«ПОКА ВАЛЮТНЫЙ РЫНОК НЕ СТАБИЛИЗИРУЕТСЯ, СЕРЬЕЗНОГО РОСТА РЫНКА ОЖИДАТЬ НЕ СТОИТ»

НАРЯДУ С ПРОГНОЗАМИ ПО СНИЖЕНИЮ ТЕМПОВ РОСТА РЫНКА КОРПОРАТИВНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В ЦЕЛОМ В 2012 ГОДУ ФИЛИАЛ «ПЕТЕРБУРГСКИЙ» БАНКА «ГЛОБЭКС» НАМЕРЕН В ТРЕТЬЕМ КВАРТАЛЕ УВЕЛИЧИТЬ КРЕДИТНЫЙ ПОРТФЕЛЬ ДО 15 МЛРД РУБЛЕЙ. УПРАВЛЯЮЩИЙ ФИЛИАЛОМ ЮРИЙ КРАСКОВСКИЙ РАССКАЗАЛ КОРРЕСПОНДЕНТУ BG КРИСТИНЕ НАУМОВОЙ О ПЛАНАХ НА ГОД, О ВОЗМОЖНОЙ ПОКУПКЕ ИПОТЕЧНЫХ ПОРТФЕЛЕЙ, А ТАКЖЕ О ПЕРСПЕКТИВАХ СНИЖЕНИЯ ИПОТЕЧНОЙ СТАВКИ В РОССИИ.

BUSINESS GUIDE: Как вы оцениваете результаты работы филиала в первом квартале?

ЮРИЙ КРАСКОВСКИЙ: Положительно. Чистая прибыль за указанный период составила 84 млн рублей, а по итогам четырех месяцев — 119 млн рублей. К концу года мы планируем заработать чистую прибыль в 240 млн рублей, и это будет рекордный показатель для филиала. Объем привлеченных средств за первые три месяца увеличился более чем в три раза и на 1 апреля составил 8,4 млрд рублей. Кредитный портфель за первый квартал вырос на 20% — до 8,7 млрд рублей.

BG: Каковы прогнозы по кредитному портфелю до конца года?

Ю. К.: Несмотря на некоторую стагнацию на рынке в целом, мы ожидаем серьезный прирост кредитного портфеля в этом году. В третьем квартале планируем выйти на показатель 15 млрд рублей, а год закончить на уровне 13 млрд рублей.

BG: Но в целом прошлогодний рост корпоративного сегмента кредитования не продолжится?

Ю. К.: Прогнозировать ситуацию на ближайшие восемь месяцев сейчас довольно сложно, поскольку серьезный рост доллара по отношению к рублю привносит на рынок непредсказуемость и нестабильность. До тех пор пока валютный рынок не стабилизируется, серьезного роста рынка не стоит ожидать. По мнению как клиентов, так и большинства банков, при такой волатильности нет смысла кредитовать реальный сектор — гораздо проще приобрести доллар и получать прибыль. По всей видимости, именно так и будет развиваться ситуация. Но если появится определенность, стабильность на финансовых рынках, можно будет зафиксировать ежегодный рост кредитного портфеля на уровне 15–20%.

BG: Девелопмент по-прежнему наиболее рискованный сегмент бизнеса для кредитования?

Ю. К.: Да, для нас девелопмент по-прежнему кажется наиболее рискованной отраслью. Стоимость жилья падает, снижается ликвидность коммерческой недвижимости. Вызывают определенные опасения планы администрации Петербурга по пересмотру финансирования инженерной подготовки территории. Это может привести к тому, что новостройки будут несколько лет оставаться неподключенными. В этих условиях мы практически не кредитуем девелоперские проекты.

BG: Какие сегменты рынка в таком случае кредитует банк?

Ю. К.: Наибольшую долю в нашем кредитном портфеле занимают подрядчики



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

инфраструктурных проектов (строительство портовой, дорожной, мостовой, коммунальной, инженерной инфраструктуры). Кроме того, сейчас в нашем портфеле появились также первые клиенты, занимающиеся импортом и продажей автомобилей. Перспективной отраслью мы считаем для себя торговлю. Это наименее рискованный сегмент, работающий стабильно. Однако пока доля таких компаний в кредитном портфеле не очень высокая.

