Якія сны сняцца айчыннаму экспарцёру?

Карэспандэнт «Звязды» гутарыць з генеральным дырэктарам Беларускага рэспубліканскага ўнітарнага прадпрыемства экспартна-імпартнага страхавання «Белэксімгарант» Генадзем МІЦКЕВІЧАМ

У пачатку нашай сустрэчы Генадзь Антонавіч расказаў пра нараду ў Міністэрстве замежных спраў з удзелам першага намесніка прэм'ер-міністра Аляксандра Турчына і паслоў Беларусі за мяжой. Разглядалі пытанні аб дыверсіфікацыі экспарту, аб выкананні даведзеных на пражыты перыяд года экспартных паказчыкаў па рэгіёнах. Сітуацыя няпростая, экспарт у параўнанні з адпаведным перыядам мінулага года крыху «прасеў», на што ёсць як аб'ектыўныя, так і суб'ектыўныя прычыны.

Праўда, маюцца і добрыя прыклады — у некага экспарт вырас ледзьве не ў разы. Цудоўныя экспартныя кантракты, напрыклад, у нашага БелАЗа, у Беларускага металургічнага завода (БМЗ) пасля мадэрнізацыі і ўстаноўкі новага абсталявання.

— У ліку механізмаў па садзейнічанні прасоўванню нацыянальных тавараў за мяжу — фінансавыя, — падкрэслівае Генадзь Антонавіч, — а адным з ключавых фінансавых інстытутаў з'яўляецца нацыянальнае экспартна-імпартнае агенцтва «Белэксімгарант», створанае ў 2001 годзе пастановай урада. Сёння яно выкарыстоўвае ўсе напрацаваныя ў міжнароднай практыцы і дазволеныя міжнароднай супольнасцю, у тым ліку СГА (ВТО), незабароненыя субсідыі. Інакш кажучы — дазволеныя дзяржавай субсідыі для прасоўвання экспарту. Белэксімгарант даўно пазнавальны ўжо і на міжнароднай арэне: раней мы былі назіральнікамі ў Бернскім саюзе, яго Пражскім клубе, а тры гады таму сталі паўнавартаснымі членамі гэтага міжнароднага саюза страхаўшчыкоў крэдытаў і інвестыцый, які аб'ядноўвае больш за 80 экспартных крэдытных агенцтваў свету і з якімі ў нас заключана каля 35 двухбаковых пагадненняў аб супрацоўніцтве. На падыходзе яшчэ адно падпісанне пагаднення, гэтым разам з самым старым экспартным крэдытным агенцтвам, яно называецца крышку нязвыкла для нас: Дэпартамент гандлёвага фінансавання Вялікабрытаніі. Таксама дзяржаўны інстытут. У свой час гэта было самае першае экспартнае крэдытнае агенцтва ў свеце, яму цяпер сто гадоў. А нам *(усміхаецца)* толькі 18, мы нядаўна адзначылі паўналецце.

Але тым не менш у нашага маладога страхавога агенцтва ёсць свая гісторыя, маем што расказаць, і нават накоплены пэўны досвед. Калі аглядваешся назад, то разумееш: пройдзены няпросты шлях, і ёсць чым ганарыцца.

— Што за гэтыя 18 гадоў было найбольш складаным?

— Паколькі я таксама меў гонар стаяць каля вытокаў новага фінансавага інстытута, нават сістэмы дзяржаўнага страхавання экспартных рызык, і быў у ліку нямногіх, то з пэўнасцю магу ўспомніць тыя гады. Самым складаным было пераканаць некаторыя дзяржаўныя ўстановы ў неабходнасці стварэння новага фінансавага інстытута і што для Беларусі гэта надзвычай важна.

Рэспубліка Беларусь заўсёды лічылася (і была) экспартарыентаванай, бо з'яўлялася збораччным цэхам Савецкага Саюза. А інстытута страхавання экспартных аперацый краіны постсавецкай прасторы на той час не мелі, і толькі ў краінах Цэнтральнай і Усходняй Еўропы такія інстытуты пачалі ствараць пасля распаду сацлагера. Ім дапамагаў Еўрасаюз, нам дапамагаць не было каму. Мы гэты механізм вывучалі самі, уступілі ў кантакт з замежнымі экспартнымі крэдытнымі агенцтвамі — найбліжэйшымі суседзямі: польскім KUKE, EGAP з Чэхіі. Дзякуй ім, яны не адмовілі ў дапамозе. Мы вывучалі вопыт і іншых кампаній і разам з Міністэрствам фінансаў выйшлі з прапановай ва ўрад. Нас падтрымалі.

