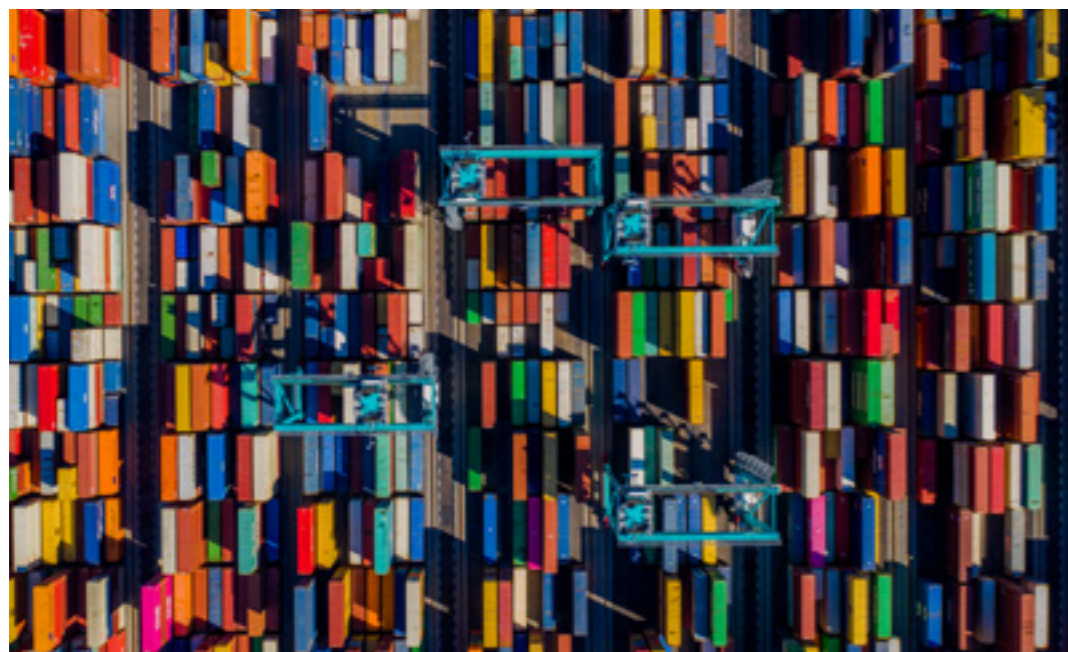


# Страховка «без границ»



Согласно планам российских властей, к 2030 году Россия должна войти в число мировых лидеров по неэнергетическому экспорту. Важным инструментом для достижения таких целей является государственная система экспортного страхования.

Текст: Алексей Соколовский

Роль экспорта становится все более значимой для российской экономики, особенно на фоне выхода из коронакризиса. По предварительным оценкам Банка России, положительное сальдо платежного баланса Российской Федерации в январе—августе 2021 года выросло до рекордных за последние восемь лет значений — \$69,7 млрд. «Определяющим фактором стало увеличение в 1,8 раза профицита торгового баланса в результате высокой динамики как энергетического, так и неэнергетического экспорта, прирост которого был выше прироста импорта товаров», — говорится в материалах регулятора.

## Не нефтегазом единым

Одним из ключевых факторов в этом процессе становится рост доли несырьевого неэнергетического экспорта (ННЭ). По данным Российского экспортного центра (РЭЦ), за первое полугодие 2021 года объем российского ННЭ составил \$82,7 млрд, что на 32,5% выше показателя аналогичного периода 2020 года. При этом его доля в общей структуре экспорта составила почти 40%.

