



«НЕЛЬЗЯ НАЖИМАТЬ НА СТОП-КРАН»

КРИЗИСНАЯ СИТУАЦИЯ СТАЛА НЕ ТОЛЬКО ОЧЕРЕДНЫМ ПУГАЮЩИМ ОПЫТОМ ДЛЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ, НО И ВОЗМОЖНОСТЬЮ ПЕРЕСМОТРЕТЬ ФОРМАТ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ С КЛИЕНТАМИ И УВЕЛИЧИТЬ КЛИЕНТСКУЮ БАЗУ. О ТОМ, КАК ПРИВЛЕКАТЬ НА ОБСЛУЖИВАНИЕ ПЕРВОКЛАССНЫЕ КОМПАНИИ, КОРРЕСПОНДЕНТУ ВГ ЛЮБОВИ ВИКТОРОВОЙ РАССКАЗАЛ ЗАМЕСТИТЕЛЬ ПРЕДСЕДАТЕЛЯ ПРАВЛЕНИЯ МОСКОВСКОГО КРЕДИТНОГО БАНКА (МКБ) АЛЕКСАНДР КАЗНАЧЕЕВ.

BUSINESS GUIDE: Как начался для бизнеса посткризисный 2021 год? Смог ли он оправиться от последствий пандемии?

АЛЕКСАНДР КАЗНАЧЕЕВ: Каким бы шоком ни был для всех нас коронавирус, не стоит забывать, что прошлогодний кризис был далеко не первый у российского бизнеса: компании уже пережили 1998, 2008, 2014 годы. В отличие от прошлых кризисов, в 2020 году господдержка была нацелена на поддержание работоспособности предприятий из пострадавших отраслей и системообразующих предприятий. Проводниками ее стали банки. Накопленный за прошлые кризисы опыт участников рынка плюс меры господдержки дали свои плоды: в марте, по данным Минэкономразвития, ВВП страны впервые превысил доковидный уровень.

BG: Какую роль сыграли программы господдержки для банков?

А. К.: Они стали одним из драйверов роста кредитных портфелей. МКБ как системно значимый банк не мог остаться в стороне. Мы участвовали почти во всех запущенных в прошлом году госпрограммах и для крупного бизнеса, и для предприятий МСБ.

BG: Изменил ли коронакризис поведение кредитных организаций, в том числе и МКБ, крупных заемщиков?

А. К.: В прошлом году изменилось многое. Так, в конце марта многие банки были в некотором шоке и притормозили кредитные проекты с клиентами. И этим воспользовался МКБ, чтобы получить лучших клиентов. Мы оценили влияние коронакризиса на различные отрасли экономики при самом негативном развитии событий, определив степень влияния по принципу светофора. И нацелились на привлечение «зеленых» клиентов. Здесь принимались во внимание несколько факторов: долговая нагрузка, степень возможного изменения спроса на продукцию в зависимости от масштабов карантинных мер, акционерная структура. Клиенты также стремились увеличить кредитные лимиты, чтобы перестраховаться на случай негативного сценария. Результат — мы получили лучших клиентов на рынке из отраслей металлургии, телекома, медицины, энергетики, АПК, IT, нефтегаза.

BG: Не увеличивала ли выбранная тактика в прошлом году, в период коронакризиса, риски банка? Может быть, правильнее было бы делать ставку на МСБ?

А. К.: Прошлогодний кризис отразился на целых сегментах и отраслях вне зависимости от масштабов бизнеса. Например, в сложнейшую ситуацию попали стрит-рейтинг, авиаперевозки, импортеры. Но вопрос не в том, кто больше пострадал, а кто мог быстрее восстановиться, у кого оказался больше запас прочности, у крупных игроков таких возможностей априори больше.

BG: И какое влияние выбранный подход оказал на финансовые результаты банка в целом?

А. К.: Прирост корпоративного портфеля по итогам 2020 года оказался в два раза выше рынка — на 29%, до 888,8 млрд рублей. Средства корпоративных клиентов увеличились на 45%, до 1,236 трлн рублей, а общие клиентские пассивы — до 1,738 трлн. Чистая прибыль МКБ в целом за год выросла более чем в 2,5 раза и составила 30 млрд рублей, чистые процентные доходы выросли на 30,8%, до 59,2 млрд рублей. Непроцентные доходы составили 50% в общем объеме прибыли (до налогов) и достигли 18,9 млрд рублей. Словом, позитивное влияние.

BG: То есть в стране был кризис, а МКБ работал без единого дефолта? И просрочка не росла?

