

# 132 РБК+ Экспортная деятельность

## Плечо для внешней торговли

Текст: Алексей Соколовский



Подготовлено редакцией РБК+

Партнер проекта

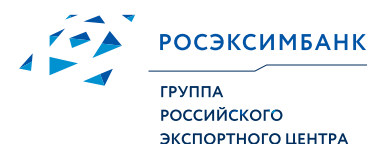


Фото: Getty Images Russia

Реклама.  
АО «Росэксимбанк»

**Рост российского несырьевого неэнергетического экспорта — в числе приоритетов правительства. Самая популярная мера стимулирования здесь — льготное финансирование экспортеров.**

По данным Минпромторга, объем российского экспорта в 2022 году составил около 26% от ВВП, около трети пришлось на несырьевой неэнергетический экспорт (ННЭ). Это одно из приоритетных направлений внешнеэкономической деятельности России, закрепленных в национальном проекте «Международная кооперация и экспорт», и существенный фактор роста ВВП, говорит директор департамента международной кооперации и лицензирования в сфере внешней торговли Министерства промышленности и торговли Роман Чекушов. В текущих экономических условиях ННЭ особенно нуждается в господдержке, в том числе финансовой.

### ЗОНА ОТВЕТСТВЕННОСТИ

По данным Российского экспортного центра (РЭЦ), с несырьевым неэнергетическим экспортом связаны платежи в бюджетную систему РФ в объеме 3,1 трлн руб. в год — на практике это увеличение доходов в бюджеты всех уровней, развитие обрабатывающих отраслей экономики, создание дополнительных высококвалифицированных рабочих мест. «Через поддержку ННЭ российское правительство способствует развитию малого и среднего предпринимательства (МСП), а также увеличению выпуска продукции с более высокой добавленной стоимостью», — говорит доцент кафедры международного бизнеса РЭУ им. Плеханова Анастасия Прикладова.

Сейчас несырьевой неэнергетический экспорт — один из основных стабильных источников доходов бюджетной системы страны, поэтому его рост позволит обеспечить выполнение всех социальных обязательств государства перед гражданами, отмечает проректор по научной работе Финансового университета при правительстве РФ Светлана Соляникова. Это особенно важно на фоне сокращения экспорта углеводородов и, соответственно, снижения поступления нефтегазовых доходов: за девять месяцев 2023 года их объем уменьшился на 26,3% по сравнению с аналогичным периодом 2022-го, а они составляют более трети доходов федерального бюджета.

Кроме того, ННЭ стимулирует сохранение и развитие технологичности российского бизнеса, отмечает старший научный сотрудник Центра исследований международной торговли РАНХиГС Александр Фиранчук. Во-первых, за счет повышения рентабельности высокотехнологичных производств при диверсификации рынков сбыта. Во-вторых — за счет эффекта обучения через экспорт: уровень конкуренции на глобальных рынках выше, что требует постоянной модернизации и повышения эффективности производства. Наконец, торговля несырьевыми товарами, в первую очередь комплектующими, является более стабильной, чем сырьевыми, поскольку покупателю сложнее переключиться с одного поставщика на другого в сравнении с импортом сырья, а поставщику сложнее найти альтернативный рынок сбыта, поясняет эксперт.

### БЕГ С ПРЕПЯТСТВИЯМИ

Российский несырьевой неэнергетический экспорт сегодня развивается в очень непростых условиях: запретов и ограничений со стороны недружественных стран, разрыва складывавшихся десятилетиями логистических маршрутов, сложностей с трансграничными расчетами между контрагентами. Сдерживающими факторами, по мнению Светланы Соляниковой, выступают высокий уровень монополизированности внешних рынков, сложность входа на новые для российских компаний азиатские и африканские рынки. Также расширению деятельности как действующих, так и потенциальных экспортеров, особенно в несырьевом сегменте, не способствует введение вывозных таможенных пошлин, зависящих от курса национальной валюты, считает Анастасия Прикладова. Один из самых значительных барьеров для роста продаж российской продукции за рубежом — отсутствие узнаваемости отечественных брендов, отмечает гендиректор РЭЦа Вероника Никишина.

