



СОЮЗ ПОДДЕРЖКИ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ В АГРОПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ

СОЗДАН 24 ФЕВРАЛЯ 2016 ГОДА

www.mspagro.ru

Экспортная деятельность малых и средних предприятий АПК

Деяра Сангаджиева, Исполнительный директор Союза «МСПАГРО»

Текущая ситуация

1. Экспортная деятельность малых и средних предприятий (МСП) АПК в настоящий момент в общей доле экспортных операций крайне низка и в основном сводится:
 - к трейдерной деятельности по экспорту сельскохозяйственных культур (зерна, зернобобовых, семян, отрубей)
 - к экспорту готовой продукции (масло растительное)
 - к экспорту субпродуктов
 - к экспорту кондитерской продукции (макароны, печенье)
2. Основные страны, импортеры продукции российских МСП АПК:
 - страны Азии: Вьетнам, Китай, Индия, Иран, Израиль, Иордания,
 - страны Африки: Марокко, Гана
 - страны СНГ: Грузия, Азербайджан, Армения, Таджикистан, Киргизия, Белоруссия, Казахстан
3. По экспертным оценкам экспортная деятельность МСП АПК составляет в размере 1 млрд. долларов США.

Текущая ситуация

4. В настоящий момент в России наблюдается «переизбыток» продукции АПК из-за следующих причин:
- высокая урожайность сельскохозяйственных культур в последние годы в России и в мире,
 - снижение покупательской способности розничных потребителей на готовую продукцию предприятий АПК в целом,
 - жесткая политика торговых сетей и отсутствие альтернативной системы массовых розничных продаж для предприятий МСП АПК,
 - сложность участия в тендерах на поставки готовой продукции в МО, в крупные предприятия промышленности северных регионов страны и др.
5. Предприятия МСП в АПК часто не имеют производства агропродукции и имеют только перерабатывающие мощности (переработка аграрной продукции).
6. Отсутствие доступа к широкому списку вариантов качественных и недорогих источников финансирования.

Меры поддержки производственной деятельности МСП

1. Частичная компенсация субъектам МСП затрат, связанных с приобретением оборудования в целях создания и (или) модернизации производства товаров (работ, услуг):

- субсидируются затраты субъектов МСП по приобретению оборудования в целях создания и модернизации производства товаров (работ, услуг)
- размер субсидии не более 10,0 млн рублей на одного получателя поддержки
- размер субсидии не более 50 % от фактически произведенных затрат на одного субъекта МСП

2. Предоставление поручительств по кредитным договорам и договорам банковской гарантии Фондов поддержки МСП отдельных регионов РФ:

По кредитным договорам: до 50% от суммы кредита; на срок до 5 лет (торговля 18 мес.); максимальная сумма 42 млн руб.; вознаграждение Фонда 0-2% годовых от суммы поручительства

По банковским гарантиям (44 и 223-ФЗ): до 50% от суммы гарантии; на срок до 3 лет; максимальная сумма 30 млн. руб.; вознаграждение Фонда 1% годовых от суммы поручительства

Меры поддержки производственной деятельности МСП

3. Предоставление микрозаймов, в том числе начинающим предпринимателям (на примере Фонда развития микрофинансирования Московской области)

- До 1 млн рублей на срок до 3-х лет (с апреля 2016 года до 3 млн руб.)
- ставка – 0,8% до 13% годовых (промышленность до 10,4%)
- срок рассмотрения до 10 дней: широкий спектр обеспечения (залог), гибкий график погашения (отсрочка)

4. Предоставление гарантии, как обеспечение по кредиту в коммерческом банке (на примере Московского областного Фонда совместно с Корпорацией МСП)

- до 70% от суммы кредита (по кредитам более 42 млн. руб.),
- вознаграждение за гарантию 1-1,25%% годовых от суммы гарантии
- выручка предприятия не более 2 млрд.рублей, персонал не более 250 человек

5. Предоставление поручительства в целях получения кредита в Банке-партнере по льготной ставке (Корпорация МСП):

- кредит от 50 млн.руб. до 1 млрд. руб.
- ставка кредита от 9,6% годовых (для средних предприятий) и 10,6% годовых для малых предприятий
- льготное фондирование не больше 3-х лет

Меры экспортной поддержки (структуры РЭЦ)

1. Компенсация затрат для высокотехнологичной продукции АГРО на:

Работы в целях оценки соответствия высокотехнологичной продукции требованиям, предъявляемым на внешних рынках (компенсируется 90% затрат).

Оценку соответствия систем менеджмента организаций требованиям международных стандартов (компенсируется 90% затрат).

Проведение НИР и ОКР в целях омологации (компенсируется 50% затрат)

К высокотехнологичной продукции относится продукция, соответствующая кодам ТНВЭД.

Как пример: сельхоз машиностроение, продукция из агросырья глубокой переработки, продукция из льна и др.

2. Комплексное страхование экспортных кредитов

3. Страхование инвестиций

4. Страхование подтвержденного аккредитива, страхование гарантий

5. Страхование экспортного факторинга и страхование кредита на пополнение оборотных средств

Меры экспортной поддержки (структуры РЭЦ*)

1. Компенсация затрат для высокотехнологичной продукции АГРО на:

Работы в целях оценки соответствия высокотехнологичной продукции требованиям, предъявляемым на внешних рынках (компенсируется 90% затрат).

Оценку соответствия систем менеджмента организаций требованиям международных стандартов (компенсируется 90% затрат).

Проведение НИР и ОКР в целях омологации (компенсируется 50% затрат)

К высокотехнологичной продукции относится продукция, соответствующая кодам ТНВЭД.

