

Стратегическая сессия.

Экспорт продукции российского АПК: проблемы, продвижение, поддержка

Ирина Синицына (модератор): Коллеги! Ещё раз приветствую всех вас на Аграрном форуме России газеты «Ведомости». Меня зовут Ирина Синицына. Я редактор отдела потребительского рынка газеты «Ведомости» и сегодня модерую наше мероприятие. Вторая сессия у нас посвящена экспорту, поскольку, именно экспорт должен стать следующей точкой роста для Российского сельского хозяйства. Именно здесь заложено его дальнейшее развитие, здесь наиболее большие перспективы. Гости сегодняшней дискуссии – это директор по поддержке агропромышленного комплекса Российского Экспортного Центра – Руслан Царгуш, это первый заместитель председателя правления «Россельхозбанка» – Ирина Владимировна Жачкина, также Андрей Бодин – председатель правления «Союзроссахара», Евгений Ляшенко – генеральный директор компании «ЭФКО», Николай Демьянов – представитель «Гленкор Агро МЗК», это один из крупнейших экспортёров сельхозпродукции, Андрей Недужко – генеральный директор «Агрохолдинга «Степь», Олег Рогачев – член совета директоров «Русагротранс», крупнейшего оператора зерновых вагонов в стране, и Артур Холдоенко – генеральный директор «Птицефабрика Синявинская».

У нас, к сожалению, сегодня, по ряду причин, не присутствуют представители министерства, но в первой сессии Джамбулат Хизирович чётко обозначил экспорт приоритетом, и приоритетом, с точки зрения господдержки. Для этого была разработана специальная программа развития экспорта до 2024 года с отдельным бюджетом, который сейчас еще обсуждается, потому что программа существует только в качестве проекта. Суть её сводится к тому, если коротко, что за 6 лет мы должны удвоить экспорт сельхозпродукции с нынешних порядка 22-23 миллиарда долларов до почти 50. Вопрос, как это делать? С одной стороны, у нас до сих пор основная часть экспорта – это биржевые товары, зерно, масло растительное, сахар, в той или иной степени. Вопрос, есть ли потенциалы роста? Какие преграды существуют на пути развития экспорта? Потому что, по факту, Россия еще 10 лет назад была абсолютным импортёром аграрной продукции, теперь нам нужно перестроиться, и стать экспортёром. Это совсем другие задачи, это совсем другие компетенции, в том числе и у представителей профильных министерств и ведомств, в том числе и у игроков, у бизнеса.

Я предлагаю Руслану Царгушу из Российского Экспортного Центра сделать некую вводную часть. Как государство видит развитие, и что мы должны сделать, Руслан, в ближайшие годы для того, чтобы нарастить экспорт?

Царгуш Р.: Спасибо. Я сначала расскажу коротко и тезисно о компании, и соответственно, о роли Российского Экспортного Центра в поддержке экспорта АПК. Российский Экспортный Центр – это государственный институт поддержки несырьевого, неэнергетического экспорта. И мы представляем российским экспортёрам достаточно широкий спектр финансовых и нефинансовых мер поддержки. В группу РЭЦ интегрированы российское агентство по страхованию экспортных кредитов «ЭКСАР» и Росэксимбанк, что позволяет нам сконцентрировать ресурсы и выстроить достаточно эффективные процессы по предоставлению комплексных услуг экспортно-ориентированным предприятиям. К этим услугам, прежде всего, относятся страховые и кредитно-гарантийные инструменты. «ЭКСАР», он вообще является первым экспортным агентством в истории России, и осуществляет страхование экспортных кредитов от коммерческих и политических рисков, страхование российских инвестиций за рубежом, краткосрочной дебиторской задолженности, лизинга, у нас достаточно большой спектр.

Стратегическая сессия.

Экспорт продукции российского АПК: проблемы, продвижение, поддержка

Деятельность Росэксимбанка сосредоточена на формировании специальных финансовых предложений, которые позволяют выводить продукцию на внешние рынки с достаточно конкурентоспособной ценой. К основным услугам банка относится кредитование экспортных контрактов и предоставление банковских гарантий. При этом у нас достаточно обширная линейка, которая разработана с целью обеспечить и поддержать экспортёров при выполнении их контрактов. Особо хотел бы отметить, в части именно конкурентоспособной цены выхода российской продукции АПК, в частности, у нас действует постановление 620 по субсидированию процентных ставок, при осуществлении экспортных контрактов, что позволяет российским экспортёрам более комфортно чувствовать себя при реализации своей продукции.

В части продвижения РЭЦ активно развивает поддержку экспорта АПК, в рамках формирования национального проекта международной кооперации и экспорт, и федерального проекта экспорт продукции АПК, который разработан в соответствии с майским указом президента. Как я понимаю, на предыдущей сессии уже обсуждался непосредственно федеральный проект. Я ещё раз коротко коснусь основных 4 сфер, которые отражены в федеральном проекте – это создание новой товарной массы конкурентоспособной на внешних рынках с высокой добавленной стоимостью, это устранение барьеров, это продвижение и агрологистика.

Немного статистики. В 2017 году Российский Экспортный Центр поддержал агропромышленный комплекс в объёме 1,3 миллиарда долларов. За первое полугодие 2018 года эта цифра – уже более 800 миллионов. В части продвижения и поддержки экспорта РЭЦ предлагает, как я говорил, широкий спектр, в том числе нефинансовых мер поддержки, которым сейчас активно пользуются наши экспортёры. В частности, постановление 488 – это субсидирование затрат экспортёров по выставочно-ярморочной деятельности. Что это такое? Российские экспортёры, как крупные и мелкие, имеют возможность получать до 80% субсидии в Российском Экспортном Центре, при участии в выставочных мероприятиях. Это достаточно серьёзное подспорье, поскольку и по практике мы видим о том, что крупнейшие выставки, такие как Gulfood, Green Week, FOODEX в Токио, Дубайские выставки, наши экспортёры представляют значительно качественно свою продукцию, имеют возможность выходить на эти рынки с минимальными затратами.

Также Российский Экспортный Центр, во взаимодействии с Минсельхозом, предлагает российским экспортёрам совершенно бесплатно участие в шоу-румах. Что это такое? На сегодняшний день в Китае, в Дубае и во Вьетнаме открыты постоянно действующие павильоны, где российские экспортёры могут, подчеркну ещё раз, все наши услуги бесплатны, в том числе и участие в этих шоу-румах, выставлять свою продукцию. Для чего это делается? Что на месте, в той или иной стране, мы проводим встречи с бизнесом, где бизнес видит ту продукцию, которая выставлена в этих шоу-румах, и наши экспортёры гораздо быстрее заключают контракты. То есть это сделано, в первую очередь, для оперативности и для продвижения.

Также особо бы хотелось отметить, в части поддержки экспортёров, действует программа субсидирования ЖД тарифов. Это постановление 11/04, которое позволяет нашим экспортёрам иметь при транспортировке 50% субсидию, в цифрах могу сказать, что в прошлом году было субсидировано порядка 50 миллионов рублей, в этом году это уже порядка полумиллиарда. И объём поддержанного экспорта уже исчисляется около 18 миллиардов рублей.

Стратегическая сессия.

Экспорт продукции российского АПК: проблемы, продвижение, поддержка

Ирина Синицына (модератор): Руслан, извините. Я хотела бы немножко дискуссию перевести в русло сначала каких-то общих задач, которые стоят перед государством и, в частности, перед бизнесом. То есть говорить не о конкретной локальной точечной поддержке (выставок, ярмарок), а понять, где у нас есть сильные стороны сейчас, где слабые, и как усилить имеющиеся преимущества и что нужно сделать для того, чтобы слабые стороны стали сильными?

Царгуш Р.: Я не могу сказать, что то, о чём я говорил, это некие локальные программы. Это серьёзные государственные программы поддержки экспорта, и я назвал конкретные цифры. Поэтому я считаю, и это факт о том, что участие в выставках, ярмарках – это не какая-то маленькая локальная задачка. Это сотни российских экспортёров, которые участвуют на внешних рынках, где мы можем презентовать свою качественную продукцию и ещё раз подчеркну, что крупнейшие мировые выставки как Green Week, Gulfood, FOODEX – это не локальный выход российского экспортёра, а более чем широкая представленность Российской Федерации, нашей продукции, подчеркну, качественной, не генномодифицированной на внешних рынках. Это первое.

А второе, совершенно не могу сказать о локальной задаче по субсидированию ЖД тарифов, это более чем серьёзная вещь, ещё раз повторюсь. И та программа, я ещё не сказал, которая действует – это Made in Russia, это сделано в России, это сертификация под брендом Российской Федерации, где идёт серьёзная промоушн программа в 11 странах мира. Это серьёзная поддержка нашего экспортёра.

