



Международная торговля: финансы



РОСЭКСИБАНК

ГРУППА
РОССИЙСКОГО
ЭКСПОРТНОГО ЦЕНТРА

партнер выпуска:

Вместе через границу



Как группа РЭЦ и Росэксимбанк поддерживают российских экспортеров

Юрий Иванов

Информация и деньги – вот две принципиальные проблемы во внешнеэкономической деятельности. Чтобы их решить, государства создают институты развития экспорта

Главным препятствием, мешающим выходу на зарубежные рынки, компании считают отсутствие доступа к адекватному финансированию, на 2-м месте – сложность установления контактов с зарубежными партнерами, пишет главный эксперт Института торговой политики НИУ ВШЭ и преподаватель МГИМО Дмитрий Алешин в работе «Современные тенденции поддержки экспорта в развитых странах».

Для поддержки компаний и развития экспорта страны создают агентства по продвижению экспорта. Их количество за последние 20 лет утроилось, писал ранее Всемирный банк, и все больше стран включает их деятельность в свои национальные стратегии.

Так, австрийская программа go-international рассчитана на тех, кто впервые выходит на иностранный рынок. Эксперты программы проводят консультации, обучение, поддерживают в бизнес-миссиях, экспортеры также могут рассчитывать среди прочего на компенсацию половины затрат на маркетинг, участие в международных выставках.

Торговый совет Дании, по собственным данным, ежегодно помогает примерно 3000 датским компаниям. В числе его услуг – анализ рынка, консультирование по созданию и

составлению бизнес-планов, по таможенным и экспортным правилам, а также установление контактов с деловыми партнерами и новых каналов продаж.

В России комплексной поддержкой экспорта занимается АО «Российский экспортный центр» (РЭЦ; входит в группу ВЭБ.РФ) и интегрированные в группу РЭЦ АО «Росэксимбанк», которое предоставляет кредитование и гарантийную поддержку экспортных поставок, агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций АО «ЭКСАР», а также «Школа экспорта». Это позволяет предложить меры поддержки для экспортеров разного профиля и находящихся на разных этапах экспортного цикла, говорит и. о. председателя правления Росэксимбанка Татьяна Сахарова (интервью с ней см. на стр. 2). Ряд услуг доступен в режиме одного окна на платформе «Мой экспорт». Главная цель группы – создать наиболее благоприятные условия для действующих и потенциальных экспортеров, стимулируя их к увеличению несырьевого экспорта.

По оценке управляющего директора, руководителя группы рейтингов финансовых институтов АКРА Валерия Пивня, перечень услуг, предоставляемых группой РЭЦ экспортерам, достаточно широк.

«Мы помогаем: организуем выставки и бизнес-миссии, продвигаем на электронных торговых площадках и павильонах, подбираем потенциально заинтересованных покупателей, организуем переговоры с ними по запросам экспортеров. В 2023 г. наши активности комплексно охватили более 20 приоритетных рынков. Все это сопровождается финансовой поддержкой и страхованием коммерческих рисков», – говорит Сахарова.

Деньги на поддержку

Росэксимбанк учрежден как специализированный банк, реализующий государственную политику поддержки экспорта российской несырьевой неэнергетической продукции, и с 2022 г. его полномочия расширены до поддержки критически важного импорта, говорится в ответах пресс-службы банка на запрос «Ведомости&».

Росэксимбанк может профинансировать экспортный контракт, предоставив целевой кредит иностранному покупателю или расходы экспортера для исполнения обязательств по экспортному контракту, отмечает Пивень.

Финансовые инструменты, которые предлагает банк, работают на решение основных текущих проблем экспортеров, в том числе малого и среднего бизнеса (МСП). Именно МСП создает более половины добавленной стоимости в международной торговле в странах ОЭСР. Их основные проблемы сейчас – это растущие процентные ставки и дефицит залоговой массы (все, что есть, уже заложено, а в большинстве банков необходимо предоставить залог), рассказывает Сахарова.

В этой ситуации бизнес стремится найти кредиты, которые сохраняют свою актуальность даже с учетом этих проблем и при этом имеют приемлемую цену. Например, новый продукт «Деньги на экспорт» не предполагает залогов вообще, рассмотрение заявок осуществляется по упрощенной, ускоренной процедуре, а стоимость кредита поддерживается на уровне существенно ниже ключевой ставки, говорит представитель Росэксимбанка.



АЛЕКСЕЙ ОРЛОВ / «ВЕДОМОСТИ»

Татьяна Сахарова: «Критический импорт – это не то, что контрабандисты везут на ишаках»

И. о. предправления АО «Росэксимбанк» о финансировании внешней торговли

Анна Елисеева

Новые рынки и контрагенты, рост поставок в дружественные страны, расчеты в рублях и юанях, перенастройка логистики – российские импортеры и экспортеры адаптируются к новым условиям бизнеса, а с ними и система государственной поддержки. О том, как изменилась продуктовая линейка, в каких валютах теперь выдаются кредиты, что такое факторинг и чему учат в «Школе экспорта», в интервью «Ведомости&» рассказала глава АО «Росэксимбанк» (входит в группу РЭЦ) Татьяна Сахарова.

– Какое место занимает Росэксимбанк в комплексной системе поддержки экспорта группы РЭЦ?

– Мы сосредоточены и сконцентрированы на поддержке экспортеров и импортеров. Мы работаем в плотном взаимодействии с нашими материнскими структурами – Российским агентством по страхованию экспортных кредитов и инвестиций (АО «ЭКСПАР») и АО «Российский экспортный центр» (РЭЦ, входит в группу ВЭБ.РФ). Это позволяет предлагать клиенту наиболее удобный, грамотно подобранный продукт. Существует жизненный цикл экспорта, и на каждом этапе этого цикла есть свой продуктовый набор, который требуется клиенту. Банк подключается, когда клиент уже имеет экспортный контракт, понимает, куда он будет экспортировать, и ему нужно помочь произвести эту продукцию или осуществить поставку.

– Как изменился объем поддержанного банком экспорта с февраля 2022 г.?

– Группа РЭЦ занимается поддержкой несырьевого неэнергетического экспорта (ННЭ). Конечно, этот вид экспорта в прошлом году испытывал значительные трудности из-за огромного количества санкций, наложенных как на самих экспортеров, так и на товары, которые они экспортируют.

Но экспортеры и банк вместе с ними переориентировались и поменяли направления экспортных потоков.

