

Review **Международный экспортный форум**

«Мы формируем комплексное предложение экспортерам»

В мировой практике взаимодействие созданных в разное время независимых элементов инфраструктуры поддержки экспорта отлаживается десятилетиями. В группе Российского экспортного центра (РЭЦ) эти структуры работают вместе. О том, какие преимущества это создает, Review рассказывает **Алексей Тюпанов**, исполнительный директор группы.

— интервью —

— Как в целом РЭЦ определяется стратегический баланс между страховой поддержкой экспорта и субсидированием кредитных продуктов? В мире исторически работала именно страховая поддержка, в России сейчас более востребована кредитная, как будет развиваться ситуация в ближайшие годы?

— Нельзя сказать, что в мире есть однозначный перевес в пользу экспортно-кредитных агентств, эксимбанки также являются серьезным инструментом поддержки экспорта — например, эксимбанки Китая или Соединенных Штатов — это мощнейший рычаг господдержки. Если говорить о РЭЦ, который как раз объединяет кредитно-страховые опции, то мы считаем, что подход к финансовой поддержке экспортеров со стороны государства должен быть гибким и адаптивным и зависеть от этапа экономического цикла. Когда ситуация на банковском рынке характеризуется доступностью финансирования и высокой ликвидностью, то более эффективным, учитывая ограниченность ресурсов государства, является инструмент страховой поддержки. В период экономического спада и дефицита финансирования на коммерческом рынке также актуально участие государства в части предоставления заемного финансирования.

При этом наша ключевая функция заключается в формировании конкурентоспособных на международных рынках условий финансирования контрактов с участием предпринимателей из России. Стратегический баланс соблюдается благодаря развитию не отдельных финансовых продуктов, а формированию именно комплексного предложения: разработка и внедрение новых инструментов, форматов, продуктов и услуг, а также развитие каналов предоставления поддержки. Мы говорим о формировании инфраструктуры поддержки экспорта.

— Какие механизмы финансовой поддержки сейчас наиболее востребованы у клиентов РЭЦ? Изменилась ли модель страхования экспорта, ранее применяемая в ЭКСАР?

— Наша миссия — поддержка и развитие несерьевого экспорта через участие в государственной

политике и создание единого эффективного института развития. В рамках интеграции группы РЭЦ создана единая команда клиентской работы, риск-менеджмента. В этом смысле экспортер обращается за решением в группу РЭЦ, а распределение между юрисдикциями внутри группы — это уже наш технический вопрос, не видимый для экспортера.

Одним из итогов интеграции группы компаний РЭЦ стало формирование единого блока финансирования экспорта, куда вошли ЭКСАР и Росэксимбанк. Такая синергия позволила усовершенствовать бизнес-процессы, сделать кредитно-страховые продукты более доступными и значительно увеличить скорость принятия решения по финансированию сделок. При этом финансовый блок группы РЭЦ не конкурирует с другими игроками финансового рынка (например, коммерческими банками), а сотрудничает в части поддержки отечественных компаний, выходящих на внешние рынки.

Например, Росэксимбанк, часть группы РЭЦ, реализует совместно с Минпромторгом специализированную программу по поддержке экспорта высокотехнологичной продукции. Суть программы заключается в снижении ставки по кредиту как для экспортера, так и для иностранного покупателя за счет механизма субсидирования. При этом уже есть ряд сделок, когда Росэксимбанк предоставляет кредит совместно с коммерческим банком, то есть речь идет о синдицированном займе. Благодаря механизму субсидирования мы снижаем среднюю стоимость финансирования для клиента (либо экспортера, либо покупателя российской продукции), а коммерческий банк сохраняет свою маржу, оставаясь на комфортном для себя уровне процентной ставки по кредиту.

