

ПУТЬ ДЛИННОЮ
В ЧЕТВЕРТЬ ВЕКА/ 14
ИГРЫ НА ВЫЖИВАНИЕ/ 18
ВНЕДРЕНИЕ
КУЛЬТУРЫ ПОКУПОК/ 26
ПОЛИТИКА
ДОБРЫХ ДЕЛ/ 27

Банковское дело

Guide

Среда, 30 сентября 2015 №179
(№5689 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №13–28
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Рег. №01243 22 декабря 1997 года
Коммерсантъ
в Санкт-Петербурге

ЮЛИЯ ЧАЮН,
РЕДАКТОР GUIDE
«БАНКОВСКОЕ ДЕЛО»

ИСТОРИЯ СТАНОВЛЕНИЯ

Guide «Банковское дело» приурочен к двадцатипятилетию ПАО «Банк „Санкт-Петербург“». Кредитная организация, фактически являющаяся ровесницей российской банковской системы, будет отмечать юбилей 3 октября — в день, когда 25 лет назад она была зарегистрирована Центробанком РФ как первый акционерный банк страны.

О процессе становления организации Guide побеседовал с председателем правления банка «Санкт-Петербург» Владислава Гузем, который наблюдал за развитием банка на протяжении всей его истории как клиент, партнер, конкурент и непосредственно сотрудник. Он рассказал, почему фокус на обслуживании внешнеэкономической деятельности в девяностые годы позволил банку обойти конкурентов и о том, каким образом банк «Санкт-Петербург» выстоял в кризисные времена, под чьим руководством и влиянием он развивался и осваивал международные финансовые рынки.

Впрочем, речь в «Банковском деле» пойдет не только об историческом экскурсе, но и о текущей деятельности банка «Санкт-Петербург» и о его ближайших планах. В частности, высший менеджмент организации намерен внести корректировки в стратегию, которая была принята на 2014–2017 годы. Планируется сделать акцент на развитие банкинга в цифровой среде и добавить пункты о взаимодействии с азиатскими рынками и об инвестиционном банкинге. При этом изначальная нацеленность на создание эффективного банка с масштабируемой бизнес-моделью сохранится.

Guide также побеседовал с заместителем председателя правления банка Оксаной Сивокобильской о том, почему банковские услуги мигрируют в электронную среду, каким образом с помощью интернет-банкинга можно завязать долгосрочные отношения с клиентом и как мобильный банк сможет поправить финансовое здоровье граждан.

Кроме того, «Банковское дело» коснулось различных аспектов корпоративно-социальной ответственности банкиров, кадровой политики и аналитики отечественного финансового сектора.

ПУТЬ ДЛИННОЙ В ЧЕТВЕРТЬ ВЕКА

БАНКУ «САНКТ-ПЕТЕРБУРГ» СТОЛЬКО ЖЕ ЛЕТ, СКОЛЬКО СОВРЕМЕННОЙ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЕ В ЦЕЛОМ — А ИМЕННО 25. БАНК СТАЛ ОДИН ИЗ ТЕХ НЕМНОГОЧИСЛЕННЫХ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ, КОТОРЫЕ ФОРМИРОВАЛИ В ПЕТЕРБУРГЕ БУДУЩИЙ БАНКОВСКИЙ РЫНОК ТАКИМ, КАКИМ МЫ ЗНАЕМ ЕГО СЕЙЧАС. ЗА ИСТОРИЕЙ СТАНОВЛЕНИЯ ОДНОЙ ИЗ КРУПНЕЙШИХ РОССИЙСКИХ ЧАСТНЫХ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ ПРОСЛЕДИЛА УЛЬЯНА ТЕРЕЩЕНКО.

Если строго подходить к оценке возраста банка, то в 2015 году ему действительно исполняется 25 лет с момента регистрации. Однако, по сути, история его несколько более давняя. Сразу после революции был создан государственный Стройбанк, ленинградское отделение которого в 1987 году разделилось на Жилсоцбанк и Промстройбанк. Эти два банка были акционированы в 1990 году. Жилсоцбанк стал Ленбанком, одним из двух первых в стране акционерных обществ открытого типа. Ленбанк через год был переименован в акционерное общество открытого типа «Банк „Санкт-Петербург“», а Промстройбанк так и носил свое название до тех пор, пока не был присоединен к ВТБ уже в новейшей истории. Ленбанк был зарегистрирован 3 октября 1990 года под номером 436. При этом доподлинно неизвестно, почему ему был присвоен такой номер, ведь банк был фактически одним из первых акционерных банков.

Уставный капитал банка на момент регистрации составлял 75 млн рублей. Несмотря на то, что это были еще неденоминированные рубли, это была достаточно крупная сумма для 1990 года.

Учредителями банка стали его клиенты (речь идет о 31 организации), в число которых входили крупнейшие предприятия. К примеру, московское производственное швейное объединение «Большевичка», Петербургский метрополитен, который, кстати, до сих пор является клиентом банка. Головной офис располагался на набережной Фонтанки, 70–72, где сейчас находится главное управление Центрального банка. Также у банка было 19 отделений, в основном они находились в центре города. Численность персонала составляла 1320 человек, а сейчас, спустя 25 лет, в банке работает 3400 человек.

За все время существования у банка было пять председателей правления. Основателем банка, при котором произошло акционирование, и первым предправления является Юрий Львов, дальше эту должность занимал Юрий Новиков, потом Нина Кукурузова, которая сейчас возглавляет Юсуповский дворец, ее сменил Александр Савельев, который руководил банком в течение 13 лет. В 2014 году председателем правления стал Владислав Гузь.

По словам господина Гузя, в начале 1990-х годов он вместе с партнерами занимался бизнесом, в основном связанным с внешнеэкономической деятельностью. «Я как клиент наблюдал за деятельностью банка „Санкт-Петербург“, так как в

то время я лично открывал в банке счет. Это была достаточно забавная процедура: в те времена собирался консилиум из сотрудников банка, которым требовалось объяснять, кто ты, зачем тебе нужен счет и так далее. Можно сказать, что уже тогда использовалась технология „Знай своего клиента“. И, между прочим, новое — это хорошо забытое старое: сейчас банки в свете борьбы с легализацией преступных доходов и финансирования терроризма возвращаются к более тщательному контролю за открытием счетов клиентам. Тем не менее открывали тогда счета не всем, мне же удалось это сделать. На тот момент банк „Санкт-Петербург“ был практически единственным банком, который адекватно осуществлял международные расчеты», — рассказывает господин Гузь.

Генеральную лицензию банк «Санкт-Петербург» получил в 1992 году, в тот же момент вышел закон о валютном регулировании, до этого момента рынок был, по сути, нерегулируемым. Стоит отметить, что банк «Санкт-Петербург» стал одним из первых банков, который был подключен к системе SWIFT. После этого банк провел две первые эмиссии, увеличив уставный капитал сначала до 150 млн рублей, а потом до 500 млн рублей.

«Банк очень быстро трансформировался, это происходило буквально на глазах и занимало не годы, а месяцы», — вспоминает господин Гузь.

ОПЫТ ПРОШЛОГО Банк «Санкт-Петербург» активно развивался, наращивал клиентскую базу за счет нового бизнеса, был по достоинству оценен коммерческими предприятиями, занимавшимися внешнеэкономической деятельностью. В те времена бизнес в основном вращался вокруг импорта и экспорта. По сути дела, экономика тогда была настолько импортоориентированной и зависимой, что в Россию поставлялось все — товары широкого потребления, питание, вся электроника.

«Банк, который мог организовать нормальные внешнеэкономические расчеты, был в выигрышной позиции, поэтому банк „Санкт-Петербург“ достаточно быстро занял эту нишу. Хотя отголоски советского прошлого с точки зрения технологий все еще оставались. Я помню, как в 1991 году единственная валютная биржа была в Таллине, Московская биржа на тот момент еще не было. Таким образом, купить валюту можно было только на таллиннской бирже, а быстро доставить туда рубли было

невозможно. В банке „Санкт-Петербург“ мне выдавали авизо (официальное извещение об исполнении расчетной или товарной операции. — **G**) с необходимыми печатями, я вез авизо в Таллин, отдавал в местный банк, который зачислял деньги на счет. При этом Таллинская валютная биржа также имела счет в этом банке, и только в этом случае я мог участвовать в аукционе по приобретению валюты. Сама процедура покупки валюты проходила в большом зале: люди, покупающие валюту, сидели с табличками, был ведущий аукциона, который являлся президентом валютной биржи, и приобретение лота шло с удара молотка. При этом система реформировалась быстро, рынок активно развивался, уже в 1991 году начала работу Московская валютная биржа, а в 1992-м была запущена Петербургская валютная биржа. Банк „Санкт-Петербург“ стал членом и ММВБ, и СПББ», — рассказывает господин Гузь.

Что касается регулирования отрасли, то в те времена основная задача ЦБ состояла в том, чтобы осуществлять контроль создающихся коммерческих банков, которые стали появляться в стране как грибы после дождя. «К таким банкам, как банк „Санкт-Петербург“ и Промстройбанк, то есть выходцам из государственных банков, подход контролирующего органа был более лоялен, да и сотрудники, которые работали там, были выходцами из структур госбанков», — говорит господин Гузь.

Центробанк создавал систему контроля коммерческих банков, которой на тот момент не существовало. Старую систему госбанков проецировать на коммерческий банковский сектор было достаточно сложно. Но при этом ЦБ не пошел по пути полного копирования системы регулирования коммерческих банков с Запада: большое количество элементов было заимствовано позже уже в процессе функционирования банковской системы. На тот момент все это делалось на основе советского опыта, и только потом в процессе интеграции в мировую банковскую систему постепенно происходили заимствования.

«Я пришел в банковскую систему в конце 1994 года, создавал представительство Мытищинского коммерческого банка. Банк был достаточно крупным по тем временам, он был не меньше банка „Санкт-Петербург“, но его накрыло первой волной кризиса в 1995 году. Я планировал открытие его филиала в Петербурге, но не успел, так как банк прекратил свое существование. Как директор представи-



НИКИТА ИНОУЭ

ЗДАНИЕ НА НЕВСКОМ ПРОСПЕКТЕ, 178, БЫЛО ОДНОЙ ИЗ РЕЗИДЕНЦИЙ ГОЛОВНОГО ОФИСА БАНКА «САНКТ-ПЕТЕРБУРГ». СЕЙЧАС ТАМ РАСПОЛОЖЕН ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ОФИС БАНКА — «КОММЕРЧЕСКИЙ ДЕПАРТАМЕНТ-2»

тельства Мытищинского банка я общался с банком «Санкт-Петербург», между ними были установлены корреспондентские отношения. Получилось так, что на протяжении всей своей деятельности я взаимодействовал с банком «Санкт-Петербург» как клиент, партнер и сотрудник. После того как Мытищинский банк прекратил свою деятельность, я предложил свои услуги и наработки Альфа-банку и открыл филиал Альфа-банка в Петербурге. Таким образом, фактически я был конкурентом «Санкт-Петербургу», знал условия работы, продукты, клиентов достаточно хорошо», — делится Владислав Гузь.

В 1998 году разразился основной, самый масштабный кризис в экономике страны, положение банков достаточно серьезно пошатнулось, многие банки тогда прекратили свое существование. Кризис затронул и банк «Санкт-Петербург», но, несмотря на это, он преодолел трудности, в основном благодаря лояльности своих клиентов. Это было самое серьезное испытание для банка «Санкт-Петербург», если рассматривать в ретроспективе всю его историю. При этом государство не оказывало никакой помощи, вспоминают банкиры. Завершилось и основное противостояние между банком «Санкт-Петербург» и Промстройбанком после вхождения банка в так называемый «Банкирский дом», неформальное банковское объединение, созданное под эгидой Промстройбанка. Это понизило градус конкурентной борьбы, что также позволило банку выстоять.

На протяжении первого этапа развития банк искал по-настоящему свое место в городе. После набережной реки Фонтанки головной офис банка переместился в

особняк на Адмиралтейской набережной. «Я бывал там как клиент банка. С точки зрения офисных требований здание было абсолютно не приспособленное для банковской деятельности из-за ограничений КГИОП. Это были красивые дворцовые интерьеры, но совершенно неэффективные для ведения бизнеса, поэтому со временем банк перебрался на Невский проспект, 178», — говорит Владислав Гузь.

НОВАЯ КОМАНДА В 2001 году в банк пришел Александр Савельев и начал формировать новую, более эффективную команду, и с этого момента началась совершенно другая история банка. Банк стал демонстрировать рост по всем основным показателям — и по валюте баланса, и по капиталу, и по кредитному портфелю.

«Я пришел в банк «Санкт-Петербург» в 2003 году из Альфа-банка, который на тот момент был одним из лучших клиентских банков. В зону моей ответственности входили корпоративный бизнес и филиальная сеть. Технологии Альфа-банка, носителем которых я был, я привнес в банк «Санкт-Петербург», но делал это достаточно деликатно, потому что со своим уставом в чужой монастырь надо приходиться осторожно. В банке «Санкт-Петербург» я обнаружил хорошую почву для внедрения всего передового, что тогда существовало на рынке с точки зрения клиентского обслуживания. С приходом новой команды, во главе с Александром Савельевым, банк «Санкт-Петербург» стал по-настоящему клиентским банком. Первые годы мы росли на 100% ежегодно. Мы выполнили задачу, которую ставили в первой стратегии развития банка, датированной 2004

годом, и заняли 10% рынка Петербурга, и я надеюсь, надолго и всерьез вошли в двадцатку крупнейших банков России», — рассказывает господин Гузь.