А. К.: Конечно, кризис не обошел стороной и наших клиентов. Из крупных могу вспомнить одну историю, когда нам пришлось вместе с клиентом выходить из сложного положения. Гостиничный комплекс в Москве столкнулся с резким падением загрузки и не смог в срок выполнять свои обязательства по кредиту. Мы пошли на реструктуризацию кредита: изменили график погашения, поменяли валюту кредита. Акционер тоже бизнес не бросил, со своей стороны выделил средства для уплаты процентов и частичное снижение долга, дал дополнительное обеспечение. Когда закончился карантин и загрузка московских отелей начала восстанавливаться, клиент вышел на нормальный график платежей. Вообще, я из кризиса вынес основной урок: нельзя останавливаться, нажимать стоп-кран, нельзя ни на минуту прекращать диалог с клиентами. Возвращаясь к вопросу о просрочке, она не выросла, а снизилась. За 2020 год стоимость риска корпоративного кредитного портфеля сократилась с 1,4% в первом квартале до 0,7% в четвертом квартале.

BG: Каковы результаты первого квартала? Нет ли ощущения, что все проблемы начнутся в этом году?

А. К.: На самом деле, это самый нетипичный первый квартал. Обычно классическая схема для любого банка — пила: пик спроса на продукты приходится на четвертый квартал, а в первом происходит спад активности клиентов, к третьему кварталу она начинает нарастать. В этом году наш кредитный портфель непрерывно рос на протяжении всего первого квартала, увеличившись за первые три месяца 2021 года более чем на 6%. Экономика на самом деле зажила, хотя еще, конечно, не в том состоянии, когда воткнул палку — и она зацвела. Целый ряд проектов запустился с нашей поддержкой в этом году. Вспомнить хотя бы наши проекты с IPLAST, ООО «Нижекамский завод грузовых шин» (входит в шинный бизнес группы «Татнефть» Кама Tyres), дистрибутором бытовой электроники ООО «ДИ-Саунд».

BG: Расскажите про «зеленые» инициативы. Недавно, выступая перед Федеральным собранием, президент РФ сделал акцент на экологической повестке. Это новый тренд всей экономики?

А. К.: Тренд, хотя для МКБ он не новый. Уже в прошлом году МКБ выступил организатором размещения первого в истории российского рынка выпуска бессрочных «зеленых» облигаций РЖД, который соответствовал принципам ICMA. Объем составил 100 млрд рублей. Сейчас мы подписали соглашение с УГМК, предусматривающее финансирование ее ESG-мероприятий. У нас заработал механизм субсидирования «зеленых» кредитов, и уже идет активная работа по подбору проектов.

BG: В прошлом году был бум ипотеки и жилищного строительства. Работаете ли вы с застройщиками и насколько активно?

А. К.: Работаем, очень активно. Стройка занимает более 10% в портфеле банка, кредитный портфель девелопмента составляет 125 млрд рублей. Объем средств на эскроу-счетах только в первом квартале 2021 года вырос на 50%, до 17 млрд рублей.

BG: Судя по цифрам, МКБ делает акцент не на эскроу-счетах?

А. К.: В эскроу-счета пошли сейчас практически все игроки, там высочайшая конкуренция и минимальный доход для банков. Мы же работаем на концепции финансовой экосистемы девелопмента — от фи-

нансирования на покупку участков под строительство и заканчивая финансовыми продуктами для уже эксплуатируемых проектов в области недвижимости. При этом мы работаем в партнерстве с крупными девелоперскими компаниями и можем предоставлять не только банковские продукты для застройщиков, но и девелоперскую экспертизу наших партнеров. Это позволяет более уверенно финансировать проекты жилищного строительства, когда часть рисков снимается за счет профессиональных партнеров. Мы также хорошо знаем подрядчиков, которые умеют качественно строить и пользуются нашими лимитами. Все это интегрировано с нашими ипотечными продуктами и технологией с автоматическим открытием эскроу-счетов и аккредитивов для физлиц — покупателей жилья. Мы видим, что построенная нами экосистема для девелоперов приносит очень хорошие результаты.

BG: Насколько активно работает МКБ с клиентами в области ВЭД?

А. К.: МКБ работает со всеми отраслями, связанными с внешнеэкономической деятельностью. Мы как банк, активно участвующий во всех инициативах, связанных с господдержкой экспорта, являемся наиболее органичным партнером для всех участников ВЭД. Это одно из стратегических направлений МКБ. Мы предоставляем полный цикл услуг для импортеров и экспортеров. Клиенты активно пользуются продуктами международного финансирования, гарантиями, аккредитивами, международным факторингом, хеджированием, конверсионными операциями. Также МКБ является одним из самых активных участников российского рынка в рамках программ субсидирования российского экспорта, предоставляя экспортерам кредиты по льготной ставке.

BG: Что из этого было актуально в разгар пандемии при закрытых границах?

А. К.: Во время пандемии еще более актуальной стала потребность у клиентов в закрытии рисков, связанных с внешнеторговыми транзакциями. Мы увидели увеличение спроса на структурные продукты, в рамках которых банк не только предоставляет финансирование, но и закрывает, минимизирует риски неоплаты за товар от покупателя, несвоевременной отгрузки от поставщика, страновые и валютные риски. Портфель банка по торговому финансированию за 2020 год вырос в два раза. ■