При этом нельзя сказать, что география изменилась кардинальным образом. Например, мы всегда работали со странами СНГ. Турцию тоже не назовешь новым партнером, как и Китай с Индией. Если посмотреть статистику, в 2021 г. объем ННЭ в дружественные страны составлял 69%, а в 2022 г. – 76% от общего объема ННЭ. В 2023 г., очевидно, пропорция еще больше поменяется. Сейчас для нас Юго-Восточная Азия, Тихоокеанский регион, Латинская Америка, Африка – целевые направления, которые мы хотим развивать, и наши экспортеры – тоже.

Конечно, тут есть нюансы. В некоторых странах, например в Эквадоре, расчетной валютой является доллар. И торговать с Казахстаном, Узбекистаном и даже с Китаем логистически и с точки зрения расчетов легче, чем торговать со странами Латинской Америки или со странами Африки. Но мы наших клиентов на этих рынках поддерживаем, и они расширяют перечень операций.

– В каких валютах теперь кредитует банк?

– Мы больше не кредитруем ни в евро, ни в долларах. В прошлом году мы практически вышли из активов и пассивов в этих валютах, например, посредством обмена активами с иностранными банками: мы отдавали им западных клиентов, а от них брали российских заемщиков.

Сейчас мы работаем в основном в рублевой зоне. У нас есть возможность кредитовать в юанях, это пока редкие сделки, но спрос растет.

– Как изменилась структура кредитного портфеля?

– В прошлом году мы немножко сократили портфель, потому что необходимо было провести корректирующие мероприятия, перестроить продуктовый ряд, посмотреть, с какими рынками и как мы работаем.

Например, наложили санкции на продукцию лесопромышленного комплекса. Раньше ее поставляли в основном в Европу, сейчас продукты лесопромышленников в Европу завозить нельзя. Конечно, экспортерам нужно было остановиться, перестроиться, договориться с новыми контрагентами, найти новые пути доставки.

В этом году мы отыграли падение, и у нас существенный рост кредитного портфеля банка – больше 50%.

Важное изменение – если раньше мы поддерживали только экспортеров, то с прошлого года начали поддерживать критический импорт. При этом мы остаемся в первую очередь экспортным банком, 80–85% портфеля – в экспорте.

Почему мы начали заниматься импортом, понятно. Раньше считалось, что на мировом рынке нет проблемы что-то купить, заплатить, привезти. А в прошлом году импортировать в Россию стало сложно: потребовались дополнительные ресурсы, все стало делаться медленнее и с большими расходами.

В этой ситуации государство приняло решение поддерживать критический импорт. Это те товары, которые не производятся в России, и их мы должны покупать за рубежом. Что интересно, из этого перечня с момента его появления было исключено уже много позиций, потому что их начали производить в России. Но есть товары, которые мы будем завозить в любом случае. Например, зерна кофе.

– Кофе же выращивают в дружественных странах?

– Вопрос не в том, что нам кофе не продают. Просто везти из Бразилии кофе теперь сложнее, дороже, дольше. Рассчитываться труднее. Критический импорт – это не то, что партизанскими тропами контрабандисты везут на ишаках. Это обычные товары, которые мы пока не можем произвести здесь или никогда не сможем производить, как тот же кофе. Мы, кстати, долго думали: а стоит ли кредитовать кофейный импорт? Мы же в основном про-

Татьяна Сахарова

и. о. председателя правления
Росэксимбанка (входит в группу ВЭБ.РФ)

В 1994 г. окончила Российскую экономическую академию им. Г. В. Плеханова. Имеет степени MBA и EMBA.

С 1994 по 2013 г. работала на различных должностях в центральном аппарате Сбербанка России, в том числе начальником управления кредитования и проектного финансирования департамента по работе с крупнейшими клиентами Сбербанка России и заместителем директора департамента.

В 2014–2016 гг. занимала должность заместителя председателя Среднерусского банка Сбербанка России.

В 2016–2017 гг. работала заместителем председателя – членом правления ГК «Внешэкономбанк», курирующим корпоративно-инвестиционный блок.

В 2017–2018 гг. работала во ФГУП «Почта России» советником генерального директора по инвестиционной деятельности. В 2018 г. вошла в правление и возглавила блок крупного бизнеса ПАО «Бинбанк» в рамках подготовки банка к слиянию с ПАО «ФК Открытие».

В 2020 г. – заместитель председателя правления Росэксимбанка.

С февраля 2023 г. – и. о. председателя правления Росэксимбанка.



АЛЕКСЕЙ ОРЛОВ / «ВЕДОМОСТИ»

мысленный импорт кредитуем – машиностроение, металлургию, химическую промышленность. Обсудили и пришли к выводу, что кофе – это тоже производство, потому что он в России обрабатывается: обжарка, упаковка и т. д. Импортёры готовой потребительской продукции не финансируем, этим другие банки занимаются.

– Какие у банка появились новые продукты?

– Наиболее ярким событием в части продуктов кроме начала кредитования импорта стал запуск уникальной кредитной программы «Деньги на экспорт». Сумма кредита – до 100 млн руб., без залога, с меньшим пакетом документов, и ставки льготные – 7,5%. Мы очень рекомендуем МСП использовать этот продукт. Он хороший, эффективный, и эти деньги достаточно легко получить тем, у кого устойчивый бизнес.

Кроме того, вместе со страховой компанией ЭКСАР мы разработали упрощенный механизм страхования рисков, поэтому можем не брать обеспечение и требуем меньший пакет документов. Этот продукт решает важную задачу – довести господдержку, в том числе субсидированные кредиты, до всех клиентов всех сегментов во всех регионах России. Мы работаем без филиалов и для повышения доступности «Денег на экспорт» разместили его на цифровой платформе «Мой экспорт».

– Какие еще услуги востребованы?

– «Международный факторинг». Когда он применяется? Когда нельзя договориться с покупателем об оплате без отсрочки платежа, а деньги компании нужны сейчас. Вместо того чтобы брать кредит, компания продает банку или факторинговой компании свою дебиторскую задолженность (обязательства покупателя по оплате поставки. – «Ведомости&»), полученные таким образом средства не повышают общую за кредитованность компании. Кроме того, в случае проблем с оплатой от иностранного покупателя банк решает эти вопросы самостоятельно.

В международном факторинге покупатель – иностранное предприятие. Соответственно, банк или факторинговая организация должны уметь анализировать риски, разбираться, каков риск неплатежа. Мы первые на этом рынке, потому что в такой услуге очень нуждается наша целевая аудитория. У нас есть страновые лимиты, есть инструменты для анализа зарубежных предприятий, мы умеем работать эффективно. Сейчас международный факторинг – это 10% от общего объема наших услуг, но мы планируем его наращивать.

