

## Программа поддержки экспорта от ЭКСАР



Первое зарубежное представительство Российского агентства по страхованию экспортных кредитов и инвестиций (ЭКСАР) открылось в Минске в сентябре 2015 года с целью эффективного содействия развитию торгово-экономических связей между Беларусью и Россией посредством взаимодействия с импортерами, финансовыми институтами, ассоциациями и российскими компаниями, присутствующими на рынке Беларуси.

В интервью журналу «ЭС» Виктор Викторович Доронкевич, руководитель Представительства АО «ЭКСАР» в Республике Беларусь, поделился открывшимися с появлением представительства в Минске возможностями для белорусских и российских компаний и банков, рассказал о преимуществах сотрудничества с ЭКСАР, а также о совместных российско-белорусских экспортных проектах.



*Как Вы оцениваете потенциал использования продуктов ЭКСАР в продвижении российских товаров на белорусский рынок?*

Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций (ЭКСАР) было создано в 2011 году и является частью Российского экспортного центра (РЭЦ). Сегодня РЭЦ представляет собой комплексную структуру, работающую по принципу «одного окна», которая оказывает всестороннюю поддержку российским экспортерам, а также финансовую и нефинансовую помощь экспортной и инвестиционной деятельности российских компаний за рубежом.

Первое зарубежное представительство ЭКСАР открылось в Минске в сентябре 2015 года. Для нас это осознанный и важный стратегический шаг. Дело в том, что на

➤ ЭКСАР может обеспечить возмещение до 95 процентов убытков в случае реализации политического риска и до 90 процентов предпринимательского риска.

долю России приходится более половины белорусского товарооборота. За 2016 год товарооборот между РФ и РБ достиг 26,11 миллиарда в долларовом эквиваленте, что составляет более 51,22 процента общего товарооборота Республики Беларусь. К примеру, товарооборот с другими странами — партнерами Беларуси составил: с Китаем — 2,58 миллиарда в долларовом эквиваленте, или 9,89 процента от товарооборота РБ с РФ, с Германией — 2,28 миллиарда долларов, или 8,72 процента от товарооборота РБ с РФ. Республика Беларусь является одним из приоритетных партнеров нашего агентства.

Об успешности совместной работы и большом потенциале использования продуктов ЭКСАР в продвижении российских товаров на белорусский рынок говорят многочисленные проекты и общий объем сотрудничества, в текущем году приблизившийся к одному миллиарду в долларовом эквиваленте.

*Как бы Вы определили ключевые аспекты и преимущества, предполагаемые программой поддержки экспорта ЭКСАР?*

Программа поддержки экспорта ЭКСАР основана на лучших практиках мировых экспортных кредитных агентств (ЭКА). Вобрав в себя все самое лучшее, она позволила сформировать эффективный механизм поддержки российского экспорта, обладающий рядом неоспоримых преимуществ по сравнению с ведущими мировыми ЭКА. Это и требование по содержанию российской составляющей на уровне 30 процентов, и возможность предоставления заемных средств под инвестиционные проекты на сроки до 15 лет.

ЭКСАР может обеспечить возмещение до 95 процентов убытков в случае реализации политического риска и до 90 процентов предпринимательского риска.

ЭКСАР предлагает широкую линейку продуктов, которые обеспечивают ряд существенных

преимуществ всем участникам внешнеэкономической деятельности в случае организации экспорта российской продукции.

При осуществлении экспортно-импортных операций, при продвижении отечественной продукции на новые рынки имеется классический риск неплатежей. Благодаря ЭКСАР российское предприятие-экспортер получает нулевой риск непоступления платежа от покупателя, возможность оформления льготного финансирования, предоставления отсрочки покупателю на более привлекательных условиях. В случае использования страхования ЭКСАР в сделке снимаются административная ответственность и санкции за непоступление валютной выручки (Федеральный закон от 18 июля 2011 г. № 236-ФЗ).

Белорусская компания — покупатель российской продукции при поддержке ЭКСАР получает возможность перехода от предоплаты к отсрочке платежа, так как ЭКСАР закрывает риск неплатежа за белорусскую компанию. Также белорусская компания имеет возможность получить финансирование от российского финансирующего банка напрямую либо через кредитующий белорусский банк по ставкам, которые ниже среднерыночных. Банки Беларуси также заинтересованы в этой работе, так как для них это открывает возможность привлечения иностранных инвестиций на более льготных условиях. Для белорусских клиентов (как крупных компаний, так и малого и среднего бизнеса) наибольший интерес представляют такие продукты ЭКСАР, как «Страхование кредита поставщика», «Страхование кредита покупателю» и «Страхование подтвержденно-го аккредитива».

