто я имею в виду, что здесь мы нашли какой-то более или менее адекватный компромисс с Минсельхозом, понимая, что у них есть в парке John Deere. Но им тоже нужны запчасти, им тоже нужны комплектующие для этого.

Роман Чекушов: Да. И мы создали ситуационный центр на базе нашего подведомственного АНО. У нас наконец-то четыре месяца постановление принимали, потому что была определенная неуверенность в том что, это нужно сделать. Но постановление принято и буквально на прошлой неделе деньги доведены. Поэтому специально на слайде оставил телефон мобильный и электронную почту. По любым вопросам, связанным с внешними торговыми операциями. Что-то где-то у вас не проходят через таможенную границу Российской Федерации, есть проблемы с логистикой, есть проблемы с расчетами в той или иной стране. Это та точка сборки, которая обязана отрабатывать руками каждый ваш кейс с использованием зарубежных площадок и так далее как угодно. Поэтому, пожалуйста, звоните. Будем все проблемы решать. Давайте, я просто...

Мария Ёлкина: Можно на две секунды? Просто Роману нужно уже уезжать на совещание, 28 минут.

Роман Чекушов: Десять минут у меня есть. Я готов несколько вопросов.

Мария Ёлкина: Давайте, мы все-таки вопросы? Коллега из «Велес», у вас был вопрос, который вы хотели задать. Ребят, три вопроса задаем.

Мужчина 1: Вы озвучивали, когда рассказывали про транспортную субсидию. Все-таки прозвучало слово «лимиты». И здесь, несмотря на то, что вы озвучили, что рисков нету, насколько помню, у меня было письмо от наших коллег, которые так же занимаются вопросом господдержки. Все-таки там некие лимиты, насколько понимаю, есть. И все-таки этот риск того, что мы подадимся, а ваши лимиты некие внутренние будут исчерпаны, и нам могут отказать в субсидии, все-таки есть. Здесь я услышал противоречие той информации, которая у меня есть, с той информацией, которую вы транслировали.

Мария Ёлкина: Лимиты остались такие же, как были в предыдущих постановлениях. Хотя раз было такое за предыдущие годы, что вы подали заявку, вам отказали от нехватки бюджетных средств?

Мужчина 1: Знаете, говорят, что после 24 февраля...

Мария Ёлкина: Еще раз я вам вопрос задала конкретный.

Мужчина 1: Ранее, насколько я знаю, не было такого.

Мария Ёлкина: Все, коллеги, лимит остались на том же уровне. Все заявки машиностроителей наших были удовлетворены, это я точно знаю.

Роман Чекушов: Да, я ровно то же сказал, что они не изменились. Процент от суммы 40% так же выделяется на отрасль машиностроения.

Мужчина 1: Соответственно, если они когда-то будут исчерпаны, их, как это уже было, смогут увеличить. Потому что в начале, когда это появилось...

Роман Чекушов: Коллеги, давайте так. Если вы завтра все дружно начнете экспортировать в огромном количестве, это будет прекрасно.

(01:25:03)

Но, к сожалению, бюджет не может все потребности возросшие в 100 раз, удовлетворить. Поэтому, конечно, мы не можем гарантировать, что если вы будете экспортировать на 20 миллиардов долларов, потом на 30, потом на 40, то все эти поставки будут компенсированы. Дай бог, что так и будет. Но исходя из того, что мы таргетируем эту меру под машиностроителей, и с учетом общего падения экспорта продукции машиностроения мы не видим вообще никаких рисков. В 2023 году точно с учетом роста объемов финансирования на транспортировку в следующем году рисков мы не видим.

Более того, с новым механизмом не отборным, а фактически вы можете подавать, как я сказал, каждый месяц. Если вы не хотите накапливать, переживаете, что к концу года другие машиностроители выберут, подавайте каждый месяц. Поставку сделали – подавайте. Вам никто не запрещает это делать.

Мужчина 1: Ясно, спасибо.

