

Российский экспорт после 20-процентного падения в 2020-м показывает в текущем году уверенный рост. Не последнюю стимулирующую роль сыграло совершенствование механизмов экспортного кредитования.

## БИЗНЕС ПОЛУЧИТ ЭКСПОРТНЫЕ КРЕДИТЫ В ОНЛАЙНЕ



Текст: Матвей Мишин

Направление внешнеэкономической деятельности (ВЭД) в России постепенно адаптируется к коронакризису, в том числе это касается товарного экспорта. Если в прошлом году его стоимостный объем сократился на 20,6%, то по итогам первого квартала текущего года вырос на 28,7%, до \$208,7 млрд, следует из опубликованного в конце октября доклада Министерства экономического развития РФ об итогах ВЭД в 2020 году и первом полугодии 2021-го.

При этом в последнее время растет степень диверсификации ВЭД за счет роста 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-го. «За первое полугодие текущего года ННЭ вырос почти на треть по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, а доля промышленности в общей структуре экспорта составила почти 40%», — констатирует первый заместитель министра промышленности и торговли РФ Василий Осьмаков. Он напоминает, что согласно плану нацпроекта «Международная кооперация и экспорт» к 2030 году российский ННЭ в денежном выражении должен достичь отметки \$233 млрд, из которых \$185,9 млрд придется на промышленность. В целом рост должен составить не менее 70% по сравнению с показателем 2020 года в сопоставимых ценах.

### Кредит как драйвер экспорта

По словам председателя правления Росэксимбанка Азера Талыбова, возможности присутствия российского бизнеса на зарубежных рынках существенно возрастают благодаря специальным кредитным продуктам, предоставляемым как экспортерам, так и импортерам российской продукции за рубежом. Естественно, эта мера поддержки широко востребована бизнесом, говорит Василий Осьмаков: «Общий кредитный портфель по всем инструментам в рамках национального проекта уже приближается к 1 трлн руб. С помощью кредитных средств развивают экспортные проекты 536 компаний».

В целом экспортное кредитование в России сегодня осуществляется по трем основным направлениям: поддержка экспортеров, реализующих корпоративные программы повышения конкурентоспособности (КППК) через пул банков, с которыми заключены соответствующие соглашения, а также кредитование — по линии Росэксимбанка и по линии группы ВЭБ.РФ.

Как говорит Азер Талыбов, чаще всего финансовыми продуктами Росэксимбанка пользуются машиностроители и производители оборудования, на них приходится почти 40% в общей структуре поддержанных проектов. Также в значительной мере востребована кредитная поддержка в металлургии (27%), химпроме (14%) и агропромышленном комплексе (свыше 8%). Меньшие доли приходятся на лесопромышленников, фармацевтов, экспортеров услуг.

В первую очередь бизнесом востребовано экспортное кредитование. В частности, в январе—сентябре 2021 года в структуре продуктов Росэксимбанка на его долю приходится более 66,5%. На втором месте по популярности — гарантийные продукты, более 24%. Еще около 9% забирает факторинг, остальное — аккредитивы.

### Больше банков хороших и разных

В последнее время к сфере экспортного кредитования начинают проявлять интерес крупные коммерческие банки. Кредитные организации, как говорит Василий Осьмаков, предлагают различные финансовые инструменты для экспортеров: страхование валютных рисков, различные виды расчетного обслуживания, обеспечение конверсии валют, иногда банки предлагают осуществление контроля прохождения экспортного контракта. По словам Азера Талыбова, в целом сегодня в России достаточно развитая банковская инфраструктура, которая в состоянии обеспечивать задачи любых типов заемщиков, в том числе экспортеров. «Но нужно понимать, что экспортное кредитование имеет ярко выраженную специализацию, будь то торговое финансирование или реализация крупных инфраструктурных проектов за рубежом. И для этого требуются отдельные компетенции, особая инфраструктура. И в этом смысле далеко не все банки в России к этому готовы», — замечает банкир.