Вообще, мы осуществляем полный спектр банковских активных операций, включая гарантии и аккредитивы. Не эксклюзивная, но очень интересная услуга для малого бизнеса – получение гарантий возврата НДС. На эту гарантию можно подать заявку через платформу «Мой экспорт». Рассматриваем мы быстро, потому что это экспресс-программа.

Суть услуги – экспортеру возвращают НДС до завершения камеральной проверки, фактически сразу после пода-

чи налоговой декларации. Банк дает налоговым органам гарантию, что если сумма возмещения была определена неправильно, то деньги вернутся в бюджет: либо сам экспортер вернет излишне полученное, либо банк. Так что, по сути, такая гарантия – это финансирование, только в отличие от кредита его не нужно возвращать. Экспортер ускоренно получает то, что ему причитается по закону. Мы выдаем много таких гарантий. Требования к получателям услуги «Гарантия возврата НДС для МСП» исполнить несложно: если компания хотя бы один раз успешно возместила НДС и нет вопросов к ее репутации, она без проблем эту гарантию может оформить.

Напомню, что через платформу «Мой экспорт» экспортер поддерживает связь не только с нами, но и с государством. Благодаря подключению к государственным информационным системам половина необходимой информации по заявке подгружается автоматически. Остается лишь внести желаемую сумму гарантии и загрузить несколько необходимых документов.

– Планируете ли вы открывать новые направления?

– Наша задача – это расширение охвата. Мы очень хотим привлечь больше малого и среднего бизнеса к нашим финансовым продуктам, там есть потенциал роста. Также планируем укрепить свои возможности в обслуживании международных расчетов для наших клиентов: прямые взаимоотношения с банками, клиринг (система взаимозачетов по встречным обязательствам, упрощает и ускоряет расчеты. – «Ведомости&»). Это планы на будущий год.

А если говорить глобально, то сейчас происходит разработка экспортной стратегии страны. В рамках этой стратегии у каждого института будут свои задачи поддержки экспорта. Это касается и группы РЭЦ, и других элементов системы – региональных центров поддержки экспорта, торговых представителей и др.

Как я уже рассказывала, нам удалось перестроиться в прошлом году с точки зрения продуктового и валютного портфеля. Но это пока стратегия предыдущих лет, просто тактически перестроенная под реалии текущего времени. А появится именно новая стратегия, которая будет учитывать наши актуальные геополитические интересы. Над проработкой новых мер поддержки, которые в нее войдут, мы сейчас работаем вместе с правительством.

– Насколько российская продукция конкурентоспособна за пределами страны?

– На каждом рынке востребован свой продукт. В Латинской Америке это удобрения, в странах СНГ – машиностроение. У нас в этом году существенным образом выросла поддержка машиностроения, причем на растущем портфеле. Это очень конкурентная отрасль, и мы гордимся, что в текущей ситуации доля машиностроения в нашем портфеле составляет 38%.

А вот доля сельского хозяйства у нас порядка 10%, но есть планы ее наращивать. Новая мера поддержки уже заложена в бюджет, и со следующего года мы будем в том числе поддерживать кредитами с субсидированной процентной ставкой и отрасль АПК. Это значит, что экспортеры, в том числе в сельском хозяйстве, смогут выйти на новые для них рынки.

– Что мешает активно развивать экспорт кроме санкций?

– Высокая ключевая ставка (КС). Когда КС составляла 7,5%, субсидированная ставка была совсем небольшой – около 1%. В этой ситуации компания, видя спрос за границей, однозначно принимает решение расширить производство.

При сегодняшней КС 15% годовых предприятиям сложно расширить производство даже с нашей поддержкой. Если спрос есть, но надо брать коммерческий кредит под 17% и более и даже субсидируемая ставка на уровне 10–12%, мотивации гораздо меньше.

В следующем году ЦБ прогнозирует снижение КС, и это будет позитивно для экспорта, для повышения конкурентоспособности нашей продукции за границей и, безусловно, отразится на росте кредитования. Сейчас некоторые предприятия, у которых хорошо идут продажи на внутреннем рынке, не видят смысла расширять производство ради экспорта. Мы всем говорим, что, продавая только внутри страны, сохраняешь риски сужения спроса, даже если сейчас спрос покрывает производственные возможности. Экспорт позволяет диверсифицировать риски.

Что еще заметили: компании, работающие на международных рынках, и внутри страны предлагают продукцию более высокого качества, потому что на мировых рынках конкурентоспособность нужно подтверждать каждый день. Поэтому на экспорт нужно идти обязательно, всегда должна быть эта диверсификация между внутренним рынком и внешним. Сколько именно процентов продукции должно идти на экспорт, а сколько – на внутренний рынок, определяет уже стратегия конкретного предприятия, но закрывать для себя экспортную составляющую нельзя.

Заниматься экспортом – это определенные компетенции. Они нарабатываются опытом. Кроме того, можно пойти учиться в нашу «Школу экспорта» РЭЦ.

– Что предлагает «Школа экспорта»?

– Вариантов очень много – от бесплатных вебинаров до полноценных курсов. Если компания вообще не экспортировала, можно изучить азы. Если выходит на новые рынки, надо уже специфику изучать. Знаю такой случай: одна предпринимательница хотела экспортировать свою посуду в Казахстан, но товар почему-то не покупали. Она стала изучать вопрос, и оказалось, что синий цвет не тот, который принято считать красивым в этой стране. Предприятие поменяло цветовую гамму – и продажи пошли.