В 2004 году банку был присвоен международный рейтинг — B1 по Moody's, что позволило выйти на западные рынки капитала, получить лимиты от западных банков на торговое финансирование, расширить линейку услуг клиентам. В 2005 году Александр Савельев пригласил на пост председателя наблюдательного совета Индрека Нейвельта, известную фигуру в европейском банковском бизнесе, который ушел с этого поста в 2014 году. Господин Нейвельт внес значительный вклад в развитие банка «Санкт-Петербург», потому что именно в сотрудничестве с ним банк вышел на зарубежные рынки капитала, разместил субординированные облигации, евробонды, с ним же банк вышел на IPO. Это было первое IPO частного российского банка, которое до сих пор считается одним из самых успешных. Переподписка проходила семь раз по верхней границе коридора. IPO позволило банку не только привлечь деньги в капитал, а речь идет о более чем \$270 млн, но и заработать хорошую репутацию, что дало возможность привлечь новых партнеров, многие из которых до сих пор остаются в числе акционеров, например, фонд East Capital и ЕБРР. В момент IPO более сотни международных фондов купили акции банка. Это было знаковое событие и заслуга всего банка, но именно господин Нейвельт был драйвером этого процесса, как признают в банке.

Даже в кризисном 2009 году банк фактически единственным из игроков успел

разместить привилегированные акции типа А и привлечь \$200 млн перед тем, как «схлопнулись» рынки. «С точки зрения международных рынков мы отработали свои возможности на все 100%», — говорит господин Гузь.

В стратегии банка с 2006 по 2009 год было предусмотрено расширение филиальной сети. Те отделения, которые достались банку по наследству от Жилсоцбанка, не устраивали менеджмент кредитной организации по локации и по формату. «В тот момент мы открыли 14 отделений и филиалов в Петербурге, Ленинградской области и Калининграде. Это была наша первая сетевая экспансия. Мы стали узнаваемым банком на российском и международном финансовых рынках и пришли к выводу, что было бы правильное решение переехать в современное офисное помещение. Именно поэтому было принято решение построить здание на правом берегу Невы. За последние сто лет это первое банковское здание, построенное в Петербурге, которое полностью соответствует современным банковским технологиям. Мы гордимся, тем, что получилось. И опять же нам удалось воспользоваться моментом, так как фактически мы начали строительство здания в кризис, то есть оно было построено за разумные деньги. Строительство заняло три года, и к 2011 году оно было полностью готово. Однако правильнее говорить, что это не здание, а комплекс зданий, который состоит из трех сооружений: центральной башни, которую занимают структуры банка «Санкт-Петербург», и двух корпусов по бокам, один на 20 тыс. кв. м и второй на 26 тыс. кв. м, которые сданы арендаторам — клиентам банка. Мы считаем, что это здание является украшением правого берега Невы», — говорит господин Гузь.

Еще одной важной вехой в истории развития банка «Санкт-Петербург» стало присоединение калининградского банка «Европейский». По словам господина Гузя, решение о приобретении этой кредитной организации было принято в связи с выгодностью сделки и открывающимися в связи с этим возможностями по усилению позиции банка «Санкт-Петербург» в регионе. «Мы оказались в нужное время в нужном месте. На конец 2013 года у банка «Европейский» были небольшие временные сложности с ликвидностью, и мы пришли ему на помощь, предложив свои услуги. Предыдущие собственники нашли это возможным и целесообразным. С точки зрения цены эта сделка нам была очень выгодна: мы купили его буквально за половину капитала банка. В начале января 2014 года банк уже работал без каких бы то ни было проблем. Юридическое объединение банков завершилось в январе 2015 года. Сейчас это полноценный филиал банка «Санкт-Петербург» в Калининграде», — рассказал Владислав Гузь.

В течение прошедшей четверти века страна постоянно менялась: корректировались условия ведения бизнеса, экономике трясло от кризисов, перелицовывался быт граждан, в свою очередь, менялись их потребительские привычки и парадигма ценностей. Банк «Санкт-Петербург» менялся вместе с рынком, средой и клиентами, оставаясь при этом верным своим профессиональным принципам. И преодолев рубеж в 25 лет, банк продолжает развиваться, не останавливаясь на достигнутом и ставя перед собой новые цели и задачи. ■

«В ЛЮБОЙ ОТРАСЛИ ЕСТЬ ЛИДЕРЫ И АУТСАЙДЕРЫ, ГЛАВНОЕ — ЭТО СТАВИТЬ НА ПРАВИЛЬНЫХ ИГРОКОВ»

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ БАНКА «САНКТ-ПЕТЕРБУРГ» ВЛАДИСЛАВ ГУЗЬ В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ GUIDE УЛЬЯНЕ ТЕРЕЩЕНКО РАССКАЗАЛ О ТОМ, ПОЧЕМУ В БИЗНЕС-МОДЕЛИ ВАЖЕН БАЛАНС, КАКИЕ КОРРЕКТИВЫ РУКОВОДСТВО БАНКА НАМЕРЕНО ВНЕСТИ В СВОЮ СТРАТЕГИЮ РАЗВИТИЯ И ПОЧЕМУ СЛОЖНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ И ГЕОПОЛИТИЧЕСКАЯ СИТУАЦИЯ НЕ ТОЛЬКО БРОСАЕТ ВЫЗОВЫ БАНКИРАМ, НО И ОТКРЫВАЕТ НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ.



ЕВГЕНИЙ ТАВЛЕНКО

GUIDE: Расскажите о промежуточных итогах работы банка за прошедшие шесть месяцев по МСФО — какие показатели по выручке, доходу, по кредитным портфелям? Как эти показатели изменились по сравнению с аналогичным периодом прошлого года?

ВЛАДИСЛАВ ГУЗЬ: Мы довольны итогами первого полугодия. Выручка за шесть месяцев составила 12,6 млрд рублей, что выше результата аналогичного периода 2014 года примерно на 16%. Доход от операций на финансовых рынках за этот же период составил 2,3 млрд рублей. Чистая прибыль превысила 1,6 млрд рублей. Совокупный доход составил 3,3 млрд рублей. Нас порадовал рост розничного кредитного портфеля. Несмотря на то, что по итогам первого квартала он продемонстрировал падение из-за высокой турбулентности на рынке, по итогам шести месяцев портфель все же вырос на 3,3% и превысил 44 млрд рублей. Эти результаты подтвердили сбалансированность нашей бизнес-модели, поскольку именно в первом полугодии на банковском рынке реализовались все процентные и частично кредитные риски. Многие банки столкнулись со сложностями в работе на финансовых рынках. Мы доказали свою устойчивость и остались прибыльными, тогда как многие кредитные организации по итогам полугодия оказались убыточными.

G: Что происходит с кредитным портфелем корпоративных клиентов?

В. Г.: В отличие от розничного кредитования, корпоративный портфель кредитов продемонстрировал небольшой спад, на что были объективные причины. У нас были большие списания старых долгов еще 2008–2010 годов. При этом, естественно, под эти кредиты были созданы резервы. Мы почистили баланс, но это сказалось на объемах. Если не брать в расчет списания, то я могу сказать, что по корпоративному кредитному портфелю за первое полугодие мы сработали в ноль. При этом сейчас мы достаточно активно растем, начиная с июля месяца, и по итогам трех кварталов, уверен, корпоративный портфель продемонстрирует позитивный результат. Мы также считываем на рост и в четвертом квар-

тале. Мы не планируем того прироста, который был заложен изначально, а речь шла о 10%, но он, по нашим ожиданиям, составит 5–8%. Для нынешней экономической ситуации и с учетом нашего умеренного аппетита к кредитным рискам это абсолютно адекватные показатели.

Г: Если говорить в целом, те результаты, которые сейчас имеет банк, совпадают с намеченным планом на конец года или отклоняются от него?

В. Г.: Да, мы находимся в рамках запланированных показателей, однако прирост по кредитному портфелю, как я сказал ранее, будет ниже, чем мы рассчитывали, и прибыль будет чуть меньше. Но для текущего периода лучше использовать более консервативную модель ведения бизнеса. Однако хочу подчеркнуть, что мы, безусловно, планируем быть прибыльными и даже показать один из лучших результатов на рынке. Кстати, рынок оценивает банк позитивно, наши акции выросли с начала года более чем на 50%, существенно опережая рыночную динамику.

Г: Как ведут себя вкладчики?

В. Г.: У банка очень лояльные вкладчики, мы гордимся этим. В период турбулентности 2014 года у нас практически не было оттока по депозитам. В связи с этим мы смогли минимально поймать тот процентный риск, который реализовался у других банков. По итогам декабря 2014 года у нас даже был прирост по средствам физических лиц. И сейчас мы продолжаем активно расти по этому направлению. Часть банковских игроков уходит с рынка, идет перераспределение клиентов, и банк «Санкт-Петербург» — это одна из самых надежных гаваней для петербуржцев. Мы действительно городской банк, которому доверяют. При этом наши ставки по вкладам не самые высокие на рынке: да, мы следуем за рынком, чтобы, в том числе, не дискриминировать своих клиентов, но мы никогда не участвовали в ценовых войнах. Мы никогда не переплачиваем, но клиенты ценят качество и надежность.

Г: Что происходит с просроченной задолженностью?

В. Г.: Так или иначе, в текущей ситуации просрочка будет прирастать, но прирост находится в пределах разумных статистических показателей. Выручка, которую мы генерируем, позволяет нам адекватно реагировать на ситуацию, в том числе и с точки зрения создания резервов.

Г: Как ведут себя корпоративные заемщики, на что они сейчас берут деньги — на пополнение оборотных средств, для того, чтобы перекредитоваться?

В. Г.: Сейчас ничего не изменилось с точки зрения структуры заимствования. Клиенты продолжают развиваться, потихоньку оттаивает инвестиционный спрос, потому что ставки снизились. Есть отрасли, которые являются более инвестиционно привлекательными, например, те, которые связаны с импортозамещением, с оборонной, пищевой, химической промышленностью, с добычей полезных ископаемых. Строительный сектор, несмотря на то, что спрос снизился, далек от насыщения. В любой отрасли есть лидеры и аутсайдеры, главное — ставить на правильных игроков. При этом с начала кризиса у нас

появились дополнительные возможности по взаимодействию с компаниями первого и второго эшелонов. Дело в том, что банк, с точки зрения работы на западных рынках, практически никаких ограничений на себе не испытал, поэтому в том, что касается внешнеэкономической деятельности, мы можем предлагать услуги на весьма конкурентоспособных условиях, в том числе и по сравнению с госбанками.

Г: Можете ли вы рассказать, что в ближайшие несколько месяцев будет со ставками по кредитам и вкладам у банка «Санкт-Петербург»? Или сейчас прогнозировать это невозможно?

В. Г.: Конечно, все будет зависеть от макроэкономических показателей, от цены на нефть, от ключевой ставки, но каких-то глобальных потрясений мы не предвидим. По нашим прогнозам, ставки будут сохраняться примерно на нынешнем уровне.

Г: На чем сейчас зарабатывают банки, изменилось ли как-то соотношение доходов в кризис — процентные доходы, операции с ценными бумагами, комиссионные? Что-то стало уменьшаться, а что-то, наоборот, расти?

В. Г.: Конечно, все изменяется, но тут главный вопрос в сбалансированности бизнес-модели. По большому счету, в каждый отдельный момент времени могут быть реализованы процентные риски, кредитные риски, могут быть потери на финансовых рынках, сезонные колебания непроцентных доходов. Главное, чтобы модель в целом была устойчивая, а в случае просадки по одному направлению потери восполнялись бы другим. С этой точки зрения, наша бизнес-модель очень сбалансированная. Мы работаем по всем направлениям. Да, ключевыми являются процентные доходы, но мы сейчас значительно повысили также и непроцентные доходы, удачно сработали на финансовых рынках. Иными словами, финансовый результат формируется как совокупность факторов.

Г: Сейчас банк развивается в рамках стратегии, принятой на 2014–2017 годы. Ее задачей является создание эффективного банка с масштабируемой бизнес-моделью. Не намерены ли вы менять текущую стратегию под влиянием ситуации?

В. Г.: Мы готовимся к внесению определенных изменений, проводим стратегические сессии. Конечный результат не будет глобально отличаться от нынешней стратегии, но коррективы будут внесены. Макроэкономическая и геополитическая ситуация бросает новые вызовы, но также открывает и новые возможности. В первую очередь это возможность экспансии, неорганического роста за счет сделок слияния и поглощения. Мы внимательно смотрим на рынок, но не спешим, не делаем никаких азартных покупок. При этом какого-то особого фокуса на конкретных регионах, кроме Москвы и Петербурга, у нас нет. Мы будем идти за бизнесом. Зачастую с развитием электронных каналов и нет необходимости куда-то выходить физически, достаточно удаленного доступа. Экспансия — понятие поливариантное, все будет решаться индивидуально. Во-вторых, это возможность развития инвестиционного банкинга. Как ни странно,

самые правильные инвестиции делаются в кризис: они самые тяжелые, но и самые эффективные. В стратегию войдет дополнительный фокус на работу в электронной среде, потому что многое изменилось с момента принятия предыдущего варианта документа. Необходимо идти в фарватере рынка, быть лидерами и создать собственную инновационную лабораторию. Кроме того, в стратегию, возможно, будут внесены положения о работе с Азией. Что касается вызовов, которые бросает рыночная ситуация, то речь идет о достаточности капитала. У нас сейчас с капиталом все хорошо, кроме того, мы участвуем в госпрограмме по докапитализации. Если мы внесем коррективы, новая стратегия будет охватывать 2016–2018 годы. При этом фокус по-прежнему останется на эффективности работы банка.

Г: Не интересно ли банку поучаствовать в санации?

В. Г.: Мы рассматриваем различные кейсы, но достаточно жестко подходим к вопросу с финансовой точки зрения, так как не готовы переплачивать. Будем участвовать в конкурсах только тогда, когда бизнес-модель будет оправданна. У нас нет каких-то бесплатных средств, это все деньги вкладчиков и акционеров, мы за них отвечаем и не можем позволить себе рисковать деньгами наших клиентов.

