

# Время для всего нового

**О новой пятилетней стратегии, принятой в условиях геополитической и экономической турбулентности, «Б.О» рассказала Ирина Маркарова, заместитель директора департамента регионального корпоративного бизнеса Росбанка**

Текст  
**АЛЕКСАНДР САДЧИКОВ,**  
ОБОЗРЕВАТЕЛЬ «Б.О»

— Ирина, мы вошли в новый год после разительных перемен во всех сферах жизни, в том числе в экономике и в банковском мире. Каким был для Росбанка завершившийся год?

— Сегодня все говорят о турбулентности, уменьшении горизонта планирования и непредсказуемости. Да, действительно, все это есть. Мы живем во времена перемен, создавая историю. Это та новая реальность, в которой мы находимся целый год, адаптируясь и постоянно ожидая новых вызовов.

Для нас 2022 год — год всего нового: новый акционер, новый бренд, новая стратегия. С этим ощущением обновления мы смело идем в 2023 год с новыми амбициями и стремлением сделать банковский мир более совершенным.

— Вы говорите о новой стратегии. Какие изменения вы планируете применительно к сегменту среднего бизнеса?

— Росбанк в текущих геополитических обстоятельствах написал новую стратегию развития на ближайшие пять лет. Как же это возможно, спросите вы, когда непонятно, что будет завтра. Мы, как и весь рынок, готовы подходить к планированию гибко, но при этом считаем необходимым ставить для себя амбициозные целевые ориентиры. Наш текущий акционер готов вкладываться в развитие среднего бизнеса банка. В связи с этим мы планируем расширять состав нашей команды, выходя в новые регионы. Так, с 2023 года охват Росбанка сотрудниками корпоративного бизнеса уже будет составлять 36 городов присутствия. Мы представлены по всей стране — от Калининграда до Владивостока. Сейчас еще больше расширяемся в Сибири и на Урале, растем в Поволжье и в южных городах России.

Амбиции Росбанка растут, и мы стремимся заявить о себе рынку по всей стране, так как Росбанк становится банком с широкими возможностями во всех корпоративных сегментах — в крупном и среднем бизнесе.

Для нас такой подход уникален. Ранее основной фокус Росбанка был на крупном корпоративном сегменте (и от него мы ни в коем случае не отказываемся), но в новом стратегическом цикле у нас большие задачи в среднем бизнесе. Сегодняшние условия рынка заставляют банки смотреть в сторону диверсификации бизнеса, сейчас огромная конкуренция именно за «средних» клиентов, с выручкой от 400 млн до 5 млрд рублей в год. Этот сегмент в Росбанке уже показывает солидную динамику роста — +30% год к году, именно такой темп и надо будет сохранить в соответствии с новой стратегией.



— **В каких отраслях и продуктах вы планируете расти, чтобы реализовать стратегию?**

— Мы традиционно были сильны в обслуживании клиентов, ведущих внешнеэкономическую деятельность, — быстрое и высокопрофессиональное проведение международных расчетов, предоставление финансирования, консультации по валютному законодательству и особенностям проведения платежей, предоставление финансирования.

Конечно, сейчас бизнес компаний, ведущих внешнеэкономическую деятельность, кардинально изменился: разрывы привычных логистических цепочек и хозяйственных связей, проблемы во взаимодействии с зарубежными контрагентами, трудности с платежами и валютными расчетами, внезапно ставший проблемой избыток валюты — все это изменило привычный уклад не только у банков, в частности нашего, но и у наших клиентов.

Для того чтобы удовлетворять стремительно меняющиеся (как и мир вокруг) потребности клиентов и партнеров, Росбанку приходится использовать гибкий подход — держать руку на пульсе, постоянно совершенствовать клиентские продукты и внутрибанковские процессы. При этом мы ориентированы не только на внешнеэкономический сегмент. Будучи универсальным банком, Росбанк обладает линейкой абсолютно всех продуктов: различные виды расчетных операций, индивидуальное ценообразование под потребности клиента, выгодные зарплатные проекты, гибкие условия в сегменте private, все виды финансирования. Это классическое кредитование в виде кредитных линий, быстрые в одобрении скоринговые овердрафты, лизинг, факторинг, а также различные инструменты торгового финансирования — аккредитивы, гарантии и прочее.

— **Что при этом происходит с рынком международных расчетов и валютнообменных операций? Можно ли сказать, что рынки парализованы?**

— Многие компании разворачиваются лицом к Азии, в частности к Китаю, и Ближнему Востоку. Поэтому компании все чаще переходят на расчеты в юанях, азиатских и ближневосточных валютах, которые ранее считались экзотическими. Также мы наблюдаем тенденцию, когда компании заключают контракты в традиционных твердых валютах, а расчеты проводят в так называемых мягких. Если говорить о среднем бизнесе, то закупки проводятся ими через свои торговые дома в Китае, Турции и других странах.

Таким образом, меняется логистика маршрутов по расчетам, что отражается в их

локации. Частично ВЭД переводится в валюты, свободные от санкционных рисков.

Мы до сих пор адаптируемся к сложностям и ограничениям, которые диктует внешняя среда, как и все крупные банки. Функционал валютнообменных операций в твердых валютах остался, клиенты могут привести и вывести валюту. При этом расчеты фиксируются в валютах, в которых мы можем проводить платежи.

— **Как банк адаптируется к работе в условиях санкций? С какими сложностями вы столкнулись и как с ними справляетесь? На каких продуктах теперь фокусируетесь?**

— Санкции наложили негативный отпечаток на работу банка с иностранными контрагентами по внешнеторговым операциям, тем не менее у нас сохраняются возможности работать в мягких валютах других дружественных стран. Основная сложность, с которой мы столкнулись в этот период, — скорость реагирования на изменения. Но благодаря высокому профессионализму нашей команды нам удалось в кратчайшие сроки адаптироваться к новым реалиям.