Как пример: сельхоз машиностроение, продукция из агросырья глубокой переработки, продукция из льна и др.

2. Комплексное страхование экспортных кредитов

3. Страхование инвестиций

4. Страхование подтвержденного аккредитива, страхование гарантий

5. Страхование экспортного факторинга и страхование кредита на пополнение оборотных средств

*РЭЦ – Российский Экспортный Центр

Финансирование экспортных операций

1. Предэкспортное финансирование (государственные и коммерческие банки):

Расходов по экспортному контракту

Текущих расходов по экспортным поставкам

2. Постэкспортное финансирование (государственные и коммерческие банки)

Коммерческого кредита экспортера

Торгового оборота с иностранными покупателями

3. Экспортное финансирование

Прямой кредит иностранному покупателю (Росэксимбанк, структура РЭЦ)

Через подтвержденный аккредитив (государственные и коммерческие Банки)

Кредит банку иностранного покупателя (Росэксимбанк, структура РЭЦ)

Вопросы, проблемы МСП в АПК по экспортной деятельности

1. Отсутствие достаточного системного объема информации и знаний для переработки профессиональной информации, недоверие к существующей информации, недостаток кадров в аграрной отрасли.
2. Недостаток собственных средств и тем более отсутствие средств на развитие:
 - неисполнимы требования по предоставлению 30% собственных средств для получения средств государственной поддержки, льготных кредитов,
 - отсутствие должной государственной поддержки в «слабых» бюджетных регионах (касается аграрных регионов России),
 - высокая закредитованность предприятий по производственной деятельности, когда уже на финансирование реализации готовой продукции не хватает средств.
3. Работа в кэш (у малых предприятий), когда в отчетности нет полной информации по оборотам.
4. Разделение между Министерством промышленности и торговли, МЭРТ, РЭЦ и МСХ РФ функций по субсидированию аграрной отрасли. В результате агропроизводитель должен обращаться в несколько «окон»:
 - по субсидированию производственной деятельности в МСХ РФ
 - по субсидированию экспортной деятельности в Минпромторг или в РЭЦ и тд.

При этом у каждого ведомства свои понятия о приоритетности проектов.

Вопросы, проблемы МСП в АПК по экспортной деятельности

4. Требование как и для всех экспортеров, что субсидия на подготовку экспортной операции не может превышать 10% от экспортной поставки продукции (получение патентов, сертификатов в зарубежных странах). При этом:
 - предприятие должно изначально провести все необходимые работы по НИОКР, экспертизе, сертификации и патентированию и только потом получить субсидию. Как правило расходы только на получение сертификата в ЕС составляют не менее 25 тыс. ЕВРО (без учета подготовительных расходов),
 - разработать и развивать профессиональный сайт на языке стран, где будет реализовываться продукция (английский для всех – не подходит),
 - проводить встречи, переговоры с собственниками торговых сетей за рубежом с предоставлением профессиональных презентаций на языке страны, где планируется реализация продукции.
5. Отсутствие изначальных знаний о требованиях иностранных государств к производимой продукции.
6. Ограниченный доступ к дешевому финансированию на приобретение дорогого импортного оборудования, аналогов которого нет в России, для производства высокотехнологичной, качественной и востребованной продукции за рубежом. Отсутствие информации и знаний о таких финансовых продуктах и как с ними работать.
7. Бюрократизация (долгий период ответов от Банков) – кредитное решение часто можно ждать от 1,5 до 6 мес. Потом ждать от 1,5 до 6 мес. его реализации.

Что делать?

1. Должен быть единый перечень стратегических, приоритетных и значимых экспортных проектов на уровне МСХ РФ. Который должен быть согласован и утвержден со всеми остальными ведомствами:
 - работа с агропредприятиями должна строиться по принципу «одного окна». Где инициатором и «лоббистом» стратегических, приоритетных и значимых проектов должен быть Минсельхоз России,
 - необходима координация работы с федеральными, региональными и отраслевыми фондами поддержки, а также с зарубежными аграрными и финансовыми фондами,
 - необходима Федеральная программа развития экспортного потенциала малых и средних предприятий Агропромышленного Комплекса России в разрезе стратегических, приоритетных и значимых проектов
 - необходима структурная поддержка первых экспортных кооперативов АПК, которая не должна ограничиваться только грантами
2. Необходима стратегическая система обучения экспортеров при участии практиков, профессионалов, а не теоретиков. При этом обучение должно касаться:
 - отдельных стран – импортеров (законодательство для экспортеров, особенности, конкретизация импортной продукции, необходимые разрешения, требования и тд.)
 - документооборота
 - оперативное извещение МСП АПК о запросах, обращениях зарубежных стран по конкретным видам продукции

Что делать?

3. Проработать варианты финансирования для экспортеров – производителей и потенциальных экспортеров – производителей из числа предприятий МСП АГРО в зависимости от уровня (стратегические, приоритетные, значимые).
4. Определить перечень российского и зарубежного оборудования, технологий по переработке агропродукции, где государственная поддержка необходима.
5. Для таких отраслей как производство (выращивание) льна, семян предусмотреть единую программу развития кластерных проектов в конкретных регионах. При этом переработка конечной продукции должна стать стратегическим проектом
6. Требуется системная поддержка экспорта мяса КРС и МРС для таких стран, как Иран, ОАЭ, Катар, Бангладеш и др. – там часто для внутреннего пользования требуется не стейковое мясо. Требуется мясо, выращенное на пастбищах. При этом есть требования об отсутствии промышленного производства свинины в радиусе не менее 100 км от места выращивания КРС и МРС.