

Средние банки привыкли рассчитывать на свои силы



Илья Юрьевич, в условиях нестабильности финансового рынка и высокой инфляции в банковской сфере происходят разные процессы, в частности, слияния и поглощения, банкротства. Есть даже мнение, что некоторым собственникам стоит частично законсервировать свой банковский бизнес. Какова должна быть сегодня стратегия успешного развития банковского бизнеса?

Если рассуждать с позиции банка и наших партнеров, то говорить про какую-то четко выработанную стратегию в кризисный период еще рано. Причина проста – пока непонятно, какая ситуация будет к концу года, сколько будет стоить доллар, сколько – нефть. Один из сценариев развития событий предполагает, что на верхнем пределе расширенного валютного коридора рост стоимости бивалютной корзины остановится. Это возможно при условии, что цена нефти не опустится ниже 30 долл. за баррель. Если цена на нефть опустится ниже, то не исключено, что Центральный банк будет вынужден существенно расширить валютный коридор, подняв его верхнюю границу.

Банки нашего уровня несильно зависят от государственных средств, хотя мы и имеем возможность привлечения беззалоговых ресурсов у Центрального

банка. Ситуация сейчас такова, что большинство вкладчиков и клиентов, наблюдая рост курсов валют, мощно, как мы говорим, «перевернулись в валюту». На мой взгляд, банки (не учитывая госбанки) разделились в основном на две категории: на те, у которых острый дефицит денежных средств, и у которых денег много, но не очень понятно, что с ними делать. Для того чтобы ограничить валютные риски, средства находятся в свободно конвертируемой валюте на счетах в зарубежных банках и практически не работают. Поэтому вроде бы получается, что показатели ликвидности высоки и требования Центрального банка выполняются, но в то же время страдает доходность.

Основная статья дохода многих банков – это кредитование корпоративной клиентуры. Поэтому, если говорить о нашей стратегии, то она выжидательная, как минимум, до момента, когда будут известны результаты баланса I квартала. Я предвижу большую проблему у большинства банков, связанную с ухудшением качества кредитного портфеля. Значительное снижение балансовых показателей впоследствии может вылиться в невозвраты по кредитам. Поэтому на сегодняшний момент надо очень осторожно относиться к самому заемщику, не верить его обещаниям. Кроме того, в условиях нестабильности трудно адекватно оценить любой залог (недвижимость и другие активы). Для нас помимо кредитной истории очень важный показатель – обороты по расчетному счету заемщика. Сегодня в нашем банке действует программа мониторинга финансовой деятельности предприятий-заемщиков более жесткая, нежели раньше, так как в условиях кризиса нужно оперативно отслеживать свою клиентуру, понимать, насколько жизнеспособен их бизнес.

Часть валюты, которая у нас сейчас есть, мы собираемся размещать в кредиты. Вероятно, мы скоро начнем кредитование в рублях, которое было временно «заморожено» в силу того, что не очень был понятен «вал переворота». Мы пытаемся создавать более качественный кредитный портфель, но для этого должно пройти определенное время. Сегодня у нас ставки сделаны на то, чтобы в кратчайшие сроки выровнять дисбаланс между валютными пассивами и рублевыми активами, а также увеличить доходность вложений, в условиях резкого удорожания привлеченных ресур-

сов. Путем несложных вычислений мы вывели для себя формулу, согласно которой эффективная процентная маржа в деятельности банка нашего уровня (выраженная в процентах годовых разницей между доходностью всех активов банка и стоимостью всех привлеченных ресурсов) должна составлять не менее 4%.

Все имеющиеся валютные активы разместить в кредиты не позволяют нормативы. После того, как Центральный банк резко сократил объем свопов, сложилась парадоксальная ситуация, при которой стоимость рублей под залог валюты была в 2–3 раза выше, чем стоимость рублей без залога. Мы имеем возможность привлечь у Банка России беззалоговый кредит, но, получив его, мы ограничены в инструментах его использования. Например, нельзя осуществлять сделки «своп», фактически размещая рубли под залог долларов или евро. Один из инструментов вложения валюты – евробонды. Это достаточно ликвидный валютный актив, это валютные облигации системообразующих предприятий, которых государство будет всегда поддерживать.

Думаю, что в течение всего 2009-го года ресурсы будут стоить достаточно дорого. Видимо, кому-то придется заметно свернуть объемы своего бизнеса, постараться обходиться без привлеченных денег, поскольку обслуживание этих долгов стало очень дорогим. Тут все зависит от нормы прибыли, которая заложена в уставную деятельность предприятий. Очень приветствуются на государственном уровне слияния и поглощения, которые могут снизить себестоимость бизнеса, избежать банкротства, сохранить высокое качество обслуживания клиентов.