Г: Как вы думаете, а есть ли куда развиваться банковской системе в России, я имею в виду новые продукты?

В. Г.: Как я сказал ранее, сейчас акцент сместился в сторону электронных технологий. Классический банкинг, хотим мы этого или не хотим, будет отмирать. Мы очень большое внимание уделяем развитию в электронной среде. Многого добились, но здесь очень опасно почивать на лаврах, даже для того, чтобы стоять на месте, необходимо очень быстро бежать. Банки уделяют этому направлению повышенное внимание, создаются инновационные лаборатории, которые развивают банкинг в электронной среде. Желаем мы этого или нет, но миграция услуг происходит.

Г: Желаем мы этого или нет, говорите вы. Это звучит так, как будто вы не очень рады происходящему.

В. Г.: Ни один классический банкир не может этому радоваться, потому что на этом поле появляются новые небанковские игроки. Появление новых серьезных участников электронного финансового рынка, которых мы еще несколько лет назад не рассматривали в качестве конкурентов, не может радовать. Это вызов, к которому мы должны быть готовы, и мы уделяем этому очень пристальное внимание.

Г: В 2014 году вы стали председателем правления банка, фактически тогда, когда рынок начал входить в шторм. Можете ли вы подвести предварительные итоги деятельности на своем посту?

В. Г.: Это, конечно, отличается от того, чем я занимался ранее, так как спектр задач стал значительно шире. Мое вступление в должность совпало с турбулентностью, и то, что банк не только выстоял, но и достаточно успешно проходит эти испытания, говорит об эффективности той стратегии, которую

мы выбрали. Не в меньшей степени это заслуга команды, которая управляет кораблем, капитаном которого мне посчастливилось быть. То, что мы проходим эти волны и демонстрируем хорошие результаты, свидетельствует о том, что у нас все получается. В какой-то мере это и моя заслуга.

Г: У вас стало меньше свободного времени?

В. Г.: Я бы не сказал, что стало глобально меньше, просто задачи стали более серьезными. Это вопрос организации рабочего времени и его структурирования для принятия решений. У меня очень профессиональная команда, каждый член которой является самодостаточным человеком и на высоком уровне выполняет свои обязанности. Не скажу, что мне легко работать, но комфортно.

Г: Давайте поговорим об офисной сети банка. Сколько точек насчитывает сеть на данный момент и как банк намерен ее развивать?

В. Г.: У нас 48 офисов. Но мы считаем возможным и необходимым воспользоваться ситуацией, когда банки уходят с рынка. У нас есть достаточно масштабная программа расширения сети. В этом году мы в Петербурге открываем десять новых офисов, а в 2016 году также намерены открыть еще десять точек. Несмотря на то, что мы активно присутствуем в электронной среде, мы собираемся идти в спальные районы, чтобы быть ближе к клиентам.

Г: Также меня интересует выплата дивидендов: в этом году на собрании акционеров было принято решение о выплате 890 млн рублей, были ли совершены эти выплаты на данный момент?

В. Г.: Да, конечно, в июле они были выплачены.

Г: По следующему году есть какие-то планы по дивидендам?

В. Г.: Мы, как я отметил ранее, участвуем в государственной программе докапитализации банков, там существуют ограничения по выплате дивидендов. Решение будет приниматься с учетом требований АСВ к капитализации. Мы посмотрим на финансовые результаты этого года, наложим их на требования АСВ и после этого будем принимать решение.

Г: В этом году было принято решение о сокращении количества членов наблюдательного совета. Можно ли узнать, в связи с чем?

В. Г.: Не было никаких глобальных причин, кроме того, что наблюдательный совет должен быть более мобильным в принятии решений. Чем он меньше, тем быстрее и эффективнее принимаются решения.

Г: И личный вопрос — как непосредственно вы сохраняете свои личные средства, во что вы их инвестируете?

В. Г.: В этом плане я всегда исповедовал один принцип: деньги нужно хранить в той валюте, в которой ты совершаешь траты. Большую часть денег я храню в рублях, часть держу в долларах и евро, поскольку езжу за границу. Я считаю, что главное — это не терять на обменных курсах. При этом за двадцать пять лет в бизнесе я сформировал для себя и своей семьи определенный резервный фонд в виде недвижимости и долей в ряде петербургских предприятий. ■

ИГРЫ НА ВЫЖИВАНИЕ

ЗА ЯНВАРЬ — АВГУСТ 2015 ГОДА КРЕДИТНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ ПОЛУЧИЛИ 76 МЛРД РУБЛЕЙ ПРИБЫЛИ, ЧТО ПОЧТИ В ВОСЕМЬ РАЗ МЕНЬШЕ, ЧЕМ В ПРОШЛОМ ГОДУ, КОГДА ЭТОТ ПОКАЗАТЕЛЬ СОСТАВЛЯЛ 592 МЛРД РУБЛЕЙ. ЭКСПЕРТЫ БАНКА «САНКТ-ПЕТЕРБУРГ» НЕ ОЖИДАЮТ, ЧТО ПО ИТОГАМ ГОДА ОТЕЧЕСТВЕННАЯ БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА ПРОДЕМОНСТРИРУЕТ ЧИСТЫЙ УБЫТОК, НО ПОДЧЕРКИВАЮТ, ЧТО СИТУАЦИЯ В СЕКТОРЕ ПРОДОЛЖАЕТ ОСТАВАТЬСЯ НАПРЯЖЕННОЙ. УЛЬЯНА ТЕРЕЩЕНКО

По данным на 11 сентября 2015 года, последним решением Центробанка РФ было оставить ключевую ставку без изменений на уровне 11%.

Алексей Теплоухов, директор дирекции операций на финансовых рынках банка «Санкт-Петербург», с сожалением констатирует, что подобный уровень ставки не сможет простимулировать рынок или стать «живительным глотком для бизнеса». «Уровень ключевой ставки выше 10% является признаком жесткой монетарной политики, достаточно вспомнить, что еще в начале 2014 года она составляла 5,5%. Здесь важно обратить внимание на две составляющие этой проблемы. С одной стороны, ЦБ РФ оказался между двух огней: при снижении ставок риски раскручивания инфляции резко возрастают, при росте ставок или хотя бы сохранении их на текущих уровнях экономика жестко охлаждается. А поскольку очень существенный вклад в инфляцию вносит курс рубля, который находится под давлением из-за внешнеполитической ситуации, санкций, общемировой нестабильной ситуации на развивающихся рынках, то высокие ставки призваны, в том числе, защищать от ослабления национальной валюты», — поясняет господин Теплоухов.

С другой стороны, отмечает он, проблемы в российской экономике носят структурный характер, и для обеспечения устойчивого роста пойти на снижение ставок будет мало. «Более того, замедление российской экономики началось еще в период низких ставок. К ставке ЦБ РФ сейчас просто приковано слишком много внимания, регулятора критикуют за проводимую денежно-кредитную политику, но главный акцент должен быть сделан на структурных реформах», — уверен Алексей Теплоухов.

В теории в условиях инвестиционного кризиса реальный сектор почувствует облегчение при ключевой ставке не выше 8%. Следовательно, пока ключевая ставка не будет снижена еще как минимум на 3%, инвестиционные отрасли продолжат страдать, а кредит будет сокращаться. Высока вероятность того, что до конца 2015 года

Банк России снова вернется к тренду на снижение ставки, если инфляция покажет устойчивое замедление. Статистика свидетельствует, что спад в промышленности идет преимущественно по части техники. Это признак инвестиционного спада, имеющего явную циклическую природу.

Однако высокая доля государства в экономике, низкая эффективность управления бизнесом, высокие издержки, низкая производительность труда и, наконец, столь часто обсуждаемый инвестиционный климат — все это в совокупности представляет даже гораздо более серьезную проблему, чем уровень ключевой ставки. И об этом неоднократно говорили и представители ЦБ РФ.

ОГРАНИЧИТЬ «КАБАЛЬНЫЕ КРЕДИТЫ» В августе 2015 года мегарегулятор опубликовал на своем сайте данные о среднерыночных значениях полной стоимости кредита (ПСК) за второй квартал. На эти данные участники финансового рынка будут ориентироваться весь четвертый квартал. Согласно данным ЦБ, наиболее равномерно значения ПСК изменились для банков. Так, по сравнению с ПСК по итогам первого квартала в среднем они понизились на 1–5 п. п. по всем видам займов, за исключением кредитных карт. Ставки по кредитным картам выросли в среднем на 2–4 п. п. (максимально до 30,9% годовых). Другие участники финансовых рынков проявили разнонаправленную динамику ПСК.

Как ранее писал „Ъ“, поправки к закону «О потребительском кредите» ввели ограничение ПСК в конце 2013 года. ПСК включает ставку, страховку и иные платежи. Отклоняться от средневзвешенной ПСК по каждому продукту участники рынка могут не более чем на треть. С конца прошлого года ЦБ ежеквартально рассчитывает значения ПСК на основании мониторинга реальных процентных ставок по займам банков, МФО, КПК и других участников (средневзвешенное значение не менее чем по 100 крупнейшим кредиторах по соответствующей категории либо не менее чем по одной трети кредиторов).



НЕСМОТЯ НА ТЯЖЕЛУЮ СИТУАЦИЮ В ЭКОНОМИКЕ СТРАНЫ, БАНК «САНКТ-ПЕТЕРБУРГ» СОХРАНЯЕТ ЛОЯЛЬНОСТЬ СВОИХ КЛИЕНТОВ, ПРЕДЛАГАЯ УСЛУГИ НА ВЫГОДНЫХ УСЛОВИЯХ

По мнению экспертов банка «Санкт-Петербург», рассчитанные ЦБ РФ значения ПСК довольно высоки, поэтому вряд ли они окажут сдерживающее влияние на тенденции в сфере кредитования. К примеру, ставки кредитования на покупку автомобилей с пробегом ограничены уровнями 22,9–40%, при этом средние ставки по данной группе кредитов в апреле — июне 2015 года составили 17,17–30% по данным ЦБ РФ. Подобная ситуация наблюдается и по другим категориям кредитов.

По словам господина Теплоухова, гораздо большее влияние на итоги года окажет общая ситуация в экономике: ухудшение финансового состояния заемщиков, сокращение спроса на кредитование на фоне высоких ставок и снижения инвестиционной активности, снижение спроса. «Следствием этого будет являться увеличение объема формируемых банками резервов, что ударит и по прибыли, и по достаточности капитала. В данном случае регулятор пытается ограничить распространение на рынке „кабальных кредитов“, вероятность исполнения обязательств по которым существенно снижается вследствие роста стоимости их обслуживания. Тем самым это не позволит кредитным организациям временно раздуть показатели процентной маржи, процентных доходов за счет новых кредитов, вероятность дефолта по которым существенно выше. Ну и в определенной степени это защита интересов заемщиков», — констатирует Алексей Теплоухов.

ПОПЫТКА ЗАРАБОТАТЬ НА РАЗНИЦЕ КУРСОВ Guide опросил экспертов банка «Санкт-Петербург» с целью выяснить их видение развития ситуации с депозитами и ставками по ним. Ставки по вкладам в существенной мере коррелируются с уровнем ключевой ставки ЦБ РФ. В 2015 году ЦБ проводит цикл смягчения монетарной политики — с начала года ставка была снижена с 17 до 11%. Господин Теплоухов не исключает, что к декабрю ставка может быть снижена до уровня 10–10,5%. Снижение ставок ЦБ вызывает и синхронное понижение доходности банковских вкладов,

соответственно, до конца года ставки по депозитам могут еще снизиться.

Что касается текущей ситуации, то после некоторого роста долгосрочных сбережений населения в мае — июле в августе вновь наблюдалось опережающее увеличение краткосрочных вложений — ставки по ним остаются чуть выше, чем по долгосрочным вкладам. Кроме этого, краткосрочные вклады, по сути, представляют собой инструмент заработка на разнице курсов, что подтвердилось на фоне ослабления курса рубля в июне-августе 2015 года.

«Прошедшая девальвация рубля привела к тому, что домохозяйства в августе пополнили валютные вклады на 87 млрд рублей (в июле сняли с валютных счетов 46 млрд рублей). Доля валютных вкладов в августе увеличилась с 26,5 до 29,4%. Это максимум с сентября 2009 года. В целом в августе прирост вкладов в российских банках обеспечила только переоценка валютных сбережений, свидетельствует статистика ЦБ. Незначительный рост рублевых депозитов говорит о том, что население переводило свободные деньги в валютные сбережения, товары», — поясняет Алексей Теплоухов.

В ПОИСКАХ НАДЕЖНОСТИ За январь — август 2015 года кредитные организации получили 76 млрд рублей прибыли, что почти в восемь раз меньше, чем в прошлом году (592 млрд рублей). В первые четыре месяца 2015 года финансовый результат банковского сектора был очень нестабильным, с мая ситуация стала улучшаться. По словам господина Теплоухова, он не ожидает, что по итогам всего года банки покажут чистый убыток. «Тем не менее ситуация в секторе довольно напряженная, кризисная ситуация в экономике не позволяет существенно наращивать активы, в то же время банки вынуждены начислять резервы по ранее выданным кредитам, что приводит к проблемам с капиталом. В подобной ситуации мы рекомендуем клиентам банков более взвешенно и кропотливо подходить к выбору кредитной организации для обслуживания», — советует он. ■

«БАНК ПОДДЕРЖИВАЕТ ЖИВОЙ ДИАЛОГ И ЗАЧАСТУЮ ВЫСТУПАЕТ НАШИМ БИЗНЕС-КОНСУЛЬТАНТОМ»

НАКАНУНЕ ДВАДЦАТИПЯТИЛЕТНЕГО ЮБИЛЕЯ БАНКА «САНКТ-ПЕТЕРБУРГ» GUIDE ОБРАТИЛСЯ К КРУПНЕЙШИМ КОМПАНИЯМ — КЛИЕНТАМ БАНКА С ПРОСЬБОЙ ПОДЕЛИТЬСЯ ИСТОРИЯМИ СОТРУДНИЧЕСТВА С КРЕДИТНОЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ. ПОДГОТОВИЛ ИГОРЬ ГЕРАСИМОВ

ВИКТОР ВАСЕНЕВ,
ФИНАНСОВЫЙ ДИРЕКТОР ГРУППЫ
КОМПАНИЙ «ЭТАЛОН»

GUIDE: В каком из наиболее интересных проектов ГК «Эталон» участвовал банк «Санкт-Петербург»?