В части слабых и сильных сторон, вернёмся к федеральному проекту. Понятно, что у нас есть проблемы. Это с инфраструктурой, это порой нехватка подвижного состава, изношенность. Но при этом, как раз-таки, в рамках федерального проекта это всё учтено для того, чтобы российские экспортёры могли получить дополнительное финансирование. И в рамках федерального проекта экспорт продукции АПК, государством выделено 350 миллиардов. И это серьёзный объём инвестиций.

В части наших сильных сторон, ни для кого не секрет, наши основные драйверы – это зерно, это рыба и морепродукты, и масложировая продукция. И по итогам к 2024 году как раз-таки эти основные позиции мы должны и увеличить. Поэтому мы и говорим о том, что наша задача не просто произвести зерно и продать, а как раз-таки продать товар с высокой добавленной стоимостью, поскольку текущая цена экспорта российской продукции средняя чуть больше 300 долларов. Импортируем мы 1300 долларов. Поэтому наша задача увеличить именно в суммовом выражении и для того, чтобы не только зерновая, но и готовая продукция пошла на внешние рынки.

Поэтому у нас есть и сильные стороны, да, есть и слабые, которые мы решаем, потому что есть серьёзная проблема это в части доступа на внешние рынки, поскольку один из приоритетных рынков является Китай. Но при этом та же мясомолочная продукция, она пока закрыта.

Ирина Синицына (модератор): Я предлагаю ветеринарию немножко позднее обсудить. Я хочу, чтобы к дискуссии подключилась Ирина Владимировна, как представитель крупнейшего системообразующего банка в отрасли. Ирина Владимировна, скажите, на Ваш взгляд, что нужно сделать отечественному бизнесу, чтобы усилить позиции. Понятно, ставка на зерно, она уже есть, мы лидеры на этом рынке. Мы одни из крупнейших экспортёров рыбы, но нужно же усиливать эти позиции, нужно самое главное расширять палитру. И как раз вот проблема, мне кажется, именно в том, что это может быть, кроме рыбы и зерна?

Стратегическая сессия.

Экспорт продукции российского АПК: проблемы, продвижение, поддержка

Жачкина И.: Спасибо за возможность, предоставленную по выступлению на нашем форуме. Начну чуть из далека. Мы с вами в российском АПК, в последние несколько лет, безусловно, наблюдаем активное развитие. АПК стало реальным драйвером развития нашей экономики. При этом там мировой цикл стандартный по развитию АПК включает 3 фазы. Первое – это насыщение внутреннего рынка. Следующая фаза – импортозамещение. И финальная фаза уже реализация экспортного потенциала. Мы, «Россельхозбанк», с нашими клиентами, и в целом страна Россия, мне кажется, прожили первые две фазы – насыщение внутреннего и импортозамещение, и успешно прошли эти два этапа. И сейчас мы на пороге, и уже вступили в третью высшую фазу – это наращивание экспортного потенциала и объёмов экспорта.

Соответственно, экспорт сегодня должен стать дополнительным драйвером и развития АПК в части увеличения объёмов производства продукции и так далее, так и регулирование внутреннего рынка. Соответственно, то, что вы назвали, ну и называл предыдущий спикер, увеличение товарной массы по трём основным текущим направлениям экспорта, да – это задача, которая сформулирована сегодня Минсельхозом в программе, в рамках выполнения майских указов по увеличению объёмов экспорта, и на сегодняшний день наш клиентский портфель сформирован, безусловно, этими тремя отраслями. Но мы понимаем, в абсолютной величине эти три отрасли дадут максимальный прирост, именно в абсолютном денежном выражении. Но при этом мы видим ещё несколько областей, которые представляют высокий потенциал для, по крайней мере, относительного роста экспортного потенциала российского АПК. В первую очередь – это кондитерские изделия.

Ирина Синицына (модератор): Неожиданно довольно.

Жачкина И.: Неожиданно, да, но по и текущему объёму, и по прогнозам роста до 2024 года, экспорт кондитерки должен стать четвёртым после уже упомянутых нами трёх направлений. Есть потенциал по наращиванию экспорта мяса птицы и свинины, но при условии безусловной активной работы со стороны государства и Минсельхоза, в части экзотических санитарных норм, и урегулирование этих вопросов с потенциальными странами-импортёрами данной продукции, в первую очередь с юго-восточной Азией. Потому потенциал Китая, с учётом демографии данной страны, огромен, и, в случае, если успешно будут реализованы те начинания, которые сегодня реализует государство, потенциал по свинине и птице мы тоже видим по приросту, достаточно высокий.

Сегодня мы уже сталкиваемся и смотрим проекты по экспорту такой продукции как мороженое. Также звучит неожиданно. Но по расчётным оценкам экспертов, мы понимаем, что в топ-8, топ-10 экспортных статей по АПК, мороженое и аналогичная продукция должны войти. Соответственно, вот, наверное, основные направления, в которых мы видим и понимаем потенциал развития.

Если говорить более структурно, как роль банка в поддержке экспорта, соответственно, разложим это на фазы и стадии. Первое – непосредственно производство товарной массы. Здесь мы говорим и о выращивании зерновых, масличных и так далее культур, которые, так скажем, первая фаза агропромышленного производства. Так и, естественно, переработка и глубокая переработка продукции мяса, молока и так далее.

Второй элемент системы, который необходим для гармоничного и успешного развития экспорта – это развитие логистики. Здесь аналогично, кредитные учреждения, банк, выступает партнёром по финансированию распределительных центров, есть у ВЭБа такая задача, отдельная. Но в банке есть, и

Стратегическая сессия.

Экспорт продукции российского АПК: проблемы, продвижение, поддержка

мы смотрим и структурируем проекты по развитию логистической инфраструктуры, в первую очередь, торгово-распределительные центры.

Необходимо отметить, что мы смотрим на развитие экспортной составляющей не только у крупного бизнеса наших клиентов, но и у малого бизнеса. А для них наличие, именно логистических структур и распределительных центров – это задача номер один. В противном случае, учитывая их небольшой объём производства, сложнее и тяжелее выходить на партнёрство с импортёрами. Поэтому, именно логистика и распределительные центры для малого бизнеса – задача и для государства, и для банка для того, чтобы не упустить роль МСБ в поддержке развития экспортного потенциала.

Ирина Сеницына (модератор): Спасибо большое.

Жачкина И.: Мы с Вами, Ирина, в диалоге?

Ирина Сеницына (модератор): Да, мы как раз в диалоге, и хотелось бы более подробно остановиться как раз на зерновом рынке, потому что последние, наверное, уже лет 10 Россия уверенно вошла в список прайсмейкеров на рынке зерна. И последние 2 года мы – крупнейший экспортёр пшеницы в мире. Причём, мы уверенно забираем, отбираем и конкурируем на рынках, выходим на новые рынки. Но всё равно, даже несмотря на видимые успехи, есть проблемы. Проблемы, как мне кажется, это, прежде всего, южный коридор. Это довольно узкое горло, через которое идёт весь экспорт. И наверняка коллеги согласятся, что есть необходимость развивать восточное направление, прежде всего Дальний Восток. Как вы видите развитие именно наращивание зернового экспорта? Я вот хотела бы на этом остановиться, и предлагаю, наверное, или Николаю начать дискуссию, или Олегу из «Русагротранса», потому что вы наиболее близки к этому рынку. То есть вы непосредственные его участники.

Рогачев О.: Ну давайте я, может быть, более системно, а Николай уже про зерно в деталях дополнит и подкорректирует, если что. На самом деле, если говорит о глобальном, конечно же, конфеты и мороженое это здорово, но всё-таки основной продукт в мире это по-прежнему зерновые, которые являются драйвером всех остальных производств, включая и животноводство, и кондитерские и многие-многие ещё другие. Большинство присутствующих в этом зале родились, когда на планете, на нашей Земле, численность населения была чуть больше 3 миллиардов человек. Сегодня 7 за очень короткий срок, перспектива 20-х годов нашего века – 10, и в середине века мы ожидаем, что численность населения будет 14 миллиардов. Ну то есть в 2 раза за, в общем, достаточно ограниченный человеческий век. Это серьёзная, с одной стороны, угроза человечеству, особенно, если принять во внимание, что последние 2 года тренд на снижение мировых запасов зерновых ощутим, а рост потребления пшеницы и прочих зерновых, он растёт.

И если смотреть на эту проблематику с точки зрения наших возможностей, то, наверное, конечно, это колоссальный потенциал. Потому что никто сегодня, ни одна страна в мире не сможет восполнить вот это потребление и спрос, кроме России, и так называемого Черноморского пула, куда входит ещё Казахстан, Украина и ряд других мелких производителей.

