БЕЛЭКСИМГАРАНТ
EXIMGARANT OF BELARUS

Генадзь Міцкевіч:

«ЦІКАВАСЦЬ ДА ІНСТРУМЕНТАЎ І МЕХАНІЗМАЎ СТРАХАВАННЯ СЯРОД АЙЧЫННЫХ ЭКСПАРЦЁРАЎ УЗРАСТАЕ»

Магістральнай задачай беларускай эканомікі ў новым гаспадарчым годзе з'яўляецца максімальнае нарошчванне экспарту, пошук і асваенне новых рынкаў. Яе паспяховаму выкананню спрыяе дзейнасць Беларускага рэспубліканскага ўнітарнага прадпрыемства экспартна-імпартнага страхавання «Белэксімгарант». Згодна з рэйтынгам страхавых кампаній, прадпрыемства з'яўляецца адным з несумненных лідараў айчыннага страхавога рынку, трывала ўваходзіць у тройку найбольш моцных.

Карэспандэнт «Звязды» сустрэўся з генеральным дырэктарам «Белэксімгаранта» Генадзем Міцкевічам.

З Генадзем Антонавічам чытачы «Звязды» знаёмыя. Коратка нагадаем, што свой працоўны шлях выпускнік фінансава-эканамічнага факультэта знакамітага наргаса пачынаў у Дубровенскім раёне. Пасля некалькіх гадоў работы ў сістэме Міністэрства фінансаў РБ прызначаны дырэктарам дэпартамента страхавання Белдзяржстраха.

Калі было прынята рашэнне ўрада аб стварэнні «Белдзяржзнешстраха» (цяпер «Белэксімгарант»), прыйшоў сюды першым намеснікам генеральнага дырэктара. Са снежня 2009 года ўзначальвае калектыў.

Генеральны дырэктар «Белэксімгаранта» Генадзь МІЦКЕВІЧ.

— Паважаны Генадзь Антонавіч, рэальны сектар эканомікі падводзіць вынікі работы за мінулы год. Тыя калектывы, без дапамогі якіх дзейнасць рэальнага сектара не была б эфектыўнай, таксама. Што прадэманстраваў год мінулы?

— Вынікі пакуль папярэднія. Эканамічную сітуацыю, якая склалася ў рэспубліцы летась, усе памятаюць. Прадпрыемствы, і перш за ўсё валаўтваральныя, займаліся разгрузкай складоў, паступленнем валютнай выручкі, забеспячэннем станоўчага сальда ў знешнім гандлі. Мы таксама працавалі ў рамках гэтых агульных задач па сваім напрамку і ў межах сваёй кампетэнцыі, якой нас надзяліла дзяржава (я маю на ўвазе перш за ўсё вядомы Указ № 534 Прэзідэнта «Аб садзейнічанні развіццю экспарту тавараў, работ і паслуг»).

Агульнае напружанне ўсе нашы структурныя падраздзяленні адчулі вельмі выразна дзякуючы ўзрослым у 2013 годзе аб'ёмам работы па падтрымцы айчынных экспарцёраў. Гэта абумовіў рост цікавасці да інструментаў і механізмаў страхавання як з боку органаў дзяржаўнага кіравання, галіновых міністэрстваў, канцэрнаў, так і саміх прадпрыемстваў-экспарцёраў, асабліва буйных. У выніку аб'ём экспартнага страхавання, аб'ём страхавога пакрыцця экспартных кантрактаў, беларускіх крэдытаў за мінулы год павялічыўся ў параўнанні з 2012 годам у 1,7 раза і ўпершыню дасягнуў рэкорднай планкі ў 895,7 мільёна долараў ЗША.

Узросшы аб'ём ахопленасці экспарту страхаваннем, па нашых папярэдніх ацэнках, павінен дасягнуць 2,4 працэнта супраць 1,1 працэнта за 2012 год. Многа гэта ці мала? Гэтая лічба параўнальная з сярэднееўрапейскімі паказчыкамі вядомых страхавых кампаній, з якімі мы супрацоўнічаем.