По прогнозам Минэкономразвития, российский экспорт несырьевых товаров продолжит расти и по итогам 2021-го может увеличиться на 15–20% по

сравнению с прошлым годом. Напомним, что в нацпроекте «Международная кооперация и экспорт» устойчивый рост ННЭ обозначен как один из ключевых целевых ориентиров. К 2030 году объемы несырьевого неэнергетического экспорта должны вырасти не менее чем на 70% по сравнению с 2020-м, о чем говорится в прошлогоднем июльском указе президента РФ, определяющем национальные цели развития на ближайшие десять лет, напоминает первый заместитель министра промышленности и торговли РФ Василий Осмаков. «База, от которой мы ведем отсчет, — итоги прошлого года, когда весь ННЭ составил \$141 млрд, из них \$110 млрд — это промышленная продукция без учета необработанного золота и ароматических продуктов переработки и более \$30 млрд — сельскохозяйственный экспорт», — поясняет он.

Со стороны государства поддержку отечественным компаниям оказывает РЭЦ — институт поддержки несырьевого экспорта (входит в группу ВЭБ.РФ). «Группа РЭЦ постоянно разрабатывает новые меры поддержки экспортеров — мы анализируем текущие продукты и услуги, собираем обратную связь от бизнеса и партнеров, а также изучаем международный опыт», — говорит генеральный директор РЭЦ Вероника Никишина. Главная цель, по ее словам, сделать процесс работы с зарубежными рынками для российского бизнеса удобным, понятным и простым, предложив для экспортно ориентированных компаний инновационные решения. «Мы развиваем собственную цифровую платформу, предлагаем комплексные решения для бизнеса с использованием как финансовых, так и нефинансовых инструментов», — продолжает Вероника Никишина.

## Страховка — двигатель кредита

Ключевым вопросом для любого бизнеса всегда был и остается вопрос привлечения финансовых ресурсов. Государство, даже несмотря на желание поддерживать экспорт, финансировать в полном масштабе экспортеров не может — в рыночной экономике этим должны заниматься коммерческие банки, констатируют эксперты. Однако для банков подобного рода контракты связаны с повышенным риском как в силу того, что достаточно трудно проверить надежность иностранного контрагента, так и потому, что эти риски зачастую носят чисто политический характер, поясняет генеральный директор Российского агентства по страхованию экспортных кредитов и инвестиций (ЭКСАР, входит в группу РЭЦ) Никита Гусаков.

Агентство, напомним, было создано десять лет назад, в октябре 2011-го, именно для решения соответствующих проблем. В его функции, в частности, входит страхование экспортных поставок российских экспортеров от неплатежей со стороны иностранных покупателей, вызванных как экономическими, так и политическими факторами. Если при этом для финансирования контракта привлекаются заемные средства, то выгодоприобретателем по такому контракту выступает российский банк, предоставивший финансирование, что снижает его риски до минимально возможного

уровня. Кроме того, обеспечивается страхование кредита, предоставленного российским банком иностранному покупателю или его банку, а также страхование финансовых инструментов (аккредитивов).

Для поддержки экспортеров кредитование является принципиально важным аспектом, отмечает Василий Осмаков: «При этом необходимо сделать так, чтобы к данной теме подключился широкий круг финансовых институтов, предоставляющих качественные конкурентные условия. Особенно при экспортных поставках в сложные регионы и для проектов с длительным сроком исполнения, когда может возникнуть высокая неопределенность выполнения платежных обязательств, логистических сроков и других непростых аспектов экспортной деятельности». Вот здесь, по словам замминистра, страхование и становится одной из ключевых функций. Он отмечает, что даже в период постоянного роста кредитных рисков, вызванных пандемией коронавируса, ЭКСАР поддерживало не менее 12% несырьевого неэнергетического экспорта нашей страны.

Еще одно направление — страхование российских инвестиций за рубежом; правда, в данном случае речь идет исключительно о политических рисках, таких как экспроприация, национализация, нарушение иностранным государством своих обязательств. Но, как говорит партнер ЕУ Анастасия Виноградова, внешнеэкономическая деятельность всегда так или иначе подвержена политическим рискам: «Отношения между крупнейшими державами мира, Brexit, различное законодательство, регулирующее внешнеторговую деятельность, — это факторы, которые будут продолжать влиять и на сектор страхования экспортно-импортных операций». При этом, по словам эксперта, неопределенность, вызванная пандемией COVID-19, увеличила потребность более качественного управления рисками, в том числе через институт страхования.

