

Внешнеэкономическая деятельность

ПАРТНЕР ПРОЕКТА



ПАО РОСБАНК

Реклама

ТЕНДЕНЦИИ | Как банки помогают международной торговле

В ПЕРИОД коронакризиса, карантинных **ОГРАНИЧЕНИЙ** и рушащихся логистических цепочек для участников внешнеэкономической **ДЕЯТЕЛЬНОСТИ** особенно актуальными становятся вопросы **ПОДДЕРЖКИ** со стороны **БАНКОВ** и качества их сервисов.

Пограничное состояние



фото: Getty Images Russia

АЛЕКСЕЙ СОКОЛОВСКИЙ

Коронакризис оказал серьезное влияние на российский участников внешнеэкономической деятельности (ВЭД). За время пандемии COVID-19 им пришлось столкнуться с новыми вызовами: изменением логистических цепочек в связи с закрытием границ, колебаниями курсов валют и спроса, введением дополнительных регуляторных мер, говорят опрошенные РБК+ эксперты.

ВАС ВЫЗЫВАЕТ КРИЗИС
Генеральный директор компании «Мультисервисная платежная система» Сергей Совдагаров, в частности, напоминает об увеличении таможенных пошлин на некоторые виды товаров в отдельных отраслях, таких как поставки зерна, леса, продукции черной и цветной металлургии. Логистический кризис, который случился в 2021 году, значительно увеличил срок

доставки товара и расходы на перевозку, что, в свою очередь, привело к повышению розничных цен на импортные товары, говорит член совета Торгово-промышленной палаты (ТПП) России Александр Яровой. По его словам, малый и средний бизнес в сфере логистики сегодня вынужден изыскивать дополнительные финансовые средства для разработки новых бизнес-процессов, автоматизации приложений, позволяющих заказчикам использовать дистанционный доступ к формированию заказов.

Для участников ВЭД сейчас особенно актуальны вопросы снижения накладных расходов, повышения эффективности, выхода на новые рынки сбыта, а также проработка новых для себя направлений бизнеса, которые более актуальны

Тенденции

← 1

альны в текущих условиях, говорит директор департамента международного бизнеса ПСБ Александр Мещеряков.

Председатель комитета по финансовым рынкам «Опоры России» Павел Самиев выделяет три основных вызова, стоящих перед субъектами малого и среднего предпринимательства (МСП). Первый — регуляторные аспекты, необходимость соблюдения всех существующих формальностей и требований с точки зрения как осуществления этих операций, так и их финансирования. В первую очередь это касается процедуры валютного контроля, несоблюдение требований которого может повлечь за собой как блокировку счета, так и другие проблемы. Второй — доступность для малых и средних предприятий льготных программ финансирования ВЭД, таких как субсидирование ставок при финансировании ВЭД, страхование рисков на специальных условиях, отсрочка по оплате налогов и другие. Сейчас на практике эти инструменты используются в основном крупными предприятиями, хотя формально доступны и сегменту МСП. Третий важный момент — использование различных инструментов финансирования ВЭД: не только привычного кредитования, но и альтернативных форматов, например форфейтинга (аналог факторинга для ВЭД). «Отмечу, что проблемы в данных областях связаны в том числе с вопросами компетенции сотрудников компаний, недостаток которой является едва ли не основной проблемой малых предприятий при осуществлении ВЭД. Таких кадров на рынке остро не хватает малому бизнесу», — поясняет эксперт.

БАНКОВСКАЯ ПОДДЕРЖКА

В решении вопросов, связанных с ВЭД, значительную помощь участникам рынка могут оказать их банки. Они осуществляют кредитование бизнеса и расчеты с зарубежными поставщиками, проводят экспертизу документов по ВЭД на соответствие валютному законодательству, предупреждают о возможных нарушениях. Коммерческие банки выполняют контрольно-регуляторную функцию, никаких лишних телодвижений, кроме как по контракту, бизнес сделать не может, говорит Александр Яровой: «Кроме того, они выполняют стимулирующую функцию. Если финансирование доступно и понятно, то бизнес активизируется, и наоборот».