Даручэнне па стварэнні механізма падтрымкі экспарту было закладзена ў першай нацыянальнай праграме развіцця экспарту на 2000—2005 гады, якую ўхвалёў кіраўнік краіны. Адчуваючы падтрымку, пачалі распрацоўваць на заканадаўчай аснове і з улікам замежнага вопыту канкрэтныя прапановы па стварэнні не проста новай страхавой арганізацыі, а новай сістэмы страхавання — менавіта экспарту. У 2006 годзе кіраўнік дзяржавы прыняў прапанову ўрада і падпісаў указ «Аб садзейнічанні развіццю экспарту тавараў (работ і паслуг)» № 354, які ўступіў у дзеянне з 1 студзеня 2007 года. Указам прадугледжана, што выключнае права на правядзенне аперацый па страхаванні экспартных рызык з падтрымкай дзяржавы належыць Рэспубліцы Беларусь і ад імя Рэспублікі Беларусь гэтая задача ўскладзена на Белэксімгарант.

З таго часу, за 11 гадоў, мы аказалі падтрымку нацыянальнаму экспарту ў аб'ёме больш чым шэсць мільярдаў долараў ЗША.

Але пачынаць заўсёды цяжка. На той час калектыў складаўся з чатырох спецыялістаў, сёння працуе каля пяцісот. Створаны сем буйных філіялаў, а таксама пункты продажу, у тым ліку на дзяржаўнай граніцы. У цэнтральным апараце ў нас працуе нямнога людзей, недзе каля 80 чалавек. Гэта стабільная колькасць, мы не пашыраем цэнтральны апарат, гэта наш штаб, які распрацоўвае стратэгію і канкрэтную тактыку работы, клапоціцца пра міжнароднае супрацоўніцтва, займаецца нарматворчасцю ў межах сваёй кампетэнцыі і гэтак далей.

І вось што яшчэ важна. Указ у першую чаргу паспрыяў нават не нам, ён даў інструмент нашым прадпрыемствам-экспарцёрам. Калі пастаўляецца прадукцыя за мяжу, то яны атрымалі магчымасць адтэрміноўкі плацяжу (для сваіх кліентаў) пад страхавое пакрыццё Белэксімгаранта. Гэта той інструмент, які вельмі блізкі па сваёй сутнасці да банкаўскага крэдытавання. Тыя ж самыя прынцыпы ў вывучэнні здзелак, крэдытаў, контрагента. Каб адну здзелку застрахаваць, трэба прагледзець шмат дакументаў, шмат разнастайнай інфармацыі. Часам з'ездзіць разам з экспарцёрам пазнаёміцца з пакупнікам — што ён з сябе ўяўляе. Бо здзелкі — мільённыя, а то і на дзясяткі мільёнаў долараў. Карацей, кожнай здзелцы папярэднічае вялікая андэррайтынгавая работа. Таму ў нас у структуры цэнтральнага апарату і ў філіялах ёсць людзі, якія прафесійна займаюцца гэтай карпатлівай работай, перш чым заключыць дагавор страхавання.

Я раней ужо гаварыў, — працягвае субяседнік, — што ўказ дзейнічае 11 гадоў, і за гэты час Белэксімгарант аказаў падтрымку нацыянальнаму экспарту больш чым на шэсць мільярдаў долараў ЗША. Гэта істотная лічба. Перада мной вынікі работы крэдытных агенцтваў Пражскага клуба Бернскага саюза за 2018 год. Тут пайменаваны 39 арганізацый (а ўсяго ў свеце іх больш за 80). За 2018 год мы сярод гэтых 39 знаходзімся на 9-й пазіцыі з аб'ёмам страхавога пакрыцця 765 мільёнаў долараў ЗША. Гэта значыць, увайшлі ў дзясятку найбольш моцных. Апярэдзілі агенцтвы Грэцыі, Чэхіі (у каго вучыліся працаваць), Сербіі, Венгрыі, многія з якіх былі створаны раней за нас. І такую пазіцыю мы займаем штогод — у першай дзясятцы найбольш прасунутых кампаній.

— Генадзь Антонавіч, а што сёння складана для генеральнага дырэктара, калектыву? Усё яшчэ складана ўгаворваць дырэктарат?

— Угаворваць не трэба. Трэба прапаноўваць свае паслугі і паказваць перавагі гэтай сістэмы. Для гэтага мы, напрыклад, летась прымалі ўдзел у бізнес-курсе «Школа экспарцёра» Беларускай гандлёва-прамысловай палаты. Па гэтай праграме прайшлі навучанне кіраўнікі і спецыялісты беларускіх прадпрыемстваў, у тым ліку малога і прыватнага бізнесу, многа было людзей. Іх вучылі вядзенню знешнегандлёвага бізнесу. Як і раней, мы ўдзельнічаем у семінарах, сустрэчах, нарадах, якія праводзяць органы кіравання, мясцовыя ўлады, галіновыя міністэрствы, канцэрны. Тлумачым там перавагі нашай сістэмы пастаянна.

