

## НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ РОССИЙСКОГО ЭКСПОРТА (тезисы)

---

Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций (ЭКСАР) создано в октябре 2011 г. по образу аналогичных агентств, которые действуют уже свыше 100 лет более чем в 80 странах.

Уставный капитал ЭКСАР – 30 млрд рублей.

Агентство выведено из-под действия Закона «Об организации страхового дела». Правила деятельности агентства утверждены постановлением Правительства РФ от 22.11.2011 № 964. Основная цель деятельности ЭКСАР – предоставление страховой поддержки российским экспортерам и инвесторам за рубежом. Проще говоря, есть экспортные контракты, по которым предоставляется рассрочка платежа, а Агентство страхует риски, связанные с возможной неоплатой поставок, дебиторской задолженности и т.д.

---

Предельный размер ответственности по застрахованным проектам составляет 300 млрд рублей.

Страховые обязательства агентства обеспечены государственной гарантией РФ на сумму 10 млрд. долларов сроком на 20 лет (до 31.12.2032), которая была получена в конце 2012 года.

У ЭКСАР отсутствуют какие-либо ограничения по срокам страхового покрытия. Страхователем может выступать как российское юридическое лицо – экспортер, так и иностранное, фактически являющееся держателем экспортного контракта.

Агентство может страховать российские или иностранные кредитные организации, финансирующие российского экспортера или иностранного покупателя. Агентство может покрывать до 95% убытков при реализации политических рисков и до 90% – предпринимательских рисков. События, связанные с политическими рисками: изменения законодательства или действия властей, препятствующие исполнению экспортного контракта; неисполнение обязательств суверенными должниками; неконвертация или запрет на денежные переводы; форс-мажорные обстоятельства (война, социальные волнения, стихийные бедствия и т.д.). События, связанные с предпринимательскими рисками: неплатежеспособность должника или гаранта (банкротство, длительная просрочка); неисполнение иностранным контрагентом обязательств по застрахованной сделке.

---

По регионам страховая емкость распределяется таким образом: на первом месте страны Азии, на втором – СНГ, на третьем – Латинская Америка. Распределение осуществлено с учетом опроса экспортеров, куда идет в основном российский экспорт.

Риски работы с контрагентами в странах Западной Европы и Северной Америки ниже, а мы должны поддерживать экспорт в более рискованные регионы.

Приоритетные отрасли: машиностроение, автомобилестроение, энергетика, авиастроение, химическая промышленность, т.е. отрасли, в которых производится высокотехнологичная продукция. При этом, когда мы говорим о поддержке экспорта малого и среднего предпринимательства решающим становится лишь то, что Агентство в соответствии с действующим сегодня мандатом не занимается страхованием экспорта сырья (нефть, газ, необработанный лес и т.п.).

---

Теперь несколько слов о наших продуктах, которые были утверждены в конце августа прошлого года (с этого момента мы приступили к системной деятельности):

1. Страхование кредита поставщика – страховой продукт, который предназначен для защиты российских компаний, а также банков, предоставляющих им

финансирование, от риска неплатежа иностранного покупателя. Страхование покрытия распространяется на поставки, осуществляемые по контракту на условиях отсрочки платежа. Речь идет о страховании рассрочки по разовому экспортному контракту, причем это может быть рассрочка и на две недели, и на пять лет, и т.п.

Страхователем выступает сам поставщик/производитель товаров/работ/услуг, а выгодоприобретателем может выступать банк-кредитор экспортера

---

---

2. Комплексное страхование экспортных кредитов –здесь речь идет о страховании всего портфеля экспортных контрактов, заключенных на многократные поставки однородных товаров в течение года. Например, российский производитель имеет фирмы в странах СНГ, с которыми у него заключены рамочные контракты, и по ним идут поставки. ЭКСАР анализирует всех контрагентов и устанавливает на них необходимый кредитный лимит, в рамках которого страхуются все поставки. Таким образом, застрахованная сумма равна максимальному размеру дебиторской задолженности по всем экспортным контрактам.

---

---

3. Страхование кредита покупателю – этот страховой продукт, который предназначен для защиты российского или иностранного банка от риска невозврата кредита, предоставленного иностранному заемщику для оплаты по контракту за товары, услуги или работы, экспортируемые из России. Речь идет о ситуации, когда банк финансирует иностранного покупателя на приобретение российской продукции. В чем преимущество для российского экспортера: он получает выручку по контракту полностью и сразу, снимает с себя риск неполучения будущей выручки, для банка мы страхуем риски невозврата кредита со стороны иностранного покупателя. Это самый распространенный страховой продукт в мире, около 80% проектов осуществляется с его применением, но он больше ориентирован на средне- и долгосрочные проекты и на крупные суммы.

