



БЕЛЭКСИМГАРАНТ
EXIMGARANT of BELARUS

Риск должен быть просчитан

Наращивание экспорта объявлено приоритетом белорусской экономики не вчера. И вряд ли стоит лишний раз повторять, насколько от укрепления экспортного потенциала зависит макроэкономическая сбалансированность. Но поставка товаров на внешние рынки всегда подразумевает возможные риски, минимизировав которые, можно добиться значительных успехов. Белорусское республиканское унитарное предприятие «Белэксимгарант» работает на рынке страховых услуг уже 13 лет. Его основная деятельность связана именно с экспортным страхованием. Какие услуги компания может предложить клиенту? И как они вписываются в работающую у нас систему мер поддержки экспорта? Об этом рассказал генеральный директор предприятия «Белэксимгарант» Геннадий МИЦКЕВИЧ.



— Геннадий Антонович, как бы вы подвели итоги работы компании в 2013 году?

— 2013 год позволил убедиться в том, что сегодня Указ Президента № 534 о содействии развитию экспорта является одним из мощных и действенных механизмов поддержки экспортеров. Доказательством этого является повышенное внимание Правительства и органов госуправления к данной стимулирующей мере. Я считаю, что главным результатом нашей работы является объем покрытия национального экспорта. В прошлом году он вырос до 2,5% от общего объема белорусского экспорта товаров. Много это или мало? Это, можно так сказать, средневропейская цифра. Для сравнения: в 2012 году страхованием было охвачено лишь 1,1% экспорта. В абсолютном выражении объем покрытия экспорта страхованием достиг \$95,7 млн. долларов США. Это намного больше, чем в предыдущие годы. За последние 5 лет «Белэксимгарант» застраховал экспорт на сумму 2,3 млрд. долларов США.

Для достижения этого результата были созданы определенные предпосылки. Во-первых, приняты дополнительные меры по ускорению и упрощению процедуры страхования и предоставления экспортных кредитов, велась активная работа по обеспечению их доступности. Во-вторых, проведена масштабная информацион-

но-разъяснительная работа с предприятиями-экспортерами. Что, полагаю, также послужило толчком к активизации инструментов поддержки экспорта и позволило ряду предприятий решить проблему сверхнормативных складских запасов и сокращения внешней проблемной дебиторской задолженности.

— А какие задачи ставит перед собой «Белэксимгарант» в 2014 году?

— Наши приоритеты неизменны: содействие наращиванию экспортного потенциала, освоению новых рынков и обеспечению возврата валютной выручки. Это и есть основная линия, которой мы придерживаемся в своей работе.

В развитие этих задач мы стараемся решать возникающие проблемы. Так, ограничения на приток кредитных портфелей банков, а также наличие ряда ограничений на кредитование в иностранной валюте текущей деятельности экспортеров, в том числе льготного финансирования сельского хозяйства, введенные Правительством и Национальным банком в конце прошлого года, сегодня распространяются и на экспортные кредиты. Предприятия обращаются в банки за поддержкой экспорта. Довольно часто им отказывают. Мы же стоим на том, чтобы любые ограничения к кредитованию экономики не касались экспортных кредитов. Тогда можно было бы еще активнее проводить операции по поддержке экспортеров. Ведь, как известно, экспортные кредиты предоставляются под довольно низкую процентную ставку, что особенно ценно для предприятий в условиях нехватки собственных оборотных средств.

Что же касается освоения новых рынков, хочу с сожалением отметить, что сегодня мы работаем на традиционных рынках с уже сложившимся уровнем спроса и нарастаю-

щей конкуренцией. Как бы то ни было, мы должны понимать, что сегодня нельзя достичь высоких результатов, если не расширяться, не рисковать. К сожалению, за весь 2013 год в географии страхового покрытия появилось всего одно новое государство — Монголия. В целом «Белэксимгарант» покрывает экспортные риски при поставках отечественной продукции в 50 стран мира.

Ну и обстоит отметить вопрос возврата валютной выручки в страну. Ведь поставки с отсрочкой платежа обостряют проблему накопления внешней дебиторской задолженности. Именно здесь выручает механизм экспортного страхования: экспортер в случае задержки платежа зарубежного покупателя получает от нас страховое возмещение, его показатели по дебиторской задолженности благодаря этому не ухудшаются. А реальную валютную выручку высвобождает от контрагента «Белэксимгарант». Однако хочу подчеркнуть, что смысл нашей работы — не переложить убытки на плечи страховщика, а выстроить с экспортером такую схему реализации контракта, чтобы вернуть валютную выручку. Только тогда мы можем считать свою задачу выполненной.

ВАЖНО

Под страховые продукты компании выдаются государственные гарантии. Ежегодно средства для этого закладываются в государственный бюджет.

— Когда в экспортном страховании наступает страховое событие?

— В том случае, если не исполняются условия по экспортному контракту. Риски здесь бывают политическими и коммерческими. Пример политического риска — когда страна, в которую экспортируется товар, например, не смогла обеспечить конвертацию валюты и из-за этого не поступает оплата. Коммерческий риск возникает тогда, когда зарубежный покупатель по каким-то причинам становится банкротом. Мы выплачиваем клиенту всю полагающуюся для возмещения сумму, а сами высказываем эти деньги с иностранного покупателя.

