

«НАША ЦЕЛЬ — ОСТАВАТЬСЯ БАНКОМ ПЕРВОГО ВЫБОРА ДЛЯ УЧАСТНИКОВ ВЭД»

СТАНИСЛАВ КРАСНОВ, ДИРЕКТОР ДЕПАРТАМЕНТА ПО РАБОТЕ С КОРПОРАТИВНЫМИ КЛИЕНТАМИ САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКОГО ФИЛИАЛА ПАО «ПРОМСВЯЗЬБАНК», РАССКАЗАЛ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВГ АЛЕКСАНДРУ КОЛПАКОВУ О ПРОДУКТАХ БАНКА ДЛЯ РАБОТЫ С ИНОСТРАННЫМИ КОНТРАГЕНТАМИ, НОВЫХ МЕРАХ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТЕРОВ И ДРАЙВЕРАХ РЫНКА.

BUSINESS GUIDE: Какие позиции занимает сегодня Промсвязьбанк на рынке международного финансирования?

СТАНИСЛАВ КРАСНОВ: У Промсвязьбанка более сотни банков-партнеров по всему миру, мы традиционно сильны в международном финансировании. По данным исследования Euromoney Trade Finance Survey — 2017, Промсвязьбанк признан лучшим на рынке торгового финансирования в России. Мы стали первым финансовым институтом, которому крупнейшая американская финансовая корпорация The Bank of New York Mellon вручила награду как самому активному партнеру в области торгового финансирования в России. На рынке международного факторинга в России банк — абсолютный лидер с 2010 года.

BG: Какую роль в стратегии банка играет направление международного бизнеса?

С. К.: На сегодняшний день международное финансирование является одним из приоритетных направлений деятельности для банка. Стратегическая цель для нас — оставаться банком первого выбора для участников внешнеэкономической деятельности. С каждым годом российские компании все активнее развивают сотрудничество с зарубежными контрагентами, поэтому выбор финансового партнера играет важную роль в успешной подготовке и реализации проектов. Для компаний, осуществляющих международные расчеты, Промсвязьбанк предлагает различные программы, в рамках которых наши клиенты получают не только выгодные условия обслуживания и финансирования, но и профессиональную помощь опытных специалистов.

BG: Как вы оцениваете емкость рынка в Петербурге, каковы последние тенденции?

С. К.: По данным Петростата, внешнеторговый оборот организаций Санкт-Петербурга за первое полугодие 2017 года составил \$20,3 млрд, в том числе экспорт — \$9,7 млрд, импорт — \$10,6 млрд. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года экспорт увеличился на 32%, импорт — на 12%. Это указывает на то, что интерес к продуктам направления международного бизнеса на рынке Петербурга будет только расти. Объем сделок международного финансирования Промсвязьбанка в первом полугодии 2017 года уже вырос на 29%.

BG: Но наверняка львиная доля в экспорте принадлежит очень крупным компаниям, которым не всегда требуется внешнее финансирование. Есть какие-то особые критерии, ограничения по размеру компаний?

С. К.: Это важный момент. Сразу хочу отметить: по размеру бизнеса ограничений



нет. Мы, безусловно, работаем с крупными предприятиями, при этом считаем, что именно средние компании должны быть локомотивом увеличения экспорта как с точки зрения объемов, так и с точки зрения его диверсификации, а значит, и спрос на банковские продукты в основном будет формироваться именно в

этом сегменте. Кроме того, для нас очень важный показатель — количество новых клиентов-экспортеров, так как именно это определяет потенциал дальнейшего развития.

BG: С какими трудностями сталкиваются участники ВЭД? Валютные риски по-прежнему остаются одними из основных?

С. К.: Безусловно, для компаний-импортеров валютные риски являются основными. Чтобы их минимизировать, мы предлагаем различные инструменты хеджирования. При этом экспортерам в текущей деятельности важно понимать, что их иностранный контрагент с ними в итоге рассчитается. Запрет на вывоз валюты из другой страны, экспроприация собственности или просто нежелание контрагента отвечать по своим обязательствам — все обозначенные риски могут быть исключены при сотрудничестве со страховыми экспортными агентствами, которые осуществляют страхование внешней торговой деятельности, в том числе в рамках финансирования, предоставляемого Промсвязьбанком. Таким образом, сейчас экспортеру намного удобнее заниматься внешнеэкономической деятельностью, так как те риски, которые он не готов принимать, возможно застраховать и передать банку.

BG: Высока ли конкуренция с крупнейшими банками, в том числе по ставкам?

С. К.: Традиционно участники ВЭД являются для банков ключевыми клиентами. В конкурентной борьбе нам помогают богатый опыт, широкая сеть иностранных банков-контрагентов, широкая линейка программ. Также мы активно работаем с госпрограммами. В этом году запущена программа субсидирования процентных ставок по экспортным кредитам, предоставляемым коммерческими банками. Промсвязьбанк входит в число банков, которые могут получать компенсационные выплаты по экспортным кредитам. Важно отметить, что в качестве заемщиков могут выступать, в том числе, компании — нерезиденты РФ, приобретающие продукцию российского производства.

BG: Каковы ваши ожидания по итогам года исходя из текущей динамики?

С. К.: Мы поддерживаем российские компании при выходах на зарубежные рынки, можем с нуля выстроить систему расчетов для защиты интересов клиентов, помочь в процессе переговоров с заказчиками или продавцами, постоянно увеличиваем количество партнеров — зарубежных финансовых институтов на тех рынках, куда выходят наши клиенты. По итогам 2016 года петербургский филиал увеличил объем портфеля направления международного бизнеса более чем в два раза, и на 2017 год мы ставим амбициозные планы роста. Для этого есть все основания. Наш опыт и развитая сеть иностранных контрагентов и банков-партнеров позволяют нам предоставлять нашим клиентам комплексное обслуживание на самом высоком уровне и эффективно вести бизнес без границ и ограничений. ■