Калі прадпрыемства-экспарцёр працуе па папярэдняй аплаце, гэты механізм яму не патрэбны. Але так рэдка хто працуе, у асноўным гэта асобныя віды тавараў. А калі размова ідзе пра пастаўкі інавацыйнага абсталявання ці прадукцыі з высокай дабаўленай вартасцю, будаўнічай тэхнікі і абсталявання, то там адтэрміноўка плацяжу дасягае ад пяці да дзесяці гадоў. Прычына такога бонуса — сусветная канкурэнцыя. Хто прапануе найлепшыя ўмовы кантракта, той і пераможа ў конкурсе. І адна з такіх найпершых умоў — магчымасць значнай адтэрміноўкі. Дабаўлю ад сябе: якую варта застрахаваць.

— Калі коратка патлумачыць сітуацыю са страхаваннем знешнеэканамічных здзелак, то...

— Калі параўноўваць з работай нашых замежных калег, то наш аб'ём пакрыцця экспарту знаходзіцца на тым жа сярэднім узроўні, які склаўся і ў іншых краінах. І гэта прыстойны ўзровень. Мы выйшлі на той аб'ём страхавання, які я вам назваў, — шэсць мільярдаў за ўсе гэтыя гады. Летась лічба перавысіла 760 мільёнаў долараў. Гэта таксама прыстойны аб'ём. І ў нас ёсць магчымасці для нарошчвання аб'ёмаў. Усё залежыць ад прадпрыемстваў-экспарцёраў.

— Пытанне ў тэму. Я чыста па-чалавечы разважаю: гэта ж проста — купіць у Белэксімгаранта страхавы поліс і спакойна адгрузіць прадукцыю на экспарт. Разлічацца ці не разлічацца — Белэксімгарант верне страты!

— Правільна вы кажаце. Шэраг прадпрыемстваў так з намі і працуе. Але ж... ведаеце, увогуле гэта сур'ёзная праблема. Калі прадпрыемства-экспарцёр толкам не ведае свайго контрагента (пакупніка прадукцыі) і працуе з ім на адтэрміноўцы аплаты, вынік можа быць адзін — запазычанасць. Не першы год у краіне знешнюю дэбіторскую запазычанасць спрабуюць знізіць. На жаль, лічба запазычанасці вельмі вялікая, яе агучвалі і генеральны пракурор, і на ўзроўні ўрада. Стаіць задача па яе зніжэнні. І адзін з механізмаў для гэтага, ён прапануецца і ўрадавымі органамі, — выкарыстанне магчымасцяў, якія дадзены Указам № 534.

З нашым удзелам менавіта гэтая схема і працуе. Мы ўсебакова вывучаем контрагента, аналізуем сам кантракт, наколькі ён рэальны, ці не падман гэта. Я вам раней расказваў — былі выпадкі, калі фірмы-аднадзёнкі жульніцкім шляхам спрабавалі завалодаць экспартным таварам, і ніякай аплаты не было б. Вось чаму з нашага боку праводзіцца дасканалы андэррайтынг усёй схемы кожнай здзелкі, якую нам трэба страхаваць. У тым ліку вывучаецца нават рэпутацыя атрымальніка тавару. Мы запрошваем балансы, іншую бухгалтарскую справаздачнасць, наогул карысную інфармацыю пра яго. І наш больш чым дзесяцігадовы вопыт сведчыць, што прадпрыемствы, якія з намі працуюць, зыходзяць з простай логікі і хочуць засцерагчы ад рэальнай небяспекі сябе і свой бізнес. Бо калі замежны партнёр падвядзе, прадпрыемства-экспарцёр усё роўна свае грошы атрымае. Прытым сродкі на страхаванне можна аднесці на сабекошт, гэта звычайная нармальная практыка.

—У апошні час сітуацыя на знешніх рынках не стала больш складанай? Бо няўзброеным вокам бачна, што ўзраслі палітычныя рызыкі.

— У гэтай сітуацыі мы працуем па схеме, прадугледжанай спецыяльнымі рашэннямі па дыверсіфікацыі экспарту. Ёсць такая формула: адна трацінa экспарту павінна адпраўляцца на краіны Еўразійскага эканамічнага саюза (ЕАЭС), яшчэ адна — на краіны Еўрасаюза, і адна на краіны астатняга свету, так званых крэдытных агенцтваў свету і з якімі ў нас заключана каля 35 двухбаковых пагадненняў аб супрацоўніцтве. На падыходзе яшчэ адно падпісанне пагаднення, гэтым разам з самым старым экспартным крэдытным агенцтвам, яно называецца крышку нязвыкла для нас: Дэпартамент гандлёвага фінансавання Вялікабрытаніі. Таксама дзяржаўны інстытут. У свой час гэта было самае першае экспартнае крэдытнае агенцтва ў свеце, яму цяпер сто гадоў. А нам *(усміхаецца)* толькі 18, мы нядаўна адзначылі паўналецце.

Але тым не менш у нашага маладога страхавога агенцтва ёсць свая гісторыя, маем што расказаць, і нават накоплены пэўны досвед. Калі аглядваешся назад, то разумееш: пройдзены няпросты шлях, і ёсць чым ганарыцца.