Страховое покрытие ЭКСАР доступно как крупнейшим банкам страны, так и небольшим региональным. Одним из наиболее востребованных продуктов финансового блока по-прежнему остается страхование краткосрочной дебиторской задолженности. Эта услуга предназначена для защиты российских компаний (а так же экспортеров, предоставляющих им финансирование) от риска неплатежей по коммерческим и поли-



тическим причинам со стороны иностранных покупателей. Речь идет о продвижении российской продукции, о разработке мер, позволяющих быстрее получать международные сертификаты и патенты, важно работать в правовом поле, четко следуя правилам ОЭСР, и своевременно консультировать участников экспортной сделки на любом из его этапов.

Еще один механизм, который хочу выделить, — это новая специализированная программа, призванная мотивировать банки финансировать экспортные поставки. Мера финансовой поддержки части процентной ставки коммерческим банкам со стороны государства. В программе участвуют только надежные банки, прошедшие специальный отбор: поддержку экспортерам реализует только специализированные финансовые организации, работающие на рынке не менее пяти лет, имеющие капитал не менее 25 млрд руб., у которых нет просроченных задолженностей по налогам, сборам и иным обязательным платежам, а также ограничений на осуществление банковской деятельности. На текущий момент РЭЦ одобрил по программе 26 заявок с лимитом кредитов более 28 млрд руб. Мы видим большой спрос на программу со стороны банков и самих экспортеров. Максимальная ставка по программе не установлена, но рынок самостоятельно регулирует этот вопрос. Банки существенно снижают ставки по сделкам, удовлетворяющим требованиям программы.

— Существует ли потенциал кооперации РЭЦ с госпрограммами развития других стран? Как это вообще может быть устроено, что в этой сфере происходит?

— На сегодняшний день российские товары и услуги являются весьма конкурентоспособными на внешних рынках. Однако важно работать, не только поддерживая наших производителей, выходящих на экспорт, но и налаживая тесные взаимовыгодные связи с

сии. Речь идет о страховой поддержке поставок автомобилей в Белоруссию и Казахстан.

— Каких институтов, на ваш взгляд, сейчас не хватает в группе РЭЦ по каким-либо причинам?

— Я бы не стал говорить конкретно об институтах, скорее речь идет о совершенствовании тех или иных механизмов и разработке новых. Например, сейчас мы прорабатываем идею создания специализированного экспортноориентированного фонда прямых инвестиций на российском и зарубежном рынках. Инициатива рассматривается в рамках реализации приоритетного проекта «Системные меры международной кооперации и экспорта». Фонд будет входить в капитал проектов и компаний с высокой долей экспорта в выручке, но проблемами в привлечении займов на долговых рынках. Также фонд будет финансировать адаптацию производства компаний, прежде всего промышленного сектора, под экспортные поставки и инвестировать в экспортноориентированные производства на территории РФ (вообще развитие экспортноориентированных производств — это такой отдельный фокус следующего года для нас). На зарубежных рынках целевой сегмент инвестирования — это инфраструктурные проекты с потенциалом привлечения российских экспортеров — поддержка проектов, а также инвестиции в локализацию части производственного процесса российских экспортеров для доступа на международные рынки. Еще одним перспективным направлением является осуществление инвестиций в техническое обслуживание и ремонт (сервисные центры) и дилерское обслуживание. В международной практике стимулирование и поддержка экономики через специализированные государственные фонды (фонды, управляющие золотовалютными резервами, и фонды развития) доказала свою состоятельность. Фонды развития, инвестирующие за рубежом, оказывают существенную поддержку национальным экспортерам — такие фонды нередко функционируют в контуре экспортно-кредитных агентств.

Например, такие структуры есть в Канаде — это EDC — и Германии — KfW. Мы только недавно анонсировали создание такого фонда, но уже сейчас видим интерес не только со стороны потенциальных клиентов, но и ряда компаний, готовых войти в состав учредителей фонда.

Пока речь идет о государственных институтах, но в среднесрочных перспективах мы планируем, что частный бизнес также сможет участвовать в акционерном финансировании экспортных проектов через этот фонд.