Группа РЭЦ (входит в ВЭБ.РФ), а также входящие в нее Росэксимбанк и Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций (ЭКСПАР) сегодня являются ключевыми институтами поддержки в сфере экспортного кредитования, отмечает доцент кафедры финансового менеджмента Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова Мария Ермилова. «Да, отдельные российские банки включаются в экспортные процессы, но все же целесообразнее, чтобы такими операциями занимались специализированные банки. Это крупный пласт экспортно-импортных сделок, объемы которых влияют на показатели страны», — считает она. В пример эксперт приводит американскую практику, где Export-Import Bank of the United States является правительственным учреждением, предоставляющим специальные финансовые услуги, которые не входят в линейки частных финансовых структур, а также берет на себя риски, связанные с конкретной страной, и кредитные риски, которые не принимают коммерческие банки.

Между тем группа РЭЦ сегодня начинает активно сотрудничать с различными участниками фи-

нансового рынка. В этом году Росэксимбанк запустил партнерские программы с крупнейшими российскими банками: экспортер может воспользоваться его кредитными предложениями по привлекательным процентным ставкам, не меняя привычный формат обслуживания в своем банке, рассказывает Азер Талыбов. По его словам, это снижает нагрузку на экспортера в части сбора документов и ускоряет процесс получения кредита. В сентябре 2021 года был выдан первый партнерский кредит. «Мы планируем и дальше расширять каналы распространения финансовых инструментов поддержки, стремясь дотянуться до максимального количества экспортеров», — говорит генеральный директор РЭЦ Вероника Никишина. По словам Василия Осьмакова, важно, чтобы и кредитование, и другие востребованные продукты входили в единый комплекс поддержки экспортера на всем протяжении жизненного цикла, обеспеченного современной цифровой платформой.

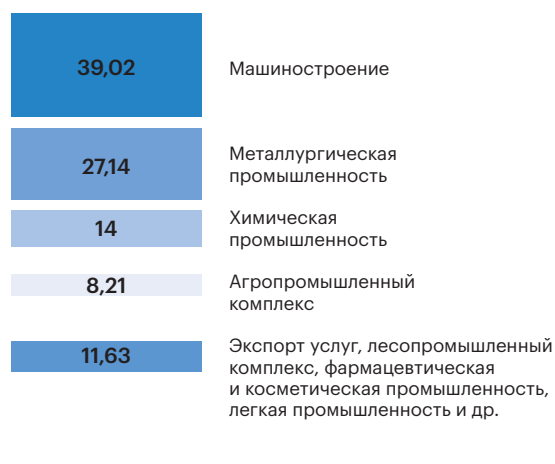
### Система превращается в экосистему

Запуск в ноябре прошлого года цифровой платформы «Мой экспорт» (информационная система «Одно окно») собеседники РБК+ называют прорывом в плане повышения неэнергетического экспортного потенциала. Это комплексная экосистема, которая предлагает бизнесу единый цифровой вход для получения государственных и других услуг, сопровождающих экспортный цикл, — от поиска информации и контрагентов до оформления сделки, напоминает Азер Талыбов.

Важно, чтобы экспортеры знали о всех доступных программах и могли воспользоваться именно той, которая подходит для развития конкретного бизнеса, говорит Вероника Никишина: «Здесь мы делаем ставку на цифровизацию, чтобы необходимую поддержку можно было получить быстро и эффективно из любой точки России». При этом, по ее словам, результаты опроса, проведенного группой РЭЦ в августе, показали, что доступ к банковским услугам, в том числе к кредитно-гарантийным продуктам Росэксимбанка, — это один из самых ожидаемых бизнесом сервисов. «Сейчас мы ведем разработку соответствующих сервисов для интеграции их в платформу «Мой экспорт», после чего банковские продукты для экспортеров станут доступны в «Одном окне» в режиме онлайн», — рассказывает глава группы РЭЦ. В первую очередь, по словам Азера Талыбова, цифровой трансформации подвергнутся наиболее востребованные экспортерами продукты, в том числе специализированные продукты для предприятий малого и среднего бизнеса (МСБ): «Экс-

## Объем поддержанного экспорта, январь—сентябрь 2021 г.

% от общего объема



Источник: Росэксимбанк

портный стандарт» и «Гарантия в пользу налоговых органов для некрупных экспортеров».

