



**БЕЛЭКСИМГАРАНТ**  
**EXIMGARANT OF BELARUS**

- **Геннадий Антонович, почему «Белэксимгарант» выступил генеральным партнером Недели белорусского предпринимательства?**

- Белэксимгарант – один из крупнейших государственных страховщиков Беларуси, наделенный исключительным правом страхования экспортных рисков с поддержкой государства.

Неделя белорусского предпринимательства, генеральным партнером которой мы выступили, является хорошей площадкой для конструктивного диалога делового сообщества, органов государственного управления с целью выработки консолидированной позиции в подходах к вопросам наращивания экспортного потенциала Беларуси. В этом плане мы являемся одной из заинтересованных бизнес-сторон. Участвуя в мероприятиях недели, мы, таким образом, использовали свой шанс в очередной раз продемонстрировать всем без исключения субъектам хозяйствования, вне зависимости от форм собственности (как крупнейшим экспортерам страны, так и предприятиям малого и среднего бизнеса), свою готовность к расширению взаимовыгодного сотрудничества.

Работая в тесном контакте с предприятиями, банками, государственными органами, Белэксимгарант посредством оказания страховых услуг активно содействует в их непростой работе по продвижению товаров на зарубежные рынки. Сегодня в страховом портфеле Белэксимгаранта 9 страховых продуктов для поддержания внешне-торговой деятельности предприятий. В минувшем году мы взаимодействовали со

157 национальными экспортерами. Объем поддержанного страхованием несырьевого экспорта составил 820 млн. долларов США в 37 стран.

- **На XVII Ассамблее деловых кругов Республики Беларусь обсуждалось развитие экспортной активности нашей страны. С какими рисками, по Вашему мнению, могут столкнуться отечественные экспортно-ориентированные предприятия в текущем году?**

- В условиях нынешнего состояния зарубежных рынков белорусских экспортеров, как, впрочем, и других, ожидают возрастающие экономические риски. В первую очередь, это риски несвоевременной оплаты за отгруженную продукцию. В связи с необходимостью диверсификации национального экспорта и выхода на новые рынки указанная проблема для отечественных экспортеров может быть очень острой. Актуальны и политические риски.

Работая с конкретным экспортером по минимизации этих рисков, специалисты Белэксимгаранта осуществляют всесторонний анализ страны, в которую планируются поставки, и самого покупателя. Анализируются финансовое состояние, деловая репутация, кредитная история контрагента, экономическая и политическая ситуация в стране покупателя. Обобщив полученную информацию, Белэксимгарант рекомендует экспортерам заключать внешнеторговые контракты на таких условиях, которые позволили бы им минимизировать риски при исполнении поставок и обеспечить возврат в страну валютной выручки.



**Геннадий МИЦКЕВИЧ, Генеральный директор Белорусского республиканского унитарного предприятия экспортно-импортного страхования «Белэксимгарант»:**

## "НАША ЦЕЛЬ - СОДЕЙСТВИЕ В ПРОДВИЖЕНИИ БЕЛОРУССКИХ ТОВАРОВ НА ЗАРУБЕЖНЫЕ РЫНКИ"

- **Что, на Ваш взгляд, важно для развития экспортной активности малого и среднего предпринимательства?**

- Как известно, развитие малого и среднего предпринимательства входит в число приоритетных задач. Однако, несмотря на это, в дискуссиях Недели отмечалось, что предприятия данного сегмента экономики недостаточно активно вовлекаются в сферу экспортной деятельности. Причин тому много, но, на наш взгляд, ключевыми являются несовершенство финансовых механизмов стимулирования экспорта этими субъектами хозяйствования и большие риски.

Сейчас мы разрабатываем специальный страховой продукт для поддержания малого и среднего бизнеса в реализации экспортных проектов. Уверен, что уже в этом году мы сможем нарастить объемы успешного взаимовыгодного сотрудничества. К слову, в 2015 г. доля предприятий частного бизнеса в страховом портфеле Белэксимгаранта увеличилась до 15 процентов. Это хороший показатель, но он свидетельствует и о наличии больших резервов в данном направлении бизнеса.