Бизнес должен понимать, что страхование — это оптимальный элемент внешнеторговой деятельности, что использовать страховку правильнее, безопаснее и зачастую экономически выгоднее, чем заниматься собственным анализом рисков в отношении контрагентов, говорит Никита Гусаков: «Даже крупные компании не могут себе позволить создавать такую комплексную систему оценки рисков, которая реализована у нас».

Отметим, что подобные государственные агентства — широко распространенная мировая практика. Когда создавали ЭКСАР, в большинстве стран уже существовали экспортные кредитные агентства, рассказывает Никита Гусаков: «Зарубежный опыт учитывался при разработке той модели, которая используется у нас». Хотя он уточняет, что концепции экспортной поддержки в разных странах неодинаковые. Где-то это прямая поддержка из бюджета, как, например, в Германии или во Франции, где-то — отдельные компании с отдельным балансом под государственную гарантию — так работает ЭКСАР. Где-то применяются комбинированные схемы поддержки, в которых страховые продукты предлагаются экспортно-импортным банком

в дополнение к кредитно-гарантийной поддержке, как, например, в Соединенных Штатах, Дании, Канаде и Турции. «Мы взяли лучшие практики наших коллег за рубежом, адаптировав их к российской действительности, к российскому законодательству», — рассказывает руководитель ЭКСАР.

По его словам, те 12% несырьевого экспорта, которые страхует агентство, — это больше, чем у таких европейских стран, как Италия и Англия, и сопоставимо с Турцией, хотя и сильно отстает от Китая, где система поддержки экспорта очень развита и на государственное агентство которого приходится 50% всей мировой экспортной поддержки.

## Цифровизация экспорта и фокус на малый бизнес

Особое внимание при этом уделяется поддержке экспортеров сегмента малого и среднего предпринимательства (МСП). Сотрудничая с такими экспортерами, институты развития делают акцент на простоте и скорости получения сервисов, доступности информации о продукте и сокращении документооборота, переходе на дистанционное обслуживание. РЭЦ в ноябре 2020 года запустил информационную систему «Одно окно», которая меняет парадигму взаимодействия экспортеров со структурами поддержки экспорта, рассказывает Вероника Никишина. Система позволяет сделать процесс коммуникации между экспортерами, ведомствами и службами удобным, бесшовным и быстрым, а все внутреннее межведомственное взаимодействие останется «под капотом» системы. На платформе «Мой экспорт», через которую реализован доступ к «Одному окну», экспортеры могут решить различные жизненные ситуации, воспользоваться сервисами государственной поддержки и отдельными бизнес-решениями от группы РЭЦ. В части развития информационной системы планируется и дальше оцифровывать экспортные услуги: внедрять новые сервисы, развивать доступ к наиболее востребованным банковским и страховым продуктам, а также вместе с министерствами, государственными ведомствами и службами менять внутренние процессы взаимодействия с экспортерами, следуя ключевым принципам цифровизации.

ЭКСАР при этом запустило коробочный продукт для компаний и индивидуальных предпринимателей сегмента МСП, которые занимаются экспортом товаров (работ, услуг) на условии отсрочки платежа. Продукт покрывает коммерческие и политические риски экспортера, связанные с получением средств за поставленные на условиях отсрочки платежа товары (осуществленные работы, услуги). «У нас уже реализовано порядка 50 сделок по этому продукту, но потенциал мы видим кратно больший», — говорит Никита Гусаков. По его словам, в России больше 40 тыс. малых и средних компаний, которые хотя бы один раз что-то вывезли на экспорт. Потенциально весь этот сегмент является целевой аудиторией для данного решения. «Продукт простой, он полностью цифровой, и мы, безусловно, хотим наращивать здесь объемы. Ключевой вопрос —

дистрибуция и проникновение, потому что большинство этих компаний находятся в регионах и там ограниченно используют как банковские, так и страховые продукты», — продолжает глава ЭКСАР.