ВИКТОР ВАСЕНЕВ: С банком «Санкт-Петербург» группу компаний «Эталон» связывают давнее сотрудничество и множество интересных проектов. Одним из них стала сделка импортно-экспортного финансирования строительства жилого дома площадью 38 тыс. кв. м в составе ЖК «Орбита» у станции метро «Академическая».

G: Когда вы приступили к реализации этого проекта?

В. В.: К реализации проекта мы приступили в июле 2011 года, когда ЗАО ССМО «ЛенСпецСМУ» совместно с польской генподрядной организацией «Будосталь-3 Экспорт», банком «Санкт-Петербург» и немецким банком Landesbank Berlin AG заключили сделку по строительству и финансированию третьего корпуса проекта «Орбита». Гарантии по данной сделке предоставило экспортное кредитное агентство Польши KUKE S.A.

G: На какой стадии сейчас находится проект? С какими трудностями вы сталкиваетесь при его воплощении? Почему ваш проект является стратегически важным в масштабах страны, города?

В. В.: 26 ноября 2012 года «ЛенСпецСМУ» завершило строительство объекта и получило разрешение на ввод в эксплуатацию. Задолженность перед банком в соответствии с условиями договора мы погасили четырьмя полугодовыми траншами уже после завершения строительства, последняя выплата состоялась в ноябре 2014 года. Все условия сделки были выполнены ее участниками строго в соответствии с договоренностями, при общем удовлетворении сторон.

G: Каков общий объем инвестиций, необходимый для реализации проекта? Можете ли вы рассказать, в каком объеме банк «Санкт-Петербург» финансирует ваш проект и вообще о роли банка в его реализации?

В. В.: Общий объем инвестиций в проект составил €26,6 млн, из них банк «Санкт-Петербург» предоставил €22,6 млн. На тот момент кредитная ставка по данному финансированию была самой низкой в кредитном портфеле нашей компании.

G: На протяжении скольких лет вы сотрудничаете с банком? Какие проблемы вы решали совместно? Были ли какие-то сложности в сотрудничестве с банком, которые удалось разрешить?

В. В.: История нашего сотрудничества с банком «Санкт-Петербург» насчитыва-

ет почти 20 лет: договор открытия банковского счета между «ЛенСпецСМУ» банком был подписан в декабре 1997 года. За эти годы мы заключили в общей сложности шесть кредитных соглашений на общую сумму 3,3 млрд рублей, €22,6 млн и \$60,3 млн. Почти десять лет мы активно сотрудничаем по розничным продуктам. В 2007 году между нашими организациями было подписано соглашение на прием коммунальных платежей от населения, а в 2014 году внедрена и

реализована с банком аккредитивная схема по приему платежей от физических лиц — дольщиков в рамках 214-ФЗ. В 2013 году группа компаний «Эталон» стала первым клиентом банка «Санкт-Петербург», подписавшим соглашение об использовании продукта «Расчетный центр корпорации», позволяющего нам осуществлять централизованное управление корпоративными финансами в 62 компаниях, входящих в ГК «Эталон». Но это все сухие цифры и факты.

А по-человечески, за 13 лет моего личного опыта сотрудничества с банком, могу сказать только самые добрые и искренние слова о его руководителях и сотрудниках. Мне повезло работать с ответственными, честными и добросовестными людьми, способными находить компромиссы, отстаивать интересы банка и при этом всегда идти навстречу клиенту и делать по-настоящему качественные и индивидуальные продукты. Большое вам всем спасибо, и с юбилеем. → 20



ДАЖЕ В СЛОЖНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ВРЕМЕНА ДВЕРИ БАНКА «САНКТ-ПЕТЕРБУРГ» ПРОДОЛЖАЮТ БЫТЬ ОТКРЫТЫМИ ДЛЯ НАДЕЖНЫХ ЗАЕМЩИКОВ

19 → **АЛЕКСАНДР ВАТАГИН,
ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР
ОАО «КЛИМОВ»**

GUIDE: Сколько лет вы сотрудничаете с банком «Санкт-Петербург» и когда впервые решили обратиться за заемными средствами в банк и почему?

АЛЕКСАНДР ВАТАГИН: История сотрудничества с банком ведется с 2006 года. В этот период заводу в короткие сроки было необходимо получить денежные средства для финансирования своей текущей деятельности. Благодаря гибкой политике работы с клиентом и слаженной работе коллектива банк «Санкт-Петербург» смог в необходимые сроки и на взаимовыгодных условиях обеспечить выдачу заводу им. Климова кредитных средств.

G: Сколько совокупно вы привлекли за все время сотрудничества заемных средств у банка и на какие нужды?

А. В.: В основном банк обеспечивал кредитными средствами производственную деятельность завода, восполняя недостачу собственных средств предприятия в среднесрочной перспективе. В совокупности банк предоставил немногим более 2 млрд рублей за время сотрудничества с заводом.

G: Перечислите, какие проекты вы реализовали и реализуете на кредитные деньги банка «Санкт-Петербург»? На какой стадии сейчас находятся эти проекты? С какими трудностями вы сталкиваетесь при их реализации? Почему эти проекты являются стратегически важными в масштабах страны?

А. В.: Крупные инвестиционные проекты, реализуемые предприятием в последние несколько лет, такие как «Реконструкция и техническое перевооружение научно-производственной базы для разработки и выпуска газотурбинных двигателей» на базе ОАО «Климов», проводились при участии других финансовых институтов, специализирующихся на инвестпроектах. Но при участии банка «Санкт-Петербург» заводу всегда удавалось решать проблему кассовых разрывов очень оперативно.

G: Какова вообще роль банка в работе ОАО «Климов»?

А. В.: В прошедшем году корпорация «Ростех», в которую входит ОАО «Климов», определила перечень банков, уполномоченных на сотрудничество с предприятиями корпорации по всем банковским услугам. Банк «Санкт-Петербург» не вошел в данный перечень, и ОАО «Климов» пришлось закрыть в нем счета, приостановив тем самым активное сотрудничество с банком. Но мы рассчитываем, что список будет расширен, банк в него войдет, и мы еще поработаем вместе на благо нашей страны и нашего города.

G: Были ли у вас какие-то сложности во взаимодействии с банком, удалось ли разрешить их?

А. В.: Возможно, проблемы и возникали, но всегда решались в рабочем порядке. Сотрудники банка — профессионалы, всегда оказывают помощь и идут навстречу, так как банк ориентирован на клиента.

G: Участники рынка говорят, что в текущей ситуации оборонная промышленность чувствует себя наиболее устойчиво. Так ли это? Полностью ли ваше производство обеспечено заказами?

А. В.: В 2014 и в 2015 годах производственные мощности предприятия загружены на 100%, при этом на сегодняшний день присутствует устойчивый рост по портфелю заказов и товарного выпуска по сравнению

с годом предшествующим. Но на последующий период, начиная с 2016 года и далее, прогнозируется уменьшение портфеля заказов и, как следствие, снижение объема производства.

G: Сейчас очень сложно привлечь длинные деньги, вынуждены ли вы сокращать какие-то инвестпрограммы?

А. В.: Крупные инвестпроекты, реализуемые в настоящее время ОАО «Климов», уже были профинансированы из разных источников. Это и кредитные средства Внешэкономбанка для осуществления проекта по реконструкции и техническому перевооружению научно-производственной базы для разработки и выпуска газотурбинных двигателей, реализуемого ОАО «Климов» последние пять лет. Это и средства федерального бюджета, полученные в рамках федеральных целевых программ, на которые предприятие осуществляет реконструкцию испытательной стендовой и производственной баз. В ближайшей перспективе предприятие видит для себя потребность в дополнительном привлечении длинных денег для дальнейшего совершенствования производственных мощностей и наращивания выпуска продукции. Объем инвестиций оптимизируется, но не вычеркивается полностью из планов.

G: Как компания в целом уменьшает издержки, сокращали ли вы численность персонала или, может быть, планируете это сделать?

А. В.: Для сокращения издержек ОАО «Климов» ежегодно снижало численность работников. Но с 2015 года со стороны АО «ОДК» поставлено множество приоритетных задач (ВК-2500, ТВ7–117В, РД-33МК, ГОЗ), поэтому планируется небольшой прирост численности штата для обеспечения сменности и круглосуточной работы предприятия.

G: Хотелось бы узнать ваше мнение о популярной ныне теме импортозамещения. Понятно, что все от отрасли зависит, но не кажется ли вам, что это профанация?

А. В.: Не кажется, для оборонки понятие «импортозамещение» должно быть актуально во все времена. Что касается ОАО «Климов», то в 2015 году мы решили вопрос импортозамещения по трем продуктам: вертолетный двигатель ВК-2500; вертолетный двигатель ТВ7–117В, на вертолете Ми-38 заменил канадский двигатель PW-127; в системе управления двигателя РД-33 (истребитель МиГ-29) наш БАРК-88 заменил украинские БПК-88 и БПР-88. Это огромный труд коллектива, а не профанация.

**АЛЕКСАНДР КУЗНЕЦОВ,
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР
АО «АРМАЛИТ»**

GUIDE: Расскажите, как началось ваше сотрудничество с банком «Санкт-Петербург»?

АЛЕКСАНДР КУЗНЕЦОВ: Мы традиционно работали с крупными государственными банками, но в 2008–2009 годах, когда случился финансовый кризис, два наших наиболее уважаемых партнера повели себя не совсем адекватно, несмотря на то, что у нас прекрасная кредитная история, хорошие финансовые показатели, необходимые залогов.

G: Они повысили ставки для вас?

А. К.: Не только. Они тянули с ответом, не отвечали на наши заявки на получение кредита, либо выдвигали заведомо неприемлемые условия кредитования. У нас как раз заканчивался срок действия кредитного договора, и нужно было открывать

новый кредит. Проходили неделя за неделей, месяц за месяцем, а решения банки не принимали, ссылаясь на не определенную ситуацию в экономике и нежелание брать на себя риски. Дело в том, что в тот момент банки неохотно кредитовали экономику страны, в том числе промышленные предприятия, несмотря на то, что получили деньги от Центробанка РФ на эти цели. У нас был сформирован портфель заказов, причем в основном государственных. Было жизненно необходимо пополнение оборотных средств для покрытия разницы между себестоимостью продукции и размерами получаемых авансов. Сложилась такая ситуация, когда нам нужно срочно решить, где и как кредитоваться. Когда вопрос стал ребром, мы обратились в ряд частных банков, в том числе и в банк «Санкт-Петербург», который отреагировал быстро и предложил наиболее выгодные условия с точки зрения сроков и ставок. Вот с этого момента мы и завязали с банком тесные отношения.

G: Возвращаясь к теме кредитов, какой объемом средств вы занимали у банка?

А. К.: В самые сложные времена мы привлекали у банка «Санкт-Петербург» средства объемом свыше 1,2 млрд рублей. В основном это были кредиты на пополнение оборотных средств, хотя мы активно используем заемные средства и на инвестиционные цели. Хочу подчеркнуть, что банк предлагает широкий спектр банковских услуг в режиме одного окна, и все эти услуги достаточно конкурентны. Речь идет и о кредитовании, и о депозитах, и о лизинговых продуктах.

G: И как часто вы обращаетесь к лизингу?

А. К.: Мы каждой год инвестируем значительные суммы в новое техническое оснащение производства. Например, в этом году мы потратим на покупку оборудования примерно 280 млн рублей. Именно поэтому у нас достаточно большой лизинговый пакет в банке.

G: А пытаются ли ваши прежние кредиторы вернуть «Армалит»?

А. К.: Несмотря на то, что со стороны наших предыдущих банков-партнеров были попытки возобновить сотрудничество, все-таки по совокупности факторов нам интереснее работать с банком «Санкт-Петербург». Банк — это как семья. Очень важна надежность. Не только в благополучные времена, но и в тяжелые. Мы пережили тяжелейшие времена, и банк всегда шел навстречу. Я не имею в виду, что они готовы нас кредитовать на любых условиях, речь идет о готовности совместно искать компромисс. Банк быстро рассматривает предоставленные документы и оперативно принимает решение. Даже по самым сложным случаям рассмотрение занимает не больше месяца. Нам нравится, что банк поддерживает живой диалог и зачастую выступает нашим бизнес-консультантом.

G: Бизнес-консультантом? Каким образом?

А. К.: У банка «Санкт-Петербург» есть практика неформальных отношений с клиентом. Допустим, один из наших предыдущих кредиторов после рассмотрения заявки просто отказывал нам. А сотрудники банка «Санкт-Петербург» подходят иначе: «Мы говорим вам нет, но мы считаем, что надо сделать вот так, поменять вот это, и тогда с большой вероятностью мы сможем сказать да». Практика показывает, что такой способ взаимодействия весьма эффективен. Мы же не банкиры, мы клиенты, конечно же, мы не знаем всех нюансов банковских правил и взаимоотношений с регулятора-

ми. Банк «Санкт-Петербург» очень адекватен и гибок, у нас не было ситуации, когда бы он нас подвел и мы не нашли бы устраивающего обе стороны решения.