Между тем к ряду препятствий российский экспортно ориентированный бизнес уже адаптировался, говорят эксперты. Санкционные ограничения стали стимулом для активного развития внешней торговли с дружественными странами, отмечает Роман Чекушов. Так, по его словам, в 2022 году прирост экспорта несырьевых неэнергетических товаров в регионы Восточной и Западной Азии, Северной и Восточной Африки составил 11%. По итогам января—августа 2023 года также наблюдается позитивная динамика.

Вероника Никишина отмечает, что в части преодоления логистических и платежных барьеров многие зарубежные контрагенты сегодня сами предлагают российским экспортерам пути рестройки логистики, соглашаются на расчеты в национальных валютах.

К позитивным факторам для развития ННЭ Роман Чекушов относит развитие новых транспортно-ло-

РБК №10-02 (178) 2024



гистических коридоров, таких как Север—Юг, Азово-Черноморский бассейн, Восточный полигон, заключение различных преференциальных соглашений с дружественными странами, увеличение расчетов в национальных валютах, совершенствование методов государственной поддержки ННЭ.

## ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА

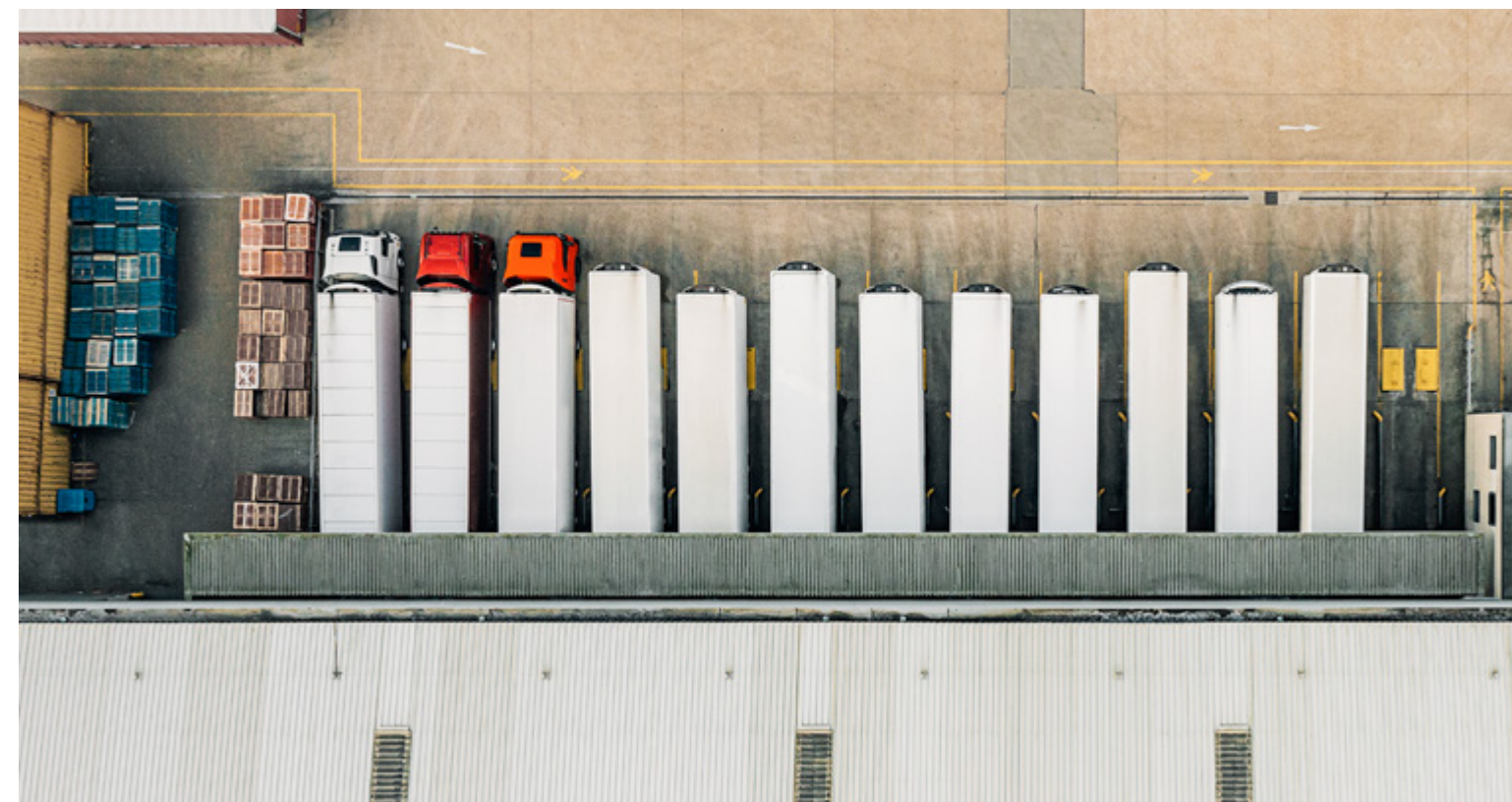
В России сформирована сквозная система поддержки экспортеров товаров отраслей промышленности и продукции агропромышленного комплекса на каждом этапе жизненного цикла экспортного проекта, рассказывает Роман Чекушов: «Ее формирование стало возможно за счет реализации нацпроекта «Международная кооперация и экспорт», в рамках которого в числе прочего предусмотрены льготное кредитование от ВЭБ.РФ и Росэксимбанка (входит в группу РЭЦ.—РБК+), субсидирование транспортировки и сертификации продукции, омологация и НИОКР, продвижение продукции на внешние рынки».