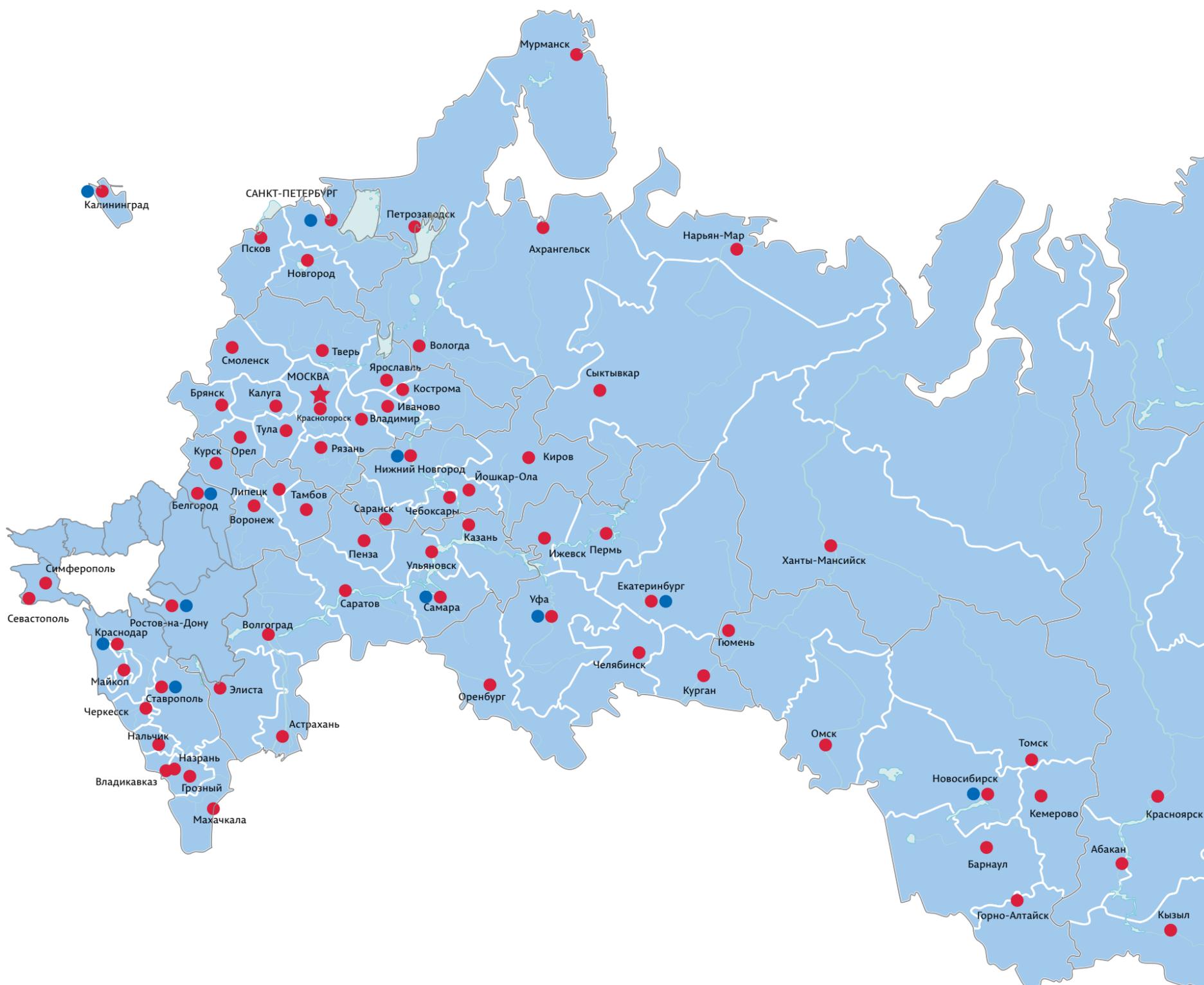
В «Школе экспорта» много материала, в том числе по кросс-культурной коммуникации, потому что человека из другой страны с другим менталитетом понять порой очень трудно. Бывает, российские бизнесмены выходят с переговоров и думают, что обо всем договорились с будущим партнером. Тем не менее сделок нет, контракты не подписываются. Почему? Как известно, в арабском деловом мире, и в китайском тоже, для подписания контракта нужна не одна итерация переговоров. Нужно несколько раз съездить, поговорить, все обсудить. На тебя смотрят, приглядываются, оценивают. И только после такой оценки будут готовы что-то подписывать. Российским бизнесменам важно не совершать таких ошибок.

Кроме того, в «Школе экспорта» есть обмен опытом: одни экспортеры рассказывают другим о том, на какие грабли они наступали и чему научились на собственном опыте. Очень рекомендую сходить поучиться, если есть план начать заниматься экспортом или сменить географию поставок. &