Роман Чекушов: Но гарантировать мы с Марией вам не можем. Потому что вдруг у нас в Африку пойдет сельхозмашиностроение, десятки миллиардов долларов, и нам нужны будут те средства, которые в бюджете не предусмотрены. Но рисков на самом деле мы не видим.

Мария Ёлкина: Нет. Если экспорт пойдет в Африку такими темпами, то мы будем ходатайствовать об увеличении мер поддержки, естественно. Так, коллеги, еще есть вопросы? Да, конечно.

Мужчина 2: Коллеги, наверное, после сегодняшнего мероприятия желание экспортировать у всех прибавится. Поэтому просьба. Мария Игоревна, вы анонсировали, что будут мероприятия, связанные с бизнес-миссиями, с экспортом. Чтобы мы вас не мучили своими запросами, как-то централизованно до нас доведите. Или чат 1432, или что-то еще. В каких месяцах куда планируют ввести Минпромторг...

Мария Ёлкина: Нет, мне вопросы к Роману. Нам Романа надо отпустить.

Мужчина 2: Роману все. Спасибо.

Мария Ёлкина: Коллеги, давайте. Мы потом еще с вами чуть-чуть пообщаемся. У меня будет время чуть больше. У Романа совещание просто в Белом доме.

Женщина: Мне нужно лицензирование для ввоза из Турции тепловизоров и прочего? Я вам отдам визитку. Вы скажете, как это надо сделать.

Роман Чекушов: Давайте так. Очень быстро, конкретно.

Женщина: Заказ от военторга.

Мария Ёлкина: Коллеги, телефон сотовый оставили ситуационного центра. Правильно, Роман?

Роман Чекушов: Смотрите...

Женщина: Это будет долго..

Роман Чекушов: Нет, подождите. Договорились, оставьте свои контакты. Все, мы свяжемся, все сделаем. Коллеги, смотрите, на самом деле мы всегда на связи. Я думаю, что если будут какие-то конкретные кейсы, всегда обсудим. Презентацию мы оставим, в союз передадим, чтобы можно было распространить. Еще раз повторюсь, просьба на публичных ресурсах не выкладывать, а для себя пользоваться. Там просто еще разные слайды были, которые я не успел показать. Посмотрите. Если будут вопросы, всегда ответим. Это наша команда экспортная. К коллегам по разным вопросам всегда можно обращаться. Я тоже всегда на связи. Спасибо большое за приглашение. Готов во всех ваших активностях участвовать.

Мария Ёлкина: Роман, спасибо большое. Я думаю, та работа по упрощению механизмов, которую вы делаете, она действительно очень полезна. И я вижу по реакции коллег, которые участвуют у меня в экспортных мерах, что это действительно важные перемены. Спасибо вам большое за понимание. И от машиностроителей мы ждем заявок в экспортный центр на эти механизмы. Спасибо огромное, что сегодня уделили нам время. Спасибо. Коллеги, я попрошу. Кто у меня презентацию листает, еще раз верните там, где ситуационный центр, телефон сотовый. Да, здесь. Коллеги, все сфотографировали? Давайте. Коллеги, давайте, я еще раз в продолжение по мерам поддержки. Коллеги, которые участвуют, говорили про механизм 1269 обратного выкупа. Я пару слов еще скажу про тот механизм, который реализует мой департамент. Мы реализуем программу обратного выкупа. Это мы предоставляем вам субсидию на компенсацию скидок, предоставленных дилерами, в размере 15% от цены техники при условии того, что дилер возьмет обязательства по обратному выкупу вашей техники, в случае если третье лицо от нее откажется. Вы подписываете договор с дилером, в котором он на себя берет обязательства, что он выкупит вашу технику, если третье лицо откажется. И на основании этого договора вы предоставляете ему скидку в 15%, приходите к государству, оно вам ее компенсирует.

