

# Экспортная деятельность

ПАРТНЕР ПРОЕКТА



РОССИЙСКИЙ  
ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР

▲ ЭКСАР  
▼ РОСЭКСИМБАНК

АО «Российский экспортный центр»  
АО РОСЭКСИМБАНК  
АО «ЭКСАР»

Реклама

СТРАТЕГИЯ | Кредитная поддержка международной торговли

Осенью 2020 года несырьевой неэнергетический **ЭКСПОРТ** из РФ вырос почти на 12% к показателям прошлого года. В этих условиях растет **ЗАПРОС** российских экспортеров на **КРЕДИТНЫЕ** средства.

## Как финансируется российский экспорт



Фото: Getty Images Russia

ВЛАДИМИР ПАНЬКОВ

По оценкам Международной финансовой корпорации (входит в группу Всемирного банка), в настоящее время кредитное финансирование покрывает примерно 80% международной торговли. Наиболее негативно слож-

ности с доступом к кредитам сказываются на сегменте малого и среднего предпринимательства (МСП). «Недостаток финансирования является существенным фактором, ограничивающим развитие международной торговли», — отмечает директор Института торговой политики Высшей школы экономики (НИУ ВШЭ) Александр Данильцев.

**ВАЖНЕЙШИЙ ЭЛЕМЕНТ** Между тем, по данным Росэксимбанка, в этом году отмечается значительный рост объемов финансирования российского несырьевого неэнергетического экспорта (ННЭ). «Несмотря на очень тяжелый год для предприятий-экспортеров, на 1 октября кредитный портфель поддержки экспорта составил

137,9 млрд руб., что на 70% больше показателя соответствующего периода годом ранее. И мы планируем продолжить наращивать портфель в следующем году», — говорит заместитель председателя правления Росэксимбанка Татьяна Сахарова. Она подчеркивает, что в современном

→ 2

# Стратегия

← 1 мире кредитование — важнейший элемент поддержки экспортных операций: «Сейчас продукты конкурируют не только по своим качествам, но и по тому, какое финансовое плечо предоставляется с той или иной экспортной поставкой». В целом все продукты по поддержке экспорта, по ее словам, можно поделить на две части — финансирование самого экспортера и финансирование иностранной стороны. Финансирование экспортеров осуществляется в рамках универсальных кредитных операций любой российский банк, финансирование иностранного покупателя — это более редкая услуга, на которой специализируется Росэксимбанк, говорит топ-менеджер финансовой организации.

Для финансирования иностранного покупателя у банка есть три продукта. «Мы кредитует банк иностранного покупателя, либо самого иностранного покупателя, либо совершаем факторинговую операцию», — поясняет Татьяна Сахарова. Международным факторинг — относительно новая услуга для Росэксимбанка, он оказывает ее только второй год, но ее востребованность у бизнеса стремительно растет. По состоянию на 1 октября этого года Росэксимбанк был признан Ассоциацией факторинговых компаний лидером российского рынка международного факторинга, подчеркивает Татьяна Сахарова. Для российского экспортера указанные варианты удобны тем, что финансирование иностранного покупателя позволяет компании, не загружая баланс кредитными обязательствами, быстро получать средства в оборот, при этом покупатель имеет возможность платить за экспортную поставку с рассрочкой, что увеличивает его заинтересованность в российском экспортном товаре.

По словам замглавы Минпромторга России Василия Осьмакова, сейчас в нашей стране поддерживается весь сложный инструментарий банковского кредитования: «У нас очень гибкая система поддержки экспорта». Помимо банковских продуктов она включает в себя меры нефинансовой поддержки, которые оказывает Российский экспортный центр (РЭЦ). В том числе это помощь экспортерам в регистрации объектов интеллектуальной собственности за рубежом, сертификация российских продуктов, поиск иностранных покупателей, организация выставок и бизнес-миссий и проч.

## ЭКСПОРТ НА ФОНЕ ПАНДЕМИИ

Пандемия COVID-19 и связанное с ней ухудшение экономических условий в 2020 году подорвали балансы во всех секторах экономики, влияющие на способность юридических лиц обслуживать и погашать долги, подчеркивает старший научный сотрудник РЭУ имени Г.В. Плеханова Татьяна Бондаренко: «За девять месяцев 2020 года прибыль крупных и средних компаний упала примерно на 40% по сравнению с тем же периодом прошлого года, еще больше пострадали малые и средние компании, на долю которых приходится пятая часть ВВП».

