



# Страховка для экспорта

*«Белэксимгарант» имеет опыт страхования экспорта в 57 стран мира*

Экспорт товаров и услуг остается одним из приоритетов социально-экономического развития Беларуси на 2016-2020 годы. Национальным экспортерам предстоит напряженная работа по освоению новых рынков и укреплению позиций на традиционных. Успешное решение этих задач в сложившихся нынешних экономических условиях возможно при эффективном использовании инструментов экспортного кредитования и страхования. О том, как осуществляется страховая поддержка экспортеров, в интервью журналу «Экономика Беларуси» рассказал генеральный директор Белорусского республиканского унитарного предприятия экспортно-импортного страхования «Белэксимгарант» Геннадий МИЦКЕВИЧ.

– Геннадий Антонович, в мае этого года компании исполнилось 15 лет. Обычно юбилейная дата – повод еще раз вспомнить, с чего же все начиналось...

– Главным фактором, который повлиял на создание «Белэксимгаранта», был запрос экономики независимой Беларуси на государственную поддержку экспорта. Многие из управленцев того времени, наверное, помнят организацию «Белгос-



внешстрах», которая была дочерней структурой «Белгосстраха» и осуществляла в рамках своих ограниченных возможностей страхование внешнеэкономических операций белорусских товаропроизводителей.

В конце 90-х – начале 2000-х годов стало очевидным, что «Белгосвнешстрах» по ряду причин, и, прежде всего, в силу своего правового положения, уже не в состоянии оказывать эффективную защиту растущего экспорта страны от коммерческих и политических рисков. Кроме того, из-за отсутствия необходимых деловых контактов с иностранными коллегами, национальными страховыми агентствами, не получалось заимствовать зарубежный опыт экспортного страхования.

В то время страховые агентства уже были созданы в странах Центральной и Восточной Европы. Они работали на общепринятых принципах Международного союза страховщиков кредитов и инвестиций (Бернский союз). Наш страховщик – «Белгосвнешстрах» (я там тогда работал) – был сам по себе, варился, что называется, в собственном соку.

Все эти факторы в совокупности и обусловили принятие правительством в мае 2001 года решения о создании «Белэксимгаранта». Надо заметить, что это был только первый шаг в осуществлении коренных преобразований действующей тогда системы экспортного страхования в нашей стране. За ним последовала большая работа по формированию новой, актуальной нормативной правовой базы, регулирующей вопросы экспорта и его поддержки.

Этапным в данной работе было принятие указа от 25 августа 2006 года № 534 «О содействии развитию экспорта товаров (работ, услуг)». Этот документ, на мой взгляд, сыграл ключевую роль в стимулировании национального экспорта. «Белэксимгарант» был наделен правом на проведение страхования экспортных рисков с поддержкой государства от имени Республики Беларусь. С тех пор данный

инструмент финансовой поддержки экспортеров – главный приоритет стратегии развития нашей компании.

– Хорошо, предприятие получило право на страхование экспортных рисков, но ведь для его реализации надо было как-то «достучаться» до экспортеров. Что получилось на практике?

– Была проведена большая информационная, рекламная и разъяснительная работа. На си-

ды как МАЗ, БелаАЗ, МТЗ, «Гомсельмаш», «Белмедпрепараты», «Конте Спа», «Санта-Бремор», «Савушкин продукт» и многие другие, включая предприятия частной формы собственности.

– Вместе с тем отдельные топ-менеджеры в прессе высказывают мнение о недостаточной эффективности системы экспортного страхования. Так ли это на самом деле?

– Такая тема периодически возникает не только в прессе, но

Несколько сот белорусских предприятий-экспортеров воспользовалось страховой поддержкой экспорта. В том числе МАЗ, БелаАЗ, МТЗ, «Гомсельмаш», «Белмедпрепараты», «Конте Спа», «Санта-Бремор», «Савушкин продукт»

стемной основе она ведется постоянно и дает результат. Обратимся к статистике, ведь не зря говорят, что цифры и факты – вещь упрямая.

С 2007 года по настоящее время нашим предприятием заключено около 50 тыс. договоров страхования экспортных рисков, а сумма страхового покрытия несырьевого экспорта достигла более 4,3 млрд долларов. Мы нарабатывали опыт страхования экспорта в 57 стран мира, что очень важно и для нас, и для страхователей, учитывая задачу освоения новых рынков.

Страховой поддержкой «Белэксимгаранта» уже воспользовалось несколько сот предприятий-экспортеров, практикующих реализацию товаров на условиях отсрочки платежа. В их числе такие известные брен-

ды как МАЗ, БелаАЗ, МТЗ, «Гомсельмаш», «Белмедпрепараты», «Конте Спа», «Санта-Бремор», «Савушкин продукт» и многие другие, включая предприятия частной формы собственности.

