



ФИНАНСОВЫЙ РЫНОК

Александр ПИКЕР:

«МЫ НЕ ПАСУЕМ ПЕРЕД ТРУДНОСТЯМИ»

Алевтина ДОНСКИХ

Представляя отчет Правительству о ходе реализации такого важного направления антикризисной программы, как поддержка малого и среднего бизнеса, глава ФНБ «Самрук-Казына» Кайрат Келимбетов недавно отметил, что АТФБанк участвует в ней и собственными средствами. На эти цели банк выделил 10 миллиардов тенге в дополнение к средствам фонда «Даму». Подобное решение финансового института, входящего в международную UniCredit Group, вполне можно расценивать как прямое заявление иностранных акционеров о том, что банк не намерен уходить из страны, и настроен своими средствами способствовать укреплению казахстанской экономики. На фоне стратегий других глобальных банков, сворачивающих свое присутствие в различных регионах мира, политика группы может выглядеть нелогичной. Однако мой собеседник — председатель правления АО «АТФБанк» Александр ПИКЕР имеет другую точку зрения. «UniCredit всегда смотрит далеко вперед, верит в то, что кризис скоро пройдет, верит в перспективы Казахстана и тем самым говорит всем своим клиентам в 22-х странах мира, что республика остается очень интересным, привлекательным рынком. Как для банков, так для бизнеса и инвесторов», считает глава правления банка. Столь же откровенно Александр ПИКЕР отвечал и на другие вопросы нашей газеты.

— Господин Пикер, в конце 2008 года вы откликнулись на просьбу читателя нашей газеты, который переживал за свой депозит в АТФБанке, и очень обстоятельно прояснили ситуацию с провизиями и прибылями банка. Напомним читателям КП, что в декабре банк пошел на оперативное формирование провизий объемом 38,5 миллиарда тенге, предпочтя получению прибыли повышение устойчивости банка. Как этот шаг и нынешняя политика банка, направленная на повышение его устойчивости, по вашим оценкам, сказались на настроениях клиентов?

— Буду откровенен, это был непростой шаг — публично объявить об убытках банка и объяснять их причины, говорить о проблемных кредитах. Но мы считали более важным быть честными перед своими клиентами и показать картину такой, как она есть. Теперь же, по окончании первого квартала всем стало очевидно, что мы были первыми, но не единственными, кто с этими трудностями столкнулся. И сегодня уже все понимают, что проблемные портфели — у многих банков.

Однако этот шаг и политика банка негативно не отразились на клиентах. Мы получили дополнительно капитал 18 миллиардов тенге, создали провизии. И именно поэтому в первом квартале у нас сложился убыток в 2,6 миллиарда тенге. Но уже по итогам текущего года мы собираемся выйти на «плюс». Несмотря на убытки, клиенты нас поняли и не «оштрафовали». Оттока клиентов не произошло. Более того, только за март наша депозитная база выросла на 3 процента, или на 70 миллионов тенге. Мы активно финансируем экономику. В том числе и благодаря росту депозитной базы.

— На днях был обнародован отчет международной группы UniCredit Group, в которую входит АТФБанк. Несмотря на переживаемый в мире финансовый и экономический кризис, консолидированная чистая прибыль группы превысила 4 миллиарда евро. При этом самый проблемный четвертый квартал принес группе 505 миллионов евро. Как эти показатели экстраполируются на деятельность, устойчивость, рейтинг АТФБанка — казахстанской дочки UniCredit Group?

— Успехи материнского

банка нам были очень необходимы! Ходили слухи, что UniCredit имеет проблемы и поэтому хочет расстаться с «дочкой» в Казахстане. Теперь же, когда UniCredit показал свой успех, нет оснований для таких разговоров, и мы можем нормально работать. Клиенты теперь грамотно подходят к выбору банка. Многие смотрят не только на высокое вознаграждение, но и на то, насколько устойчивы его акционеры и как банк работает на рынке. Устойчивость материнского банка позволяет нам не испытывать проблем с фондированием, с привлечением средств. И хотя наши отношения с UniCredit Group строятся на коммерческой основе, такое фондирование обеспечивает банку конкурентные преимущества на рынке. Потому что в данный момент на мировом рынке никакой банк или группа инвесторов не спешат давать деньги в Казахстан, учитывая страновой рейтинг, который, к сожалению, упал.