АО «Армалит» — это группа компаний, у нас есть завод на Дальнем Востоке, и когда встал вопрос о кредитовании нашего дальневосточного предприятия, то вопрос был решен позитивно. Банк кредитует топливно-энергетическую компанию города Арсеньев на Дальнем Востоке. Любопытный момент состоит в том, что банк старается составить представление о клиенте и проекте не только на основе представленных документов, но и посылает представителей банка на предприятие для того, чтобы они могли лично ознакомиться с положением дел. Когда мы работали над получением кредита для предприятия на Дальнем Востоке, даже туда летал представитель банка, достаточно высокопоставленный, чтобы на месте разобраться с ситуацией. Это необходимо для того, чтобы банк мог сделать правильный вывод, можно или нельзя выдавать кредит. Я считаю, что такой подход дает банку возможность более объективно оценивать заемщика.

G: Расскажите, пожалуйста, о ситуации в отечественной промышленности в целом.

А. К.: Много говорится о конкурентоспособности российской промышленности, но никто не говорит о том, что конкурентоспособность предприятий и отраслей промышленности начинается с конкурентоспособных рамочных условий функционирования этих предприятий и отраслей в стране по отношению к таким же рамочным условиям в странах-конкурентах. Поясню для наглядности. Если взять хороший саженец и посадить его в пустыне, он засохнет. Если посадить в хорошую почву, он будет расти и приносить плоды. Задача по выращиванию конкурентоспособной промышленности, на мой взгляд, начинается с создания плодородной почвы. Выборочная подкормка и полив отдельных деревьев в виде крупных корпораций и госпредприятий, к сожалению, качество почвы не меняет. Оно поддерживает жизнь отдельных деревьев, но леса создать не может. Должна быть полноценная здоровая экосистема, тогда рядом с крупными предприятиями будут появляться средние и малые предприятия, частные предприниматели. О развитии малого и среднего бизнеса говорится много, но опять же в контексте выборочной поддержки.

Существует многолетняя и жесточайшая проблема с недофинансированностью промышленности. Отсутствие длинных и дешевых денег в стране — просто убивает возможности развития капиталоемких отраслей промышленности, увеличения производительности труда путем ускоренного технического перевооружения. Наше предприятие, имеющее избыточный спрос на выпускаемую продукцию, ограничено в возможностях своего роста в первую очередь из-за отсутствия доступных длинных и дешевых денег. Мы даже не можем использовать выгодную ситуацию с девальвацией рубля, снижением себестоимости производства внутри страны для борьбы с иностранными конкурентами, для быстрого увеличения объема выпускаемой продукции. Однако, как мы знаем, дорогу осилит идущий — опускать руки нельзя, надо быть оптимистами, активно работать с органами законодательной и исполнительной власти, ассоциациями отраслей промышленности, ну и, конечно же, с банками, на благо нашей страны и живущих в ней людей. ■



БАНК
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

Банк высокой культуры



25 лет с городом 25 лет с гордостью



БАНК «САНКТ-ПЕТЕРБУРГ»: ВДОХНОВЛЯЕТ НА РАЗВИТИЕ

любой бизнес — это в первую очередь люди. Хороший банковский бизнес делают хорошие банковские сотрудники. И это утверждение как нельзя лучше применимо к банку «Санкт-Петербург». Количество получаемых банком «Санкт-Петербург» наград, отзывы клиентов и положительные финансовые результаты — все это подтверждает адекватность выбранной банком стратегии. Каким образом банк выстраивает отношения со своим персоналом и как привлекает сотрудников, разбиралась корреспондент Guide Ульяна Терещенко.

Согласно статистике, у банка «Санкт-Петербург» никогда не было высокой текучести кадров: за всю 25-летнюю историю этот показатель всегда был ниже, чем в среднем по отрасли. Бренд банка знаком многим, а потому привлекает банковских специалистов не только города, но и страны в целом. На рынке труда банк позиционирует себя прежде всего как крупнейший региональный банк с головным офисом в Петербурге, ведь именно здесь, на Малоохтинском проспекте, 64, находится центр принятия решений. Соответственно, «влюбленным в Питер» нет необходимости ехать в столицу, чтобы построить карьеру в банковской сфере. «Количество резюме, рассматриваемых на каждую вакантную позицию в банке, растет в геометрической прогрессии. При этом как у крупнейшего коммерческого банка у нас высокие требования к соискателям. Сейчас для закрытия одной вакансии может отрабатываться до 100 резюме. Предпочтение отдается только лучшим: разделяющим корпоративные ценности банка и имеющим необходимый профильный опыт и уровень развития компетенций», — говорит директор дирекции по работе с персоналом банка «Санкт-Петербург» Мария Смирнова.

В банке созданы все условия для развития персонала: при подборе на открытые вакансии приоритетно рассматриваются внутренние кандидаты. Если внутри банка не удается найти специалиста с соответствующим профилем компетенций, то хорошее знание рынка труда помогает успешно формировать команду. «В Петербурге банковский рынок не такой большой, как, допустим, в Москве, поэтому мы досконально его знаем, — делится Мария Смирнова. — Каналы привлечения персонала традиционны: рекрутинговые интернет-ресурсы, профессиональные социальные сети. Для коммуникаций с молодыми специалистами мы поддерживаем группу „Работа в банке «Санкт-Петербург»“ в соцсети „В контакте“».

БАНК МОЛОДЫХ Образ современного, высокотехнологичного банка сегодня все больше привлекает молодых специалистов. Надо отметить, что это «сближение» обоюдное: у банка налажены контакты с ведущими вузами города, в том числе с их карьерными центрами. Кроме того, банк открыт для практикантов: ежегодно практику проходят свыше 160 студентов, 98% из них хотели бы работать в банке. При этом в числе сотрудников банка много молодежи. По данным HR-департамента банка, отчасти

это результат работы программы «Будущий банкир», стартовавшей в 2012 году. Программа преимущественно готовит выпускников профильных вузов к работе в области кредитования, а также в сфере работы с юридическими и физическими лицами. Ребята проходят обучение, в зависимости от выбранного направления, от трех недель до двух с половиной месяцев, по результатам они сдают тесты, защищают презентацию, а потом банк выбирает лучших выпускников для трудоустройства в головной офис и филиальную сеть. «Задача программы „Будущий банкир“ состоит в том, чтобы молодой специалист мог качественно выполнять свои функции. Мы даем знания, которые необходимы для работы в нашем банке, а ребята выдают результат, которого мы ожидаем», — говорит Мария Смирнова.

За четыре года существования программы «Будущий банкир» было 24 выпуска, по результатам рейтингов на работу в банк было принято примерно 70% от общего количества лучших выпускников (более 200 позиций в головном офисе и в филиальной сети банка). Только в 2015 году на работу было принято около 50 выпускников программы «Будущий банкир». При этом программа не позиционируется только как образовательная. Это проверка знаний и оценка способностей, а также своеобразная «настройка» потенциальных сотрудников на соответствие корпоративным ценностям банка. Выпускники программы, начав работу со стартовых позиций, успешно строят свою карьеру в банке, занимают призовые места во внутренних рейтингах, входят в число «золотых продавцов».

Успешные сотрудники, демонстрирующие стабильно высокие результаты, которые соответствуют корпоративной культуре банка и обладают высоким потенциалом, могут развиваться в карьерном плане, в том числе и благодаря участию в проекте «Кадровый актив». Кандидаты в кадровый актив банка проходят несколько этапов оценки, по результатам которой принимается решение о выборе индивидуальной программы развития. В случае успешной реализации этой программы банк принимает решение о переводе в кадровый резерв. Участники, достигшие этой цели, приоритетно рассматриваются на замещение высших должностей.

Соответствие корпоративным ценностям — обязательное условие карьерного и профессионального развития. В системе этих ценностей заключаются и философия, и ключ к успеху каждого

сотрудника и банка в целом, поясняют в HR-департаменте. Эти ценности — активность, клиентоориентированность, эффективность и партнерство — не были придуманы искусственно, а определены большинством голосов сотрудников. Банк «Санкт-Петербург» нацелен на максимальную прозрачность своей корпоративной культуры. «Чем лучше сотрудник понимает принципы работы и саму организацию, тем проще ему достигать целей банка. Если сотрудник эффективен для банка, значит, он получает возможности развития и карьерного роста», — уверены в банке.

РАЗВИВАЯ ДРУГИХ, РАЗВИВАЙ СЕБЯ

Стремясь к высоким результатам банк, с одной стороны, предъявляет высокие требования к персоналу, с другой — развивает свои преимущества как работодателя, чтобы привлекать только лучших сотрудников. Помимо стабильного положения на рынке, хорошей репутации, современных технологий и практик, которые используются в работе, конкурентоспособной заработной платы и бонусов за результат, банк предлагает возможность решать интересные задачи и постоянно развиваться — как карьерно, так и профессионально.

Также в банке говорят, что он вдохновляет на развитие. В банке принято развиваться и развивать других, постоянно совершенствоваться, следить за трендами, а также делиться своим опытом и лучшими практиками. «Обучение и развитие стали естественными процессами для сотрудников банка», — поясняет госпожа Смирнова.

Если брать общую численность банка, а это более 3 тыс. человек, то в среднем каждый сотрудник учится не менее трех раз в год. При этом программы выстроены так, чтобы не мешать рабочему процессу. Есть вводное обучение, когда сотрудники учатся в течение дня, чтобы как можно быстрее приступить к работе. Некоторые программы проходят во вне рабочее время, например, вечером. Существует возможность дистанционного образования, поскольку банк обладает внутренним корпоративным учебным порталом, наполняемым образовательным контентом — презентациями, лекциями, заданиями, онлайн-курсами.

У банка также есть лозунг «Развивая других, развивай себя». Он нашел отражение в институтах наставничества и консультантов-преподавателей. Это уникальная группа сотрудников, которая передает свои знания и делится лучшими практиками.

Помимо программы «Наставничество», которая работает на уровне специалистов, в банке также запущена еще одна программа, где коучами и наставниками уже является высший менеджмент банка. По оценке HR-департамента банка, программа не только помогает сохранять знания и генерить новые идеи, но и дает менеджменту возможность держать руку на пульсе, лучше понимать персонал.

Для развития среднего менеджмента — самой многочисленной группы руководителей, способной эффективно реализовывать стратегию, грамотно управлять персоналом, а также внедрять и предлагать изменения, работает проект Top of Mind. Его задача — дать возможность всем участникам раскрыть свой потенциал, развивая управленческие компетенции, а также наладить обмен опытом и лучшими практиками в этой среде. Это важно для достижения общих целей в соответствии со стратегией банка, так как хорошо работающие горизонтальные связи способствуют быстрой и эффективной работе сотрудников. Группу Top of Mind называют в банке самым большим «клубом по интересам», поскольку тему коммуникаций и последующих тренингов выбирают сами участники путем голосования.

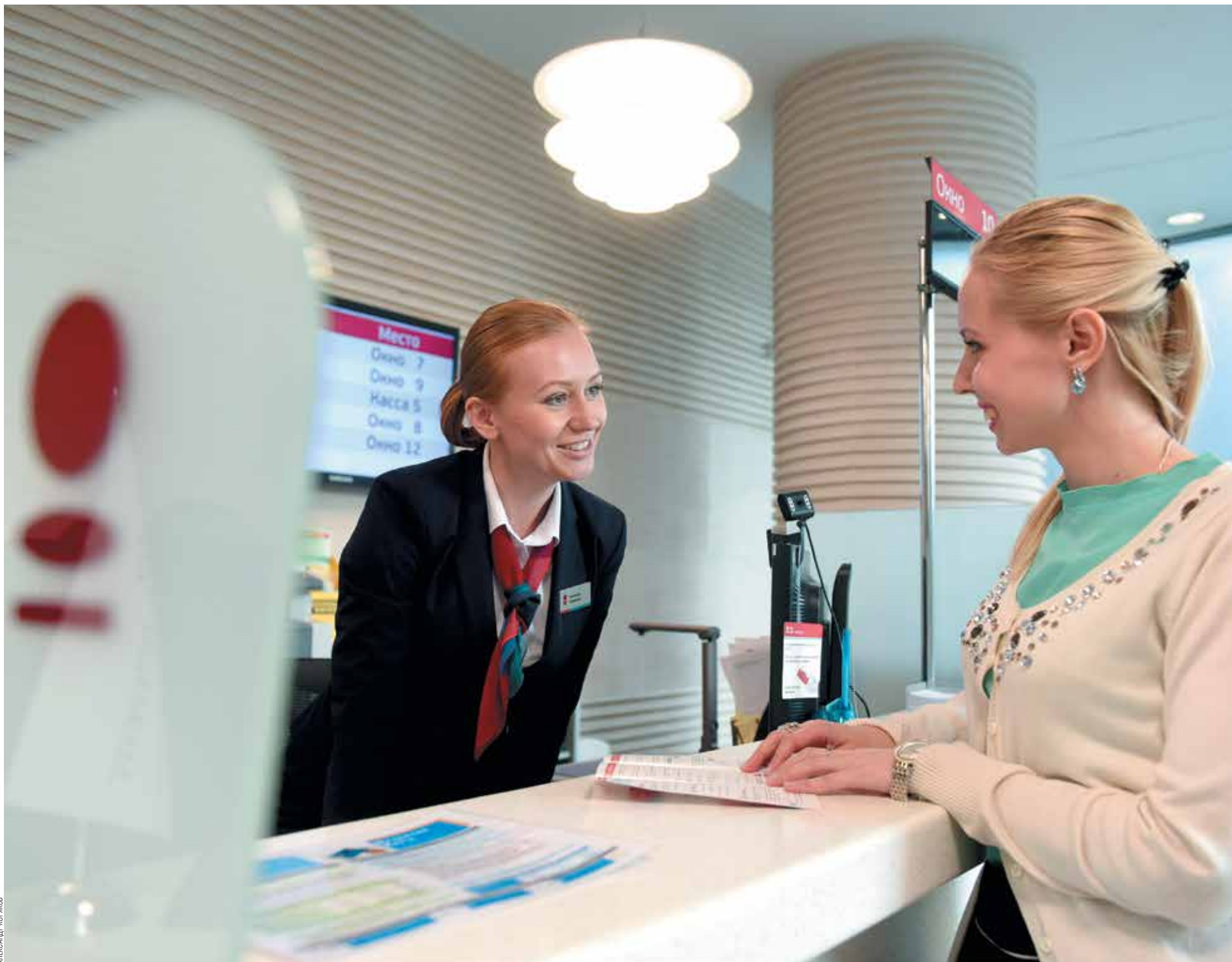
КУЛЬТУРА ОПРЕДЕЛЯЕТ ПРОЦЕССЫ

Корпоративная культура является для банка отражением его философии и гарантом достижения целей — как на уровне стратегии, так и на уровне операционной работы. Именно поэтому в банке практикуют различные исследования и опросы, позволяющие вовлечь сотрудников и оценить эффективность работы всей команды.

