БЕЛЭКСИМГАРАНТ
EXIMGARANT OF BELARUS

ЗАПАСНЫ ПАРАШУТ ДЛЯ ЭКСПАРЦЁРА

Новыя дзейсныя інструменты падтрымкі айчынных прадпрыемстваў-экспарцёраў актыўна рэалізуюцца ў мінскім абласным філіяле Беларускага рэспубліканскага ўнітарнага прадпрыемства экспартна-імпартнага страхавання «Белэксімгарант». Карэспандэнт «Звязды» гутарыць з выконваючым абавязкі дырэктара філіяла Аляксандрам ЦІМАШЫШЫНЫМ.

— Апошнім часам мы, — падкрэслівае Аляксандр Цімашышын, — зрабілі буйны крок насустрач сваім партнёрам у рамках нашага асноўнага рабочага дакумента — Указа Прэзідэнта № 534 «Аб садзейнічанні развіццю экспарту тавараў, работ і паслуг». Прадугледзелі шэраг новых прадуктаў, якія, на нашу думку, павінны дапамагаць айчынным экспарцёрам прасоўваць сваю прадукцыю на новыя рынкі збыту. У першую чаргу «запусцілі» такі інструмент фінансавання, як міжнародны экспартны факторынг, пры якім прадпрыемствы могуць атрымліваць дастаткова льготнае фінансаванне, каб вырабляць прадукцыю і пастаўляць яе на экспарт.

— Вы можаце фінансаваць такім чынам любы экспартны кантракт?

— Абсалютна любы і ў любую краіну свету. І найчасцей робім гэта ў доларах, еўра ці расійскіх рублях. Стаўкі — ніжэйшыя за дзеючыя рынкавыя, што для кліента важна.

Прадукт гэты абсалютна новы, рэальна ён пачаў дзейнічаць у канцы мінулага года. Тады намі была падрыхтавана карпаратыўная база дакументаў, распрацаваны лакальныя дакументы, у якіх мы пастараліся забяспечыць найбольш камфортныя ўмовы і для беларускіх банкаў, што ажыццяўляюць фінансаванне, і для айчынных прадпрыемстваў любой формы ўласнасці. Праз газету «Звязда» запрашаем іх больш актыўна карыстацца гэтым вельмі выгадным і зручным для іх інструментам.

Перад тым як зрабіць новы крок у развіцці, пры падтрымцы Мінаблвыканкама і ўдзеле банкаў мы правялі навучальны семінар-трэнінг для дзелавых партнёраў, у якім узялі ўдзел больш за сто прадстаўнікоў прадпрыемстваў-экспарцёраў. Расказалі ім пра свой «інструментарый», пра ўсе навінкі, сабралі прапановы па далейшым супрацоўніцтве.

Такім чынам, у новы гаспадарчы год мы ўвайшлі, маючы дакладнае разуменне, як прасоўваць новы прадукт. З другога боку было разуменне банкаў і іх гатоўнасць да супрацоўніцтва, а таксама гатоўнасць куратара — Міністэрства фінансаў у рамках заканадаўства падтрымліваць нашу дзейнасць.

Экспартны факторынг — наша ноу-хау, і ён будзе добра дапамагаць прадпрыемствам заваёўваць новыя рынкі збыту.

Што датычыцца наогул стварэння камфортных умоў для суб'ектаў гаспадарання, то сёння канкурэнцыя за кліентаў не толькі ў бізнесе, але і сярод страхаўшчыкоў дастаткова высокая, і мы павінны забяспечыць для кліентаў дзве асноўныя камфортныя ўмовы — цану і якасць. Якасць з нашага боку — гэта ў першую чаргу прафесійны аналіз контрагента. Вы цудоўна разумееце, што замежныя партнёры могуць быць розныя. Таму пад якасцю я разумею глыбіню аналізу контрагента і выбудоўванне такой схемы, такога ланцужка рэалізацыі прадукцыі, каб і прадпрыемства, і мы былі ўпэўнены: калі прадалі тавар, то грошы за яго атрымаем. Калі ж такога яскравага бачання няма, то пачынаем разам з прадпрыемствам і банкамі выпрацоўваць дадатковыя інструменты, якія дапамогуць атрымаць валютную выручку.

