«ДЛЯ ПЕТЕРБУРГА ВСЕ, ЧТО СВЯЗАНО С МОРЕМ, БУДЕТ ОСНОВНЫМ ДРАЙВЕРОМ РОСТА В БЛИЖАЙШИЕ ГОДЫ»

ПРЕЗИДЕНТ БАНКА МБСП СЕРГЕЙ БАЖАНОВ В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ BG ЮЛИИ ЧАЮН РАССКАЗАЛ О ПЕРСПЕКТИВАХ СОТРУДНИЧЕСТВА С КОМПАНИЯМИ, ЗАДЕЙСТВОВАННЫМИ В СЕКТОРАХ ВОЕННОГО И ГРАЖДАНСКОГО СУДОСТРОЕНИЯ, О ТОМ, КАК МЕНЯЮТСЯ ПРИОРИТЕТЫ БАНКА И ПОЧЕМУ СНИЖЕНИЕ КЛЮЧЕВОЙ СТАВКИ ЦБ — ЭТО ПАЛКА О ДВУХ КОНЦАХ.

BUSINESS GUIDE: Расскажите, пожалуйста, как развиваются отношения банка с корпоративными заемщиками из сектора судостроения?

СЕРГЕЙ БАЖАНОВ: Основная деятельность банка МБСП сосредоточена в Санкт-Петербурге. Я сам родился на Васильевском острове, в детстве любил смотреть на суда, заходящие в гавань. Задолго до строительства «Ленэкспо» купался там, где сейчас проходит Военно-морской салон. Специализация нашего города во многом связана с морем. Это крупнейший центр военного и гражданского судостроения, здесь сконцентрирован огромный научный потенциал. Наш город — один из крупнейших портов страны. Наряду с действующим Большим портом Санкт-Петербурга в городе и области строятся новые портовые мощности. Для Петербурга все, что связано с морем, будет основным драйвером роста в ближайшие годы. Банк МБСП на протяжении 16 лет сотрудничает с судостроителями и морскими проектными бюро. Среди наших клиентов ЦКБ МТ «Рубин», ЦНИИМФ, «Адмиралтейские верфи», «Гидроприбор» и многие другие. Причем, как правило, мы обслуживаем всю технологическую цепочку, включая смежников и проектные институты в Москве, Нижнем Новгороде, Ульяновске и Новосибирске. Филиальная сеть банка представлена во всех крупнейших промышленных центрах страны. У нас накоплен уникальный опыт в обеспечении внешнеэкономической деятельности, мы оперативно решаем вопросы выдачи гарантий и организации расчетов.

BG: Расскажите о проектах, которые банк финансирует в этой сфере.

С. Б.: Среди участников Военно-морского салона достаточно много наших клиентов. Я хотел бы рассказать о двух примерах. Буквально в апреле мы для корпорации «Тактическое ракетное вооружение» установили гарантийный лимит в размере 2,5 млрд рублей. Назначение гарантий — обеспечение исполнения контрактов на возврат авансов и исполнения контрактов по итогам проведения конкурсных процедур, а также для участия в конкурсах. Банк сотрудничает с судостроительной компанией «Триумф». В рамках салона будет представлен скоростной патрульный катер «Платон», построенный этой компанией.

BG: В чем отличие предприятий судостроения от других корпоративных клиентов? Как вы выстраиваете отношения с клиентами?

С. Б.: Прежде чем в начале девяностых стать банкиром, я работал в реальном секторе экономики, был заместителем генерального директора на машиностроительном предприятии. Специфика мне известна изнутри. Все промышленные предприятия работают по похожим принципам. В то же время каждое предприятие уникально. Наша задача — для каждого клиента разработать свою «дорожную карту», свой уникальный набор услуг и тарифов.

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

BG: И какие, на ваш взгляд, сектора экономики демонстрируют сейчас наибольшую устойчивость?

С. Б.: Нет «хороших» и «плохих» отраслей. Внутри каждой отрасли есть хорошие проекты и эффективные предприятия. Конечно, судостроение, благодаря государственным заказам, имеет один из самых высоких показателей роста. Но мы стараемся диверсифицировать кредитный портфель, кредитуя без перекосов промышленность, строительство, транспорт и торговлю.

BG: Не могли бы вы рассказать о показателях банка за пять месяцев 2015 года — состояние кредитного портфеля, что с прибылью, с просрочкой, как эти показатели изменились по сравнению с 2014 годом?