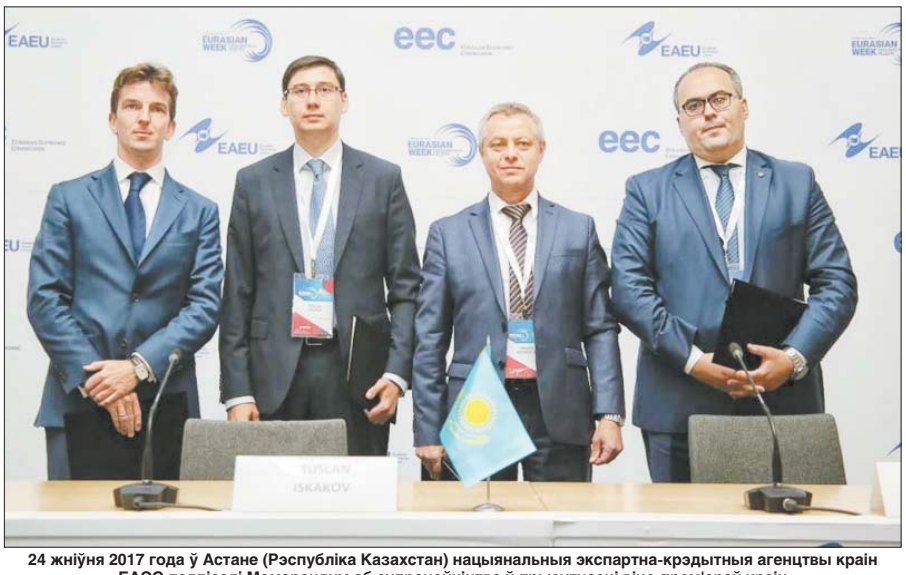
— Што за гэтыя 18 гадоў было найбольш складаным?

— Паколькі я таксама меў гонар стаяць каля вытокаў новага фінансавага інстытута, нават сістэмы дзяржаўнага страхавання экспартных рызык, і быў у ліку нямногіх, то з пэўнасцю магу ўспомніць тыя гады. Самым складаным было пераканаць некаторыя дзяржаўныя ўстановы ў неабходнасці стварэння новага фінансавага інстытута і што для Беларусі гэта надзвычай важна.

Рэспубліка Беларусь заўсёды лічылася (і была) экспартарыентаванай, бо з'яўлялася збораччным цэхам Савецкага Саюза. А інстытута страхавання экспартных аперацый краіны постсавецкай прасторы на той час не мелі, і толькі ў краінах Цэнтральнай і Усходняй Еўропы такія інстытуты пачалі ствараць пасля распаду сацлагера. Ім дапамагаў Еўрасаюз, нам дапамагаць не было каму. Мы гэты механізм вывучалі самі, уступілі ў кантакт з замежнымі экспартнымі крэдытнымі агенцтвамі — найбліжэйшымі суседзямі: польскім KUKE, EGAP з Чэхіі. Дзякуй ім, яны не адмовілі ў дапамозе. Мы вывучалі вопыт і іншых кампаній і разам з Міністэрствам фінансаў выйшлі з прапановай ва ўрад. Нас падтрымалі.

Даручэнне па стварэнні механізма падтрымкі экспарту было закладзена ў першай нацыянальнай праграме развіцця экспарту на 2000—2005 гады, якую ўхвалёў кіраўнік краіны. Адчуваючы падтрымку, пачалі распрацоўваць на заканадаўчай аснове і з улікам замежнага вопыту канкрэтныя прапановы па стварэнні не проста новай страхавой арганізацыі, а новай сістэмы страхавання — менавіта экспарту. У 2006 годзе кіраўнік дзяржавы прыняў прапанову ўрада і падпісаў указ «Аб садзейнічанні развіццю экспарту тавараў (работ і паслуг)» № 354, які ўступіў у дзеянне з 1 студзеня 2007 года. Указам прадугледжана, што выключнае права на правядзенне аперацый па страхаванні экспартных рызык з падтрымкай дзяржавы належыць Рэспубліцы Беларусь і ад імя Рэспублікі Беларусь гэтая задача ўскладзена на Белэксімгарант.

З таго часу, за 11 гадоў, мы аказалі падтрымку нацыянальнаму экспарту ў аб'ёме больш чым шэсць мільярдаў долараў ЗША.



24 жніўня 2017 года ў Астане (Рэспубліка Казахстан) нацыянальныя экспартна-крэдытныя агенцтвы краін ЕАЭС падпісалі Мемарандум аб супрацоўніцтве ў прысутнасці віцэ-прэм'ераў краін Еўразійскага эканамічнага саюза.

Але пачынаць заўсёды цяжка. На той час калектыў складаўся з чатырох спецыялістаў, сёння працуе каля пяцісот. Створаны сем буйных філіялаў, а таксама пункты продажу, у тым ліку на дзяржаўнай граніцы. У цэнтральным апараце ў нас працуе нямнога людзей, недзе каля 80 чалавек. Гэта стабільная колькасць, мы не пашыраем цэнтральны апарат, гэта наш штаб, які распрацоўвае стратэгію і канкрэтную тактыку работы, клапоціцца пра міжнароднае супрацоўніцтва, займаецца нарматворчасцю ў межах сваёй кампетэнцыі і гэтак далей.