Для МСП главные проблемы — цена соответствующих банковских услуг и отсутствие оперативного доступа к инструментам поддержки ВЭД в силу отсутствия лимитов, говорит первый вице-президент дирекции корпоративного бизнеса Росбанка (входит в группу Société Générale) Сергей Козелков. Еще один очень важный момент, по его словам, — проблемы, связанные с качеством платежных сервисов в иностранных валютах. Зачастую, выбирая банк и отправляя платежное поручение, клиент не всегда уверен, что средства оперативно будут зачислены поставщику, особенно учитывая возможность задержек в связи с санкционными ограничениями и пристальным вниманием западных банков к расчетам российских компаний. Также проблема МСП, по его словам, в том, что нет общего информационного ресурса для формирования бизнес-идей, и если банк будет помогать в поиске контракта и обеспечивать его надлежащее сопровождение за приемлемую цену, это будет большой помощью участникам ВЭД.

Для решения задач клиентов банки не только оказывают полную консультационную поддержку, сопровождение при подготовке экспортных и импортных контрактов, проектов аккредитивов, гарантий, но и участвуют в проведении переговоров с иностранными контрагентами в рамках обрабатываемых проектов, рассказывает Александр Мещеряков. «Для участников ВЭД сейчас важна не столько продуктовая линейка, сколько оперативность и готовность банка выполнять нестандартные кейсы», — добавляет банкир.

По словам Александра Ярового, основной запрос со стороны участников ВЭД сегодня существует на классическое кредитование бизнеса, торговое финансирование, упрощение документооборота по валютному контролю между клиентом и банком (снижение количества подтверждающих перевозку документов), дистанционное обслуживание в мобильном банке (в том числе с возможностью отслеживания нахождения отправленных денежных средств по контрактам на всех этапах движения средств), на широкую линейку финансовых инструментов, используемых в расчетах (классический перевод по системе SWIFT, аккредитив, инкассо).

Есть и другие, более специфические сервисы. Сейчас многие крупные игроки счита-



ют нецелесообразным авансировать денежные средства и замораживать их на едином лицевом счете (ЕЛС) в таможене, а используют современный платежный инструмент, например сервис «Раунд», который предлагает Росбанк (в статусе расчетного центра) своим клиентам, рассказывает Сергей Совдагаров. Сервис позволяет участникам ВЭД производить оплату таможенных платежей 24/7 в момент таможенного декларирования грузов без авансирования и переплат денежных средств на ЕЛС.

При этом, по его словам, в целом наиболее востребованы цифровые решения с возможностью удаленного подключения и отключения дополнительных функций в зависимости от потребностей компании в специализированных программных средствах, с возможностью пройти в режиме онлайн обучение работе с данными сервисами и возможностью получения квалифицированной поддержки в круглосуточном режиме с участием специалиста, а не чат-бота.

ВСЕ РАВНЫ, НО КТО «РОВНЕЕ»?

Рассуждая о том, какого типа банк выбрать для обслуживания ВЭД (государственный, частный, «дочку» крупного западного), эксперты обращают внимание, что принципиальной разницы нет — важны лишь качество сервисов и продуктовая линейка, отвечающая потребностям компании. «На собственном опыте и по опросу коллег по ТПП — это порядка десяти банков, частных, государственных, с иностранным участием, — отличие лишь в комиссионном вознаграждении банка. В остальном все равно и практически одинаково», — рас-

сказывает Александр Яровой.

С точки зрения «происхождения» банка глобальной разницы в продуктовых предложениях нет, считает Александр Мещеряков. «Банки конкурируют в скорости проведения расчетов и разработки проекта, гибкости принятия решений и наличии международного опыта реализации сделок. Продукты же прежде всего должны максимально соответствовать реальным потребностям участников ВЭД и быть высокотехнологично реализованы», — поясняет он.

Сергей Козелков, в свою очередь, обращает внимание на то, что рынок сильно сегментирован. Государственные банки лидируют в сегменте обслуживания контрактов крупных экспортеров, в том числе в формате кредитования. У банков с международным участием, по его словам, есть преимущество в обслуживании импортных сделок и за счет глобального присутствия, и за счет сотрудничества с экспортными и страховыми агентствами.

