

Алексей Руднев. Ряд специалистов, однако, видят причину вовсе не в надежности банковской системы Украины, а в ее слабой вовлеченности в мировую экономику и незрелости местного фондового рынка. «Сегодня украинская банковская система, несмотря на стремительные темпы роста, все еще не использует сложные финансовые инструменты и недостаточно интегрирована в мировую финансовую систему. В результате, влияние внешних факторов, в том числе негативных событий на ипотечном рынке США, является ограниченным», — говорит Александр Стеценко. — Впрочем, банковская общественность обеспокоена этим вопросом и считает, что необходимо придерживаться высоких стандартов ипотечного кредитования, улучшать систему оценки заемщиков, развивать рынок ипотечных ценных бумаг, ориентируясь на мировую практику».

Такой же точки зрения придерживается председатель правления банка НРБ Владислав Кравец. «Банки начинают набирать депозиты, рефинансируются по старым долгам. Впрочем, у нас вряд ли может быть такой срыв по ипотеке, как это случилось в США и Европе — там использовались очень сложные инструменты работы. Розничные банки все секьюритизировали, сбрасывали ценные бумаги на инвестиционные банки, которые клали их на инвестиционные, пенсионные и венчурные фонды. А украинский рынок очень простой, есть только кредиты, депозиты, гарантии, ценные бумаги — и больше ничего. Тут просто нечему валиться», — уверен господин Кравец.

Тем не менее, косвенное влияние мирового финансового кризиса на украинскую розницу ощущается. Главные опасения местных банкиров связаны с ограничением возможностей для привлечения ресурсов на внешних рынках. Поскольку рейтинг Украины в целом находится ниже инвестиционного уровня, эксперты ожидают, что в течение следующих 12 месяцев украинские банки будут ограничены в доступе к международному долговому ресурсу. Особенно сильно это отразится на ипотечном кредитовании. «На сегодняшний день ипотека составляет уже более 10% всех банковских активов в Украине. Ипотечные кредиты как «долгоиграющий» инструмент требуют «длинного» фондирования, которое в Украине сегодня практически отсутствует. Это значит, что средние и мелкие банки будут более активно искать решения проблемы фондирования своих ипотечных выдач», — добавляет Грег Краснов.

«Возможность привлечения ресурсов на внешних рынках снизилась, что повлекло за собой повышение ее стоимости. В ближайшее время эта тенденция, скорее всего, сохранится. Вполне вероятно, что некоторые банки, ввиду ограничений ликвидности, вынуждены будут приостановить рост розничного кредитного портфеля. Возможно, что мультипликатор на банковский капитал может снизиться, так как банки, стремящиеся войти на украинский рынок, станут более осторожными», — объясняет Елена Малинская.

Вследствие недостатка валютной ликвидности на рынке банки уже подняли долларские процентные ставки по кредитам и снизили гривневые, тем самым переориентируя заемщика на гривневые кредиты. Сегодня разрыв между процентными ставками гривна — иностранная валюта в среднем составляет до 2,5%. При этом эксперты обещают, что значительных колебаний в стоимости розничных продуктов не произойдет. По мнению заместителя начальника отдела продуктов ипотечного кредитования банка «Родовид» Александра Козленко, средние ставки по ипотечным кредитам в гривне до конца 2007 года могут снизиться на 0,5–1%, в валюте — на 0,1–0,2%. Причиной этого эксперт называет возникшую у банков потребность немного «расшевелить» рынок ипотечного кредитования. Темпы его роста приостановились в связи с продолжительной стагнацией на рынке недвижимости, что напрямую влияет на процесс наращивания объемов кредитного портфеля и размер планируемой прибыли. ■

### ЭФФЕКТИВНЫЕ (РЕАЛЬНЫЕ) СТАВКИ ПО КРЕДИТНЫМ ПРОДУКТАМ УКРАИНСКИХ БАНКОВ (%)

	ГРИВНЫ	ДОЛЛАРЫ США
ИПОТЕЧНЫЙ КРЕДИТ	16,58	12,89
АВТОКРЕДИТ	16,94	13,09
РАССРОЧКА	56,65	—
КЗШ-КРЕДИТ	57,99	—
КРЕДИТНЫЕ КАРТЫ	36,05	24,15

по данным исследовательской компании «Простобанк консалтинг»

## ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА

# ПАССИВНЫЙ РОСТ

## НЕСМОТЯ НА ТО, ЧТО РАЗВИТИЕ ИПОТЕЧНОГО КРИЗИСА В США НЕ СОЗДАЛО ПОКА БОЛЬШИХ ПРОБЛЕМ ДЛЯ РОССИЙСКИХ БАНКОВ, ВОЗМОЖНОСТЬ НАКОНЕЦ ПОУЧИТЬСЯ НА ЧУЖИХ ОШИБКАХ ОНИ ПОЛУЧИЛИ. ГЛАВНЫЙ ВЫВОД ЗАКЛЮЧАЕТСЯ В ТОМ, ЧТО ПРИ ВСЕХ ИЗДЕРЖКАХ ТОЛЬКО РАБОТА С ФИЗИЧЕСКИМИ ЛИЦАМИ — НЕЗАВИСИМО, ВКЛАДЧИКАМИ ИЛИ ЗАЕМЩИКАМИ — ЯВЛЯЕТСЯ ЗАЛОГОМ СТАБИЛЬНОСТИ И ПРИБЫЛЬНОСТИ БАНКОВ.

