

«ПРОДУКТЫ МЕЖДУНАРОДНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ ПОЗВОЛЯЮТ КЛИЕНТАМ МИНИМИЗИРОВАТЬ ЗАТРАТЫ И РИСКИ ПО СДЕЛКАМ»

СТАРШИЙ ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ — УПРАВЛЯЮЩИЙ САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКОГО ФИЛИАЛА ПАО «ПРОМСВЯЗЬБАНК» ТАТЬЯНА КРЫЛОВА РАССКАЗАЛА В ИНТЕРВЬЮ ВG О ТЕНДЕНЦИЯХ НА РЫНКЕ МЕЖДУНАРОДНОГО ТОРГОВОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ, О ВЗАИМООТНОШЕНИЯХ С ИНОСТРАННЫМИ ПАРТНЕРАМИ И КЛИЕНТАМИ БАНКА НА ФОНЕ КРИЗИСА, А ТАКЖЕ О ТОМ, КАКОВЫ ПРЕДПОСЫЛКИ К УВЕЛИЧЕНИЮ ПОРТФЕЛЯ СДЕЛОК В СЕГМЕНТЕ МЕЖДУНАРОДНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ И КЛИЕНТСКОЙ БАЗЫ БАНКА ДО КОНЦА 2015 ГОДА.

BUSINESS GUIDE: Татьяна Михайловна, расскажите, кто является вашими клиентами? Как они себя чувствуют в это кризисное время?

ТАТЬЯНА КРЫЛОВА: Для начала следует отметить, что международное финансирование подходит и торговым, и производственным компаниям. Если говорить конкретно про структуру экспорта и импорта, то в портфеле наших клиентов-импортеров преобладают поставки электронной продукции для промышленного и бытового сегментов, оборудования для производства, одежды и обуви, пищевая продукция, куда входят различные ингредиенты, специи, фрукты. Кроме того, значительную долю занимают услуги по авиаперевозкам. В структуре экспорта же преобладают поставки топливно-энергетических товаров. Второе и третье место в экспорте занимают металлы и изделия из них, а также различное оборудование, транспортные средства. Что касается влияния кризиса, хочу напомнить, что сейчас импортеры находятся в непростых условиях, так как ограничены в поставках продукции из-за рубежа в связи с санкциями. В то же время многие из них сумели выжить за счет того, что переориентировались на новых поставщиков из стран, не поддерживающих санкции. Что касается бизнеса экспортеров, то на них кризисные явления отразились в меньшей степени. При этом продуктовая структура экспорта в 2014–2015 годах существенно не изменилась.

BG: С какими конкретными финансовыми инструментами в сегменте торгового финансирования работает банк?

Т. К.: Можно выделить пять видов международного финансирования: аккредитивы, гарантии, кредиты под контракты, предэкспортное финансирование и долгосрочное финансирование. При этом первые четыре предназначены для финансирования оборотного капитала компании, а пятый, по сути, является финансированием инвестиционных потребностей — обновление производства, закупка оборудования, технологическая модернизация.

Но я хочу также сказать, что Промсвязьбанк применяет инструменты торгового финансирования, в том числе и для кредитования, так называемого непрямого импорта. Например, некоторое время назад

автопроизводители и производители бытовой техники и электроники начали перевозить экспорт на дочерние компании в России. Тем самым «дочки» фактически стали импортерами, которые уже на территории РФ реализуют товар. И хотя прямого внешнеторгового контракта у российской компании в таком случае нет, такие контракты подпадают под международное финансирование, и зачастую их можно реализовать по более выгодным условиям, чем обычное кредитование.

BG: Расскажите, пожалуйста, какие условия вы предлагаете клиентам? Каковы показатели банка в сегменте международного финансирования, что было достигнуто за 2014 год?

Т. К.: Главный, но далеко не единственный аргумент здесь — цена. Практически по всем продуктам международного финансирования она ниже, если сравнивать с краткосрочным или долгосрочным кредитованием. За 2014 год оборот сделок международного финансирования составил \$2,9 млрд. Сейчас мы сотрудничаем с более чем 110 ведущими международными банками, и прямые необеспеченные лимиты по торговому финансированию составляют более \$1,3 млрд. Портфель сделок в рамках международного финансирования у банка увеличился на 43% по сравнению с итогами 2013 года. Количество сделок увеличилось на 16% и составило 2,6 тыс. Я хочу подчеркнуть, что Промсвязьбанк является одним из ключевых игроков на рынке торгового финансирования. В нынешних макроэкономических условиях использование продуктов международного финансирования позволяет клиентам минимизировать затраты и риски по сделкам. В связи с этим в 2015 году мы ожидаем дальнейшего увеличения портфеля и рост клиентской базы, в особенности по экспортным транзакциям.