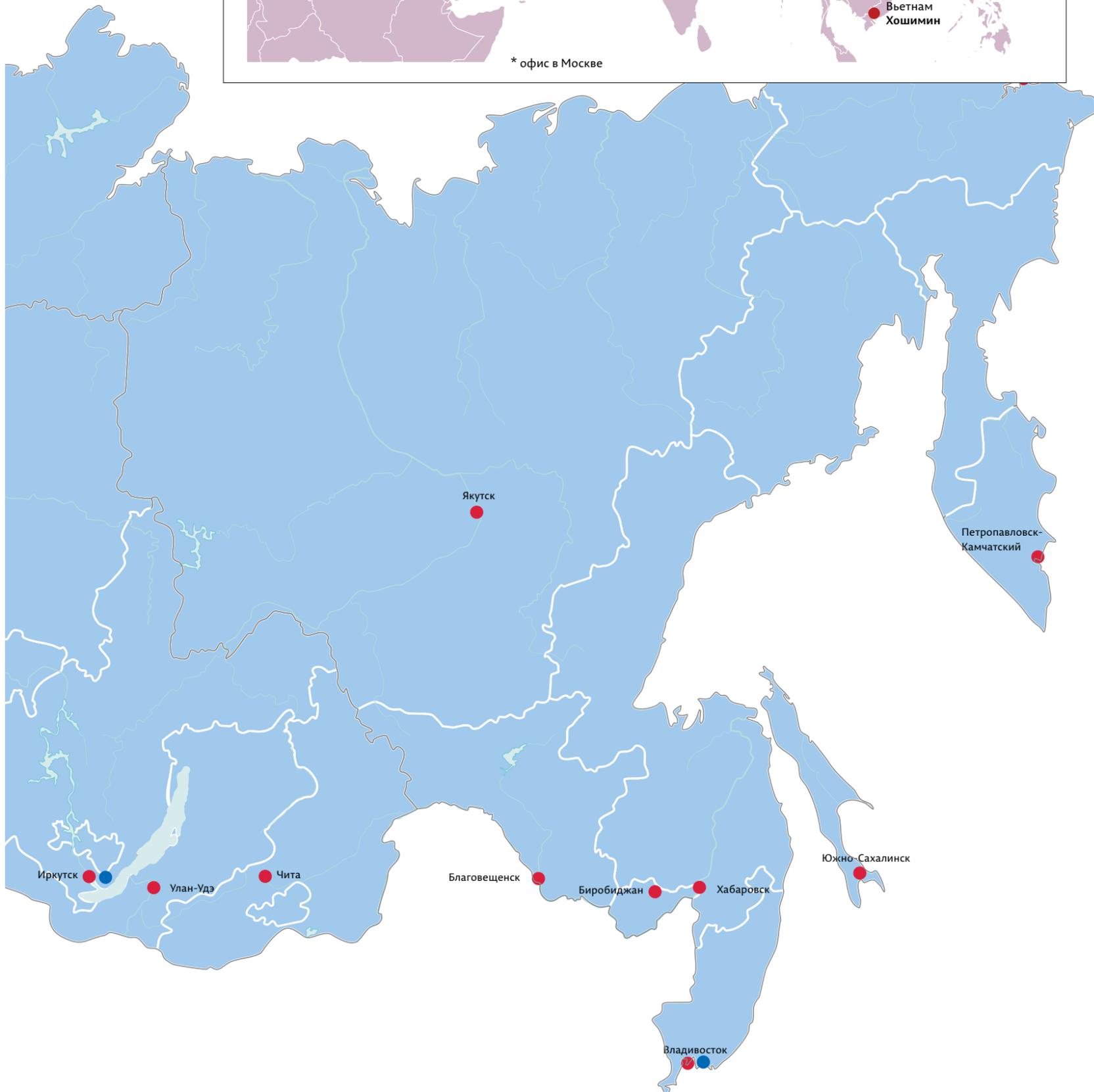
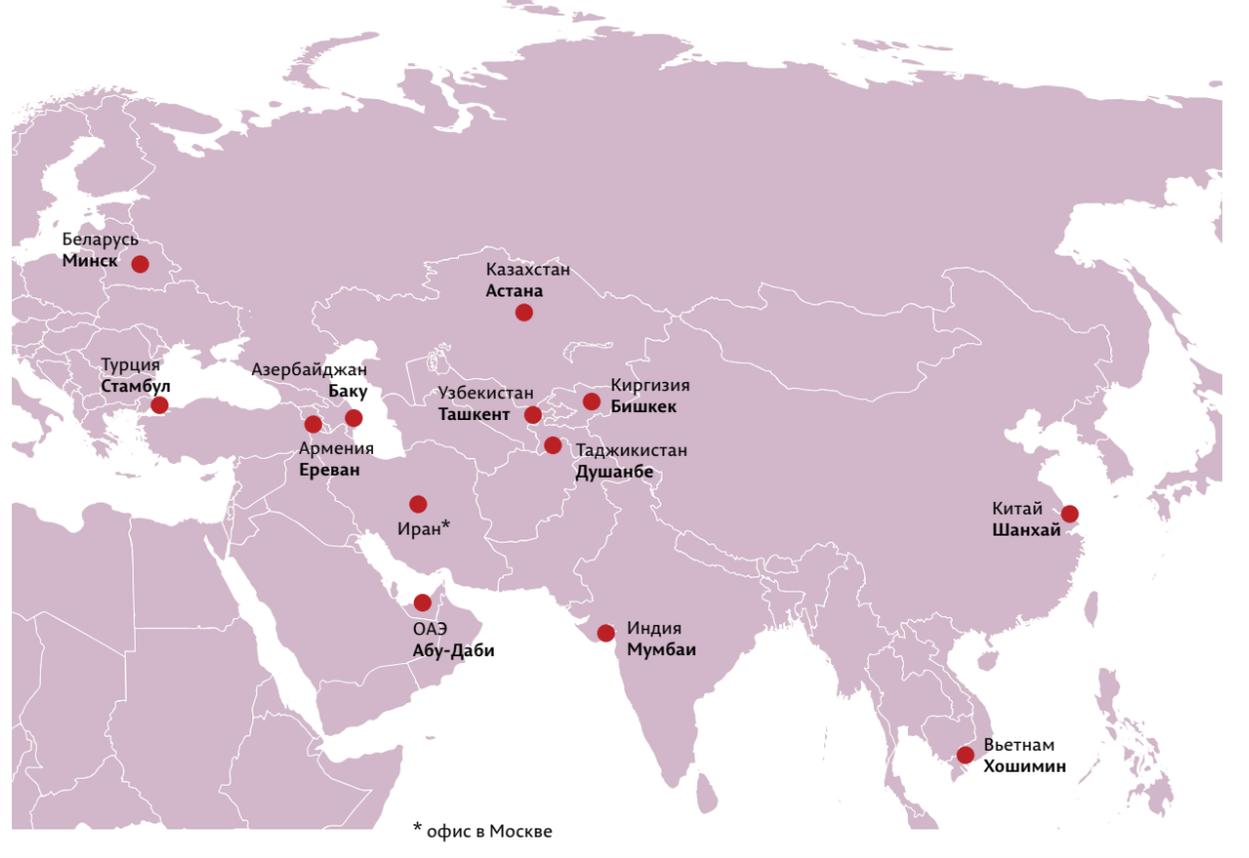
В России и мире

Как устроена система поддержки внешней торговли

- ★ ГОЛОВНОЙ ОФИС ГРУППЫ РЭЦ (ВХОДИТ В ГРУППУ ВЭБ.РФ):
АО «РОССИЙСКИЙ ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР», АО «ЭКСПАР», АО «РОСЭКСИМБАНК», ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО РЭЦ В МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ
- ЦЕНТРЫ ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТА (ЦПЭ, 82 РЕГИОНА)
- ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА РЭЦ



Представительства РЭЦ за рубежом



Финансы для внешней торговли

Как АО «Росэксимбанк» помогает экспортерам

Малый и средний бизнес – основа экономики любой страны, но его ресурсы для развития нередко ограничены, особенно если речь идет об экспорте. Что делать, если иностранный покупатель рассчитывается за товар только через три месяца, а деньги нужны сегодня? Как начать работу с новым заграничным партнером? У АО «Росэксимбанк» (входит в группу РЭЦ) есть финансовые продукты для множества ситуаций, с которыми сталкиваются экспортеры – как малые предприятия, так и крупные компании. Самые востребованные из этих продуктов – в подборке «Ведомости&».

Кредит «Деньги на экспорт»

Это типовой, коробочный кредит для малых и средних экспортеров. Он позволяет экспортерам оперативно, без предоставления залогов и по минимальной ставке получить средства на оплату расходов, связанных с исполнением контракта. Целевой сегмент – экспортеры высокотехнологичной продукции с годовой выручкой до 5 млрд руб.

Экспортер может претендовать на кредит до 100 млн руб., при этом сумма не должна превышать 80% стоимости контракта. Кредит выдается в рублях на срок до двух лет, но не дольше срока исполнения обязательств по договору. Погашение кредита осуществляется за счет всей поступающей выручки по финансируемому контракту. Залог не требуется, но потребуются поручительства бенефициаров и основных участников группы компаний, в которую (и если) входит заемщик.

Рассмотрение заявок осуществляется по ускоренной процедуре на основе сокращенного пакета документов. Выдача кредита «Деньги на экспорт» предполагает открытие счета в АО «Росэксимбанк».

Финансирование дебиторской задолженности

Товар иностранному покупателю уже отгружен, но оплата по нему еще не получена. Отсрочка платежа в 2–3 месяца – обычное дело для любого контракта. Но что делать, если оборотные средства нужны уже сегодня?