(01:30:06)

Постановление 1279, оно от 2018 года. В этом году мы его практически успешно выполним с небольшим, соответственно, недобором денег. На следующий год у нас предусмотрены бюджетные ассигнования. Отбор будет в феврале. Надо в постановление посмотреть. В начале года он будет на год. Поэтому, коллеги, пожалуйста, участвуйте. Мы всем предлагаем. Я говорю, некоторые коллеги, которые участвуют в этой программе, ее озвучили. Я еще на ней делаю акцент. Мера достаточно популярная. Коллеги, мы здесь много обращались к Российскому экспортному центру как к главному оператору всех мер господдержки и, соответственно, агенту правительства по вопросам развития экспорта. Тогда, пожалуйста, я предоставляю слово Белоусову Владимиру Сергеевичу, директору по поддержке экспорта машиностроительной продукции, Российский экспортный центр. Здравствуйтесь.

Владимир Белоусов: Добрый день.

Мария Ёлкина: Я бы вас хотела спросить. Многие коллеги здесь говорят, что Reds не создан для маленьких компаний. Страховка XR достаточно дорогая, она не создана для новых рынков. Что вы можете сказать в ответ?

Владимир Белоусов: Отлично. Если мы говорим про страхование страновых рисков, допустим, страхование дебиторской задолженности, то нужно смотреть непосредственно на профиль вашего заказчика, на профиль дебитора. Это первое. И нужно смотреть непосредственно на те страновые лимиты, которые в агентстве XR установлены для конкретной юрисдикции, и дальше уже двигаться case-by-case. Естественно, если

финансовое положение вашего контрагента неудовлетворительное, то, к сожалению, и риск агентство принять на такого контрагента не может. Это первое.

Второе – если говорить про конкретные юрисдикции, мы сталкиваемся с тем, что даже суверенные заемщики зачастую не обслуживают свои товарные кредиты или те кредиты, которые покрыты XR, и которые были предоставлены коммерческими банками в целях реализации экспортных проектов. И до тех пор, пока не будут решены вопросы, связанные с проблемной задолженностью, естественно, входить в новые отношения с такими контрагентами или с такими юрисдикциями мы просто не можем. И в этой связи я, естественно, призываю вас смотреть на сделки case-by-case.

Мария Ёлкина: Очень важный совет для наших экспортеров, которые не могут взять страховку. Вот вам коллеги привели конкретный кейс: берут нового дилера в Эфиопии. Никогда с ними не работали. Вам нужен опыт продаж с этим дилером?

Владимир Белоусов: Нам в первую очередь нужно посмотреть на финансово-хозяйственную деятельность такого дилера. Если его отчетность нас устраивает, и мы готовы принимать на него риск, то, соответственно, мы будем готовы застраховать дебиторскую задолженность, если речь идет о данном продукте. Или предоставить кредит на такого иностранного покупателя, допустим, в Эфиопии, если он, конечно, готов будет в текущих реалиях получать от российских банков кредит. И застраховать его в XR. Но еще раз здесь нужно...

Мария Ёлкина: Под 10%?

Владимир Белоусов: Нет, конечно. Но, безусловно, размер страховой премии будет зависеть от риск-профиля конкретного контрагента. Поэтому здесь нет какого-то одного сценария, скажем так. И, безусловно, мы не можем однозначно обозначить, какая будет ставка страховой премии. Все будет рассчитываться применительно к конкретной сделке, если мы говорим про роль XR. Кстати, между прочим, когда я к сегодняшнему мероприятию готовился, я почитал. У меня оказалась книга как раз Константина Анатольевича «Разумная промышленная политика, или как нам выйти из кризиса», которая было написано в 2009 году. И книга остается актуальной до сих пор. Но мне очень было приятно, что тот перечень барьеров, который им был обозначен, мы его совместно с вами на текущий момент сняли. Потому что тогда не было ни экспортного кредитного агентства XR, на тот момент не было льготных экспортных кредитов. Сейчас они есть. И об этом, собственно говоря, Роман Андреевич говорил. Есть возможность привлекать различные инструменты со стороны «Росэксимбанка», который входит в Российский экспортный центр, со стороны коммерческих банков, которые могут привлекаться в рамках 191 постановления. Есть ВЕБ постановление 1302. Инструментарий достаточно широкий.