При этом меры господдержки, по словам представителя Минпромторга, нуждаются в регулярной донастройке в зависимости от меняющихся условий ведения внешней торговли. В частно-

сти, в прошлом году на фоне усиления санкционного давления механизмы ее получения для экспортеров были значительно упрощены и ускорены, были введены послабления в части предоставления субсидий. В 2024 году, как говорит Роман Чекушов, планируется запустить ряд новых мер господдержки, которые предусматривают создание точек индустриального присутствия за рубежом; страховую поддержку высокорисковых проектов в приоритетных странах; поддержку логистических операторов в целях «раскатки» приоритетных маршрутов, а также льготное кредитование производства и поставок продукции.

К наиболее эффективным действующим сегодня мерам господдержки Светлана Соляникова относит льготное кредитование и беспрошленный ввоз технологического оборудования и сырья, что позволяет компенсировать рост затрат экспортеров. Также она отмечает комплекс реализуемых РЭЦом мер, помогающих формировать грамотные стратегии продвижения товаров российского несырьевого неэнергетического экспорта на новых рынках. Росту объема ННЭ способствует деятельность РЭЦа, который предлагает ряд финансовых и нефинансовых услуг отечественным производителям, нацеленных на зарубежные рынки, подтверждает Анастасия Прикладова.

Мощный инструмент поддержки на внешних рынках — страновое продвижение, которое способно качественно изменить спрос на российскую продукцию, отмечает Вероника Никишина. Система продвижения продукции «Сделано в России» имеет сегодня обширный маркетинговый инструментарий: выставки, бизнес-миссии, демонстрационные павильоны, нацмагазины на крупнейших маркетплейсах, рекламные кампании в печатных и электронных СМИ. Такой инструментарий позволяет существенно повысить уровень знаний о российской продукции у зарубежного потребителя. В 2023 году маркетинговые активности комплексно охватят более 20 приоритетных рынков, они сопровождаются финансовой поддержкой и страхованием коммерческих и политических рисков.