➤ В данный момент в агентстве в работе находится порядка 60 совместных российско-белорусских проектов. Им потенциально может быть оказана поддержка в объеме более одного миллиарда долларов.

В настоящее время ЭКСАР активно сотрудничает с белорусскими банками и финансовыми институтами. Программа поддержки ЭКСАР составлена таким образом, чтобы преимущества были явными и конкретными, понятными всем участникам внешнеэкономических сделок. Так, российские банки, финансирующие экспортный проект, получают нулевой уровень риска, даже если они финансируют напрямую белорусскую компанию — покупателя российской продукции. Также они имеют возможность рефинансировать данную задолженность и получить ресурсы по льготной ставке.

Хочу особо отметить, что наше агентство оценивает риски во внешнеэкономической деятельности с Республикой Беларусь по шестой группе применительно к методике ОЭСР, а не по седьмой, как другие ЭКА. ЭКСАР может рассматривать и структурировать проекты протяженностью до 15 лет, ни одно иностранное ЭКА в республике не может предложить ничего подобного.

*Мандат ЭКСАР позволяет предоставлять страховое покрытие российским компаниям за рубежом и проектам по поставке сырьевых товаров (исключая нефть, газ и уголь). Есть ли ограничения по минимальной сумме? Какие возможности открываются вследствие этого?*

Одним из основных преимуществ программы поддержки экспорта российской продукции, в рамках которой осуществляет свою деятельность ЭКСАР, является отсутствие ограничений по минимальной сумме экспортного контракта. В связи с этим новые возможности поддержки и развития экспорта с использованием инструментов агентства получают также субъекты малого и среднего предпринимательства, что востребовано и активно используется МСБ.

*Насколько продукты Российского государственного экспортного страхового агент-*

*ства доступны для субъектов хозяйствования Республики Беларусь?*

Одна из важнейших задач для всей группы РЭЦ и для нас в частности — сделать поддержку экспортеров максимально доступной, понятной, а механизмы прозрачными и эффективными. Здесь важную роль играет процесс информирования о возможностях, которые предлагают РЭЦ и ЭКСАР, консультирование и обучение, предварительное структурирование проектов, подготовка конкурсных предложений и их дальнейшее сопровождение и реализация как напрямую, так и в тесном взаимодействии с банками-партнерами. В этом заключается наша непосредственная работа здесь, в Республике Беларусь и в Минске. Разумеется, мы работаем в постоянном прямом контакте с клиентами и банками-партнерами.

Совместно с Национальным банком Республики Беларусь на базе его учебного центра мы провели обучающий семинар для всех банков республики, Банка развития Республики Беларусь, представителей крупнейших лизинговых компаний. В семинаре приняли участие представители 22 из 24 банков. Тем самым мы обеспечили высокий уровень осведомленности о возможностях программы и качество консультаций, которые банки проводят с клиентами в Республике Беларусь. Представительством проведено более 250 прямых консультаций с предприятиями РБ.

С целью популяризации идеи развития экспортного потенциала наших стран мы подготовили публикации, проведено 25 презентаций для экспортеров и покупателей, в том числе для представителей МСБ.

Организация работы ЭКСАР через представительство в Республике Беларусь позволило сделать наши продукты доступнее, а наше взаимодействие с клиентами более оперативным.

В настоящее время мы работаем в тесном взаимодействии со всеми банками Республики Беларусь, следовательно, продукты ЭКСАР доступны для их клиентов.

*Прошел год со дня открытия первого зарубежного представительства ЭКСАР — представительства в Беларуси. Правмерно ли говорить о развитии нового финансового ин-*

*ститута в Беларуси, который призван содействовать развитию экспортно-импортных отношений между нашими странами. Вы могли бы оценить первые шаги по конкретным сделкам? Сколько проектов и на какую общую сумму находится на рассмотрении?*

Основным направлением деятельности представительства ЭКСАР в Республике Беларусь является оказание *финансово-страховой и нефинансовой поддержки* экспорта российской высокотехнологичной продукции.

Если говорить об основных отраслях, для которых наша поддержка наиболее актуальна, я бы выделил следующие:

- энергетика;
- инфраструктурные проекты, ж/д и наземный транспорт;
- сфера производства высокотехнологичной продукции.