Банк «Санкт-Петербург» многократно участвовал в различных профессиональных конкурсах, посвященных управлению персоналом, где становился финалистом и получал призы. «Нам важнее то, что думают о нас наши сотрудники и кандидаты», — рассказывает Мария Смирнова.

По результатам внутреннего исследования, более 85% сотрудников готовы рекомендовать банк своим друзьям и знакомым в качестве работодателя.

«Мы постоянно анализируем лучшие практики в области HR и развития корпоративной культуры. При этом банк не полностью ретранслирует чужой опыт на свой бизнес, а учитывая его, создает новый продукт, оптимальный именно для нас. Например, на базе маркетинговой модели оценки качества клиентского сервиса мы создали технологию оценки



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

ОБРАЗ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ПРИВЛЕКАЕТ В БАНК «САНКТ-ПЕТЕРБУРГ» ВСЕ БОЛЬШЕ МОЛОДЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ

качества внутренних услуг, аналогов которой мы пока не видели», — говорит Мария Смирнова.

Внедрение собственной методики оценки качества внутренних услуг сказалось на эффективности бизнес-процессов благодаря обратной связи потребителей внутренних услуг. «Поддерживать клиентоориентированность на фронт-линии и обеспечивать качественный внешний сервис невозможно без высокого качества внутреннего сервиса. Этот принцип помог повысить вовлеченность персонала в работу по совершенствованию качества сервиса. Кроме того, иметь показатель качества внутренних услуг полезно также и для того, чтобы понимать, хорошо ли мы знаем своих клиентов внутри банка, или сфокусированы только на конечном потребителе. Включение исследования в регулярную практику в банке «Санкт-Петербург» помогло усовершенствовать алгоритмы взаимодействия подразделений, укрепить горизонтальные связи и повысить эффективность работы персонала», — поясняет Мария Смирнова.

Культура качества, результата и признания — три составляющие корпоративной культуры банка. Это значит, что в банке принято достигать цели оптимальным путем и делать это качественно, удовлетворяя потребности внешних и внутренних клиентов. Банк же, в свою очередь, признает эти заслуги, предоставляя сотрудникам новые возможности.

СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

В кризис многие компании сокращают расходы на социальный пакет и образовательные программы. «Банк заботится о здоровье сотрудников, наблюдает за их развитием, занимается обучением и, что самое главное, умеет говорить спасибо. И в ежедневных коммуникациях и публично благодарит лучших за высокие результаты. Что касается социального пакета, то банк предоставляет ДМС, участие в командных видах спорта, таких как волейбол, баскетбол, футбол, арендуя залы для тренировок. Мы частично компенсируем стоимость спортивных абонементов для сотрудников. Ну и, безусловно, мы поддерживаем наших коллег в тяжелые и

радостные моменты. Мы очень социальный ответственный банк», — подчеркивает госпожа Смирнова.

Также банк и его сотрудники считают важным помогать в решении ряда социальных и экологических вопросов, которые стоят перед городом, принимая активное участие в реализации значимых социальных проектов. Ежегодно сотрудники предлагают свои идеи для волонтерских проектов. Лучшие из них определяются посредством открытого голосования, и банк выделяет средства для их реализации. Помимо этого, банк уже много лет принимает участие в акции «Белый цвет» и проводит свой благотворительный аукцион предметов ручного творчества, где лотами становятся предметы, которые сотрудники создают своими руками. Все вырученные средства передаются подшефному детскому дому.

Многие банки говорят, что существуют «зарплатные войны» между кредитными организациями в попытках переманить перспективных сотрудников, но в банке «Санкт-Петербург» считают, что вопрос лояльности сотрудника базируется не

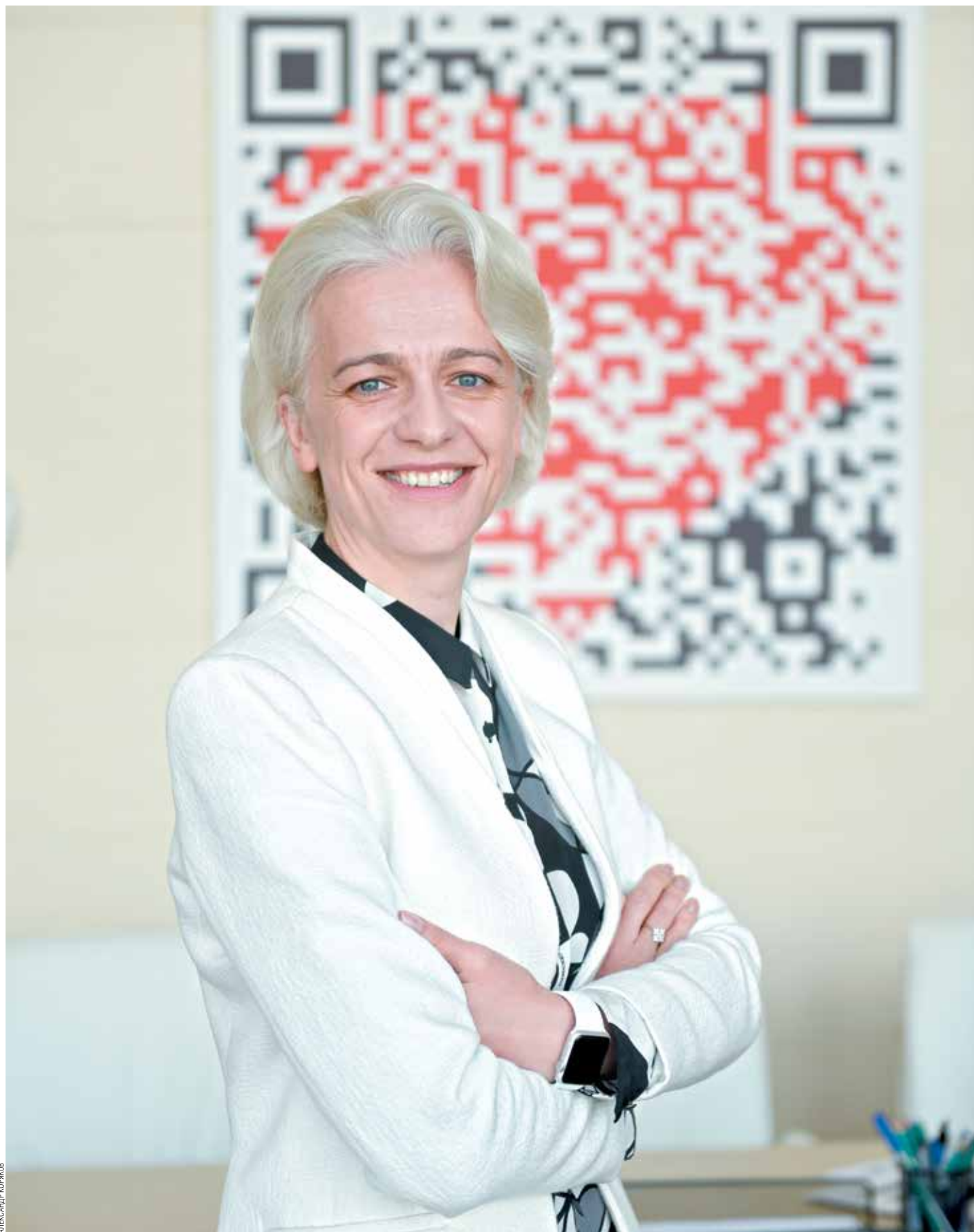
только на заработной плате или размере социального пакета. Многие зависят от эмоциональных связей, — с радостью ли сотрудник идет на работу, от того, как у него выстроено общение с коллегами, от атмосферы, созданной внутри коллектива, от получения новых знаний, от возможности предлагать свои идеи, которые будут реализованы внутри банка, от перспектив карьерного роста.

«Мы очень здорово изменились за последние пять лет с точки зрения корпоративной культуры и работы с персоналом. Сегодня банк много внимания уделяем кадрам, развитию обучающих программ. И отдачи, заинтересованности сотрудников стало намного больше. Например, если пять лет назад приходилось прививать интерес к программам по повышению управленческих компетенций, то сейчас за полгода до старта программы выстраивается очередь желающих пройти обучение. Банк стремительно развивается, и сотрудники также стремятся к постоянному развитию и совершенствованию своих навыков», — заключает госпожа Смирнова. ■

«НЕ КРЕДИТЫ СОЗДАЮТ ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОТНОШЕНИЯ, А СИСТЕМАТИЧЕСКИЕ РАСЧЕТЫ»

ЗАМЕСТИТЕЛЬ ПРЕДСЕДАТЕЛЯ ПРАВЛЕНИЯ ПАО «БАНК „САНКТ-ПЕТЕРБУРГ“»

ОКСАНА СИВОКОБИЛЬСКА В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ GUIDE ДАРЬЕ СИМОНОВОЙ РАССКАЗАЛА, ПОЧЕМУ БАНК В ЭЛЕКТРОННОЙ СРЕДЕ СТРОИТСЯ В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ РАДИ РАСЧЕТОВ, ЗАЧЕМ БАНКАМ НУЖНА СИСТЕМА BIG DATA И ОБ ОБЕСПЕЧЕНИИ IT-БЕЗОПАСНОСТИ КАК О НЕПРЕРЫВНОМ ПРОЦЕССЕ.



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

GUIDE: Сколько пользователей насчитывает интернет-банкинг банка «Санкт-Петербург» от общего числа клиентов?

ОКСАНА СИВОКОБИЛЬСКА: Мы пересекли рубеж в 500 тыс. пользователей из полутора миллионов клиентов. Из этого числа две трети пользуются интернет-банком с персонального компьютера и одна треть — с мобильного телефона. Причем те, кто пользуется мобильным банкингом, более активны. Активность высчитывается на основе количества посещений удаленного банка клиентами.

G: Почему с мобильного телефона входят чаще, это более удобно?

О. С.: Да, это более удобно. Понимаете, пользователям всегда любопытно посмотреть, что происходит со счетом. А функция Shake (достаточно встряхнуть телефон, чтобы узнать баланс по счету) превращает процесс использования мобильного приложения в игру. Хочу подчеркнуть, что мы стараемся по максимуму стимулировать частоту пользования клиентом мобильного банка, так как частота контакта с онлайн-банком непосредственно влияет на лояльность клиента, позволяет установить более сильную эмоциональную связь между банком и клиентом.

G: Адекватными ли вы считаете темпы прироста активных пользователей?

О. С.: Да, у нас самый высокий процент проникновения пользователей в электронную среду среди клиентов российских банков. Это те показатели, на которые должны выходить лидеры рынка, предоставляющие услуги электронного банкинга. Но нам есть куда расти, и я полагаю, что удвоение темпов, когда все клиенты станут активными пользователями дистанционного банка, займет ближайшие три года. На этом горизонте перед нами стоят две задачи. Первая — это продолжение проникновения интернет-банкинга в среду клиентов, вторая задача — это интенсификация пользования удаленными инструментами. Интенсивность подразумевает под собой количество платежей. Наша цель — сделать так, чтобы клиент осуществлял все свои регулярные платежи через электронный банк. Речь идет об оплате коммунальных услуг, телефона, детского сада, школы, страховки, налогов, штрафов и так далее. С учетом всего перечисленного на одного клиента должно приходиться от семи до десяти платежей в месяц. После достижения этой цели мы сможем четко понимать, что мы стали для клиента основным банком. В нашей интерпретации основной банк для клиента — это расчетный банк. Не кредиты создают долгосрочные отношения, а ре-

гулярные расчеты. Именно поэтому наш максимальный фокус на суперудобство в расчетной среде. Мы заинтересованы в формировании инфраструктурного взаимодействия, мы должны стать неотъемлемой частью быта клиента. Это же относится и к формированию привычки расплачиваться карточкой. Сейчас в России этот уровень составляет 20%, я считаю, что в горизонте пяти лет вполне возможно увеличить этот показатель до 40%. У того банка, который будет опережать средние темпы по России, соответственно, и комиссионные доходы будут выше, потому что расчеты по картам — это одна из главных статей, формирующих комиссионный доход.

G: А как привлекать людей в интернет-банкинг? Все-таки у разных возрастных и социальных групп и интересы разные.