BG: Можно ли прогнозировать некоторое снижение ставок по кредитам для корпоративных клиентов?

Ю. К.: Ставки зависят от рынка, а рынок, в свою очередь, сегодня нестабилен. Существенное падение на фондовом рынке, на рынке акций и облигаций не позволяет снижать процентные ставки. До тех пор пока сохраняется волатильность и пока не прекратится отток капитала из России, я бы прогнозировал незначительный рост ставок по кредитам для корпоративных клиентов — примерно на 1–2%.

BG: Центральный банк зафиксировал рост ставок по вкладам для физических лиц. Повлечет ли это рост ставок по кредитным программам в розничном направлении?

Ю. К.: Первая десятка розничных банков подняла максимальные ставки по вкладам до 9,77%, и это тревожная тенденция. Официальные данные по инфляции гораздо ниже (на уровне 5–6%), значит, рост ставок вызван нерыночными условиями. В банковской системе не хватает длинных денег, поэтому банки идут на привлечение ресурсов населения на срок полгода и выше под высокие проценты. Банки вынуждены заниматься перекрестным субсидированием: дорогие длинные деньги физических лиц разбавляются короткими средствами на счетах клиентов. Поэтому прямой корреляции между повышением ставок по вкладам для физических лиц и ставок по кредитным программам я не вижу. В противном случае клиенты просто будут уходить в банки, которые предлагают менее высокие процентные ставки.

BG: Как в 2012 году филиал планирует развивать ипотечное направление?

Ю. К.: Сейчас мы работаем с тремя программами по стандартам АИЖК. Кроме того, сейчас банк планирует войти и в сектор собственных ипотечных программ. В настоящее время мы ведем переговоры с несколькими банками о покупке готовых ипотечных портфелей. Мы намерены потренироваться на небольших проектах, изучить эффективность направления. Однако сейчас, с точки зрения получения прибыли, нам гораздо проще работать с крупными юридическими лицами. Для работы в розничном сегменте необходимы значительные затраты на развитие филиальной сети, на расширение персонала, на автоматизацию.

BG: Руководство страны обещает сделать ипотечные программы более доступными для населения. Сегодня есть экономические возможности для снижения процентной ставки?

Ю. К.: Надо понимать, что ставка ипотечного продукта зависит от себестоимости ресурсов. Если банки привлекают депозиты по ставке 9,77%, с учетом необходимости создания резервов и отчисления 4% в фонд обязательного резервирования отчислений в систему страховых вкладов, себестоимость ипотечного продукта составляет 12,2–13,7%. Если взять за основу расчетов среднюю по банкам ставку по вкладам в размере 6,61%, то себестоимость ресурсов составит для крупных банков 8%, а для небольших — 9,4%. И это без учета прибыли. Если закладывать прибыль, которая, безусловно, невелика, ставка составит 11–13,5%, что как раз и соответствует сегодняшней ситуации. Ставки, под которые банки сегодня выдают ипотечные кредиты, приносят минимальную прибыль. Снижение ставок возможно, но это займет длительное время. Этому может способствовать увеличение количества дешевых или бесплатных денег в структуре пассивов. Другой путь, пользовавшийся популярностью до кризиса, — это выпуск и продажа иностранным банкам облигаций и кредитных нот под сформированный ипотечный портфель. Но в настоящее время этот рынок закрыт и вряд ли скоро откроется. Третий вариант снижения ставок по ипотеке — государственная поддержка. Однако, на мой взгляд, такие государственные программы должны быть ориентированы на малоимущие слои и средний класс — на жилье эконом-класса. Можно пойти также по пути стран, которые прибегают к субсидированию ставок по ипотечным кредитам. Это необходимо рассматривать как социальную программу, дотировать жилье, стоимость квадратного метра которого не превышает 30 тыс. рублей. Вряд ли это подойдет непосредственно для Москвы и Петербурга, однако позволит развивать пригороды столиц, а также будет весьма эффективным в провинции. ■