МОСКОВСКИЙ КРЕДИТНЫЙ БАНК
ПАО «МОСКОВСКИЙ КРЕДИТНЫЙ БАНК»

КАК ЗАКРЫТЬ РИСКИ НА МЕЖДУНАРОДНЫХ РЫНКАХ

Экспорт из России стремительно растет из года в год и за первое полугодие текущего года составил почти $250 млрд. Этому не могут помешать ни санкции, ни риски торговой войны между странами с крупнейшими мировыми экономиками. О проблемах, с которыми сталкиваются компании при внешнеэкономической деятельности, банковских решениях, преимуществах частного банка, а также перспективах внедрения блокчейна, рассказала начальник управления продаж продуктов документарного и международного бизнеса Московского кредитного банка (МКБ) **Наталья Бахова**.

С какими проблемами сталкиваются компании, работающие на российском рынке, при экспорте и импорте товаров? Они одинаковые для всех отраслей или есть специфические риски?

— При импорте и экспорте российские компании выходят на рынки с другими юрисдикциями, где могут появиться дополнительные юридические, логистические и финансовые риски. Эти нюансы они должны учитывать при продаже продукции, чтобы минимизировать вероятность непоступления выручки. В случае обратной операции, при покупке товаров, необходимо снизить риск его неполучения или несвоевременного получения при направленной оплате. Эти угрозы одинаковы для всех отраслей, но есть нюансы в каждой из них. Например, при экспорте зерна отгрузка обычно осуществляется при получении оплаты в момент ее проведения. В машиностроении для успешного конкурирования с другими компаниями в большинстве случаев необходимо предоставить покупателю не только продукцию, но и отсрочку платежа, а в некоторых случаях, как, например, при работе в странах СНГ или наименее развитых странах, может потребоваться обеспечить покупателя необходимым финансированием.

— Чем банк может помочь компаниям? Осуществляете полное сопровождение клиентов или только финансовое?

— Сделки по международному бизнесу отличаются от внутренних операций тем, что банк в большинстве не только финансирует клиента, а сопровождает сделку с иностранным контрагентом, структурируя ее. И в данном случае большую роль играет юридическая экспертиза банка, которая позволяет минимизировать и финансовые, и географические риски.

МКБ предоставляет клиентам, ведущим ВЭД, комплексное обслуживание, включающее юридический консалтинг, инструменты финансирования и защиты от рисков неисполнения обязательств сторонами контракта, а также качественное расчетное и посткредитное обслуживание. Правильное структурирование банком сделки в ряде случаев поможет российскому экспортеру реализовать продукцию. Им зачастую необходимо выходить на рынок с предложением, включающим финансирование покупателя. К примеру, российский производитель оборудования заинтересован продать свой товар в Африку. Покупатель согласен взять товар с отсрочкой платежа либо другой альтернативной формой финансирования. Здесь российский банк может выступать как кредитором банка покупателя, если на банк риск принять проще, чем на самого покупателя, либо финансировать самого иностранного покупателя, минимизировав свой риск, к примеру, страховой компанией. В данном случае иностранный покупатель получает целевые денежные средства, которые идут на оплату оборудования российскому поставщику по факту отгрузки. Российский экспортер закрывает для себя риски неполучения экспортной выручки и реализует товар. Это один из вариантов структурирования. В МКБ экспортерам предоставляется широкая линейка продуктов международного бизнеса, в том числе предэкспортное и постэкспортное финансирование, подтверждение и дисконтирование аккредитивов, экспортный факторинг. При этом наши инструменты отличаются высокой гибкостью.

— От чего зависит стоимость предоставляемого финансирования?

— Во-первых, от того, где мы фондируем денежные средства под эту сделку, во-вторых, от уровня нашего риска, который мы берем на себя в случае ее заключения. При этом экспортные компании могут рассчитывать на льготное финансирование, если мы прибегаем к различным программам субсидирования, которые предоставляет наше государство.

— Есть ли отличия при сопровождении краткосрочных и долгосрочных сделок?

— Отличия есть, поскольку при разной продолжительности сделки разнятся и риски, которые надо учитывать. При долгосрочных сделках банк зачастую оценивает риски более высоко, чем при краткосрочных. К тому же есть отличия и с точки зрения фондирования, которое необходимо привлекать для такой сделки, в его длине и стоимости. Зачастую долгосрочное финансирование дороже. При долгосрочном финансировании мы можем прибегать к использованию экспортно-кредитных агентств других стран, в которых МКБ аккредитован. Это в ряде случаев позволяет обеспечить сделки более дешевым финансированием. Также можем предложить клиенту структурировать экспортную сделку с помощью российских страховых агентств, с которыми мы тесно сотрудничаем.

— С компаниями из каких отраслей вы работаете?

— Мы работаем со всеми отраслями, где есть компании, занимающиеся внешнеэкономической деятельностью. Наиболее широко они представлены в таких областях экономики, как агропромышленный комплекс, химическая промышленность, металлургия, ритейл, машиностроение, транспорт.

При этом работаем не только с крупными компаниями, но и среднего уровня. Наш девиз — быть лояльными ко всем уровням компаний. И если клиенту из среднего сегмента интересен наш продукт, у него есть потребность в нашей экспертизе, то мы рассматриваем возможность реализации сделки.

— Обслуживаете только российские компании или есть иностранные, работающие на нашем рынке?

ТЕКСТ **Виталий Гайдаев**
ФОТО **Дмитрий Лебедев**