С бизнесом – на одном языке

О чем говорили на прошедшем в Краснодаре «Практикуме для предпринимателей»

Сегодня каждый бизнесмен хочет выстроить хорошие долгосрочные отношения с банком. Однако далеко не каждый понимает, как это сделать. На самом же деле, все довольно просто: банк тоже хочет работать с надежным и предсказуемым бизнесом, в долгую. И готов четко и понятно рассказать, как сделать свою компанию именно такой: привлекательной для сотрудничества. Очень подробно об этом в Краснодаре поговорили на конференции «Практикум для предпринимателей», организованной банком УРАЛСИБ. Банк уже давно использует этот формат для того, чтобы встретиться с представителями бизнеса, рассказать им про актуальные инструменты развития бизнеса, которые помогут в реальной жизни.

Учиться на чужих ошибках

В Краснодаре «практикум» собрал около 200 участников — представителей малого и среднего бизнеса, государственных структур и общественных организаций. Все они видели в банке центр компетенций — партнера, способного оказывать не только финансовую поддержку, но и консультационную. А это не менее важно. Как пояснил председатель правления ПАО «БАНК УРАЛСИБ» Константин Бобров, наличие необходимых знаний и навыков сегодня является ключевым фактором построения успешного бизнеса. Поэтому банк заинтересован в повышении уровня компетенций своих клиентов.

Константин Бобров в своем выступлении рассказал о созданной в банке экосистеме, благодаря которой в режиме одного окна предприниматели могут получить практически любую услугу — будь то кредитный продукт, расчетно-кассовое обслуживание, получение гарантии или выбор программы господдержки. Управляющий директор по малому бизнесу в Южном регионе банка УРАЛСИБ Андрей Романенко подробно остановился на услугах для малого и среднего бизнеса. Также с презентациями выступили спикер и модератор конференций Университета бизнеса УРАЛСИБ Даниил Баженов, бизнес-тренер корпоративного университета банка УРАЛСИБ Елена Корчагина, коммерческий директор NÉRPA agency, партнер по обучению myTarget (Mail.ru) Екатерина Ларионова, основатель и генеральный директор Центра информационной поддержки бизнеса «Аспект» Кристина Петрухнова, а также основательница онлайн-школы Интернет-профессий FEEDBACK Леся Фетисова.

Круг вопросов, озвученных на конференции, оказался очень широк: как привлечь клиентов, собрать эффективный отдел продаж, добиваться своего в переговорах. И глобально: как за счет маркетинговых и других инструментов сделать свое дело прибыльным. Впрочем, была и работа над ошибками — на примерах конкретных краснодарских компаний эксперты-практики показали, какие неправильные действия могут привести к печальным для бизнеса последствиям. И, напротив, какая стратегия позволит вывести его на новый уровень. Особенно ценным было то, что раскрывались конкретные аспекты развития в сотрудничестве с банком.

Как рассказали спикеры конференции, чаще всего компании на первых этапах своего развития сталкиваются с проблемами из-за высокой стоимости кредитных ресурсов, отсутствия навыков и компетенций и нормального доступа к рынкам сбыта своей продукции или услуг. Нередко они прекращают свое существование уже на первом году жизни, который и является самым сложным. Труднейшая задача — закрепиться на рынке и добиться получения стабильной прибыли. Тем более если изначально была выбрана ниша, отличающаяся высоким уровнем конкуренции.

Кроме того, предприниматели, как правило, предпочитают полагаться на самих себя, а потому просто не знают о существующих мерах государственной поддержки. И зачастую эти страхи не обоснованы, поскольку нужно лишь как следует разобраться в нюансах этих программ, и тогда все вопросы отпадут сами собой. Только для малого и среднего бизнеса существует огромное количество мер господдержки, и постоянно появляются новые. Потому предприниматель с большой долей вероятности может рассчитывать на помощь.

Нюансы 115-го ФЗ

Безусловно, большой интерес вызвало присутствие на мероприятии Константина Боброва. Бизнесу было интересно его мнение по многим вопросам, в том числе состояния российской экономики и политики Банка России. В частности, прозвучал вопрос относительно ФЗ №115 («О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма»), из-за которого банкам страны пришлось еще пристальнее контролировать проводимые клиентами операции.

Банк обязан заранее уведомить клиента о блокировке системы дистанционного банковского обслуживания. При отказе в выполнении распоряжения клиента о совершении операции банк также обязан предоставить информацию об основаниях, которые привели к такому решению. Такое информирование позволяет клиенту устранить причины ограничений и повторно обратиться в банк с заявлением о пересмотре ранее принятого решения. Сейчас в банке к запуску готовится сервис «Белый бизнес». Он поможет клиенту оценивать транзакции и понимать, насколько высока вероятность, что в его отношении будут применены ограничительные меры по работе со счетом.

Рассказал спикер и о реабилитации бизнеса. Сегодня в банке УРАЛСИБ активно используются сложные процедуры для оценки возможностей работы с фигурантами перечня 639-П (куда попадают предприниматели, которым ранее было отказано в открытии счета). И при должной оценке риска клиента по многим принимается положительное решение о принятии на обслуживание. Процесс «реабилитации» клиентов идет достаточно активно, с 1.05.2018 банк принял на обслуживание более 9 тысяч фигурантов перечня 639-П.

Один из других популярных вопросов был о том, как банк применяет возможности искусственного интеллекта. По словам Константина Боброва, это массовый процесс, который охватывает все: от аналитических систем до удаленной идентификации клиентов. Поэтому трудно сказать, в какой области работы банка такие технологии не применяются: они уже повсюду.

Для больших и малых

Также председатель правления банка подчеркнул, что Краснодарский край, выбранный для проведения конференции, является для УРАЛСИБа одним из приоритетных. «Мы относим этот регион к опорным для банка, а во-вторых, разрабатываем общебанковскую стратегию работы с малыми и средними предприятиями, во многом опираясь на практику нашего Южного филиала»,— пояснил Константин Бобров. В частности, на юге банк имеет достаточно большую долю рынка в кредитовании МСБ (около 5%), и местный бизнес ему весьма интересен. В регионе одинаково активно развиваются и сельское хозяйство, и торговля, и строительство, а также промышленность и туризм. Здесь сфокусирована основная курортная инфраструктура в стране. Кроме того, Кубань занимает второе место в России по объемам жилищного строительства. Так что резкий спад активности бизнеса Краснодарскому краю вряд ли грозит.

Мероприятие УРАЛСИБа было интересно самым разным сегментам бизнеса. Стартаперы многое узнали о том, каких ошибок можно избежать на этапе запуска и как пользоваться маркет-плейсом. «Зрелые» компании интересовались нюансами финмониторинга и особенностями ведения внешнеэкономической деятельности. Как известно, бизнесмены о покое только мечтают. На каждом витке развития бизнес порождает еще больше вопросов, и крайне важно, что предпринимателям есть к кому обратиться за ответами.

СПРАВКА

Университет бизнеса ПАО «БАНК УРАЛСИБ»

Площадка, подразумевающая как онлайн-обучение, так и офлайновые мероприятия в городах России с участием представителей банка и других экспертов: опытных спикеров и успешных бизнесменов. Тематика проводимых университетом семинаров включает в себя широкий круг актуальных для бизнеса вопросов. За время существования проекта его посетили порядка 160 тыс. предпринимателей.

Реклама