Важным элементом экосистемы также является страхование при кредитовании экспортных проектов. Страховка от нашего агентства позволяет российским банкам и зарубежным финансовым организациям снижать риски, говорит генеральный директор ЭКСАР Никита Гусаков: «Бесспорным преимуществом заключенных с нами договоров страхования является то, что они относятся к обеспечению первой категории качества. Российские коммерческие банки получают возможность десятикратно сократить расходы на формирование резервов по кредитам и иным обязательствам кредитного характера, обеспеченным договорами страхования агентства, а также применять пониженные коэффициенты при расчете обязательных нормативов банков по подобным активам».

Также у российских банков-кредиторов есть возможность рефинансировать кредиты, обеспеченные страховкой ЭКСАР, в Банке России и снизить стоимость фондирования. В рамках других финансовых инструментов (экспортного факторинга, документарных аккредитивов) также происходит снижение конечной стоимости финансового продукта, говорит Никита Гусаков. По его словам, на сегодняшний день ЭКСАР и Росэксимбанком совместно поддержано более 200 проектов в объеме свыше \$6 млрд.

Также немаловажно, что в составе группы РЭЦ работает «Школа экспорта», которая позволяет доносить до экспортеров информацию о новых возможностях, опциях государственной поддержки, учить их на конкретных бизнес-кейсах,

ситуациях, через которые проходили другие компании, отмечает Азер Талыбов. «Благодаря школе и другим информационным продуктам группы РЭЦ бизнес получает необходимые компетенции, с помощью которых он может грамотно оценивать конкурентоспособность своей продукции, выстраивать свои экспортные стратегии, сопоставлять их с новациями в нормативно-законодательной базе, с информацией по конъюнктуре рынков, и, конечно, с возможностями получить необходимое финансирование», — говорит руководитель Росэксимбанка.

При этом Азер Талыбов признает, что в целом уровень экспортной грамотности отечественных предпринимателей пока недостаточно высок: **«Сейчас наша задача — помочь как можно большему кругу отечественных компаний раскрыть их экспортный потенциал, осознать, что успешно зарабатывать можно не только в России, но и за ее пределами».**

Значительная роль при реализации нацпроекта «Международная кооперация и экспорт» отводится увеличению числа экспортеров в сегменте малого и среднего бизнеса, напоминает директор Института торговой политики Высшей школы экономики Александр Данильцев. Однако с этим, по его словам, в России пока есть определенные трудности, поскольку подавляющее большинство российских субъектов МСБ действует в «неэкспортных» сегментах услуг. Впрочем, эксперт уточняет, что похожая картина складывается во многих странах мира, за исключением Европы. «Ключевую роль в такой ситуации могут сыграть региональные власти, которые способны объединить и направить экспортную деятельность МСБ в рамках региональных проектов путем создания экспортных посреднических структур, которые, с одной стороны, доступны для МСБ, а с другой — располагают ресурсами для выхода на удаленные рынки. Это же касается и поддержки масштабного участия предпринимателей в электронной торговле». Азер Талыбов, в свою очередь, отмечает, что Российский экспортный центр уже сегодня активно помогает российским производителям выходить на мировые маркетплейсы — Amazon, eBay, Alibaba и др.

## Государство не в стороне

Существенное значение в плане помощи экспортерам имеют государственные меры поддержки, отмечает Василий Осьмаков. Он напоминает, что с начала нынешнего года вступила в силу новая редакция национального проекта «Международная кооперация и экспорт», в которой более четко структурирована система мер господдержки экспортеров на всех этапах — от инвестиционной фазы до продвижения экспортной продукции за рубежом, а также предусмотрены новые инструменты для этого. В частности, стала возможной компенсация части затрат на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, на омологацию продуктов для внешних рынков, послепродажное обслуживание поставленной за границу сложной техники. «Уже начат прием заявок бизнеса на получение поддержки. Все эти меры дополняют общую систему поддержки экспорта отечественной промышленной продукции и продвижения ее на внешние рынки», — сообщает Василий Осьмаков.

