



Что эффективнее для поддержки экспортеров

Россия начала выдачу денег компаниям-экспортерам. Не поздно ли?

Курс: макро-, микроэкономика. Тема: импортные тарифы и пошлины, анализ поведения фирмы

“Россия на внешних товарных рынках неконкурентоспособна”, – говорится в докладе о состоянии господдержки экспорта Минэкономразвития в 2006 г. Доля России в мировом экспорте товаров составляет всего 1,7% – меньше Мексики, Южной Кореи, Испании. Если вычесть вывоз сырья, поставки оружия и отгрузку товаров в СНГ, то доля сократится до 0,2%. Плохо и с экспортом продукции высоких технологий – меньше 0,3% мирового рынка. Товаров high tech Россия продала в 2005 г. втрое меньше, чем Филиппины, в 4,5 раза меньше Таиланда, в 10 раз – Мексики, в 13 раз – Малайзии и Китая.

ЭКОНОМИКА



Пошлины на сыр

Российские сыроделы уговорили правительство помочь им конкурировать с импортными. С 28 сентября 2006 г. вступили в силу изменения в таможенном тарифе “в отношении отдельных видов сыров”. Импортёры тех сыров, заявленная статистическая стоимость (заявленная в таможенной декларации) которых меньше 1,65 евро за 1 кг, стали платить таможенную пошлину в 0,7 евро, а сыров ценой в 1,65–2 евро – 0,65 евро за 1 кг. До этого ставка таможенной пошлины составляла 15% таможенной стоимости, но не менее 0,3 евро. Сыров дороже 2 евро повышение пошлин не коснется. Новые тарифы были введены на ближайшие девять месяцев, и в это время импортёрам с каждого ввозимого килограмма сыра придется платить таможенных пошлин на 12–13,5 руб. больше, чем сейчас.

По оценке Института конъюнктуры аграрного рынка (ИКАР), изменение пошлин коснулось примерно 40% всех импортируемых сыров. Около 50% импорта приходится на продукцию Украины и Белоруссии, которая ввозится беспошлинно в рамках СНГ. Оставшиеся 10% составляют дорогие импортные сыры, которых повышение пошлин не коснется. По данным Молочного союза, потребление сыра ежегодно увеличивается на 10%, причем объем импорта растет вдвое быстрее, чем объем отечественного производства.

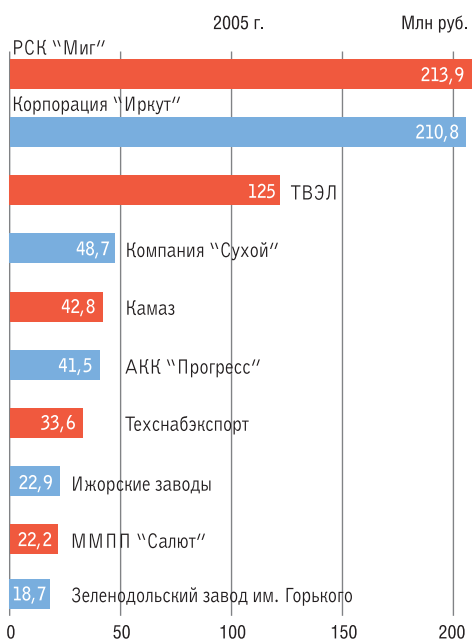
Инициатором повышения импортных пошлин был Молочный союз, говорит исполнительный директор союза Владимир Лабинов. Союз подозревает импортёров в занижении таможенной стоимости сыров. “В Европе биржевых цен ниже 2,5 евро нет, а у нас средняя по декларациям ниже 2 евро. Значит, импортёры занижают цены в

Спонсор выпуска

Renaissance
Academy



ТОП-10 КОМПАНИЙ, ПОЛУЧИВШИХ ЭКСПОРТНЫЕ СУБСИДИИ



декларации", – объясняет Лабинов просьбу повысить пошлину. А директор отечественного производителя сыров – компании Seven-Hills Светлана Фомина удивляется таким ценам: "Наш самый дешевый сыр – "Пошехонский" – стоит 75 руб. без НДС". С повышением пошлин импортерам будет уже невыгодно занижать цену ввозимого сыра, надеется Лабинов. Правда, главных конкурентов отечественных производителей – украинских и белорусских сырделов – это повышение не коснется: они ввозят сыр беспошлинно в рамках СНГ.