(01:35:15)

Мария Ёлкина: Поднимите руку, кто в этом участвует. Вы в чем участвуете?

Мужчина 3: Мы недавно получили большую страховку на работу с Узбекистаном.

Мария Ёлкина: С Узбекистаном. Кто еще участвует у нас? Вы участвуете в чем?

Мужчина: Сделка оказалась почему-то некорректной. Мы улучшили страховку. Единственное – у нас достаточно серьезная была премия не 4%, а 10%.

Мария Ёлкина: Десять процентов премия, хорошо. Кто еще участвовал?

Мужчина 1: У меня был опыт и все.

Мария Ёлкина: Один раз был опыт. Три страховки.

Женщина: Можно еще вопрос?

Мария Ёлкина: Нет-нет, я не задаю вопрос сейчас. Три страховки и все. Инструментарий можно создать огромный, можно предоставлять кучу мер поддержки. Но они могут быть недоступными для наших компаний.

Владимир Белоусов: Мария Игоревна, именно поэтому, я считаю, мы здесь сегодня дискутируем. И наша задача, в общем-то, популяризировать эти меры поддержки.

Мария Ёлкина: Вопрос не в популяризации. Вопрос в доступности. Вопрос в том, когда приходит компания со сделкой на 10 000 рублей, а ей говорят «До свидули». Вы с этим сталкиваетесь. Поверьте мне, это боль всех моих машиностроителей, которые не являются компаниями, которые строят атомную электростанцию, которые приходят с одним трактором, который стоит шесть миллионов рублей, и хотят его продать.

Владимир Белоусов: Давайте так, мы готовы такие сделки рассматривать.

Женщина: По ускоренной программе..

Владимир Белоусов: Еще раз, все зависит от того, насколько оперативно вы сможете предоставить отчетность по вашему контрагенту. Поэтому, естественно, определенная работа должна быть проделана.

Мужчина: Мы посмотрим отчетность, и по ней будет сказано, что не подходим. Потому что те, кто просят денег, как правило, у них возможность...

Владимир Белоусов: Смотрите, вопрос непростой. Но именно поэтому мы организуем деловые миссии. Правильно? Для того чтобы вы могли найти правильных партнеров. Это первое. Я к чему веду? Если мы говорим про продвижение, допустим, нашей техники за рубежом, опять же все-таки у Reds есть на текущий момент 11 представительств за рубежом.

Мария Ёлкина: Коллега, подождите. Давайте еще раз. Давайте так, текущая ситуация. Сколько бы ко мне не приходили коллеги, они говорят: «Невозможно взять доступный кредит в Reds с небольшим объемом кредита. Невозможно взять страховку, потому что она просто немислимая и отдельно лишь сделки самые рискованные покрываются». Услышьте, пожалуйста, наши просьбы о том, что где-то надо упростить процедуры, где-то

надо действительно принять к сведению какие-то моменты. Просто на отрасль три страховки – это говорит о том, что механизмы не работают. Я не говорю про механизмы, в которых участвует Reds. В транспортировке у нас все участвуют, в обратном выкупе у нас все участвуют. В НИОКР, в омологации не все, но отдельные коллеги участвуют. В сертификации участвуют. В кредитах и страховка Reds не участвуют мои компании ни в «Стройдоре», ни в «Пищмаше», ни в «Сельхозмаше». И здесь вопрос. Вам нужно понять, почему и сделать более доступными.

Владимир Белоусов: Давайте так, еще раз нужно смотреть case-by-case, как я уже сказал. И мы готовы это сделать. Можно сколько угодно улыбаться.

Мария Ёлкина: Хорошо.

Владимир Белоусов: Но еще раз...

Мария Ёлкина: Хорошо, case-by-case. Кто готов в принципе какую-то сделку посмотреть? Коллеги, давайте. Посмотрите три сделки.

Владимир Белоусов: Пожалуйста.