К перспективным способам поддержки несырьевого экспорта можно отнести снижение административных барьеров для экспортеров, в частности количества форм отчетности и размера штрафов; инвестиции в логистическую инфраструктуру; субсидирование непосредственно торговых издержек на логистику и страхование; консультирование по особенностям ведения экспортной деятельности в отдельных странах, считает Александр Фиранчук.

## ФИНАНСОВАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ

Важнейшей мерой в поддержке ННЭ большинство экспертов называют именно удовлетворение потребности компаний-экспортеров в финансировании. «Наиболее важными и эффективными сегодня являются программы льготного кредитования, в том числе для компаний, реализующих корпоративные программы повышения конкурентоспособности, а также механизмы компенсации затрат на транспортировку промышленной продукции и продукции АПК, которые в наибольшей степени востребованы среди несырьевых экспортеров», — считает Роман Чекушов.

В Группе РЭЦ финансированием экспортеров, в том числе с применением субсидированной льготной ставки, занимается Росэксимбанк. Помимо собственных программ финансирования банком разработаны партнерские программы с другими кредитными организациями, в рамках которых Росэксимбанк финансирует чужих клиентов на льготных условиях под гарантийное покрытие банков.

«Весь 2023 год мы наблюдали рост потребности в экспортном финансировании. Несырьевой неэнергетический экспорт продолжает осваивать традиционные рынки стан ЕАЭС, расширяет свое присутствие в Индии и Китае, заходит на новые рынки Азии и Африки. Росэксимбанк, учитывая потреб-

ности бизнеса, нарастил кредитный портфель банка более чем на 40%. Для сохранения конкурентоспособного предложения для бизнеса банк перестроил всю свою продуктовую линейку под потребности текущей ситуации, говорит врио председателя правления Росэксимбанка Татьяна Сахарова. По ее словам, рост потока заявок на кредит стимулирует банк не только к ускорению внутренних процессов, но и к разработке новых продуктов и развитию цифровизации взаимоотношений с заемщиками. Например, в этом году появилась возможность подать заявку на кредитный и гарантийный продукт на платформе «Мой экспорт». «Платформа не только позволяет подать обращение о получении кредитного или гарантийного продукта, но и дает клиенту в дальнейшем возможность в оперативном режиме отслеживать статус поданного заявления», — продолжает Сахарова.

Для повышения доступности кредитных ресурсов для компаний, относящихся к сегменту МСП, банком разработан кредитный продукт «Деньги на экспорт». Данный продукт позволяет МСП, имеющему стабильное финансовое состояние и экспортный контракт, получить кредит по упрощенному процессу, льготной ставке (на ноябрь 2023-го 7,5% годовых) и без залога. «Деньги на экспорт» — это доступно и эффективно для бизнеса», — подчеркивает Татьяна Сахарова.



# «Финансовая устойчивость позволяет нам поддерживать экспорт»



## О ситуации с финансированием в сфере несырьевого неэнергетического экспорта рассказала руководитель Росэксимбанка Татьяна Сахарова.

**Как вы можете охарактеризовать уровень активности российских экспортеров на сегодняшний день?**

С позиции банка, основная задача которого — поддержка несырьевого неэнергетического экспорта, мы видим, что бизнес в этой сфере очень активен, есть большой запрос на кредитные ресурсы. За прошедшие месяцы этого года наш портфель вырос на 45% к прошлому году, прошлогоднее падение мы полностью отыграли. Экспортеры нуждаются в финансах, в том числе на реализацию своих обновленных стратегий внешнеэкономической деятельности, выставление новых товарно-логистических цепочек, маркетинг. Новые связи — это всегда и повышенные затраты, и повышенные риски.

