

09 Апреля 2009 [19:36] - [Day.Az](#)

*Интервью Day.Az с Председателем правления МБА-Москва Фуадом Абдуллаевым.*



**- В свете углубления мирового финансово-экономического кризиса не рассматривается ли вопрос поглощения со стороны МБА-Москва российских банков?**

- Недавно было совещание в нашем материнском банке, на котором были рассмотрены итоги деятельности дочерних структур МБА. Я сам принимал там участие, сделал презентацию МБА-Москва по итогам года и т.д. Этот вопрос достаточно серьезный, и сегодня, чтобы принять такое решение, надо иметь для этого серьезные основания.

В частности, было принято решение о том, что МБА, как группа, в которую входит дочерний банк в России, дочерний банк в Грузии, страховая компания в Азербайджане, процессинговая компания в Азербайджане, заключил договор с компанией Price Waterhouse Coopers, которая подготовит стратегию развития группы, и в том числе, стратегию развития дочерних структур МБА на ближайшие 6 лет до 2015 года.

Думаю, что этот вопрос будет рассматриваться в данном аспекте. Безусловно, мы следим за рынком как одни из его участников, и принятие такого решения возможно только при наличии серьезных оснований. Соответственно данная стратегия будет подготовлена к сентябрю нынешнего года. Руководителем этого проекта, кстати, является московский офис Price Waterhouse Coopers.

Я думаю, все будет зависеть от того, какую стратегию они нам предложат для России. Я не исключаю, что для дальнейшего развития банка в России, возможно, будет рассматриваться вопрос или объединения, или поглощения какого-либо российского банка. Это будет зависеть также от того, какая ситуация будет в российском банковском секторе и в целом в мировой экономике.

**- Не сказалась ли ситуация на мировых рынках капитала на внешних заимствованиях банка, и есть ли намерения у МБА-Москва продолжить участвовать в синдикациях с зарубежными банками по кредитованию российских банков?**

- Надо сказать, что ситуация на мировых рынках повлияла вообще на весь рынок в целом. За последние несколько месяцев не было практически ни одной сделки. Мы это очень четко отслеживаем, так как у Международного банка Азербайджана есть представительства в Лондоне, Франкфурте, Дубае, Люксембурге, сейчас открыт офис в Нью-Йорке.

На мировых финансовых рынках сегодня практически жизнь замерла, т.е. операций нет.

Естественно, мы, как международный банк, также не участвуем в этих заимствованиях. И, слава Богу, МБА-Москва имеет достаточно высокую ликвидность и нет такой большой потребности сейчас в привлечении денежных средств на внешних рынках для поддержания ликвидности. Потребность есть всегда у любого банка, но именно для поддержания ликвидности у нас такой потребности нет.

В августе 2008 года мы успешно закрыли сделку на 55 млн. долларов США, и в августе мы планируем сделать новую синдикацию. Мы надеемся, что ситуация на мировых финансовых рынках до августа улучшится, и мы сможем часть этой синдикации рефинансировать на новых условиях.

Что касается нашего участия в кредитовании российских банков, мы ушли от этой практики, потому что мы считаем, что сегодня есть кризис доверия участников рынка и, в основном, мы работаем с крупнейшими российскими банками, такими, как Сбербанк, Газпромбанк.

И те средства, которые мы привлекаем, мы вкладываем в реальный сектор экономики, т.е. мы финансируем наших корпоративных клиентов, работающих в реальном секторе экономики, поэтому мы полностью сократили наши объемы финансирования российских банков. Они изначально были не такими уж и большими, но тем не менее.

#### **- Какие планы по открытию зарубежных представительств у вашего банка?**

- У нас есть планы, которые были озвучены несколько раз – по открытию филиала МБА-Москва в Нижнем Новгороде. Почему выбраны именно эти города? Эти регионы наиболее экономически развиты в современной России, это крупнейшие города России.

Наша стратегия – это стратегия среднего банка, который ориентируется на определенную нишу в своем развитии. Мы просто не в состоянии охватить всю Россию с точки зрения филиалов, потому что сегодня открытие филиала требует очень больших финансовых, организационных, административных вложений. Поэтому мы пошли по более оптимальному пути – открываем филиалы только в тех городах, которые экономически развиты, где наибольшее количество представителей азербайджанской диаспоры.

И таким образом, банк не распыляется ввиду ограниченности своих ресурсов. Но это не исключает работу с нашей диаспорой, которая находится в других регионах. Сегодня технически банк имеет все возможности работать со своими клиентами в различных городах России. У нас есть клиент, например, в лице Пермского моторного завода. Они физически здесь не находятся, но ничего не мешает ни им, ни нам проводить операции по счетам, потому что есть система Банк-Клиент и другие возможности.

Поэтому я не вижу никаких проблем в том, что отсутствие филиала МБА-Москва в том или ином субъекте РФ может как-то сокращать объемы операций.

А что касается вообще нашей филиальной сети, мы рассчитываем на открытие нашего филиала во Франкфурте, потому что сегодня товарооборот между Россией и Германией достаточно большой, есть достаточно серьезная клиентская база в этой области, и мы хотели бы участвовать в этих операциях и привлечь их в МБА-МОСКВА.

