



ПРЕСС-СЛУЖБА АЛЬФА-БАНКА

чем 20 площадок помимо Московской биржи. Это удобно: клиент может еще до открытия торгов купить валюту по рыночному курсу.

Помимо классической конвертации банк дает возможность компаниям зафиксировать курс, имея средства в размере только 10% от суммы сделки, либо без средств, установив лимит на конверсионные операции. Компания получает возможность рассчитаться по зафиксированному курсу в течение двух рабочих дней. В рамках лимита банк готов сразу перечислить средства, предоставив отсрочку для компании на срок до двух рабочих дней без дополнительных процентов за пользование услугой.

— За последние пару лет довольно сильно ужесточилось законодательство в части борьбы с отмыванием незаконных доходов, вывода капитала. Как это влияет на работу банков, которые, по сути, контролируют исполнение законодательства, чистоту операций, являются проводниками воли регулятора?

— Тема комплаенс — сложная для банков и некомфортная для клиентов, наши комплаенс-процедуры меняются вместе с требованиями регулятора. Однако мы всегда стараемся не только следить, как клиенты выполняют требования законодательства, но и объяснять им новые правила. Прежде чем применять комплаенс-меры к конкретному клиенту, мы внимательно изучаем его бизнес, понимая специфику работы различных профилей и отраслей клиентов. Банк на регулярной основе проводит мероприятия для клиентов, разъясняя основы законодательства и выделяя основные моменты, которые необходимо учитывать компаниям в своей деятельности. В конце 2018 года мы запустили новый онлайн-сервис — калькулятор, который позволяет оценить риск нарушения клиентами требований законодательства по 115-ФЗ.

— Какие сервисы, помимо конверсионных сервисов, востребованы в бизнесе ВЭД?

— Вы знаете, бизнес ведь не мыслит категориями «мне нужен такой-то банковский продукт». Бизнес мыслит: «Мне нужно купить товар, как я могу надежно и быстро это сделать?»

И тут всегда сохраняется риск столкнуться с недобросовестным контрагентом. Допустим, такая ситуация: руководитель компании-импортера побывал на выставке, увидел товар, который будет пользоваться спросом на

российском рынке. Ему надо поехать к производителю, заключить контракт, обеспечить поставку в Россию. Он едет, знакомится, его везут на производство, показывают все, он просчитывает экономику, ему все нравится, заключают договор. Договор в 99% случаев по предоплате, что логично, ведь партнеры видят друг друга впервые. Российская компания переводит платеж, а товар не приходит.

Бывали случаи, когда недобросовестные контрагенты привозили представителей российской компании вообще на чужое производство, устраивая целый спектакль.

Но мало того, что ты потерял предоплату. С точки зрения валютного законодательства этот платеж нерезиденту без поставки товара может трактоваться как вывод капитала, за который предусмотрена ответственность. Штраф — до 100% предоплаты. А при повторном нарушении и крупной сумме (это по закону 5 млн рублей) вплоть до уголовной ответственности.

— И что делать в такой ситуации?

— Должностному лицу компании придется предпринять усилия, чтобы репатриировать средства и доказать, что его действия не имели злого умысла и он сам жертва недобросовестного поведения контрагента. То есть надо предпринять действия (и зафиксировать их документально!) с целью возврата перечисленной суммы. Это может быть обращение в торговую палату или в торговое представительство РФ в стране контрагента, обращение в суд, претензия контрагенту и прочее. Это довольно большие временные затраты, не говоря уж о потерянной сумме. Проще не допускать таких ситуаций в принципе. Чтобы не рисковать, можно изначально выбирать безопасные способы расчетов, которые защитят от недобросовестных партнеров. Это — аккредитивы для импортеров, банковские гарантии — для экспортеров.

— Вы сказали, что банк может помочь клиенту в поиске надежных партнеров. Каким образом?

— У нас есть партнерский сервис для поиска надежных контрагентов на глобальном рынке. Это международная закрытая B2B-площадка Opportunity Network, Альфа-банк является ее эксклюзивным партнером в России.

Это онлайн-платформа, которая объединяет несколько десятков тысяч владельцев и топ-менеджеров компаний со всего мира и позволяет находить проверенных партнеров для торговли, привлечения инвесторов, операций с недвижимостью и прочее ●

Если вопрос выходит за пределы компетенции банка, касается области вне банковского обслуживания, банк предоставляет возможность прямого общения с партнерами, имеющими соответствующую экспертизу. Наши партнеры проконсультируют, например, по вопросам таможенного оформления, логистики, а также окажут практическое сопровождение, помогая минимизировать риски и затраты компании.

— А какие вопросы решают партнеры?

— Очень широкий круг вопросов. От транспортно-логистических услуг до юридического сопровождения, если, например, у компании возник спор с таможенной службой. Также крайне востребованы налоговый консалтинг и аудит.

— Вы упомянули прозрачность расчетов. Многие российские компании импортеры и экспортеры жалуются, что у них замедлилось прохождение международных расчетов, платежи через иностранные банки-корреспонденты идут медленнее.

— Все клиенты ВЭД хотят иметь возможность проверить статус платежа и ускорить прохождение расчетов, в том числе международных. Мы для своих клиентов нашли решение — в конце 2017 года Альфа-банк первым из российских банков подключился к системе SWIFT GPI, это система отслеживания межбанковских платежей. Что это дает банку и клиентам? Мы в онлайн видим трекинг платежа — то есть как через межбан-

ковскую систему идет платеж от нашего клиента к его контрагенту, в каком банке находится сейчас платеж. Это прозрачность и скорость. Благодаря этому мы можем выстраивать оптимальные маршруты расчетов — мы видим, какие банки быстрее обрабатывают платежи. Для клиентов это важно. В ближайшее время мы собираемся расширить возможности этого сервиса, предоставив клиентам возможность самим отслеживать статус своих платежей через SWIFT GPI — полный путь платежа, включая информацию банков-корреспондентов: как быстро банк обработал платеж, какую удержал комиссию и проч.

— Главная головная боль всех компаний, работающих на внешнем рынке, — это волатильность валютных курсов. Есть ли у вас какие-то эксклюзивные сервисы в этой части?

— Наше преимущество — скорость сделок и рыночный курс конвертации. Клиент может в интернет-банке следить за динамикой валюты и заключать сделки в режиме онлайн — информация обновляется ежесекундно. Расчеты проходят в режиме реального времени. Зачисление валюты происходит сразу на расчетный счет в банке, что дает клиентам возможность моментально реагировать на изменения на валютном рынке, не расходуя время на заведение и вывод средств с брокерского счета. Клиент может заключать сделки по рыночному курсу и во внебиржевое время — с 6:00 до 23:55 мск, поскольку банк агрегирует ликвидность более