---

---

4. Страхование рисков по аккредитиву – страховой продукт, предназначенный для защиты банка, подтверждающего аккредитив иностранного банка, от риска неполучения возмещения по нему. Страхование распространяется на аккредитивы, выставленные для оплаты поступивших из России товаров, услуг или работ. Этот продукт ориентирован на банки: речь идет о ситуациях, когда российский экспортер заключает экспортный контракт, по которому оплатой является выставление аккредитива со стороны банка покупателя. При этом российский экспортер не доверяет этому банку, поэтому просит российский банк подтвердить аккредитив. Если российский банк не готов взять на себя эти риски, он обращается в ЭКСАР, и агентство страхует риски, связанные с неисполнением обязательств со стороны банка покупателя.

---

---

5. Страхование гарантий – страховой продукт, который предназначен для защиты российской компании на случай исполнения требований бенефициара по банковской гарантии в отсутствие нарушения обязательств со стороны российской компании (принципала по гарантии). Страхование распространяется на гарантии, предоставленные для обеспечения выполнения российскими компаниями обязательств по экспортному контракту или тендеру (конкурсу) до заключения экспортного контракта.

---

---

Различия между крупными компаниями и представителями малого и среднего бизнеса.

Главным является то, что ключевым для МСП при сотрудничестве с ЭКСАР является получение адекватного (с т.з. стоимости-сроков-обеспечения) финансирования.

Т.е. основные причины отсутствия адекватного предложения по финансированию со стороны банков – это отсутствие или недостаточность обеспечения, среднее финансовое положение заемщика с т.з. нормативов ЦБ РФ и, как следствие, повышенные расходы банков в части создания обязательных резервов и высокая стоимость финансирования.

Использование инструментов поддержки экспортноориентированных компаний от ЭКСАР дает возможность банкам снизить свои риски по сделке и подумать о снижении стоимости финансирования. В свою очередь, российские экспортеры могут воспользоваться поддержкой ЭКСАР для увеличения объемов отгружаемой продукции и выхода на новые рынки сбыта, предоставляя своим покупателям отсрочку платежа, рассчитывая на более дешевое и быстрое финансирование со стороны банков.

---

По результатам проработки вопроса востребованности на рынке услуг ЭКСАР мы пришли к выводу, что имеющиеся у ЭКСАР продукты в большей степени удовлетворяют интересы, прежде всего, крупного экспортера. В то время как для предприятий МСБ необходимо доработать имеющиеся продукты и довести их до уровня конвейера, т.е. сделать упрощенную систему принятия решения, облегченный документооборот, понятную тарификацию услуг (практически калькулятор по стоимости продуктов).

В этой связи уже в сентябре с.г. мы можем предложить специально для МСП продукт по страхованию экспортного факторинга (базовые условия утверждены Советом директоров), в рамках которого решения принимаются не более 5 дней, ставка при 120 днях отсрочки равна 0,5% (грубо 1,5% годовых), а сам экспортный факторинг становится безрегрессным для экспортера. Есть правда определенные сложности с валютным регулированием при уступке прав по дебиторской задолженности.

Отдельно хочется отметить, что для предприятий малого и среднего бизнеса ЭКСАР прорабатывает возможность принятия риска неплатежа экспортера по банковскому кредиту, предоставленному ему на цели исполнения экспортного контракта.

Также в настоящее время рассматриваются варианты организации субсидирования процентной ставки по кредиту, полученному МСП для исполнения экспортного контракта, причем механизм должен предусматривать возможность осуществления субсидий в соответствии с графиком оплаты процентов по банковскому кредиту.

---

Преимущества для банков и экспортеров при сотрудничестве с ЭКСАР:

В Положении Банка России №254-П теперь прописано, что обеспечение в виде договора страхования относится к первой категории качества, то есть по таким кредитам банк формирует резервы, близкие к нулю.

В Инструкции Банка России № 139-И указывается, что при наличии договора страхования ЭКСАР уменьшается коэффициент при расчете норматива «достаточность капитала»: если мы говорим о рублевых кредитных требованиях, то это вторая группа активов с коэффициентом 20%, а если о валютных – третья группа активов с коэффициентом 50% (до изменений применялись коэффициенты 50 и 100% соответственно).

В настоящее время с Банком России работаем над изменениями в Положении ЦБР от 12.11.2007 № 312-П о включении кредитных договоров, обеспеченных договорами страхования ЭКСАР, в список обеспечения по рефинансированию Банком России, предоставляемому кредитным организациям.

---

Преимущества для экспортеров заключаются в фактической возможности привлечения финансирования при отсутствии достаточного обеспечения.

Защита от рисков неисполнения обязательств Иностранном контрагентом.

Снижение стоимости финансирования при наличии договора страхования ЭКСАР.

Повышение конкурентоспособности за счет возможности предоставления отсрочки платежа.

Кроме того, были внесены изменения в Кодекс об административных правонарушениях и законодательство о валютном контроле, снимающие с экспортера, который застраховал в ЭКСАР свой экспортный контракт с рассрочкой платежа, административную ответственность и штрафные санкции при нарушении срока поступления в РФ валютной выручки (Федеральный закон от 18.07.2011 № 236-ФЗ).

Второе базовое изменение внесено в Налоговый кодекс: страховая премия относится на расходы страхователя ЭКСАР и не облагается НДС (Федеральный закон от 19.07.2011 № 245-ФЗ).

---

---

**СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!**