Мария Ёлкина: Хорошо? Коллеги, и я попрошу тогда вас рассказать о том, как эти все истории прошли, с какими историями, сколько по времени, что вам сказали и что запросили. Хорошо? Все, отлично, три компании у нас есть. Давайте дальше про выставки.

Владимир Белоусов: Про выставки, замечательно. Вы знаете, у нас есть 342 постановление, которое, собственно говоря, позволяет субсидировать часть затрат, которые связаны с организацией стенда. Применительно к тем выставкам, которые мы с вами совместно определяем как...

Мария Ёлкина: Про механизм коллеги все знают. Расскажите, что вы планируете проводить на следующий год. Зачем им слушать про... Они все знают механизмы? Они у меня все участвуют.

Владимир Белоусов: Отлично.

Мария Ёлкина: У нас вопрос: что в 2023 году? Потому что в 2022 году, естественно, все выставки были отменены. Наши выставки вообще все.

Владимир Белоусов: По 2023 году сейчас перечень мероприятий сформирован.

(01:40:02)

Ознакомиться можно как раз на портале «Мой экспорт», где вы можете подать заявку и получить соответствующую меру поддержки. Это касается не только выставок, которые мы совместно с вами проводим, и в рамках которых мы компенсируем часть понесенных затрат. Для крупного бизнеса это 50%, для МСП 80%. Так и деловые миссии. Перечень мероприятий на 2023 год сформирован. Поэтому...

Мария Ёлкина: С нами его не согласовывали.

Владимир Белоусов: Нет.

Мужчина: Агротехника в 2023-м будет участвовать?

Владимир Белоусов: Давайте так, есть...

Мария Ёлкина: Нет, подождите. С нами еще не согласовывали.

Владимир Белоусов: Нет, почему? С Минпромторгом централизованно мы, естественно, согласовали все мероприятия на 2023 года, конечно.

Мария Ёлкина: Я уточню, хорошо.

Владимир Белоусов: Перечень мероприятий...

Мария Ёлкина: Какие мероприятия по «Сельхозмашу» включены тогда в 2023 год, навскидку помните?

Владимир Белоусов: Сейчас в моменте я не подскажу вам. Но в любом случае все мероприятия присутствуют. Поэтому в принципе можно оперативно ознакомиться.

Мария Ёлкина: Хорошо. Коллеги, тогда на сайте Reds.

Владимир Белоусов: Нет, это сайт My export.

Мария Ёлкина: My export.

Владимир Белоусов: Одно окно, где можно зарегистрироваться на мероприятие и посмотреть перечень всех мероприятий, которые будут проходить в текущем и в следующем 2023 году.

Мария Ёлкина: Хорошо, спасибо. Коллеги, прошу тогда всех ознакомиться и при случае заинтересованности, естественно, подать заявки. И у вас же два механизма, правильно? Первый механизм – это по перечню, который есть в списке, и тогда это на стенд. А механизм, который просто пришел, поучаствовал в выставке, будет работать в следующем году?

Владимир Белоусов: Такой механизм, насколько я знаю, не предполагается на следующий год. Вместе с тем я хочу еще раз подчеркнуть, что мы поддерживаем различные деловые миссии. В принципе перечень сформулирован. Там будут отраслевые и многоотраслевые мероприятия. Есть ряд мероприятий, которые будут проходить онлайн, и, естественно, мероприятия, которые будут проходить в живом формате, как и прежде.

Мария Ёлкина: Хорошо. Коллеги, у нас воспользовался кто-нибудь, когда пришел, в выставке поучаствовал и компенсировал?

Женщина: Мы участвовали.

Мужчина: Я думаю, что мы участвовали.

Мария Ёлкина: Участвовали? Ладно, хорошо. Мало ли, если не помните. Хорошо. Коллеги, тогда еще раз по списку, перечню деловых миссий, пожалуйста, на сайте My export ознакомьтесь. Это те мероприятия, которые будут финансироваться с участием Reds. Соответственно, при заинтересованности подавайте. Что еще новенького?