Мы открыли несколько прямых корреспондентских счетов в дружественных странах для осуществления бесперебойных расчетов, ввели новые пакеты услуг по РКО с ориентацией на Восток, а в конце 2022 года ввели специальные выгодные тарифные пакеты для компаний, ведущих расчеты преимущественно в рублях. К этим новым пакетам только за первый месяц подключилось более 130 новых клиентов. Признаться, мы рады были увидеть такую востребованность. Несмотря на снижение расчетов в иностранных валютах, мы идем вместе с нашими клиентами только вперед.

— **Чем еще банк может помочь своим клиентам в текущей непростой ситуации?**

— Росбанк, конечно, наряду с расчетными продуктами большое внимание уделяет поддержке своих клиентов в области финансирования.

У нас традиционно были очень сильные позиции в области предоставления гарантий и аккредитивов для поддержки внешнеторговых расчетов наших клиентов. Сегодня, несмотря на все сложности, у нас охраняется возможность выпускать, например, импортные аккредитивы и гарантии в мягких валютах и в пользу контрагентов из дружественных стран.

Проведение международных документарных операций в долларах США стало невозможно, однако все больше клиентов проявляют интерес к их выпуску с номинированием в рублях или китайских юанях. Это рабочий выход из ситуации. Определенно, использование нашими клиентами данных валют во внешнеторговых расчетах в ближайшее время станет повсеместным. Между тем Росбанк всегда был очень активным игроком на внутривосточном рынке гарантий и аккредитивов, и мы продолжаем фокусироваться на этом направлении, так что санкции в данном случае не являются помехой.

Тут уместно добавить, что в целом в продуктах торгового финансирования Росбанк исторически является одним из лидеров, в том числе по гарантийному бизнесу, мы хорошо приросли в нем в прошлом году и в текущем году планируем не терять темп.

— **Если клиент не является участником внешнеторговых операций, может ли он рассчитывать на финансирование?**

— Традиционно Росбанк был достаточно консервативен в своей кредитной политике, но поскольку серьезно меняется ситуация

вокруг нас, мы обязаны реагировать на это соответствующим образом. У банка сейчас особый фокус на кредитные продукты. Мы понимаем, что нашим клиентам чрезвычайно нужна поддержка в виде заемных денежных средств, чтобы поддержать бизнес, адаптировать его под новые условия. Мы уже активно предлагаем предодобренные экспресс-овердрафты, опираясь только на анализ оборотов клиента, не запрашивая финансовую отчетность. И это не единственный вид скоринговых продуктов, которыми можно воспользоваться быстро и просто, без длительного кредитного анализа и сбора отчетности за несколько отчетных дат. Безусловно, мы активно развиваем и классическое кредитование на большие суммы и сроки. Активно работаем и по государственным программам поддержки малого и среднего бизнеса.

— **Помимо озвученного ранее какие востребованные продукты для клиентов среднего бизнеса вы предлагаете?**

— Один из наиболее востребованных сегодня продуктов для наших клиентов — это корпоративные карты. Ими клиент может расплачиваться или осуществлять переводы с корпоративных карт на карты физических лиц любых российских банков-эмитентов — так называемый сервис В2С-переводов с корпоративных карт.

Направлений таких выплат много, например выплаты водителям, оплата за металлолом и многое другое. Данная услуга предоставляет всем участникам сделки удобный и безопасный инструмент отправки и получения денежных средств. В то же время она снижает операционную нагрузку нашего клиента при работе с наличными, повышает прозрачность бизнеса для проверяющих органов.

— **Смена акционера положительно повлияла на те сервисы, которые вы предоставляете клиентам?**

— Да, после покупки нашим акционером процессинговой компании UCS мы смогли воспользоваться синергией и начали предлагать клиентам пакетные услуги по РКО и эквайрингу по привлекательным тарифам. Уже сейчас видим повышение спроса на продукт и возлагаем большие надежды на увеличение объема этого бизнеса.

— **Какой в целом у вас настрой на текущий год?**

— При нашей новой стратегии, заключающейся в серьезном развитии в сегменте среднего бизнеса, настрой может быть только одним — позитивным и бодрым. Мы говорим себе и своим клиентам: перестройте свое отношение к сегодняшнему дню: так, как было вчера, уже не будет, все теперь по-новому. В этих новых обстоятельствах мы не сбавляем темп, меняемся в соответствии с изменениями потребностей клиентов, разрабатываем новые сервисы, повышаем уровень цифровизации, подстраиваемся под особенности расчетов.

И пока бизнес будет работать, мы будем работать вместе с бизнесом и расти вместе с ним.

**БО**

**Время дарить правильные вещи!**  
*Жизнь, здоровье, семья, развитие, будущее*

**Дети.pro**

Просто отправьте смс  
**контакт сумма на номер**  
**3434**  
 Пример: **контакт 500**

Проект **Дети.pro** - всестороннее развитие и профессиональная помощь детям с множественными тяжелыми нарушениями в детских домах интернатах.  
 Особая семья для особых детей.

**Внимание!** Все собранные средства идут строго на реабилитацию детей и их нужды [detipro.wordpress.com](http://detipro.wordpress.com)  
 Реквизиты: ЧУЗ Марфо-Мариинский Медицинский центр "Милосердие" ИНН 7706414126 КПП 770601001  
 р/с 40703810938250040276 к/с 30101810400000000225 БИК 044525225  
 В графе назначение платежа просим указывать: пожертвование на проект Дети.pro.

Реклама