O. С.: Например, то, что удаленный банкинг пока не для людей старше 60 лет, подтверждается нашей статистикой. Но я думаю, что это вопрос времени. Одна из главных потребительских привычек сегмента клиентов в возрасте старше 60 — это экономия. А все электронные услуги позволяют экономить или чуть-чуть больше заработать. Например, депозиты демонстрируют обратную возрастную корреляцию — среди людей старшего возраста больше вкладчиков. У нас более 50% вкладов, если считать в штуках, открывается посредством интернет-банка, потому что в электронной среде мы даем небольшую наценку по ставке. Это как раз продукт в онлайн-среде для людей возраста 60 и старше, потому что именно они реагируют на подобные стимулы и им это важно. Для каждого микросегмента есть свой повод начать пользоваться электронной средой, и этот повод всегда найдется. Электронная среда привлекательна многофакторностью выгоды, для каждого сегмента она своя: кто-то не хочет никуда ехать, чтобы оплатить услуги ЖКХ, кому-то важно, чтобы процесс превращался в игру, кому-то интересна выгода. Кратное увеличение объема пользователей услуг в электронной среде не несет в себе кратного же увеличения себестоимости по содержанию этих каналов обслуживания. Именно поэтому банки всегда смогут предлагать удаленные услуги на более выгодных условиях.

G: А приведите, пожалуйста, пример между разницей в тарифах в электронной и физической средах.

O. С.: Если говорить про депозиты, то в интернет-банке мы прибавляем к ставке 0,25%. Банк «Санкт-Петербург» — это единственный банк, у которого есть фиксированный тариф на перечисление денег на счета в другие банки — это 25 рублей. Во всех остальных банках это некий тариф плюс процент от суммы перевода. Мы настойчиво внедряли именно такой подход, так как искренне верим в то, что развитие электронной среды должно менять правила игры в тарификации. Если мы ценим электронную среду за то, что она проста и понятна, то и ценообразование должно быть очень просто организовано. Интернет-банкинг — это не специфический функционал, это те же самые банковские услуги, но в более доступном формате. Сейчас эра миграции офлайн-банка в онлайн-банк. Даже статистика подтверждает это утверждение: сейчас около 98% платежей и переводов осуществляется посредством удаленных

сервисов. Оформление беззалоговых кредитов доходит до 60%.

G: Текущая ситуация в экономике накладывает какой-то отпечаток на развитие удаленного банкинга?

O. С.: Только позитивный. Электронный банкинг очень хорошо развивается в те периоды, когда надо экономить.

G: Около года назад участники рынка говорили, что все, чем сейчас наполнен интернет-банкинг, является фактически венцом функционала и ничего принципиально нового появиться уже не может. Так ли это?

O. С.: Я разделяю функционал удаленных каналов на три составляющие. Первая составляющая — это на 99% тот функционал платежей и переводов, который уже хорошо развит у лидеров банковского рынка, но, естественно, он будет требовать тюнинга юзабилити. Эта составляющая фундаментальна, она не будет сильно трансформироваться. Вторая составляющая заключается в большом потенциале развития в интернет-банкинге услуг, смежных с классическими банковскими продуктами. Речь идет о страховых продуктах, например, о страховании здоровья, недвижимости, потери работы, потери платежеспособности. Именно на страховом сегменте будут сфокусированы банки в ближайшие пять лет. Страховки привлекательны комиссионными доходами, это безрисковый бизнес, так как риски берет на себя страхования компания, банк же выступает как канал продаж. Потенциал здесь огромный, продавать и оформлять полисы в онлайн — вполне реалистичная задача. Третья составляющая в том, что мобильные банковские приложения должны помочь массовому сегменту выстраивать свое финансовое здоровье, повышать качество жизни. Для финансового здоровья необходимо повышение финансовой грамотности. На мой взгляд, финансовое здоровье — это, во-первых, наличие накоплений на три-шесть месяцев потребления, потому что необходима подушка безопасности. Во-вторых, платежи по займам клиента не должны превышать 30–40% от ежемесячного дохода. В-третьих, клиент обязан следить за тем, на что он тратит деньги. Успех решений в электронной среде состоит из нюансов. Существующие финансовые планировщики нас не устраивают, они созданы в угоду рейтингам, а не для удобства пользователя.

G: Я не слышала о том, чтобы банки собирались реализовывать проекты, направленные на улучшение финансового здоровья населения.

O. С.: На самом деле, это логично, все должно быть интегрировано: там, где я провожу много времени, там я и должен получать советы. Почему банкам сложно выполнять функцию советчиков? Потому что клиенты приходят в офисы за консультациями по таким вопросам редко, а правильные привычки вырабатываются благодаря регулярности каких-то действий. Что для этого может быть лучше мобильного телефона, который сейчас выполняет функции советчика, записной книжки, фитнес-тренера и многого другого? Так и финансовую грамотность, здоровое финансовое поведение клиентов банки могут формировать через инструменты в мобильном приложении, используя свои профессиональные знания о финансах и знания о клиенте. И здесь

возникает новый вызов — как банки будут использовать Big Data.

G: А что это такое?

O. С.: Это слишком объемный термин, чтобы им определить приоритеты развития конкретного банка в конкретный период времени. Фактически это единый информационный центр и умение использовать эти данные в своих бизнес-целях, но банк должен определиться, что необходимо включать в этот информационный центр, а что — нет. Допустим, в едином информационном центре, например, страховой компании или банка, должна быть информация о ваших домашних животных?

G: Наверное, нет.

O. С.: А вот и не так однозначно. Если теоретически какая-либо страховая компания решит продавать страховки для питомцев — надо знать, у кого из наших клиентов они есть, а если не собирается, то не надо. Нам надо знать информацию о детях клиентов?

G: Конечно, потому что сейчас развиваются банковские продукты для детей, например, вклады.

O. С.: Но это не доминирующее направление в привлечении вкладов. Все упирается еще и в то, легко или нет получить данные. Если их просто достать — это дешево, если нет — это дорого. Как только данные есть в форме публичных реестров и есть возможность обмена данными, это означает, что Big Data можно будет насыщать информацией без особых затрат. Если система не позволяет легко обновлять данные, это означает, что нет смысла их собирать, потому что они устареют через два года, и вы выкинете на ветер все инвестиции по их сбору индивидуально от каждого клиента. Для построения хорошего финансового консультанта в электронных каналах будет актуальной тема Big Data. Главный вопрос в электронном банкинге — это чем его наполнять: что стратегически выгодно, а что нет. Мы скрупулезно подошли к теме персонального финансового планировщика, который мы еще не запустили, потому что нас не удовлетворяют существующие на рынке стандарты планировщиков, мы ищем свой путь. И я уверена, что предложим интересное решение.

G: А как развивается интернет-банкинг для юридических лиц?

O. С.: Осенью 2014 года мы запустили обновленную версию интернет-банка для юридических лиц, в которой реализованы все важные для нас принципы построения долгосрочных отношений: клиентам должно быть очень удобно и просто. Среда, в которой работает представитель юрлица, должна быть для него столь же понятна, как и среда его персонального интернет-банка. Мы реализовали этот принцип, так как не считаем, что интернет-банк для юридических лиц должен быть как-то концептуально отделен от интернет-банка для физических лиц. Мы делали их подобными, чтобы сохранить удобство.

G: А что касается банкоматов, являются ли они атавизмом?

O. С.: Благодаря развитию гаджетов, мы эволюционно перескочили тот период, когда важно было развивать функционал банкоматов. На банкоматную сеть нужно смотреть, как на значимую инфраструктурную позицию для банков, несмотря на то, что она является большой затратной статьей, и во всех странах мира убыточна. Но в обозримом будущем нет

перспективы полностью отказаться от наличных, поэтому необходимо оптимизировать затраты и наполнять банкоматы простейшим функционалом для аудитории, которая преимущественно пользуется наличными. Речь идет об оплате сотовой связи, и об открытии вкладов. В ближайшее время мы планируем улучшить юзабилити банкоматов, сделать новый интерфейс. Сейчас в мире тренд на банкоматы, принимающие наличные, потому что людям удобнее свои наличные зачислить на счет и уже со счета в удобной среде интернет-банка осуществить оплату всех счетов.

G: Я хотела спросить вас про безопасность, как оградить свой интернет-банк от злоумышленников?

O. С.: Антивирусная программа — это базис для каждого пользователя. Это касается не только банковской информации, это гигиенический фактор, обязательный для любого гаджета. Разработчики антивирусных программ держат фронт по защите персональных данных пользователей, банковские специалисты по IT-безопасности держат фронт, защищающий данные клиентов, которые хранятся в банке. Это непрерывный процесс, чем больше мир будет двигаться в сторону электронизации, тем более значимой эта тема будет для каждого из участников. Здесь нет возможности зафиксировать какой-то момент и сказать, что все достигнуто, мы обезопасились на 100% навсегда. Каждый день это постоянная работа как сотрудников по IT-безопасности, так и хакеров. Это будни современного мира, каждой компании, которая работает с данными. Но банковские данные наиболее чувствительны, они защищаются профессионалами самого высокого уровня.

G: В этом году в СМИ проходила информация о том, что некая группа хакеров требовала от банка «Санкт-Петербург» денег и грозились в противном случае опубликовать персональные данные клиентов. Чем закончилась эта ситуация?

O. С.: К этому делу подключились правоохранительные органы, потому что вымогательство — это преступление. В данной ситуации мы решили идти проактивно и уведомить СМИ и общественность об этом событии, для того чтобы злоумышленники потеряли возможность вымогать деньги. Шантаж становится бессмысленным, когда ты публично заявляешь, что не будешь платить эти деньги. Данные, которые грозились раскрыть злоумышленники, невозможно было использовать для транзакций, но все равно мы предупредили своих клиентов. Хочу отметить, что мы получили максимальную поддержку с их стороны, все, кто хотел поменять карточку, поменял ее, но таких было совсем немного.

G: В эру всеобщей электронизации в чем заключается роль сотрудника банка, обслуживающего клиентов? Не приведет ли этот процесс к значимому сокращению сотрудников банков?

O. С.: Нет, не приведет. Но это приведет к кардинальной смене компетенций сотрудника, обслуживающего клиентов, ведь это уже должен быть стопроцентный консультант. Он должен быть способен и компетентен обсуждать с клиентом оптимальные варианты и подбирать тот спектр финансовых услуг, который улучшит качество его жизни и обеспечит ему финансовое здоровье. ■

ВНЕДРЕНИЕ КУЛЬТУРЫ ПОКУПОК

НЕСМОТРЯ НА АКТИВНОЕ РАЗВИТИЕ УДАЛЕННЫХ КАНАЛОВ ДОСТУПА К БАНКОВСКИМ УСЛУГАМ, ОТКАЗАТЬСЯ ОТ ЖИВОГО КОНТАКТА МЕЖДУ КЛИЕНТАМИ И СОТРУДНИКАМИ БАНКА НЕВОЗМОЖНО. ОДНАКО НЕ СЛЕДУЕТ ДУМАТЬ, ЧТО НОВЫЕ РЕШЕНИЯ И ТЕХНОЛОГИИ НЕ ВНЕДРЯЮТСЯ В ЭТОМ НАПРАВЛЕНИИ. В 2015 ГОДУ БАНК «САНКТ-ПЕТЕРБУРГ» ПРИСТУПИЛ К РЕАЛИЗАЦИИ МАСШТАБНОГО ПРОЕКТА ПО ИЗМЕНЕНИЮ ПРОСТРАНСТВА В ТОЧКАХ ОБСЛУЖИВАНИЯ КЛИЕНТОВ. ДАРЬЯ СИМОНОВА

Эксперты говорят, что необходимость пересмотра формата офисов даже в таком консервативном бизнесе, как банковский, продиктована желанием связать долгосрочные отношения с клиентом, вкусы и потребности которого стремительно меняются под влиянием технологий, моды, окружающей среды в целом. Долгосрочные отношения с клиентом — это гарантированное увеличение объемов продаж, поэтому одним из направлений по выстраиванию таких взаимоотношений является повышение эффективности банковских отделений.

Банк «Санкт-Петербург» уже давно и активно воплощает в жизнь проект развития электронной среды, которая вбирает в себя технические стороны процесса банковских операций, но которая, впрочем, не способна окончательно заменить физический контакт с консультантом банка.

Вполне понятно, что офис кредитной организации, как место живого общения между банковским сотрудником и клиентом, является важной точкой выстраивания взаимоотношений. Здесь важным является все — и локация точки обслуживания, и привлекательность внутреннего пространства, и то, как строятся отношения с посетителем, то есть насколько оперативно, четко, компетентно и доброжелательно сотрудник реагирует на запрос.

ПОТРЕБНОСТЬ В ОБНОВЛЕНИИ Сейчас сеть офисов в Петербурге раскинута по городу неравномерно, потому что она создавалась давно, и цели стояли тогда несколько иные. Офисы кредитной организации в основном расположены в центре города, а руководство банка ориентировано на развитие в спальных районах, чтобы быть ближе к тем 1,5 млн клиентов, с которыми сейчас сотрудничает банк «Санкт-Петербург».

Даже несмотря на то, что многие люди предпочитают личное общение с консультантом в вопросах, касающихся банковских операций, поход в банк для них — это стресс. В банке «Санкт-Петербург» уверены, что если удастся поменять отношение клиентов, убрать их боязнь задать лишний вопрос, то люди будут возвращаться в банк снова и снова.

Как ранее говорил первый заместитель председателя правления банка «Санкт-Петербург» Александр Конышков, банк намерен внедрить то, что пока не очень развито в России, а именно — культуру покупки, а не культуру продаж. «Я имею в виду, когда клиенту хочется у тебя что-то купить, а не когда ему что-то навязывают. Очень ценным является то, что клиента слышат, понимают его потребности и предлагают тот продукт, ко-



В НОВЫХ ОФИСАХ БАНКА «САНКТ-ПЕТЕРБУРГ» МНОГО ОТКРЫТОГО ПРОСТРАНСТВА, НО ПРИ ЭТОМ СОХРАНЕНА ВАЖНАЯ ДЛЯ КЛИЕНТОВ КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТЬ

торый ему нужен», — говорил господин Конышков.

Приглашенными консультантами стали специалисты-дизайнеры английской компании I Am Associates Limited, которые помогли организовать внутреннее пространство, навигацию, а также перестроить культуру обслуживания.