Мы обладаем колоссальным потенциалом, потому что мы очень устойчивы, с точки зрения климатических условий. У нас, по-прежнему, очень низкая себестоимость производства зерна. Потому что вот американцы орошают землю. У нас все зерновые точно выращиваются без орошения. У нас очень разные, это наши, с одной стороны, риски, но и в том числе и возможности, у нас очень разные

Стратегическая сессия.

Экспорт продукции российского АПК: проблемы, продвижение, поддержка

климатические условия. Если в какой-то год не вызрело на юге, то обязательно вызреет в Сибири. Поэтому, наверное, это наши плюсы и возможности.

А с точки зрения, какие могут быть драйверы, я бы сегодня сказал, что Россия только вернула себе ту позицию, которой мы обладали ещё в историческом рубеже, в период царской России, в период советского периода. Мы, в течение 10 лет сумели восполнить то, что мы производили и традиционно должны были производить, это если даже не принимать во внимание рекорд прошлого года – 135 миллионов тонн, то больше 100 миллионов мы всего 4 года как производим. До этого было меньше. И риски, на самом деле, снижения этого объёма и мы это чувствуем по этому сезону, они существуют. Они заключаются, с моей точки зрения, в очень низкой технологичности самого процесса. И это касается не только инфраструктуры и логистики, но и инфраструктуры поля. Мы по-прежнему выращиваем самое экологичное зерно, практически не внося туда ни удобрений, ни средств защиты растений, ничего подобного. Похвастаться хорошей урожайностью может только Краснодарский и Ставропольский край, который приближается к европейским, все остальное, это 23 центнеров с гектара, это среднее, Минсельхоз если поправят, но я не думаю, что это выше. В Казахстане 11 центнеров с гектар, в Сибири очень близко, 11-15. Если мы начнём применять агротехнологию, то урожайность может вырасти в разы. 150 млн тонн вполне достижимая цифра, но для этого...

Ирина Синицына (модератор): Агротехнологии – Вы имеете в виду удобрения вносить, или что-то больше под этим подразумеваете?

Рогачев О.: Агротехнологии, не только удобрения, это и много чего, это и правильная пашня, это и ноутилл-технология, это и севооборот, много чего включает в себя агротехнология, я не агротехнолог, в большей степени железнодорожник. Но это очевидно совершенно, это данные, которые присутствуют в открытых источниках. Почему колхозник не инвестирует, давайте ответим, при преимуществах, которые агрокомплекс будет конкурировать с не технологичным. Большинство наших сельхозпроизводителей не вкладывается в агротехнологию, потому что нет уверенности в возможности экспорта, с одной стороны, нет уверенности, что внесённые инвестиции в долгосрочной перспективе будут стабильны, потому что есть инерционность этого процесса. Невозможно сегодня начать применять агротехнологию на отдельном поле, и завтра же сразу получить эффект, эффект начнет работать уже около 3 или 5 лет.

Мы еще два года тому назад ощущали на себе угрозу запрета экспорта. Если говорить о мерах поддержки, то отсутствие рисков, ограничение экспорта, это одна из хороших мер, которую государство должно однозначно и бесповоротно уничтожить. Второе, это стабильные меры поддержки, которые должны быть понятны для развития таких регионов, как Дальневосточные. Потому что, если сегодня Краснодарский и Ставропольский край имеет доступ к основным направлениям экспорта, нашему южному коридору, то у производителей зерна в Сибири, на Урале таких возможностей нет. Они сегодня в транспортной дискриминации находятся, по сравнению с другими, более приближенными к основной логистике, регионами. Чтобы перевезти зерно на Дальний Восток, на 5 000 км, должен быть понятный и стабильный спрос, он существует среди основных стран-покупателей нашего зерна, стран-покупателей зерна в мире. Существует Япония, существует целый ряд других стран, Индонезия, которой мы не являемся пока поставщиками, а пробные партии только в течение двух последних лет попадает наше зерно.

Стратегическая сессия.

Экспорт продукции российского АПК: проблемы, продвижение, поддержка

Чтобы его производить стабильно нужна уверенность, что сибиряки имеют возможность продать излишки, а не только реализовать его внутри страны, или, в крайнем случае, в соседний Казахстан, у которого в какой-то из годов вдруг случится неурожай. Поэтому если говорить языком маркетинга, то роль государства в этом направлении неопределима. И здесь должна быть очень четкая, и мы видим позицию государства, что правительству интересен экспорт в объеме Росвооружения, наши экспортеры превышают даже эту цифру. Но это должна быть не только декларация, а стабильная программа мер поддержки, включая субсидирование железнодорожных ставок, она не должна появляться спонтанно, когда у нас слишком большой урожай, и исчезать в тот момент, когда урожай чуть меньше.

Ирина Сеницына (модератор): Олег Николаевич, но коллега из Российского экспортного центра говорил, что субсидируются ставки на железнодорожные перевозки в экспортном направлении.

Царгуш Р.: Да, они субсидируются, но зерно туда не входит по этой программе. Там все коды ТНВД по АПК, но из РНО в 10 код не входит.

Ирина Сеницына (модератор): А вы обсуждали с Минсельхозом или с профильными коллегами возможности включения хотя бы для Сибирского региона?

Царгуш Р.: По линии Минсельхоза есть постановление № 1595, где действует субсидия на зерновые перевозки. Но, опять-таки, подчеркну, постановление № 1104 в большей степени направлено на экспорт продукции с высокой добавленной стоимостью. Учитывая, что зерновые мы грузим и есть субсидия, то в данном постановлении оно не совсем уместно.

Рогачев О.: Я не совсем соглашусь, потому что развитие Дальневосточного коридора без долгосрочной системы мер поддержки просто невозможно в данной ситуации. Потому что сегодня стоимость железнодорожной доставки на ФОБе этого зерна будет составлять от 30 до 35%. Это очень высокая величина. И ни один из аграриев не будет вкладываться в производстве излишнего количества зерна для того, чтобы обеспечивать аналогичную конкурентную цену по сравнению с Новороссийском или Туапсе, с нашим основным Южным регионом. Хотя технология производства в Сибири по себестоимости не лучше, а гораздо более трудоемка. С точки зрения бренда я бы ожидал бы со стороны Россельхознадзора тоже определенные шаги, потому что мы сегодня продаем зерно по-своему ГОСТ. В мире нет стандартов, которые воспринимают наш ГОСТ.

По большей части потребители в Турции и Египте покупают у нас по-нашему стандарту фуражную пшеницу, нужно унифицировать международный стандарт, чтобы мы разговаривали на одном языке, с одной стороны. С другой стороны, Россельхознадзор может занять иную позицию, кроме надзорной, потому что сегодня там ограничение и контроль качества, который мы замечаем со стороны этого ведомства, безусловно, важная функция. Но в то же время, нет стимулирующей функции, которая должна быть у этого ведомства, мер поддержки производителя, который обеспечивает высококачественную и стабильную продукцию. Нужно развернуть этот механизм и посмотреть несколько по-другому.

Государство должно брендировать и отвечать, и всячески пропагандировать такой бренд, как российское зерно. Оно должно быть понятное, оно должно быть стабильное по качеству, оно должно быть узнаваемое и пользоваться высокой популярностью. Среди 10 стран, крупнейших потребителей мы работаем только в четырех, потенциал огромный. Я не буду приводить цифры, они известны. Рынок, куда мы можем сбывать нашу продукцию, он колоссальный, и географически очень приближен к нам.

Стратегическая сессия.

Экспорт продукции российского АПК: проблемы, продвижение, поддержка

Основные драйверы потребления, это Индия, Китай, которые пока очень малый процент занимает наше зерно в их основных продуктах потребления.

Ирина Сеницына (модератор): Я хотела бы адресовать вопрос Недужко Андрею Михайловичу, представителю агрохолдинга «Степь». Вы как производитель, в том числе зерновых, могли бы прокомментировать? Я понимаю, что вашей компании это в меньшей степени касается по применению агротехнологий. Почему производители сейчас на этом экономят? И Вам, как производителю, чего не хватает, в том числе, возможно, диалога между другими участниками рынка, в том числе операторами и экспортерами?