Зарубежное представительство мы намерены открыть только во Франкфурте и то на базе представительства МБА. В принципе у нас нет сегодня большой потребности иметь филиалы за рубежом, потому что эти представительства нашего материнского банка уже существуют. Мы очень активно взаимодействуем с Лондоном, Франкфуртом, Люксембургом, Дубаем, Нью-Йорком. МБА планирует открыть офис в Катаре в ближайшее время, т.е. такой необходимости дополнительно для МБА-Москва нет.

#### **- Есть ли возможности электронного денежного перевода в МБА-Москва?**

- Буквально неделю тому назад мы запустили Интернет-банкинг, но мы запустили его пока в информационном плане с точки зрения получения информации по счетам, по картам и т.д. Вторым этапом мы планируем запустить именно переводы по Интернету по счетам физических лиц. Безусловно, такая возможность в ближайшее время появится, и, если у вас будет счет в банке, то вам не обязательно будет приходиться в банк – вы можете сделать этот перевод через Интернет.

#### **- Отказался ли МБА–Москва от инвестиций в ценные бумаги российских**

### **эмитентов или все же сохранился интерес к этим финансовым инструментам?**

- Мы изначально очень консервативно подходили к вопросу инвестиций в ценные бумаги. Такая консервативная позиция присуща не только дочернему банку, но и всей группе в целом. И я считаю, что нам в каком-то смысле очень даже повезло, потому что известно, что произошло на мировых финансовых рынках, в том числе и на российском. На 80% упал индекс РТС, многие котировки обвалились и до сих пор находятся в очень плачевном состоянии.

Наша политика работы здесь предусматривает вложение наших денежных средств в реальный сектор экономики. Мы не планируем вкладывать наши средства в ценные бумаги, какие-то другие фонды и т.д. Мы считаем, что рынок все еще находится в таком состоянии, что там присутствуют высокие риски. Поэтому мы в ближайшее время не будем работать на российском рынке ценных бумаг.

### **- Собирается ли МБА-Москва приступить к реализации собственной ипотечной программы или же участвовать в государственной ипотечной программе?**

- На ипотечном рынке МБА-МОСКВА не очень активна. Можно сказать, что вообще на нем не присутствует. И здесь нам тоже в каком-то смысле повезло, потому что банки, которые работали и работают по ипотечной программе, сокращают объемы ипотеки и испытывают достаточно серьезные трудности.

Соответственно, для того, чтобы работать по ипотечной программе, необходимо наличие долгосрочных ресурсов. Сегодня наши ресурсы среднесрочные, а имея среднесрочные ресурсы, входить в долгосрочную ипотечную программу достаточно рискованно. Мы не планируем работать по ипотечной программе именно по этой причине.

И не только мы, но и, я думаю, многие банки сокращают сейчас свои объемы по кредитованию ипотечной программы, не считая, конечно же, чисто государственные банки под гарантии государства.

### **- Были ли у вас прецеденты невозврата кредитов, в том числе, и со стороны юридических лиц, и каковы у вас механизмы предотвращения таких случаев?**

- Во-первых, у нас очень серьезно выстроенная система риск-менеджмента. А кредиты, которые выдаются, выдаются только под определенные гарантии – или это какие-то залоговые инструменты, или какие-то денежные гарантии, или это какие-то поручительства и т.д. Мы, безусловно, повысили требования по тем новым кредитам, которые сейчас рассматриваем.

И банк внес это в свою кредитную политику 2009 года. Что касается тех кредитов, которые у нас открыты на сегодняшний день, то, в основном, если брать наш портфель, то его 50% – это клиенты, занимающиеся торговыми операциями. А, как известно, торговые операции краткосрочны по времени и достаточно оборачиваемы с точки зрения денежного оборота. И слава Богу, у нас казусных случаев не было.

Думаю, это одна из причин избегания неприятных случаев.

У нас много клиентов из числа представителей азербайджанской диаспоры с точки зрения физических лиц, а с точки зрения корпоративных клиентов у нас очень много компаний, не связанных с азербайджанской диаспорой. Я думаю, это правильный подход, так как мы, таким образом, привлекаем российские компании и развиваем банк. С точки зрения нашей диаспоры, у нас больше ориентир на работу с физическими лицами.

По конкурентоспособности нашего банка с точки зрения корпоративного бизнеса важно отметить, что наш банк более оперативный, более гибкий, мы стараемся более оперативно принимать решения в отношении наших клиентов. Банк ориентирован на хорошее обслуживание клиентов.

Наш продуктивный ряд достаточно широк для корпоративных клиентов – мы предлагаем широкий спектр услуг – от разных банковских услуг до более современных – это зарплатные проекты, карты и т.д.

То, что мы начали делать для корпоративных клиентов в прошлом году – в частности, торговое финансирование, создает для банка серьезную конкурентоспособность, и за счет этого мы увеличиваем количество клиентов из числа российских компаний. У нас есть крупные компании, счета которых мы обслуживаем, которая проводит через нас свои обороты. Несмотря на то, что мы – азербайджанский банк, мы также работаем и с чисто российскими компаниями. Это очень важно.

***Роман М. Агаев***  
**Day.Az**

Copyright © Day.Az