Также качество обслуживания участников повышается за счет партнерских программ, отмечает Сергей Козелков: «Росбанк, к примеру, работает со всеми институтами развития, где Россия представлена в качестве акционера. Из последних проектов хотел бы отметить наше сотрудничество с Международным фондом технологического развития, который организует прямое финансирование в капитал компаний в России и разрабатывает инструменты прямого финансирования за рубежом». По словам эксперта, этот проект будет интересен компаниям, заинтересованным в привлечении прямых инвестиций для модернизации производств и локализации новых технологий. ■

↑ Для участников внешнеэкономической деятельности сейчас особенно актуальны вопросы снижения накладных расходов, повышения эффективности, выхода на новые рынки сбыта

Фото: Getty Images Russia

10

российских банков, по экспертным оценкам, входят сегодня в основной пул кредитных организаций, обслуживающих сегмент ВЭД

«ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ» (18+)

Тематическое приложение к «Ежедневной деловой газете РБК»

Является неотъемлемой частью «Ежедневной деловой газеты РБК» № 183 (3472) от 1 декабря 2021 г.

Распространяется в составе газеты

Материалы подготовлены редакцией партнерских проектов РБК+

Партнер проекта: ПАО РОСБАНК. Реклама

Учредитель: ООО «БизнесПресс»

Издатель: ООО «БизнесПресс»

Директор ИД РБК: Ирина Митрофанова

Главный редактор партнерских проектов РБК+: Наталья Кулакова

Редактор РБК+ «Внеэкономическая 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

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: 115280, Москва, ул. Ленинская Слобода, д. 26, стр. 3

От первого лица

«Фаст-ВЭД — это быстро, «вкусно», элементарно, дешево»

О месте и роли международных банков в сегменте внешне-экономической деятельности (ВЭД) РБК+ рассказал первый вице-президент дирекции корпоративного бизнеса РОСБАНКА **СЕРГЕЙ КОЗЕЛКОВ**.



Фото: Игнат Козлов для РБК

Как в целом можно оценить текущую ситуацию в сегменте внешнеэкономических сделок? Как она отражается на работе вашего банка?

Сегодня есть некая эйфория, связанная с восстановлением внешнеторгового оборота страны, где рост за восемь месяцев 2021 года в стоимостном выражении показал существенные 144% год к году, прежде всего за счет повышения цен на сырье и инфляционного компонента. В физическом выражении он практически не изменился. Если посмотреть на структуру внешнеторгового оборота, то, на мой взгляд, здесь все пока очень средне. Мы не видим существенного увеличения количества зарегистрированных в России участников ВЭД. Сейчас, по официальным оценкам, их всего около 93 тыс., при этом активных компаний всего около 75 тыс.

Радует, что растет активность в импорте. По данным Федеральной таможенной службы (ФТС), поставки товаров из стран дальнего зарубежья в РФ в январе—октябре этого года увеличились на 28,3% год к году. Здесь, конечно, следует учитывать рост индекса цен. Среди других драйверов — масштабные государственные инфраструктурные проекты, где динамично растет импорт услуг.

Впрочем, банки являются бенефициарами как раз стоимостного роста сегмента ВЭД. В частности, импорта, особенно интересного для банков с международным участием. Они обладают необходимой

инфраструктурой для доступа клиента к удобным и дешевым инструментам сопровождения и финансирования импорта.

У нас существенно вырос портфель торгового финансирования: в этом году зафиксирован исторический рекорд на уровне 255 млрд руб. (рост более 15% год к году). Стабильно высок показатель нашей доли на рынке в импортных аккредитивах, которая держится в зависимости от года на уровне от 11 до 15%. Это очень серьезная цифра с учетом того, что доля Росбанка в активах российского банковского сектора в целом относительно невелика.

За счет чего растут показатели, если клиентов больше не становится?

За счет роста спроса на банковские сервисы в сфере ВЭД со стороны существующей клиентской базы. Улучшаются ценовые условия, продуктовое наполнение, повышается уровень ВЭД-грамотности клиентов. И это, кстати, во многом заслуга банков. Важно, что государство идет по пути либерализации соответствующих законов и подзаконных актов. Например, уже сделаны шаги в части ограничений по репатриации валютной выручки. По сути, сейчас у российских компаний есть опция оставлять выручку за рубежом. Наше преимущество как части глобальной финансовой группы Société Générale, в частности, в том, что ее подразделения есть более чем в 65 странах, где мы можем поддерживать клиентов, предоставляя фи-

нансовые услуги и открывая счета.