Недужко А.: Спасибо за вопрос. Я могу говорить, с точки зрения двух участников рынка, первый участник, будучи производителем сельхоз продукции, у нас около 400 тысяч гектар в Краснодаре, Ставрополе и Ростове, те регионы, которые максимально нацелены на экспорт, и основное количество нашей продукции, зерновых, мы экспортируем 100% от производства. С одной стороны, хотелось бы возразить своему коллеге, и, если на примере нашего агрохолдинга, на примере некоторых агрохолдингов в центре России, мы хотели бы пригласить и просто сделать экскурсию. И та информация, которая есть, относительно наших агротехнологий, она релевантна, но где-то 5 лет назад. Сейчас агротехнология в крупных компаниях ничем не отличается от европейской, очень большая интеграция ИТ-решений, беспилотные летательные аппараты, которые контролируют все процессы производства. Это непосредственное использование точного земледелия, мы перенимаем международный опыт, наши агрономы проходят обучение, стажировку. Мы все те технологии, которые есть в мире, они сейчас уже либо внедрены, либо внедряются. И хороший пример этого года, было сказано о том, что производство может упасть ниже 100 миллионов, я готов с этим поспорить. Для юга России очень непростой был год, с точки зрения агроклиматических условий. И просадка не такая уж серьезная.

Ирина Сеницына (модератор): Уже 112 собрали, поэтому, я думаю, ниже 100 не упадем.

Недужко А.: Я имею в виду на будущее, какие бы не были условия. Мы видим потенциал, и именно за счёт применения технологий где-то около 10 лет назад был план Минсельхоза в 150 миллионов тонн, в эти даты на 2022 год, он выглядел крайне оптимистичным. Сейчас, было сказано на первой сессии, количество земель, которые вводятся в оборот за счёт технологии, мы видим и 150, и 170 млн, это абсолютно возможно. Даже взять нашего агрохолдинга, мы на том же земельном банке, год к году именно посевные площади по зерновым увеличили на 22%, именно за счёт внедрения, распашки и применения технологий. И мы видим, как на нашем примере, с одной и той же площади, за счет интенсификации, мы получаем всё больше и больше, и потенциал будет реализован только через три-четыре года, полный.

Поэтому с этой точки зрения, что производить и в каком объёме, мы видим. Вопрос также в другом, если даже сейчас, при наличии огромных проблем с инфраструктурой, как многие говорят, мы движемся по экспорту со скоростью 5 млн тонн в месяц, мы понимаем, что погодные факторы, но 40-50 миллионов уже сейчас. Многие компании работают над инфраструктурными проектами, коридоры будут расшиваться, скорость экспорта будет возрастать.

Стратегическая сессия.

Экспорт продукции российского АПК: проблемы, продвижение, поддержка

Мы видим три составляющих, первое, это наличие, что экспортировать, что очень интенсивно развивается перерабатывающая отрасль, животноводство, и если всё будет экспортировано, то будет крайне тяжело этим отраслям развиваться. С каждым годом потребление внутреннее зерновых растёт.

Второе, то, чем занимается Руслан Царгуш, это очень важно, с точки зрения вовлечения максимального количества российских производителей в экспортную деятельность. У многих просто нет ресурса для того, чтобы участвовать в международных выставках, просто продвигать свою продукцию.

Ирина Сеницына (модератор): Вам действительно нужна эта поддержка?

Недужко А.: Разумеется, без нее никак на предмет того, что многие сфокусированы на производстве. И если будет одно окно, куда ты пришел и где получил поддержку, информационную, даже те же языковые барьеры и так далее. У нас на Ставрополье, в Ростовской очень много производителей, но как эту качественнейшую продукцию поставить на международные рынки, понимание есть не у всех. Это второе направление, и третье, чем активно занимается наше государство, как уже было сказано, это открытие рынков. Есть очень много рынков, которые для нас ещё закрыты. Пока мы производим 112-135 миллионов тонн, вопрос звучит не так остро. Но, когда мы перевалим за 150, тогда поддержка государства и открытие рынков, тем более, что наше по качественным показателям не уступает, а даже где-то и гораздо лучше с точки зрения применения тех же удобрений, отсутствии ГМО, и всё-таки продукция более натуральная. Поэтому здесь я думаю, что вопрос также перед экспортом нет проблем, есть задачи, и через три-четыре года теми темпами, в которые они сейчас решаются, мы увидим совершенно другую картину, где объем экспорта перевалит за 50 млн тонн. И что более важно, именно производители земли будут экспортерами за счет консолидации и открытия каналов сбыта.

Сейчас экспортом могут заниматься только большие компании. Даже на нашем примере, мы прошли этап производства, сначала мы экспортировали только собственную продукцию, сейчас мы агрегируем у себя, в том числе крупные агрохолдинги с юга России, с центра. И мы совместно выступаем на международном рынке, задействованы в портовую инфраструктуру, в железнодорожную логистику, даже агрохолдинги с земельным банком 50-70 тысяч, им тяжело получить доступ ко всей инфраструктуре, и концентрация экспорта очень большая. Если будет ситуация, в которой средний и мелкий производители получают доступ, то мы увидим совершенно другую картину. И более того, смотря на то, как иностранные потребители относятся к нашей продукции, потенциал очень большой, с точки зрения вкусовых качеств и экологичности нашей продукции.

Ирина Сеницына (модератор): Я хотела бы вопрос задать Николаю из Глинкора. Вы представляете одного из крупнейших глобальных трейдеров soft commodity. Скажите, а перспективы экспорта в России за 60-70 миллионов тонн зерна, вообще мировой рынок воспримет этот объем? Не слишком ли это много будет, не обрушим ли мы мировые цены, и вообще ждет ли нас внешний рынок?

Демьянов Н.: Спасибо, добрый день, уважаемые коллеги, участники форума. Я извиняюсь, что тоже буду говорить про зерно, потому что мы занимаемся зерном, и наша дискуссия пока идет вокруг этого. Может быть, многим интереснее было бы послушать про другие рынки, простите. Если говорить о мировом рынке, те оценки, я согласен, абсолютно, с коллегами с агрохолдинга Степь, в принципе, это хорошо, что оценки сходятся, наша консенсусная оценка прогноз, мы не удвоим экспорт к 2024 году, нет. Мы уже сделали это два раза за 10 лет, с 2007 по 2013 с 13 до 26 млн.

Реплика: От какого года, если среднюю пятилетнюю взять.

Стратегическая сессия.

Экспорт продукции российского АПК: проблемы, продвижение, поддержка

Ирина Сеницына (модератор): Вроде бы стоит у нас доля общего экспорта в денежном выражении.

Демьянов Н.: В денежном выражении, если про зерно говорить, может быть и не надо, есть другие рынки, мороженое, можно с нуля удвоить, утроить, удесятерить кондитерские изделия, это прекрасно, это нужно делать, вопросов никаких нет, но про зерно. Соглашусь тоже с коллегами из агрохолдинга, что тенденция увеличения производства будет расти, 130-150 млн, это абсолютно реальные цифры. И спрос в 60 млн мировым рынком будет востребован.

Мы выясняем, даже не выясняем, конкуренты сами, та же американская пшеница снижает свою долю на мировом рынке, они переключаются на кукурузу, на сою, на другую продукцию. И здесь у нас потенциал сохраняется, плюс рост численности населения, о котором говорил Олег, очень хорошо, что наши логистики разбираются в рынке так, ничего про вагоны пока еще, может быть, чуть позже Олег расскажет.

Если говорить, что нужно бизнесу сегодня, о том, что нужно сделать, чтобы эти тенденции, позитивные, сохранялись. Абсолютно простые вещи я буду говорить, бизнесу нужна стабильность, прогнозируемость, понятность и вера в перспективу. Здесь разные мы проходили периоды, был у нас запрет экспорта, были пошлины, были плавающие пошлины, разные были меры, они, в общем-то, всегда включались неожиданно. Как для экспортеров, сельхоз товаропроизводителям тоже эта непредсказуемость и нестабильность не нужна. Поэтому хотелось бы, первый посыл коллегам из министерства сельского хозяйства, мы сейчас с ними в дискуссии на эту тему, надо отдать должное, чтобы слушалось мнение компетентных профессионалов, кто работает на этом рынке, и решения принимались совместно с ними.

Нет никого конфликта сейчас ни с производителями мяса, ни с животноводческой, другой продукцией, мы все в дискуссии, все друг друга знаем и можем выступить в этой дискуссии совместно. Это первый посыл, глобальный.

Ирина Сеницына (модератор): Николай, по поводу предсказуемых правил игры. Вы имеете в виду отмену нулевой пошлины, которая до сих пор есть?

Демьянов Н.: У нас сейчас формально пошлины нет, нулевая пошлина, но она есть, она просто ноль. Поэтому можно разные меры обсуждать, я думаю, что это нужно обсуждать уже предметно в кругу экспертов. Но если есть боязнь перевывоза, это одни меры, более жесткие меры. Если есть боязнь инфляции и непредсказуемости из-за каких ценовых рисков, в зависимости от курса доллара или роста мировой цены, это другие меры. Здесь мы это понимаем, просто сейчас не хочется аудиторию грузить лишними вопросами, просто призываем к тому, что надо обсуждать это компетентно вместе на площадке Минсельхоза, которые сейчас к этому готовы.