С. Б.: Совокупные активы банковской системы РФ за пять месяцев текущего года упали на 7%. Прибыль по системе сократилась в разы. Мы еще год назад объявили о такой стратегии развития, когда качество активов важнее темпов их роста. Наши активы на протяжении года колеблются в диапазоне 50–55 млрд рублей, повторяя основные тенденции банковской системы. Мы заработали неплохую прибыль по итогам 2014 года и остаемся прибыльными в текущем году. Для меня как для акционера главный результат прошлого года — практически двукратный рост капитала, до 11 млрд рублей. В первой сотне банков у нас одно из самых высоких значений норматива достаточности капитала — 23–25%. Сейчас это наиболее очевидный показатель надежности. Благодаря высокому уровню надежности мы были включены в правительственный список ста банков, имеющих право обслуживать стратегические предприятия страны. Мы еще в прошлом году начали работу по повышению качества кредитного портфеля. В текущем году в конце первого квартала в результате задержки бюджетных средств произошел временный рост просроченной задолженности. Но нам удалось ее урегулировать, и по итогам полугодия мы выходим на абсолютные показатели начала года.

BG: На банковском конгрессе прозвучала информация о докапитализации банков с капиталом от 5 млрд рублей, то есть МБСП попадет в их число. Интересно ли это банку?

С. Б.: Как я уже говорил, капитал мы поддерживаем на очень высоком уровне. Если для ряда банков докапитализация необходима для выполнения нормативов достаточности капитала, то у нас по этому нормативу есть двукратный запас. Но нам интересны любые инициативы, позволяющие увеличить ликвидность банковской системы. Мы одними из первых стали применять рефинансирование в Банке России кредитов, обеспеченных нерыночным активами первоклассных заемщиков, а среди них немало корабелов. Мы внимательно изучим предложенный инструмент докапитализации, а пока ждем подробностей.

BG: Как вы полагаете, снижение ключевой ставки ЦБ действительно оживит рынок корпоративного кредитования?

С. Б.: С одной стороны, снижение ставки действительно должно привести к оживлению рынка кредитования. В декабре, на пике дефицита ликвидности, кредитные ставки превышали 30%. По таким ставкам страшно было выдавать кредиты. Я не представляю, у какого легального бизнеса норма прибыли позволяет такую ставку компенсировать. Последовательное снижение ставок приближает их к реальности. С другой стороны, снижение ставок активизирует валютные спекуляции, тем самым увеличит давление на рубль. Палка получается о двух концах. И перед регулятором стоит сложная задача найти компромисс.

BG: Как банк сокращает собственные издержки в кризис?

С. Б.: В этом вопросе мы придерживаемся принципов здравого смысла. Работа по оптимизации издержек должна быть системной и постоянной, а не приуроченной к конкретным фазам экономического цикла. В теории менеджмента есть такое понятие, как лидер по издержкам. Это компания, которой в результате системной оптимизации удается добиваться наименьших издержек в отрасли. Мы стараемся быть такой компанией, чтобы предлагать клиентам лучшие условия. В текущем году мы оптимизировали расходы на аренду офисов. Рынок сегодня такой, что можно относительно легко найти альтернативные помещения, улучшив не только цену, но и расположение. За счет оптимизации тарифов и площади экономия по всей сети составит почти 20 млн рублей в год. У нас в банке в прошлом году произошло незначительное сокращение персонала, но я бы назвал это «естественным выбытием». Как правило, уходили те, кто не нашел себе место в новой команде. Численность с начала текущего года в целом по банку остается неизменной. На рынке труда сейчас появилось достаточно много первоклассных специалистов. Поэтому мы пытаемся воспользоваться ситуацией и привлечь в банк новых людей для развития клиентского блока. Кризисом нужно уметь пользоваться. Кризис — это шанс для развития и новых приобретений. Это касается практически всех аспектов деятельности: персонала, технологий, сети.

BG: Изменились ли приоритеты банка по предоставляемым услугам? Повлияла ли ситуация на стратегию развития?

С. Б.: Приоритеты изменились. Мы стали больше уделять внимания транзакционным услугам: рассчетно-кассовому обслуживанию, гарантиям, аккредитивам и другим услугам, обеспечивающим непроцентные доходы. Стратегия развития остается прежней. МБСП — банк для корпоративных клиентов, лидеров своих отраслей. Кредитный портфель диверсифицирован: наряду с крупным бизнесом представлены компании из среднего сегмента. Мы не рассматриваем вариант перехода в сегменты малого бизнеса или розницы. В этих секторах в трудные времена концентрируются более высокие риски. ■