

На свой СТРАХ — и риск



Как недалёковидность директората порой “выходит боком” государству и кто защитит белорусского экспортера от зарубежных махинаторов?

Сегодня для многих товаропроизводителей остро стоит задача не просто реализовать свою продукцию, разгрузив при этом складские запасы, но и реально увеличить экспортные поставки. Именно об этом шла речь и на недавнем совещании по вопросам развития промышленного комплекса и реализации белорусской продукции, проведенном Президентом Беларуси Александром Лукашенко. В условиях активизации продвижения национального экспорта особо актуальными становятся механизмы его стимулирования, разработанные самим государством, — экспортное кредитование и страхование в рамках Указа Президента № 534 от 25.08.2006 “О содействии развитию экспорта товаров (работ, услуг)”. Как положения этого указа могут помочь в сложившейся ситуации и как решаются проблемы его применения, журналист “Народной газеты” выяснял у генерального директора страхового общества “Белэксимгарант” Геннадия МИЦКЕВИЧА.

Экспортный потенциал

— Геннадий Антонович, как экспортное страхование и кредитование могут решить проблему разгрузки складских запасов и увеличения поставок на экспорт и чем, в частности, “Белэксимгарант” может помочь отечественным производителям?

— Экспортное страхование в рамках указа позволяет более уверенно осваивать новые рынки, привлекать добросовестных зарубежных покупателей, отсеивая мошенников и неплатежеспособные компании. Таким образом, поддержка государственного страховщика служит значимым подспорьем белорусским экспортерам в ходе реализации поручения главы государства по выходу на новые рынки.

Вторая составляющая — экспортное кредитование — позволяет снижать стоимость продукции за счет привлечения дешевых кредитных ресурсов: экспортер может получить в любом банке кредит по льготным ставкам порядка 1,5 % годовых при условии страхования экспортных рисков в “Белэксимгаранте”. В итоге предприятия могут быть более конкурентоспособными.

— То есть вы помогаете продавать произведенную продукцию?

— Здесь хочу акцентировать внимание: страхование — это лишь финансовый инструмент, продавать должны сами экспортеры. Я имею в виду, что не следует перекладывать ответственность маркетинговых служб предприятий за освоение новых рынков, поиск клиентов и

заключение контрактов на “Белэксимгарант”. Мы помогаем предприятию оставаться финансово стабильным, обеспечиваем для страны возврат валютной выручки, выступаем своеобразным фильтром реальных и выгодных для экспортера и Беларуси сделок.

Выгодное предприятие

— И каков спрос на ваши услуги и на услуги по экспортному кредитованию белорусскими банками?

— В первом полугодии нынешнего года нами обеспечено страховое покрытие белорусского экспорта на 419 миллионов долларов — это очень достойный показатель, превышающий аналогичные в Болгарии, Венгрии, Румынии, Сербии и других странах Европы. Сегодня мы работаем на пределе своих финансовых возможностей: фактический размер страхового покрытия экспортных контрактов на текущую дату находится на уровне 450 миллионов долларов, в то время как на этот год предельный размер обязательств установлен государством на уровне 517 миллионов.

Мы уже начали процесс согласования увеличения этой суммы до 850 миллионов долларов. Среди наиболее крупных, значимых сделок первой половины года назову страхование экспортного кредита Минскому автозаводу на 89 миллионов долларов для поставки тысячи автопоездов-зерновозов в Украину. Также нами застрахованы риски по банковской гарантии в обеспечение обязательств “Белкоммунмаша” по экспортному контракту на поставку троллейбусов на более чем 28 миллионов долларов. Застрахованы и экспортные кредиты для поставок продукции Светлогорского целлюлозно-картонного комбината на 40 миллионов и “Гомсельмаша” на 35 миллионов долларов.

— Что ж, это свидетельствует как минимум о востребованности государственной финансовой поддержки, что является, несомненно, положительным моментом. Однако бросается в глаза, что вашими услугами из года в год пользуются лишь крупные и известные экспортеры. Но правительство не первый год ведет разговор о поддержке и развитии малого и среднего предпринимательства, да и не все госпредприятия располагают многомиллионным оборотом...

— Да, как правило, мы работаем с крупными валообразующими предприятиями, донорами валютной выручки Беларуси, и при этом мы открыты для всех компаний, независимо от формы собственности и объема экспорта. Но это не снобизм: мировой опыт свидетельствует, что сделки объемом до миллиона долларов отдельные экспортные страховые компании не рассматривают в принципе.

Следует четко понимать, что страхование экспортных рисков — это не “розничный продукт”. Оно имеет существенные отличия от классического страхования, например гражданской ответственности владельцев автомобилей. Это сложный и кропотливый процесс, включающий в себя тесное взаимодействие с компетентными зарубежными бюро кредитной информации, тщательную оценку платежеспособности и деловой репутации зарубежного контрагента. Проводится даже анализ политической и экономической ситуации в стране контрагента, конъюнктуры рынка. А в случае, если конкретная внешнеторговая сделка несет слишком высокий уровень риска, нами прорабатываются инструменты дополнительного обеспечения исполнения обязательств по сделке.

Обеспеченное будущее

— Именно на последнем аспекте, как отмечают многие белорусские экономисты, наши экспортеры нередко и спотыкаются: ваше страховое общество запрашивает у них дополнительное обеспечение сделок, а те не всегда могут его предоставить.