Узкие места у нас, в первую очередь, это логистика. Для зернового бизнеса, наверное, это №1, хоть и инфраструктура растет, но пока она недостаточна. Логистика – широкое понятие, если конкретно, то это, в первую очередь, портовая инфраструктура, на пределе мы работали в прошлом году. И здесь коллегам ЭКСАР и из банка тоже просьба подумать над финансированием, субсидированием таких программ. У нас есть такая программа, мы готовы построить железную дорогу в Тамань за свои деньги. Если это будет субсидироваться и как-то поддерживаться – великолепно.

Жачкина И.: Давайте сразу телефонами обменяемся и сразу же обсудим по окончании сессии.

Стратегическая сессия.

Экспорт продукции российского АПК: проблемы, продвижение, поддержка

Демьянов Н.: Я просто накидываю вопросы, не только у нас есть такие проекты, такие проекты есть у наших конкурентов, но мы партнеры в некоторых вопросах тоже. Такие проекты известны, их надо поддерживать. Наверное, надо говорить о железнодорожной и автомобильной инфраструктуре, причём здесь можно не только увеличить парк вагонов или парк машин. Можно говорить об изменении устаревших норм, законодательных норм. Например, на юге зерно возится порядка 60% (может быть, больше) автотранспортом, половина, я думаю, даже больше, возится перегрузом сегодня, уже возится. Кто в этом заинтересованы, это отдельные вопросы, тоже не для этой дискуссии. Но если и так возится, а есть реально разработанные нашими же машиностроителями прицепы, которые могут возить по 40 и даже по 50, не увеличивая нагрузку на ось при этом, то почему бы эти моменты законодательных ограничений не снять. И дать возможность и производителям увеличить производство, улучшить приемку в портах. В 2 раза это можно сделать, если использовать такие виды транспорта. И дать рынок машиностроителям. Есть много вопросов в этом тоже. Поэтому не знаю, про коридор рассказывать вам, про Восточный, могу тоже пару слов.

Ирина Сеницына (модератор): Я хотела уточнить, Вы автотранспорт упомянули. Это не совсем рациональное использование дорожной сети, и логичнее было бы переложить всё на железную дорогу.

Демьянов Н.: Можно я дам комментарий, потом Олег. Всё мы не переложим на железную дорогу, на юге, в Краснодаре, никто не будет возить зерно, в Ростове, железной дорогой, это очевидно, потому что сельхозтоваропроизводитель должен привезти зерно либо на элеватор сначала к себе, потом приемку, отгрузку заплатить и потом везти железной дорогой в порт. Гораздо проще напрямую либо с поля, либо с тока привезти зерно в порты. Тем более, портовая инфраструктура развивается, и ее мощности большие. Поэтому всё равно автотранспорт, мы его никуда не денем, и его эффективность повышать надо.

Ирина Сеницына (модератор): Спасибо. Олег, можете добавить?

Рогачев О.: Абсолютно ничего против не имеем автомобильного транспорта. Если Краснодарскому краю нравится наблюдать многокилометровые пробки из автобусов в курортной зоне, наверное, это вопрос терпения и населения, и правительства Краснодарского края, которое вкладывает много миллиардов денег на восстановление автомобильного полотна. Но если посмотреть опыт мировой, крупнейший, в Европе очень много возят автомобильным транспортом, но там другие зерновозы и другое внутреннее потребление. Европа не является крупнейшим экспортером для начала. А в Америке, или в других странах 90% перевозится железнодорожным транспортом. Вопрос только технологичности этого процесса. Сегодня ликвидность такова, что железнодорожный вагон только в прошлом году хорошо отработал полный цикл, и не стоял, а все предыдущие годы он работает полгода, остальные полгода в ожидании погрузки, ждет, наконец-таки, когда созревает урожай, а до этого занимается не своим специфическим делом.

Но я сейчас не к тому, что плохо работают вагоны, или их дефицит, сегодня вообще ликвидности инфраструктуры, транспортной, недостаточно. И по причине, ни потому что она плохая, или дорогая, потому что просто только-только объемов стало достаточно, чтобы в это направление стоило бы инвестировать. Стремительно за 5 лет вырос частный парк железнодорожных операторов, и это касается не только зерновозов, но и всего остального.

Стратегическая сессия.

Экспорт продукции российского АПК: проблемы, продвижение, поддержка

Спрос родил предложение, я думаю, что путь неизбежно будет идти в сторону унификации и оптимизации этого процесса, и сегодня то, что у нас недостаточное количество трейдеров или участников экспортного рынка, это лишь свидетельствует о том, что сегодня есть трудности и сложности в познании, в оперировании этого процесса, потому что здорово, если наши все производители поедут в страны и Европу с выставкой, со своей продукцией, будут устраивать ярмарки. Это один из путей реализации нашей продукции, но есть гораздо более простой, создать крупнейшим транснациональным трейдером комфортные условия для выхода на рынок цивилизованный, я бы так его назвал, где щелчком клавиатуры они могут спокойно реализовать свою продукцию. И это было бы неплохо для агрохолдинга Степь, если бы он имел возможность привезти в крупнейшей хаб, сдать свое зерно, выставить его на торги, получать либо spot, либо features в перспективе, и стать нормальным игроком цивилизованного биржевого рынка, которого сегодня у нас практически не существует. В мире всё зерно торгуется на бирже, это и есть ещё дополнительный инструмент для заработка на всех элементах инфраструктуры и сельхозпроизводителей.

Ирина Синицына (модератор): Спасибо. Коллеги, я предлагаю по зерну закончить дискуссию, потому что зерно в программе экспорта, это только одна часть. Вторая, не менее важная задача, это расширить спектр той продукции, которую мы в принципе можем экспортировать. И здесь я хотела бы подключить к дискуссии Андрей Борисовича Бодина, потому что у нас, особенно в высокий сезон, идёт борьба за подвижной состав между производителями зерна и сахара. И учитывая, что последние годы мы достигли самообеспечения по сахару из сахарной свеклы, хотелось бы услышать Ваше мнение, как Вы видите дальнейшее развитие и перспективы сахарного рынка.

Бодин А.: Коллеги, сахарный рынок очень простой, он доступен. Зайдите в любое кафе, сахар доступен всегда и ограничений в этом нету. В целом хочу сказать, что то, что мы сегодня получили, нельзя забывать историю, что всё-таки поставленная задача в Майских указах Владимира Владимировича Путина, нашим президентом, 105 млрд. Это глобальная макроэкономическая задача, стабилизация экономики, национальной валюты. В основу тех результатов заложено, надо вспомнить, еще в 2005 году, когда было принято решение о национальном проекте. И посмотрите внимательно, что получилось. Был просто дан сигнал. Сигнал бизнесу, что давайте будем делать нацпроект. Я сам, лично, в 2006 году, в январе месяце, нам сказали, до 11 января вы должны сдать проект по свинине. Я работал в компании, которая тоже занималась сахаром, была идея у человека. В компании был мясной комбинат, и решили, что надо сигнал. Уникальная возможность сегодня воспользоваться случаем, которого не было до этого года. Внимание государства было обращено в этот сегмент. И спасибо тогда Владимиру Владимировичу Путину, и Дмитрию Анатольевичу Медведеву, который реализовывал нацпроект. И сегодня мы получили то, что бизнес и вся система отдали отдачу. Недооцененный потенциал Советского Союза в части агротехнологий, применения машин, сделали комплекс мер. У меня есть один учитель, я знаю, он сказал фразу очень хорошую: надо найти то место, куда сделать укол, чтобы все началось.

Мы сегодня говорим про логистику, мы говорим сегодня про банковскую систему. Когда мы вступили в ВТО, то у нас все хорошо. У нас была одна проблема, у нас была банковская система недостаточно развита, чтобы выдержать конкуренцию с иностранными банками. Потому что ставки кредитные у нас начинались с 25%. Сегодня сам механизм субсидированной процентной ставки, он что сделал? У нас,

Стратегическая сессия.