Павялічылася колькасць прадпрыемстваў, у асноўным буйных, якія пажадалі застрахаваць знешнеэканамічныя рызыкі. Калі раней іх колькасць не перавышала сотню, то цяпер мы перайшлі гэты «рубікон» і атрымалі ў параўнанні з 2012 годам рост на 139 працэнтаў. Радуе, што расце доля прадпрыемстваў малога і сярэдняга бізнесу.

Павялічылася колькасць прадпрыемстваў, у асноўным буйных, якія пажадалі застрахаваць знешнеэканамічныя рызыкі. Калі раней іх колькасць не перавышала сотню, то цяпер мы перайшлі гэты «рубікон».

Яшчэ адна асаблівасць 2013 года — рост попыту на экспартныя крэдыты з боку нашых прадпрыемстваў, у асноўным у валюце. Попыт быў даволі высокім, нягледзячы на тое, што ўзмацніўся кантроль за грашова-крэдытнай палітыкай з боку дзяржавы.

Дарэчы сказаць, дзяржава ўсяляк падтрымлівае і стымулюе такую форму дапамогі прадпрыемствам. І па мінулым годзе сумы экспартных крэдытаў выраслі больш чым у два разы. У гэтай схеме былі задзейнічаны прадпрыемствы практычна ўсіх міністэрстваў і канцэрнаў.

Зразумела, што страхаванне экспартных крэдытаў і кантрактаў павялічвае для прадпрыемства дэбіторскую запазычанасць, паколькі мы страхуем адтэрміноўку плацяжу, рызыку неаплаты з боку пакупніка. Але ў тых умовах, калі вытворцы нацэлены на максімальнае атрыманне валютнай выручкі, на пошук новых рынкаў, новых кліентаў, на гэта адназначна варта ісці. Асабліва калектывам, якія ствараюць тавары з высокай дабаўленай вартасцю, так званыя інавацыйныя тавары.

Вось, калі коратка, папярэднія вынікі работы «Белэксімгаранта» па рэалізацыі Указа № 534 у мінулым годзе. Некаторыя праблемы ўсё ж засталіся і перайшлі на гэты год. Перш за ўсё мы будзем больш актыўна і, спадзяюся, больш эфектыўна працаваць з айчыннымі прадпрыемствамі-экспарцёрамі, якія пакуль не выкарыстоўваюць механізмы страхавання знешнеэканамічных рызык.

З гэтай мэтай умацавалі свае структурныя падраздзяленні як у цэнтральным апараце, так і ў філіялах, што займаюцца экспартным страхаваннем. Створаны новыя структурныя падраздзяленні, якія ажыццяўляюць экспартнае страхаванне ў рэгіёнах краіны, у абласцях. І гэты напрамак плануем ўмацоўваць.

Летась філіялы выйшлі на новы, больш якасны ўзровень працы, што прыемна адзначыць. Беларуская асацыяцыя страхаўшчыкоў, аналізуючы работу філіялаў усіх беларускіх страхавых кампаній, склала іх рэйтынг у рэгіёнах. Улічваліся, безумоўна, і аб'ёмы страхавых аперацый. Цікава, што нашы філіялы, а яны параўнальна маладыя, практычна ўсе ўвайшлі ў першую пяцёрку. Гэта — істотны паказчык і яшчэ адзін станоўчы нюанс 2013 года.

Умацаванне ўсяго прадпрыемства, разам з філіяльнай сеткай, адбылося і ў сэнсе кадравага забеспячэння, і ў сэнсе павышэння кваліфікацыі нашых работнікаў. Нам ніхто ў масавым парадку не рыхтуе кадры, рыхтуем іх самі, на практыцы. Хіба што дапамагае родны «наргас», дзе ёсць група будучых работнікаў страхавых арганізацый.

Важна і тое, што склалася сістэмная праца з органамі дзяржаўнага кіравання, з мясцовымі органамі ўлады на месцах па папулярызацыі механізмаў, прадугледжаных Указам № 534. У якасці прыкладу скажам, што разам з аблвыканкамамі праводзім навучальныя семінары спецыялістаў прадпрыемстваў-экспарцёраў. Падключаем да гэтай работы міністэрствы і канцэрны. Апошні такі семінар правялі ў мінулым снежні з Міністэрствам прамысловасці для спецыялістаў больш чым сотні суб'ектаў гаспадарання.