BG: Что влияет на стоимость международного финансирования?

Т. К.: На стоимость влияет валюта, в которой предоставляется продукт. Мы оказываем финансирование не только в долларах или евро, но и в рублях. А в условиях относительно нестабильного курса американской и европейской валюты, который наблюдается в последнее время, это безусловный

плюс. У компании есть возможность нивелировать валютный риск, фиксируя свои обязательства перед банком в рублях, по тому курсу, который был, например, на момент выставления аккредитива. Это несколько дороже, потому что процентные ставки в рублях выше, тем не менее преимущество перед обычными рублевыми кредитами на аналогичный срок сохраняется.

BG: А чем выгодно использование аккредитивов?

Т. К.: С помощью аккредитивов и гарантий можно значительно снизить риски, работая с поставщиками. Эти инструменты позволяют застраховать компанию от того, что обязательства со стороны поставщика не будут исполнены, будут просрочены или исполнены в ненадлежащем качестве. В этом случае клиент банка имеет возможность не производить платеж, пока ситуация не урегулируется. К примеру, для запоздалого товара можно добиться снижения цены, а от продукции ненадлежащего качества можно просто отказаться. В течение года банк активно обслуживал и финансировал российских импортеров и экспортеров. Доля выпущенных Промсвязьбанком импортных и экспортных аккредитивов, согласно статистике SWIFT, составляет 9,22 и 13,9% соответственно. С точки зрения цены торговое финансирование гораздо более выгодно, чем обычное кредитование. К примеру, если клиент будет использовать аккредитив и правильно пропишет его условия, он может выгадать 1–2% годовых.

BG: Каковы тенденции на рынке международного финансирования?

Т. К.: На мой взгляд, основной тенденцией в этом сегменте стало замещение портфелей и рефинансирование прямых кредитных линий, взятых российскими компаниями в иностранных банках. Благоприятствовал ситуации рост финансирования экспортных операций клиентов Промсвязьбанка и снижение деловой активности предприятий в высокорисковых отраслях экономики.

BG: Изменились ли как-то условия взаимодействия Промсвязьбанка с иностранными партнерами на фоне негативных внешнеполитических событий?

Т. К.: Благодаря многолетнему опыту эффективного сотрудничества с западными



банками и нашей репутации как ответственного и надежного заемщика, мы фондируемся в плановом режиме. С азиатскими партнерами имеем также отлаженный процесс фондирования, в основном это Китай и Корея. Компании-импортеры, использующие торговое финансирование, компании-экспортеры, финансирующиеся в рамках предэкспортного финансирования, получают финансирование за счет иностранных ресурсов. Следовательно, для клиента экономия может составлять от 0,5 до 1,5%. Также при реализации внешнеэкономических сделок наши клиенты минимизируют риски того, что товар не будет оплачен или не будет поставлен, благодаря использованию аккредитивной формы расчетов, гарантий, страхования рисков в Экспортном страховом агентстве России (ЭКСАР). Кстати, мы работаем с ЭКСАР с 2012 года. По итогам 2014 года доля Промсвязьбанка превысила 18% от общего объема застрахованных ЭКСАР сделок. За период взаимодействия нашего банка со страховым агентством было реализовано около 60 сделок по финансированию экспортных поставок.

BG: Меняете ли вы условия взаимодействия с клиентами?

Т. К.: Сейчас экспортеры чувствуют себя более выигрышно, нежели импортеры. Курсы валют значительно выросли, что, несомненно, ударило по импортерам, ухудшив их финансовое положение. Основные требования к таким компаниям со стороны банка — это хорошее финансовое состояние и предоставление ликвидного залогового обеспечения. В этой части требования к клиентам ужесточились.

BG: Выросла ли стоимость услуг?

Т. К.: Стоимость услуг в рамках расчетно-кассового обслуживания участников ВЭД осталась на прежнем уровне. Что касается финансирования, то ставки в валюте также не претерпели значительных изменений, но спрос на валютное кредитование значительно снизился. Стоимость финансирования в рублях в большей степени зависит от действий ЦБ РФ в части изменения величины ключевой ставки. Деятельность любой компании, работающей на внешнеэкономическом рынке, сильно связана с многочисленными рисками. Основная задача финансовых институтов в этот сложный период — не только предоставить линейку продуктов, позволяющую снизить валютные риски, но и, что важно, сохранить скорость расчетов по внешнеэкономическим контрактам, ведь время — это ценный ресурс. ■