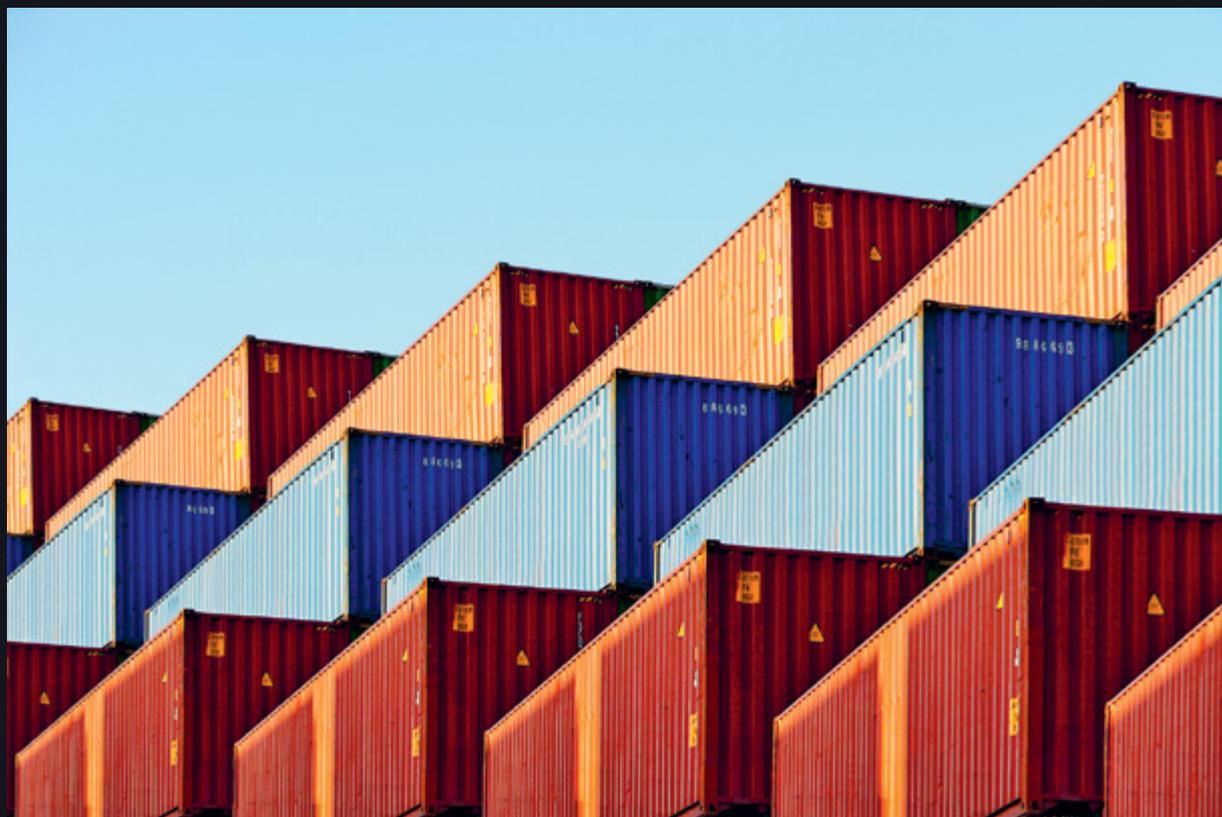


РБК+

Экспортная деятельность

Новая география с госгарантией



Подготовлено редакцией РБК+

Партнер проекта



Фото: Getty Images Russia

Реклама.
АО «ЭКСАР»

Выход на новые рынки сбыта требует от российских экспортеров умения оценивать сопутствующие экономические и политические риски и защищаться от них. Один из самых эффективных способов защиты — по-прежнему страхование.

Текст: Алексей Соколовский

После резкого обострения геополитической обстановки в 2022 году и разрыва значительной части отношений с западными партнерами из-за санкций российский экспортно ориентированный бизнес столкнулся с необходимостью осваивать новые рынки сбыта. Это неминуемо привело к возникновению новых видов рисков, с которыми сегодня нужно учиться работать.

ВОСТОЧНЫЙ ЭКСПРЕСС

Переориентация на новые рынки сбыта — крайне важный вопрос для большинства экспортеров, особенно для тех, кто был связан с недружественными странами, говорит председатель комиссии по внешнеэкономической деятельности общественного совета Минэкономразвития, председатель правления Совета по развитию внешней торговли и международных экономических отношений Максим Черешнев. Это был достаточно большой кусок рынка, поясняет он, и компаниям нужно где-то взять выпадающие валютные доходы, что особенно актуально в связи с текущим ослаблением рубля. И эти выпадающие доходы могут быть возмещены только за счет экспортных контрактов на новых рынках.