Чего, в свою очередь, ждут от банков импортеры и экспортеры?

Рынок ждет от банков расширения продуктовой линейки, которая позволит увеличивать оборот торгового финансирования и комиссионный бизнес по сопровождению ВЭД, в чем, собственно, заинтересованы и банки.

Здесь запрос полностью соответствует ожиданиям любого современного потребителя — нужны простота, скорость, дешевизна, а также красивая и удобная упаковка продукта. Мы даже у себя внутри сформулировали такое понятие, как «фаст-ВЭД», где фаст — это быстро, В — «вкусно», Э — элементарно, Д — дешево. И сейчас стараемся ориентировать своих клиентов на такое «фаст-ВЭД» потребление.

Есть спрос на качество и быстроту проведения расчетных операций, причем в различных валютах. Платежи клиент хочет видеть онлайн и иметь возможность отслеживать их в любой момент. Для этого у нас, в частности, есть специальный сервис GPI Tracker. Далее бизнесу необходимо все, что связано с сопровождением ВЭД: валютный контроль и другие услуги. Также клиент хочет видеть в банке ВЭД-консультанта и сервисы, которые позволили бы ему избежать конкретных ошибок при взаимодействии с регулятором. Чтобы это было недорогим, нужна хорошая сетка банков-корреспондентов,

доступ к новым платежным сервисам/системам и оптимальные тарифы. Все, о чем я сказал, у нас, в частности, имеется.

Можно немного подробнее о сервисах, о которых вы упомянули?

Относительно недавно мы запустили несколько новых удобных сервисов. Один из которых реализован совместно с компанией «Мультисервисная платежная система» (МПС), которая предоставляет участникам ВЭД платежный сервис «Раунд» для оплаты таможенных платежей. В целом расчеты компаний с ФТС России сейчас идут по двум основным каналам: платежные поручения через банки в пользу таможенных органов, а также через операторов таможенных платежей, которые сегодня на рынке предоставляют две компании: «Таможенная карта» (принадлежащая одному из универсальных коммерческих банков) и МПС (является частной компанией). В конечном итоге клиент вправе самостоятельно выбрать наиболее подходящий способ оплаты.

За октябрь текущего года совокупный объем таможенных платежей выглядит следующим образом: доля МПС составляет 28% от общего объема, доля «Таможенной карты» — 14%, оставшаяся часть — прямые расчеты с ФТС России.

Росбанк — крупнейший расчетный центр оператора таможенных платежей МПС (с долей 50%) для других банков-участников и их клиентов и осуществляет перевод денежных средств в Федеральное казначейство. А также является банком — участником обеих платежных систем.

Но что сегодня особенно важно, мы сотрудничаем с МПС не только по расчетам таможенных платежей, но и в части предоставления

дополнительных нефинансовых сервисов: например, для компаний, имеющих статус уполномоченных экономических операторов, предлагается витрина данных для предоставления информации таможенным органам на платформе банка. Таким образом, клиент помимо опций выбора тарифов и получения расчетной функции автоматом может получить дополнительный функционал. То есть формируется такой бесшовный путь.

Что дает участникам ВЭД использование сервисов с таможенными картами?

Концептуально использование специализированного платежного сервиса позволяет клиенту избежать авансирования на единый лицевой счет и не держать свободные остатки. С учетом того что некоторые банки сейчас платят до 7,5% годовых по остаткам на расчетных счетах, это очень весомый аргумент при выборе способа оплаты таможенных платежей. Дополнительным фактором в пользу платежных систем является возможность получения овердрафта для обеспечения достаточности денежных средств для декларирования товара в праздничные и выходные дни. При использовании таможенных карт клиент платит только транзакционную комиссию в зависимости от среднемесячного объема таможенных оборотов.

При этом мы сейчас делаем все, чтобы платеж мог стать для клиента как можно менее затратной процедурой.

За счет чего?

В условиях роста ключевой ставки, как сейчас, появляется возможность получать дополнительный процентный доход по рублевым остаткам, который позволяет субсидировать другие комиссии для привлечения клиентов.

