Юрий БАРДИН , председатель правления, МОРСКОЙ Банк

«Мы намерены оставаться корпоративным банком»

Фото Михаила БОГАЧЕВА

Председатель правления МОРСКОГО Банка Юрий Бардин рассказывает в интервью Cbonds Review о том, в чем заключается специфика работы с корпоративными заемщиками из морской и речной отраслей, как повлияла продажа FESCO на доходы банка, насколько удачным оказался его облигационный дебют, какова стратегия формирования собственного портфеля ценных бумаг банка, что ждет рынок банковской розницы и кредитования малого бизнеса и почему МОРСКОМУ Банку выгодно оставаться корпоративным финансовым институтом.

– Я правильно понимаю, что МОРСКОЙ Банк — это все же не совсем рыночный игрок, с учетом того, что он ориентирован на одну отрасль?

– МОРСКОЙ Банк — это рыночный игрок. Правильнее говорить о том, что существуют разные рынки, на которых работают разные банки. Мы не представлены на рынке розничного кредитования, не занимаемся малым бизнесом. Мы работаем преимущественно с предприятиями морской и речной отраслей в широком смысле этого слова.

– Хотите сказать, что вы играете по-крупному?

– В любой отрасли есть малый и средний бизнес. Просто в каждой отрасли он имеет свои масштабы. Принято считать, что в малом бизнесе средний размер кредита составляет 0.5–1.0 млн руб. Такие объемы характерны для торговли, сферы услуг, мелкого производства. А вот в морской отрасли все несколько иначе! Здесь объем кредитов для малого бизнеса варьируется от 25 до 30 млн руб., а для среднего бизнеса это уже порядка 150–250 млн руб. Можно сказать, что МОРСКОЙ Банк — банк для среднего отраслевого бизнеса.

– Вообще у банка довольно богатая история — он существует с 1989 года…

– Действительно, МОРСКОЙ Банк — один из старейших в стране. В следующем году нам исполняется 25 лет.

– За эти годы стратегия, рыночные приоритеты как-то кардинально поменялись?

– В нашей стране за четверть века вообще много чего произошло и поменялось. Естественно, банк тоже менялся вслед за рынком. Сначала это был госбанк, обслуживающий морскую отрасль еще в Советском Союзе. Но к концу 90-х его положение сильно ухудшилось из-за ошибок в кредитной работе, кризиса 98-го года и так далее. И только в середине 2000-х годов, когда банк попал в сферу интересов группы «Промышленные инвесторы», началось его возрождение. Я бы сказал, что современный этап развития банка начался в 2005–2006 годах. За прошедшие годы проделана большая работа, и цифры это очень хорошо демонстрируют (с 1 января 2005 года нетто-активы увеличились почти в 20 раз, капитал — в 17.5 раза). Если построить графики различных

показателей деятельности банка, то мы увидим практически экспоненциальный рост. Период бурного роста экономики вообще и банковской системы в частности, наблюдавшийся в середине 2000-х годов, в настоящее время сменился более спокойными и уравновешенными темпами развития. Сейчас уже мало кто гонится за суперростом, в приоритете — качество, а не количество.

– В чем заключается специфика вашего подхода к работе с корпоративными клиентами?

– Как я говорил ранее, мы стремимся к работе со средним отраслевым бизнесом. В результате этого концентрация крупных кредитов у нас превышает среднерыночный уровень. Это объективная реальность нашей отраслевой ниши. «Разбавлять» относительно крупные отраслевые кредиты более мелкими из других отраслей мы не стремимся. Мы обладаем серьезной экспертизой и компетенцией именно в морской и речной отраслях. Подтверждением правильности такой политики является практически полное отсутствие отраслевых заемщиков в проблемном кредитном портфеле. С прочими проблемными заемщиками банк работает, используя все доступные способы. Но с нашей судебной системой даже наличие залога не гарантирует скорого погашения проблемной задолженности. Поэтому нам проще работать с относительно крупными клиентами в той отрасли, которую мы понимаем и в которой умеем хорошо оценивать риски.

– А риски сейчас высоки? Как отрасль себя чувствует на фоне других и в целом на фоне не очень благоприятного климата в экономике?