Россия традиционно считается поставщиком сырьевых товаров, однако уделяет большое внимание и развитию несырьевого неэнергетического экспорта (ННЭ). По данным Российского экспортного центра (РЭЦ; входит в группу ВЭБ.РФ), поступления в бюджетную систему, связанные с ННЭ, в последние годы составляют более 3 трлн руб. в год. За последние шесть лет количество российских компаний, вовлеченных в мировую торговлю, выросло на 57%, в том числе за счет экспортно ориентированного малого и среднего бизнеса (это 17,7 тыс. малых и средних компаний-экспортеров, поставляющих за рубеж несырьевую неэнергетическую продукцию на \$16,5 млрд).

Генеральный директор Российского агентства по страхованию экспортных кредитов и инвестиций (ЭКСАР; входит в группу РЭЦ) Никита Гусаков отмечает, что в целом российские компании до недавних пор использовали далеко не все возможности по освоению рынков глобального Юга. Только сейчас экспорт в страны Азии, Африки, Латинской Америки переживает этап трансформации «штучных» поставок в массовые. Этот процесс, по его словам, должен сопровождаться формированием полноценной логистической инфраструктуры, которая сможет обеспечить пропуск полного объема запланированного ННЭ, а также организацией финансовых потоков. При этом он замечает, что за достаточно короткий период российским компаниям и банкам удалось выстроить новые цепочки расчетов, в том числе в рублях и национальных валютах стран-покупателей.

Кроме традиционных проблем, которые возникают при освоении новых рынков, следует учитывать общее усиление протекционизма в связи с замедлением темпов роста мировой экономики и, соответственно, снижением

темпов роста спроса и усилением конкуренции, говорит директор Института торговой политики НИУ ВШЭ Александр Данильцев.

Экспорт важен и необходим не только для получения дополнительных доходов, но и в части формирования конкурентной среды на мировом рынке, считает член генсовета «Деловой России», председатель совета директоров компании «Берега» Юрий Коробов. Эта среда в первую очередь помогла бы стране проводить некую работу над ошибками, выводя на рынок конкурентоспособную продукцию и делая ее более привлекательной на общем фоне. «Если говорить о перспективах несырьевого экспорта, то еще предстоит большая и долгая работа, чтобы серьезно конкурировать с долей сырьевого экспорта», — добавляет он.

ДРУГИЕ БЕРЕГА

Переориентация на новые рынки сбыта становится для многих российских экспортеров непростой задачей, требует адаптации, подбора правильных партнеров, учета локальной специфики, говорит Максим Черешнев.

Этот процесс характеризуется рядом дополнительных препятствий, отмечает Никита Гусаков: «Так, например, кредитные рейтинги контрагентов из регионов глобального Юга, как правило, ниже, чем рейтинги контрагентов из стран Европы и Северной Америки. Это, безусловно, влияет на принятие решения о самой возможности сотрудничества, а также отражается на стоимости и возможности найти необходимые финансовые и страховые инструменты». По отдельным странам, по словам главы ЭКСАР, также остро стоит проблема невозможности получения информации, необходимой для проверки добросовестности и кредитоспособности контрагента.

Есть политические риски — это санкционное давление на страны, которые открыты к общению, говорит Юрий Коробов, есть экономические,

связанные с высокой себестоимостью собственных товаров в результате несбалансированных мер поддержки и высокой ключевой ставкой Банка России. Для купирования таких рисков необходимо четкое государственное планирование, постановка понятных задач для структур, отвечающих за экспортные операции, полагает он: «Ставить задачи необходимо не в разрезе «что надо изменить сегодня», а со смыслом «что мы хотим получить в результате в перспективе на ближайшие пять—десять лет».

Любой бизнес на новых рынках требует отдельного структурирования, рассказывает Максим Черешнев: «Когда мы говорим про Африку и Латинскую Америку, мы, конечно, понимаем, что это другие языки, другие обычаи. Но это и другое законодательство, другое право. И другая работа банковской инфраструктуры, другие правила в ретейле. У нас были случаи, когда компании в ЮАР не учли местную специфику работы и поставили товар по постоплате, как мы привыкли в России. Денег они так и не дождалась. У каждого рынка своя специфика, и нужно ее понимать».

Партнер аудиторско-консалтинговой компании Б1 (экс-ЕУ) Татьяна Самсонова также считает, что один из ключевых рисков для российских экспортеров связан с неполучением или несвоевременным получением платежей от иностранных контрагентов. Традиционно причина неплатежей была связана с реализацией кредитного риска иностранного покупателя, поясняет она. А с 2022 года увеличилось значение политических рисков, когда причиной неплатежа является отсутствие у контрагента возможности исполнить свои обязательства из-за введенных государственных запретов. Одним из возможных инструментов защиты от риска неплатежа по экспортному контракту, по ее мнению, является страхование экспортных сделок, которое уже более десяти лет на российском рынке реализуется специализированным государственным институтом — компанией ЭКСАР.