«Финансирование дебиторской задолженности» позволяет решить эту проблему. Чтобы им воспользоваться, компании потребуются контракт с указанными в нем сроками отсрочки платежа и документы, подтверждающие отгрузку. Максимальная сумма финансирования – 85% от суммы контракта, максимальный срок – пять лет.

Чтобы снизить риски, экспортер может застраховать краткосрочную дебиторскую задолженность, заключив договор с экспортным страховым агентством АО ЭКСАР, входящим вместе с Росэксимбанком в группу Российского экспортного центра (РЭЦ, входит в группу ВЭБ.РФ). Страховка пригодится, если покупатель по каким-то причинам – от финансовых до политических – не сможет оплатить поставленный товар. В таком случае выгодоприобретателем по страховке будет Росэксимбанк.

Предэкспортное финансирование

Расходов, связанных с выполнением экспортного контракта, великое множество. Нужно закупить сырье, комплектующие и материалы, оплатить логистику, услуги подрядчиков и таможенные расходы, а денег в оборотном капитале не всегда достаточно.

Решением может стать «Предэкспортное финансирование», сумма которого может достигать 80% экспортного контракта, а срок кредитования – пяти лет. Кредит выдается в рублях или другой валюте, причем не обязательно в валюте экспортного контракта. Деньги банк выдает под залог прав требования выручки по контракту.

Гарантия возврата авансового платежа

Нередко российские экспортеры работают на условиях авансового платежа: часть средств иностранный покупатель перечисляет сразу, остальное – после исполнения контракта. В этом случае гарантии нужны уже иностранному покупателю. Ею может стать соглашение экспортера с банком, по которому тот вернет иностранному заказчику аванс, если экспортер-исполнитель не выполнит условий договора.

Сумма гарантии равна сумме авансового платежа, указанного в экспортном контракте. Услуга предоставляется до момента исполнения обязательств, указанных в

условиях гарантии. Банк выплачивает гарантию в рублях, долларах, евро или валюте контракта.

Гарантия исполнения контракта

Компании-экспортеры могут также получить гарантии банка на должное исполнение своих обязательств в пользу иностранного контрагента. В этом поможет услуга «Гарантия надлежащего исполнения обязательств по экспортному контракту». Чаще всего такая услуга необходима, когда экспортер начинает работать с новыми покупателями. Таким образом российская компания гарантирует исполнение своих обязательств по поставкам.

Росэксимбанк предоставляет гарантию на сумму от 5 до 15% от стоимости контракта, которая действует до его окончания. Среди необходимых условий – наличие договора поставки и портфеля реализованных аналогичных контрактов. Что касается обеспечения, то банк принимает решение о его необходимости на основании финансового состояния поставщика.

Ускоренная процедура возврата НДС

Пополнить оборотный капитал компании-экспортеры из малых и средних предприятий (МСП) могут благодаря программе ускоренного возмещения НДС.

Ст. 176 Налогового кодекса РФ предусматривает право экспортера получить из бюджета возмещение НДС по товарам, отправленным на экспорт. Стандартная процедура требует ожидания, когда завершится камеральная проверка, чтобы получить эти деньги (возмещение НДС).

Ускоренная процедура (ст. 176.1) дает возможность получить деньги в течение двух недель с момента подачи налоговой декларации по НДС, т. е. в несколько раз быстрее, приложив к декларации соответствующую банковскую гарантию. Такой гарантией банк подтверждает налоговой инспекции, что если экспортер ошибся в определении возмещаемой суммы НДС и получил лишние деньги, то деньги будут возвращены в бюджет либо самим экспортером, либо банком, выдавшим гарантию. Благодаря такой гарантии деньги поступают на счет компании уже через 10–12 рабочих дней после подачи декларации, без нее – в течение нескольких месяцев.

АО «Росэксимбанк» кроме выпуска стандартных гарантий возврата НДС разработал специальный продукт для МСП-экспортеров. Это коробочный продукт – гарантия с максимальной суммой 10 млн руб. выдается по упрощенной, ускоренной процедуре и стандартному, сокращенному набору документов. Раньше для ускоренного получения гарантии от экспортера требовался опыт прохождения как минимум двух камеральных проверок по возврату НДС, а теперь достаточно одной проверки. Нововведения призваны облегчить процедуру возврата НДС для экспортеров и расширить ее доступность.

Как получить услугу.

- Авторизоваться на платформе «Мой экспорт».
- Заполнить заявку «Гарантия. Возврат НДС для МСП».
- Дождаться результатов рассмотрения заявки.
- Получить подписанное со стороны банка соглашение.
- Следующий шаг – когда бухгалтерия экспортера определит точную сумму НДС к возмещению и оформит соответствующую налоговую декларацию, заполнить заявления на выдачу гарантии на эту уточненную сумму.

Кто может рассчитывать на получение гарантии?

- Компания должна находиться в реестре субъектов МСП и осуществлять экспорт.
- Срок ведения деятельности – не менее 24 месяцев.
- Система налогообложения – общая.
- Снижение чистых активов компании за последние два года по данным бухгалтерской отчетности не должно превышать 25%.
- Наличие положительного опыта возмещения НДС (успешного прохождения не менее одной камеральной проверки).
- Компания-заявитель должна быть готова предоставить поручительства своего бенефициара. &

Экспорт с поддержкой

Как АО «Росэксимбанк» помогает российскому бизнесу осваивать новые рынки



Марьяна Берязева

Экспортная деятельность – это сложный процесс, состоящий из множества этапов, каждый из которых связан с определенными рисками. Для развития экспорта важна комплексная государственная поддержка – в России ее оказывает АО «Российский экспортный центр» (РЭЦ; входит в группу ВЭБ.РФ), в структуру группы РЭЦ входит специальный банк для экспортеров и импортеров АО «Росэксимбанк». Он предлагает необходимые решения для экспортеров и импортеров: пополняет оборотные средства, гарантирует исполнение экспортных контрактов, финансирует приобретение товаров за рубежом.

«Одними из востребованных продуктов являются так называемые контрактные гарантии: гарантия возврата аванса и гарантия исполнения контракта, – рассказывает врио председателя правления Росэксимбанка Татьяна Сахарова. – Также наши клиенты активно пользуются услугой ускоренной процедуры возврата НДС». По Налоговому кодексу экспортеры могут рассчитывать на возврат НДС, который они заплатили, приобретая товары, сырье и комплектующие для экспортированной продукции. В этом году из-за небывалой востребованности услуги Росэксимбанку даже пришлось обновить гарантию, призывает Сахарова, в результате все больше клиентов получает возмещение налога буквально за две недели.

