



Фото: Александр Мурашов

Интервью

Сергей Николаевич, каково общее текущее положение банка, итоги ПО ММБ за 1999 год и перспективы на ближайшее будущее?

Международный Московский Банк показал весьма успешные результаты работы по итогам 1999 года, чистая прибыль, рассчитанная по международным стандартам, составила около \$40 млн. По решению совета директоров вся прибыль будет направлена на развитие банка. Кроме того, ММБ разместил среди акционеров новую эмиссию акций, в результате которой уставный капитал банка увеличится в 3,5 раза и достигнет \$1,6 млрд.

После завершения эмиссии немецкий Bayerische Hypo- und Vereinsbank (BHV) увеличит свою долю до 41,03 %, скандинавский Merita Nordbanken (MNB) увеличит свою долю до 20,51 %, Коммерческий банк для Северной Европы (Eurobank, Франция) увеличит свою долю до 22,12 % (Eurobank принадлежит Банку России на 77,75 %). Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР) увеличит свою долю до 10 %, Industrial Bank of Japan уменьшит свою долю до 3,46 %, Сбербанк России снизит свою долю до 2,88 %. Кроме того, из состава акционеров в результате эмиссии выйдут Внешторгбанк России, а также Bank Austria Creditanstalt International и Comit Holding International. Эти банки являлись акционерами ММБ с 1989 года и продали свои акции стратегическим партнерам.

ММБ по объему активов занимает пятое место среди крупнейших банков России. По состоянию на 1 мая 2000 года активы банка составляли \$2 млрд, объем кредитного портфеля составлял \$282 млн. У ММБ около 3400 корпоративных клиентов – крупные и средние предприятия и иностранные фирмы. У нас имеют счета и активно обслуживаются около 40 корпоративных клиентов из числа 200 крупнейших российских предприятий. Банк обслуживает около 7–8 % всех расчетов по российскому экспорту в страны, не являющиеся членами СНГ. Корреспондентская сеть ММБ включает более 1400 банков. ММБ имеет отделение в Петербурге и представительство во Владивостоке.

В качестве основных направлений дальнейшей работы банка его стратегические акционеры определили торговое и проектное финансирование, работу с частными лицами и предоставление банковских услуг через Интернет. Дело в том, что специализацией BHV является торговое и проектное финансирование, а также операции с недвижимостью, в

Международный московский банк (ММБ) основан в Москве в октябре 1989 года. Он стал первым в России банковским предприятием с участием иностранного капитала. Петербургское отделение (ПО) ММБ действует с сентября 1993 года. Здесь работают немногим более 100 человек.

Идея создания филиала ММБ в Петербурге появилась летом 1992 года. Организационный период длился больше года. Все это время банк занимал временный офис – двухэтажный номер «люкс» гостиницы «Прибалтийская». ПО ММБ возглавил Сергей Поздняков, до этого занимавший пост заместителя председателя правления Северо-Западного банка Внешэкономбанка (ВЭБ). Ядро команды банка также составили специалисты ВЭБ в Петербурге.

Изначально банк был создан для работы с совместными предприятиями и нерезидентами. Первое время клиентская база росла исключительно за счет иностранных предприятий, преимущественно из скандинавских стран, однако с 1996 года наметился сдвиг в сторону увеличения числа российских клиентов.

С конца 1995 года ПО ММБ является прибыльным подразделением банка. О нем можно говорить как о самостоятельном центре прибыли, так как филиал ведет отдельную отчетность и сдает ее в местные государственные финансовые органы. С самого начала работа была поставлена так, что степень полномочий отделения по некоторым направлениям деятельности достаточно велика. Прежде всего это – развитие клиентуры и тарифная политика. У филиала есть собственные корреспондентские счета. Прежде чем запустить в Москве некоторые банковские продукты, ММБ сначала «обкатывал» их в Петербургском филиале.

Как и любое крупное финансовое учреждение, ММБ всегда проявлял интерес к обслуживанию и кредитованию телекоммуникационных предприятий. Одним из первых значимых проектов в этой области стал в 1996 году кредит на сумму \$9 млн компании «Северо-Западный GSM» – оператору сотовой связи. Тогда эта компания была в самом начале пути, и банку пришлось потратить много усилий на анализ ее бизнеса. В конце 1999 года ПО ММБ выдало кредит на сумму \$10 млн холдингу «Телекоминвест», причем залогом по кредиту послужили 29 % акций компании «ПетерСтар».

О текущем положении банка и планах по работе в секторе связи генеральный управляющий ПО ММБ Сергей Поздняков рассказал репортеру «Стандарта» Борису Федорову.