Экспорт продукции российского АПК: проблемы, продвижение, поддержка

мы все хорошие, у нас есть специалисты, мы умнее. У нас потенциал, руки есть, земля есть. Основное средство производства. Мы реально смогли приобрести технологию, заменить частично парк, не до конца, это следующее, но мы за этим инструментом, мы оказались, что мы, как Олег сказал, у нас есть вода, у нас есть климат. Мы просто ворвались с этой селекцией и получили результат больше, чем до этого мы не могли просто его выдать, потому что у нас не было достаточно машин, оборудования. Эта ситуация сегодня, мы находимся в уникальной исторической фазе, полностью поддерживаю и с удовольствием буду участвовать в реализации тех поставленных задач, которые сейчас стоят, увеличение экспорта, потому что де-факто у нас все есть. Но это составляющая сегодня относится не только относится к аграрному бизнесу, она относится в целом к вопросу экономики, потому что, говоря об экспорте, коллеги, надо вспомнить о металлургах. Ведь когда мы говорим, проведем цепочку, спустимся вниз и спросим, куда сделать укол, наверное, надо понять, что надо сделать укол металлургам. Потому что сегодня спрос на металл сдерживает нас, Олег скажет, он сдерживает покупки вагонов. А если нет вагонов, куда объем грузить? Не факт, что сегодня биржевая составляющая в части цены позволит при тех же объемах физических сделать тот же самый объем в денежном выражении.

Ирина Сеницына (модератор): Андрей Борисович, но мне кажется, металлургов мы оставим на конференцию по металлам.

Бодин А.: Нет. Я говорю, мы рассказываем про аграрный бизнес. Просто Вы сейчас рассказываете про текучку, а я говорю о том, что на сегодняшний день у нас работает команда в правительстве. Вы скажите, что сделать с сахаром или зерном? Я пойду спрошу, а где колёсные пары. Потому что на следующий день, мы сегодня покупаем вагоны, мы сегодня сталкиваемся. Я был у Владимира Владимировича Путина на совещании. Моё первое выступление было про логистику. Я сказал Владимиру Владимировичу, самое страшное слово, у нас всегда был дефицит. Да, мы убрали дефицит продовольствия. У нас сегодня дефицит портовой инфраструктуры, дефицит вагонной составляющей. И это, портовой, в рамках программы Минтранса, мы до 2024 года не решим, потому что посмотрите программу которая сейчас опубликована. Это физический объем, она будет развиваться. Чтобы инвесторам в порт, пусть Усть-Луга, сколько нужно дать ему сегодня сигналов, помимо объемов, чтобы туда поехал товар из Прибалтики, из Латвии и Литвы, порт Усть-Луга. Я вам скажу, плюс 10 долларов разница в транспорте, тарифная составляющая этой услуги, и фрахт 10 долларов. Как заставить сегодня нашего агрария, компания Гленкор, уйти с юга, перейти на Прибалтику? Проще везти из Башкирии на юг, где итак много. Поэтому в данном случае вопрос аграрной политики, которые мы сегодня обсуждаем, мы же обсуждаем, что на каком-то этапе это идея реализовалась. Уже сегодня много чего было сделано в части поддержки, я полностью поддерживаю РАИС, полностью поддерживаем программу развития Минсельхоза. Конечно, нам хотелось бы, чтобы Минфин всё-таки помог и дал нам ещё чуть-чуть, несколько десятков миллиардов, чтобы передать эти деньги по цепочке добавленной стоимости от нас, аграриев, как спрос до той инфраструктуры, которая будет создана и в портовой составляющей, и в железнодорожной, потому что сегодня заставлять нас, я представляю агрохолдинги. У нас 5,5 млн гектаров земли.

Я сегодня больше говорю о зерне, потому что наши участники производят 13 млн тонн зерновых. Я бегаю каждый месяц, 15 числа, с Минтрансом согласовываю, РЖД согласовываю отправку вагонов, чтобы мы могли отгрузить ее. В этой связи возникает вопрос, что, коллеги, мы действительно в

Стратегическая сессия.

Экспорт продукции российского АПК: проблемы, продвижение, поддержка

исторический момент живем. Я не буду отвлекать вас от проблем, я очень рад, что банк сегодня, вообще Россельхозбанк участвует, как системообразующий в части поддержки, зная всю цепочку по добавленной стоимости. И, наверное, вопрос анализа, какие приоритеты сегодня расставить. Сегодня Минсельхоз уже сориентировал. Но я считаю, что наш министр экономики, он недавно выступил, по моему, вчера даже было выступление, он сказал, что Нацпроект, которые мы сегодня сделали, планы, они как индикаторы. Мы в апреле-марте должны сесть, посмотреть, а как это реализуется. Потому что когда мы сейчас как бизнес хотим экспортировать, поставили нам задачу, у нас сдерживается вопрос рентабельности.

Вот мы сегодня, например, говорим о вопросе, наши коллеги сказали, что да, они беднеют, интеграторы являются. Сегодня вообще отсутствует у нас понятие «Аграрное экспортное объединение». Возьмите Новой Зеландии опыт. Что сделали? Там собрали кооператив из молочников и сделали Фонтерру. И субсидии пошли в эту компанию, которая могла загрузить в судно 25 000 тонн сливочного масла под одним брендом, с одним качественным показателем, но это фермеры участвовали. Это вся технология работы в Америке – это кооперативы, это фермеры.

Ирина Сеницына (модератор): Андрей Борисович, я предлагаю потом. Кооперативы мы в первой сессии немного обсуждали. И в конце мы обсудим обязательно вопрос единого бренда для российской сельхозпродукции. Мне кажется, это...

Бодин А.: Нет. Я хочу, чтобы у нас остался один посыл – экспортное объединение, потому что это сегодня антимонопольное законодательство. И самое главное, коллеги, сейчас показали здесь. Скажите, у нас сегодня есть ситуация, когда мы жили в низких рынках, когда цена на определенный вид продукции (молоко, зерно) и стимулировало инвестиции. Что мы говорим? Мы говорим о том, что нужно цену приподнять. А наш Закон о конкуренции говорит, что действия участников рынка, связанные с экспортом продукции, любыми действиями, она направлены... Картель создал экспортная объединение, как сахар, отгрузить сахар 100 000 тонн в Узбекистан. Один завод не может. Им нужно, чтобы было конкретное объединение, которое направлено на формирование баланса спроса и предложения. А ещё обращаю внимание, на аналитической неделе, которая состоялась, Денис Юрьевич сказал, что 65-75 долларов – это нормальная цена, 85 – много, если кто услышал, потому что мы договорились с картелем, с ОПЕКом. В нашем случае, аграрном, коллеги, я считаю, что нам тоже нужно сформировать. А что такое является справедливой ценой для тех инвесторов, аграриев, которые формируют выполнение задачи по экспорту, но при этом не забывая, конечно, внутренних потребителей, которые тоже, действительно, не должны страдать от того, что мы экспортируем.

Ирина Сеницына (модератор): Спасибо. Я хочу задать вопрос Евгению Васильевичу Ляшенко из ЭФКО. Евгений Васильевич, вы же тоже экспортер, в том числе агропродукции, и вы завязаны на подвижной состав. У вас есть проблемы с доступом к инфраструктуре? Просто хочется понять, это всех касается? У нас какая-то системная проблема с доступом к специализированному вагонному парку сельскохозяйственному, или это отдельные проблемы той или иной подотрасли?

Ляшенко Е.: Спасибо. Добрый день всем. На самом деле, в чем отличие масложировой отрасли? Мы торгуем концентрированной энергией, поэтому масло занимает меньше объема, поэтому наши проблемы с транспортом в разы меньше. Объем экспорта масла в десятки раз меньше, чем объем зерна. Россия в прошедшем сезоне экспортировала всего 3 млн тонн масла. Поэтому тут не соизмеримые

Стратегическая сессия.

Экспорт продукции российского АПК: проблемы, продвижение, поддержка

масштабы бедствия, но в любом случае проблемы логистические существуют. Для нас это меньше подвижной состав, больше проблема с сетью железных дорог. Все знают, что в сентябре буквально 30 000 вагонов-цистерн стояли в пробках на Северо-Кавказской железной дороге. Эта проблема, которая повторяется каждый год, и ее нужно каким-то образом решать, иначе не будет этих миллионов тонн дополнительных ни зерна, ни масла. Та проблема, которая еще есть, связанная с логистикой для нас, это, Николай произносил, что есть некоторая проблема. В некоторые терминалы, в том числе наш, и в терминал, которым владеет Гленкор, нет железнодорожных путей. Это проблема тоже, которая стоит, и дополнительный объем экспорта и зерна, и масла, которые должны пойти в ближайшие годы, пойдут через эти терминалы. Дороги там нет.

Ирина Сеницына (модератор): А Николай сказал, что они не исключают возможность, она есть в голове, что бизнес будет вкладываться в это. А вы, как бизнес, готовы вкладываться? Я помню, что у вас совместный проект, но вы, как часть большого другого бизнеса, вы готовы вкладывать, как бизнес? Или это все-таки задача государства?

Ляшенко Е.: Мы не только готовы, мы и вкладываем. Мы ежегодно расширяем свой терминал, маслониливной. И так же, как Николай сказал, что мы готовы также вкладывать деньги в железную дорогу. Но здесь готовность – это одно, а возможность – это другое.

Ирина Сеницына (модератор): А что вам нужно для того, чтобы сделать шаг?