В этих условиях потребность в кредитах, по мнению Татьяны Сахаровой, увеличилась, количество клиентов, которые обращались за финансированием, возросло. «Второй квартал был, конечно, шоковым для всех — карантин, переход на удаленку. Но работа банка не останавливалась. Летом же, когда границы начали постепенно открываться, бизнес у целого ряда наших клиентов вырос относительно третьего квартала 2019 года, поскольку реализовался отложенный спрос». В сентябре был зафиксирован хороший рост несырьевого экспорта в целом по России, отмечает эксперт.

Данные ежемесячного мониторинга российского экспорта, который проводит РЭЦ, подтверждают: в сентябре 2020 года по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года, несмотря на общее падение объемов экспорта с \$311 млрд до \$240,82 млрд (что объясняется снижением объемов экспорта энергоносителей и цен на них), несырьевой экспорт из России вырос на 11,69%. В общей структуре экспорта доля несырьевого неэнергетического экспорта по итогам января—сентября 2020 года увеличилась с 34,9 до 46,4%. Ведущий научный сотрудник Института прикладных экономических исследований РАНХиГС Ольга Изряднова отмечает ускорение динамики экспорта высокотехнологичных товаров до 116,4% против почти 103% годом ранее.

В целом пандемия COVID-19, как говорит Василий Осьмаков, только ускорила процессы, которые начались раньше, еще более обострив своеобразную глобальную «гонку вооружений» в сфере финансовой поддержки со стороны правительств разных стран. «Если в этом году по статье «Корпоративная програм-



ма повышения конкурентоспособности» экспортные кредиты разных типов составили 400 млн руб., то в следующем году запрос по этой позиции — 19 млрд руб. И то, что мы делаем как администратор нацпроекта «Международная кооперация и экспорт» в России, наращивая объемы кредитной поддержки, делают сейчас по всему миру», — констатирует замглавы Минпромторга РФ.

На начало 2020 года в международной торговле достаточно четко прослеживалась тенденция обострения конкуренции на фоне сокращения объемов, продолжает Василий Осьмаков. Согласно прогнозам ЮНКТАД (Конференция ООН по торговле и развитию), по итогам этого года мировой товарооборот сократится на 7–9% по отношению к 2019-му. При этом практически все страны, по словам Василия Осьмакова, активизировали свою экспортную политику: «Особенно активно государства-экспортеры стараются увеличить свою долю на сопредельных рынках, и все это еще больше усиливает роль институтов развития экспорта».

## ТРЕНДЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

В качестве перспективных направлений развития экспортной деятельности Василий Осьмаков в первую очередь отмечает Центральную Азию, а также страны СНГ в целом: «Это наши традиционные партнеры, которые играют большую роль в экспортном балансе».

Приоритет с точки зрения развития недостаточно освоенных пока направлений — ма-

крорегионы Ближний Восток, Дальний Восток, Африка и Латинская Америка. При этом самый перспективный рынок, по мнению Василия Осьмакова, это Африка: «В глобальном масштабе это единственный рынок, потенциал которого позволяет показывать высокие темпы роста в ближайшие 10–15 лет». Регион, конечно, непростой, но интересный, добавляет Татьяна Сахарова: «В 2019 году в Сочи прошел форум «Россия — Африка», который положил начало расширению взаимоотношений. Мы работаем над задачей наращивания операций поддержки экспорта в страны Африки. В 2022 году планируется следующий подобный форум, где все участники взаимоотношений смогут представить результаты своей работы».

С другой стороны, большие проблемы, по мнению Татьяны Бондаренко, Россию ждут в зоне евро, где находятся крупнейшие торговые партнеры нашей страны: «В четвертом квартале в Европе число случаев COVID-19 резко возросло и поставило под угрозу зарождающееся экономическое восстановление». Василий Осьмаков прогнозирует определенное восстановление международной торговли в следующем году на фоне низкой базы. Но кооперационные связи будут выстраиваться иначе, чем в «доковидный» период, — с большим акцентом на импортозамещение, локализацию, считает он: «Пандемия оборвала цепочки поставок и заставила все страны думать, что они могут сделать сами». ▀

↑ Эксперты советуют обратить внимание на недостаточно освоенные пока дальние направления — Ближний Восток, Дальний Восток, Африку и Латинскую Америку

Фото: Getty images Russia

# 80%

мировой торговли осуществляется при помощи кредитных средств

## «ЭКСПОРТНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ» (18+)

Тематическое приложение к «Ежедневной деловой газете РБК»

Является неотъемлемой частью «Ежедневной деловой газеты РБК» № 122 (3289) от 28 декабря 2020 г.

