«Наша задача заключается в поддержке и развитии экспортного потенциала страны»

В интервью Cbonds Review Леван Золотарев, заместитель председателя правления Росэксимбанка, рассказывает о том, какие отрасли экономики более всего нуждаются в государственной поддержке, как происходит финансирование экспортных поставок за рубеж, почему выгодно развивать кредитование иностранных импортеров российской продукции и каким образом санкционный режим повлиял на взаимоотношения с зарубежными партнерами. Он также делится планами по наращиванию объемов собственных заимствований на публичном рынке и рассуждает о том, какие бумаги будут пользоваться спросом у инвесторов в текущем году.

– В чем заключается основное преимущество эксимбанков для клиентов?

– Наши клиенты — это исключительно компании-экспортеры, и основное преимущество заключается в том, что деятельность банка сосредоточена только в этом сегменте. Клиентам также удобно сотрудничать с нами, так как мы не требуем выполнения ряда дополнительных условий. Зачастую коммерческие и другие государственные банки в обмен на предоставление кредита требуют от клиента подписания мандатов на выпуск облигационных займов, обязательный залог или корпоративное обслуживание сотрудников фирмы-клиента и прочие услуги. Эксимбанк лишь финансирует конкретную экспортную поставку, предоставляя ресурсы под определенный проект клиента.

– Как вы отслеживаете целевое использование средств банка клиентом-экспортером?

– У нас имеется экспортный контракт и паспорт сделки, и вся выручка от продажи товара иностранной компании идет через наш счет в качестве погашения предоставленного кредита. Таким образом мы отслеживаем целевое использование кредита от банка на экспортную поставку.

– Какие источники фондирования использует Росэксимбанк?

– Международный опыт функционирования эксимбанков показывает, что основным источником формирования собственных средств в таких специализированных кредитных организациях являются средства государственного бюджета. Операции текущего фондирования эксимбанков также проводятся с участием государства

— в виде докапитализации, предоставления субсидий и гарантий. Росэксимбанк в данном вопросе движется в соответствии с общей тенденцией и полностью использует все инструменты рефинансирования и субсидирования, предоставляемые государством. Вместе с тем, существующие заемные возможности банка позволяют ему и самостоятельно осуществлять текущее фондирование своей деятельности.

В 2015 г. банк провел работу по увеличению установленных на него лимитов по межбанковским операциям. В результате объем лимитов на банк увеличился более чем в семь раз и достиг 19 млрд руб. Со своей стороны банк увеличил размер лимитов на контрагентов до 37 млрд руб. За год среднедневной объем межбанковских операций увеличился почти в восемь раз.

ПОДДЕРЖКА НЕСЫРЬЕВОГО ЭКСПОРТА ЯВЛЯЕТСЯ СЕГОДНЯ ОДНИМ ИЗ ПРИОРИТЕТОВ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ РОССИИ

— Кредитованию каких отраслей экспорта вы уделяете особое внимание? Можно ли выделить наиболее приоритетные сектора экономики для Росэксимбанка?

— Мы как институт развития равно доступны для всех экспортноориентированных компаний независимо от их отраслевой и территориальной принадлежности. Следует отметить, что в круг наших интересов входит поддержка только несырьевого экспорта. Эта стратегия обусловлена потребностью государства диверсифицировать экспорт, постепенно снижая зависимость от поставок углеводородного сырья. Большинство стран придерживается подобной схемы, создавая аналогичные нашему банки или агентства с целью поддержания значимых отраслей экономики.

Важно понимать, что наша задача, в отличие от коммерческого банка, заключается не в получении прибыли, а именно в поддержке экспорта и развитии экспортного потенциала, поэтому мы не фокусируемся на более или менее перспективных направлениях — мы открыты для всех.

— Можно ли говорить о том, что для государства становятся интересны несырьевые экспортные компании? Какую поддержку могут получить от государства данные сектора экономики?

