

# «МЫ СЛЕДУЕМ СВОЕЙ СОЦИАЛЬНОЙ МИССИИ»

ПРОЕКТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ, ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО, ESG-ПОДХОДЫ К ИНВЕСТИРОВАНИЮ — ГЛАВНЫЕ ДРАЙВЕРЫ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ СЕГОДНЯ. В СДЕЛКАХ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИХ РАЗВИТИЕ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ, ИНФРАСТРУКТУРЫ И СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ НА ГОДЫ ВПЕРЕД, ОДНИМ ИЗ ВЕДУЩИХ ПРОВАЙДЕРОВ, ОБЕСПЕЧИВАЮЩИХ ЭФФЕКТИВНОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ВСЕХ УЧАСТНИКОВ, ВЫСТУПАЕТ ГАЗПРОМБАНК. О ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГАЗПРОМБАНКА В НАШЕМ РЕГИОНЕ РАССКАЗЫВАЕТ ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ — УПРАВЛЯЮЩИЙ ФИЛИАЛОМ «ПРИВОЛЖСКИЙ» ЕВГЕНИЙ КОГАН.



**— Завершается второй год пандемии. Какие результаты работы своей команды в этих непростых условиях вы бы особо отметили?**

— В первое время, бесспорно, было всеобщее замешательство: что это — действительно пандемия или какая-то сезонная история, с которой можно справиться стандартными методами. А когда стало понятно, что это глобальная беда, которая влияет на все аспекты нашей жизни, мы для себя приняли единственно правильное решение, что постараемся уберечь своих сотрудников, переводя их на дистанционный режим работы. При этом, как и все предприятия непрерывного цикла, банк ни на секунду не останавливал работу с клиентами. Поэтому по мере появления вакцин мы постарались максимально быстро предоставить своим сотрудникам выбор и в итоге обеспечили вакцинацию больше 80% персонала филиала «Приволжский».

Мы достойно встретили вызов, организовав работу так, чтобы, с одной стороны, нашим сотрудникам было комфортно, а с другой — чтобы наши клиенты не почувствовали неудобств. Важно то, что к организации непрерывной работы в любых условиях мы были готовы технологически: в предыдущие годы банк последовательно вводил часть бизнеса в дистанционные каналы. Большую часть повседневных нужд розничные клиенты могли решать удаленно, управляя своими счетами, кредитами и депозитами через мобильные приложения. Но для тех, кто все же предпочитает личное общение с нашими специалистами, мы оставили эту возможность, правда, при условии соблюдения всех ограничений, обусловленных пандемией.

В корпоративном сегменте мы оперативно предприняли ряд мер, позволивших предприятиям пройти сложный период более эффективно. Например, банк быстро включился в государственные программы поддержки предприятий: наши

сотрудники в круглосуточном режиме анализировали запросы клиентов, и первый кредит по этим программам в периметре федеральной сети Газпромбанка был выдан именно в нашем филиале. В силу понятных причин я не буду называть тех, кому мы помогли получить средства господдержки, но в итоге у нас не было ни одного клиента, который бы не выполнил условия и вынужден был бы за свой счет покрывать издержки. В целом за все время работы ни один корпоративный клиент не ухудшил своего положения. Это признак ответственной работы и взаимного доверия. Клиенты видят и ценят наше стремление к долгосрочному сотрудничеству, а не к сиюминутной выгоде.

Если говорить о результате, то главное, наверное, в том, что нам удалось начать несколько десятков проектов, которые, без преувеличения, определяют ближайшее десятилетие развития региональной экономики. Кроме того, филиал показал хорошую собственную эффективность: благодаря умелой оптимизации рабочего ресурса мы примерно на 20% увеличили финансовый результат, и это очень серьезный показатель. Очень важно, что мы пришли к этому не благодаря сокращению персонала, ведь люди — наш самый главный капитал, позволяющий двигаться вперед. Мы стараемся формировать команду таким образом, что сотрудники становятся нашими единомышленниками надолго. Это особенно значимо в условиях, когда много долгосрочных проектов.

**— Газпромбанк — один из опорных банков по финансированию капиталоемких проектов в России. Как в этом году развивалось это направление в Нижегородской области? В каких сегментах региональной экономики этот инструмент наиболее востребован?**

— Нижегородские предприятия не остановили реализацию инвестиционных планов. Но по понятным причинам стоимость капитала существенно выросла, и экономить на издержках стало не менее важно, чем зарабатывать на росте выручки. В этих условиях пригодились наши компетенции как банка, имеющего большой опыт взаимодействия с органами власти и владеющего всеми инструментами, которые они могут предоставить для повышения конкурентоспособности региональных компаний. На федеральном и региональном уровне сегодня большой спектр таких программ, предусматривающих льготы при реализации масштабных проектов, но есть ряд условий их получения. Для ряда клиентов мы стали провайдером таких услуг: помогли создать инвестиционные программы и уверенно пройти соответствующую экспертизу.