ЕВГЕНИЙ МИХАЙЛОВ

**ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ДОЛГ** Развитие розничных продуктов в российских банках шло не столько эволюционным путем, как на Западе, сколько диктовалось конъюнктурой рынка и доходностью. После распада СССР новых правил игры оказалось слишком много, при этом было много раздражающих факторов, которые влияли на банки иногда не лучшим образом. Возможно поэтому, путь получился дерганым и совершенно несимметричным.

В 90-е годы банки в лучшем случае видели в частных лицах источник привлечения средств, не особо задумываясь о возможности заработать на кредитовании «физиков». Определяющими для развития отношений банк — частный клиент стали первые уроки рыночной экономики.

Власти Советского Союза всегда рассматривали систему сберегательных касс как источник дешевых средств, не отделяя их от государственного бюджета. Поэтому, когда в 1991 году государство оказалось на грани банкротства, вклады граждан СССР на сумму 330 млрд советских рублей безвозвратно пропали в государственной казне. По признанию уходящего председателя правления Сбербанка России Андрея Казьмина, эта сумма была сопоставима с годовым бюджетом СССР. Несмотря на то, что государство в 90-х годах (в лице Госдумы и даже Минфина) признало свои долги перед гражданами, оценив их в 10,9 трлн. рублей, производящиеся ежегодно выплаты лицам «старших возрастных категорий» несовместимы с реальными потерями. Сейчас они все еще оцениваются в три расходных части российского бюджета и так же далеки от погашения, как раньше.

Потенциальные клиенты банков, получив такой заряд негатива, стали настороженно относиться к финансовым

институтам вообще. Впрочем, даже при достаточно невысокой финансовой грамотности граждане всю вину за происшедшее возложили на государство.

**ФИНАНСОВЫЕ ПИРАМИДЫ** К частным финансовым институтам это относилось в меньшей степени, чем и воспользовались строители «финансовых пирамид». Отсутствие в те годы (1990–1994) четкого банковского законодательства позволило создавать структуры, которые, не производя реальных банковских операций, привлекали средства от населения, за счет новых поступлений выплачивая «прибыль», достигавшую 1000% годовых. После того, как пирамиды похоронили под своими обломками не только деньги населения, но и его веру в честность финансистов, сохранившимся банкам стало гораздо сложнее работать.

Справедливости ради стоит отметить, что самые честные банки не могли тогда предоставить населению широкого набора финансовых продуктов. Все услуги сводились к приему депозитов и, в лучшем случае, переводу платежей за коммунальные услуги. Банкиры понимали, что в своей массе российские граждане еще не настолько обеспечены, чтобы вкладывать крупные средства, или, тем более, позволить себе банковский кредит. Поэтому и линейки продуктов, предлагаемых физическим лицам, были весьма ограниченными. Большинство банков представляли собой или остатки системы промстройбанков, или созданные предприятиями или государственными органами кошельки для обслуживания финансовых потоков. Пассивная база пополнялась бюджетными средствами, и наиболее вольготно чувст-

вовали себя те банкиры, которые получали доступ к средствам государства. Государство же предоставляло банкирам возможность хорошо зарабатывать.

В 1994 году в России появились первые государственные краткосрочные облигации (ГКО), за счет которых покрывался дефицит бюджета. На ГКО банки получали доход в 50–100% годовых. В этих условиях работа с физическими лицами была для банков просто невыгодна, так как требовала больших вложений средств и на развитие филиальной сети, и на наем персонала. Правда, пробиться к скудеющему бюджету могли не все, поэтому граждане все еще рассматривались как источник для пополнения ресурсной базы.