Распространяется в составе газеты

Материалы подготовлены редакцией партнерских проектов РБК+

**Партнер проекта:** АО «Российский экспортный центр». Реклама

**Учредитель:** ООО «БизнесПресс»

**Издатель:** ООО «БизнесПресс»

**Директор ИД РБК:** Ирина Митрофанова

**Главный редактор партнерских проектов РБК+:** Наталья Кулакова

**Редактор РБК+ «Экспортная деятельность»:** Владимир Миронов

**Выпускающий редактор:** Андрей Уткин

**Руководитель дизайн-департамента:** Евгения Дацко

**Дизайнеры:** Дмитрий Иванов, Сергей Пивоваров

**Фоторедактор:** Алена Кондюрина

**Корректоры:** Татьяна Поленова, Маргарита Тарасенко

**И.о. главного редактора газеты:** Петр Геннадьевич Канаев

**Рекламная служба:** 8 (495) 363-11-11, доб. 1342

**Коммерческий директор издательства РБК:** Анна Брук

**Директор по продажам РБК+:** Евгения Карлина

**Директор по производству:** Надежда Фомина

**Адрес редакции:** 117393, Москва, ул. Профсоюзная, 78, стр. 1

## От первого лица

# «Для экспортной активности бизнесу нужны простые и удобные инструменты»

О ключевых трендах в сфере несырьевого неэнергетического экспорта РБК+ рассказала генеральный директор **РОССИЙСКОГО ЭКСПОРТНОГО ЦЕНТРА ВЕРОНИКА НИКИШИНА.**



Фото: пресс-служба

## Как можно охарактеризовать для российского экспорта итоги 2020 года, который из-за пандемии оказался очень сложным для бизнеса, для международной кооперации?

Несмотря на коронакризис, российский несырьевой неэнергетический экспорт (ННЭ) в 2020 году превысит прошлогодние показатели. Это сейчас можно сказать однозначно. За десять месяцев он составил \$127 млрд, что на 2,4% больше, чем год назад. Примерно такой же темп роста мы ожидаем по итогам всего года, в абсолютном выражении ННЭ составит \$159–160 млрд, что будет означать очередной рекорд.

## Как можно объяснить такую ситуацию?

Основными драйверами ННЭ в этом году стали агропромышленный комплекс и драгметаллы. Отчасти это как раз связано с пандемией, локдаунами и карантинными мерами, которые обострили проблему снабжения продовольствием. Золото всегда в кризис пользуется повышенным спросом. Плюс росту способствовал успех на производствах: аграрии в этом году собрали второй в истории урожай зерна, а золотодобытчики обеспечивают России место в тройке ведущих производителей золота.

Также пандемия повысила спрос на лекарства, бумажную и пластиковую тару и упаковку, защитные средства, медицинскую аппаратуру — и наших производителей было что предложить зарубежным покупателям без ущерба внутреннему рынку. Один из победителей премии «Экспортер года» — компания «Нейрософт», которая производит медицинское диагностическое оборудование, экспортирует свою продукцию в 85 стран. Из-за коронавируса особым спросом стал пользоваться выпускаемый

компанией прибор, с помощью которого регистрируют биоэлектрическую активность головного мозга.

Почти на 40% вырос экспорт полимеров. Во многом благодаря тому, что в этом году на полную мощность вышел один из крупнейших в мире производителей — нефтехимический комбинат «Запсибнефтехим» в Тобольске. Уже в ноябре российский экспорт полимеров превысил \$2 млрд.

Конечно, некоторые экспортные сектора столкнулись с трудностями. Это прежде всего металлургия и базовая химия, где из-за глобального снижения деловой активности серьезно уменьшились и спрос, и цены. В машиностроении пострадал сегмент транспортных средств и инвестиционного оборудования. Однако снижение оказалось не столь драматичным, как представлялось в начале пандемии, и не превысило 15%.

## А как обстоят дела с экспортерами из сферы малого и среднего предпринимательства (МСП), которая пострадала от пандемии в наибольшей степени?