— Хочу отметить, что не для каждой сделки мы требуем дополнительное обеспечение. Любое решение или предложение “Белэксимгаранта” взвешенно, экономически обоснованно и исходит из конкретных параметров сделки, предлагаемой на страхование. Мы стремимся обеспечить гарантированный возврат валютной выручки в страну в случае выплаты страхового возмещения экспортеру. И благодаря такому подходу мы смогли за последние четыре года вернуть в страну 13 миллионов долларов по застрахованным экспортным контрактам, по этому показателю “Белэксимгарант” на протяжении 2010—2011 годов удерживал третье место в рамках Пражского клуба Международного союза страховщиков кредитов и инвестиций (Бернского союза).

Наличие дополнительного обеспечения — это нормальная международная практика. Давайте зададимся вопросом: можно ли, например, в банке получить кредит на миллионы долларов без залога или иного обеспечения? Именно наличие обеспечения позволяет нам в случае выплаты экспортеру страхового возмещения вести исковую работу на территории другого государства и возвращать в страну валютную выручку. Если анализировать инвестиции, приходящие к нам в страну, то мы увидим, что обязательным условием для иностранных экспортных страховых агентств является наличие дополнительного обеспечения с белорусской стороны. И, как правило, таким обеспечением является правительственная или банковская гарантия. Повторюсь, требование дополнительного обеспечения — это нормальная международная практика, и если отказаться от нее в угоду сиюминутной конъюнктуре, то в будущем это приведет к росту внешней дебиторской задолженности перед нашей страной.

— **Формирование проблемной дебиторской задолженности также остро заботит органы государственного управления. Зачастую имеют место случаи мошенничества, приходилось ли вам с таковыми сталкиваться?**

— Безусловно: страховое мошенничество в мире занимает одну из первых строчек в “криминальном рейтинге” и сфера страхования экспортных рисков — не исключение. Например, в прошлом году к нам обратилось гомельское предприятие — для страхования экспортного контракта с “управлением делами Правительства Московской области”. В ходе правового аудита сделки мы обнаружили, что такого контрагента не существует вообще — как на правах юридического лица, так и в системе госорганов России (есть единое Управление делами губернатора Московской области и правительства Московской области). Все предоставленные документы оказались поддельными: с несоответствующими действительности подписями, печатями и реквизитами. В итоге российским МВД было возбуждено уголовное дело.

Однако еще до этого те же злоумышленники неправомерно завладели имуществом одного из предприятий Лиды. А спустя три месяца “засветились” уже в Минской области, но неудачно: борисовское предприятие обратилось к нам за страхованием экспортного контракта и мы вычислили все того же псевдоконтрагента.

Директивная инерция

— Но почему же при столь очевидных и убедительных преимуществах далеко не все даже крупные белорусские экспортеры страхуют свои экспортные операции от возможных

рисков? Может быть, именно по этой причине сегодня ходят разговоры о возможности наделения и других государственных страховых организаций правом страхования экспорта?

— Однозначного ответа нет: причин много. Где-то и мы не дорабатываем. Но главное, видимо, в том, что в среде белорусского менеджмента еще не изжито до конца инерционное мышление, основанное на устаревших представлениях о маркетинге. Бывает, что к нам руководитель предприятия обращается, но при этом пытается нам же навязать функции собственного отдела маркетинга: вы мне и рынок сбыта найдите, и конечного покупателя и продукцию мою там выгодно продайте.

Но у страховой компании задача иная. И это мы пытаемся постоянно и в максимально доступной форме донести до всех заинтересованных лиц. Однако на регулярно проводимые нами в областях информационно-разъяснительные семинары приходят не руководители предприятий-экспортеров, а управленцы второго, а то и третьего звена.

В практике имел место случай: руководитель одного из белорусских предприятий собирался привлечь кредитные ресурсы из-за рубежа, а в последующем от наших специалистов узнал, что аналогичные возможности существуют и в Беларуси. Причем с теми же страховыми гарантиями, но значительно дешевле. В рамках Указа № 534 экспортер имеет возможность кредитоваться в валюте в любом банке при наличии нашей страховки по коммерчески ориентированной процентной ставке CIRR (1,5 процента годовых). Согласитесь, что это очень привлекательные условия, позволяющие сделать экспортную продукцию весьма конкурентной. При этом разницу до реальной ставки банку компенсирует государство.

В последнее время замечается, что инструментами этого указа пытаются воспользоваться предприятия, экспортный потенциал которых оставляет желать лучшего. А дешевые ресурсы, предназначенные для выпуска экспортно ориентированной продукции, пытаются направить на решение текущих проблем. Что же касается возможного расширения списка страховщиков, осуществляющих страхование экспортных операций, хотелось бы, чтобы это были крупные страховые компании, с внушительным капиталом, и, как следствие, способные принимать на собственное удержание крупные экспортные контракты, которые смогли бы привнести реальный вклад в стимулирование экспортных возможностей белорусских предприятий.

— **Геннадий Антонович, большое спасибо за развернутую и весьма содержательную беседу. Вопросам повышения финансовой грамотности населения “Народная газета” уделяет особое внимание, а редакционная почта свидетельствует о большой востребованности такой информации. Будем надеяться, что и руководители предприятий, также являющиеся нашими читателями и партнерами, сделают для себя нужные выводы.**

Максим ОСИПОВ