



АЛЕКСАНДР КИЗАНОВ

Компании, воодушевленные снижением ключевой ставки ЦБ, активно рефинансировали старые займы и привлекали новые. За год мы поучаствовали в размещении порядка 50 облигационных выпусков трех десятков эмитентов, и те ставки, которые они получили, уже сейчас кажутся невероятными.

— С учетом начавшегося ужесточения денежно-кредитной политики интерес клиентов к долгому рынку снизился?

— С начала года активность эмитентов снизилась, но все равно сохраняется на высоком уровне. Клиентов по-прежнему привлекают уровни ставок, доступные на долгом рынке.

Даже с учетом роста с начала года ставки остаются заметно ниже значений начала 2020 года. К тому же в условиях ухудшения конъюнктуры на зарубежных рынках из-за возросших санкционных рисков внутренний рынок остается безальтернативным. На сегодняшний день привлечение ресурсов в рублях и заключение сделки синтетического хеджирования в долларах дает возможность получить долларовые ставки ниже, чем ставки на рынке еврооблигаций.

— В последние годы банк «Открытие» активно развивал проекты государственно-частного партнерства. Какие проекты оказались наиболее успешными?

— В связи с тем, что у нашего банка широкое региональное покрытие, один из фокусов развития нашего бизнеса — финансирование проектов, направленных на улучшение региональной инфраструктуры. Мы активно участвуем в проектах в социальной и транспортной сфере, здравоохранении и об-

разовании. Из реализованного в прошлом году я бы выделила два наиболее знаковых проекта. Во-первых, организацию первого в России выпуска социальных облигаций для реализации проекта создания образовательных и культурных объектов в Якутии. Во-вторых, кредитование строительства Центра ядерной медицины в Бурятии. На сегодняшний день сложно сказать, насколько проекты будут успешными, так как они пока находятся в стадии строительства, потом еще будут входить в эксплуатационную фазу. И только после этого можно будет оценить, удалась ли или нет, но мы, безусловно, на это рассчитываем.

— А что в части набирающего популярность во всем мире тренда на финансирование устойчивого развития?

— Все больше людей и компаний начинают задумываться об устойчивом развитии, о влиянии жизнедеятельности человека на атмосферу. Конечно, можно жить здесь и сейчас, зарабатывать, игнорируя социальные, экологические и корпоративные факторы, а можно попытаться построить что-то, что минимизирует вред для нас самих, для наших детей и будущих поколений. Поэтому, на наш взгляд, устойчивое развитие важно. Именно поэтому мы пошли и в ветроэнергетику, переработку мусора в прошлом году и активно продолжаем двигаться в этом направлении в 2021-м.

— Расскажите о последних таких проектах.

— В апреле совместно с ВЭБ.РФ и Сбербанком мы сформировали крупный синдикат на финансирование строительства первого в России зеленого электрометаллургического комплекса ОМК «Эколант» в городе Выксе Ни-

жегородской области. Это будет первый не только в России, но и в Европе крупный сталелитейный комплекс полного цикла по экологичным технологиям с минимальными выбросами и вредом для населения.

Весной же банк предоставил кредит дочерней компании госкорпорации «Росатом» — «Аккую Нуклеар» — на строительство АЭС в Турции на специальных условиях, предусматривающих выполнение проектной компанией обязательств в области устойчивого развития. При выполнении требований законодательства Турции по соблюдению экологических норм процентная ставка для заемщика понижается.

— Что может способствовать более активному развитию «зеленого финансирования» в России?

— В первую очередь изменения в регулировании. Это касается как критериев отнесения проектов к зеленым, так и господдержки, включая возможность для банков снижать нормативы обязательного резервирования и нагрузку на капитал по таким кредитам. Это позволит компаниям реально привлекать более дешевое финансирование под зеленые проекты и повысит заинтересованность банков в выдаче таких кредитов.

— В условиях массовой самоизоляции многие банки активно развивали дистанционные каналы взаимодействия с клиентами, в том числе корпоративными. Какие шаги были сделаны в этом направлении в банке «Открытие»?

— В эпоху цифровой трансформации банки конкурируют между собой не ставками, а уровнем сервиса, доступным в дистанционных ка-

налах. Поэтому в этом направлении мы очень сильно продвинулись. В частности, был сделан абсолютно новый интернет-банк «Открытие-Бизнес онлайн» для корпоративных клиентов, отвечающий современным стандартам безопасности и быстродействия. Он не только расширил возможности для клиентов, но и сделал работу комфортнее и понятнее. Новый интернет-банк позволяет работать в любом современном браузере, импортировать и экспортировать большие объемы документов, что важно для крупных компаний. А единое окно позволяет бухгалтеру работать без переключений со счетами сразу нескольких компаний.

В этом году мы продолжим расширять функционал дистанционного банковского обслуживания, в том числе в части внешнеэкономической деятельности компаний. В ближайшее время внедрим автоматизированную проверку корректности заполненных реквизитов через IBAN. Это позволит значительно снизить количество ошибок при вводе банковских реквизитов, а также уберечь деньги от зависания на счетах иностранных банков-контрагентов. Наряду с ВЭД будем развивать сервисы ежедневного обслуживания клиентов. Ставим задачу наладить систему так, чтобы ее можно было гибко подстроить под запросы любого клиента.

— Расскажите о стратегических задачах развития вашего блока на этот год?

— Как и прежде, мы будем фокусироваться на ограниченном круге приоритетных отраслей и комплексном отраслевом продуктивном предложении, которое включает кредитные, транзакционные и инвестиционные решения. Мы не хотим быть лучшими во всех отраслях, так как понимаем, что это невозможно. Поэтому будем концентрироваться на финансировании химического и нефтехимического секторов, металлургической и добывающей промышленности, жилищного строительства, транспорта и инфраструктуры, а также пищевой промышленности и сельского хозяйства. При этом акцент делаем на более долгосрочном финансировании и инвестиционных продуктах. В частности, продолжим активно предлагать кастомизированные решения для сглаживания волатильности рынка, снижения процентных, валютных и ценовых рисков. Ожидаем роста клиентской базы преимущественно за счет интернализации расчетов действующих клиентов, увеличения уровня кросс-продаж, в том числе в рамках группы «Открытие».

— Какого роста кредитного портфеля стоит ждать в этом году?

— Размер капитала банка ставит ограничения на рост портфеля, поэтому по итогам года рассчитываем получить прирост на уровне 7–10% ●