В результате мы можем снижать как себестоимость платежей, так и тарифы для клиентов, а в некоторых случаях можем их даже обнулять. Для понимания: если себестоимость платежа через Банк России сейчас в среднем 11 руб., то в Росбанке она около 4 руб. за счет правильной маршрутизации платежа, использования прямых расчетов с ключевыми банками и опции расчетов на основании реестра.

В части расчетов в иностранных валютах, в том числе экзотических, мы также стремимся снизить себестоимость платежа или необходимой конверсии за счет новых платежных технологий. ▀

«Расширение банками продуктовой линейки по сопровождению ВЭД позволит увеличить оборот торгового финансирования»

Инструменты

Импорт и экспорт на удаленке

Внешнеэкономическая деятельность становится все более цифровой, переходит в онлайн. Этому активно способствуют государство, банки, а также пандемийные ограничения.

ИВАН КОЗЛОВ

Банковский сектор, по оценкам экспертов, лучше других отраслей адаптирует и внедряет цифровые технологии, пандемия еще сильнее подтолкнула этот тренд. И сфера внешнеэкономической деятельности (ВЭД) тут не исключение.

СТАВКА НА ОНЛАЙН

Цифровизация процессов ВЭД — это давний тренд, который начался в банковской сфере более десяти лет назад; сейчас он приобретает особую актуальность в условиях пандемии, переходов на дистанционные форматы работы, говорит руководитель направления ВЭД Альфа-банка Алексей Каримов. Вместе с тем, по его словам, процесс цифровизации ВЭД требует серьезных инвестиций от всех участников рынка. «Мы видим, что все банки совершенствуют каналы дистанционного банковского обслуживания — улучшают пользовательские интерфейсы, автоматизируют процессы обработки документов, помогают клиентам правильно и быстро оформлять документы, что облегчает работу сотрудникам компаний, ведущих ВЭД», — добавляет он.

Процесс цифровизации ВЭД «идет поступательно и планомерно», рассказывает руководитель Центра цифровых решений для корпоративного и инвестиционного бизнеса Росбанка Алексей Ясаков: «Специфика цифровизации банка для участников ВЭД определяется высокой сложностью процесса обслуживания экспортеров и импортеров, а также часто меняющейся регуляторной средой».

Задачей-минимум для банка, по его словам, является построение цифрового продукта для участников ВЭД на совершенно новой технологической платформе, который позволил бы клиенту создать новую традицию работы с документами валютного контроля, избавившись от постоянного беспокойства и большого количества рутины, ранее свойственной этому процессу.

Следующий уровень клиентского опыта, о котором говорит эксперт, можно создать только путем постоянной работы с истинной клиентской потребностью: «Для этого нужно спроектировать цифровое взаимодействие так, чтобы клиент комфортно пользовался сервисами, не совершал ошибок при работе с документами и не пропу-



← Специфика цифровизации для участников ВЭД определяется высокой сложностью процесса обслуживания экспортеров и импортеров

Фото: Getty Images Russia

скал важные для его бизнеса события. В то же время взаимодействие с банком должно быть так же просто, как дважды два, — сделать это очень сложно, на это сейчас направлено большое количество усилий».

Клиенты банков сегодня в режиме онлайн могут отслеживать международные платежи или проводить конверсионные операции практически круглосуточно. При этом банки не единственные контрагенты экспортера или импортера во внешнеэкономической деятельности: есть еще Федеральная таможенная служба (ФТС), Федеральная налоговая служба (ФНС), Роспотребнадзор, Россельхознадзор, таможенные брокеры, логисты, есть государственные организации для поддержки и развития ВЭД и пр. Основные вызовы сейчас заключаются не просто в цифровизации отдельных участников рынка, но и в их интеграции, чтобы участники ВЭД могли эффективно и комфортно взаимодействовать с различными государственными структурами и ведомствами, отмечает замдиректора департамента развития среднего бизнеса банка «Открытие» Татьяна Асмаковец.

Значительную роль в процессе цифровизации играет и государство — как в регуляторном, так и в технологическом плане. «Посмотрите, какой огромный путь прошла таможня: в 2008 году была выпущена первая декларация, поданная через интернет, в 2014 году коллеги запустили полное электронное декларирование. А сегодня, по информации ФТС, уже более 40% всех деклараций при экспорте выпускается автоматически, то есть без

участия инспектора», — приводит пример Татьяна Асмаковец.