и на проводимых нами семинарах с менеджментом предприятий. Мое твердое убеждение – национальная система стимулирования экспорта, включая страхование, достаточно эффективна. Она понятная, гибкая и постоянно совершенствуется под потребности производства и сбыта ориентированной на экспорт продукции. Что касается конкретных случаев, то, возможно, эта система где-то и не обеспечила ожидаемого результата. Мы проводим глубокий анализ таких явлений, и он показывает, что вопрос не в системе, а в ее применении на практике как со стороны экспортеров, так и страховщика. Иногда мы вместе допускаем просчеты в области андеррайтинга проектов, оценке платежеспособности и надежности зарубежных покупателей.







В пользу эффективности страхования экспортных рисков приведу три аргумента, хотя их значительно больше. «Белэксимгарант» выплатил предприятиям реально около 18,5 млн. долларов страхового возмещения, что позволило им в срок завершить внешнеторговые сделки и избежать уплаты штрафных санкций.

Еще факт. В рамках указа № 534 под нашу страховку предприятия получили в банках более 2 млрд. долларов по льготной ставке, которая ниже коммерческой примерно на 7 процентных пунктов. Это, несомненно, способствовало повышению конкурентоспособности продукции и существенно уменьшило кредитную нагрузку на предприятия. И, наконец, страховой взнос. Это деньги не из прибыли экспортера, а из кошелька покупателя, так как взнос включается в себестоимость продукции.

Вот самые ключевые элементы рациональности системы стимулирования экспорта страховыми инструментами. Они выгодны прежде всего предприятиям-экспортерам. То, о чем я сейчас сказал, хорошо известно менеджменту предприятий.

Конечно, резервы повышения эффективности страхования экспорта есть. Мы стараемся вместе с экспортерами, банками и покупателями их выявить и задействовать на всех этапах работы над проектом.

– Да, но ведь в нынешнем году государственное стиму-

лирование экспорта в части кредитования серьезно скорректировано. В связи с этим, что меняется в работе вашей компании с экспортерами?

– Изменения есть, и сейчас выдача экспортных кредитов с поддержкой государства будет осуществляться исключительно через Банк развития Республики Беларусь. А получать их смогут только нерезиденты республики для оплаты покупаемой ими продукции наших производителей или белорусские лизинговые компании для передачи этой продукции нерезидентам в лизинг. Объемы такого кредитования ограничены.

Многие предприятия-экспортеры практически лишены возможности льготного кредитования в других коммерческих банках Беларуси на условиях указа № 534 для изготовления товаров на экспорт. Получилось, что очень важное звено стимулирования экспорта «выдернуто» из сформировавшейся национальной системы.

– То есть, сейчас предприятия-экспортеры все же могут получить кредитование в других банках, но по коммерческой ставке. Так?

– Именно так. Но это может вызвать существенное изменение финансово-экономического положения предприятий, снижение конкурентоспособности продукции по ценовому фактору

и их платежеспособности, которая зачастую и сейчас не блестящая и так далее.

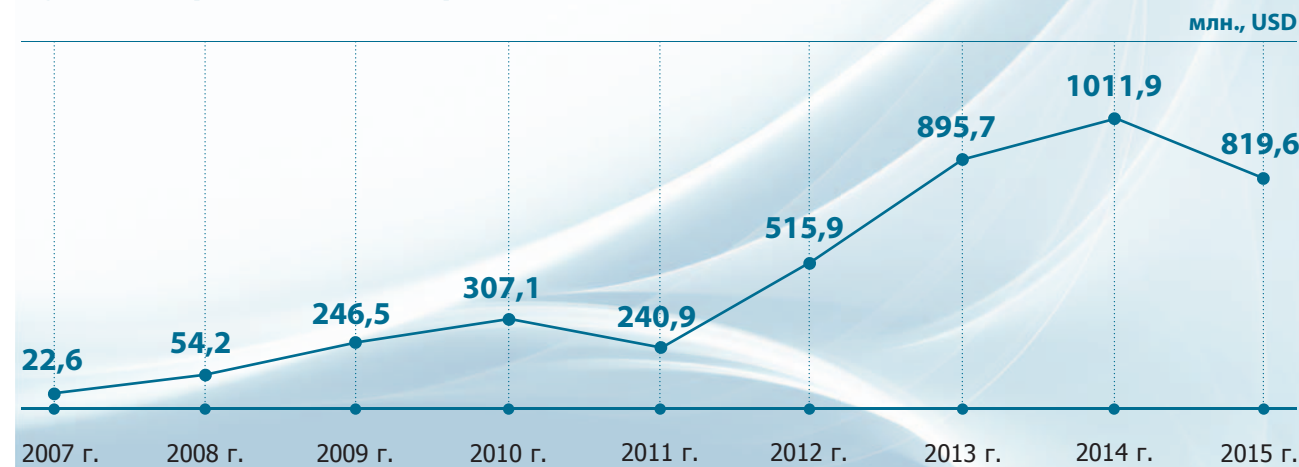
В этих условиях из нашего страхового портфеля выпадают некоторые продукты. В минувшем году доля страхования экспортных кредитов в сегменте экспортного страхования составила около 40 %. Страхование кредита нерезиденту, мы надеемся, частично восполнит выпадение объемов, хотя риски при этом, несомненно, возрастут.

