



XVII Облигационный конгресс стран СНГ и
Балтии

«Россия как международный финансовый центр»

24 - 25 июня 2021 г., Санкт-Петербург





БАХОДИР АЛИМОВ

СОВЕТНИК ПРЕДСЕДАТЕЛЯ ПРАВЛЕНИЯ
АО «НАЦИОНАЛЬНЫЙ БАНК
ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН»

CONTACT:

📍 Tashkent, Uzbekistan, Amir Temur Avenue, 101

☎ (99878)147-15-27

@ BAlimov@nbu.uz

Российский внутренний рынок облигаций – наиболее крупный и развитый среди стран СНГ

(Размер внутреннего рынка корпоративных облигаций, млрд USD на 31.05.21)



Высокая корреляция локальных валют и рубля относительно твердых валют – низкий валютный риск

(динамика курсов валют и корреляция за последние 3 года)



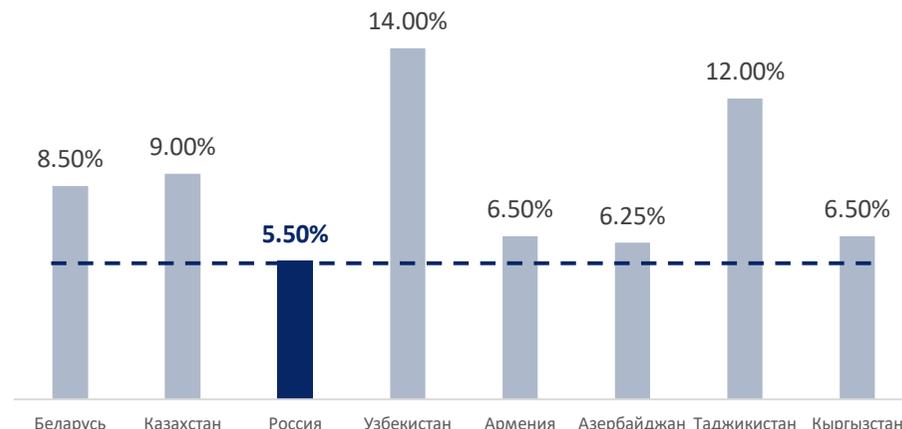
Инвесторы на российском рынке демонстрируют высокий интерес к эмитентам из СНГ

(успешные примеры выхода иностранных эмитентов на российский рынок)



Ставки на рублевом рынке – одни из самых привлекательных в СНГ

(ставки монетарной политики по состоянию на 15.06.2021)





Обзор

- Национальный банк внешнеэкономической деятельности Узбекистана («НБУ») был основан в 1991 году и является крупнейшим коммерческим банком в Узбекистане по размеру активов, кредитного портфеля, капитала, депозитов и чистой прибыли¹
- НБУ предлагает полный спектр кредитных, финансовых, расчетно-кассовых и других банковских услуг
- НБУ полностью принадлежит государству и является системно значимый банк
- Исторически Банк выполнял функции финансирования инвестиционных проектов в стратегических отраслях на основе средств государственных агентств
- С 2019 года, в рамках проводимых экономических реформ в Узбекистане, происходит трансформация Банка в сторону более рыночной бизнес-модели

Взгляды Рейтинговых Агентств (Рейтинги Эмитента)

S&P Global Ratings

BB- (stable)

...Надежный буфер капитала банка позволит ему компенсировать риск ухудшения качества активов из-за пандемии COVID-19 и ожидаемого замедления экономического роста

S&P Global Ratings, Сентябрь 2020

Fitch Ratings

BB- (stable)

...на основе высокой системной значимости НБУ и того, что НБУ является единственным банком, отмеченным ЦБУ как D-SIB

Fitch Ratings, Август 2020

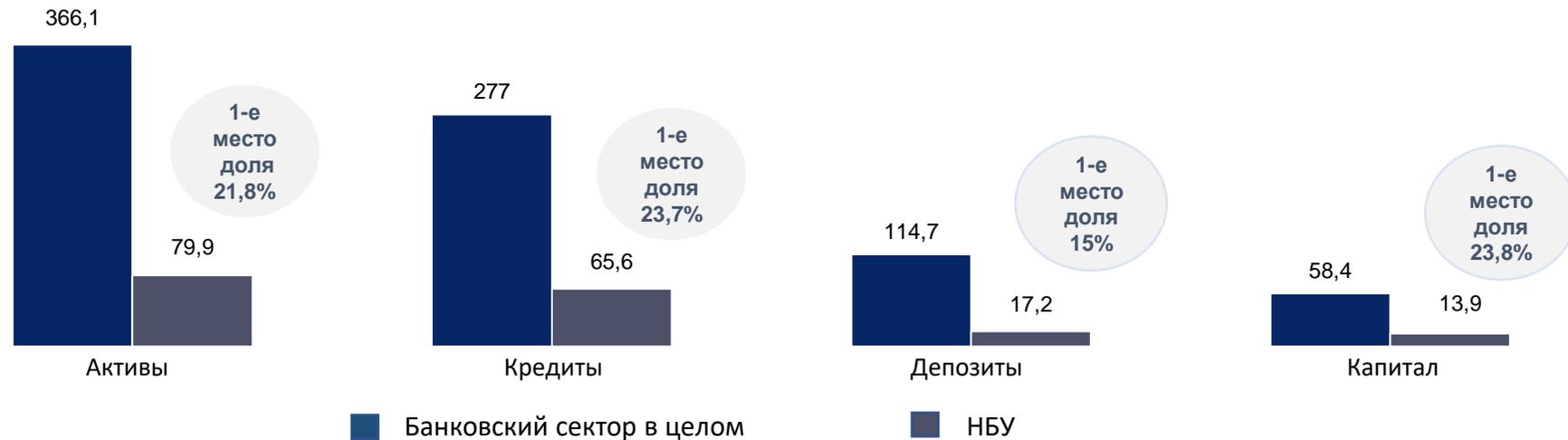
Ключевые финансовые показатели (согласно отчетности по МСФО)