Пошлины были повышены на девять месяцев с условием, что если к концу этого срока (28 июня 2007 г.) цены на сыр все-таки вырастут, постановление будет отменено. Лабинов не ожидал повышения розничных цен, однако прогнозы Татьяны Рыбаловой из ИКАР оправдались: розничные цены на сыры – и отечественные, и импортные – пошли вверх. Импортные сыры подорожали на 35–45 руб., а отечественные вслед за ними – на 15–18%. При ежемесячном потреблении москвича 2–2,5 кг сыра его затраты выросли на 100 руб. В результате действие повышенных тарифов не было продлено.

Подъемные для экспортера

В начале 2006 г. компания "Технопромэкспорт", во время холодной войны застроившая электростанциями половину соцлагеря, потерпела обидное поражение на своем, казалось бы, рынке – в Сирии. Два лота на поставку трансформаторных станций ушли иранским компаниям, которые ски-

нули сирийцам \$6 млн и выиграли контракт на \$22 млн. Иранцы легко могли себе это позволить: Тегеран настолько заинтересован в выходе своих компаний на внешние рынки, что освободил своих экспортеров от налогов и таможенных пошлин на оборудование.

Российским экспортерам остается только завидовать иранцам. О необходимости помочь нашим компаниям на внешних рынках чиновники говорили давно, но деньги на поддержку промышленного экспорта нашлись только в 2005 г. В 2005 г. на государственные гарантии по экспортным кредитам в федеральном бюджете было выделено \$600 млн, в 2006 г. – \$1 млрд. На субсидирование ставок по кредитам в 2005, 2006 и 2007 гг. предусмотрено по 3 млрд руб. Но даже такую скромную поддержку получить нелегко.

"Мы пытались получить возмещение, писали заявки в Минпромэнерго, но никаких средств по нашим коммерческим кредитам государство не компенсировало", – говорит директор по сбыту "Силовых машин" Станислав Архипов. Предприятию субсидии пришлись бы очень кстати. Покупатели, как правило, выплачивают аванс в 10–15%, и, чтобы произвести заказанное оборудование, поставщик вынужден брать кредит. "Мы привлекаем в российских банках, а значит, наши кредиты дороже, чем у конкурентов, – объясняет Архипов. – Чтобы дать выгодное предложение заказчику, приходится выкручиваться, в том числе за счет более низкой рентабельности экспортных операций". Откуда у него возьмутся деньги на НИОКР?

Снижение стоимости кредитов на 2/3 ставки рефинансирования (8,7% в 2005 г.) как раз и должно было выравнивать условия кредитования. Но из-за нерасторопности чиновников в 2005 г. только 36 экспортерам посчастливилось получить субсидии. "У экспортеров было всего два месяца, поэтому освоить удалось только 911 млн руб. [из 3 млрд руб.]", – признает замдиректора департамента Минэкономразвития Вадим Зингман. Почти половина этой суммы, более 400 млн руб., досталась экспортерам военных самолетов – РСК "МиГ" и корпорации "Иркут", которые и без господдержки не бедствовали.

Правда, в конце 2006 г. порядок рассмотрения заявки на получение субсидии был упрощен и сроки принятия по ней решения сократились. Претендовать на господдержку могут все добросовестные экспортеры, уверяет Зингман. Ну или почти все. У претендента должен быть трехлетний опыт работы на экспорт – чтобы отсеять фирмы-однодневки. Денег не получит и компания с плохой кредитной историей или задолженностью по налогам. Сумма

Спонсор выпуска

Renaissance
Academy



кредита, ставка никак не ограничиваются: в 2005 г. были кредиты и на 3 млн руб., и на сотни миллионов долларов, рассказывает чиновник.

“Для нас субсидии из бюджета – это не поддержка экспорта, не продвижение на новые рынки, – объясняет миссию Минпромэнерго директор департамента экономического анализа министерства Станислав Наумов. – Мы добиваемся технологического перевооружения наших промышленных предприятий”. Правительство вот-вот начнет спрашивать с Минпромэнерго за то, как идет модернизация в промышленности: по плану, подготовленному вице-премьером Александром Жуковым, “удельный вес машин и оборудования в возрасте до 10 лет” должен вырасти с 26% в 2006 г. до 29% в 2008 г.