В 2021 году и в последующие годы будет происходить постепенное восстановление объемов мировой торговли, а с ним и страхования экспортно-импортных рисков, отмечает Анастасия Виноградова. Участники торгово-экономических отношений сейчас находятся в активных поисках новых рынков сбыта. При этом во многих странах, по ее словам, существуют программы поддержки МСП. «По экспертным оценкам, доля этих предприятий в объемах мировой торговли будет расти на среднесрочном горизонте. Мы наблюдаем увеличение предложения страховых продуктов для экспортеров из сегмента малого и среднего бизнеса как в России, так и за рубежом», — отмечает эксперт.

## Эффект партнерства

Ключевыми партнерами для российских государственных институтов поддержки экспорта являются банки — это не только сторона, заинтересованная в снижении рисков и, соответственно, нагрузки на капитал, но и наиболее эффективный канал дистрибуции, поясняют собеседники РБК+.

Страхование экспортных контрактов и кредитных рисков, связанных с финансированием как экспортно ориентированных производств внутри России, так и проектов, связанных с приобретением российской продукции иностранными покупателями, становится наиболее востребованным в связи с ростом объемов такого кредитования банками и утилизации ими своих страновых лимитов, говорит первый вице-президент Газпромбанка Александр Ушков. Банки, по его словам, активно развивают это направление, так как страховые продукты для финансовых организаций позволяют не только нивелировать кредитный риск, но и сделать стоимость финансирования более конкурентной.

Страхование ЭКСАР имеет целый ряд преимуществ как для банка, так и для экспортеров, отмечает член правления Альфа-банка Владимир Воейков. Во-первых, оно позволяет усилить обеспечение по кредиту, что не только минимизирует риски банка, но и расширяет возможности экспортеров по привлечению финансирования, поясняет он. Во-вторых, кредиты, застрахованные в ЭКСАР, относятся к высшей категории качества, что имеет положительное влияние на нормативы банка. В-третьих, Банк России предлагает рефинансирование кредитов, обеспеченных договорами страхования ЭКСАР. Такие активы оцениваются как очень ликвидные, поэтому у банка-кредитора есть возможность рефинансировать их в ЦБ и получить средства по ключевой ставке, что позволяет банку снизить стоимость фондирования.

В кредитовании экспортных контрактов важно учесть все риски — политические и коммерческие, комментирует председатель правления Росэксимбанка Азер Талыбов. Поэтому Росэксимбанк, по его словам, использует страховые инструменты ЭКСАР при работе



В ближайшие годы будет происходить постепенное восстановление объемов мировой торговли, а с ним и страхования экспортно-импортных рисков

с внешнеторговыми контрактами. Такой подход расширяет перечень возможных для кредитования операций, а также помогает клиентам привлечь средства банков в тех случаях, когда кредитование без страховки получить затруднительно из-за регуляторных ограничений, связанных с требованиями Банка России по уровню резервирования и достаточности капитала.

«С учетом экспортной специфики Росэксимбанка около 70% кредитных операций мы осуществляем под страховое покрытие ЭКСАР, — продолжает Азер Талыбов — При этом в продуктовой линейке банка есть такие продукты, которые мы по нашей риск-политике предоставляем только при условии страхования рисков по сделке в ЭКСАР». В первую очередь это кредитные продукты, предусматривающие кредитование иностранных покупателей российской продукции, и экспортный факторинг. Банк, по словам Азера Талыбова, обращается за страховкой ЭКСАР не только для того, чтобы снизить уровень потерь при дефолте, также очень важна наработанная годами компетенция ЭКСАР по оценке рисков при работе с зарубежными контрагентами — она помогает банку осуществлять качественные кредитные сделки.