Сейчас и мы получаем фондирование от материнского банка по более высокой, чем прежде, цене. Но это привлечение средств по-прежнему более конкурентно. Теперь у нас есть время до сентября, чтобы хорошо поработать и убедить всех, что банки у нас работают нормально, что банковская система не рухнет. В UniCredit Group относятся к этому с пониманием. Материнский банк не говорит нам: «Сегодня зашел, а с завтрашнего дня хочу получить прибыль». Нам банк говорит: «Да, есть проблемы с кредитами. Казахстанская банковская система, экономика в сложной ситуации. Поэтому создайте провизии, чтобы у вас была стабильность, чтобы не было проблем». UniCredit Group видит, что наш банк работает оперативно. И если бы не требование формировать провизии, у нас была бы хорошая прибыль. Но акционеры знают, что эти провизии временно необходимо создавать.

UniCredit всегда нацелен на долгосрочную перспективу. Поэтому в Казахстан группа зашла не ради быстрой прибыли, а имея настрой на продолжительную работу. UniCredit Group — сетевой банк, у него клиенты в 22 странах мира, многие из которых имеют бизнес здесь и интерес. И банк хочет показать клиентам

во всей сети UniCredit Group, что Казахстан остается очень интересным рынком.

Что дает клиентам АТФБанка участие в группе? Думаю, самое важное — перенос лучшего опыта, наработанного в различных структурах группы, лучшие продукты. Поэтому каждому из банков группы не нужно заново изобретать велосипед: можно взять уже наработанное, и им пользоваться. Например, кредитные карточки из Турции, где очень сильный рынок этих продуктов. Можно взять продукты из Хорватии. Мы, например, смотрим, какой кредитный продукт был самым успешным в группе, и его привносим сюда. Именно такой подход позволяет нам обеспечивать клиентам полноценный, разнообразный пакет услуг.

Кроме того, отвечая на вопрос о возможном уходе банка из страны, всегда надо оценивать, какова цена ухода? Не только финансовая, но и репутационная, поскольку клиенты привыкают к определенному сервису и тем преимуществам, которые сетевой банк дает им в каждой из стран своего присутствия. Поэтому еще больший вопрос — какой, учитывая эти факторы, будет цена возврата. Я думаю, что UniCredit Group, ориентирующаяся в первую очередь на интересы своих клиентов, не уйдет с этого рынка. Мы не пасуем перед трудностями.

— Многие казахстанские банки в последние два года испытывают проблемы, обусловленные необходимостью гашения ранее привлеченных внешних заимствований с одной стороны, а с другой — ограниченным доступом к международным рынкам кредитования, невозможностью рефинансироваться. Уже говорится о необходимости реструктуризации внешних заимствований, и это проблема не только самих банков, но и — потенциально — всего финансового сектора. Если ограниченные дефолты станут полноценными. Потери же репутационного свойства — налицо, что отражают упавшие рейтинги. А каковы объемы внешней задолженности АТФБанка, и каковы перспективы их погашения?

— АТФБанк должен погасить свыше 500 миллионов долларов в мае. Часть этого долга будет рефинансирована



UniCredit Group. Рефинансирование будет предоставлено нам на три месяца. Еще один платеж предстоит осенью. И это обязательство — бонды почти на 200 миллионов долларов — мы собираемся полностью погасить.

— Казахстан также, как и другие страны, вовлеченные в орбиту кризиса, разработал антикризисную программу. Одна из мер — девальвация национальной валюты. Именно этот шаг вызвал наиболее эмоциональные комментарии. На ваш взгляд, спустя несколько месяцев, появились ли макроэкономические показатели, которые позволяют не эмоционально, а объективно оценивать эти меры?

— Антикризисная программа Казахстана полностью совпадает с подходами и принципами антикризисных мер Великобритании, США и других ведущих экономик мира. Так, предусмотрена помощь строителям, малому и среднему бизнесу, банкам, часть из которых национализируется. Что тоже правильно. Есть деньги для бизнеса, где великолепно работает программа «Даму». Я считаю, что это все хорошо работает. Хотелось бы, чтобы все также успешно получилось с недвижимостью. Пока, мне кажется, было ошибочно изначально делать ставку на строительные компании. Просто потому, что они не выполнили то, на что все рассчитывали. И впоследствии был сделан, как я думаю, правильный шаг «Самрук-Казына» о выкупе государством квартир.