Страховка от импортера

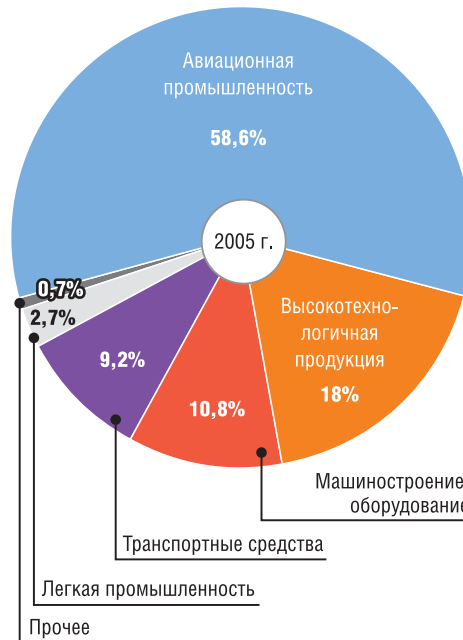
В развитых странах главный механизм поддержки экспорта – это государственные гарантии. Они выдаются на тот случай, если контракт сорвется не по вине экспортера, и позволяют компаниям брать кредиты на срок до 15 лет и по низким ставкам (Libor + в зависимости от кредитного рейтинга страны-импортера).

Получить такую страховку нашим компаниям ничуть не проще, чем возмещение процентных ставок. Лизинговая компания “Ильюшин финанс”, поставившая самолеты на Кубу, дождалась гарантий два года. В отличие от экспортно-импортных банков на Западе наш Росэксимбанк своих гарантий не выдает (не хватает капитала), а выступает как агент правительства. Правительство решает, кому и какие выдать гарантии, готовит и согласовывает документы, и только потом Росэксимбанку предоставляется гарантия, под которую он может привлечь кредит, чтобы профинансировать сделку.

Из-за громоздкой процедуры в 2005 г. из \$600 млн, выделенных на госгарантии, использована была только треть. В 2006 г. у “Росэксима” запланировано восемь проектов. Самый крупный, на \$0,5 млрд, – у “Силовых машин”: компания готовится побороться на тендере поставщиков оборудования для ГЭС Shonla во Вьетнаме. “Мы впервые работаем по госгарантии, – радуется Архипов. – Раньше даже не брались за проекты, в которых заказчик не имеет собственных средств и ищет не только поставщика оборудования, но и кредитора”. Теперь “Силовым машинам” есть чем прельстить вьетнамского заказчика. Росэксимбанк готов предоставить покупателю кредит на 14 лет, причем на первые четыре года – без выплаты процентов.

У “Ильюшин финанс” тоже намечаются две сделки: поставка еще пяти самолетов (цена воп-

КАКИЕ ОТРАСЛИ ГОСУДАРСТВО ПОДДЕРЖАЛО СУБСИДИЯМИ ПО КРЕДИТАМ



Источник: Минэкономразвития РФ

роса – \$250 млн) на Кубу и в Сирию. “Без госгарантий мы бы на кубинский рынок не попали. У кубинцев нет своих средств на самолеты, а мы самостоятельно не можем их прокредитовать”, – говорит замгендиректора “Ильюшин финанс” Николай Дадонов.

Все бы хорошо, но уж больно узок круг претендентов на госгарантии.

Не всех устраивают условия кредитования. Не так уж они и выгодны, уверяют в “Иркуте”. “Гарантия не сильно влияет на процентную ставку, – объясняет директор IR-департамента “Иркут” Алексей Чернушкин. – К тому же “Росэксим” требует залог и от импортера, а это усложняет процедуру. Мы сами в состоянии работать с кредиторами и снижать процентные ставки”. Средневзвешенная ставка по кредитному портфелю “Иркут” в 2005 г. составляла 8,5%. “Мы привлекаем деньги не только у банков, но и на рынке, – объясняет Чернушкин. – Структура портфеля такова: 66% – банковские кредиты; рублевые облигации и кредитные ноты – по 16%; векселя – 2%”.

