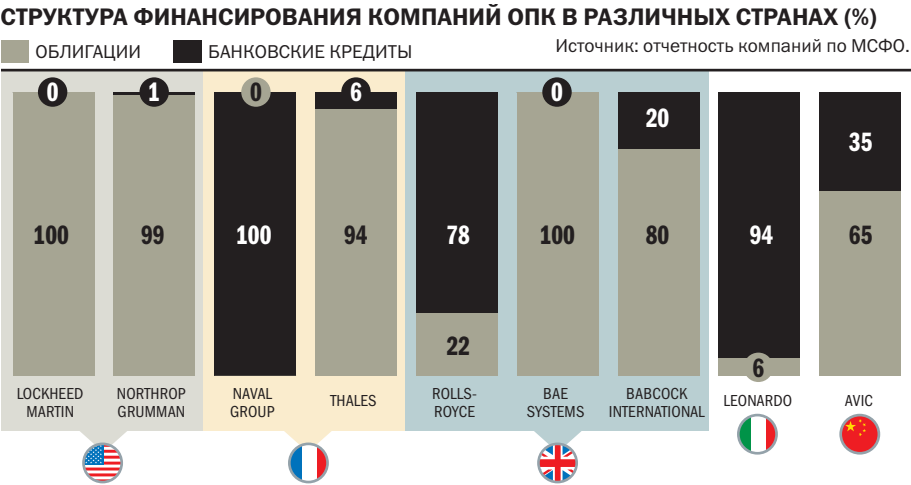


кредитов предусматривает еще и передачу инструментов капитала, достаточного для покрытия рисков по кредитам. Предполагается, что ПСБ будет выкупать у уполномоченных госбанков права требований к оборонным предприятиям по балансовой стоимости с дисконтом на установленный Центробанком минимальный размер резерва», — отмечает аналитик ИК «Алор» Алексей Антонов. В общей сложности объем кредитов, которые будут переведены на ПСБ, может составить до 1 трлн руб.

Зарубежный опыт универсальности

Хотя ПСБ и был назначен опорным банком для ОПК, он продолжает работу по универсальной модели. «Будет работать с физлицами, продолжит успешную практику по линии кредитования и поддержки малого и среднего предпринимательства. Никаких ограничений у нас не будет, а планируемые масштабы деятельности позволяют говорить о продолжении работы банка как системно значимого», — заявлял в интервью „Ъ“ глава временной администрации ПСБ Петр Фрадков (см. „Ъ“ от 27 апреля).

Это соответствует международной практике, по которой кредитованием предприятий ОПК действительно занимаются крупнейшие универсальные банки, при этом доля сектора ОПК занимает около 1% всего кредитного портфеля. Например, у индийских банков этот показатель находится на уровне 0,3%, в Саудовской Аравии — 0,5%. Отсутствие банков, полностью специализированных на государ-



ственном оборонном заказе, связано с диверсификацией бизнеса, снижением издержек за счет масштаба, созданием конкурентной среды в отрасли. Широкий профиль и компетенции в разных сферах позволяют банкам эффективнее работать с сектором ОПК. Как показывает практика, при отсутствии санкционной угрозы у властей нет стимулов для выделения работы с ОПК в отдельный банк.

Компании ОПК за рубежом привлекают финансирование не только в форме банковских кредитов, но и эмиссии долговых инструментов на рынках ценных бумаг. В качестве организаторов размещения выступают те же банки — кредиторы сектора ОПК или их инвестиционно-банковские подразделения. Такие инвестбанки предоставляют не только инвестиционные банковские, но и консалтинговые услуги. Ключевыми покупателями ценных бумаг, выпущенных в интересах ОПК, выступают институцио-

нальные инвесторы. В числе примеров такие институты, как Citigroup, Wells Fargo, Barclays, BNP Paribas, ICICI Bank и другие банки, которые помимо услуг по размещению и дальнейшей поддержке ликвидности бумаг занимаются сделками по слиянию и поглощениям, приобретением перспективных компаний для получения доступа к технологиям ОПК, поиском стратегических инвесторов.

Модели специализированных «военных» банков встречаются только в сегменте обслуживания военнослужащих, так как существование некоторых специализированных розничных продуктов для военнослужащих обусловлено соответствующим регулированием и оборонными расходами.

Розница есть и будет

Результаты деятельности банка свидетельствуют о том, что все основные направления бизнеса опорного банка растут. По расчетам «Денег», основан-

ным на данных ЦБ, объем денежных средств на депозитах физлиц в Промсвязьбанке с января по июнь вырос на 7,7%, до 343 млрд руб. Это в два раза выше темпа роста вкладов по всему рынку в целом. Так, совокупный депозитный кредитный портфель банка вырос за шесть месяцев только на 3,9%, до 26,99 трлн руб. Темпы роста кредитного портфеля у банка оказались несколько ниже, чем в среднем по рынку. Так, розничный кредитный портфель вырос на 5,6%, до 97 млрд руб., тогда как в целом по системе российские банки, по данным ЦБ, увеличили кредитование физических лиц на 9,4%. Существенное снижение наблюдалось только в кредитовании юридических лиц — на 24%, до 449 млрд руб., однако в значительной степени оно было вызвано выводом токсичных активов из банка. «Банк сейчас имеет высокий уровень надежности, и не доверять ему свои рубли частникам нет оснований», — отмечает начальник отдела по работе с клиентами ИК «Церих Э Kapital Менеджмент» Сергей Королев.

То, что Промсвязьбанк продолжает развивать розничный сегмент и корпоративный бизнес, не является чем-то необычным, отмечают аналитики. «Банк имеет широкие компетенции и занимает лидирующие позиции на банковском рынке по обслуживанию розницы и МСБ, факторингу, международному бизнесу и т. д., поэтому вполне логично, что он продолжит использовать имеющиеся ресурсы», — отмечает ведущий аналитик по банковским рейтингам „Эксперт РА“ Мария Зинина. — К тому же традиционные банковские операции формируют существенную часть процентных и комиссионных доходов».

Однако новая специализация Промсвязьбанка может привести к изменению структуры клиентской базы. Работа с сектором ОПК подразумевает не только проведение операций от контрагентов и сопровождение гособоронзаказа, но и обслуживание сотрудников новых предприятий-клиентов. Банк рассчитывает привлечь к концу 2020 года свыше 1 млн клиентов оборонного сегмента: чиновников и сотрудников ведомств, рабочих предприятий ГОЗ и их подрядчиков. Это помимо регулятивных изменений потребует создания с нуля нового направления работы с клиентами, разработки специализированных продуктов и расширения филиальной сети. ●

СМЕШАННЫЕ МОДЕЛИ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ БАНКОВСКИХ УСЛУГ