В последние годы основным направлением стало осуществление совместных интеграционных проектов, создание совместных производств, нацеленных на импортозамещение и развитие экспорта в третьи страны.

Мы также способствуем развитию партнерства между предприятиями двух стран в области торговли, сельского хозяйства, строительства и в других не самых простых сферах экономики.

В 2016 году объем поддержки совместных проектов в Республике Беларусь составил 462,3 миллиона в долларовом эквиваленте, из них непосредственно через наше представительство было реализовано проектов на общую сумму 117 миллионов долларов. В результате нашей работы в агентстве появилось более 40 новых клиентов.

*В нынешней непростой геополитической ситуации и обстановке макроэкономической нестабильности Республика Беларусь, безусловно, является для агентства стратегическим рынком. Какая роль отводится реализации белорусско-российских проектов в третьих странах?*

ЭКСАР через свое представительство в Республике Беларусь поддерживает развитие совместных интеграционных проектов и программ с использованием передового международного и отечественного опыта с участием российских экспортеров в области поставок оборудования и продукции российского производства, содержащих в своем составе не менее 30 процентов российского контента. Это могут быть проекты по модернизации и созданию новых современных экспортно ориентированных производств, участие в совместных проектах, ориентированных на развитие экспорта в третьи страны и на новые рынки.

Действуя в рамках российской государственной программы, ЭКСАР решает конкретные задачи по увеличению объема поддержанного экспорта, в том числе по совместным белорусско-российским проектам. Примером успешной работы ЭКСАР можно назвать совместный проект со страховой компанией «Белэксимгарант» и Банком развития Республики Беларусь по финансированию поставок на Кубу продукции ОАО «МАЗ», использующего комплектующие российского производства. Производитель обуви ООО «Управляющая компания холдинга Белорусская кожевенно-обувная компания „Марко“» — лидер обувной промышленности, успешно работающий на экспорт, — использует возможности ЭКСАР при организации поставок российского сырья для нужд производства. Белорусская компания ООО «Эком» — производитель сейфов, несгораемых бухгалтерских шкафов и другой продукции из металла — приобретает сырье в России, используя льготное финансирование под страховку ЭКСАР, производит и поставляет на рынок продукцию с высокой долей добавленной стоимости.

ЭКСАР предоставляет услуги по организации связанного финансирования под экспортные поставки из России на более льгот-



ных по сравнению с рыночными условиях. В итоге снимаются риски российских экспортеров и обеспечивается приток инвестиций в Республику Беларусь. Причем речь идет не только о торговле, но также и о российско-белорусских проектах в реальном секторе — о строительстве новых заводов в Республике Беларусь, способных производить импортозамещающую, инновационную и ориентированную на экспорт продукцию. Это, к примеру, строительство Миорского металлопрокатного завода (объем инвестиций более 250 миллионов евро), строительство завода по производству технического углерода в СЭЗ «Могилев» и другие.

*Назовите общую сумму, на которую Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций (ЭКСАР) в 2016 году поддержало экспортеров, а также сумму поддержки российского экспорта при поставках в Беларусь.*

В 2016 году общий объем поддержки агентством российского несырьевого экспорта составил около 8 миллиардов долларов.

За весь период деятельности агентства объем поддержки экспорта в Республику Беларусь составил более 2,7 миллиарда долларов, а за 2016 год — более 600 миллионов долларов.

В данный момент в агентстве в работе находится порядка 60 совместных российско-белорусских проектов. Им потенциально может быть оказана поддержка в объеме более одного миллиарда долларов.

*В декабре 2016 года состоялся форум «Группа РЭЦ в Республике Беларусь: результаты и перспективы продвижения экспортных проектов и инвестиций». Расскажите, пожалуйста, о форуме и его результатах подробнее.*

В данном мероприятии приняли участие первый заместитель премьер-министра Беларуси Василий Матюшевский, председатель правления ОАО «Банк БелВЭБ» Николай Лузгин, первый заместитель председателя правления ОАО «АСБ Беларусбанк» Александр Поливко, генеральный директор АО «ЭКСАР» Алексей Тюпанов, а как руководитель представительства АО «ЭКСАР» в Беларуси, а также руководители

крупнейших компаний и предприятий, представители бизнеса и банковского сектора Республики Беларусь.