І вось што яшчэ важна. Указ у першую чаргу паспрыяў нават не нам, ён даў інструмент нашым прадпрыемствам-экспарцёрам. Калі пастаўляецца прадукцыя за мяжу, то яны атрымалі магчымасць адтэрміноўкі плацяжу (для сваіх кліентаў) пад страхавое пакрыццё Белэксімгаранта. Гэта той інструмент, які вельмі блізкі па сваёй сутнасці да банкаўскага крэдытавання. Тыя ж самыя прынцыпы ў вывучэнні здзелак, крэдытаў, контрагента. Каб адну здзелку застрахаваць, трэба прагледзець шмат дакументаў, шмат разнастайнай інфармацыі. Часам з'ездзіць разам з экспарцёрам пазнаёміцца з пакупнікам — што ён з сябе ўяўляе. Бо здзелкі — мільённыя, а то і на дзясяткі мільёнаў долараў. Карацей, кожнай здзелцы папярэднічае вялікая андэррайтынгавая работа. Таму ў нас у структуры цэнтральнага апарату і ў філіялах ёсць людзі, якія прафесійна займаюцца гэтай карпатлівай работай, перш чым заключыць дагавор страхавання.

Я раней ужо гаварыў, — працягвае субяседнік, — што ўказ дзейнічае 11 гадоў, і за гэты час Белэксімгарант аказаў падтрымку нацыянальнаму экспарту больш чым на шэсць мільярдаў долараў ЗША. Гэта істотная лічба. Перада мной вынікі работы крэдытных агенцтваў Пражскага клуба Бернскага саюза за 2018 год. Тут пайменаваны 39 арганізацый (а ўсяго ў свеце іх больш за 80). За 2018 год мы сярод гэтых 39 знаходзімся на 9-й пазіцыі з аб'ёмам страхавога пакрыцця 765 мільёнаў долараў ЗША. Гэта значыць, увайшлі ў дзясятку найбольш моцных. Апярэдзілі агенцтвы Грэцыі, Чэхіі (у каго вучыліся працаваць), Сербіі, Венгрыі, многія з якіх былі створаны раней за нас. І такую пазіцыю мы займаем штогод — у першай дзясятцы найбольш прасунутых кампаній.

— Генадзь Антонавіч, а што сёння складана для генеральнага дырэктара, калектыву? Усё яшчэ складана ўгаворваць дырэктарат?

— Угаворваць не трэба. Трэба прапаноўваць свае паслугі і паказваць перавагі гэтай сістэмы. Для гэтага мы, напрыклад, летась прымалі ўдзел у бізнес-курсе «Школа экспарцёра» Беларускай гандлёва-прамысловай палаты. Па гэтай праграме прайшлі навучанне кіраўнікі і спецыялісты беларускіх прадпрыемстваў, у тым ліку малога і прыватнага бізнесу, многа было людзей. Іх вучылі вядзенню знешнегандлёвага бізнесу. Як і раней, мы ўдзельнічаем у семінарах, сустрэчах, нарадах, якія праводзяць органы кіравання, мясцовыя ўлады, галіновыя міністэрствы, канцэрны. Тлумачым там перавагі нашай сістэмы пастаянна.

Калі прадпрыемства-экспарцёр працуе па папярэдняй аплаце, гэты механізм яму не патрэбны. Але так рэдка хто працуе, у асноўным гэта асобныя віды тавараў. А калі размова ідзе пра пастаўкі інавацыйнага абсталявання ці прадукцыі з высокай дабаўленай вартасцю, будаўнічай тэхнікі і абсталявання, то там адтэрміноўка плацяжу дасягае ад пяці да дзесяці гадоў. Прычына такога бонуса — сусветная канкурэнцыя. Хто прапануе найлепшыя ўмовы кантракта, той і пераможа ў конкурсе. І адна з такіх найпершых умоў — магчымасць значнай адтэрміноўкі. Дабаўлю ад сябе: якую варта застрахаваць.

— Калі коратка патлумачыць сітуацыю са страхаваннем знешнеэканамічных здзелак, то...

— Калі параўноўваць з работай нашых замежных калег, то наш аб'ём пакрыцця экспарту знаходзіцца на тым жа сярэднім узроўні, які склаўся і ў іншых краінах. І гэта прыстойны ўзровень. Мы выйшлі на той аб'ём страхавання, які я вам назваў, — шэсць мільярдаў за ўсе гэтыя гады. Летась лічба перавысіла 760 мільёнаў долараў. Гэта таксама прыстойны аб'ём. І ў нас ёсць магчымасці для нарошчвання аб'ёмаў. Усё залежыць ад прадпрыемстваў-экспарцёраў.