– Морская отрасль — это очень емкое понятие. Мы выделим в ней несколько подотраслей. Это и судовладельцы, и стивидоры, и компании, занимающиеся судоремонтом, и компании, занимающиеся инфраструктурными проектами на акваториях, и прочие. Корреляция между ними невысока, и в большей степени их состояние зависит от общего положения экономики. К примеру, если в мире вдруг резко падает объем торговли и, соответственно, снижается объем морских грузоперевозок, это не значит, что все наши клиенты единовременно будут испытывать сложности. Внутри морской отрасли наш кредитный портфель достаточно хорошо диверсифицирован.

– Тем не менее рейтинговые агентства с вами не совсем согласны…

– У рейтинговых агентств больше опасений вызывает не отраслевая концентрация, а средний размер кредита на одного заемщика. У нас очень много клиентов, которые имеют кредиты или выданные гарантии в размере 200–400 млн руб. По стандартам, которые сложились в банковском сообществе из опыта работы с малым и средним бизнесом и розницей, это много. При этом наши крупные клиенты даже периодически интересуются, когда возможности банка по наращиванию ссудной задолженности вырастут еще больше. Еще раз повторюсь: для нашей отрасли 200–400 млн руб. заемных средств — это небольшой объем.

– Какова нынешняя структура собственности банка, как он сейчас связан с Сергеем Генераловым, группой FESCO и «Промышленными инвесторами»?

– МОРСКОЙ Банк никогда не входил в FESCO. Сергей Владимирович Генералов является конечным бенефициаром банка. Информация о структуре собственности банка раскрыта на сайте МОРСКОГО Банка. Предприятия группы FESCO в течение нескольких лет обслуживались в МОРСКОМ Банке. В настоящее время многие из них перевели свои обороты и остатки в те банки, с которыми считают нужным работать их новые акционеры. Какого-то ущерба доходной части нашего бизнеса продажа FESCO не нанесла, поскольку банк никогда не осуществлял значимых активных операций с этими компаниями. FESCO — это крупный морской бизнес. А мы, как я уже говорил, работаем с мелкими и средними клиентами в отрасли.

– Какие источники фондирования для банка сейчас являются ключевыми?

– Прежде всего это средства корпоративных клиентов: депозиты и расчетные счета. Мы стараемся создавать комфортные условия для клиентов, с тем чтобы они любые по срочности деньги несли к нам. Мы стремимся, чтобы наши продукты были современными, технологичными и находились в рынке.

Важным источником являются также вклады физических лиц, их доля в балансе составляет примерно 20%. Это крупные и средние клиенты. В первую очередь речь идет о топ- и среднем менеджменте наших корпоративных клиентов. Ставки по нашим вкладам не являются максимальными ни в Москве, ни по регионам. Но тем не менее наши клиенты выбирают нас, им комфортно с нами работать.

Следующий источник ресурсов — средства межбанковского рынка. Долгосрочные средства мы получаем от МСП Банка и от Торгово-Промышленного банка Китая. Короткие средства на межбанковском рынке используются для фондирования операций на рынке ценных бумаг и управления ликвидностью банка.

В марте этого года важным источником фондирования для нас стали облигации. МОРСКОЙ Банк разместил первый облигационный выпуск объемом 1.5 млрд руб. сроком 3 года с годовой офертой и ставкой в 12.75% годовых.

– Насколько удачным для вас оказался первый опыт облигационных заимствований?

– Мы считаем, что в сложившихся рыночных условиях (ликвидность банковской системы в целом, европейские проблемы вообще и Кипра в частности), а также в результате изменений в расчете рыночного риска (с 1 февраля 2013 года) наше размещение прошло удачно. Объем спроса превысил предложение, облигации приобрело достаточно большое число инвесторов. Думаю, при последующих размещениях премия к рынку будет сокращаться.

– В этом году новые заимствования планируете?

– Возможно. Во второй половине года рассмотрим это вопрос. Решение будет зависеть от ряда факторов. Во-первых, от состояния вторичного рынка наших бумаг. Во-вторых, от общерыночной ситуации. Третьим фактором является достаточность капитала банка. Совет директоров принял решение о проведении собрания акционеров для принятия решения о проведении дополнительной эмиссии акций, в результате которой собственный капитал банка возрастет на 300 млн руб. Согласно нашим планам, в сентября-октябре это увеличение будет зарегистрировано Банком России. Это даст нам возможность нарастить активы, для этого банк, возможно, разместит еще один облигационный заем.

– Кто потенциальные покупатели ваших бумаг?

