«БИЗНЕС МЫСЛИТ КАТЕГОРИЯМИ: НУЖНО КУПИТЬ ТОВАР, КАК БЫСТРЕЕ И НАДЕЖНЕЕ ЭТО СДЕЛАТЬ?»

Обслуживание компаний среднего бизнеса — это не только набор необходимых финансовых инструментов. Сегодня у клиентов гораздо больше запросов — консультации по соблюдению законодательства, технологичные решения для подготовки документов и отчетов в надзорные органы и даже помощь в поиске надежных контрагентов. О том, как Альфа-банк решает все эти задачи и какие новые сервисы для клиентов среднего бизнеса планирует внедрить в этом году, в интервью «Деньгам» рассказал член правления Альфа-банка **Владимир Воейков.**

Кто относится к среднему бизнесу в понимании Альфа-банка и насколько для вас важен этот сегмент клиентов?

— У нас к этому сегменту относятся довольно крупные компании и группы с выручкой от 350 млн до 10 млрд рублей в год. Они составляют основу экономики страны. Для нас это важное направление бизнеса и наша задача расти быстрее рынка. Один из фокусов в этом сегменте - продукты для ведения внешнеэкономической деятельности (конверсионные операции, международные расчеты, валютный контроль, нефинансовые сервисы).

Обслуживание компаний, работающих в сфере ВЭД, - это маржинальный бизнес, который формирует Альфа-банку существенную часть операционного дохода. За прошлый год клиентская база клиентов с ВЭД увеличилась почти вдвое. Доход от обслуживания этих клиентов за год вырос на 64%, благодаря тому, что увеличился объем операций клиентов ВЭД . Однако с каждым годом конкуренция на этом рынке растет.

— За счет чего конкурируете с госбанками?

— За счет скорости и сервиса для клиентов. В отличие от многих банков мы предоставляем клиентам комплексное обслуживание, решение всех их проблем. Мы не только предлагаем стандартные банковские продукты, но и помогаем клиентам соблюдать требования законодательства, искать добросовестных, надежных партнеров, минимизировать их расходы благодаря сервисам высокого уровня.

После введения санкций рынку пришлось адаптироваться к новым условиям. Основные запросы у клиентов — поиск новых зарубежных партнеров, выстраивание маршрутов логистики, сроки и дисциплина контрагентов. Мы уделяем внимание всем аспектам деятельности клиентов, поэтому последние несколько лет у Альфа-банка наблюдается значительный приток клиентов по направлению ВЭД.

— Рост клиентской базы — это результат санкций и миграции клиентов из госбанков?

— «Альфа» ассоциируется у клиентов с надежным банком для международных операций. Конечно, клиенты это ценят. Еще одной важной составляющей является технологичность. Мы успешно конкурируем не только с государственными, но и коммерческими банками, прежде всего за счет качественного комплексного сервиса по ВЭД. Мы не увлекаемся демпингом, чтобы получить клиента любой ценой.

— Какие самые распространенные проблемы клиентов экспортеров и импортеров, которые банк помогает решать?

— Клиенты, ведущие ВЭД, сталкиваются с целым рядом проблем. Первое — прозрачность и скорость расчетов с внешними контрагентами, прохождение платежей по межбанковской системе. Второе — усиление таможенного администрирования, которое происходит вследствие политики государства по борьбе с теневой экономикой и отмыванием незаконных доходов, а также выводом капитала. Другая проблема — штрафы. Валютное законодательство и регулирование участников ВЭД меняется. В 2016 году Федеральная таможенная служба и Федеральная налоговая служба получили статус органов валютного контроля (раньше — были агентами валютного контроля) и теперь имеют право применять санкции за нарушения норм валютного законодательства. Размер штрафов доходит до 100% от суммы операции. Именно поэтому сейчас, пожалуй, острее встал запрос клиентов на консалтинг по валютному законодательству. Внешнеторговые операции регулируются более жестко, поскольку это область валютного контроля. У участников ВЭД более сложный документооборот и двойной контроль — ФНС и ФТС. Компания—участник ВЭД сейчас должна четко следить, чтобы товар был правильно учтен, все подтверждающие документы по сделкам предоставлены вовремя, график уплаты налогов соблюден, корректно вести учет валютных операций.

Мы своим клиентам предлагаем сервис «Умный документооборот». Это система предупреждения нарушений по валютному контролю, которая реализована в интернет-банке. Клиент получает девять видов различных рассылок-предупреждений: об изменении статуса документа, о наступлении срока предоставления документов, об истечении срока действия договоров, о поступлении новых деклараций и прочее. Это очень востребованный сервис, потому что помогает клиентам не допускать нарушений и минимизировать риски возникновения штрафов. Если вопрос клиента выходит за пределы банковского обслуживания, то мы подключаем наших партнеров, имеющих соответствующую компетенцию.

По более сложным и нетиповым ситуациям у нас работает консалтинговый центр по ВЭД, где любая компания — не обязательно клиент Альфа-банка — может бесплатно получить консультацию по своей проблеме.

ТЕКСТ **Юлия Локшина**
ФОТО **предоставлено пресс-службой Альфа-банка**