В качестве успешных примеров действия мер по поддержке экспортеров он приводит проекты нового завода «Русал Тайшет», новых цехов по производству аммиака и карбамида компании «Еврохим», расширение производства фосфорных минеральных удобрений компании «Апатит», строительство электростанции в Турции компанией «Тяжмаш». «Открыты долгосрочные мультивалютные кредитные линии для таких прогрессивных экспортных контрактов, как поставка фотоэлектрических модулей для солнечных электростанций в Казахстане или разработка Объединенной вагонной компанией уникальных грузовых платформ для польского логистического оператора, специализирующегося на интермодальных перевозках», — продолжает Василий Осьмаков. В идеале, по его словам, точная направленность мер государственной поддержки приводит к выстраиванию глобальных цепочек добавленной стоимости, развитию многосторонней кооперации и создает мультипликативные и вытягивающие эффекты.

### «ЭКСПОРТНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ» (18+)

Тематическое приложение к журналу «РБК» является неотъемлемой частью журнала «РБК» №11-12/2021

Распространяется в составе журнала  
Материалы подготовлены редакцией партнерских проектов РБК+

Партнер проекта: АО РОСЭКСИМБАНК.  
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



# «Экспортеры — одна из наиболее дисциплинированных категорий заемщиков»

О специфике финансирования экспортно ориентированного бизнеса в России РБК+ рассказал председатель правления Росэксимбанка Азер Талыбов.



## Как сегодня с позиций банка, который специализируется на экспортном кредитовании, можно оценить состояние российских компаний-экспортеров?

В целом экспортеры, несмотря на коронакризис и связанные с пандемией COVID-19 ограничения, чувствуют себя достаточно неплохо, если судить по стабильно растущему спросу на кредитные продукты. В прошлом году мы предоставили финансирование на сумму 90 млрд руб., а за девять месяцев текущего года объемы уже достигли 100 млрд руб., что на 20% больше год к году. Это также подтверждают данные Российского экспортного центра (РЭЦ), в структуру которого входит банк: по итогам января—сентября несырьевой неэнергетический экспорт вырос на 49%, до \$135 млрд по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. В прогнозе на весь 2021 год — рекордные \$180 млрд.

Я даже признаюсь, что спрос на экспортные кредиты в отдельные периоды опережает наши возможности.

Вместе с тем, конечно, это направление требует особого внимания в связи с его спецификой. Для нас экспортное финансирование, торговое финансирование — это основной профиль деятельности, где мы являемся высококласными экспертами. Выбор экспортерами Росэксимбанка в качестве кредитора во многом

обусловлен тем, что мы являемся государственным специализированным институтом с банковской лицензией — наша деятельность закреплена в федеральном законе «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности». Как институт поддержки, мы становимся особенно нужны бизнесу в периоды кризисов, повышенной волатильности, что сейчас и происходит в мировой экономике и мировой торговле.

## Это создает повышенные риски и при кредитовании?

Конечно. Однако нужно заметить, что экспортно ориентированные компании — одна из наиболее дисциплинированных категорий заемщиков: они внимательнейшим образом относятся к выполнению своих обязательств по обслуживанию экспортных кредитов. Мы практически не видим дефолтов, а процент просрочек держится на минимальных значениях, как и в предыдущие годы.

## Вы сказали, что запросы бизнеса превышают ваши возможности. Как вы выходите из положения?

Как для части группы РЭЦ (входит в ВЭБ.РФ. — РБК+), нашей задачей является максимальное покрытие потребностей всех участников экспортного рынка вне зависимости от того, в каком регионе они находят-

ся и к какой сфере деятельности относятся. Для повышения доступности наших продуктов мы создали ряд партнерских программ с другими банками. В частности, уже успешно работает совместный продукт со Сбербанком. Также мы активно ведем переговоры с десятью крупнейшими банками страны, и уже порядка 20 сделок находятся в работе. В планах — дальнейшее расширение сотрудничества со всеми ведущими кредитными организациями в России. Мы готовы, обмениваясь информацией, предоставлять свою экспертизу в части экспортного и торгового финансирования, а также формировать совместные кредитные продукты. Важно отметить, что торговое финансирование требует быстрой реакции со стороны банка и партнерские программы смогут решить данную задачу.

### **Насколько могут вырасти объемы экспортного финансирования с учетом таких программ?**

В разы. Мы запустили эту программу только в этом году и уже провели пять пилотных сделок, в ходе которых как мы, так и банки-партнеры адаптировали свои информационные системы для совместной работы. Сейчас механизм для внедрения таких продуктов практически готов, и совсем скоро мы начнем активно кредитовать экспортеров при участии других игроков рынка.