— Пытанне ў тэму. Я чыста па-чалавечы разважаю: гэта ж проста — купіць у Белэксімгаранта страхавы поліс і спакойна адгрузіць прадукцыю на экспарт. Разлічацца ці не разлічацца — Белэксімгарант верне страты!

— Правільна вы кажаце. Шэраг прадпрыемстваў так з намі і працуе. Але ж... ведаеце, увогуле гэта сур'ёзная праблема. Калі прадпрыемства-экспарцёр толкам не ведае свайго контрагента (пакупніка прадукцыі) і працуе з ім на адтэрміноўцы аплаты, вынік можа быць адзін — запазычанасць. Не першы год у краіне знешнюю дэбіторскую запазычанасць спрабуюць знізіць. На жаль, лічба запазычанасці вельмі вялікая, яе агучвалі і генеральны пракурор, і на ўзроўні ўрада. Стаіць задача па яе зніжэнні. І адзін з механізмаў для гэтага, ён прапануецца і ўрадавымі органамі, — выкарыстанне магчымасцяў, якія дадзены Указам № 534.

З нашым удзелам менавіта гэтая схема і працуе. Мы ўсебакова вывучаем контрагента, аналізуем сам кантракт, наколькі ён рэальны, ці не падман гэта. Я вам раней расказваў — былі выпадкі, калі фірмы-аднадзёнкі жульніцкім шляхам спрабавалі завалодаць экспартным тавара м, і ніякай аплаты не было б. Вось чаму з нашага боку праводзіцца дасканалы андэррайтынг усёй схемы кожнай здзелкі, якую нам трэба страхаваць. У тым ліку вывучаецца нават рэпутацыя атрымальніка тавару. Мы запрошваем балансы, іншую бухгалтарскую справаздачнасць, наогул карысную інфармацыю пра яго. І наш больш чым дзесяцігадовы вопыт сведчыць, што прадпрыемствы, якія з намі працуюць, зыходзяць з простай логікі і хочуць засцерагчы ад рэальнай небяспекі сябе і свой бізнес. Бо калі замежны партнёр падвядзе, прадпрыемства-экспарцёр усё роўна свае грошы атрымае. Прытым сродкі на страхаванне можна аднесці на сабекошт, гэта звычайная нармальная практыка.

—У апошні час сітуацыя на знешніх рынках не стала больш складанай? Бо няўзброеным вокам бачна, што ўзраслі палітычныя рызыкі.

— У гэтай сітуацыі мы працуем па схеме, прадугледжанай спецыяльнымі рашэннямі па дыверсіфікацыі экспарту. Ёсць такая формула: адна трацінa экспарту павінна адпраўляцца на краіны Еўразійскага эканамічнага саюза (ЕАЭС), яшчэ адна — на краіны Еўрасаюза, і адна на краіны астатняга свету, так званай «дальняй дугі». Прычым будзем мець на ўвазе, што карта экспартных паставак працягвае пашырацца. Мы працуем у гэтым кірунку з нашымі галіновымі міністэрствамі і канцэрнамі. З'яўляюцца новыя краіны, куды ідзём дастаткова смела разам з нашымі прадпрыемствамі. Той жа Егіпет, і Бангладэш, куды пастаўляецца беларуская тэхніка, і іншыя напрамкі. Сёння ў нас геаграфія краін, дзе мы прысутнічаем разам з айчыннымі пастаўшчыкамі, перавысіла лічбу 60. Безумоўна, лідзіруючае становішча займаюць краіны ЕАЭС — Расія, Казахстан, астатнія краіны СНД. Украіна. Узрастае доля краін Еўрасаюза і «дальняй дугі». Тут таксама аб'ёмы растуць.

Рызыкі сапраўды павялічваюцца, і мы ўвесь час шукаем тыя эфектыўныя механізмы, якія магчыма выкарыстаць у выпадку надыходу страхавых падзей з мэтай вяртання валютнай выручкі. А ў кожным канкрэтным выпадку яны могуць быць рознымі. Напрыклад, гэта атрыманне гарантый замежных банкаў ці нават гарантый урадаў і органаў мясцовай улады. Альбо буйных плацежаздольных суб'ектаў гаспадарання. Без гэтага мы ў краіны з высокімі рызыкамі не ідзём, без такога забеспячэння. Забеспячэнне павінна быць, так дыктуе сусветная практыка работы экспартных крэдытных агенцтваў.

На знешніх рынках, асабліва новых, заўсёды працаваць складана, але ў нас ёсць магчымасць актыўнага супрацоўніцтва з калегамі — экспартна-крэдытнымі агенцтвамі — членамі Бернскага саюза. Мы многае ўдакладняем у іх, у тым ліку іх асабісты досвед работы з тымі ці іншымі краінамі, і гэта цудоўная пляцоўка для ўзаемадзейнічання і прасоўвання на новыя рынкі. Цяпер мы стварылі такую новую пляцоўку ў рамках ЕАЭС, якому сёлета споўняецца пяць гадоў. Стварылі рабочую групу крэдытных агенцтваў, куды ўвайшлі расійскае экспартнае агенцтва ЭКСАР, экспартныя агенцтвы з Казахстана і Арменіі і мы. У Кыргызстане пакуль няма свайго экспартнага агенцтва. Прынялі мемарандум аб супрацоўніцтве, вызначылі крокі па ўніфікацыі нашых умоў падтрымкі экспарту — умоў страхавання, заключылі двухбаковыя пагадненні паміж нашымі кампаніямі па супрацоўніцтве і па пытаннях перастрахавання, ёсць ужо канкрэтныя здзелкі, якія мы праводзім сумесна.