	FY 2019		FY 2020	
	UZS млрд.	USD ² млн.	UZS млрд.	USD ³ млн.
Баланс				
Ссуды клиентам	54,174	6,120	63,476	6,307
Итого активы	65,489	7,399	78,134	7,763
Обязательства перед клиентами	15,507	1,752	17,453	1,734
Обязательства перед Государством и ЦБУ	1,695	192	1,400	139
Прочие заемные средства	33,115	3,741	39,275	3,902
Всего обязательства	50,317	5,685	58,128	5,775
Отчет о доходах				
Чистый процентный доход	1,833	207	3,028	301
Комиссионные доходы	447	51	416	41
Расходы на персонал и операционные расходы	(871)	(98)	(919)	(91)
Чистая прибыль за период	790	89	906	90

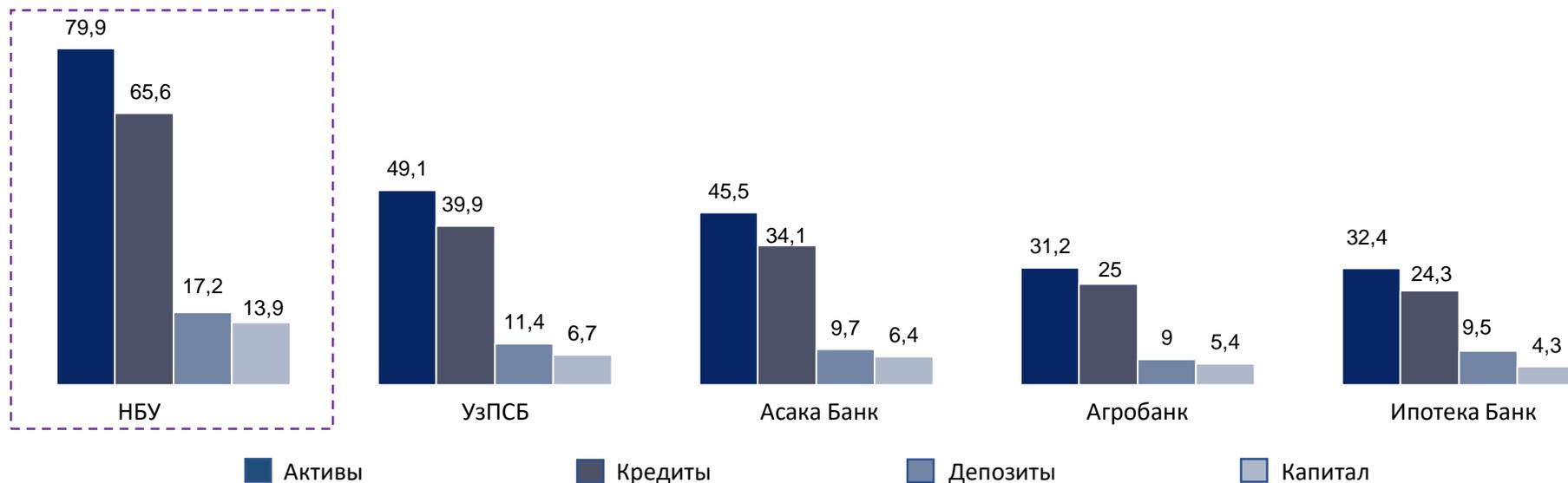
Источники: Данные финансовой отчетности по МСФО, Центральный банк Узбекистана

1) На 1 января 2021 года, 2) Используя средний обменный курс 2019 года в размере 8 851,36, 3) Используя средний обменный курс 2020 года в размере 10 064,73.