По ее словам, главные тренды последних лет в российском экспорте – это изменение географии поставок и то, насколько быстро российский бизнес смог перестроиться в сложившихся условиях. «У наших экспортеров возрос интерес к странам Евразийского экономического союза (ЕАЭС), Ближнего Востока, Азии, Африки, Латинской Америки. Эта заинтересованность обоюдная: мы видим серьезный спрос на российские товары и услуги в этих регионах», – рассказывает Сахарова.

Сладкий импорт

Кондитерская фабрика «Победа» из Москвы производит кондитерские изделия, в том числе шоколад и шоколадные конфеты. Компания экспортирует свою продукцию в 30 стран мира, основные рынки – страны СНГ и Ближнего Востока, а также Китай, рассказывает владелец компании Виталий Му-

равьев. Экспорт составляет около 15% от общего объема продаж, в 2023 г. отгрузки на экспорт выросли почти вдвое, добавил Муравьев.

По его словам, «Победа» несколько лет работала с РЭЦ, компенсируя логистические затраты при экспорте продукции.

В 2022 г. Минпромторг своим приказом утвердил перечень приоритетной для поддержки импорта продукции. Для импорта товаров из этого перечня Росэксимбанк может выдавать кредиты по льготной (субсидированной за счет госбюджета) ставке. Среди прочего в перечне критического импорта оказались и продукты из какао.

«Мы узнали об этой возможности, нас она заинтересовала, так как для производства шоколада используется в основном импортное сырье – какао-продукты», – рассказал Муравьев.

В III квартале 2023 г. «Победа» получила финансирование от Росэксимбанка на закупку импортного сырья в размере 250 млн руб., а в IV квартале банк открыл компании дополнительный лимит для оплаты какао-продуктов в размере 300 млн руб. на срок 20 месяцев.

Также компания получила финансирование на покупку импортного оборудования для производства кондитерских изделий в размере 150 млн руб. на срок 36 месяцев. Поставка оборудования планируется в IV квартале 2023 г. из Турции, говорит Муравьев. «При изменении ключевой ставки стоимость кредитов очень выросла, и мы заинтересованы в получении льготного финансирования, которое предоставляет Росэксимбанк», – объясняет владелец «Победы». В начале 2023 г. ключевая ставка была на уровне 7,5%, с тех пор Банк России несколько раз ее повышал, последнее повышение было в конце октября, тогда ключевая ставка выросла на 200 б. п. до 15%.

«Экспорт растет, а вместе с ним растет и необходимость в доступном финансировании, спрос на которое решительно вырос за последний год», – подтверждает Сахарова.

Окно в республику

Расположенная в Краснодаре компания «Стимул» занимается оптовой торговлей строительными материалами, а также экспортирует продукцию в Абхазию – комплектующие для производства металлопластиковых окон (ПВХ профиль, фурнитура, крепежная арматура).

«Мы познакомилась с представителем РЭЦ через Торгово-промышленную палату, когда искали возможности кредитования в 2019 г. Банки нам не давали кредиты, так как мы были молодой компанией без активов, – рассказывает коммерческий директор ООО «Стимул» Сергей Маланчук. – Но Росэксимбанк это не смутило. В 2020 г. мы воспользовались услугой ускоренного возврата НДС от Росэксимбанка и благодаря полученной от него гарантии смогли вернуть налог всего за 10 дней после подачи декларации в налоговую инспекцию (при среднем сроке возврата до пяти месяцев)».

Это было очень кстати, вспоминает Маланчук, деньги пришли за несколько дней перед ковидным локдауном: «В тот момент была неразбериха, заявки не отгружались, платежи не проводили, а обязательства оставались. Быстрый возврат НДС поддержал нас на плаву».

В начале 2021 г. компания воспользовалась кредитным продуктом «Экспортный стандарт», который, по словам Маланчука, отличается минимальным пакетом документов, короткими сроками согласования, низкой кредитной ставкой и возможностью кредитоваться без залогов. С помощью кредита в 10 млн руб. и заблаговременной поставки товара перед курортным сезоном компания смогла увеличить продажи вдвое, рассказывает ее топ-менеджер: «Мы закрепили свои позиции в регионе, вытеснили нескольких конкурентов благодаря наличию товаров на складах и хорошей цене». В 2023 г. Росэксимбанк одобрил для «Стимула» возобновляемую кредитную линию в размере 15 млн руб.

«Сегодня мы пользуемся расширенным кредитным продуктом от Росэксимбанка и можем планировать объемы продаж и расходы. В этом году было легче оформлять кредит, банк усовершенствовал процесс оформления и согласования, теперь все происходит быстрее», – говорит Маланчук.

«Высокий спрос подтолкнул нас не только к ускорению внутренних процессов, но и к разработке новых продуктов, развитию цифровизации взаимоотношений с заемщиками», – объясняет Сахарова. По ее словам, в этом году на платформе «Мой экспорт» от РЭЦ была размещена вся линейка кредитных и гарантийных продуктов Росэксимбанка: «Экспортеру нужно лишь пройти двухминутную процедуру регистрации – и все наши кредиты будут в онлайн-доступе».

Отправить упаковку

Компания «Титан» производит специализированную промышленную упаковку из картона и пластика для цветной и черной металлургии. Производство находится в г. Тимашевске в Краснодарском крае, продукция экспортируется в Казахстан, Белоруссию, Узбекистан и Армению. Объем производства в 2022 г. – 2,6 млрд руб., план на 2023 г. – 3 млрд руб. Доля экспорта в 2022 г. составила 12%, за 10 месяцев 2023 г. – 19,5%.

В сентябре 2023 г. компания впервые воспользовалась льготным кредитом Росэксимбанка. Сумма финансирования составила 50 млн руб. для целей выполнения экспортного контракта с металлургическим комбинатом в Казахстане «АрселорМиттал Темиртау», рассказал финансовый директор «Титана» Алексей Куликов. Финансирование выдается под действующий контракт, отметил Куликов.

«Мы опытные экспортеры. Давно охватив весь российский рынок, мы вышли на рынки сопредельных стран еще в 2005 г. Для финансирования экспорта нам всегда были необходимы длинные деньги – крупные металлургические комбинаты требуют больших отсрочек, порой до 180 дней, поэтому продукт «Деньги на экспорт» Росэксимбанка оказался максимально удобным, а нам есть с чем сравнивать», – рассказывает Куликов. Ранее, продолжает он, компания пользовалась различными видами финансовой поддержки: субсидирование процентов, льготные кредиты. «При оформлении «Денег на экспорт» не потребовалось готовить и проводить оценку залогов, получать гарантии банков, что всегда удорожает итоговую стоимость. Эффективная ставка с учетом всех платежей для нас получилась вдвое ниже учетной ставки, что очень сильно помогло нам сбалансировать кредитный портфель в условиях турбулентности процентной ставки Центрального банка. Данный кредит целевой, и его мы направляем исключительно на закупку сырья для обеспечения производства экспортного заказа. Благодаря этому мы можем позиционировать себя надежным поставщиком, способным сохранить цены на прежнем уровне, несмотря на изменчивый рынок», – говорит топ-менеджер «Титана».