Абсалютна новы кірунак работы — страхавая падтрымка інвестыцыйных праектаў, што рэалізуюцца ў Рэспубліцы Беларусь, але экспартаарыентаваныя.

Свае страхавыя прадукты мы прапануем трэцім краінам, якія цікавіць Рэспубліка Беларусь з пункту погляду ўкладання інвестыцый, іх цікавіць ступень абароненасці здзелак, іх страхавое забеспячэнне. Але з боку ўрада такое забеспячэнне атрымаць няпроста, таму Белэксімгарант як агент урада прапануе ўласныя механізмы забеспячэння праз страхаванне. Для прыкладу: будаўніцтва Мёрскага металургічнага завода па вытворчасці бляхі. Укладанні ў яго ўзвядзенне вельмі вялікія — гэта і крэдыты еўрапейскія, у прыватнасці нямецкія, расійскія, беларускія. Тут задзейнічаны банкі і экспартна-крэдытныя агенцтвы гэтых краін, у тым ліку і мы. Калі б не было такой падтрымкі фінансавых інстытутаў, праект наўрад ці змог бы рэалізавацца.

— Вы па-ранейшаму сярод лідараў беларускага страхавога рынка?

— Гэтая пазіцыя застаецца, у пяцёрку найбуйнейшых страхавых кампаній мы ўвайшлі ўжо даўно, па мінулым годзе пацвердзілі яе яшчэ раз. Скажам, па аб'ёме сабранай страхавой прэміі мы ў першай пяцёрцы. Па статутным капітале — на першым месцы сярод страхавых кампаній. Трэба адзначыць, што Белэксімгарант заўсёды працуе з прыбыткам і добрай рэнтабельнасцю. Гэта да пытання аб эфектыўнасці фінансава-гаспадарчай дзейнасці Белэксімгаранта.

Сваю нішу мы занялі надзейна. Штогод прысвойваецца рэйтынг фінансавай устойлівасці ад Fitch Ratings, гэта адно з трох асноўных рэйтынгавых агенцтваў, якое ўстанаўлівае суверэнныя рэйтынгі банкам, страхавым кампаніям. І ніжэй за рэйтынг краіны (краінавы суверэнны рэйтынг) мы ніколі не апускаліся.

— Ці з'явіліся новыя віды страхавых паслуг за апошні час?

— У сувязі з будаўніцтвам Беларускай АЭС, якое знаходзіцца на завяршальнай стадыі, уступае ў дзеянне міжнародная канвенцыя аб так званай ядзернай шкодзе. Канвенцыя абавязвае краіны, на тэрыторыі якіх ёсць атамныя станцыі, прытрымлівацца міжнародных правіл іх эксплуатацыі, каб мінімізаваць страты ў выніку нейкіх непрадбачаных падзей. Сёлета, у студзені 2019 года, быў прыняты Указ Прэзідэнта № 15 «Аб адказнасці за ядзерны ўрон». Грунтуючыся на гэтым указе, у Беларусі быў сфарміраваны Беларускі ядзерны страхавы пул, у які ўвайшлі тры буйныя страхавыя кампаніі — Белдзяржстрах, Белэксімгарант і Беларускае нацыянальнае перастраховачнае таварыства. Намі распрацаваны адпаведныя ўмовы, правілы, і вось гэтая сістэма страхавання абсалютна новая для Рэспублікі Беларусь.

— Каб паспяхова выконваць такі велізарны аб'ём складанай, адказнай работы, патрэбна каманда...

— Каманда ёсць, у калектыве сплаў вопыту і маладой энергіі. Вядуцца пастаянны падбор кадраў, іх навучанне і павышэнне кваліфікацыі, стажыроўкі за мяжой. Цесна ўзаемадзейнічаем з нашай вядучай эканамічнай ВНУ — Беларускім эканамічным універсітэтам. У нас праходзяць практыку яго студэнты, па выніках адбіраем найлепшых.

Практыкуем і новыя формы работы са сваёй моладдзю. У чэрвені ў нас адбылася сустрэча, у якой удзельнічалі маладыя спецыялісты нашай сістэмы з Расіі, Арменіі, Казахстана, Беларусі. Я адкрываў сустрэчу, паглядзеў, якая прафесійна моцная моладзь прыйшла ў сістэму. Яны тонка адчуваюць усе эканамічныя працэсы, юрыдычныя нюансы, успрымаюць карысны для сябе досвед як тая губка. І нашым было чаму ў іх павучыцца і падзяліцца сваім вопытам.