Руководители крупнейших в Республике Беларусь банков — ОАО «АСБ Беларусбанк» и ОАО «Банк БелВЭБ» — как представители стабильных и активных партнеров в банковском секторе рассказали о положительном опыте взаимодействия и тех перспективах, которые они видят в сфере финансирования совместных внешнеэкономических проектов.



Михаил Ольшанский, первый заместитель генерального директора БРУПЭИС «Белэксимгарант», отметил тесные и дружественные взаимоотношения, сложившиеся между двумя агентствами, а также необходимость кооперации в сфере развития системы софинансирования как в двустороннем формате, так и (учитывая общие цели и возможные перспективы реализации проектов) на пространстве Евразийского экономического союза.

Мероприятие было организовано с целью обсуждения возможности расширения сотрудничества в области организации совместных российско-белорусских проектов и развития экспортного потенциала двух стран, а также приурочено к годовщине открытия представительства АО «ЭКСАР» в Белоруссии, которое было создано как первое зарубежное представительство агентства и в настоящее время, как отмечалось участниками мероприятия, является центром компетенций по оказанию как финансовых, так и нефинансовых услуг в рамках группы компаний РЭЦ.

Но мы не собираемся останавливаться на достигнутом. В планах — расширение сотрудни-

чества с белорусскими банками и представителями бизнеса, в том числе в области энергетики, освоение ряда инфраструктурных проектов и проектов в области производства высокотехнологичной продукции, создание совместных производств, нацеленных на импортозамещение и развитие экспорта в третьи страны, развитие партнерства между предприятиями двух стран в области торговли, сельского хозяйства, строительства, МСБ и во многих других сферах экономики.

В ходе мероприятия был отмечен большой интерес к нашим предложениям со стороны белорусских клиентов. Лимиты, установленные для белорусских банков, открывают широкие возможности по реализации проектов различных масштабов и выведению нашего сотрудничества на качественно новый уровень.

В ходе торжественного мероприятия состоялось также подписание Соглашения о стратегическом сотрудничестве ГПО «Белэнерго» и АО «РЭЦ» в рамках совместной реализации проектов в сфере электроэнергетики. Соглашение носит не декларативный, а исключительно практический характер. Документ выводит на качественно новый уровень взаимодействие предприятий энергетического комплекса Беларуси с российскими производителями электротехнического оборудования при активной поддержке со стороны Российского экспортного центра.

*О Вас говорят: «Нетипичный топ-менеджер — молод, современен и открыт для общения. А еще любит драйв и машины». Какое Ваше жизненное кредо?*

Мое кредо — всегда сохранять позитивный настрой, быть честным по отношению к себе и к другим, всегда стремиться к самосовершенствованию. Дорогу осилит идущий!

*Чем был определен Ваш профессиональный выбор? Почему именно банковская деятельность?*

В школе я серьезно увлекался физикой. Но результаты тестов на профпригодность, которые я прошел в выпускных классах, заставили задуматься о банковской деятельности. Со временем это стало моим увлечением, а затем профессией и любимым делом.

➤ **Стратегии могут быть различными, все зависит от целей и задач, стоящих перед организацией, и текущей ситуации. На самом деле важно четко сформулировать цель, иметь стратегию ее достижения и работать в команде.**

*Вы участвовали в создании двух банков с нуля, на Вашем счету множество проектов. Какая стратегия управления Вам наиболее близка? Мне действительно посчастливилось принимать участие в нескольких достаточно успешных проектах. В первую очередь мне очень повезло с учителями на профессиональном пути.*

Стратегии могут быть различными, все зависит от целей и задач, стоящих перед организацией, и текущей ситуации. На самом деле важно четко сформулировать цель, иметь стратегию ее достижения и работать в команде.

*Как Вы думаете, можно ли создать сплоченную профессиональную команду в современном банке?*

Я считаю, что без сплоченной профессиональной команды невозможно достичь долгосрочного высокого результата, добиться эффективной работы банка.

*Чему научила Вас банковская деятельность?*

Легче сказать, чему она меня не научила. Но если серьезно, основное — это четкость мышления, привычка анализировать и установка всегда держать свое слово.

*Расскажите, пожалуйста, о Вашем хобби?*

Я люблю читать, так как это дает возможность узнавать новое. Люблю слушать музыку, люблю театр — он дарит незабываемые эмоции и впечатления. Люблю активный отдых, занятия спортом (лыжи, хоккей, теннис, плавание), увлекаюсь охотой. Все это позволяет выдерживать интенсивные нагрузки и очень плотный рабочий график.

ПЭС 17014 / 17.01.2017