Владимир Белоусов: Что еще новенького? Я считаю, что нужно в целом обрисовать тот спектр мер поддержки, которые мы оказываем, чтобы у всех было общее понимание. Я напоминаю, что в группу РС входит «Росксимбанк», XR – экспертное кредитное агентство. И, соответственно, РС является агентом в данном случае Минпромторга по ряду прямых субсидий. Мы уже обсудили транспортировку с вами и то, что, в общем-то, Роман Андреевич достаточно подробно рассказал о тех нововведениях, которые имели место. И, в общем-то, все эти меры поддержки сейчас имеют облегченный доступ для компании. То, что касается льготных кредитов, упоминалось 191 постановление. Еще раз хочу сказать про 566 то, что сейчас на самом деле ставки по экспортным кредитам стали существенно ниже. Если это кредиты до трех лет, соответственно, ставка полпроцента. Если это кредиты свыше трех лет, это ставка 2%.

Напоминаю, что финансирование может привлекаться как производителем на оборотные цели, для того чтобы закупить необходимое сырье и произвести продукцию, которую вы в последующем будете экспортировать в рамках соответствующего внешнеторгового контракта. Также финансирование может привлекаться, для того чтобы закрыть дебиторскую задолженность по вашему экспортному контракту. Так же есть экспортный факторинг, в том числе, закрытый экспортный факторинг, о котором ваш контрагент не будет знать. На что еще можно обратить внимание? Есть, естественно, льготные кредиты, которые мы готовы предоставлять и на иностранного заемщика или на банк иностранного заемщика. Сейчас, безусловно, это сделать значительно сложнее, учитывая те ограничения, под которые мы попали. Я имею в виду в целом Reds и «Внешэкономбанк», поскольку мы являемся дочерней структурой. Но, так или иначе, можно найти приемлемую структуру для того, чтобы все-таки организовать финансирование, в том числе, и на иностранного заемщика, как я уже озвучивал, по достаточно привлекательной кредитной ставке.

(01:45:12)

Что еще следует отметить? Естественно, страховые продукты XR. Мы на самом деле готовы страховать дебиторскую задолженность. Поэтому я только приветствую, если вы будете к нам обращаться и приносить конкретные сделки. Так же мы предоставляем страховое покрытие по кредитам коммерческих банков, которые готовы участвовать в финансировании иностранных заемщиков, в том числе, по 191 постановлению. Напомню, что страховое покрытие XR – это форма обеспечения первой категории качества, потому что она в свою очередь покрыта гарантией Минфина. По этой причине это позволяет скорректировать и ставку по кредитам от коммерческих банков, и сократить резервы, что дает бóльший комфорт для банков, для того чтобы входить в такие сделки.

Кроме этого есть еще продукт по страхованию инвестиций за рубежом. Мы готовы страховать российские инвестиции от политических рисков в том случае, если вы намерены приобрести некий актив, который, допустим, будет частью вашей кооперационной цепочки. По крайней мере, мы рассматриваем ряд сделок, например, по приобретению сырьевых активов за рубежом, которые в последующем могли бы такое сырье направлять и в Россию, в том случае, если в России нет достаточной сырьевой базы. Я просто рассказываю в целом, где такие продукты могут быть применимы. Собственно говоря, это тот инструментарий финансовых мер поддержки, которыми мы обладаем. Но опять-таки мы выступаем в роли агента Минпромторга, правительства порядку прямых субсидий, которые предоставляются экспортерам для того, чтобы компенсировать часть затрат, которые они несут в связи с реализацией экспортноориентированных проектов. Это и транспортная субсидия, о которой мы говорили. Это, соответственно, и сертификация, омологация. Как мы понимаем, омологация будет работать со следующего года, будет возобновлена.

