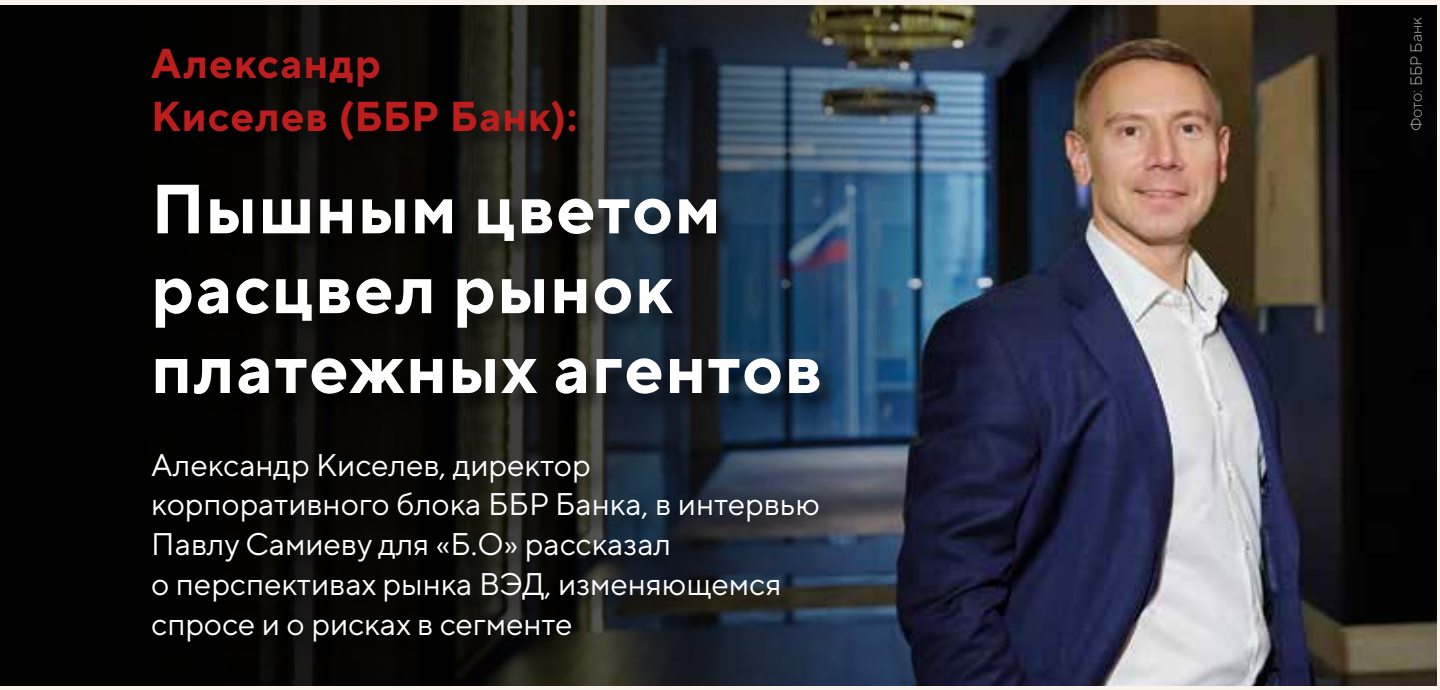

Фото: ББР Банк

Александр Киселев (ББР Банк):

Пышным цветом расцвел рынок платежных агентов

Александр Киселев, директор корпоративного блока ББР Банка, в интервью Павлу Самиеву для «Б.О» рассказал о перспективах рынка ВЭД, изменяющемся спросе и о рисках в сегменте

— Александр, как ББР Банк оценивает текущее состояние рынка ВЭД в России и ближайшие перспективы его развития?
— В последние годы бизнес находился в процессе глобальной перестройки экономических связей и логистических маршрутов в сторону стран Азии и Африки. Банкам интересен в первую очередь импорт, так как компаний-импортеров гораздо больше, чем экспортеров, и они распределены практически по всем отраслям экономики. Наблюдается стабилизация рынка в новой реальности: две трети импорта — это Азия (в первую очередь Китай), четверть — по-прежнему Европа (стоит отметить, что в таможенной статистике в нее входит Турция), около 5% — Америка и в пределах 2% — Африка.

Минэкономики прогнозирует сохранение объема импорта в будущем году на уровне текущего, что с учетом роста налоговой нагрузки выглядит даже оптимистично.

— Какие страны и валюты будут задавать основные тренды ВЭД в ближайшие два-три года?
— Самые популярные валюты — это, конечно, юань и доллар; во втором эшелоне — евро и дирхам, лира и тенге. Да, появляются новые направления для платежей — Индия, Вьетнам, Таиланд, но отрыв лидеров пока очень велик.

— Как изменился спрос на банковские продукты для ВЭД в последние два года и какие направления растут быстрее всего?
— В связи с тем, что все новые банки поступательно включались в санкционные пакеты, пышно расцвел рынок платежных агентов. По всем канонам сейчас происходит его консолидация, лидер которой уже виден. Вместе с тем недостатки главного игрока также проступают все острее, что оставляет конкурентам пространство для маневра. Думаю, все самое интересное будет происходить именно здесь, так как платежные возможности прямых расчетов у банков плюс-минус одни и те же, а вот выстраивание партнерств банков с агентами, становление стандартов сервиса, набор дополнительных услуг и операционное обслуживание — еще в стадии формирования.

— Какие шаги предпринимает банк для ускорения и упрощения трансграничных платежей?
— Улучшение сервиса происходит за счет естественной конкуренции среди партнеров — сейчас у нас их аккредитовано девять. Мы стараемся дать клиенту два-три альтернативных предложения, чтобы он мог выбрать лучшее. Исходя из статистики, мы видим, какой из партнеров лучше работает по тому или иному направлению, и в зависимости от приоритетов клиента (скорость или стоимость) можем дать рекомендации.

— С какими основными рисками в ВЭД сейчас сталкиваются российские компании и как банк предлагает их минимизировать?
— Для того чтобы все их осознать, достаточно изучить типовой договор крупнейшего агента. Основной риск, конечно, заключается в том, что платеж не дойдет. Мы сейчас располагаем статистикой по разным направлениям и банкам-получателям — вероятность зачисления варьируется от 82 до 100%. Хорошо, если платеж быстро вернется, и тогда речь будет идти только о потере комиссии, но он может «зависнуть» на комплаенсе в одном из банков-корреспондентов вплоть до полугода. Это очень редкий случай, но мы как раз стараемся предупредить клиента обо всех рисках. Самая надежная схема — с банковским аккредитивом, когда деньги клиента перечисляются агенту только по факту проведения платежа, но она дороже, и клиенты сейчас пользуются ей редко: только в одном случае из десяти. Также при возврате платежа наши партнеры стараются провести его повторно по другому маршруту со скидкой (по себестоимости). Б.О