Интервью подготовил Дмитрий Бутрин

правила игры



Дмитрий Бутрин, редактор Review «Экспортный форум»

Одним из довольно необычных ощущений от форума «Сделано в России» в ноябре нынешнего года было присутствие на нем очень большого числа людей, которые не скрывали того, что они очень многого не понимают. Для крупных федеральных форумов это совершенно необычная картина: основное занятие на них — стандартный и рутинный нетворкинг, общение участников друг с другом с целью обнаружения взаимного делового интереса, важная составляющая — демонстрация успехов и достижений, нередко цель участия в такого рода форумах — публичное обсуждение проблем. Но места демонстрации непонимания того или иного аспекта той работы, которой ты занят, на них обычно нет. «Сделано в России» — исключение: стойки для справочных материалов Российского экспортного центра (РЭЦ), путеводителей и демонстрационных буклетов здесь опустошались беззастенчиво, а практически каждое выступление вызвало неподдельный интерес десятков и сотен людей, которые в теории должны бы и сами быть способны рассказывать об особенностях экспортных операций.

На деле это очень хорошая новость. В России, и это следует признавать открыто, очень высокий и абсолютно непокрытый спрос на людей, действительно разбирающихся в том, как организовывать экспорт. Большинство из действующих специалистов или имеют теоретическую университетскую подготовку, основывающуюся на анализе советской государственной системы экспорта, или уже востребо-

Для начинающих экспортеров поддержка квалификации специалистов — один из наиболее востребованных ресурсов

ваны в крупных компаниях. Системной подготовки большого числа специалистов в этой сфере в РФ пока просто нет, поэтому нет смысла удивляться тому, что компании, нанимающие в штат специалистов в этой сфере, рассчитывают прежде всего на самообразование соответствующих сотрудников.

Собственно, этим обстоятельством и объясняется существование в группе Российского экспортного центра наряду с такими крупными структурами, как ЭКСАР и Росэксимбанк, отдельной «дочки» — «Школы экспорта РЭЦ». Теоретически можно было бы пойти по «длинному» пути и содействовать созданию в структуре высшего образования в России отдельной модернизированной подсистемы обучения соответствующих специалистов — мало того, этим уже занимаются в рамках создания национальной системы подготовки кадров в сфере внешнеэкономической деятельности. Но специалисты нужны не только через пять-семь лет, но и прямо сейчас, поэтому в 41 регионе РФ РЭЦ пришлось развернуть сеть «курсов повышения квалификации», а на деле — отдельной экспресс-образовательной системы, дающей базовую квалификацию по разным вопросам организации экспорта. Собственно, это и есть «Школа экспорта» с центром в Москве.

Школа действует с текущего года, и по состоянию на первые три квартала обучение прошли представители 1251 уникального предприятия сектора малого и среднего предпринимательства — на образовании именно этой группы пока сконцентрировано внимание РЭЦ. Структура, в апреле получившая лицензию на образовательные услуги, уже успела подготовить 148 тренеров. Школа также прорабатывает вопрос взаимодействия с собственными университетами: пилотная программа для студентов магистратуры реализуется с РЭЦ имени Плеханова с ноября, идет проработка совместных образовательных инициатив с МГУ имени Баумана, РАНХиГС и ВШЭ.

