



Защита для экспортера

Страхование экспортных рисков с поддержкой государства с каждым годом становится все более востребованным у белорусских экспортеров

Продвижение национального экспорта на протяжении последних лет является неизменным приоритетом для экономики Беларуси. Чтобы поддержать это направление, в 2001 году правительство учредило Белорусское республиканское унитарное предприятие экспортно-импортного страхования «Белэксимгарант». В 2006 году предприятие со 100-процентным государственным капиталом получило исключительное право осуществления страхования экспортных рисков от имени Республики Беларусь. Стратегической целью компании стало обеспечение эффективного функционирования национальной системы страхования экспортных контрактов и инвестиций за рубежом. Особое значение инструменты поддержки экспорта приобрели в 2013 году, когда перед производителями была поставлена задача разгрузить склады, активизировав поставки продукции за рубеж. Уставный фонд Белэксимгаранта был увеличен практически до 4 трлн. рублей, а предельный размер обязательств по договорам страхования экспортных рисков с поддержкой государства на 2013 год вырос более чем наполовину – до 850 млн. долларов в эквиваленте. На государственном уровне были приняты решения по совершенствованию условий страхования и экспортного кредитования: сокращено количество документов, необходимых для заключения договора страхования, и сроки их рассмотрения, оптимизированы сами процедуры страхования и кредитования, а также страховые тарифы.

Государству и бизнесу

В результате национальная система страхования экспортных рисков с поддержкой государства стала более транспарентной, понятной и более финансово доступной субъектам хозяйствования. Важно и то, что Белэксимгаранту как одному из ключевых государственных агентов в сфере поддержки экспорта удалось выстроить четкие рабочие механизмы взаимодействия с отраслевыми министерствами и концернами, исполнительными органами власти и управления, банками, предприятиями-экспортерами.

Предпринятые шаги позволили серьезно усилить поддержку белорусского экспорта. В прошлом году в Беларуси общее количество договоров страхования экспортных рисков составляло более 6 тыс., а

за 11 месяцев нынешнего года – уже около 8,3 тыс. Объем принятой Белэксимгарантом ответственности за январь – ноябрь 2013 года достиг 814,6 млн. долларов, что превышает показатели за 2011 и 2012 годы вместе взятые.

– Страхование экспортных рисков с поддержкой государства с каждым годом становится все более востребованным у белорусских экспортеров, – отмечает генеральный директор Белэксимгаранта Геннадий Мицкевич. – За время функционирования национальной системы стимулирования экспорта наша компания предоставила более 2,2 млрд. долларов страхового покрытия по экспортным сделкам белорусских предприятий.

Для страхования рисков экспортеры могут воспользоваться 9 универсальными продуктами, которые подходят как субъектам малого и среднего предпринима-

тельства, так и крупным промышленным предприятиям. Созданные механизмы и инструменты финансового стимулирования предприятий-экспортеров в полной мере соответствуют международным стандартам и принципам Международного союза страховщиков кредитов и инвестиций (Бернского союза).

Клиентская база Белэксимгаранта увеличивается с каждым годом, сегодня в ней все крупные и средние экспортеры Беларуси. Среди традиционных партнеров государственного страхования «Атлант», «Гомсельмаш», БелаАЗ, МТЗ, МАЗ. В основном механизмы экспортного страхования используют предприятия Министерства промышленности Беларуси, однако наблюдается растущий интерес со стороны среднего и малого бизнеса.

– Мы помогаем предприятию оставаться финансово стабильным



и обеспечиваем гарантированный возврат валютной выручки в страну в случае выплаты страхового возмещения. Вместе с тем следует помнить, что страхование – всего лишь финансовый инструмент, которым может воспользоваться экспортер. Поиск рынка и продажи он должен осуществлять самостоятельно, – говорит Геннадий Мицкевич.