### **Какие у бизнеса в принципе есть пути для получения финансирования экспортных проектов? Какие у Росэксимбанка есть решения для экспортно ориентированных компаний?**

Один из основных наших продуктов — предэкспортное финансирование. Мы предоставляем экспортеру ресурсы для исполнения обязательств по экспортному контракту. Также мы обеспечиваем финансирование дебиторской задолженности, возникшей при исполнении экспортного контракта, и финансирование через подтвержденный аккредитив.

Кроме того, в продуктовой линейке банка есть продукты для иностранных партнеров российских экспортеров, которые помогают реализовать экспортные проекты: это кредит иностранному покупателю и кредит банку иностранного покупателя. Плюс у нас есть опыт и богатая экспертиза работы с механизмом экспортного факторинга: мы осуществляем кредитование иностранных покупателей наших клиентов на срок до пяти лет. Это существенным образом меняет положение российских экспортеров за рубежом: повышается конкурентоспособность отечественных товаров на внешних рынках. Сегодня на зарубежных рынках российские производители конкурируют не только качеством товара и ценой, но и финансовым предложением.

Сделать финансирование доступным Росэксимбанку помогают страховые продукты ЭКСАР. Благодаря на-

шей совместной работе в рамках группы РЭЦ российские экспортеры могут получить более выгодные условия кредитования и реализовать более сложные комплексные проекты. Важно при этом заметить, что к структурированию подобных сделок привлекаются различные направления банка и агентства, что существенным образом снижает риски по экспортному контракту, так как задействуется максимальное число компетентных специалистов при формировании сделки, проверки контрагента и оценке рисков.

### **А что есть для экспортеров из сферы малого и среднего бизнеса?**

Для малого и среднего бизнеса есть специальный продукт «Экспортный стандарт» для покрытия предэкспортных расходов, связанных с поставкой несырьевых товаров за рубеж. Этот продукт мы будем развивать с участием банков-партнеров. У нас нет своей филиальной сети, и партнеры помогут сделать наши решения доступными для экспортеров, в том числе в отдаленных регионах.

### **А цифровые каналы?**

Безусловно, мы, как и практически все участники финансового рынка, сегодня находимся в тренде всеобщей цифровизации. Значительная часть взаимодействия с клиентами у нас происходит в онлайн, в цифровом формате, с соблюдением всех установленных требований по кибербезопасности, идентификации и аутентификации. Однако при экспортном кредитовании на определенных этапах пока все же нужен физический контакт с клиентом. Хотя я думаю, что оцифровка всех рабочих процессов — это вопрос краткосрочной перспективы.

Росэксимбанк сегодня реализует целый комплекс мероприятий по цифровизации внутренних процессов, бизнес-процессов, каналов коммуникации, мы полностью перешли на электронный внутренний документооборот.

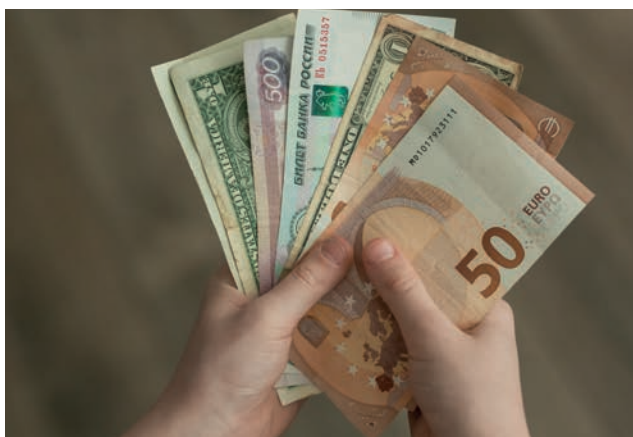
При этом опять же в составе группы РЭЦ мы участвуем в реализации одного из наиболее амбициозных на глобальном уровне, на мой взгляд, цифровых проектов для экспортеров — информационной системе «Одно окно», где бизнес может получить широкий спектр услуг в части сопровождения экспортной деятельности: оформить справки, выписки, всю разрешительную документацию, информацию от различных организаций и пр. В перспективе в эту систему будут встроены и сервисы Росэксимбанка.