Кроме того (и это было гораздо важнее), вклады физических лиц имели социальный аспект, придавая банкам, на базе которых начали создаваться финансово-промышленные холдинги, политический вес. Так называемая «семибанкирщина», основу которой составляли Мост-банк, СБС-Агро, МЕНАТЕП, «Российский кредит», ОНЭКСИМ, Альфа-банк и Инкомбанк, политическое влияние получила не в последнюю очередь за счет большого количества клиентов — «физиков». Именно тогда, во второй половине 1990-х, появилось понятие «системообразующий банк», подразумевающее не только выстроенную вокруг финансового института промышленную группу, но в первую очередь его социальную значимость. Считалось, что системообразующие банки государство поддержит в первую очередь — для этого было даже создано специальное подразделение в Банке России, ОПЕРУ-2. Самим же банкам, кроме массового количества клиентов, ничего не было нужно, поэтому получить кредиты (которые, конечно

### «КОНТРОЛЬ ЗА КЛИЕНТОМ В РОССИИ ЕЩЕ НЕ НАЛАЖЕН»

**О больших перспективах национальной банковской розницы и ее особенностях корреспондент ВГ рассказал исполнительный вице-президент Ассоциации российских банков АНАТОЛИЙ МИЛЮКОВ.**



**BUSINESS GUIDE:** Отличается ли российский потребитель банковских услуг от западного?

**АНАТОЛИЙ МИЛЮКОВ:** Безусловно, у российского потребителя банковской розницы есть свои особенности. На мой взгляд, их три. Во-первых, население России еще не привыкло «жить в долг», чему давно научились на Западе. Стиль жизни современных россиян мало чем отличается от прежнего, советского: многие живут по принципу «накопил — купил». Но очевидно, что постепенно мы будем приобщаться к западному рыночному образу жизни. Во-вторых, граждане России в большинстве своем имеют относительно невысокие доходы. Зачастую человек живет, что называется, от зарплаты до зарплаты, поэтому брать в долг крупные суммы денег и, тем более, платить проценты для него непривычно и трудно. Наконец, еще одна важная особенность состоит в том, что в России пока еще отсутствует необходимый контроль поведения клиента, не налажен механизм ведения кредитных историй. Пользуясь этим, многие заемщики ведут себя безответственно и не соблюдают сроки погашения долга.

Конечно, эти и другие причины повышают риск предоставления кредита населению. Однако я уверен, что со временем он будет сведен к миниму-

му, и мы войдем в ритм жизни и работы, характерный для западных стран.

**ВГ:** Согласно ли вы с тем, что российские банки еще не готовы работать с массовым клиентом, поскольку не имеют соответствующей инфраструктуры (необходимого программного обеспечения, технологического оборудования и т.п.)?

**А.М.:** Конечно, по уровню технического обеспечения российские банки отстают от западных, что сказывается на качестве услуг населению. В то же время этот разрыв преодолевается быстрыми темпами, соответственно расширяются и возможности работы банков с массовым клиентом. Конкуренция на рынке заставляет банки работать быстро и эффективно.

**ВГ:** Насколько серьезна конкуренция в сфере ритейловых услуг между коммерческими банками и Сбербанком?

**А.М.:** Безусловно, коммерческие банки в России — серьезные конкуренты Сбербанка. У коммерческих банков есть очень важное преимущество перед Сбербанком — они более мобильны и гибки в обслуживании клиентов. Это наглядно демонстрирует и статистика: известно, что в последнее время доля Сбербанка России на рынке розничных кредитов не увеличивается, а в отдельные периоды даже понижается. Тем не менее, Сбербанк по-прежнему занимает лидирующую позицию в сфере ритейла, и такая расстановка сил, по-видимому, будет сохраняться еще долго.

**ВГ:** Какова степень зависимости коммерческих банков от политики ЦБ в отношении банковского ритейла?

**А.М.:** Главным образом, Центробанк осуществляет надзор над качеством кредитного портфеля, возвратностью ссуд, а также применяет жесткую

систему резервирования средств при несвоевременном возврате кредита. Особенно ощутимым влиянием ЦБ на ритейловую деятельность банков стало в июле этого года, когда он обязал их раскрывать эффективные процентные ставки по кредитам, составляющие реальную, а не заявленную стоимость заемных средств. Реальная стоимость банковских кредитов для заемщиков порой в разы отличается от заявленной, поэтому во многих банках начался мучительный процесс перестройки механизма работы. Не везде он завершен в полной мере, но позитивные результаты введения новых правил гарантированы.

**ВГ:** В чем, по-вашему, принципиальные отличия российского банковского ритейла от западного?

**А.М.:** Удельный вес розничных кредитов у нас в разы меньше показателей западных стран, а доля ипотечного кредитования едва превышает 1% от общей суммы кредитов. Можно сказать, что сегодня процесс выдачи розничных кредитов только начинается, так что перспективы развития банковского ритейла в России огромны.

**ВГ:** Отразился ли финансовый кризис, разразившийся летом этого года в США и Европе, на работе российских банков?

**А.М.:** Мировой кризис ликвидности послужил серьезным уроком для нашей банковской системы. Конечно, при увеличении объемов кредитования в рознице в 1,5–2 раза за год надо быть крайне осторожными, чтобы «не наломать дров». Пока банки в целом держат ситуацию под контролем и понимают, что нельзя повторить ошибки западных коллег.

Интервью взяла ДИАНА РОССОХОВАТСКАЯ