Под покрытие страхового экспортного агентства осуществляются поставки белорусской продукции в более чем 40 стран мира. Наибольшая доля приходится на ближайшего соседа Беларуси – Россию (68 %). В списке стран есть и такие высокорисковые, как Венесуэла, Туркменистан, Кыргызстан, Узбекистан.

– Без надежной поддержки государственного страховщика белорусским экспортерам довольно сложно работать на рынках этих стран. Поэтому мы совместно с предприятием выстраиваем алгоритмы продаж по каждой конкретной внешне-торговой сделке и помогаем осуществлять экспортные поставки. Это является гарантией того, что в случае каких-либо рисков можно будет вернуть в Беларусь валютную выручку, – обращает внимание руководитель страхового экспортного агентства.

За последние пять лет «Белэксимгарант» выплатил 26 предприятиям-экспортерам около 13 млн. долларов, а возвратил в страну в порядке суброгации 76 % этой суммы.

География партнерства

О динамичной работе государственного страхового экспортного агентства свидетельствует рейтинг Пражского клуба Международного союза страховщиков кредитов и инвестиций, членом которого «Белэксимгарант» является с 2002 года. В Пражский клуб входят 35 агентств, представляющих 33 страны, и 2 транснациональные организации. «Белэксимгарант» занимает 9-е место по страховым взносам и по суброгации, 13-е место по объемам ответственности по заключенным договорам страхования экспортных

рисков (516 млн. долларов), 14-е – по выплатам страхового возмещения. По данным позициям белорусский страховщик смог опередить такие известные экспортные кредитные агентства, как МЕНІВ (Венгрия), АОФИ (Сербия), ВАЕЗ (Болгария), которые осуществляют операции по экспортному страхованию с 90-х годов.

– Сотрудничество между членами Пражского клуба осуществляется в целях укрепления андеррайтинговой политики, обеспечения перестраховочной защиты, совершенствования существующих и разработки новых страховых продуктов. Компании обмениваются информацией о действующих в их странах нормах законодательства, что позволяет оценивать финансовое состояние контрагентов по экспортным контрактам, возможность взыскания долгов при наступлении страховых случаев и другие факторы, оказывающие влияние на уровень риска по экспортным контрактам, – отмечает Геннадий Мицкевич.

Соглашения имеют конкретную направленность на развитие страхования экспортных кредитов. Характерным в этом плане является генеральное соглашение о сотрудничестве, подписанное Белэксимгарантом и Российским агентством по страхованию экспортных кредитов и инвестиций «ЭКСАР» в июле 2012 года в рамках повестки дня Совета Министров Союзного государства. Вслед за этим компании заключили договор факультатив-

ного перестрахования. Договор с ЭКСАР уже работает. К примеру, через РУП «БНПО» Белэксимгарант передал в перестрахование ЭКСАР внешнеторговый контракт на поставку белорусской автомобильной техники в Венесуэлу на сумму, превышающую 35 млн. долларов.

Расширяя поддержку

Несмотря на то, что «Белэксимгарант» покрывает страхованием около 2,5 % экспорта и вышел по этому показателю на среднеевропейский уровень, задачи увеличения национального экспорта требуют более высокого уровня проникновения страхования в этот сегмент экономики. Услугами страхового экспортного агентства ежегодно пользуются немногим более 90 предприятий-экспортеров, и останавливаться на достигнутом государственный страховщик не намерен. «Белэксимгарант» планирует заметно расширить клиентскую базу, не только сохранив тех клиентов, с которыми уже наработаны принципы взаимодействия, но и привлекая к страхованию экспорта новых субъектов хозяйствования, прежде всего представителей малого и среднего бизнеса.

– Устойчивая практика страховой поддержки экспортеров этой категории уже наработана, и число таких клиентов ежегодно увеличивается, – поясняет Геннадий Мицкевич.