Мы можам падказаць свайму кліенту спецыфіку той ці іншай краіны, нюансы яе заканадаўства, эканамічнае становішча замежнага контрагента. Па многіх вядзём базы дадзеных, дзе адлюстраваны статус, фінансавае становішча, дзелавая рэпутацыя і іншыя важныя карысныя звесткі. Можам зрабіць свой прагноз, ці здольны ён разлічыцца з беларускім пастаўшчыком, — з канкрэтнымі лічбамі і фактамі на руках.

Што да цаны, то імкнёмся, каб механізмы экспартнага фінансавання ў рамках 534-га ўказа былі для прадпрыемстваў больш прымальныя, нават больш выгадныя, чым тыя, што дзейнічаюць цяпер на рынках.

Не меншае значэнне ў рабоце з экспарцёрамі мае і аператыўнасць. Гэта таксама адзін з законаў дзелавога жыцця. Я заўсёды тлумачу сваім маладым калегам, што калі мы не будзем працаваць аператыўна і якасна, то будзем працаваць аднаразова. Ёсць нават такая прыкмета: калі ты прадаў тавар ці паслугу адзін раз — гэта добра. Прадаў другі раз — гэта ўжо твой кліент.

— А якія зараз тэндэнцыі ў даволі далікатнай сферы вашай дзейнасці?

— На рынках назіраецца зніжэнне ставак па фінансаванні. І калі мы з улікам гэтага не зможам прапанаваць прадпрыемству-экспарцёру найбольш выгадныя ўмовы, перш за ўсё па цане, то свайго кліента не ўтрымаем.

— У свеце ўскладнілася міжнародная абстаноўка, узраслі так званыя палітычныя рызыкі. Ці адбіваецца гэта на працы Белэксімгаранта і яго філіялаў?

— Мы працуем на апярэджанне, каб не зменшылася колькасць плацяжоў у адрас Беларусі. Калі за мяжой, у той ці іншай краіне, намячаюцца ці пачынаюцца хваляванні, канфрантацыя палітычных сіл ці, горш за тое, — ваенныя дзеянні, мы звяртаем увагу прадпрыемстваў-экспарцёраў, раім спыніць пастаўкі, пакуль вастрыня сітуацыі не будзе знятая.

Наогул, у кожным рэгіёне свая спецыфіка. Просты прыклад. Айчынныя прадпрыемствы, а ўслед за імі і мы, актыўна працуем у рэгіёне Паўднёва-Усходняй Азіі — Сінгапур, В'етнам, Інданезія і гэтак далей, і гэта велізарны рынак. Партнёры з гэтага рэгіёна гатовы купляць беларускую тэхніку, беларускую прадукцыю наогул. Але асноўным стрымлівальным фактарам з'яўляюцца іх умовы плацяжу. Там бізнес не ведае, што такое папярэдняя аплата за тавар і нікому яе плаціць не збіраецца. Наадварот, яны гатовы працаваць на ўмовах адтэрміноўкі плацяжу — ад года і вышэй. Гатовы купляць беларускае, але — дайце адтэрміноўку плацяжу ад года і вышэй... Па такіх правілах у гэтым рэгіёне працуе 90 % сусветнага бізнесу. Бо гэта надзвычай ёмістыя рынкі, там ёсць грошы, іх проста патрэбна правільна ўзяць.

І ў нашай краіне дзяржава зрабіла ўсё для таго, каб выходзіць на гэтыя рынкі. Ёсць абсалютна ўсё, у тым ліку і дзяржаўны страхаўшчык у асобе Белэксімгаранта, які ўпаўнаважаны дапамагаць заваёўваць гэтыя рынкі. Так, яны надзвычай складаныя: існуе моўны бар'ер, іншы менталітэт, свае традыцыі, свая рэлігія... І мы, з прычыны аддаленасці, не заўсёды ўсё ведаем. І ў той жа час нашу прадукцыю гатовы купляць у розных краінах свету. Безумоўна, з кожным рэгіёнам і з кожнай краінай пытанні супрацоўніцтва вырашаюцца не так хутка, як хацелася б, але мы абавязаны набрацца цярпення і крок за крокам працаваць з замежнымі партнёрамі. Бо патэнцыял, назапашаны ў нашым рэальным сектары, павінен рэалізоўвацца за мяжой і прыносіць карысць беларускай дзяржаве.

Дарэчы, беларускім прадпрыемствам працаваць на ўмовах працяглай адтэрміноўкі плацяжу і пры гэтым быць абароненымі дапаможа наш новы прадукт — экспартны факторынг.