Конечно, столь быстрый рост нашего портфеля в этом году в значительной степени обусловлен тем, что в прошлом году экспортеры на некоторое время, скажем так, вставали на паузу. Бизнесу нужно было адаптироваться, найти новые рынки сбыта, наладить альтернативные схемы проведения финансовых операций с зарубежными контрагентами.

На этом фоне отмечалось и снижение спроса на финансирование экспорта. Под конец прошлого года у нас сократился кредитный портфель — но это был осознанный процесс, поскольку мы стремились к погашению активов, находящихся за рубежом. Замечу, что до весны прошлого года кредитование иностранных покупателей российских товаров

было одним из наиболее популярных продуктов Росэксимбанка.

**Если структура спроса изменилась, то за счет чего удалось заполнить новые ниши?**

Мы перестроили свою линейку, адаптировали ее под текущие реалии, при этом ни один выпавший продукт не остался без замены.

Что кардинально поменялось? Почти все наши продукты предоставляются в рублях. Валютные активы у нас уходят из портфеля.

Также мы начали оказывать поддержку критически важному импорту. Напомню, что в марте прошлого года государство наделило Российский экспортный центр (РЭЦ), в группу которого входит Росэксимбанк, а также страховое агентство ЭКСАР соответствующими полномочиями — ввиду того что импортеры необходимых для российской экономики товаров, комплектующих, оборудования столкнулись с новыми политическими рисками, отказами поставок, сложностями в логистике, задержкой грузов в портах, сложностями в международных расчетах. Все это снижало эффективность импортных операций, в связи с чем со стороны государства импортерам тоже стала оказываться поддержка.

**Какие продукты в новых условиях пользуются наибольшей популярностью у бизнеса?**

В первую очередь отмечу экспортный факторинг. Мы предоставляем экспортерам финансирование под те сделки, где у них предусмотрена отсрочка платежа со стороны иностранного покупателя: как краткосрочная — до года, так и более длительная. При этом в коллаборации с ЭКСАР мы принимаем на себя риски экспортера, связанные с возможностью неплатежа со стороны покупателя, — это так называемый факторинг без регресса. И в дальнейшем уже сами разбираемся с этим покупателем — без участия экспортера. В отличие от кредита такая схема не отягощает баланс компаний-экспортеров, обеспечивает их более устойчивое финансовое состояние.

Мы также создали максимально облегченный новый продукт «Деньги на экспорт» для малых и средних предпринимателей (МСП), для которых получение экспортных кредитов традиционно было связано с определенными сложностями в части подготовки документов и поиска залогов. «Деньги на экспорт» можно получить без залога по льготной ставке с предоставлением сокращенного пакета

документов. Основное требование к заемщику — он должен иметь устойчивое финансовое положение и предоставить проект или подписанный экспортный контракт с иностранным покупателем.

**То есть на финансовую помощь от Росэксимбанка могут рассчитывать в первую очередь экспортеры, имеющие готовую экспортную сделку?**

Это так. Поскольку мы используем под такой кредит государственную субсидию, то у нас есть ряд жестких критериев по обеспечению эффективного и целевого использования соответствующих средств. Все наши кредитные продукты — как для МСП, так и для крупного бизнеса, которые позволяют предприятиям оперативно получить деньги на исполнение обязательств по экспортному контракту, — также рассчитаны на компании, уже имеющие заключенные контракты.

У экспортной деятельности есть свой цикл — от принятия решения о том, что хорошо бы начать торговать с границей, до выставления устоявшихся отлаженных каналов поставок. И возможность воспользоваться финансовыми услугами Росэксимбанка, в том числе в совокупности со страховыми продуктами ЭКСАР, наступает именно тогда, когда экспортер уже полностью сформировал проект, нашел иностранного контрагента, заключил контракт. Для тех, кто пока только начинает пробовать себя в международной торговле, есть другие — нефинансовые — механизмы поддержки от группы РЭЦ, есть «Школа экспорта», где научат создавать экспортные проекты, под которые потом можно будет привлекать финансирование.