**Дмитрий ПРИМАК, заместитель директора департамента корпоративного бизнеса и кредитных продуктов ОАО "Белинвестбанк":**



## Белинвестбанк

Беларуси. И в этом направлении участие ОАО «Белинвестбанк» в Неделе белорусского предпринимательства – один из таких шагов. Мы видим нашу миссию в создании разумных условий для

мобильного телефона, который всегда под рукой – это, пожалуй, сегодня одно из наиболее перспективных направлений развития каналов дистанционного банковского обслуживания. Прекрасно осознавая данный факт и реагируя на потребности наших клиентов, банк запустил летом прошлого

банком услуг в удаленные каналы обслуживания, чтобы клиенту предоставить возможность как можно реже обращаться в банк. Второй составляющей успеха, безусловно, является удобство интерфейса приложения, его usability, которому при разработке следует уделять пристальное внимание. Важно, чтобы в приложении одинаково легко могли бы разобраться все клиенты, вне зависимости от возраста. Ну и, естественно, вопрос безопасности Мобильного банкинга – на любом этапе развития приложения следует скрупулезно анализировать защищенность каналов коммуникации с клиентом.

Хотим особо отметить, что приложение «Мобильный бантинг» от ОАО «Белинвестбанк» предоставляется клиентам бесплатно, и абсолютно все платежи, совершаемые с его использованием, производятся без взимания платы, независимо от того, что это ЕРИП платеж или собственный произвольный платеж.

- **Могут ли банковские услуги влиять на повышение конкурентности субъекта хозяйствования и какие из них, на Ваш взгляд, имеют первостепенное значение при выработке стратегии предприятия в 2016 году?**

- Да, могут. Сегодня банк максимально адаптировал линейку наиболее востребованных продуктов для малого и среднего бизнеса, к числу которых, несомненно, относятся, в первую очередь, кредитные продукты. Это кредитование в текущую деятельность, инвестиционное кредитование, которое станет хорошей поддержкой для реализации стратегических проектов, а также факторинг и банковские гарантии.

Предлагаемые банком условия позволяют нашим клиентам получить желаемые конкурентные преимущества.

**Вопросы задавала Ксения Прокопович**

## "НАША МИССИЯ - СОЗДАНИЕ РАЗУМНЫХ УСЛОВИЙ ДЛЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРОЕКТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА"

- **Дмитрий Николаевич, почему ОАО «Белинвестбанк» стал партнером Недели белорусского предпринимательства?**

- Сегодня эффективное развитие малого и среднего бизнеса в Беларуси – одна из приоритетных задач, которая предъявляет определенные ожидания и требования, в том числе, и к белорусским финансовым институтам, прежде всего в части доступности источников финансирования.

Выступая в роли финансового института, Белинвестбанк готов оказывать всестороннюю поддержку представителям малого бизнеса, тем самым заложив основу для роста предпринимательской активности в

финансирования проектов малого бизнеса и формирования предпринимателей с новым мышлением.

- **ОАО «Белинвестбанк» получил в 2015 году награду за лучшее мобильное банковское приложение на базе «Android» и на базе «iOS». Как мобильные приложения повлияли на продуктивность банка и в чем секрет успешного мобильного приложения?**

- Ни для кого не секрет, что в современном мире все более заметен рост мобильных платежей, поскольку это быстро, удобно и весьма эффективно. Удаленное управление своими банковскими счетами при помощи

года собственное мобильное приложение, которое сегодня насчитывает уже более 40 тыс. пользователей, а сам Мобильный бантинг от ОАО «Белинвестбанк» был признан одним из лучших в стране, по итогам 2015 года.

Сегодня, чтобы быть успешным, мобильное приложение должно предоставлять пользователям максимально широкий перечень услуг и сервисов по управлению своими банковскими счетами, начиная от кредитных и депозитных и заканчивая платежными карточками. Принципиально важно перенести большинство оказываемых