– Прежде всего это банки. МОРСКОЙ Банк хорошо известен на межбанковском рынке, у нас много контрагентов, сумма бланковых лимитов составляет около 5 млрд руб. Мы, конечно, понимаем, что 5 млрд руб. — это лимиты overnight. Но какая-то их часть была трансформирована в более долгосрочные лимиты, а многие контрагенты открыли дополнительные лимиты. Другая значимая часть инвесторов — это управляющие компании. И третья категория — наши вкладчики, которых заинтересовала более высокая ставка по облигациям, нежели по депозитам.

– Вы на себе почувствовали изменения, произошедшие в связи с новыми требованиями к расчету рыночного риска?

– Я думаю, что в конечном счете все это находит отражение в цене. Мы для себя вывели формулу эквивалентности портфелей. В зависимости от достаточности капитала (норматив Н1), наличия и стоимости средств, ставок по облигациям банк определяет, куда ему в данный момент лучше вложить средства. Могу сказать, что у нас самих сейчас в портфеле есть бумаги как первого, так и второго эшелона. Стараемся в каждый момент выискивать интересные выпуски и осуществлять сделки.

– Distressed-идеи вам интересны?

– Нет, основное условие любой инвестиции для нас — присутствие бумаги в Ломбардном списке. Не скажу, что мы очень активный участник первичных размещений. Но это, пожалуй, единственная возможность, когда мы можем вложиться в неломбардные бумаги. При этом мы практически на 100% должны быть уверены, что бумага войдет в Ломбардный список Банка России. Еще не было случаев, чтобы наши ожидания не оправдались. Бумаг, которые совсем не соответствуют данному критерию, у нас нет. Такие внутренние ограничения сейчас существуют у многих участников рынка. И это, конечно, снизило потенциальный спрос на наши облигации.

Я думаю, что банкам, которые не имеют шансов войти в Ломбардный список, в принципе не стоит выходить на облигационный рынок в современных условиях. Это будет очень дорогой выпуск, который еще нужно постараться продать. Конечно, если повторится ситуация 2006–2007 годов, когда денег было очень много, ставки на межбанке находились на уровне 1–2% годовых, всем «жгли карман деньги», тогда банки без рейтинга и отсутствия перспектив попадания в Ломбард имели бы шансы разместиться. Но повторение ситуации в среднесрочной перспективе вряд ли возможно.

– Каков объем собственного портфеля ценных бумаг банка?

– Портфель банка традиционно состоит из облигаций, и величина его колеблется в диапазоне 2–3 млрд руб. Примерно треть — это валютные бумаги, остальное — рублевые облигации. Величина портфеля определяется возможностями банка по достаточности капитала и рыночными ожиданиями.

– Какие у вас сейчас ожидания по рынку?

– Сейчас мы по многим бумагам первого эшелона находимся на уровнях, близких к историческим. Поэтому в длинные облигации мы больших вложений точно делать не будем. Мы сейчас более внимательно смотрим на короткие бумаги второго эшелона, считаем, что они, возможно, недооценены, из-за того что банки опасаются последствий нового порядка расчета рыночного риска и его влияния на норматив достаточности капитала. Возможно, эти опасения преувеличены. Такие бумаги мы осторожно подбираем в портфель.

– Какую среднюю доходность по портфелю вы получили в прошлом году?

– Наш портфель всегда достаточно консервативен. Примерно 30% портфеля приходится на ОФЗ, дюрация всего портфеля — чуть более года. При таких заданных параметрах в прошлом году доходность составила 10.5% годовых. С учетом высокой надежности и ликвидности портфеля я считаю такую доходность вполне приличной. С акциями мы не работаем. Это наша принципиальная позиция. Мы предоставляем брокерские услуги клиентам, но надо сказать, что и они у нас тоже больше склонны работать с облигациями. Порядка 80% их средств размещено в долговые инструменты. Наши клиенты не стремятся к получению сверхдоходов. Их цель — уровень дохода, несколько превышающий депозитные ставки.

– Такой инструмент, как векселя, банк использует сегодня?

– Мы использовали векселя в качестве подготовки к выпуску облигаций. В 2011–2012 годах банк реализовал две вексельные программы. С тех пор, правда, Банк России вмешался в ситуацию на вексельном рынке, усилив нагрузку на капитал банков в том случае, если они покупают векселя сроком свыше трех месяцев. Поэтому на данном этапе мы не видим больших перспектив этого рынка и новых вексельных программ в ближайшее время не планируем.

– Какие у вас ожидания по поводу развития банковской отрасли в ближайшие годы?