— Геннадий Антонович, скажите, механизмы, о которых вы говорите, доступны только крупным госпредприятиям?

— Ни в коем случае! Указ Президента № 534 не содержит никаких дискриминационных мер, никакого избирательного подхода. То есть к механизмам экспортного страхования и кредитования могут обратиться предприятия всех форм собст-

венности и организационно-правовых форм, в том числе, подчеркиваю, субъектов малого и среднего предпринимательства. Критерий один: предприятие должно осуществлять экспорт и иметь цель его наращивать.

Что говорить, наша клиентская база за истекший год выросла на треть. По итогам 2013 года мы оказали услуги 114 клиентам, из них 35 — впервые. Как правило, среди новых клиентов частные предприятия, которые активно используют преимущества, получаемые от страхования экспортных рисков. Уже примерно каждый пятый наш клиент — представитель частного бизнеса. Остальные — госпредприятия.

Если посмотреть структуру экспорта, который у нас застрахован, — это продукция машиностроения, в основном предприятий, подведомственных Минпрому. Также среди клиентов предприятия конюшен «Беллетпром», «Беллесбумпром», предприятия мясо-молочной промышленности. Сырьевой экспорт, как правило, страхованием не покрывается. Почему? Все мы заинтересованы в том, чтобы на внешние рынки шла продукция с высокой добавленной стоимостью, и это международный тренд.

Не без сожаления приходится говорить о том, что уровень страховой культуры корпоративного сектора у нас пока уступает уровню наших западных соседей. Но с каждым годом все больше руководителей понимают, для чего нужно страховать риски. Это радует.

— Расскажите, какие из ваших продуктов сегодня востребованы.

— Сегодня наш портфель включает 9 механизмов экспортного страхования, при этом особенно востребованы два основных вида: страхования экспортных кредитов и экспортных контрактов, доля которых в нашем портфеле составляет 49,5% и 50,5% соответственно. Достаточно активно прибегают к нашим услугам лизинговые компании. К сожалению, пока не востребовано страхование экспортного факторинга. Суть этого механизма поддержки экспорта в том, что банк финансирует сделку под страховое покрытие «Белэксимгаранта», а затем покупатель продукции рассчитывается с ним. Думаю, что в ближайшее время интерес со стороны экспортеров к международному факторингу существенно возрастет.

— Геннадий Антонович, на ваш взгляд, все ли условия созданы в нашей стране для максимальной поддержки экспортеров?

— Считаю, что система поддержки экспорта в основном сформирована и успешно функционирует, удовлетворяет интересы экспортеров, желающих расширить свою внешне-торговую деятельность, а кроме того, соответствует аналогичным системам стимулирования экспорта в развитых странах. Но это не значит, что она не будет развиваться. Состояние международных рынков требует новых подходов в поддержке национальных экспортеров.

СОТРУДНИЧЕСТВО

«Белэксимгарант» является членом Пражского клуба Международного союза страховщиков кредитов и инвестиций (Бернский союз) с 2002 года. С момента вступления в Пражский клуб Бернского союза «Белэксимгарант» принимает активное участие в работе Клуба. Сотрудничество между членами Клуба осуществляется в целях укрепления андеррайтинговой политики, обеспечения перестраховочной защиты, совершенствования существующих и разработки новых страховых продуктов и развития экспортного страхования в целом. Белэксимгарантом подписаны Соглашения о сотрудничестве с 20 экспортными кредитными агентствами.

Мне кажется, нашим банкам стоило бы активнее выдавать экспортные кредиты нерезидентам — покупателям белорусской продукции. За прошлый год банковским сектором выдан 51 экспортный кредит, из них только 2 покупателя — нерезиденту: в Россию и Монголию.

Чем выгоден кредит нерезиденту для экспортера? Тем, что наши компании, поставив товар за рубеж, сразу получают валютную выручку от нашего банка, а с банком рассчитывается уже сам зарубежный покупатель в соответствии с условиями кредитного договора. Выгода — деньги не уходят из страны, осуществляется целевое использование кредита, а у предприятий не вымываются оборотные средства. Схема очень выгодна. Поэтому за границей более 60 процентов экспортных кредитов выдается по этой схеме.

Желаю всем предприятиям успешного 2014 года и приглашаю к сотрудничеству.

КОНТАКТЫ

www.eximgarant.by
Региональные филиалы компании есть во всех областных центрах.

УНП 101421509
Специальное разрешение (лицензия)
№02200/13-00049 на право осуществления страховой деятельности выдано Министерством финансов РБ действительно по 29 апреля 2018 г.

Алексей ЯРОШЕВИЧ.

ПРОЕКТЫ

«Белэксимгарант» участвует в крупном международном проекте по поставке 18 самосвалов ОАО «БелАЗ» в Монголию. В ходе реализации данного проекта белорусский банк предоставил монгольской компании экспортный кредит на общую сумму порядка 12 млн. долларов США под страховое покрытие «Белэксимгарант», что позволило белорусскому экспортеру увеличить объем экспортных поставок с сохранением оборотных средств.