Откуда банкам брать средства в условиях нестабильности? Насколько сужаются возможности, в частности по ИРО?

Понятно, что любой кризис, любая нестабильность на рынке приводит к разным осложнениям. Но для тех, кто выстоял – это и большие возможности. Сложной ситуация будет, конечно, у тех банков, которые брали внешние займы или рассчитывали на ИРО. Государство будет стараться поддерживать в основном системообразующие банки, хотя именно крупные банки часто не проводили клиентские платежи.

Мы себе этого позволить не можем, и гордимся тем, что ни на минуту не задержали никаких клиентских платежей, неся определенные убытки. Большим подспорьем оказалось и то, что в самый разгар кризиса мы получили лицензию на работу с физическими лицами. Банку повысили рейтинг, и мы получили доступ к беззалоговому кредитованию в Банке России. Если раньше мы были ограничены количеством инструментария, то сегодня круг возможностей расширился.

В последнее время в банковской сфере растет количество просроченных кредитов. Как решаются проблемы кредитования, ритейлового бизнеса?

Да, рост есть. Проблема, мне кажется, обострится в апреле, а невозвраты начнутся позднее. Я надеюсь, что нам удастся избежать этого благодаря жесткому мониторингу. Мы пытаемся минимизировать возможные потери путем уменьшения задолженности.

В основном эти проблемы будут испытывать банки, у которых было много беззалоговых кредитов. У нас

большинство кредитов было обеспечено, причем обеспечение дисконтируется в среднем на 50–55%. Мы занимаемся в основном консервативно-классическим кредитованием, т.е. индивидуально подходим к каждому заемщику, требуем обеспечения кредита жестким залогом и т.п. Например, у нас есть кредиты под залог недвижимости, но нет классической ипотеки. Докризисная ситуация показала, что нам было очень тяжело увеличивать кредитный портфель. Хотя позитивную роль сыграло то, что три года мы находились в процессе получения лицензии на работу с физическими лицами, т.е. находились под усиленным контролем Центрального банка. Раньше нам было сложно найти заемщика, который удовлетворял бы всем нашим требованиям и при этом был бы готов платить ставку выше, чем, например, у Сбербанка или ВТБ.

Заниматься ритейловым бизнесом можно, но не надо его строить только на привлеченных деньгах. Занятие ритейлом – это дорогое удовольствие. Надо открывать офисы, платить аренду, набирать людей, платить им зарплату и т.п. А когда начинаются невозвраты, то доходная часть останавливается, а расходную – никто не отменял (зарплату надо платить, аренду и пр.).

Возникает вопрос о распределении государственных средств в банковскую отрасль.

Хочу подчеркнуть, что банки нашего уровня, как правило, не привыкли рассчитывать на господдержку. Мы привыкли отвечать сами за себя, и эта политика, наверное, себя оправдывает. Хотя все необходимые договоры для потенциальной возможности получения кредитов в ЦБ РФ мы подписывали, подписываем и будем подписывать. Возможно, будем пытаться участвовать в тендерах по привлечению средств, поскольку это – еще один «запасной аэродром». Длинные деньги все равно достались только системообразующим банкам, которые, в том числе и благодаря этим деньгам, начали поглощать другие банки. Я не исключаю, что это часть государственной политики. Еще В.Геращенко в свое время говорил, что у нас очень много банков, надо их количество сокращать. Последние два года их число активно сокращалось на основании Федерального закона 115-ФЗ «О противодействии легализации доходов...».

Что сейчас Вас больше всего волнует? Что Вы прогнозируете?

Во-первых, меня волнует кризис ликвидности кредитных портфелей. Во-вторых, очень волнует вопрос, когда начнет оживать межбанковский рынок. Мы не сильно рассчитываем на госсредства, значит надо как-то между собой опять дружить. Но пока есть определенное недоверие, никто не верит словам друг друга, кого ни спроси, все скажут, у нас все хорошо, а посмотришь баланс, это не совсем так.

Мы устанавливаем только встречные лимиты на банки нашего круга – на те банки, с которыми у нас были очень давние связи, где знакомо руководство, акционеры, где дилеры постоянно встречаются. Поэтому надо сделать так, чтобы быстрее оживал межбанковский рынок. Говорить о глобальной тенденции пока рановато – надо осмотреться.

Беседовал Сергей ХОРОШЕВ