– Мы ожидаем спокойного развития банковской системы, усиления (к сожалению) влияния государственных и окологосударственных банков, которые имеют доступ к дешевым финансовым и иным ресурсам. Думаю, что мало кто может ответить на вопрос: «Зачем это делается?» В таких условиях крайне важно выбрать правильное направление развития. Я считаю, что популярный ныне рынок розничных банковских услуг довольно быстро будет монополизирован госбанками. Небольшие банки, которые последние пару лет пытаются что-то построить в этом сегменте, вкладывая большие средства в строительство сети, фактически выбрасывают деньги на ветер. Вряд ли в ближайшие пять лет на рынок придет какой-то западный игрок, который готов будет эту сеть купить. А за это время госбанки и их дочерние структуры смогут существенно расширить бизнес, в результате чего мелкие игроки, вероятно, пожалеют о выбранной стратегии. Примерно то же самое ждет и классический рынок кредитования малого бизнеса.

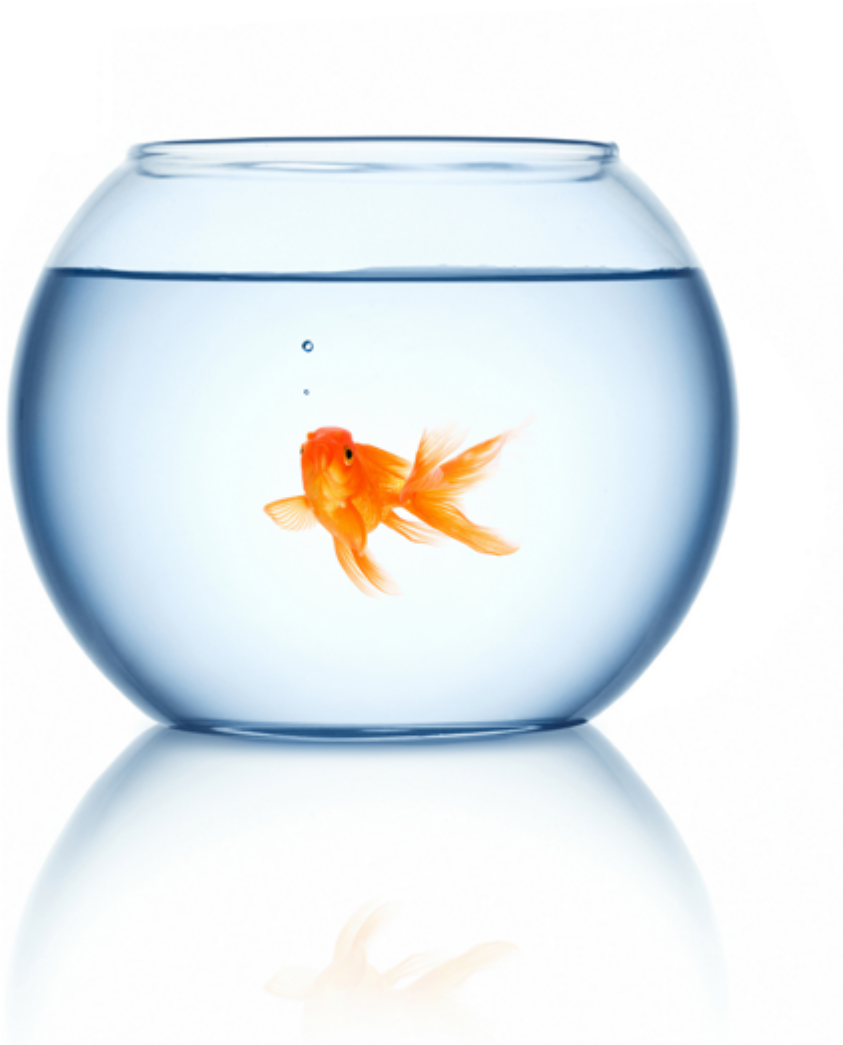
Поэтому мы намерены развиваться в русле выбранной стратегии — оставаться корпоративным банком. Кстати, в последнее время к нам часто приходят клиенты из банков, которые увлеклись розницей, малым и средним бизнесом. Они, как правило, отмечают охлаждение к ним со стороны банков, переориентировавшихся на розницу и малый и средний бизнес. А мы всегда рады приходу новых интересных клиентов.

Беседовала
Антонина ТЕР-АСТВАЦАТУРОВА

mm.cbonds.info

Всё о рублевой ликвидности
Интерактивный календарь событий
Котировки межбанковского рынка
Индексы и индикаторы
Лента новостей и комментариев

CBONDS MM
MONEY MARKET



реклама