Малый и средний бизнес и в обычных условиях сталкивается с рядом серьезных барьеров при выходе на зарубежные рынки. В кризис — тем более. Из 6 млн субъектов МСП в России на экспорт выходит только 48 тыс. Это меньше 1%, тогда как в развитых странах данный показатель колеблется от 5 до 10%. Именно этот сегмент в плане экспорта имеет наибольший потенциал. Достаточно сказать, что доля того самого неполного одного процента малых предприятий-экспортеров составляет в общей структуре российского ННЭ 10%. Чем больше мы выведем субъектов МСП на внешние рынки, тем быстрее сможем достичь целевого показателя нацпроекта по объемам экспортных поставок — \$180 млрд к 2024 году.

## Что для этого делается?

Есть целая система мер как финансовой поддержки экспортеров, так и нефинансовой. Но главный тренд 2020 года — это, конечно, онлайн-инструменты и сервисы. Причем он сформировался еще до пандемии, она лишь стала для него катализатором. Даже во время локаутов некоторым компаниям за счет перехода на онлайн-торговлю удалось нарастить обороты до показателей выше «доковидных».

Бизнес сегодня стал гораздо чаще обращаться в Российский экспортный центр (РЭЦ), чтобы выйти на экспорт через онлайн-каналы. За девять месяцев текущего года мы вывели на международные электронные торговые площадки более 1,7 тыс. компаний — на 300 больше, чем за весь прошлый год. Выход на экспорт через e-commerce дает возможность предпринимателям, особенно МСП, охватить максимальное количество направлений сбыта и меньше зависеть от колебаний спроса в отдельных странах.

Год назад мы открыли национальный магазин российских пищевых товаров на китайском маркетплейсе Tmall.com. На сегодня в общей сложности продажи здесь достигли более 200 млн руб. В будущем году хотим увеличить количество подобных каналов, в частности открыть аналогичные магазины на немецком рынке, а также в ОАЭ и Вьетнаме, где уже работают наши дегустационные павильоны (попробовав продукцию в павильоне, ее сразу

можно купить онлайн). Также в планах размещение аккаунта РЭЦ на китайской платформе WeChat, аудитория которой составляет более 1 млрд активных пользователей.

Вообще, взрывной рост e-commerce в 2020 году сильно изменил рынок: средний чек упал, а количество заказов, наоборот, резко выросло, что привело к росту нагрузки на логистику. Сейчас для упрощения b2b-коммуникации РЭЦ в партнерстве с «Почтой России» и РЖД разрабатывает новые логистические продукты с применением льготных тарифов для перевозок.

Но, пожалуй, важнейшее событие 2020 года для российских экспортеров — запуск системы «Одно окно», где каждый сможет получить услуги в электронном виде — по аналогии с существующими системами «Госуслуги» или налоговой службы. Сам процесс станет легче, часть необходимых документов формируется автоматически от ведомств через Систему межведомственного электронного взаимодействия, а пользователю останется лишь единожды прикрепить недостающие документы и дождаться их исполнения. В следующем году спектр услуг будет расширяться. Самая ожидаемая экспортерами услуга — размещение на электронных торговых площадках.

Также мы планируем оцифровать целый ряд продуктов, в том числе те, которые предоставляем совместно с региональными центрами поддержки экспорта (ЦПЭ). Разрозненные сегодня услуги

ЦПЭ будут систематизированы в виде девяти коробочных решений. Экспортер, обратившийся в региональный центр, сможет сразу получить комплекс услуг: подбор потенциальных покупателей, помощь в подготовке презентации, создании сайта на иностранном языке и пр. Такая оптимизация позволит значительно повысить конверсию. По нашим подсчетам, около 30% субъектов МСП смогут получить все услуги в удобном виде онлайн.

В условиях пандемии очень важно создать для бизнеса простые и удобные инструменты для восстановления и поддержания экспортной активности. Для этого мы запустили онлайн бизнес-миссии. Это форма участия в крупнейших международных выставках, но в цифровом формате. В этом году РЭЦ провел 17 подобных мероприятий и организовал в их рамках не менее 2,3 тыс. целевых онлайн-встреч для 400 российских производителей. Экспортный потенциал этих мероприятий оценивается экспертами на сумму более 4 млрд руб.

## То есть полный уход на удаленку?

Отнюдь. Мы понимаем, что рано или поздно пандемия коронавирусной инфекции закончится, границы вновь откроются. И мы уже готовимся к этому. Первая выставка, на которую мы планируем «физически» вести экспортеров в количестве 22 компаний — это Gulfood в Дубае, крупнейшая выставка продуктов питания на Ближнем Востоке. Всего в 2021 году мы планируем провести 24 выставки и 21 бизнес-миссию.