— Да, безусловно, поддержка несырьевого экспорта является сегодня одним из приоритетов экономической политики России. Ключевым институтом поддержки сегодня выступает Российский экспортный центр. Группа РЭЦ представляет собой «единое окно», где экспортеры могут получить как финансовые, так и нефинансовые услуги. Это могут быть консультации по особенностям зарубежных рынков, сертификации, адаптации продукции, помощь в проведении переговоров и подготовке необходимых документов, юридическая поддержка, а также, безусловно, страхование по линии ЭКСАР и финансирование экспорта по линии Росэксимбанка.

Особое внимание уделяется развитию экспорта высокотехнологичной продукции. Именно наращивание высокотехнологичного несырьевого экспорта способно в условиях падения мировых сырьевых рынков обеспечить поддержание положительного торгового баланса государства и стимулировать экономический рост.

В данном направлении уже делается довольно много. В частности, в августе 2015 г. Росэксимбанк совместно с Министерством промышленности и торговли РФ запустил специализированную программу поддержки экспорта высокотехнологичной продукции. Суть программы — это возможность для бизнеса получить кредитные средства по любому из продуктов банка по сниженной ставке, которая позволяет отечественным поставщикам конкурировать на рынке. Таким образом, российские экспортеры выходят на внешние рынки на равных с финансовой точки зрения условиях с экспортерами из других стран.

— Каким образом формируется ставка по экспортным кредитам? Все ли компании, занимающиеся экспортом продуктов, могут получить кредит от Росэксимбанка по определенной ставке? Как происходит отбор?

— Любой эксимбанк является инструментом государства по проведению его экономической политики — продвижению промышленных товаров за рубеж. Исходя из этого, мы имеем возможность финансировать клиента по ставке ниже, чем предлагает другой коммерческий банк. Росэксимбанк, как и другие эксимбанки, работает практически в ноль. Когда покупатель организовывает тендер и рассматривает различные предложения от экспортеров со всего мира, он в том числе обращает внимание на то, у какого поставщика дешевле кредит. Нашей задачей является обеспечение недорогого финансирования экспортных поставок для того, чтобы российские производители могли выигрывать тендеры заказчика.

Для определения ставки финансирования клиента мы, как и любой другой банк, используем элементы кредитной оценки качества заемщика. Кроме того, ключевым фактором является государственная политика

в отношении тех или иных продуктов. В отношении отдельных товаров, которые определены правительством в качестве приоритетных с точки зрения развития экспорта, мы предоставляем особые условия. Коды ТНВЭД таких товаров указываются в различных программных документах правительства, например в дорожных картах Минпромторга России.

Для гарантии исполнения обязательств у некоторых клиентов предусмотрен залог в виде продукции на складе или страховка ЭКСАР, которая покрывает до 90% экспортного контракта. Кроме того, при данной страховке мы еще можем рефинансировать этот кредит в ЦБ РФ: при ключевой ставке в 11% данный кредит рефинансируется под 9% годовых.

— Какие новые инструменты планирует развивать Росэксимбанк в текущем году?

— В 2016 г. основная задача — сфокусироваться на финансировании иностранных покупателей в рамках заключаемых экспортных контрактов, то есть речь идет о кредитовании импортера российской продукции или банка этого импортера специально под приобретение того или иного товара.

В прошлом году программу поддержки экспорта высокотехнологичной продукции называли пилотным проектом — дальнейшее ее развитие должно было зависеть от востребованности и полученных результатов. В этом контексте важным итогом 2015 г. стали не только цифровые значения (по кредитным сделкам в рамках программы оказана поддержка на общую сумму финансирования 26 млрд руб., которая предоставляется в отношении 84 экспортных контрактов (проектов) на общую сумму около 100 млрд руб. с иностранными покупателями из 19 зарубежных стран), но и понимание необходимости тиражирования специализированных программ по поддержке экспорта. Сейчас банк сфокусировался на тиражировании программы и создании специализированных отраслевых предложений. Уже запущена программа для автопрома, на финальных этапах согласования с ФОИВ условия специализированных программ для IT и сектора АПК.

Росэксимбанк ожидает дальнейшего финансирования программы поддержки экспорта высокотехнологичной продукции с учетом высокой эффективности данного инструмента поддержки экспорта, показанной по итогам 2015 г., и значительного спроса со стороны бизнеса.