Пандемия, конечно, непосредственным образом влияет на то, чтобы цифровизация происходила быстрее. Локдауны, к сожалению, будут вводиться еще не раз. Это наша новая реальность, в которой нужно учиться жить и работать.

# РАССЧИТАЕМСЯ НА СВОИ

Текст: Петр Алексеев

На фоне волатильности рынков, торговых войн и укрепления региональных экономических союзов в мире продолжается процесс дедолларизации. Однако о полном отказе от доллара США в качестве расчетной валюты речь не идет.



Одним из ключевых трендов в сфере внешнеэкономического взаимодействия в мире сегодня является дедолларизация и переход на расчеты в национальных валютах. Летом прошлого года аналитики Goldman Sachs высказали предположение, что американский доллар в перспективе может лишиться статуса мировой резервной валюты. А в октябре 2021-го представитель этого инвестбанка Зак Пандл назвал российский рубль лучшей валютой на развивающихся рынках, связав это с его зависимостью от цен на нефть, которые, по словам эксперта, будут лидерами роста в 2022 году.

## Так спокойнее

В нашей стране процесс дедолларизации обусловлен несколькими факторами. С учетом достаточно высокой волатильности на мировых рынках для России переход на расчеты в нацвалютах — это значимый фактор поддержания стабильности в сфере внешнеэкономической деятельности, говорит председатель правления Росэксимбанка Азер Талыбов. Сегодня, по его словам, основные партнеры, с которыми Россия ведет расчет в рублях или их национальных валютах, — это практически все страны Содружества независимых государств (действительными членами СНГ сейчас являются Азербайджан, Армения, Белоруссия, Казахстан, Киргизия, Молдавия, Россия, Таджикистан, Узбекистан), а также Китай, Турция, Индия, Бразилия и др. «По крайней мере, в странах ЕАЭС (Евразийский экономический союз, куда входят Россия, Белоруссия, Армения, Казахстан и Киргизия. — РБК+) бизнес уже понял, что наличие доллара и евро в межгосударственных экономических отношениях создает дополнительные риски, которые очень дорого хеджировать», — продолжает Азер Талыбов.

Расчеты в национальных валютах позволяют российским предпринимателям снижать валютные риски и чувствовать себя увереннее даже в условиях турбулентности отдельных валют, подтверждает генеральный директор Российского экспортного центра (РЭЦ) Вероника Никишина. По ее словам, доля расчетов в рублях в ЕАЭС составляет около 70%, а в целом около 74% расчетных операций внутри стран ЕАЭС осуществляется в национальных валютах. «Для нас важно развитие комплексных экспортных проектов, которые создают эффективную товаропроводящую инфраструктуру и производственные цепочки с вовлечением российской продукции. Для реализации подобных проектов создаются специальные механизмы финансовой поддержки, в том числе в режиме партнерства с российскими и иностранными финансовыми институтами с открытием корреспондентских счетов в нацвалютах», — продолжает Вероника Никишина. Также входящий в группу РЭЦ Росэксимбанк, как говорит Азер Талыбов, активно кредитует в национальной валюте РФ иностранных контрагентов, которые приобретают российскую продукцию.

Использование национальных валют во взаимных трансграничных операциях позволяет сократить затраты, связанные с необходимостью конвертации, способствует устранению барьеров для участников внешнеэкономической деятельности, отмечает председатель комитета по финансовому рынку Госдумы РФ Анатолий Аксаков: «Кроме того, актуальность перехода на расчеты в национальных валютах для российской экономики во многом связана с необходимостью снижать зависимость от международных санкций, прежде всего со стороны США».

Доля доллара США в структуре поступлений за российский экспорт в период 2014–2020 годов сократилась с почти 80 до 56%, при этом доля рубля увеличилась с 10 до почти 15%, что, по словам главного экономиста Евразийско-

го банка развития и Евразийского фонда стабилизации и развития Евгения Винокурова, достаточно существенно. В платежах за импорт влияние доллара также смещалось в сторону рубля и прочих валют, прежде всего юаня, говорит эксперт. Достаточно весома, как отмечает Евгений Винокуров, доля рубля в обслуживании торговли с Индией — в частности, в поступлениях за экспорт по итогам 2020 года она составила около 58%; в торговле с Китаем соответствующий показатель достиг 11% (для сравнения: в 2014 году — 1,4%).