— Удакладніце, калі ласка, ці вырас летась уласны капітал «Белэксімгаранта»? Для страхавога прадпрыемства гэта важная пазіцыя. Два гады назад ён перавышаў 463 мільярды беларускіх рублёў.

— Мы істотна нарасцілі ўласны капітал. Яшчэ ў снежні 2012 года статутны капітал быў павялічаны на 3,4 трыльёна рублёў, што было прадугледжана бюджэтам Рэспублікі Беларусь пры ўдакладненні параметраў 2012 года. Зараз за кошт уласных сродкаў, з прыбытку, таксама папоўнілі статутны капітал больш чым на 44,5 мільярда рублёў. Такім чынам, уласны капітал сёння перавышае 4,1 трыльёна беларускіх рублёў.

Можна засведчыць, што ўласны капітал «Белэксімгаранта» па сваіх памерах супастаўны з капіталам буйных экспартна-крэдытных агенцтваў. Не выпадкова захаваны рэйтынг фінансавай устойлівасці. Мы пацвярджаем яго штогод праз міжнароднае рэйтынгавае агенцтва, якое выдала нам прагноз — «Стабільны».

Важна і тое, што склалася сістэмная праца з органамі дзяржаўнага кіравання, з мясцовымі органамі ўлады на месцах па папулярызацыі механізмаў, прадугледжаных Указам № 534.

— Такім чынам можна сказаць, што дзяржаўная праграма развіцця страхавой дзейнасці вашым калектывам выконваецца?

— За 2013 год мы выканалі ўсе паказчыкі, якія былі вызначаны для «Белэксімгаранта» рэспубліканскай праграмай развіцця страхавой дзейнасці, і выканалі іх якасна. Нават пераглядвалі ўласныя бізнес-планы ў бок павелічэння, і таксама справіліся.

Працавалі рэнтабельна, з прыбыткам — на што і нацэльвае кіраўніцтва краіны, калі пастаянна падкрэслівае, што галоўныя паказчыкі эфектыўнасці работы — гэта рэнтабельнасць, прыбытковасць, апераджальныя тэмпы росту прадукцыйнасці працы над тэмпамі росту заработнай платы.

— Дазвольце пытанне, адказ на якое безумоўна зацікавіць чытачоў: ці з'явіліся за апошні час новыя віды паслуг?

— Новыя віды страхавання з'яўляюцца кожны год. Цяпер у нас звыш 50 відаў страхавання, запатрабаваных суб'ектамі гаспадарання. У апошнія гады былі застрахаваны буйныя праекты. У ліку знакавых можна назваць такі праект: летась разам з Белдзяржстрахам застрахавалі будаўніцтва Беларускай атамнай электрастанцыі. Аб'ёмы работ на будоўлі вельмі вялікія, таму страхаванне ажыццявілі дзве самыя буйныя айчынныя страхавыя кампаніі, у якіх самы вялікі ўласны капітал. І сёння мы суправаджаем гэты аб'ект.

Што датычыць экспартнага страхавання, то ў нас сёння прадугледжана 9 кірункаў. Яшчэ нядаўна было 8, дабавіўся факторынг. Імкнёмся, каб па ўсіх гэтых стратэгічных кірунках працаваў не толькі цэнтральны офіс, але і ўсе нашы філіялы на месцах. А ў нас досыць разгалінавана філіяльная сетка — працуе 7 прадстаўніцтваў у абласцях, а таксама прысутнічаюць прадстаўніцтвы ў буйных гарадах і рэгіёнах.

Аб усім новым у сваёй рабоце расказваем на ўласным сайце, які цалкам перапрацавалі і ўдасканалілі, зараз ён больш інфарматыўны. Вядзецца на рускай і англійскай мовах, што робіць яго цалкам даступным не толькі нашым кліентам, але і іх замежным контрагентам. Падрабязна расказваецца пра ўсе нашы магчымасці, асабліва пра тыя, што датычаць экспартнага страхавання, а таксама працэдуры падрыхтоўкі і заключэння страхавых кантрактаў, увесь рэгламент. Што датычыць доступу да нашых паслуг, то заяўку можна падаць у электроннай форме.