“Зачастую кредит получает не экспортер, а импортер. Поэтому условия кредитования связаны с рисками конкретного импортера, фактически с его кредитным рейтингом”, – парирует председатель правления Росэксимбанка Николай Гаврилов. Если, например, “Атомстройэкспорт” выиграл тендер на строительство АЭС в Болгарии, кредит обойдется ему дешевле, чем в случае с Кубой: у Болгарии кре-

Спонсор выпуска

Renaissance Academy





дитный рейтинг инвестиционного уровня.

Неповоротливость “Росэксима” не устраивает не только “Иркут”. “Оформление гарантии занимает несколько месяцев. Это приемлемо для атомного и энергостроительства, где проект готовится долго, иногда годами. А у нас на переговоры и оформление сделки порой уходит меньше месяца”, – говорит гендиректор “Промтрактора” Семен Млодик. Его компания умудряется продавать свои экскаваторы и дорожную технику в Европе. За счет чего? Все просто: банки выдают холдингу кредиты под гарантии западных финансовых институтов. При экспорте в Германию, например, “Промтрактор” пользуется услугами экспортно-импортного агентства Hermes. “Hermes предоставляет гарантии банкам, с которыми мы работаем, и мы под эти гарантии можем получить кредит сроком не на три года, а лет на семь”, – объясняет Млодик.

Уроки китайского

С середины июля 2007 г. на базе Внешэкономбанка начал работу Банк развития, который будет поддерживать российских экспортеров. Планы у Банка развития амбициозные, только как бы не опоздать. Помимо западных стран на других рынках мы конкурируем с Китаем, Кореей, Ираном. “В Латинской Америке рынок стремительно занимают китайцы, – говорит Дадонов. – Например, по поставкам

транспорта они предлагают 15-летний кредит под 3%. Такого не дают крупные международные банки”.

“Госгарантии по тендерам в нашей отрасли не имеют большого значения. Единственная страна, где мы остро чувствуем недостаток поддержки государства, – это Китай”, – говорит Млодик.

“Промтрактор” три раза пытался проникнуть в Поднебесную, но не был допущен к тендерам. “Все тендеры в Китае идут под контролем государства, и китайцы всегда обращают внимание на то, стоит ли за экспортером его государство, – рассуждает Млодик. – Китайцы в России лоббируют своих экспортеров гораздо сильнее, чем Россия – своих в Китае”.

Нашим руководителям есть чему поучиться у Китая, “если, конечно, мы всерьез добиваемся удвоения ВВП”, уточняет профессор Российской экономической школы Владимир Попов. Экспортно ориентированная стратегия Китая до 1990-х строилась на высоких импортных пошлинах, за счет доходов от которых выдавались субсидии экспортерам. “Но субсидии и таможенные пошлины – это уже инструменты прошлого века, – признает Попов. – Главный механизм поддержки китайских экспортеров – заниженный курс юаня. Китайцы потому и выигрывают на тендерах, что их экспорт дешевле”.

Вопросы для обсуждения

1. Каким образом введение пошлин на импортируемый товар (к примеру, сыр) отразится на внутреннем рынке этого продукта России?
2. Как отразится на внутреннем рынке введение экспортных субсидий?
3. Кто и почему заинтересован в пошлине? В субсидии? Какие аргументы приводят сторонники пошлины? Сторонники субсидии?
4. Насколько обоснованными являются эти аргументы в защиту пошлины? Можно ли привести еще какие-либо доводы, почему импортные сыры намного дешевле российских? И дешевле биржевых цен в Европе?
5. Почему российские товары оказываются неконкурентоспособными на мировых рынках? Только ли дело в экспортных субсидиях других государств национальным производителям?
6. Как может измениться благосостояние потребителей и внутренних производителей в случае введения такой пошлины? Подобной субсидии?
7. Прав ли представитель иностранной компании, утверждающий, что цены на сыр вырастут на величину ставки пошлины? При каких условиях это может произойти?
8. Почему пошлина касается только относительно дешевых сыров? Окажет ли пошлина какое-либо влияние на сегмент дорогих сыров?

Спонсор выпуска

Renaissance
Academy