«Деньги на экспорт» – один из наиболее популярных кредитных продуктов банка, он позволяет экспортерам оперативно, без предоставления залогов и по минимальной ставке получить средства на оплату расходов, связанных с исполнением экспортного контракта на поставку высокотехнологичной продукции, сообщила Сахарова. &

\$2,1

млрд
составила общая
поддержка экспорта
и импорта за 10
месяцев 2023 г.

Источник: Росэксимбанк



Вместе через границу

01→ Разные типы предприятий имеют интерес к разным формам финансирования, поэтому Росэксимбанк предоставляет его во всех формах, будь то долговые ценные бумаги, кредиты, гарантии, факторинг, аккредитивы, перечисляет представитель банка. «К примеру, экспортеры из числа МСП выбирают более простые, технологичные формы кредитования с прозрачными и понятными условиями. Поэтому для этого сегмента разрабатываются так называемые коробочные продукты с фиксированными условиями и типовыми формами кредитного договора, с которыми будущий заемщик может ознакомиться прямо на сайте банка еще до подачи заявки на финансирование. Типовые продукты для представителей МСБ простые, недорогие, при этом решения как по кредитам, так и по гарантиям принимаются быстро», – рассказала «Ведомости&» Сахарова.

Еще одно направление деятельности Росэксимбанка – работа с другими банками над совместными долгосрочными проектами. Так, в октябре 2023 г. Росэксимбанк и белорусский Белинвестбанк договорились о том, что профинансируют поставки в Белоруссию российской высокотехнологичной продукции: Росэксимбанк предоставит финансирование оплаты по торговым контрактам клиентов Белинвестбанка, связанных с поставками высокотехнологичной продукции.

В этом же году РЭЦ и ВЭБ.РФ открыли белорусскому производителю удобрений «Гродно азот» семилетнюю кредитную линию с лимитом 3,25 млрд руб. на модернизацию цеха по производству аммиака. Для модернизации производства «Гродно азот» будет закупать у российских производителей оборудование и комплектующие, функции банка-агента и расчетного банка – у банка БелВЭБ.

Бонусы для каждого

Участие государства в продвижении экспорта более чем оправданно, пишет Всемирный банк. Частные компании не решаются проводить исследования внешних рынков и тратить на маркетинг в условиях, когда выгоду от этого могут получить конкуренты, объясняют его эксперты. То же самое касается экспортеров-первопроходцев, которые понесли большие затраты, чтобы выйти на зарубежные рынки,

установить нужные контакты, создать распределительные цепочки – все это может быть использовано конкурентами. Страхование экспорта оправданно из-за повышенной неопределенности трансграничной торговли, добавляют эксперты Всемирного банка.

Благодаря деятельности экспортных агентств экспорт стран растет в среднем на 12% – таковы результаты исследования, в основе которого материалы 88 агентств из разных стран, напоминает Организация экономического сотрудничества и развития.

Каждый доллар, вложенный в продвижение экспорта, позволит увеличить экспорт на \$40, отмечает Всемирный банк. «После приобретения услуг по продвижению экспорта оборот и добавленная стоимость увеличиваются на 8–9 п. п., а занятость – на 4 п. п.», – цитирует Торговый совет Дании профессора экономики Копенгагенского университета Якоба Роланда Мунка.

По данным РЭЦ в результате поддержки ННЭ количество российских компаний, вовлеченных в мировую торговлю, выросло на 57% за шесть лет: с 45 500 в 2016 г. до 71 500 в 2022 г., что обеспечило существенный вклад в инвестиционную активность бизнеса и экономику Российской Федерации и отдельных регионов.

В России профицит торгового баланса. В 2023 г. он может быть ниже прогноза (\$117 млрд. – «Ведомости&»), говорил директор департамента денежно-кредитной политики Центробанка Кирилл Трemasов (цитата по РБК).

Пока профицит внешней торговли обеспечивает скорее падение импорта, чем наращивание экспорта, но ситуация может выравняться при наращивании экспорта с высокой добавленной стоимостью, считает руководитель Российского центра компетенций и анализа стандартов ОЭСР РАНХиГС Антонина Левашенко. «На товарном рынке это сложные технические товары, например медицинское, компьютерное и промышленное оборудование, – рассказывает она. – На рынке услуг это креативные услуги, услуги в сфере ИКТ (услуги облачных технологий, программного обеспечения), инженерно-проектировочные услуги». И, по мнению Левашенко, для наращивания экспорта в данных

сегментах прежде всего перспективны рынки стран Юго-Восточной Азии и Ближнего Востока.

«Компании, которые развиваются и растут, способствуют созданию делового климата в стране и создают новые рабочие места; экспортеры платят налоги и таможенные сборы. К тому же они не работают изолированно, а значит, являются надежными контрагентами для смежных отраслей: поставщиков сырья, расходников, оборудования, логистических услуг и т. д.», – перечисляет плюсы для государства управляющий партнер аналитического агентства «ВМТ консалт» Екатерина Косарева.

Эксимбанки разных стран

Подобные институты есть и за рубежом. Так, в США экспортно-импортный банк кредитует предприятия, которые собрались поставлять продукцию на экспорт. В Японии за финансовую поддержку экспортеров отвечает Банк международного сотрудничества Японии. В Китае поддержкой экспорта занимается принадлежащий государству Экспортно-импортный банк Китая (The Export-Import Bank of China). Его главная задача – поддерживать международную торговлю, сотрудничество, а также зарубежные инвестиции китайских компаний. У банка 32 филиала в материковом Китае и офис в Гонконге. За рубежом у Экспортно-импортного банка Китая есть офисы в Париже, Санкт-Петербурге, Польше, Чили, а также в Африке.

Бизнес тоже в плюсе. Для трети опрошенных ЦБ в 2021 г. компаний экспорт – возможность продать продукцию дороже, чем на внутреннем рынке. А институты развития экспорта позволяют им не тратить время и ресурсы на тестирование форматов выхода за рубеж, минимизируя ошибки. Проведение маркетинговых исследований – один из самых полезных инструментов поддержки РЭЦ, считает Косарева, отдельно взятая компания может потратить на это значительные средства и упустить время. Не менее важны консультации и обучение. «Без этого компаниям придется изучать вопросы на практике», – заключает она. &