НБУ в сравнении с банковским сектором Узбекистана в целом (UZS трлн., 01.01.2021г)

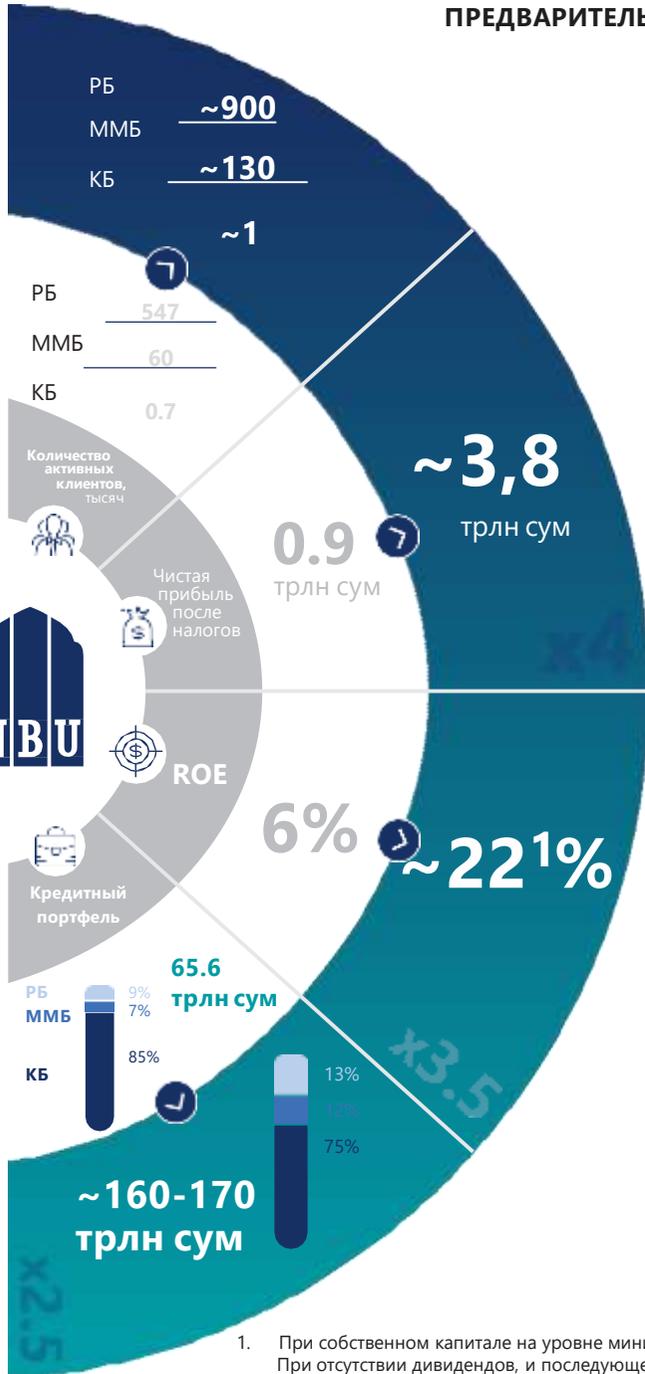


НБУ в сравнении с крупнейшими локальными банками (UZS трлн., 01.01.2021г)



Source: Central Bank of Uzbekistan

ПРЕДВАРИТЕЛЬНО



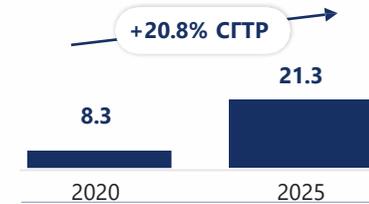
ЧОД рынка после риска, трлн сум

Позиции НБУ в сегменте

Роль сегмента в бизнесе

Что это значит для НБУ

Корпоративный бизнес



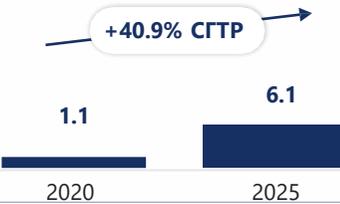
Крупнейший сегмент на рынке

Лидирующая доля НБУ на рынке

Сегмент является **основным источником доходов** НБУ (85% от портфеля кредитов банка)

Удержание и усиление лидерских позиций посредством предоставления широкого спектра продуктов с лучшими на рынке параметрами обслуживания

Розничный бизнес



Самый быстрорастущий сегмент с долгосрочным потенциалом выхода на объемы корпоративного сегмента

Синергия с корпоративным сегментом, позволяющая наращивать базу клиентов за счет крупного канала зарплатных проектов

Завоевание **лидерства в крупнейших продуктах** (ипотека, автокредиты, остатки)
Развитие передового ценностного предложения в долгосрочной перспективе

Микро и малый бизнес



Значительный рост сегмента
Сложность работы с сегментом в связи с **доминирующей долей «серых» доходов**

Отсутствие **явного конкурентного преимущества**

Создание привлекательного продукта (**hook-продукт**), процесса для обслуживания ММБ и **формирования партнерских отношений с клиентами** в долгосрочной перспективе

Позиции:

1. Слабая позиция
2. Удовлетворительная позиция
3. Лидирующая позиция

1. При собственном капитале на уровне минимальных нормативных требований; При отсутствии дивидендов, и последующему повышению собственного капитала ожидаемый ROE находится на уровне 18-20%



O'ZMILLIYBANK

**БОЛЬШОЕ СПАСИБО
ЗА ВНИМАНИЕ!**