Подписание соглашения с Экспортно-импортным банком Украины



К примеру, в 2012 году доля покрытия страхованием экспорта компании «Витекс» достигла почти 65 %, «Белиты» – 61 %, «Серволюкса» – свыше 50 %. Экспортный портфель предприятия «Конте Спа», которое стало победителем конкурса «Лучший экспортер 2012 года» в номинации «Легкая промышленность», на 30 % обеспечен страховой поддержкой Белэксимгаранта.

– Все предпосылки для дальнейшего расширения клиентской базы есть. Особенно важно то, что сегодня большое число директоров, других менеджеров предприятий-экспортеров, включая частных, воспринимают инструменты экспортного страхования и кредитования с поддержкой государства как неотъемлемую часть бизнеса предприятия, а страховой полис Белэксимгаранта как надежный эффективный государственный инструмент поддержки экспорта, – подчеркивает руководитель страхового экспортного агентства.

Вместе с тем предстоит еще многое сделать для повышения эффективности информационно-разъяснительной работы по расширению использования субъектами хозяйствования страховых продуктов стимулирования экспорта. Некоторые из них пока должным образом не востребованы. Прежде всего, это страхование инвестиций резидентов Беларуси за рубежом, страхование экспортного кредита, предоставленного иностранному покупателю белорусской продукции, страхование экспортного факторинга.

Актуальной остается проблема совершенствования практики возврата в республику валютной выручки в порядке суброгации и повышения в связи с этим эффективности претензионно-исковой и андеррайтинговой работы Белэксимгаранта.

– В условиях растущего проникновения белорусских экспортеров на новые рынки с высоким уровнем странового риска необходимым элементом на стадии заключения страхового договора становится предоставление дополнительного обеспечения исполнения обязательств

иностранному покупателем. Это банковская гарантия, поручительство, гарантия органов государственного управления. Такую практику используют страховые агентства многих стран, так как наличие обеспечения часто едва ли не единственный инструмент возвращения в страну валютной выручки, – отмечает Геннадий Мицкевич.

В настоящее время общая задолженность контрагентов по выплаченному Белэксимгарантом страховому возмещению белорусским предприятиям составляет более 2,2 млн. долларов. Работа по возвращению в страну этих средств ведется с использованием национальных правовых практик, и по некоторым контрактам уже не один год, что принципиально не устраивает «Белэксимгарант» как государственного страховщика. Наличие дополнительного обеспечения существенно повышает эффективность такой работы.

Наряду с названными мерами в государственных органах рассматриваются некоторые инициативные Белэксимгарантом законодательные нормы по дальнейшему развитию системы стимулирования экспорта. В проекте бюджета Беларуси на 2014 год предлагается предусмотреть предельный размер обязательств по договорам страхования экспортных рисков с поддержкой государства в размере, эквивалентном 1 млрд. 105 млн. долларов (в 2013

году – 850 млн. долларов). Размер бюджетных ссуд для выплаты при необходимости страховых возмещений по договорам страхования экспортных рисков с поддержкой государства предложен в сумме 2,1 трлн. рублей (2013 год – 870 млрд. рублей). Размер средств для компенсации потерь банкам, предоставляющим экспортные кредиты, предлагается на уровне 562,2 млрд. рублей (2013 год – 358 млрд. рублей).

Подготовлен также проект указа о внесении изменений и дополнений в указ № 534 «О содействии развитию экспорта товаров (работ, услуг)» в части компенсации потерь банкам и небанковским кредитно-финансовым организациям Беларуси, осуществляющим финансирование под уступку денежного требования (факторинг).

– Работа Белэксимгаранта по расширению применения субъектами хозяйствования инструментов страхования экспорта будет продолжаться с нарастающей интенсивностью, – подчеркивает Геннадий Мицкевич. – Этого требуют приоритетные государственные задачи по увеличению в будущем году объемов экспорта товаров и услуг, диверсификации поставок и освоению новых рынков. Как свидетельствует практика, национальная система стимулирования экспорта является востребованным и эффективным инструментом при решении этих задач. ■

Динамика роста суммы страхового покрытия экспортных рисков

(млн. долл. США)