Как говорит первый зампредела правления Россельхозбанка (РСХБ) Кирилл Лёвин, банки ежегодно все охотнее используют страховые продукты ЭКСАР в качестве основного обеспечения по своим кредитам, так как на практике видят, что это рабочий инструмент возмещения просроченной задолженности. «Страховщик регулярно и в короткие сроки производит оплату при возникновении страховых случаев, а в судах за всю историю существования агентства было рассмотрено минимальное количество дел», — отмечает топ-менеджер РСХБ.

С коллегами соглашается зампредела ПСБ Алексей Тюпанов: «Как банк, мы отмечаем гибкие подходы со стороны ЭКСАР: расширяется продуктовая линейка с учетом актуальных запросов со стороны экспортеров, корректируются правила страхования, с тем чтобы наиболее эффективно оказывать поддержку российскому экспорту». Также он отмечает наращивание объемов страхования со стороны малого и среднего бизнеса. При этом пандемия выявила тонкие места в поставках на экспорт товаров и услуг: сейчас как сами экспортеры, так и банки, и ЭКСАР уделяют пристальное внимание оценке рисков с учетом возможных ограничений, которые накладывает эпидемиологическая ситуация, говорит Алексей Тюпанов.

В ЭКСАР также рассчитывают, что помимо банков эффективными партнерами агентства станут страховые компании — в начале этого года Госдума приняла закон о допуске коммерческих страховщиков к страхованию рисков экспортеров. В данном случае ЭКСАР через механизм перестрахования может предоставлять дополнительную страховую емкость коммерческим страховщикам по сделкам с принятием риска на страны, по которым риск-аппетит коммерческих игроков рынка не соответствует потребностям экспортеров или в случае крупных проектов (сделок). «Мы участвовали в разработке данного законопроекта и видим в этом направлении возможность развития», — говорит Никита Гусаков. Коммерческие страховщики, по его мнению, могут продвигать продукт экспортного страхования своим клиентам, с которыми они уже работают по другим продуктам. «У нас априори существенно выше аппетит к риску, чем у коммерческих страховщиков, поэтому здесь возможна очень эффективная совместная работа», — продолжает генеральный директор ЭКСАР. Такие сделки уже реализуются.

# Страхование экспорта: услуги и условия

Какие риски чаще всего страхуют российские экспортеры?

Какова роль в поддержке экспорта государственных институтов развития?

Как коронакризис повлиял на стоимость страхования экспорта?



**Какие страховые продукты сегодня наиболее востребованы российскими компаниями-экспортерами?** Самый востребованный продукт — это страхование краткосрочной дебиторской задолженности, возникающей у экспортеров при поставке товаров иностранному покупателю на условиях отсрочки платежа. Это, как правило, короткие отсрочки — 60, 90, 180 дней. «Мы страхуем риск неплатежа со стороны иностранного покупателя, то есть если он не заплатил российской компании, то заплатим мы», — поясняет гендиректор Российского агентства по страхованию экспортных кредитов и инвестиций (ЭКСПАР) Никита Гусаков. Причем, по его словам, это делается в зависимости от портфеля покупателей. Полисы с крупными компаниями насчитывают сотни, иногда даже тысячи покупателей, которым они осуществляют поставки продукции и услуг в рамках лимитов ЭКСПАР. Это самый распространенный продукт, которым активно пользуется как крупный бизнес, так и сегмент МСП.

Вторым по востребованности продуктом является страхование кредита иностранному покупателю. В рамках этого решения российский банк представляет финансирование зарубежному контрагенту или его банку для оплаты товаров, работ, услуг, поставляемых из России. Банки-кредиторы заинтересованы в таком продукте как с точки зрения покрытия рисков невозврата кредита, так и с точки зрения регуляторных требований: страховое покрытие ЭКСПАР относится к обеспечению первой категории качества с формированием по таким обеспеченным кредитам резерва по ставке 0%. Это положительно сказывается на стоимости финансирования для заемщика и снижает нагрузку на капитал кредитной организации.