С точки зрения емкости, потенциала производств, которые предусматривают эти проекты, нам удалось создать задел на десятилетия вперед. Причем некоторые практики для России уникальны и не просто нацелены на импортзамещение, но сверстаны в соответствии с самыми актуальными требованиями ESG-повестки (Environmental, Social, Governance — окружающая

среда, социальная сфера, корпоративное управление). Одна из таких сделок связана с развитием газохимических технологий на территории региона, другая — с укреплением продовольственной безопасности страны, третья — с производством дефицитных компонентов и так далее.

Для нас это важно: мы следуем своей социальной миссии, считаем, что плодами совместного с партнерами труда должны быть красивые сделки, предусматривающие развитие новых технологий, увеличение качества жизни, создание добавочной стоимости для всей страны. Моя команда разделяет этот энтузиазм и с каждой такой сделкой демонстрирует свой профессионализм, в конечном итоге работающий на повышение инвестиционной привлекательности России, на имидж страны, в том числе и в глазах зарубежных партнеров. Мы даем обратную связь не только иностранным инвесторам, но и федеральному правительству: я считаю это одной из важнейших функций региональных филиалов банка — предлагать идеи, которые действительно работают.

**— А что, на ваш взгляд, стоит за ростом популярности ESG-принципов?**

— Это закономерно. Рано или поздно задача ответственного инвестирования должна была возникнуть. В последние годы многие современные компании взяли курс на экологичность, снижение техногенного воздействия на окружающую среду, тем не менее глобально единого измерения этих подходов не было. А сейчас появился инструмент, который заставил абсолютно все компании задуматься о том, что они делают, какой след оставляют. Запад технологически был готов к внедрению таких практик, и хотя для нашей страны это пока ново, тем не менее мы видим, что закладывать ESG-принципы в проекты развития необходимо, причем не только экспортно ориентированным компаниям — соответствующие изменения законодательства будут и в России, и я не думаю, что они будут мягче европейских.

**— Что в этом плане может предложить своим партнерам Газпромбанк?**

— Пока не у всех есть специалисты, которые могли бы разобраться во всех тонкостях как западного, так и российского регулирования в этой части. А у нас такие специалисты есть. Мы помогаем сверстать дорожную карту, которую должно пройти предприятие при реализации проекта по ESG-принципам как с точки зрения технологии, так и при формировании пула партнеров. Это комбинация существующих усилий в части экологии, управления ресурсами, подготовки всех документов для успешной верификации проекта как «зеленого». Но игра стоит свеч: в итоге такой статус позволяет привлекать выгодные инструменты финансирования. Программы субсидирования есть у российского правительства, зарубежные фонды ищут такие проекты и конкурируют за них, поэтому пока есть возможность получить фондирование по ставкам ниже рыночных.

**— Государственно-частное партнерство — один из главных инструментов в реализации социально значимых проектов сегодня. В чем его плюсы?**

— Я уверен, что такое сотрудничество действительно способно помочь сделать качественный скачок в развитии не только инфраструктуры, но и проектов в социальной сфере, которые пока только начинают появляться. За таким партнерством будущее. Например, в медицине огромное количество государственных ресурсов сегодня идет на борьбу с ковидом, но все понимают, что именно сейчас необходимо вкладываться и в развитие других направлений: в диагностику, в реабилитацию, в паллиатив и так далее. Как и в проектное финансирование, это тот же эскалатор — по нему нужно идти, иначе он начнет двигаться назад. Наша экспертиза позволяет предлагать региональному правительству оптимальные решения для таких задач. У нашего филиала уже есть несколько близких к завершению успешных кейсов, но пока рано их анонсировать.

Мы много сил вкладываем в развитие отраслей, где в выигрыше остаются не только предприниматели, но и потребители услуг: образование, спорт, жилищное строительство, коммунальная инфраструктура. Свою миссию в таких проектах мы видим не только в части финансовой поддержки — при структурировании сделки для нас важно выстроить концепцию взаимопонимания всех сторон. Каждый проект ГЧП долгосрочен, на таком горизонте планирования точность очень важна. Такие проекты можно сравнить со строительством моста с двух сторон: чем больше расстояние, тем выше риск того, что мост не сойдется. Наша задача — синхронизировать действия «строителей», чиновников и инвесторов, чтобы в итоге все получилось. Большое преимущество существующих механизмов государственно-частного партнерства в том, что инвестор готов брать на себя риски, он заинтересован довести проект до конца и как минимум вернуть инвестиции. Но органам власти важно уважать интересы частного партнера и использовать все возможности для реализации значимых для жителей региона проектов. Регионы, где это понимают, сегодня наиболее успешны.

**БАНК БЫСТРО ВКЛЮЧИЛСЯ В ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ПРОГРАММЫ ПОДДЕРЖКИ ПРЕДПРИЯТИЙ: НАШИ СОТРУДНИКИ В КРУГЛОСУТОЧНОМ РЕЖИМЕ АНАЛИЗИРОВАЛИ ЗАПРОСЫ КЛИЕНТОВ, И ПЕРВЫЙ КРЕДИТ ПО ЭТИМ ПРОГРАММАМ В ПЕРИМЕТРЕ ФЕДЕРАЛЬНОЙ СЕТИ ГАЗПРОМБАНКА БЫЛ ВЫДАН ИМЕННО В НАШЕМ ФИЛИАЛЕ.**