І не забываем пра сваіх ветэранаў. Калі чарговы раз перазаключылі калектыўны дагавор паміж наймальнікам і калектывам, інтарэсы якога абараняе наша прафсаюзная арганізацыя, то адным з яго раздзелаў, як заўсёды, запісалі ўсебаковую падтрымку нашым ветэранам. Яны ў нас застаюцца ў цэнтры ўвагі. Заўсёды запрашаем іх на свае мерапрыемствы. Зыходзім з таго, што пакуль у калектыве ёсць памяць пра той шлях, які ён прайшоў, арганізацыя будзе стабільна працаваць. І свайго былога генеральнага дырэктара, аднаго са стваральнікаў сістэмы Вячаслава Дзмітрыевіча Балібока, канешне ж, клічам, ён у нас вельмі актыўны. Прычым не толькі ў нас, але і наогул на страхавым рынку. І ўдзельнічае ў рабоце нашага грамадскага часопіса «Страхаванне Беларусі», выступае ў ім з артыкуламі, з карыснымі парадамі. Нядаўна ён адзначыў 70-годдзе, і мы цёпла яго павіншавалі.

— Генадзь Антонавіч, якраз заўтра ў вас таксама знамянальная падзея — дзень нараджэння. Добрая нагода расказаць пра сябе.

— Мінчанін. Пасля заканчэння школы працоўную біяграфію пачынаў вучнем слесара-інструментальшчыка на «Інтэграле». Далей — два гады службы ў паветраных сілах. Паступіў у наргас імя Куйбышава, пасля заканчэння трапіў па размеркаванні ў фінансавыя органы Віцебскай вобласці. Працаваў старшым кантралёрам-рэвізорам КРУ Міністэрства фінансаў Беларусі па Дубровенскім раёне. Спачатку даводзілася няпроста, бо такая пасада была адзіная ў райфо, затое набраўся вопыту.

Пасля Дуброўна мяне перавялі ў цэнтральны апарат Міністэрства фінансаў. Адтуль праз некаторы час перайшоў у Дзяржстрах Беларусі. І там рос ад рэвізора кантрольна-рэвізійнага ўпраўлення, намесніка начальніка ўпраўлення бухгалтарскага ўліку і кантролю да дырэктара дэпартамента страхавання Белдзяржстраха. А ў 1998 годзе жыццё зрабіла чарговы паварот: запрасілі працаваць у новую для краіны структуру — Беларускую дзяржаўную страхавую арганізацыю па страхаванні рызык, звязаных са знешнеэканамічнай дзейнасцю (Белдзяржзнешстрах) першым намеснікам дырэктара. Пазней, у 2001 годзе, арганізацыя была перайменавана ў Беларускае рэспубліканскае ўнітарнае прадпрыемства экспартна-імпартнага страхавання «Белэксімгарант» (заснавальнік — урад Рэспублікі Беларусь), працягваў працаваць першым намеснікам генеральнага дырэктара. А калі ў 2009 годзе В. Д. Балібок выйшаў на заслужаны адпачынак, прызначаны генеральным дырэктарам.

Пасада не простая, работа не лёгкая, але ў страхавых органах я больш за 30 гадоў, і настаўнікі былі моцныя. Вучылі працаваць сістэмна — як у камандзе, так і самастойна. А таксама засвойваць новыя кірункі ў сферы сваёй кампетэнцыі, вырашаць пытанні канкрэтна і па сутнасці.

— У характарыстыцы, падпісанай яшчэ ў 2014 годзе У. В. Амарыным, тады яшчэ першым намеснікам міністра фінансаў, пазней міністрам фінансаў Рэспублікі Беларусь, так і сказана: «Не баіцца браць на сябе адказнасць, у складаных сітуацыях не траціць самавалодання, знаходзіць, як правіла, аптымальнае вырашэнне пытанняў».

— Дзякуй Уладзіміру Віктаравічу і за добрыя словы, і за прафесійную школу, а таксама падтрымку ад яго і іншых кіраўнікоў Мінфіна.

Вы пытаецеся, ці адчуваю я задаволенасць ад пражытых гадоў. Чаму б і не? Работа выканана значная, я таксама стаяў каля вытокаў стварэння новай сістэмы страхавання ў краіне, якая дае шанц экспарцёру адчуваць сябе ўпэўнена. У выпадку чаго на дапамогу прыйдзе Белэксімгарант. І дапамога гэтая будзе хуткая, надзейная і эфектыўная.

Гутарыў Уладзімір ХІЛЬКЕВІЧ.
Здымкі пададзены Белэксімгарантам.

УНП 101421509

Спецыяльны дазвол (ліцэнзія) № 2200/13-00049 на права ажыццяўлення страхавой дзейнасці. Выдадзены Міністэрствам фінансаў РБ 23 красавіка 2008 года.

Сплаў маладосці, вопыту і... спартыўнасці.