

Деньги хотят работать

Кредитование малого и среднего бизнеса становится для банков приоритетным

ФИНАНСЫ

Сергей Степанченко

СВЕРДЛОВСКАЯ ОБЛАСТЬ

СЕКТОР малого и среднего бизнеса становится привлекательным для банковского капитала. Именно это направление кредитования выбрано в качестве приоритетного для Международного банка Азербайджана — Москва. О новой стратегии развития кредитного учреждения рассказывает председатель правления банка Фуад Абдуллаев.

— МБА-Москва работает на российском рынке уже почти десять лет. У него стабильное финансовое положение, растущие показатели. С чем связано изменение стратегии банка?

— Все это так: за 2010 год активы нашего банка увеличились на 24 процента, кредитный портфель — на 25, средства на счетах физических лиц — на 93 процента. Однако для того, чтобы развиваться дальше, наращивать свою доходность, мы должны выходить на новые сегменты рынка, увеличивать число своих клиентов. Поэтому в 2010 году была принята новая стратегия развития, которую разработала известная международная компания PriceWaterhouseCoopers. В ее рамках определены приоритетные для банка сегменты рынка и направления деятельности. К их числу, в первую очередь, относится кредитование малого и среднего бизнеса. Малые и средние компании быстрее крупных преодолели негативные последствия глобального кризиса: они мобильны, экономически гибки, поэтому наш банк видит в них своих потенциальных партнеров.

— Да, это направление, безусловно, перспективно с точки зрения увеличения объема бизнеса, но, с другой стороны, и достаточно рискованно.

— Да, риски здесь выше. Работа с малым бизнесом требует специальных подходов и программ, позволяющих объективно оценить его платежеспособность, кредитоспособность. В то же время, как показывает опыт МБА-Москва, именно операции по финансированию МСБ при правильной оценке рисков приносят существенные доходы. Кроме того реализация этих программ помогает банку улучшить продуктовую линейку, разрабатывать и внедрять современные предложения. Например, развивать смежное направление — так называемую «корпоративную розницу», то есть кредитование сотрудников компаний-клиентов. Кстати, показатели работы банка убеждают в правильности выбранной тактики: например, просроченная задолженность по состоянию на конец 2010 года составила всего 4,5 процента от совокупного кредитного портфеля банка. Это немного, и показатель продолжает снижаться.

— Планирует ли банк развивать филиальную сеть в России?

— Сейчас у нас 14 офисов: в Москве, Санкт-Петербурге и Екатеринбурге. До конца 2015 года мы планируем открыть еще три филиала (в частности, в Нижнем Новгороде), а также оптимизировать сеть продаж, открывая офисы нового формата — более крупные и с расширенным набором услуг.

— Филиал вашего банка в Екатеринбурге открылся в 2005 году. Что вас привлекает в Свердловской области и какие направления деятельности вы здесь видите?

— Это экономически развитый регион, в котором динамично растет не только крупный, но и малый бизнес, на который, как я уже сказал, наш банк и намерен делать основную ставку. В Свердловской области зарегистрировано 31,4 процента всех малых предприятий Уральского федерального округа. На их долю приходится 3,5 процента оборота всех малых предприятий России и 2,7 процента всех инвестиций в этом сегменте российской экономики. И цифры эти имеют тенденцию к росту. Поэтому в Свердловской области мы рассчитываем работать именно в этой нише, для чего расширяем продуктовую линейку, а также стремимся максимально упростить процедуру получения кредита и сократить сроки рассмотрения заявки.

Кроме того, мы развиваем и розничный сегмент, и достаточно успешно. Должен заметить, что в Азербайджане, где работает наш материнский банк, ставки по вкладам существенно выше, чем в России. Валютные в среднем составляют 10–12 процентов, что почти вдвое превышает аналогичные показатели в РФ. Поэтому в дочернем банке МБА-Москва мы держим ставки по вкладам немно-



Фуад Абдуллаев: Мы привлекаем инвестиции в экономику России и создаем здесь рабочие места.

го выше, чем российские госбанки или крупные частные финансово-кредитные организации. В то же время наше предложение по вкладам — абсолютно рыночное и соответствует рекомендациям ЦБ РФ. Результат такой политики тоже налицо: по итогам прошлого года темпы прироста средств на депозитных счетах составили 100 процентов, за первый квартал текущего года — 40 процентов.

— Власти Азербайджана и Свердловской области активно стремятся к расширению экономических связей между республикой и регионом, к росту взаимного товарооборота. Какую роль в этом процессе играет Международный банк Азербайджана-Москва?

— Внешнеторговый оборот Свердловской области с Азербайджаном в 2010 году составил порядка 100 миллионов долларов, в первом квартале 2011 года — 23,2 миллиона. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года он увеличился на 37,4 процента, и мы надеемся, тенденция сохранится. Львиную долю (98,8 процента) в торговом обороте занимает экспорт: Азербайджан закупает в Свердловской области главным образом лес, металлы и продукцию машиностроения. То есть деньги

В Свердловской области динамично растет не только крупный, но и малый бизнес, на который банк намерен делать основную ставку

идут из республики на Урал. И, разумеется, мы, как российский дочерний банк Международного банка Азербайджана, имеющий филиал в Екатеринбурге, обслуживаем и готовы обслуживать эти финансовые операции, создавая для участников внешнеэкономической деятельности наиболее удобные и привлекательные условия. Мы надеемся, что с нашей помощью экономические связи Азербайджана со Свердловской областью будут крепнуть, все больше предприятий Урала, в том числе и малых, будут выходить на внешний рынок для взаимовыгодной торговли.

— Изначально ваш банк был ориентирован на диаспоральный сегмент российского рынка. Остается ли это направление работы в числе приоритетов?

— Безусловно, в том числе и на Урале, где работает множество азербайджанских предпринимателей и других наших соотечественников. Мы оказываем поддержку азербайджанскому бизнесу, а также занимаемся обслуживанием денежных переводов. Эта услуга всегда востребована, мы же, в свою очередь, готовы предоставить ее быстро, качественно и недорого. Для этого в банке создана собственная расчетная сеть денежных переводов ИВА-Express, мы работаем и с другими известными системами по переводу средств по России, в ближнее и дальнее зарубежье, а также расширяем сеть банкоматов.

— МБА-Москва — это банк со 100-процентным иностранным участием. Тем не менее, вы позиционируете себя как российский банк. С чем это связано?

— Мы работаем в Российской Федерации, в соответствии с ее законодательством. Привлекаем инвестиции в российскую экономику и создаем здесь рабочие места. Поэтому наша продуктовая линейка, внутренняя корпоративная культура, система оценки показателей сотрудников, система мотивации — все должно отвечать современным стандартам ведения банковского бизнеса в России. При этом банк, согласно его новой стратегии, должен вырасти не только количественно, но и по всем качественным показателям.