— Каким образом изменилась работа Росэксимбанка после введения западных санкций? Ощущаете ли вы сейчас напряженность в работе с иностранными партнерами?

— До введения режима санкций банк активно использовал возможности по долгосрочному привлечению средств в иностранной валюте у иностранных финансовых организаций. После введения ограничений на такое фондирование банк довольно быстро адаптировался и перешел на альтернативные источники. Цена ресурсов, безусловно, возросла, но помощь государства позволяет осуществлять кредитование российских экспортеров в иностранной валюте по ставкам, обеспечивающим их конкурентоспособность на мировом рынке. Взаимодействие с иностранными контрагентами в рамках корреспондентских отношений практически не изменилось.

В то же время, санкции побудили нас активнее вести работу по расширению связей с контрагентами в странах Ближнего Востока, Центральной и Юго-Восточной Азии. Резкий импульс получило развитие корреспондентских отношений с банками Индии, Ирана, Китая, Вьетнама. Задачей банка является создание инфраструктуры для повышения конкурентоспособности российского бизнеса на новых и сложных для него рынках через обеспечение доступа к кредитному инструментарию, адаптированному с учетом специфики экспортной и экспортно ориентированной деятельности.

— В 2015 г. было проведено дебютное размещение облигаций банка объемом 5 млрд руб. и сроком обращения десять лет. Как бы вы объяснили столь высокую заинтересованность инвесторов в бумагах банка?

— Действительно, мы считаем наше размещение очень удачным. Совокупный объем спроса в книге превысил 8 млрд руб. В книгу были поданы заявки от 35 инвесторов. Выпуск имел первоклассную дистрибуцию среди широкого круга рыночных инвесторов: банков, управляющих, инвестиционных и страховых компаний. Успех дебютного размещения облигаций Росэксимбанка обусловлен выверенной работой с инвесторами на этапе премаркетинга, соотношением риска и доходности, а также фактом дебютного предложения нового качественного эмитента. Важную роль сыграли правильный выбор времени размещения и адекватный прайсинг.

Особенно приятно отметить, что данный выпуск был отмечен 3 декабря особой премией информационного агентства Cbonds как «Лучший дебют на облигационном рынке в 2015 году».

— Планируете ли вы наращивать объем заимствований на рынке в текущем году?

— В планах банка продолжение программы облигационных займов. В 2016 г. мы планируем осуществить размещение минимум на 10 млрд руб.

В 2015 г. банк получил долгосрочный рейтинг кредитоспособности Moody's Investors Service на уровне Ba2. Аналогичный рейтинг имеют Сбербанк, ВТБ, ГПБ, РСХБ, МСП Банк, РОСБАНК, Альфа-Банк. Более высокий Ba1 имеют в РФ только ВЭБ и АИЖК. Одновременно был получен рейтинг по национальной шкале на уровне Aa2.ru. Российское рейтинговое агентство «Эксперт РА» присвоило банку рейтинг на уровне A++. Все это дает основания предполагать, что наши облигации будут востребованы рынком так же, как и первый выпуск. Размещая свои облигации, банк не только решает задачи собственного фондирования, но и способствует увеличению капитализации российского рынка и расширению предложения качественных ценных бумаг, доступных инвесторам.

— Как вы считаете, какие бумаги будут наиболее интересны рынку? Можно ли говорить о возобновлении интереса к длинным деньгам?

— Стабилизация российского рынка, определенный оптимизм относительно нефтяных цен и наметившееся укрепление рубля заставляет инвесторов, в том числе и иностранных, искать возможности размещения имеющейся ликвидности по текущим ставкам. С другой стороны, компаниям зачастую выгоднее финансировать свои новые проекты не в банках, а за счет выпуска долговых инструментов. Так что взаимные интересы участников рынка сейчас способствуют возобновлению активной работы на облигационном рынке. Возможно, до конца года мы увидим ряд крупных размещений, в том числе на рынке российских еврооблигаций.