Генеральный управляющий ПО ММБ Сергей Поздняков: «Мы ожидаем появления новых участников на рынке телекоммуникаций Петербурга, что будет способствовать созданию более конкурентной среды».

свою очередь MNB специализируется на осуществлении банковских операций через Интернет и предоставлении других электронных услуг. Мы ожидаем, что стратегические акционеры банка перенесут свои основные виды деятельности на ММБ.

Какова оценка перспективности телекоммуникационного рынка Петербурга и Северо-Запада России с точки зрения банка?

ПО ММБ с самого начала было ориентировано на предоставление всего комплекса банковских услуг корпоративным клиентам Петербурга и Северо-Запада в целом. Разумеется, региональный телекоммуникационный рынок постоянно находится в сфере нашего внимания, как один из наиболее перспективных. Причем перспективных не только с точки зрения компаний-операторов связи, но и производителей телекоммуникационного оборудования. Немаловажно и то, что наш регион с точки зрения привлекательности для зарубежных инвесторов занимает одно из первых мест в стране.

В настоящее время этот рынок переживает период активного развития. В то же время, для наиболее успешных компаний рамки Петербурга и даже Северо-Запада оказываются слишком узкими. Так, мы с удовлетво-

рением следим за успешным развитием холдинга «Телекоминвест», расширяющего свой бизнес в других регионах России. В перспективе мы ожидаем появления новых участников на рынке телекоммуникаций Петербурга, что будет способствовать созданию более конкурентной среды, а значит – будет выгодно для конечного потребителя.

Существуют ли, на ваш взгляд, особенности кредитования телекоммуникационных проектов?

Телекоммуникационные проекты, как правило, отличаются значительной капиталоемкостью и сроками окупаемости в диапазоне 3–7 лет. Оценка таких проектов требует обширных знаний и высокой квалификации экспертов, аналитиков. Далеко не всякий финансовый институт обладает необходимыми ресурсами и компетентными кадрами для рассмотрения и финансирования телекоммуникационных проектов.

При реализации долгосрочных проектов ММБ рассчитывает на поддержку со стороны основных стратегических партнеров – банков ВHV и MNB, а также на ресурсы ЕБРР, заинтересованного в расширении инвестиций в перспективные сектора российской экономики.

Какую долю обеспечивают телекоммуникационные клиенты в общих финансовых показателях ПО ММБ?

ММБ изначально создавался как банк, ориентированный на экспортные отрасли промышленности. Однако по мере становления рынка связи банк все активнее стал работать с клиентами, связанными с телекоммуникационным бизнесом. В головном банке и в филиале обслуживаются как известные компании-операторы («Телекоминвест», «Коминком-Комбеллга», «Сонера Рус», «Северо-Западный GSM», «Совинтел», «Ланк», FCN), так и ведущие производители разнообразного коммуникационного оборудования (Siemens, Ericsson, Nokia). Мы рассчитываем на дальнейшее расширение сотрудничества с фирмами телекоммуникационного сектора.

Каким образом банк получает объективную информацию о телекоммуникационном рынке?

Телекоммуникации являются динамично развивающейся отраслью, поэтому столь большое значение приобретает оперативная и полная информация об изменениях на рынке, состоянии компаний, планах их развития. В ММБ за сбор и обработку информации об основных рынках отвечает отдел стратегического планирования. При подготовке обзоров аналитики отдела пользуются разнообразными источниками информации — от периодики и специальных изданий до специально заказанных исследований. Координацией работы подразделений банка в отношении телекоммуникационного сектора занимается соответствующий отраслевой отдел, входящий в Управление клиентских отношений ММБ в Москве.

Существуют ли новые услуги банка, которые могут быть интересны в первую очередь телекоммуникационным клиентам?

В перспективе стратегические партнеры банка – ВHV и MNB – будут оказывать содействие ММБ в разработке новых продуктов и услуг, а также в освоении современных банковских технологий. В первую очередь это относится к Интернет-технологиям. Среди планируемых новых продуктов следует назвать рублевые облигации, которые банк предполагает выпустить на внутреннем рынке.

Есть ли у ПО ММБ планы усиления активности в сфере кредитования телекоммуникационных проектов в Петербурге и на Северо-Западе?

ММБ планирует активизировать свою деятельность по участию в финансировании телекоммуникационных проектов. При этом банк будет опираться на поддержку со стороны своих стратегических акционеров, а также на сотрудничество с ЕБРР. Кроме того, важно отметить, что у ММБ есть значительный позитивный опыт в организации структурированных сделок по финансированию импорта технологического оборудования в Россию с участием таких институтов, как, например, Hermes или Finnvera.



Фото: Александр Мурашов