По транспортной субсидии еще раз нужно отметить, что данный механизм поддержки будет носить теперь заявительный характер, что облегчает доступ к нему. Ранее необходимо было участвовать в соответствующих квалификационных отборах. Это первое. И второе – для машинно-технической продукции, в которую попадает, естественно, и сельхозмашиностроение, подаваться на субсидию можно будет, начиная со следующего года. Это если о тех мерах поддержки, которые мы готовы оказывать, в общих чертах. Кстати, еще тут был комментарий по поводу сделки в Киргизии. Насколько я помню, там речь шла о привлечении связанного финансирования на иностранного заемщика. Готовы смотреть на сделки. У нас очень хорошие отношения с Киргизским фондом развития. Поэтому совместно с ними готовы рассматривать ваш проект.

Мария Ёлкина: Четыре сделки у нас, получается. Как раз четыре case-by-case, четыре штуки. Тогда, получается, мне нужен результат, ребят. Я серьезно. Коллеги, есть вопросы у нас?

Женщина: У меня по параллельному импорту. На заводе «Агротрактор» заблокированы денежные средства. Например, 150 000 евро. Банки хотят, чтобы я сделала возврат денежных средств, и итальянцы не хотят этого делать.

Мария Ёлкина: Коллеги, вопрос коллеге из экспортного из центра.

Женщина: Я понимаю.

Мария Ёлкина: У нас выступает.

Женщина: А когда мне вас к этому вопросу привлечь? Давайте, скажите.

Мария Ёлкина: Я спросила, коллеги. У нас вопросы к коллеге из экспортного центра есть?

Женщина: Тогда молчу.

Мария Ёлкина: Давайте соблюдать правила дискуссий. Вы, наверное, еще ни разу со мной не были в совещании. Знакомьтесь с правилами.

Женщина: немножко.

Мария Ёлкина: Хорошо. Коллеги, есть вопросы у нас? Тогда нет. Спасибо вам большое. Я жду от вас результатов по четырем кейсам.

Владимир Белоусов: Мария Игоревна, с радостью помогу компаниям. Поэтому если у вас есть конкретные вопросы, можем тогда за пределами этой дискуссии, за пределами нашего мероприятия обсудить, обменяться контактами, и проработаем все ваши сделки.

Мария Ёлкина: Хорошо, спасибо большое. Коллеги, действительно есть еще раз широкий арсенал мер поддержки экспорта.

(01:50:04)

Соответственно, давайте работать над эффективностью этих мер поддержки, улучшать их своими предложениями и задействовать те механизмы, которые уже есть. Потому что очень многие из них достаточно эффективно работают. И, как вы сами знаете, мой департамент всегда максимально открыт для ответов на все ваши вопросы по поводу, как участвовать, где участвовать, как подавать документы. Поэтому, коллеги, мы всегда открыты для предложений, новых идей. Я думаю, мы сегодня познакомились с Владимиром Сергеевичем, потому что до этого не были с ним знакомы. Он у нас возглавляет направление по поддержке машиностроительной продукции, соответственно.

Владимир Белоусов: Мария Игоревна, я просто недавно включился в поддержку, в том числе, сельхозмашиностроения. Поэтому для меня было очень важно сегодня быть вместе с вами, для того чтобы познакомиться. Поэтому, пожалуйста, в любой момент вы можете обратиться ко мне.

Мария Ёлкина: Да. Поэтому давайте, может быть, благодаря новому коллеге будем ломать стереотипы, которые у нас сформированы годами ошибок и годами неудач. Давайте сделаем этот, возможно, будущий год годом преобразования. И, возможно, у нас сдвинется что-то во взаимодействии с теми механизмами, которые действуют. И они действуют успешно в других отраслях, мы будем их использовать. Соответственно, по всем вопросам вам дали коллеги ситуационный центр. И вы знаете прекрасно, что и мы всегда готовы вас поддержать в любых вопросах, которые у вас возникают. Соответственно, встретимся в следующем году. Я надеюсь, будет положительная динамика. Коллеги, спасибо большое. К вам после совещания. Сейчас можете подойти, мне задать вопросы, ваши частные вопросы. Спасибо, коллеги.

(01:52:04) (Конец записи.)