**Какая роль у ЭКСПАР в поддержке экспорта?**

ЭКСПАР строит свою работу, консолидируя усилия институтов развития и различных ведомств, чтобы совместными силами достичь целей национального проекта «Между-

народная кооперация и экспорт». Национальной целью на следующие десять лет является реальный рост экспорта несырьевых неэнергетических товаров не менее чем на 70% по сравнению с показателем 2020 года. ЭКСПАР, как говорит Никита Гусаков, видит свои продукты работающими в синергии с другими мерами государственной поддержки, координирует свои усилия с министерствами и ведомствами для создания дополнительных производственных мощностей и стимулирования развития предпринимательства. «Мы взаимодействуем с 80% крупных отечественных компаний из сегмента несырьевого неэнергетического экспорта (ННЭ), — рассказывает Никита Гусаков. — Но мы также работаем и с некрупными компаниями, которым помогаем впервые выйти на экспорт или расширить географию поставок своей продукции». Агентство помогает экспортерам найти новые рынки сбыта и контрагентов, не тратить время и силы на анализ их кредитоспособности

и предлагать покупателям помимо конкурентоспособной продукции еще и готовое финансовое решение: отсрочку платежа, которую страхует ЭКСПАР, или финансирование для покупателя, предоставляемое российским банком под страховое покрытие агентства.

**Во время кризиса существенно выросла доля просроченной задолженности в корпоративных кредитных портфелях российских банков. Означает ли это удорожание стоимости страхования кредитов поставщикам?**

ЭКСПАР аллоцирует риск непосредственно на заемщика. Агентство не оценивает банки, выступающие страхователем, с точки зрения финансового положения. Поэтому доля просроченной задолженности в портфеле российских банков не будет влиять на стоимость страхования для них. Вместе с тем аналогичная картина сейчас наблюдается у иностранных банков, выступающих заемщиками по кредитным договорам; но у них данное обстоятельство напрямую влияет на оценку финансового положения заемщика и может привести к увеличению стоимости страховой премии.

**Кризис привел к существенному росту ставок на рынке перестрахования. Означает ли это рост тарифов по продуктам ЭКСПАР?**

Тарифная политика ЭКСПАР напрямую не связана со ставками на рынке перестрахования. Это вызвано тем, что риски, которые покрывает агентство, являются достаточно уникальными и на них сложно систематически находить перестраховочную емкость. «При этом в нашей работе мы учитываем условия рынка перестрахования при принятии риска», — отмечает Никита Гусаков. Перестрахование в первую очередь используется как инструмент, который позволяет ЭКСПАР правильным образом структурировать покрытие для клиентов с учетом особенностей их экспортных проектов, а также для распределения рисков по проектам с другими экспортными кредитными агентствами.

## Динамика поддержки экспорта, 2012–2020 гг.



Источник: ЭКСПАР

**Документарные аккредитивы являются одними из самых надежных финансовых инструментов. Зачем их страховать?**

Документарный аккредитив, выпущенный банком-эмитентом и подтвержденный российским банком, дает экспортеру (бенефициару по аккредитиву) максимальный уровень защищенности. Поэтому участники внешнеторговой сделки нередко отдают предпочтение расчетам с использованием такого инструмента. Однако стоит учитывать, что при этом есть риски, что банк-эмитент может не заплатить. И тогда исполнить платеж придется банку, подтвердившему аккредитив. Именно для таких ситуаций и был разработан специальный продукт «Страхование подтвержденного аккредитива», предназначенный для защиты банков и финансовых институтов. Продуктовая линейка ЭКСПАР предлагает решения не только для российских экспортеров, но и для банков, оказывающих им финансовую поддержку.

**Для чего десять лет назад создавалось Экспортное страховое агентство России? Какие задачи удалось решить?**

ЭКСПАР является одним из ключевых институтов поддержки экспорта. В целом за весь период своей работы агентство поддержало ННЭ в объеме около \$90 млрд, доля сопровождаемых ЭКСПАР экспортных проектов в общей структуре ННЭ в 2020 году составила 12%.