Шмат робім для папулярызацыі паслуг «Белэксімгаранта» праз сродкі масавай інфармацыі.

Мы супрацоўнічаем з «прыватнікамі» і напрамую, і праз мясцовыя органы ўлады, і праз Беларускую гандлёва-прамысловую палату, у якой шмат кліентаў у прыватным сектары эканомікі. Доля дагавораў з такімі партнёрамі ў нас расце, дынаміка тут адназначна станоўчая, бо прыватны бізнес даражыць сваім капіталам. І ён не будзе пастаўляць прадукцыю за мяжу, калі не ўпэўнены, што гарантавана адбудзецца аплата. Такую ўпэўненасць даём яму мы.

Тым больш, што дзеянне Указа Прэзідэнта № 534 без нейкіх там абмежаванняў распаўсюджваецца на суб'екты гаспадарання ўсіх формаў уласнасці — рэзідэнтаў Рэспублікі Беларусь.

Да слова сказаць, штогод праводзіцца конкурс «Лепшы экспарцёр года» пад эгідай Беларускай гандлёва-прамысловай палаты і Міністэрства замежных спраў. Сярод фіналістаў і прызёраў гэтага конкурсу больш за палову (60 працэнтаў) складаюць прадпрыемствы, якія ў сваёй дзейнасці выкарыстоўваюць механізм Указа № 534. Яны істотна павялічылі экспарт тавараў, у тым ліку з прымяненнем страхавой абароны, гэта нашы кліенты — «Контэ Спа», «Беліта-Вітэкс», «Дэліс Касметык» і многія іншыя.

У знешнегандлёвым абароце ў іх шмат кантрактаў з адтэрміноўкай плацяжу, і без нашай страхоўкі яны гэтыя кантракты імкнуцца не заключаць. Тым больш што цану страхавога паліса можна ўключыць у сабекошт і спакойна працаваць далей. Страхавое забеспячэнне іх экспарту «Белэксімгарантам» даходзіць да 60-70 працэнтаў. А калі ўлічыць, што колькасць прадпрыемстваў прыватнага сектара пашыраецца, то тут мы бачым перспектыву.

— Напрыканцы мінулага года прайшла нарада ў Прэзідэнта, дзе размова ішла ў тым ліку аб пашырэнні механізму фінансавай падтрымкі экспарту. Якія рычагі будуць задзейнічаны перш за ўсё?

— Прыняты бюджэт Рэспублікі Беларусь на 2014 год, у якім прадугледжаны канкрэтныя сродкі на падтрымку экспарту. У прыватнасці, калі ў цэлым для падтрымкі экспарцёраў выдзяляецца больш за 2 трыльёны рублёў, то ў рамках Указа № 534 прадугледжана сума ў 562 мільярды рублёў на кампенсацыю страт банкаў ад прадастаўлення экспартных крэдытаў. У параўнанні з папярэднім годам рост на 157 працэнтаў, а прадпрыемствам-экспарцёрам гэта — рэальная дапамога. Бо існуе вялікая розніца: браць крэдыт у банку па камерцыйна арыентаваных стаўках (а гэта ад 10 да 15 працэнтаў гадавых) ці па стаўцы 1,5-1,7 працэнта, калі з такой вось дзяржаўнай падтрымкай. А розніца кампенсуецца з бюджэту.

Новыя віды страхавання з'яўляюцца кожны год. Цяпер у «Белэксімгаранта» звыш 50 відаў страхавання, запатрабаваных суб'ектамі гаспадарання.

Існуюць і іншыя механізмы фінансавай падтрымкі экспарцёраў. У прыватнасці, згодна з Указам № 466 «Сбербанк Росіи» атрымлівае кампенсацыю па крэдытах, якія ён выдае расійскім пакупнікам беларускай тэхнікі. Зараз гэты механізм пашыраецца таксама на Казахстан і Украіну.