Ляшенко Е.: Нужно самое элементарное, дать точку подключения нашего пути, пути общего пользования.

Реплика: А их кто расширит?

Ляшенко Е.: А их должно расширять государство.

Ирина Сеницына (модератор): Олег Николаевич, у Вас?

Рогачев О.: Я бы посмотрел на эту проблему шире. В локальный период, конечно, я здесь с Николаем Демьяновым абсолютно согласен, колхозник извлекает оптимизацию свою, экономя на перевозке зерна на линейный элеватор. Он хочет с колес, с поле, без подработки, без лишних расходов привезти в порт, перевалить. Наверное, в этом году это возможно, и в прошлом году от части. А если мы будем экспортировать 100 млн, точно не получится. Никакая железная дорога не сможет за 3 месяца вывести весь урожай, и никакого количества вагонов не хватит, если они должны работать только 3 месяца. Нет такой практики. У нас рынок очень срочный, очень зависимый от конъюнктуры, очень зависимый от решений государства, о котором мы все здесь говорили. На нас постоянно висит, как дамоклов меч, нулевая пошлина. Сегодня она нулевая, завтра ее могут расширить, вдруг закроют. Хотим все собрать, быстро вывезти, пока есть возможность заработать. Плюс еще все фермеры очень внимательно смотрят на биржевые котировки. Часть из них попадают, 90% проигрывают, потому что это не специфическое дело, это другие риски. Их нужно хеджировать другими инструментами. Но, повторюсь, в целом, при росте объема производства и объема экспорта ликвидность будет появляться за счет технологизации этого процесса. И инфраструктуры здесь не исключение.

Железнодорожный вагон в настоящий момент едет с превышением нормативов, потому что у нас очень высокие издержки на начальных и конечных операциях. Если идти по такому пути, наращивать парк, наращивать нагрузку на железную дорогу, я думаю, мы будем больше стоять, чем ехать. Это касается

Стратегическая сессия.

Экспорт продукции российского АПК: проблемы, продвижение, поддержка

точно так же и автомобильного транспорта. Вопрос времени, когда будет унифицированы те же самые требования нормативные, которые есть по отношению к железной дороге.

Что делает сегодня автовоз? Если реально вникнуть в эту угрожающую ситуацию, то Камазы, которые вчера возили навоз, нарастили борты и в сезон вышли в полном строю для перевозки зерна. И для них не действует закон о безопасности зерна, технические требования по безопасности зерна, потому что никто их не контролирует, не проверяет, за исключением гаишников, которые строят в этот период хороший бизнес. Есть такой путь.

Есть путь цивилизованный, где мы вынуждены туда прийти, и здесь у нас нет иной перспективы, если мы хотим удвоить объем экспорта. У нас будет полный цикл, у нас будет инфраструктура работать не только сезон, а весь год. У нас будет хватать тогда вагонов, которых сегодня вполне достаточно на сети. У нас около 35 000 специализированного парка зерновозов, которые, если разбить по месяцу равномерно, то те самые 30 млн тонн спокойно вывозят в полном объеме. Потребность будет больше, соответственно, железнодорожники и мы, как операторы, у нас есть планы по увеличению этого парка, по модификации. Для нас это бизнес, мы будем очень гибко и оперативно реагировать.

Ирина Сеницына (модератор): Спасибо. Я хотела перейти к другому важному вопросу. Мы уже сейчас, в процессе дискуссии, затронули его. Это эпизодическая обстановка, которая связана в том числе с использованием автомобильного транспорта. Болезни переносятся из региона в регион, в частности. Мы понимаем, что не железной дорогой. Из-за того, что у нас неблагоприятная обстановка, для нас закрыты важные рынки. Это прежде всего Юго-Восточная Азия, Китай. У нас есть представитель из птицеводства. Я хотела бы попросить Артура Михайловича порассуждать на тему. На Ваш взгляд, у нас продвигается диалог с министерством, чтобы животноводческая продукция все-таки пошла на экспорт? Потому что объективно одно зерно можно экспортировать, но задача стоит расширить набор.

Холдоенко А.: Все можно, главное захотеть. Здравствуйте, уважаемые коллеги. Прежде чем ответить, скажу, как мы шли к этому. В прошлом году мы продали 5% на экспорт, на сумму в районе 70 млн рублей. В этом году мы продали более 20%, на сумму уже более 750 млн рублей.

Ирина Сеницына (модератор): Это от выручки Вашей, да?

Холдоенко А.: Это выручка экспортная. А объем реализации, это объем производства в млн штук. Здесь вопрос эпизодический стоит очень важно. Первое, что на всех рынках готового продукта нас не ждут. Мы экспортируем в 14 стран мира. Нас нигде не ждут, мы везде жестко сталкиваемся с жесточайшей конкуренцией. Причем с конкуренцией не производителей этих стран, а с конкурентами из других стран, которые туда тоже экспортируют. Если говорить про ветеринарное обеспечение, у нас некоторые стандарты нашей страны не соответствуют стандартам тех стран, куда мы везем. Они не гармонизированы, нет определенных программ по предотвращению определенных заболеваний.

Мы из птицеводства, самая глобальная тема в птицеводстве – это сальмонелла. У нас нет государственного механизма, который регулирует и всем понятно, участникам мирового рынка, что Россия делает в этой проблематике. В Европе есть. Не может яйцо продаваться на полке магазина, если курица-несушка не провакцинирована против сальмонеллеза. У нас такого нет. Есть другие механизмы. Если вдруг животное заболело, оно должно быть полностью уничтожено, и вся ферма. У нас нет ни того, ни того. Поэтому мы для многих рынков не прозрачны. И когда мы проходили на прошлой недели

Стратегическая сессия.

Экспорт продукции российского АПК: проблемы, продвижение, поддержка

аудит арабских стран, мы когда вспоминали все наши аудиторские фирмы, которые за аудит ХАССП и других систем качества берут цифры с шестью нулями, мы вспоминали и говорили, боже мой, это что за евробюрократия, и вообще это формальный подход. Поэтому здесь очень важно. Мы закрыты. Например, Саудовская Аравия, мы поставляем процентов 60 своей продукцию в Объединенные Эмираты, а в Саудовскую Аравию не можем поставить, потому что Россия не благополучна по гриппу птиц. И непринципиально, что мы находимся в Ленинградской области, и ближайший пункт неблагополучия за 1 200 км. Есть принцип страны. Страна закрыта, все. Продавать не можем. То же самое с Китаем. У нас есть возможность продавать экзотические продукты или деликатесы для Китая, но, например, яйцеводы, это звучит страшно. После убоя птицы яичники, это для них деликатес. Мы можем продавать. Цена 1000 долларов за тонну. Очень хороший способ. Сегодня наш сельхозпроизводитель это просто выкидывает в лучшем случае в кормовую муку, которую сами не используют, а куда-то продают. Мы не можем продавать, мы опять закрыты по гриппу птиц. А при этом мы находимся на 5 месте в мире по производству яйца. Соответственно, на 5 месте в мире потенциально по производству этих продуктов. Мы не можем этого делать. И у нас начинаются какие-то механизмы, как это завести через какой-нибудь Вьетнам, еще что-то, а это теряет нашу конкурентоспособность. Мы развиваемся, вся наша страна развивается. Все отраслевые Министерства тоже развиваются. Чтобы везти, просто получить разрешение на вывоз нашего Россельхознадзора, надо предоставить требования страны импортера. Мы поставляем мясо птицы в Африку. Там нет ветеринарной службы. Там руководит страной какой-то полевой командир. Получить от них ветеринарные требования этой африканской страны просто невозможно. И у нас этой базы единой всех требований всех стран нету. Получается, каждый производитель должен сам найти все эти требования, какими-то правдами неправдами. Там, где цивилизованные страны, они это предоставляют. А есть страны, которые большие по емкости или интересные, они не имеют этого. Мы понимаем, что это процесс развития. Мы со своими коллегами, кто животноводческую продукцию экспортирует, мы обмениваемся этими ветеринарными требованиями. У кого-то есть одной страны, у кого-то другой и так далее. Поэтому это вопрос архиважный. Он стоит и будет стоять. Потому что протекционизм своих стран по производству конечной продукции, не сырья, а конечной продукции, он всегда был и будет. Это основной фактор сдерживающий.

Ирина Синицына (модератор): Спасибо. Вы знаете, я хотела бы здесь дискуссию развернуть. У меня этот вопрос отсутствия единого окна для отечественных производителей стоял. Я хотела бы Руслану переадресовать вопрос. Руслан, Российский экспортный центр обсуждает вопрос, который позволит взять на себя полномочия единой системы для предоставления данные любому сельхозпроизводителю, нужные документы в ту или иную страну для экспорта? Потому что по факту сейчас каждый идет по своей тропинке, но объективно мы должны понимать, что нужна асфальтовая дорога, прокатанная машинами, по которой все могли бы пойти, федеральная трасса.