В его функции, в частности, входит страхование экспортных поставок российских компаний 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).

ТОЧКИ ВЫХОДА

В ряду конкретных продуктов Никита Гусаков выделяет страхование краткосрочной дебиторской задолженности: «Это портфельное страхование — самая распространенная схема кредитного страхования не только в России, но и в мире в целом». Работает это так: компания-экспортер передает на обслуживание в ЭКСАР свой портфель иностранных покупателей. Агентство анализирует каждого покупателя и по итогам определяет качество портфеля в целом. После этого определяются единые условия страхования, включая ставку и процент страхового покрытия по всему портфелю покупателей. Затем с экспортером заключается рамочный договор страхования. В случае появления новых покупателей их также можно добавить в действующий договор страхования на уже обозначенных условиях.

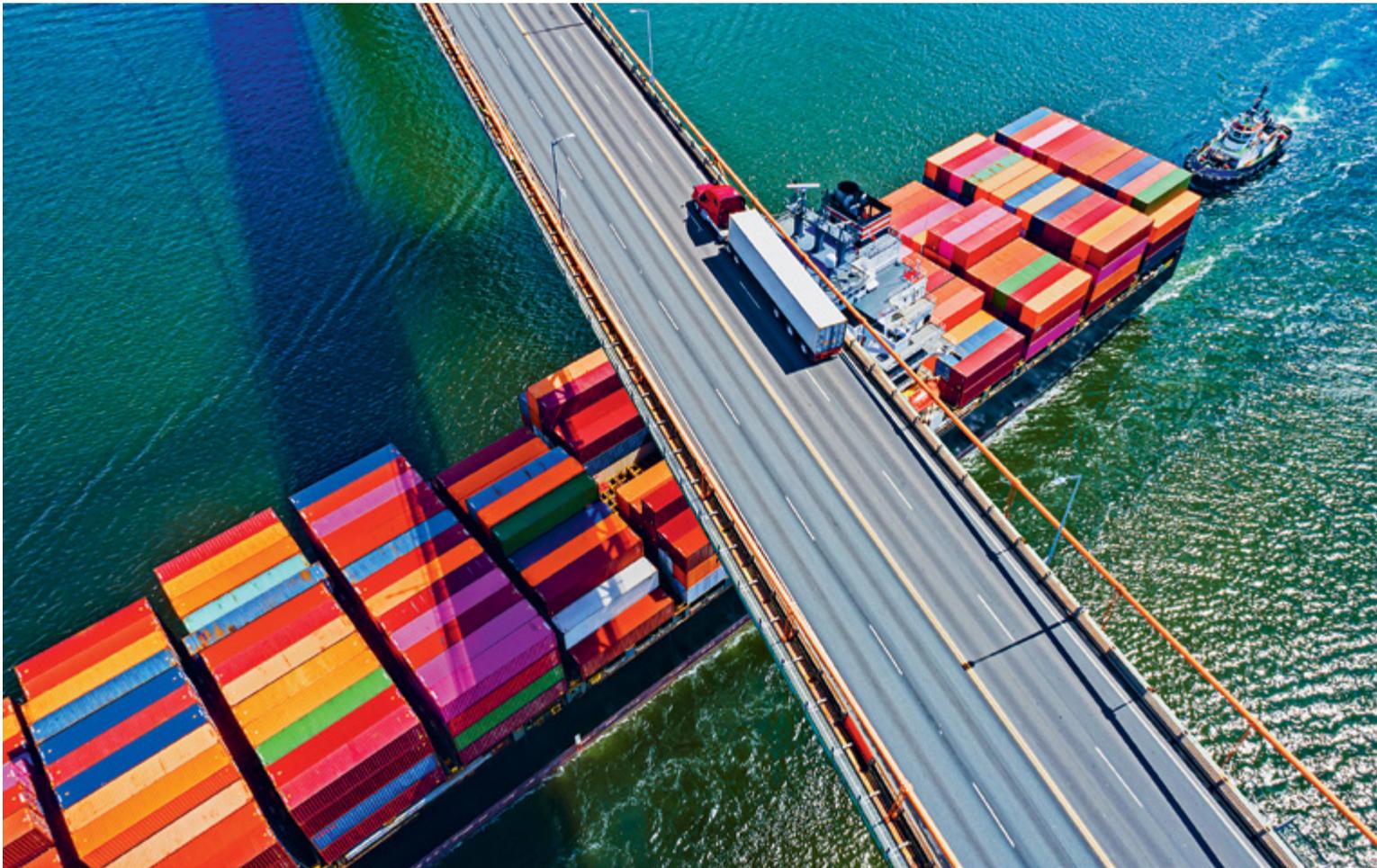
Процесс анализа страхового портфеля требует также усилий со стороны экспортера, поскольку кредитный анализ иностранных покупателей проводится на основании их финансовой отчетности, которую, как правило, экспортеру приходится запрашивать у покупателя самостоятельно.