**А если деньги нужны для реализации каких-то стартовых решений?**

Стартапам во все времена нелегко найти финансирование, но если бизнес уже функционирует и предприятие решило начать экспортную деятельность, то оно всегда может воспользоваться программами коммерческих банков, где оно обслуживается, которые предусматривают финансирование на пополнение оборотных средств, в том числе для экспортных целей.

**У вас же есть партнерские программы с коммерческими банками?**

Да, есть. Но они в конечном счете тоже рассчитаны на состоявшихся экспортеров. У бан-

ков-партнеров есть клиенты, которых они хорошо знают, которым в этих банках уже открыты лимиты или по которым банки могут быстро принять решение о кредитовании, готовы дать гарантийное обязательство. Мы, в свою очередь, через этот партнерский продукт делаем меры государственной поддержки экспорта, предусматривающие кредитование по льготной процентной ставке, доступными большому числу экспортеров высокотехнологичной продукции.

**То есть они вам предоставляют свою клиентскую базу. А как же конкуренция?**

Нужно понимать, что мы не конкурируем с коммерческими банками в классическом понимании. У нас нет борьбы за клиента, мы не требуем перехода к нам на расчетно-кассовое обслуживание, заведения счетов. Перед Росэксимбанком, как перед институтом развития, стоит задача наращивания несырьевого неэнергетического экспорта. Это наша основная миссия — чтобы больше экспортных контрактов заключалось, больше выручки поступало в нашу страну. Конечно, мы так же, как и другие банки, находимся под регулированием ЦБ РФ, у нас есть свои целевые показатели эффективности, прибыли, достаточности капитала. И они у нас, надо сказать, находятся на достойном уровне. Но главное, что финансовая устойчивость позволяет нам увеличивать объемы поддержки несырьевого неэнергетического экспорта и критического импорта, который с прошлого года тоже стал нашей приоритетной задачей.





# Банковская «цифра» для экспортера

**Господдержка российского экспорта позволяет сегодня предпринимателям получать финансовые услуги в единой экосистеме сервисов, необходимых для ведения внешнеэкономической деятельности. Подробнее — в материале РБК+.**



Сегодня практически все крупные российские банки обзавелись собственными экосистемами, включающими обширный набор как финансовых, так и нефинансовых сервисов, причем у многих из них эти сервисы органически, на уровне цифровых технологий интегрированы в единое целое, что позволяет клиентам получать все необходимое в режиме «одного окна».

Схожим путем пошел и Российский экспортный центр (РЭЦ) — на его платформе «Мой экспорт» финансовые услуги интегрированы в общую систему, что позволяет получать их бесшовно, то есть не проводя дополнительных авторизаций, в режиме «одного окна» вместе со всем набором нефинансовых сервисов, необходимых экспортерам. Всего в системе более 100 сервисов, включая меры господдержки, сопровождение поставок, юридические услуги, бизнес-аналитику, поиск аккредитованных подрядчиков и консалтинговые услуги в сфере внешнеэкономической деятельности (ВЭД).

Финансовые услуги представлены двумя большими блоками — страховым (страхование политических и экономических рисков экспортеров), где поставщиком услуг выступает Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций (ЭКСПАР), и банковским, находящимся в ведении Росэксимбанка. Обе структуры входят в группу РЭЦ.

Линейка для экспортеров Росэксимбанка — это набор стандартных банковских продуктов, кредитов и гарантий, но с одной важной оговоркой: в рамках программ господдержки экспорта эти услуги предоставляются на льготных условиях, по ставкам, существенно ниже рыночных. Обратная сторона возможности получить льготное финансирование — требование по целевому использованию и подтверждению факта экспорта.