Гибкость нормативной базы по валютному контролю позволяет создавать удобный сервис, отмечает Алексей Ясаков. В частности, в Росбанке, по его словам, реализован сервис для экспортеров, который упрощает прохождение формальностей при получении экспортной выручки: банк берет эту функцию на себя.

Российский экспортный центр (РЭЦ; институт господдержки экспорта, входит в ВЭБ.РФ) в ноябре прошлого года запустил цифровую платформу «Мой экспорт» (информационная система «Одно окно»), которая предоставляет российский компаниям онлайн-доступ к услугам, сопровождающим выход на зарубежные рынки сбыта. С момента запуска, по данным пресс-службы РЭЦ, на платформе зарегистрировано почти 5 тыс. юридических лиц. Самый популярный сервис — финансирование затрат на участие в выставках и бизнес-миссиях, этой услугой воспользовались почти 2 тыс. предпринимателей. Также компании активно пользуются услугой получения компенсации затрат на транспортировку продукции агропрома и промышленности и сервисом оформления сертификата свободной про-

дажи, сообщается в материалах РЭЦ.

СЕРВИСНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ

Ключевых банковских сервисов для участников ВЭД, по словам Татьяны Асмаковец, всего три: валютный контроль, конверсионные операции и обеспечение международных платежей — без них внешнеэкономическая деятельность невозможна. При этом банки постоянно развивают и улучшают сервисную и продуктовую составляющие. Например, при осуществлении расчетов государством наложена на банки функция агента валютного контроля, что со стороны бизнеса выглядит как дополнительные барьеры. Однако, используя технологии, банки обогатили регуляторные требования сервисами, минимизирующими риски участников ВЭД. В интернет-банке есть встроенная или настраиваемая система защиты от рисков нарушения валютного законодательства, эксперты банков могут помочь в структурировании международного контракта под сделку или клиент может воспользоваться одной из стандартных форм контрактов, одобренных со стороны валютного контроля.

В сфере ВЭД в качестве ключевых сервисов стоит отметить консалтинговые услу-

ги, оказываемые сотрудниками банка, которые помогают клиентам решать вопросы, связанные с валютным контролем, считает директор департамента транзакционных продуктов и привлечения ресурсов МКБ Филипп Литвиненко. Когда банк оформляет документы валютного контроля и ведет контракт клиента, это значительно экономит последнему время и средства. Уменьшается риск допустить ошибки, связанные с несоблюдением требований валютного законодательства, из-за неправильной трактовки законов и постановлений. Есть также сервис «календарь событий», который напоминает участникам ВЭД о сроках предоставления документов валютного контроля, что позволит минимизировать риски нарушения со стороны валютного законодательства. И система SWIFT GPI Tracker, с помощью которой возможно контролировать все этапы прохождения международного платежа вплоть до зачисления контрагенту.

Стоит отметить и ключевые сервисы в сфере ВЭД, которые предоставляются банками с привлечением партнеров. К ним можно отнести сервис по возмещению НДС и акцизов без посещения налоговых органов. А сервис по поиску иностранного контрагента будет полезен начинающему клиенту — он позволит найти деловых партнеров, расширить базу контактов, провести анализ рынка и конкурентов. Сервис по проверке иностранного контрагента полезен на любом этапе ведения бизнеса вне зависимости от того, давно компания на рынке или только начинает свою деятельность.

Банки сегодня довольно далеко продвинулись в вопросах цифровизации и создания продуктов и сервисов для клиентов, занимающихся внешнеэкономической деятельностью, считает Татьяна Асмаковец. Но при этом продолжают активно развивать и расширять линейку соответствующих сервисов. «Из совсем свежих трендов я бы отметила активную адаптацию и цифровизацию для малого и среднего бизнеса продуктов страхования валютных рисков, международных банковских гарантий и аккредитивов, развиваются сервисы по отслеживанию международных платежей в режиме онлайн и сервисы по проверке иностранных контрагентов, что стало особенно актуально, когда появились ограничения на перемещения между странами», — говорит эксперт. ■

40%

превышает сегодня автоматический выпуск экспортных деклараций без участия инспектора Федеральной таможенной службы