Продолжают работать три наших дегустационных павильона в Шанхае, Дубае и Хошимине. Такой инструмент продвижения пользуется большой популярностью у наших экспортеров. Если в 2018 году мы получили всего 87 заявок, то теперь цифра выросла почти вдвое. Благодаря работе павильонов наши экспортеры в 2020 году заключили контракты почти на полмиллиарда рублей.

Но в целом, конечно, можно сказать, что глобализация входит в свою новую, цифровую фазу, где решающую роль будут играть информационные потоки и каналы обмена данными. ■

«Важнейшее событие 2020 года для российских экспортеров — запуск системы «Одно окно», где каждый сможет получить услуги в электронном виде»

## Инструменты

## Экспортеров застраховали на триллион



← Банки и финансовые институты страхуют кредиты на пополнение оборотных средств экспортеров, операции экспортного факторинга и международного лизинга

Нестабильная экономическая ситуация в 2020 году подстегнула экспортеров активнее страховать риски. Рынок превысил 1 трлн руб., на нем появились коробочные продукты для МСП.

## ДАРЬЯ БАЛАБОШИНА

Наряду с предоставлением гарантий и кредитов диверсифицировать структуру несырьевого неэнергетического экспорта (ННЭ) помогают механизмы страхования. Они позволяют производителям высокотехнологичной продукции и товаров глубокой переработки конкурировать на международном рынке в части условий поставки. Например, за счет страхования отсрочки платежа со стороны иностранного покупателя и экспортер, и финансирующий его банк защищаются от риска неплатежа.

## НА ОСОБОМ ПОЛОЖЕНИИ

Рынок страхования экспорта в 2020 году, несмотря на серьезные вызовы, не ощутил существенных изменений, говорит вице-президент Российского экспортного центра (РЭЦ) Максим Кобин. По его словам, за последний год портфель Российского агентства по страхованию экспортных кредитов и инвестиций (ЭКСПАР) вырос примерно на 150 млрд руб., превысив 1 трлн руб. (покрываемая страховая емкость). В этом году ЭКСПАР предоставило страховую поддержку по поставкам более чем в 220 стран.

ЭКСПАР, входящее в группу РЭЦ, с момента своего появления в 2011 году является основным игроком рынка страхования экспорта. До него соответствующие функции были закреплены за Внешэкономбанком (до этого — за Росэксимбанком, а еще раньше — за страховой компанией «Росэксимгарант»), однако страховые механизмы на тот момент были развиты слабо, отмечают опрошенные РБК+ эксперты. ЭКСПАР создано отдельным федеральным законом и не подчиняется законодательству о страховом деле, что повышает его гибкость

в принятии рисков, говорит Максим Кобин. Обязательства агентства обеспечены гарантией Минфина РФ на сумму \$20 млрд, оно является одним из государственных институтов развития ННЭ и единственным в стране экспортно-кредитным агентством.

При том что российский рынок страхования кредитных рисков имеет большой потенциал, внимание коммерческих страховщиков больше сосредоточено на внутривосточном рынке, замечает советник заместителя председателя правления Сбербанка Наталья Голудина. На внешнем рынке частные страховые компании страхуют преимущественно экспортные контракты с небольшой отсрочкой платежа, подтверждает Максим Кобин. Сделки с длительной отсрочкой платежа и тем более страхование инвестиций в экспортные проекты, по словам эксперта, интересуют их в меньшей степени. При этом именно страхование отсрочки платежа, как говорит Максим Кобин, является наиболее востребованным продуктом. В линейке продуктов ЭКСПАР есть также страхование краткосрочной дебиторской задолженности, страхование кредита покупателю/банку покупателя, страхование подтвержденного аккредитива.

Банки и финансовые институты страхуют в ЭКСПАР в основном кредиты на пополнение оборотных средств экспортера, операции экспортного факторинга и международного лизинга, а также кредиты на финансирование проектов создания экспортно ориентированных производств. В свою очередь, инвесторы могут застраховать вложенные в такие проекты средства.

Основную долю страховых премий, по данным РЭЦ, обеспечивают машиностроение, агропромышленный комплекс,

минеральные удобрения, металлургия и инфраструктурные проекты. В страховании экспорта прослеживается отраслевая специфика, говорит Максим Кобин: «Экспортеры биржевых товаров в основном страхуют отсрочку дебиторской задолженности до 90 дней, а представители машиностроительной отрасли — кредиты покупателю».