Что касается девальвации тенге, то, как экономист я скажу, что, согласно экономической теории, это правильно. Но как человек, который живет здесь, скажу, что это, конечно, тяжело для населения. Конечно, это и очень большая проблема для национальной валюты, которая потеряла доверие населения. Опять возобновился процесс долларизации экономики.

Например, у нас не хватает депозитов в тенге. Несмотря на то, что мы очень хорошо платим по этим депозитам. Причем даже госучреждения перешли на долларовые депозиты. Я думаю, это не совсем правильно: они должны держать деньги в тенге. А в итоге возникает разрыв, недостаток национальной валюты в банке, поскольку нам необходимо выдавать кредиты в тенге. Нам же интересно давать кредиты в тенге, особенно малому и среднему бизнесу, который не связан в своей работе с долларовыми доходами.

— Большая составляющая антикризисной программы — выделение бюджетных средств на финансирование МСБ, рефинансирование ипотеки. АТФБанк не проявлял интереса к идее вхождения в свой акционерный капитал государства также, как к иным формам государственной поддержки. Однако принял участие в программе софинансирования с «Даму». Чем обусловлен этот выбор и как складывается партнерство с государственным институтом развития?

— Мы отказались от идеи вхождения в капитал, поскольку средства на докапитализацию нам предоставил наш акционер. Что же касается программы «Даму», то мы с интересом восприняли ее. Преимущество такого финансирования не только в том, что кредит предоставляется в тенге, но и в том, что это очень выгодный кредит для заемщика. Если мы кредитруем по коммерческим условиям, то предоставляем ему заем под 12,5 процента, как по программе «Даму», не можем. Программа же «Даму» выгодна и предпрятию, и банку, и государству, поскольку тем самым хорошо стимулируется экономика. Мы получили от фонда 16 миллиардов тенге. Таким образом, доля нашего банка в общем объеме выделенных средств составила 32 процента, что является

максимальной долей среди всех участников программы. Мы решили также выделить на эту программу собственные 10 миллиардов тенге. Тем самым фактически удвоив свое участие в национальной программе финансирования бизнеса. При этом часть средств идет на рефинансирование прежних кредитов наших клиентов, а часть — на новые кредиты. При выдаче средств мы используем технологии и отработанные системы риск-менеджмента UniCredit Group.

— Как отразились последние события финансового сектора в целом на политике кредитования банка? Изменились ли принципы, правила, условия кредитования, каковы требования к заемщикам и каково качество ссудного портфеля?

— Да, мы более строго оцениваем способность клиента платить по кредиту. Их доступность к кредитам в целом усложнилась, а требования к ним ужесточены. Некоторые клиенты отказывались от кредитов, поскольку в договор мы включили пункт о том, что Генпрокуратура может их проверить. В итоге нас оштрафовали за то, что мы не освоили транш до первого апреля. Мы выполнили обязательства только к 8 апреля. Я считаю, что это неправильно, поскольку идет давление на банки. Кредитные решения надо принимать взвешенно, все хорошо проверив. А на это требуется время, которое ограничено административно.

— Сегодня мало кто берет за строить долгосрочные прогнозы. Но все-таки, какие цели и задачи ставит на текущий год и ближайшую перспективу ваш банк?

— Планирование в нынешних условиях — это очень сложное дело. Нам хочется расти в нынешнем году. И мы прогнозируем в текущем году небольшой рост. Отчасти он будет зависеть от общей экономической ситуации, но мы прогнозируем и рост, обусловленный реализацией собственной стратегии развития. Рост за счет новых кредитов, новых клиентов, которые, может быть, именно сейчас решают вступить с нами в банковские отношения.

— Аналитики АТФБанка в своем последнем обзоре дают прогноз, согласно которому экономика Казахстана во втором полугодии, после трудного первого квартала, войдет в фазу слабого роста. На основе каких индикаторов, данных тенденций строится этот прогноз?

— Мы предвидим, что будет лучше во втором полугодии и, думаю, мы это увидим. Однако есть явные тенденции улучшения макроэкономической ситуации. Есть индикаторы. Самый главный — будет урожай. И будет нефть. В Казахстане много других положительных факторов: газ, металлы, есть политическая стабильность и небольшой дефицит госбюджета. Все это положительно влияет на ситуацию в экономике и дает уверенность в ее улучшении.