Царгуш Р.: Система единого окна у нас действует уже с момента образования РЭЦ, с 2015 года. У нас более 100 услуг. И, отвечая на ваш вопрос, есть проработки, и эта задача также стоит, в том числе дополнить максимально всеми теми опциями, которые были бы, полноценные службы единого окна, куда могли бы обращаться все экспортеры, получать полную информацию.

Стратегическая сессия.

Экспорт продукции российского АПК: проблемы, продвижение, поддержка

Ирина Сеницына (модератор): А когда этот процесс завершится? Когда он начнет работу по вашим оценкам?

Царгуш Р.: Я думаю, в следующем году он будет завершен.

Ирина Сеницына (модератор): Ирина Владимировна, скажите, а банк со своей стороны ведет какую-то работу, чтобы тоже стать каким-то единым окном? Вы же финансируете и поддерживаете различные отрасли и логично, что вы собираете с разных полей информацию, аккумулируете ее у себя.

Жачкина И.: Безусловно. На сегодняшний день мы однозначно являемся единым окном по всем формам, не только кредитования, но и любого экспортного обслуживания и субсидирования. Потому что экспорт у нас, в отличие от другого вида бизнеса, точно не сможет жить без банка, даже если не требуется кредитования, потому что это и формы расчетов, аккредитивы, хеджирование валютных рисков. Таким окном для клиентов мы уже стали. И мы говорим, в первую очередь, про АПК. Мы сформировали и наращиваем вертикаль специалистов, которые именно ориентированы на работу с клиентами по внешнеэкономической деятельности, которые обладают всеми этими компетенциями. В наших планах и наращивать компетенцию по консультированию клиентов в части анализа рынка, прогнозов рынка, по различным подотраслям, но и мы себя видим и уже являемся своего рода бесплатным аудитором для нашего заемщика, для нашего клиента. Когда он приходит к нам с проектом, мы в любом случае вместе с ним смотрим финансовую модель, вместе с ним корректируем необходимую модель сбыта, модель логистики, транспорта. Ну, я сейчас говорю, бесплатный аудитор. В итоге структурируем проект таким образом, чтобы он был успешен для заемщика, и наши кредитные средства были возвратны.

Ирина Сеницына (модератор): Скажите, у вас с Российским экспортным центром ведется работа? У меня возникает ощущение, что вы несколько конкурирующие структуры. Могли бы прокомментировать?

Жачкина И.: Мне кажется, что задача по наращиванию экспорта настолько амбициозна, зерно, правда, нужно не в два, я залезла в шпаргалку Минсельхозовскую, в 1,5 раза, ровно на 50% нарастить объем экспорта зерна к 24 году. Поэтому на большой поляне, мне кажется, конкуренция как таковая, ее не возникнет. Мы уверенно будем правильно дополнять друг друга, потому что у РЭЦа всё-таки есть специфика. Она направлена именно на экспортное финансирование, кредитование, экспортное страхование. Задача Россельхозбанка гораздо шире – это сопровождение всего бизнеса клиента, начиная от элементарного расчетно-кассового обслуживания, паспорта сделок, аккредитивы, которые я уже упоминала, валютный хедж и так далее. Это деятельность гораздо шире, поэтому мы не видим и не считаем какой-либо угрозой. Здесь синергия. С РЭЦ именно синергия должна дать дополнительный эффект, дополнительный value поддержки АПК.

Ирина Сеницына (модератор): Спасибо большое. Коллеги, я позволю дать буквально два вопроса аудитории. Возможно, да, пожалуйста, представьтесь.

Владимир: Меня зовут Владимир. Вопрос такой.

Ирина Сеницына (модератор): Только уточните, к кому вопрос.

Владимир: Он адресован в первую очередь регулятору в лице Минсельхоза, но поскольку представители сейчас нет, он в принципе для дискуссии тоже подойдет. Когда мы говорим о некоем потенциале экспорта российского зерна 100 млн, речь ведь идет о конкретных каких-то потенциальных

Стратегическая сессия.

Экспорт продукции российского АПК: проблемы, продвижение, поддержка

рынках, и на этих потенциальных рынках востребовано конкретное зерно. Оно потому что очень разное бывает, такого-то качества. Мы сейчас занимаем определенную нишу на международном экспортном рынке зерна. Это где-то 4-й класс. На этой нише мы плотно толкаемся с Украиной, но, наверное, в какой-то потолок уперлись. Это такая, если по добавленной стоимости, где-то внизу находимся.

Ирина Сеницына (модератор): В чём вопрос?

Владимир: Вопрос следующий. Существенное расширение экспорта предполагает некоторые структурные изменения по сортам зерна, по классам в плане выращивания. Этот процесс, он может ли произойти исключительно за счёт рыночных факторов? Или же здесь необходим какой-то толчок, импульс от Минсельхоза в плане не принуждения, а какой-то более активной политики по тому, что должна выращиваться и где с учётом того, что это будет оптимизировать общую систему, приводить к более оптимальному использованию всех имеющихся посевных площадей? Где баланс? Спасибо.

Ирина Сеницына (модератор): Николай, может, Вы ответите, как представитель экспортеров? Есть ли у рынка необходимость в фальсификации?

Демьянов Н.: Хороший вопрос. Не совсем к участникам. Например, давайте возьмем Китай. Не говорил я про него сегодня. Мы открыли рынок пшеницы. Сначала эйфория, что огромный бездонный рынок, а по факту спрос со стороны Китая на пшеницу небольшой. Мы спроса с той стороны не видим. Немножко поставляет Россия, немножко поставляет Казахстан. Есть спрос на сою, есть спрос на кукурузу, есть спрос на масличные. Наверное, да. Конечно, если спрос есть, и это по сути гарантированные рынки сбыта, он есть сегодня, то было бы неплохо с привлечением рисковиков банка, с привлечением субсидирований и вместе с Минсельхозом подумать над программой в тех регионах, которые уже аккредитованы китайской стороной, это делать. Если говорить про зерно, то, конечно, спрос мировой, он на то настроен, что мы уже продаем. Есть рынки высокого протеина, но это не большие объемы. Здесь каких-то кардинальных скачков добиться сложно.

Ирина Сеницына (модератор): Спасибо. Ирина Владимировна, Вы добавить что-то хотели?

Жачкина И.: Нет.

Мужской голос (из зала): Можно добавить?

Ирина Сеницына (модератор): Да. Только коротко.

Мужской голос (из зала): Мы тут немножко посоветовались. Еще общее мнение хочу сказать. Олег, во-первых, вам, по логистике. Вы блистали вашей эрудицией, но ваша эрудиция – это чистый дилетантизм. Он даже не подвергается критике.

Ирина Сеницына (модератор): Извините, а можно конкретно вопрос.

Мужской голос (из зала): Да. Теперь вопрос следующий. Вы согласны со мной? Хорошо. Теперь вопрос такой, по зерну. Вы сказали, качественное зерно, и куда оно делось. С 2012 года, в 2012 году было тройки 48% урожая. Сейчас у нас в пределах 20%. Потери не в изменении технологий. Технологии остались одни и те же. У нас идет эпофитотия Фузариум бонелифорум, который вызывает трахеомикоз, который съедает качество. У нас об этой теме знает несколько человек фитопатологов, и на уровне этих обсуждений, к сожалению, не выносятся.

Ирина Сеницына (модератор): Коллеги, вы знаете, мне кажется, это узкая тема, поэтому я предлагаю оставить ее для обсуждения в кругу узких специалистов.

ВЕДОМОСТИ

к о н ф е р е н ц и и

23 ОКТЯБРЯ 2018

МОСКВА

InterContinental Moscow Tverskaya

АГРАРНЫЙ ФОРУМ РОССИИ

Стратегическая сессия.

Экспорт продукции российского АПК: проблемы, продвижение, поддержка

Мужской голос (из зала): Тут не узкие специалисты. Это вопрос структуры экспорта зерна Российской Федерации. Сейчас есть 4-ка, поэтому есть рынок, сегмент 4-ки, который в мире есть. Он занят Россией. Было бы 2-ка, осваивался бы сегмент 2-ки. Правильно я говорю? Была бы 1, был бы сегмент 1. Что есть, тем и торгуем.

Ирина Сеницына (модератор): Да. Коллеги, спасибо большое за то, что нашли время и участвовали в нашей конференции. Я благодарю спикеров и предлагаю вам пройти на обед. Следующая сессия будет в 14.30. Она будет посвящена новым технологиям. Спасибо.