Нашы прадпрыемствы апошнім часам больш прафесійна працуюць на замежных рынках. На многіх з іх ствараюцца структуры па вывучэнні контрагентаў, у адрас якіх плануюцца ці ўжо ажыццяўляюцца пастаўкі прадукцыі. Гэта сведчыць аб сталым падыходзе, узрослым прафесіяналізме. І гэта трымае ў «тонусе» замежных спажыўцоў, якія бачаць у нашай краіне сур'ёзнага партнёра з адладжанай экспартнай палітыкай.

Вырашаючы дзелавыя пытанні, мы стараемся працаваць з нашымі кліентамі не разрознена, а трымаемся разам, адным «кулаком», і сумесна адстойваем свае пазіцыі — прадпрыемства-экспарцёр, банкі, страхаўшчык.

— Нядаўні візіт кіраўніка дзяржавы ў Таджыкістан дадасць вам працы, як вы адчуваеце?

— Такія візіты Прэзідэнта заўсёды дадаюць працы, бо адкрываюцца новыя рынкі ці пачынаюць больш актыўна працаваць традыцыйныя. Гэта імпульс для новых ідэй, распрацоўкі новых страхавых прадуктаў, і гэты момант важна не ўпусціць, пакуль уражанні ад сустрэч на вышэйшым узроўні з абодвух бакоў зусім свежыя, усе гатовыя працаваць. Разумееш, што ў цябе ёсць плячо дзяржавы з двух бакоў, гэта важна і вельмі дапамагае ў рабоце.

— Нядаўна ў Старых Дарогах з задавальненнем даведаліся, што на мясцовы плодаагароднінны завод, філіял Слуцкага цукроварафінаднага камбіната, прыязджалі спецыялісты з Ізраіля, праверылі прадукцыю пад брэндам «СтаДар» і прыйшлі да высновы, што яна цалкам кашэрная, і вядуцца перамовы аб пастаўках. Якія ў вас адносіны з дзелавымі коламі Ізраіля, які ўсё больш пранікае ў нашу эканоміку?

— Бізнес толькі пачынае знаходзіць агульныя кропкі для супрацоўніцтва, з улікам нацыянальных асаблівасцяў, той жа кашэрнасці. Як масавую з'яву ў вобласці ацэньваць пакуль рана, робяцца першыя крокі. Больш высокі ўзровень гандлёвых адносінаў хутчэй за ўсё чакае нас наперадзе. Новы рынак — новая спецыфіка, новыя рызыкі, усё патрабуе вывучэння. Я згодны, што больш актыўна працаваць на перспектыўным рынку гэтай няблізкай краіны варта менавіта зараз, пакуль там ёсць значная праслойка людзей, што выехалі з Саюза, і ў тым ліку з Беларусі. З цягам часу новыя пакаленні будуць успрымаць беларускі вектар без настальгічнай цеплыні, якая існуе цяпер.

Безумоўна, перспектыўны кітайскі рынак. Таму падпісалі дакумент аб супрацоўніцтве з роднасным экспартна-імпартным агенцтвам страхавання Кітая і дапамагаем адно аднаму ў вывучэнні прадпрыемстваў-контрагентаў. Рынак пакуль таксама новы для нас, і аб'ём страхавога пакрыцця пакуль невялікі, але ўсё ёсць для таго, каб паспяхова працаваць у рэгіёне, — і беларускім прадпрыемствам-экспарцёрам, і нам.

Калі абагульняць, то за ўвесь час экспартнае пакрыццё прадастаўлена больш чым у 60 краін свету. Сярод іх былі і не зусім для нас звыклыя напрамкі, такія як Аўстралія, Куба, краіны Поўдня Афрыкі, Афганістан. Гэтыя рынкі складаныя і для прамысловых прадпрыемстваў, але мы даём ім інструмент, запасны парашут, і прапануем выходзіць на новую эканамічную, гандлёвую прастору смялей. З намі сапраўды і смялей, і надзейней, практыка пацвярджае. Толькі адзін факт. За перыяд дзеяння Указа № 534 Белэксімгарантам было вернута краіне больш чым 12 млн долараў.

— Ці ёсць сярод вашых кліентаў прадпрыемствы малога і сярэдняга бізнесу?