— Раскажыце, калі ласка, больш падрабязна аб вашай рабоце не толькі з дзяржаўным сектарам эканомікі, але і з прыватнымі прадпрыемствамі.

— Сёння беларускі ўрад клапоціцца, каб асноўная маса ўнутранага валавога прадукту прырастала не толькі за кошт буйных, валаўтваральных дзяржаўных прадпрыемстваў-гігантаў, але і з дапамогай сярэдняга і малога бізнесу, як ва ўсім свеце. Таму гэта і для нас сур'ёзны кірунак работы.

— Ці многія айчынныя прадпрыемствы-экспарцёры працуюць на ўмовах міжнароднага лізінгу?

— Есць два нацыянальныя лізінгавыя аператары, якім даручана прасоўванне айчыннай тэхнікі за межамі краіны на ўмовах фінансавага лізінгу. Гэта «Прамагралізінг», адным з акцыянераў якога мы з'яўляемся, і «АСБ Лізінг». Іх доля ў нашым страхавым партфелі пакуль невялікая, але справа перспектыўная і вартая ўвагі. Мы, безумоўна, зацікаўлены, каб яны больш шырока страхавалі свае міжнародныя лізінгавыя здзелкі.

— На рынках сітуацыя не простая. Скажыце, ці расце колькасць страхавых выпадкаў?

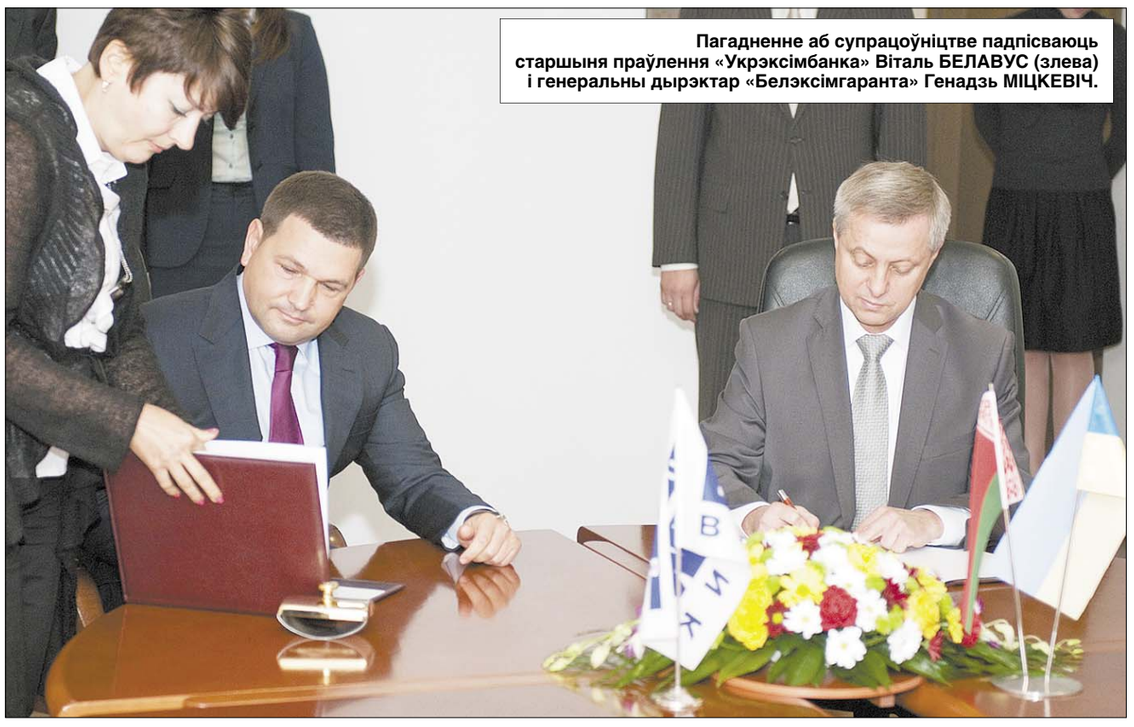
— Такіх выпадкаў хапала ў пачатку нашай дзейнасці, асабліва падчас і пасля сусветнага фінансавага крызісу 2008 года. Тады пайшлі масавыя неплацяжы па кантрактах, па здзелках.