Школа экспорта выстраивает обучение с учетом баланса теории и практики: 60% на 40%. Что же наиболее востребовано? В первую очередь РЭЦ обучает базовым основам жизненного цикла экспортного проекта и технологиям его господдержки. Среди рассматриваемых вопросов: маркетинговые и деловые коммуникации, управление финансами, таможенное оформление, логистика и государственная поддержка. Получив обратную связь от участников программы, эксперты РЭЦ подготовили еще три важнейших курса, в которых собрали информацию по продуктам группы РЭЦ, наловому сопровождению экспортной деятельности, а также возможностям онлайн-торговли для экспортеров. Курс по онлайн-торговле для экспортеров вообще сложно переоценить — считается, что этому можно научиться только на практике, для многих малых компаний это своеобразное ноу-хау. На форуме «Сделано в России» представители таких компаний, не скрывающие, что ничего не понимают, но очень хотели бы понимать, достаточно быстро обнаруживали стелд «Школы экспорта», где выясняли, что госпрограмма поддержки экспорта, реализуемая РЭЦ, свободное распространение этих знаний предусматривает. Как очно, так и дистанционно. Бесплатно для бизнеса — было бы достаточно непонимания и желания понять.

Пробные сделки без головной боли

— барьеры —

Вчастности, предприниматели отметили трудность с осуществлением первых поставок, посетовав, что издержки на их таможенное оформление одинаковы «и для коробки, и для вагона». Более того, такие партии, как правило, поставляются самолетом, тогда как РЭЦ пока покрывает только поставки по ж/д (в РЭЦ уже пообещали расширить покрытие специальной программой).

Многие компании сталкиваются и с нормативными ограничениями, связанными с экспортом продукции двойного назначения. «Как только вы начали передавать куда-то данные, вы сразу же подпадаете под правила для продукции двойного назначения — это касается и больших данных, и облачных технологий», — отметил гендиректор компании «Антракс» Андрей Кучерявенков. А Владимир Белый из «Альфа Смарт Системс» предложил создать единую площадку, через которую можно было бы проводить согласования, в частности по выводу продукции из-под грифа секретности. Это бы помогло преодолеть бюрократические кабинеты, добавил он. Михаил Мамонов пообещал бизнесу помогать в таких случаях, отметив, что нередки случаи, когда участие РЭЦ в решении проблемы позволяет добиться изъятий из отдельных постановлений.



РЭЦ планирует создание сети хабов-коворкингов за пределами страны для поддержки российского IT-экспорта

тверждением, тогда как в основном покупатели требуют «честных сертификатов», отметили экспортеры. «Зарубежным покупателям непривычны российские обозначения продукции, содержащие отдельные буквы и цифры, в документации не требуется «писать 100-страничные талмуды, нужно кратко, емко и с картинками», — рассказал Андрей Кучерявенков, добавив, что компании пришлось

потратиться на испытания в шведской лаборатории, но теперь к их результатам «нет вопросов». В РЭЦ также отмечают трудности с взаимным признанием сертификатов, причем даже в странах, с которыми у России довольно тесные связи. Так, Вьетнам не признает нормы ГОСТа, используя в собственной нефтегазовой отрасли сертификацию, построенную по американским стандар-

там, а в Индонезии отказываются снять оговорку, запрещающую госкомпаниям закупать продукцию вне контура стран — поставщиков ОЭСР, посетовав Михаил Мамонов. Он добавил, что в центре могут объяснить потенциальным экспортерам, как получить национальный стандарт ЕС и сделать это сравнительно недорого.

Не хватает экспортерам и поддержки на зарубежных рынках. «Есть несколько хороших торговцев, которые действительно оказывают поддержку и могут дать информацию об особенностях местного рынка», — отметил глава «Антракс» Андрей Кучерявенков. Но часто, по словам бизнесмена, там отвечают, что «продукция не интересна рынку». Другие участники сессии пожаловались на нехватку защиты собственных инвестиций на развивающихся рынках, так как зачастую для выхода на рынок недостаточно просто поставлять продукцию, а приходится инвестировать в совместные проекты с местными компаниями. Впрочем, лучше всего полагаться не на одного дилера, а открывать представительства хотя бы в ключевых для компании странах — это позволяет как диверсифицировать свою продукцию, так и искать новых партнеров, порекомендовав представителей компаний, уже работающих на нескольких зарубежных рынках.

Татьяна Едовина