За последние пять лет число экспортеров, которые пользовались продуктами агентства, утроилось. Каждый год расширяется география проектов — с 72 стран в 2015 году до 102 стран в 2020-м. Создание специализированного агентства по страхованию экспортных кредитов и инвестиций ЭКСПАР является одним из важных моментов в истории становления современного облика российского экспорта, говорит председатель ПСБ Петр Фрадков, который был первым генеральным директором ЭКСПАР: «Приятно осознавать, что мы вместе с командой стояли у истоков создания компании, где сформировали основные принципы развития страхового экспортного направления». Перечень системных инструментов, которые были запроектированы в самом начале, по его словам, сегодня не только внедрен, но и активно расширяется, что позволяет предложить экспортерам различные сервисы по кредитованию иностранного покупателя, экспортный факторинг, экспортные аккредитивы и многое другое. Аккумулировав накопленный опыт по работе с международными сделками и операциями, ЭКСПАР сегодня — компания с богатой экспертизой в оценке кредитных, политических рисков, а также, что самое ценное, важнейший элемент цепочки формирования экспортной политики России, отмечает Петр Фрадков.

# Как страховался российский экспорт

Чем запомнились знаковые сделки в истории страхования финансирования экспортных контрактов и проектов российских компаний.

За последние десять лет страховую поддержку получили почти 2,2 тыс. российских проектов, связанных с поставками за рубеж российских продуктов, услуг и технологий на общую сумму почти \$90 млрд. Наиболее значимые из них — в обзоре РБК+.

Текст: Алексей Соколовский



## Крупнейшая сделка российского экспортного страхования

В 2016 году Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций (ЭКСПАР) предоставило Сбербанку и Газпромбанку страховое покрытие по кредиту в размере €3,6 млрд на 15 лет, открытому компании «Ямал СПГ» на создание одного из крупнейших в мире производств сжиженного природного газа. «Ямал СПГ» получила доступ к кредитным средствам в рамках нового на тот момент продукта ЭКСПАР — страхование кредита на финансирование проекта создания экспортно ориентированных производств. Британское издание Euromoney — Trade Finance признало сделку лучшей в номинации EMEA Deals of the Year в 2016 году. Она является крупнейшей сделкой ЭКСПАР.

## Нефтехим в Узбекистане

В 2017 году ЭКСПАР предоставило страховое покрытие Росэксимбанку и Газпромбанку по кредитам на исполнение обязательств по экспортным контрактам в рамках крупнейшего инвестиционного проекта Республики Узбекистан «Производство синтетического жидкого топлива на базе очищенного метана Шуртанского ГХК» (проект Uzbekistan GTL / Oltin Yo'l GTL). Предоставление опережающего финансирования по проекту Oltin Yo'l было осуществлено в рамках многостороннего соглашения о совместной реализации инвестиционных проектов в нефтегазохимической, горнодобывающей и металлургической отраслях Узбекистана с участием российских компаний, заключенного между Российским экспортным центром, правительством Республики Узбекистан и Газпромбанком в апреле 2017 года. В рамках проекта ЭКСПАР предоставило покрытие по кредитам на сумму \$220 млн. Средства были направлены на финансирование закупки воздухоразделительной установки производства компании «Криогенмаш» (входит в группу «Объединенные машиностроительные заводы») и выполнение строительно-монтажных работ российским подрядчиком «Надымстройгаздобыча».

## Металлургический завод в Ташкенте

В 2018 году ЭКСПАР предоставило страховое покрытие Росэксимбанку по кредиту, предоставленному синдикату узбекских банков в лице банков «Асака» и Узпромстройбанк в целях финансирования строительства Ташкентского металлургического завода (ТМЗ). Кредитные средства на сумму свыше €164 млн были направлены на проектирование предприятия, закупку технологического оборудования и выполнение строительно-монтажных работ под управлением компании «Метпром», которая выступила EPC-подрядчиком (engineering, procurement and construction — проектирование, закупки и строительство) по проекту. Завод, который был введен в эксплуатацию в конце 2020 года, стал основным производителем холоднока-

2,2 тыс.

