



АМИТРИЙ ЛЕВБЕД

— Есть клиенты и с иностранным участием. Например, компании, которые не представлены в России, осуществляющие свою деятельность только за рубежом. В основном эти клиенты из стран СНГ, в первую очередь из Белоруссии, Казахстана. Также мы финансируем нерезидентов РФ, которые являются частью российских холдингов. Либо это могут быть международные корпорации, представленные в том числе в России. Как и российским компаниям, мы оказываем достаточно широкий спектр услуг — от консультирования, финансирования до сопровождения сделок. При этом мы учитываем потребности данных компаний с учетом их спецификации.

Приведу в пример сделку МКБ с крупной корпорацией, представленной в России. Данная компания — одна из топ-экспортеров в своей отрасли. Зачастую таких компаний не интересует финансирование в российских банках, потому что головная компания может предоставить денежные средства дешевле, чем российский банк. Но в данном случае нам удалось успешно конкурировать. Мы, правильно организовав сделку и используя государственную программу субсидирования, имеем возможность предоставить средства по ставке, конкурирующей со ставками на международных рынках капитала. Однако из практики наиболее востребованным продуктом для подобных компаний оказываются все-таки услуги, где необходима минимизация рисков неисполнения обязательств покупателями. При решении таких вопросов зача-

стую отдают предпочтение российскому банку, который предлагает широкий инструментарий.

**— В сентябре МКБ стал одним из первых участников программы Минэкономразвития по субсидированию процентных ставок по экспортным кредитам. С момента включения в программу прошло три месяца. Какими результатами можете похвастаться?**

— Эта программа на рынке востребована, она поддерживает российский экспорт и предоставляет компаниям возможность финансироваться в банках по льготным ставкам. Мы — активный участник, работаем с экспортерами полимеров, труб, оборудования, зерна, продуктов питания, минеральных удобрений, кабеля, услуг проектирования, продукции химической промышленности и с другими. Объем уже заключенных договоров приближается к 15 млрд руб., до конца года планируем довести показатель до 41 млрд руб.

**— В июне МКБ стал членом ассоциации FCI в России. Почему решили развивать это направление бизнеса в банке?**

— Оно имеет большой потенциал для роста. В настоящее время в странах ОЭСР соотношение международного и внутреннего факторинга колеблется от 1:10 до 1:2. В России данное соотношение находится на уровне, не превышающем 1:50, что говорит о его неразвитом состоянии. Причин этому не-

сколько. Во-первых, наш рынок очень молодой, так как факторинг активно развивается только последние десять лет. Во-вторых, импортеры и экспортеры слабо осведомлены о возможностях данного продукта, поскольку нет активных продаж со стороны немногочисленных участников рынка. При этом Россия является большой экономикой со значительными объемами экспорта и импорта, а значит, все больше российских компаний выходит на новые рынки и нуждается в надежном и профессиональном банке-партнере.

**— Что дает вступление в такого рода ассоциации?**

— FCI не только помогает наладить взаимоотношения с банками—участниками ассоциации, но и регулирует отношения с ними. Например, правилами ассоциации жестко регламентируется период ожидания, по истечении которого банк должен провести платеж.

В пример приведу российских импортеров сырья и товаров из Китая. На сегодня распространенная форма расчетов между ними — аккредитивы, отсрочка под гарантии и страховку Sinasure. При этом китайцы с другими странами активно используют факторинг, в FCI около 46 китайских банков—членов FCI. По данным этой ассоциации за 2017 год, Китай занимает чуть менее 20% от общего объема международного факторинга. Это говорит о том, что этот продукт может быть интересной альтернативой для российских импортеров. Часто импортный факторинг будет дешевле страховки Sinasure и при этом несет ряд преимуществ

для россиянина — например, не нагружает баланс компании. Плюс когда импортер договаривается с поставщиком, он предлагает ему комплексно закрыть риск неоплаты за товар и получить финансирование по ставкам иностранного банка. В каждом случае стоит рассмотреть все варианты и выбрать оптимальный для сделки.

**— Насколько высока конкуренция в сегменте международного финансирования? С кем сложнее конкурировать — с госбанками или банками с иностранным участием? Какие преимущества у вас по сравнению с ними?**

— Учитывая, что мы предоставляем услуги по многим направлениям ВЭД, приходится конкурировать с разными банками. При финансировании импортных сделок, например, через аккредитивы, основными нашими конкурентами являются «дочки» иностранных банков. В случае финансирования в рублях под экспорт большую конкуренцию нам составляют госбанки. Однако наша гибкость, оперативность, профессионализм, широкая продуктовая линейка позволяют нам успешно конкурировать на рынке в направлении международного бизнеса.

Благодаря своим масштабам МКБ имеет широкую сеть банков-партнеров, банков-корреспондентов, что очень важно как с точки зрения фондирования, так и подтверждения наших гарантийных инструментов. Это позволяет оперативно проводить расчеты по сделкам. Для клиентов, которые работают с партнерами в других странах, очень важно, чтобы расчеты осуществлялись быстро и без задержек, поскольку от этого зависят их взаимоотношения.

**— Некоторые банки довольно активно внедряют технологию блокчейн при работе с клиентами. Собираетесь применять эту технологию в своих операциях? Почему?**

— В рамках международного бизнеса не используем эту технологию, но анализируем ее возможности. Мы видим, что наряду с плюсами есть и минусы. Когда поймем, что эта система для банка и для клиента имеет явные преимущества по сравнению с имеющимися системами, тогда мы обязательно рассмотрим возможность ее внедрения ●