В частности, было изменено зонирование офисов банка. В рамках новой концепции отделение офиса делится на несколько операционных зон. Первая зона, которая находится у входа, — «24 часа», в ней клиент может сделать все самостоятельно. Далее идет зона быстрых операций, там клиент задерживается на несколько минут. А в глубине офиса находится зона длинных операций.

По словам господина Конышкова, вторая, и может быть главная, концептуальная новация заключается в том, что сотрудников в офисе должно быть больше, чем столов. «Это значит, что в зонах „24 часа“ или быстрого обслуживания клиента будут встречать, помогать ему сориентироваться, сопровождать его к менеджеру, который поможет ему решить конкретную задачу. Немаловажный момент: здесь должны работать самые опытные сотрудники, потому что именно они могут быстро и качественно определить потребность клиента. В западных банках такие функции нередко выполняет лично директор офиса. Он не стоит около двери, но его рабочее место

перемещается в клиентскую зону. Он видит все, что происходит, и в случае необходимости может выйти и оперативно решить вопрос. Некоторые офисы нашего филиала „Европейский“ уже работают по такому принципу. Это можно сравнить с хорошей гостиницей, когда вы обращаетесь с вопросами, а сотрудник на ресепшене решает все вопросы сам. Общие принципы сферы обслуживания можно реализовать и в банке. Нужно понимать, что у каждого клиента есть свои ожидания, и если уровень обслуживания будет выше ожиданий, то он обязательно вернется», — рассказывает господин Конышков.

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ В ближайшие два года банк «Санкт-Петербург» намерен открыть 20 офисов в новом формате, и на данный момент уже было запущено несколько отделений в рамках свежей концепции.

В частности, в феврале 2015 года в рамках новой стратегии развития сети был открыт офис на Ленинском проспекте, 125, который называется «На Ленинском», расположен он рядом со станцией метро. Ранее банк «Санкт-Петербург» не был представлен в этом районе.

Офис является универсальным, он предлагает полный спектр банковских услуг и имеет единую линию обслуживания частных и корпоративных клиентов. Кроме того, сотрудники офиса

оказывают клиентам услуги по стандарту Premium. Дизайнеры I Am Associates Limited, которые разработали новое современное пространство, «поиграли» с зонами, но сохранили при этом принцип конфиденциальности клиентов.

По словам Александра Конышкова, в новом офисе воплощены те концептуальные решения, которые планируется использовать при дальнейшем развитии сети. В частности, офис «На Ленинском» оснащен зоной самообслуживания «24 часа», где установлены банкомат с функцией cash-in и электронный киоск.

В конце июля 2015 года банк «Санкт-Петербург» запустил на Лиговском проспекте, 140, дополнительный офис нового формата «Лиговский». Пространство этого отделения также зонировано: на входе расположена расширенная круглосуточная зона обслуживания, основная часть помещения делится на зону операционного обслуживания (быстрых операций), клиентскую (зону длинных операций) и кассовую; между ними — зона ожидания. Индивидуальное обслуживание клиентов проводится отдельно, в удалении от основных зон офиса: к услугам VIP-клиентов — зона Premium, а для проведения конфиденциальных переговоров оборудована специальная комната.

Ранее мы говорили о том, что банк активно развивает электронную среду. В новых офисах была внедрена не только концепция разделения пространства на четкие зоны, но и было принято решение оснастить помещения различными гаджетами и оргтехникой. В частности, в отделении «Лиговский» все рабочие места сотрудников обеспечены компьютерной техникой. Два из них имеют операционно-кассовый функционал: система «Электронный кассир» позволяет обслуживать клиентов в режиме «одного окна». Речь идет о том, что клиент может как оформить банковский продукт, так и произвести кассовую операцию. В зоне ожидания был размещен интерактивный дисплей, который оформлен в виде стола. На самом деле он представляет собой что-то вроде большого планшета, на котором могут работать сразу несколько человек. Решение разместить подобный девайс имеет несколько целей. Во-первых, клиенты смогут занять время, пока ожидают свою очередь, а во-вторых, они могут самостоятельно ознакомиться с основными продуктами банка, поскольку на этом дисплее размещена краткая информация об услугах для частных и корпоративных клиентов и о банке в целом.

Повышая свою клиентоориентированность, банк также оборудовал в отделении «Лиговский» детский уголок для маленьких посетителей. ■



БАНК «САНКТ-ПЕТЕРБУРГ» ОКАЗЫВАЕТ ПОДДЕРЖКУ ВОСПИТАННИКАМ ДЕТСКОГО ДОМА В ЧАСТИ СОЦИАЛЬНОЙ АДАПТАЦИИ. ДЕТИ ПРИМЕРЯЮТ ОБРАЗЫ БУДУЩИХ ПРОФЕССИЙ

ПОЛИТИКА ДОБРЫХ ДЕЛ

ЗА СВОЮ ДВАДЦАТИПЯТИЛЕТНЮЮ ИСТОРИЮ БАНК «САНКТ-ПЕТЕРБУРГ» ДАЖЕ В КРИЗИСНЫЕ ГОДЫ НЕ ПРЕКРАЩАЛ ВЕСТИ БЛАГОТВОРИТЕЛЬНУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ. НЕСМОТЯ НА ТО, ЧТО У БАНКА СУЩЕСТВУЕТ КОНЦЕПЦИЯ КОРПОРАТИВНО-СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ (КСО), В РАМКАХ КОТОРОЙ ОН ПОМОГАЕТ КОНКРЕТНЫМ АДРЕСАТАМ, СОТРУДНИКИ БАНКА ПРОДОЛЖАЮТ РАССМАТРИВАТЬ ОБРАЩЕНИЯ О ПОМОЩИ, ПОСТУПАЮЩИЕ В КРЕДИТНУЮ ОРГАНИЗАЦИЮ ТЫСЯЧАМИ. В ТОМ, ЧТО ДЛЯ БАНКА «САНКТ-ПЕТЕРБУРГ» ОЗНАЧАЕТ БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТЬ, РАЗБИРАЛСЯ ИГОРЬ ГЕРАСИМОВ.

Каждая компания имеет свою историю формирования подходов к благотворительной деятельности, которая должна, по мнению специалистов банка «Санкт-Петербург», со временем выстраиваться в некую концепцию. Без нее в наше время крупному бизнесу в принципе очень сложно быть социально ответственным. В соответствии с законодательством все средства, которые банк направляет на благотворительные цели, имеют единственный источник — его собственную чистую прибыль. Однако говорить о каком-то «пороге» уровня прибыли, по достижении которого средства направляются на благотворительность, безусловно, нельзя. И в самые прибыльные годы, и в кризисные банк всегда вел эту деятельность. Размер бюджета, выделяемого на благотворительные цели, проходит детальное обсуждение в конце каждого года и утверждается вместе с планом активностей коллегиальными органами банка. В зависимости от текущей рыночной ситуации он может меняться, но банк старается поддерживать постоянно действующие программы и по возможности не урезать их финансирование. Безусловно, банк может в зависимости от внешних обстоятельств ограничить свое участие в новых и разовых проектах. Но в последние 15 лет, несмотря на кризисы, банк стабильно зарабатывал прибыль, поэтому ему не приходилось значительно ограничивать свою активность в сфере КСО.

ИМИДЖ НЕ САМОЦЕЛЬ Вне всяких сомнений, благотворительная деятельность работает на имидж, но этот фактор никогда не являлся для банка целью. По словам руководителя службы внешних коммуникаций банка «Санкт-Петербург» Анны Бархатовой, информация о сотрудниках кредитной организации как о социально ответственных банкирах не может не распространяться. «Хотя, чего уж скрывать, СМИ зачастую игнорируют корпоративные новости компаний о реализации того или иного благотворительного проекта или публикуют их исключительно на коммерческой основе. Нам это, конечно, неприятно, но мы к такому подходу уже привыкли за долгие годы», — констатирует госпожа Бархатова.

Однако и та информация, которая становится доступна горожанам и социальным

организациям, тоже имеет не только имиджевый эффект. Она подхлестывает волну обращений в банк с просьбами о помощи, а банк, к сожалению, не в состоянии откликнуться на все просьбы, потому что их тысячи.

ПОМОЩЬ В РАМКАХ КОНЦЕПЦИИ С накоплением опыта работы в сфере КСО банк пришел к необходимости создания концепции благотворительной деятельности, где были бы закреплены основные направления, в рамках которых банк хочет более активно работать. В число этой концепции вошло направление «Счастливое детство», включающее в себя проекты по поддержке детей, оказавшихся в сложной жизненной ситуации. Также есть направление «Окружающая среда» — это проекты по защите окружающей среды: помощь бездомным животным, участие в решении экологических проблем региона. В концепцию включено направление «Финансовая грамотность»: речь идет о проектах, направленных на повышение знаний жителей Петербурга города о банковском рынке и его современных возможностях. «Это не означает, что мы игнорируем все остальные проекты и просьбы, но мы поставили себе задачу систематизировать процесс благотворительной деятельности, для того чтобы расходовать средства максимально эффективно, а помощь сделать более адресной», — поясняет Анна Бархатова.

В рамках утвержденной концепции банк уже почти десять лет на постоянной основе оказывает поддержку детскому дому № 27 в Колпино. Особое внимание сотрудников банка сосредоточено на социальной адаптации детей, укреплении их здоровья и дополнительном образовании.

В качестве постоянно действующей программы закреплена в банке и помощь благотворительному фонду «Помощь бездомным животным». Эта деятельность крайне важна для решения одной из самых острых социальных проблем — содержания и лечения бездомных животных.

При этом банк, который носит имя великого города, не может оставаться в стороне от событий, происходящих в Санкт-Петербурге, сохранения его прошлого, участия в настоящем и заботы о будущем.

«Как банк высокой культуры мы принимаем активное участие в восстановлении и сохранении исторических памятников Санкт-Петербурга. Из самых значимых проектов можно назвать участие банка в реставрации Константиновского и Юсуповского дворцов, здания городского кредитного общества на площади Островского, восстановлении музея-квартиры Федора Шаляпина. Первый и самый большой в мире глобус-планетарий — Готторпский глобус Кунсткамеры был также отреставрирован на средства банка», — рассказывает госпожа Бархатова.

Банк поддерживает и значимые культурные проекты Северной столицы. Вот уже четвертый год банк становится генеральным партнером Ночи музеев. «Громкие культурные проекты реализованы при поддержке банка в качестве подарка любимому городу и его жителям к нашему 25-летию: международный фестиваль «Опера — всем», который с успехом прошел этим летом, а также XXV юбилейный международный кинофестиваль «Послание к человеку», который проходит в эти дни в Петербурге», — добавляет она.

Что касается непосредственной организации благотворительной деятельности, то банк в основном работает либо напрямую с социальными учреждениями, либо с фондами, деятельность которых прозрачна и несет ответственность основным направлениям благотворительности банка «Санкт-Петербург».

«Мы интересуемся отчетами о целевом расходовании средств, но при этом для нас всегда важнее результаты их вложения. А сейчас мы видим еще и стремление самих фондов продемонстрировать нам отчеты, подробно рассказать о результатах реализованных проектов, ведь тогда у них есть основания для продолжения сотрудничества, сохранения связей, а это очень ценно сейчас для благотворительных и социально ориентированных организаций», — говорит госпожа Бархатова.

ВОВЛЕЧЕНИЕ СОТРУДНИКОВ Волонтерские проекты — одно из направлений, закреплённых в концепции благотворительной деятельности банка. Любой сотрудник банка может подать на конкурс заявку с предложением о реализации волонтерского проекта в рамках одного из основных направлений

благотворительной деятельности банка. Одним из условий рассмотрения заявки является наличие планов у волонтера по привлечению его коллег к реализации проекта и обоснование его социальной значимости. Все заявки проходят процедуру голосования среди сотрудников на внутреннем корпоративном портале, победители получают от банка финансовую поддержку для реализации проекта. Это не обязательно означает выделения серьезных средств. Например, при реализации проекта по уборке Ржевского лесопарка банк помог волонтерам всего лишь с покупкой мешков для мусора и резиновых перчаток, но при этом лесопарк после уборки было не узнать. В рамках проекта по ремонту детского лагеря в Тиховицах банку было необходимо профинансировать покупку стройматериалов, а уж применение им волонтеры нашли в выходные дни самостоятельно, за что получили в ответ море благодарности от воспитанников детских домов, которые смогли летом отдохнуть в отремонтированных корпусах. Все волонтерские проекты реализуются в свободное от работы время и на добровольной основе.

ОТВЕТСТВЕННЫЙ ПОДХОД К ПОТРЕБЛЕНИЮ

Банк «Санкт-Петербург» вносит свой посильный вклад в защиту природы от вредных веществ. Банк является участником городской программы сбора экологически опасных отходов. В головном офисе банка размещен экомобиль для сбора опасных отходов. Банк собирает силами сотрудников и клиентов отработанные батарейки, энерго-сберегающие лампы и бытовые термометры, затем отправляет все это на переработку.

«Хоть мы и не завод, но к потреблению электроэнергии мы тоже относимся очень ответственно. Наше высокотехнологичное здание головного офиса банка, расположенное на берегу Невы, является очень энергоэффективным. Это достигается за счет сочетание высокой степени защиты стеклянного фасада от солнечного излучения в теплый сезон со значительной тепло-изоляционной способностью в холодный период. Все другие системы, например, водоснабжения, вентиляции и кондиционирования соответствуют мировым стандартам экологии и сохранения ресурсов», — заключает Анна Бархатова. ■



Ежедневная
общенациональная
деловая газета
«Коммерсантъ»
в Санкт-Петербурге –
главные новости
о событиях в бизнесе,
политике и обществе.

**Подписываемся
под каждым
словом.**