Апошнія гады мы, зыходзячы з уласнага вопыту, з практыкі андэрайтынгавай работы па вывучэнні кліентаў і іх контрагентаў, выбудоўваем такія схемы, па якіх можам мінімізаваць верагоднасць наступлення так званых страхавых выпадкаў. Кожны год іх колькасць зніжаем.

Па мінулым годзе ў нас было ўсяго 16 кампенсацыйных выплат прыкладна на 310 тысяч долараў ЗША. Хаця іх магло быць і значна больш.

Наша пазіцыя такая: калі тэрмін выплаты па кантракце прыйшоў, а яна не паступіла, то «Белэксімгарант» разам з прадпрыемствам-экспарцёрам неадкладна прымае меры, каб забяспечыць безумоўнае паступленне валютнай выручкі.

Гэтыя прэвентыўныя крокі ў пераважнай большасці выпадкаў даюць свой эфект. Так што лічбу 16 можна разглядаць як паказчык даволі якаснай работы.


Пагадненне аб супрацоўніцтве падпісваюць старшыня праўлення «Укрэксімбанка» Віталь БЕЛАВУС (злева) і генеральны дырэктар «Белэксімгаранта» Генадзь МІЦКЕВІЧ.

— А калі ўсё ж адбываецца затрымка з выплатай?

— Тады беларускае прадпрыемства-экспарцёр атрымлівае сродкі за свой тавар ад нас, а мы працягваем працаваць з яго контрагентам па працэдуры субрагацыі — вяртання сродкаў.

— І колькі за апошні час па субрагацыі вы вярнулі грошай у Беларусь?

— Прыкладна 400 тысяч долараў.

— Нешта яшчэ засталося «вісець»?

— Ёсць запазычанасці, і перш за ўсё па так званых «праблемных» рэгіёнах. Мы працуем больш чым з 40 краінамі, і не ва ўсіх палітычная сітуацыя спрыяе вядзенню бізнесу, а дзе-нідзе наогул замінае.

Павялічылася доля краін з высокім узроўнем палітычнай рызыкі. Зараз яна даходзіць да 27 працэнтаў (у параўнанні з 2012 годам узрасла на 4-5 працэнтных пунктаў), таму і заклікаем сваіх кліентаў быць разборлівымі, скажам так, у эканамічных сувязях. Каб тая ж разгрузка складоў не ператварылася ў фікцыю, калі тавар проста перамясцілі з аднаго склада на іншы, за мяжой, — а грошы за яго паспрабуй атрымай!

Тым не менш стаіць звышзадача дыверсіфікацыі экспарту, асваення новых рынкаў. У тым ліку ў Цэнтральнай і Паўднёвай Амерыцы, у рэгіёнах Афрыкі і Паўднёва-Усходняй Азіі і іншых, не менш перспектыўных.

Гэта працэс працяглы па часе, адразу ад новых рынкаў няма высокай аддачы. Пакуль наша тэхніка там асвоіцца, пройдзе належныя працэдуры... Ды і адпаведны сэрвіс для пакупнікоў варта наладзіць.

Але стратэгічную задачу патрэбна выконваць, і мы працуем з нашымі прадпрыемствамі ў гэтым кірунку, дапамагаючы мінімізаваць рызыку ад знешнегандлёвай дзейнасці альбо нават звесці яе да нуля.

«Ралі Дакар-2013».

Публікацыю падрыхтаваў Уладзімір ХІЛЬКЕВІЧ.
Здымкі прадастаўлены прэс-службай «Белэксімгаранта».

УНП 101421509
Спецыяльны дазвол (ліцэнзія) № 2200/13-00049 на права ажыццяўлення страхавой дзейнасці. Выдадзены Міністэрствам фінансаў РБ. Сапраўдны па 23 красавіка 2018 года.

***Ад рэдакцыі.** Выказваем шчырую падзяку начальніку службы па сувязях з грамадскасцю і рэкламе Дар'і ІБРАГІМАВАЙ за дапамогу ў падрыхтоўцы публікацыі.*