**70%**

составляет доля расчетов в рублях в рамках Евразийского экономического союза

По словам Вероники Никишиной, банки развития ЕАЭС и БРИКС также стимулируют переход на расчеты в национальных валютах, разрабатывая программы по финансированию и размещающая специальные облигационные выпуски в странах-участницах.

### Ничего личного

Стремление многих стран уйти от доллара в расчетах между собой — общемировая тенденция, говорят эксперты. «Процесс объективно связан с ослаблением позиций доллара в мировой валютной системе в исторической перспективе. Он потерял более 95% своей первичной покупательной способности с момента основания Федеральной резервной системы США в 1913 году, реальная цена доллара после отмены золотого содержания в 1971 году, по оценкам экономистов, снизилась в 20–30 раз в нефтяном эквиваленте и в 40 раз — в золотом», — отмечает Анатолий Аксаков.

Тренд перехода на расчеты в национальных валютах, по словам Евгения Винокурова, зародился в первой половине прошлой десятилетки и ускорился во второй: «В последние годы многие страны приняли принципиальное решение снизить долю доллара в пользу других валют — предпочтительно собственных, а также евро, юаня и пр.». По данным Международного валютного фонда (МВФ), в четвертом квартале прошлого года доля доллара в структуре резервов центральных банков достигла рекордно низкого (с момента введения евро в 1999 году) уровня — 59%. По итогам второго квартала текущего года она практически не изменилась (59,23%).

Основными факторами, стимулирующими торговлю в местных валютах, по словам аналитика Черноморского банка торговли и развития Арчила Имнашвили, стали опасения по поводу доступа к ликвидности в долларах США и евро в разгар мирового финансового кризиса 2008–2009 годов, использование платежных систем,

работающих с этой валютой, а также стремление с помощью перехода на расчеты в нацвалютах снизить инфляционное давление.

Впрочем, как говорят собеседники РБК+, полный отказ от доллара США в качестве международной расчетной валюты вряд ли возможен. Для развития торговли в местных валютах необходимо доверие к денежно-кредитной политике страны-эмитента, легкий доступ к ликвидности во всем мире, низкие ожидания инфляции и исходя из этого стабильность обменного курса, говорит Арчил Имнашвили.

Процесс перехода на расчеты в национальных валютах связан с рядом рисков. Эксперты в первую очередь в их числе называют высокие транзакционные издержки, связанные с волатильностью обменных курсов многих национальных валют и их неустойчивостью к внешним шокам, низкую емкость и ликвидность большинства национальных финансовых рынков, главным образом развивающихся, и сравнительно низкую ликвидность по сравнению с долларом. Для минимизации валютных рисков, по словам Анатолия Аксакова, необходимо внедрять механизмы хеджирования по операциям с использованием национальных валют. Однако этому в ряде случаев мешает неразвитость срочных рынков и финансовых инструментов хеджирования. В перспективе способствовать расширению расчетов в национальных валютах, по его мнению, будет развитие технологии блокчейн и активация использования цифровых валют центральных банков между странами.

По словам Евгения Винокурова, основные перспективы укрепления рубля в качестве расчетной валюты связаны с заинтересованностью в российском рынке: «Турция и Индия — отличные примеры». Основные ограничения обусловлены высокой долей углеводородов в структуре российского экспорта, расчеты за которые традиционно осуществляются в долларах. В результате дедолларизация экспорта возникает или в случае снижения цены на экспортируемые энергоресурсы, или при диверсификации экспорта, резюмирует эксперт.

Как подчеркивают в Росэксимбанке, условия кредитования для договоров, оформленных в национальных валютах, более привлекательны для бизнеса. «Мы стремимся стимулировать использование российского рубля для расчетов — по кредитам, выданным в рублях, у нас действуют специальные условия», — комментирует Азер Талыбов. [Как отметил председатель правления банка, «рубль сегодня привлекателен и стабилен, на него можно положиться».](#)