## КРЕДИТОВАНИЕ ЭКСПОРТА

Кредитование в рамках программы «Предэкспортное финансирование» позволяет экспортерам несырьевых товаров или услуг пополнить оборотные средства на целевые расходы, связанные с исполнением обязательств по экспортным контрактам, но сумма такого кредита не может быть выше 80% от суммы экспортного контракта, а максимальный срок ограничен пятью годами.

В рамках программы «Финансирование дебиторской задолженности» экспортерам предоставляются кредиты в рублях (или иной валюте, например в китайских юанях) на период ожидания поступления выручки по экспортному контракту с отсрочкой платежа. При этом экспортер должен предоставить документы, подтверждающие отгрузку по контракту и факт возникновения дебиторской задолженности. Финансирование предоставляется на срок до пяти лет в размере до 85% от суммы, представленной в документах на отгрузку.

Рублевый кредит «Деньги на экспорт» позволяет МСП-экспортерам с объемом годовой выручки до 5 млрд руб. оперативно, без предоставления залогов и по минимальной ставке получить средства на оплату расходов, связанных с исполнением экспортного контракта на поставку высокотехнологичной продукции. Размер кредита — до 100 млн руб., но не более 80% стоимости финансируемого экспортного контракта. Срок — до двух лет, но не дольше срока исполнения обязательств по финансируемому экспортному контракту.

## ТОРГОВОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ

Экспортный факторинг — это услуга, позволяющая экспортеру, заключившему контракт с отсрочкой платежа покупателя, получить экспортную выручку сразу за счет выкупа дебиторской задолженности по контракту банком. Росэксимбанк предоставляет финансирование под уступку денежных требований в размере 100% от суммы отгрузки сразу после ее осуществления. Продукт «экспортный факторинг» Росэксимбанка не предполагает регресса на экспортера в случае неплатежа покупателя, соответственно, преимуществом продукта является то, что помимо быстрого получения средств в свой оборот экспортер также освобождается от риска неплатежа контрагента по экспортному контракту.

Финансирование через подтвержденный аккредитив подразумевает подтверждение аккредитива, выпущенного для расчетов по экспортному контракту, и при необходимости предоставление отсрочки в уплате возмещения или дисконтирование платежа в рамках аккредитива. Подтверждение со стороны Росэксимбанка аккредитива, выпущенного иностранным банком-эмитентом, позволяет снизить риски экспортера, связанные с неисполнением банком-эмитентом обязательств по оплате отгрузочных документов.

## БАНКОВСКИЕ ГАРАНТИИ

Тендерная гарантия, или гарантия участия в международном конкурсе, выдается по поручению экспортера, участвующего в тендере или конкурсе, и гарантирует его организаторам исполнение российским поставщиком обязательств, содержащихся в условиях конкурса и тендерном предложении экспортера.

Гарантия на возврат налога на добавочную стоимость (НДС) выдается в пользу Федеральной налоговой службы (ФНС) и гарантирует возврат суммы НДС, заявленной к возмещению и полученной из бюджета авансом, в случае если по итогам камеральной проверки решение о возврате НДС будет отменено. Аналогичным образом работает гарантия на возврат НДС для МСП по упрощенной процедуре. В обоих случаях экспортер получает возможность нарастить объем оборотных средств за счет «досрочного» возмещения суммы налога из бюджета. Заявка на получение данной гарантии от Росэксимбанка с 2023 года стала возможной на платформе «Мой экспорт».

Гарантия возврата авансового платежа по экспортному контракту облегчает взаимодействие с иностранным контрагентом и помогает ускорить получение оплаты: она гарантирует покупателю возврат аванса, если российский экспортер не выполнит обязательства по контракту. Аналогичным образом работает гарантия надлежащего исполнения обязательств по экспортному контракту, только в данном случае гарантируется общее исполнение обязательств, а не только возврат аванса. А гарантия платежа выдается в обеспечение платежных обязательств экспортера перед производителем по договору поставки на этапах реализации экспортного контракта либо на этапе реализации предэкспортного контракта.