российских экспортных проектов получили страховую поддержку ЭКСПАР за десять лет

таного листа без покрытия и с покрытием в Узбекистане. ТМЗ — это первый проект под ключ в металлургическом строительстве, реализованный за рубежом российским EPC-подрядчиком. В проекте приняли участие около 30 российских производителей и поставщиков высокотехнологичного оборудования и строительных материалов, были задействованы более 1 тыс. человек высококвалифицированного персонала из России.

## Поставка вагонов в Египет

В 2020 году стартовал совместный проект ЭКСПАР с Венгерским национальным экспортно-кредитным агентством (Magyar Exporthitel Biztosító Zrt.): было предоставлено страховое покрытие финансирования совместного российско-венгерского проекта по поставке пассажирских вагонов для Египетских национальных железных дорог. Общий объем финансирования проекта составил более €1 млрд. Реализация одного из крупнейших российских экспортных машиностроительных проектов стала возможной благодаря совместному российско-венгерскому предложению, которое включало производство и поставку вагонов и связанное финансирование покупателя. Кредиторами проекта выступили Венгерский экспортно-импортный банк и Росэксимбанк. Производство и поставку вагонов обеспечивает группа «Трансмашхолдинг» в лице трех участников проекта — российской производственной площадки Тверского вагоностроительного завода, венгерской производственной площадки Dunakeszi Jarmu javító Kft и контрактодержателя — компании Transmashholding Hungary Kft.

## Комплексная поддержка внешнеторговой деятельности

Агропромышленная группа «Содружество» — один из крупнейших экспортеров сельскохозяйственной продукции в России (стоимостной объем экспорта — порядка \$1,25 млрд) и ведущий поставщик ингредиентов для животных кормов. В 2020 году группой была реализована сделка с банком «Санкт-Петербург», которая позволила предоставить Intergrain S.A. (дочерняя компания «Содружества» в Люксембурге) кредит с лимитом \$120 млн под страховое покрытие ЭКСПАР. Это уже четвертая сделка по финансированию люксембургского подразделения ГК «Содружество» под страховое покрытие экспортного страхового агентства России, общий объем поддержанного экспорта за все годы сотрудничества — не менее \$700 млн. Данный механизм финансирования является важной составляющей стратегии продвижения агропромышленной группы на внешних рынках.

## Транспорт для Монголии

В августе 2021 года была заключена совместная сделка ЭКСПАР и Росэксимбанка в рамках программы поддержки экспорта высокотехнологичной продукции, которая позволит осуществить финансирование поставок железнодорожных вагонов в Монголию по экспортному контракту между российским производителем «Алтайвагон» и монгольской компанией «Институт железнодорожных чертежей и проектов» на общую сумму 900 млн руб. до конца 2021 года. Эта сделка имеет существенное значение для развития транспортного сектора Монголии и экономического развития страны в целом. Контракт является частью реализации стратегического плана «Алтайвагона» по развитию и расширению присутствия на зарубежных рынках.

«ЭКСПОРТНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ» (18+)

Тематическое приложение к журналу «РБК» является неотъемлемой частью журнала «РБК» №10/2021. Распространяется в составе журнала. Материалы подготовлены редакцией партнерских проектов РБК+.

Партнер проекта: АО «ЭКСПАР». 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: Николай Реутин  
Дизайнеры: Дмитрий Иванов, Сергей Пивоваров  
Фоторедактор: Алена Кондюрина  
Корректоры: Татьяна Поленова, Маргарита Тарасенко  
Рекламная служба: (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: 115280, Москва, ул. Ленинская Слобода, д. 26, стр. 3