## ВЕТЕР КОРОНАКРИЗИСА

В 2020 году риски экспортеров повысились, банки стали кредитовать их осторожнее. Объем запросов на страхование отсрочки платежа и на страхование инвестиций в экспортные проекты вырос, отмечает Максим Кобин: «В период экономической нестабильности наши услуги стали более востребованными». В условиях пандемии некоторые иностранные контрагенты удлинляли отсрочки платежа — например, с 30 до 60–90 дней. Компании, которые ранее не занимались закрытием своих рисков неполучения выручки, стали активно пользоваться страховыми продуктами. Однако, несмотря на усложнение внешнеэкономической ситуации, крупных выплат в 2020 году пока удалось избежать, отмечает представитель РЭЦ.

В этом году ЭКСПАР разработало коробочные продукты для некорпоративных экспортеров. «Для их отбора мы используем скоринговые механизмы, аналогичные банковским: например, не работаем с недавно созданными субъектами МСП или компаниями, которые до этого не осуществляли экспортные поставки», — рассказывает Максим Кобин. Для подачи заявки на страхование дебиторской задолженности МСП достаточно заполнить одну анкету. Рассмотрение заявки занимает от семи до десяти дней. Для увеличения скорости приема на страхование ЭКСПАР постоянно мониторит иностранные рынки. Продукт закрывает коммерческие и политические риски, говорит Наталья Голудина: «Видна заинтересованность в нем со стороны малого и среднего бизнеса. Для анализа сделки и заключения договора страхования не требуется предоставлять финансовую отчетность, страховая премия фиксированная и составляет 20 тыс. руб., а договор страхования заключается в форме оферты и предполагает исключительно электронное подписание со стороны ЭКСПАР». Период ожидания для подачи заявления на выплату страхового возмещения сокращен до 30 дней от даты неплатежа от иностранного контрагента.

Существующие на рынке страховые продукты покрывают как коммерческие, так и политические риски экспортеров, а также сопутствующие

риски банков и инвесторов.

К коммерческим рискам относится ухудшение финансовой ситуации у покупателя вплоть до его банкротства, из-за чего он может перестать выполнять свои обязательства перед поставщиком, поясняет Наталья Голудина. Политические риски реализуются, когда покупатель не может осуществить платеж из-за каких-либо ограничений — например, забастовок или народных волнений в его стране или по причине ограничений в конвертации, переводах средств, продолжает эксперт. К этой категории также относятся изменения законодательства или действия властей, отказ государственного должника от исполнения своих обязательств по экспортной сделке или форс-мажорные обстоятельства.

Наталья Голудина напоминает, что в июне этого года Сбербанк запустил совместно с ЭКСПАР партнерский сервис по страхованию экспортных контрактов. С ЭКСПАР взаимодействуют и другие крупные банки. Так, Газпромбанку страховка ЭКСПАР предоставляет дополнительную защиту от коммерческих и политических рисков, связанных с финансированием российского ННЭ, в том числе в развивающиеся страны — Узбекистан и Турцию, отмечает вице-президент, начальник департамента торгового финансирования и документарных операций Газпромбанка Александр Бирючинский. Наряду со страховыми продуктами ЭКСПАР банк, по его словам, использует механизмы субсидирования процентной ставки по экспортным кредитам, а также участвует в долгосрочных проектах государственной гарантийной поддержки экспорта.

В этом году Газпромбанк начал сотрудничество с ЭКСПАР по страхованию подтвержденных аккредитивов. «Этот инструмент господдержки экспорта позволяет одновременно снизить риски и нагрузку на капитал банка по текущим аккредитивным операциям, а также увеличить объем реализованных сделок в интересах наших клиентов-экспортеров», — поясняет Александр Бирючинский.

Рынок страхования экспорта в ближайшее время будет демонстрировать умеренный рост, однако с увеличением инвестиций в экспортно ориентированные проекты он начнет развиваться активнее, уверен Максим Кобин. Развитие сегмента могло бы способствовать расширению перечня экспортной продукции, допустимой для использования с программами страхования, считает Сергей Норицин, директор дирекции внешнеторговых операций банка «Санкт-Петербург», также работающего с ЭКСПАР. ■

150

млрд руб. составил прирост страхового портфеля ЭКСПАР за последний год