Мы все это понимаем и плотно работаем с экспортерами, в том числе и над тем, чтобы для защиты рисков они более широко использовали другие страховые продукты. К примеру, страхование непосредственно экспортных контрактов, коммерческих кредитов, договоров международного лизинга, международного факторинга и другие.

В нашем портфеле девять таких продуктов, которые мы предлагаем экспортерам. Пока результаты вселяют сдержанный оптимизм.

– Известно, что белорусская экономика является открытой, она широко интегрирована в мировую и, что естественно, подвержена рискам, которые там возникают. «Белэксимгарант», являясь одним из государственных институтов поддержки и развития экспорта, наверняка учитывает данный фактор в своей работе с зарубежны-

## Сумма страхового покрытия (млн. USD)



ми коллегами – экспортными страховыми агентствами. Как это происходит на практике и каковы реальные результаты?

– Наша работа в рамках Международного союза страховщиков кредитов и инвестиций (Бернский союз), членами которого мы являемся с 2002 года, направлена, прежде всего, на то, чтобы на основе заимствования опыта иностранных коллег, его анализа и привязки к нашим условиям, привносить в практическую деятельность экспортно-ориентированных предприятий современные рыночные практики и стандарты экспортного страхования, актуальную экспортно-кредитную информацию.

И здесь удалось добиться определенных результатов: сегодня все виды экспортного страхования, предлагаемые «Белэксимгарантом», соответствуют международным нормам. По итогам 2015 года в рейтинге молодых членов Бернского союза наша компания заняла десятое место из 36 по объему покрытия экспорта страхованием. Этот показатель говорит о многом.

Кроме того, трибуна Бернского союза (а это более 70 стран мира) для нас – один из важнейших каналов продвижения экономических интересов государства, наших клиентов в зарубежных кредитных агентствах. Используя его, мы стараемся донести до коллег правдивую и актуальную информацию о социально-экономическом развитии страны, ее инвестиционной привлекательности.

Здесь нас понимают и нам доверяют, что очень важно при организации работы предприятий по привлечению инвестиций. Ведь зарубежные инвестиции в нашу страну в форме торгового финансирования выделяются только под страховое обеспечение национальных экспортных страховых агентств. Наши предприятия используют такие инвестиции, как правило, для производства экспортной продукции.

Второе направление – это развитие отношений на двусторон-

ней основе. Сейчас нами заключено 32 соглашения о сотрудничестве с зарубежными коллегами, в том числе с такими крупными страховщиками как SACE (Италия), Euler Hermes (Германия), Eximbanka SR (Словакия), EXIAR (Россия) и другими.

Главное здесь – возможность реализации совместных проектов. Сегодня, например, мы имеем возможность обеспечить страховую защиту риска неплатежа резидентом Беларуси

ред собой предприятие экспортно-импортного страхования «Белэксимгарант»?

– «Белэксимгарант» сегодня – это проверенный в разных жизненных ситуациях, широко известный и надежный универсальный страховщик. В нашем портфеле 57 видов страховых продуктов, а клиентами являются более 17 тыс. юридических и свыше 200 тыс. физических лиц.

## «Белэксимгарант» сотрудничает с такими крупными страховщиками как SACE (Италия), Euler Hermes (Германия), Eximbanka SR (Словакия), EXIAR (Россия)

кредита, выданного банком-нерезидентом, при тарифной ставке не выше одного процента годовых. Страховой полис нашей компании принимается рядом зарубежных экспортных кредитных агентств как высоколиквидное обеспечение и приравнивается к гарантии белорусского правительства. Добиться этого было очень не просто. Сейчас данную возможность мы уже используем в практической работе.

И еще об одном немаловажном для нас аспекте. Сотрудничество в рамках Бернского союза позволяет компании иметь доступ к углубленному обзору рынка в разрезе стран и видов страхования, совершенствовать подготовку специалистов по вопросам оценки страховых рисков, управления убытками и суброгацией, рейтинга и ценообразования, поддержки малого и среднего бизнеса.

– Геннадий Антонович, какие перспективы видит пе-

Предприятие стабильно входит в первую пятерку в рейтинге страховых организаций Беларуси. За время работы на рынке нашим клиентам выплачено свыше 78 млн. долларов страхового возмещения. В республиканский бюджет и внебюджетные фонды перечислено почти 73,5 млн. долларов. Спонсорской помощи детским учреждениям, организациям культуры и спорта оказано на сумму около 1,5 млн. долларов в эквиваленте.

Как видите, у нас большой потенциал для развития. Мы и дальше будем активно его использовать, совершенствуя практику обеспечения гарантированной страховой защиты наших клиентов, разрабатывая и запуская в реализацию новые страховые продукты, тесно взаимодействуя с партнерами и коллегами. Наше кредо – быть твердыми в стремлении к цели и мягкими в методах ее достижения. ■