— Робім нават упор на такі кірунак, за ім будучыня, пра што сведчыць замежная практыка. У вобласці шмат вельмі цікавых прадпрыемстваў малога і сярэдняга бізнесу, якія выпускаюць найунікальнейшую прадукцыю. Ведаю прадпрыемства ў свабоднай эканамічнай зоне «Мінск», аднатыпных якому ўсяго шэсць у свеце.

Разам з усім калектывам Белэксімгаранта працуем над стварэннем спецыяльных накірункаў, спецыяльных страхавых прадуктаў менавіта для суб'ектаў малога і сярэдняга бізнесу. Так, гэта невялікія прадпрыемствы, але яны выпускаюць прадукцыю з высокай дабаўленай вартасцю, пастаўляюць яе на нетрадыцыйныя рынкі збыту, чаго і патрабуе ўрад. І з 15 новых кліентаў, што мы прыцягнулі да экспартнага страхавання за апошні час, палова — суб'екты малога і сярэдняга бізнесу, на якіх працуе да 100–250 чалавек. Але экспартная пазіцыя ў іх дастаткова сур'ёзная.

Калі мець на ўвазе, што ўрад прадпрымае новыя крокі па спрашчэнні работы гэтых суб'ектаў гаспадарання, то мы не можам заставацца ўбаку. Прыемна, што нашай навінкай — экспартным факторынгам — прадпрыемствы малога і сярэдняга бізнесу пачалі карыстацца дастаткова актыўна і эфектыўна.

— Такім чынам, больш за трэць дагавораў у вашым партфелі...

— ...звязаны з экспартным страхаваннем у рамках 534-га Указа Прэзідэнта. Але ёсць і традыцыйныя для ўсяго страхавога рынку паслугі, у тым ліку па абавязковым, а таксама добраахвотным і медыцынскім страхаванні. Скажам, медыцынскае страхаванне — дастаткова эфектыўны кірунак дзейнасці, бо прадпрыемствы ўсё часцей пераходзяць на цывілізаваныя спосабы матывацыі людзей, і мы дапамагаем наймальнікам падтрымліваць свае калектывы. Гэта цікавы і перспектыўны страхавы прадукт, ён вельмі папулярны ў Рэспубліцы Беларусь, і тут мы таксама імкнёмся працаваць якасна, бо маем справу з людзьмі, іх здароўем.

Уладзімір ХІЛЬКЕВІЧ,
Вераніка ХІЛЬКЕВІЧ.

Здымкі прадстаўлены Белэксімгарантам.

Ад рэдакцыі. Шчыра дзякуем за садзейнічанне ў падрыхтоўцы публікацыі **начальніку службы па сувязях з грамадскасцю і рэкламе «Белэксімгарант» Дар'і ІБРАГІМАВАЙ.**

ПРАДСТАЎЛЯЕМ СУРАЗМОЎЦУ

Аляксандр Цімашышын у сістэме Белэксімгаранта дванаццаць гадоў. Прыйшоў сюды пасля заканчэння Акадэміі кіравання пры Прэзідэнце Рэспублікі Беларусь. Хоць першы свой досвед страхавога агента атрымліваў яшчэ студэнтам.

Пасля абароны дыплома працаваў спецыялістам у галіне абавязковага страхавання, пазней — экспартнага страхавання. «Збіралася маладая каманда, якім гэта было цікава, усе з веданнем замежнай мовы, яны былі фанатамі новай справы», — пазней скажа ён.

Завочна закончыў юрыдычны факультэт Беларускага дзяржаўнага ўніверсітэта.

У цэнтральным апараце быў намеснікам начальніка ўпраўлення экспартнага страхавання, цяпер выконвае абавязкі кіраўніка філіяла «Белэксімгарант — Мінская вобласць». Падчас гутаркі з карэспандэнтам «Звязды» шмат цёплых слоў выказаў у адрас маладога і надзвычай прафесійнага, як ён зазначыў, калектыву філіяла, работай якога ён абсалютна задаволены. Сапраўдная каманда, лічыць Аляксандр Мікалаевіч.

Каманда філіяла «Белэксімгарант – Мінская вобласць» стала бронзавым прызерам V спартакіяды «Белэксімгарант».

Беларускае рэспубліканскае ўнітарнае прадпрыемства экспартна-імпартнага страхавання «Белэксімгарант». УНП 101421509.
Спецыяльны дазвол (ліцэнзія) № 2200/13 — 00049 на права ажыццяўлення страхавой дзейнасці. Выдадзены 23 красавіка 2008 года Міністэрствам фінансаў РБ.