Специально для компаний, включенных в Единый государственный реестр субъектов МСП, в ЭКСАРе разработали продукт «Страхование. Отсрочка платежа для МСП». «Сейчас этот продукт занимает второе место по популярности после страхования краткосрочной дебиторской задолженности и первое — среди малых и средних компаний», — добавляет Никита Гусаков.

По его словам, объем поставок для сегмента МСП, застрахованных по одному договору, достигает 10 млн руб., а стоимость страховки составляет фиксированную сумму в размере 20 тыс. руб. В случае неплатежа покупателя клиент получает страховую выплату, которая составляет 70% от неисполненных обязательств иностранного покупателя.

Уже несколько лет при поддержке РЭЦа наша компания страхует экспортные контракты через ЭКСАР, рассказывает руководитель направления по работе с государственными структурами фирмы «Торговый дом Ярмарка»





Процесс переориентации российского экспорта на страны глобального Юга требует формирования полноценной логистической инфраструктуры.

Юрий Рощин. По его словам, при относительно небольшой сумме страховой премии компания получает защиту экспортных контрактов и снижает риски несвоевременного поступления платежей от партнеров в других странах, что с учетом текущей внешнеполитической ситуации является достаточно актуальной и востребованной мерой поддержки бизнеса. «Кроме того, с выходом нашей компании на рынки новых стран страхование отсрочки платежа позволяет защищать свои интересы в условиях, когда провести скоринг и оценку иностранного партнера самостоятельно не всегда получается», — добавляет эксперт.

Экспортерам нужно активнее включаться в программу страхования отсрочки, разработанную для МСП, считает Юрий Рощин: «Во-первых, данная страховка покрывает коммерческие и политические риски экспортера при работе с партнерами в других странах. Во-вторых, вся процедура осуществляется достаточно просто в режиме онлайн. В-третьих, по данной страховке определен существенный лимит страховой стоимости по каждому иностранному покупателю».

При этом экспортные сделки охотно страхуют и крупные компании. «Мы активно пользуемся инструментами страхования кредитных рисков на контрагентов, которые предоставляет ЭКСАРА», — говорит руководитель управления казначейства «Северстали» Ирина Бутенко. Среди наиболее востребованных в компании продуктов она называет классическое страхование кредитных рисков и экспортный факторинг Росэксимбанка (входит в группу РЭЦ) с наличием страхового покрытия от ЭКСАРА. «Также рассматриваем вместе с коллегами из ЭКСАРА страхование предотгрузочного риска для снижения убытков при отказе покупателя от заказа, ранее выданного в производство и еще неотгруженного покупателю», — добавляет Ирина Бутенко.

При этом, по ее мнению, российский бизнес, особенно сегодня, крайне нуждается в расширении полномочий ЭКСАРА на страхование рисков внутри России. «В связи с уходом западных страховщиков и при дефиците иных гарантирующих инструментов качественная оценка риска и стабильное предложение покрытия со стороны ЭКСАРА для страхования кредитных рисков внутри страны является для нас первой необходимостью. Отсутствие такого покрытия сейчас существенно тормозит развитие внутреннего рынка, рост ВВП», — полагает эксперт.

Никита Гусаков при этом напоминает, что в прошлом году полномочия ЭКСАРА были расширены — линейка агентства пополнилась новыми продуктами для компаний, которые закупают критически важный импорт: страхование авансовых платежей и страхование кредита. В последнем случае страхуются риски банка, который финансирует импортера. «Мы стали гораздо чаще сталкиваться с ситуациями, когда иностранные поставщики не выполняют свои обязательства по контракту, мотивируя это сложностями с трансграничными перевозками и проведением международных платежей», — рассказывает руководитель ЭКСАРА. Поэтому у агентства появился продукт «Страхование авансовых платежей», который позволяет импортеру застраховать риски невозврата аванса со стороны иностранного поставщика при непоставке авансированных товаров. Сейчас размер авансов для российских покупателей составляет 50–80% от цены контракта, а раньше рыночным условием считался аванс в размере 20%. Благодаря этому продукту российские компании могут не только продолжить работу с действующими иностранными поставщиками, но и увеличить как портфель контрагентов, так и объем импортируемой продукции, нивелируя при этом возникающие коммерческие и политические риски, говорит Никита Гусаков.