

ИЗДЕРЖКИ САМОСТИЙНОСТИ РЫНОК БАНКОВСКОГО РИТЕЙЛА НА УКРАИНЕ ЕЩЕ НЕ ДО КОНЦА СФОРМИРОВАЛСЯ. НЕСМОТЯ НА ЖЕСТКУЮ КОНКУРЕНЦИЮ В ЭТОМ СЕКТОРЕ, БОЛЬШИНСТВО ИГРОКОВ ДО СИХ ПОР НЕ ВЛАДЕЮТ ТЕХНОЛОГИЯМИ РАЗРАБОТКИ И ВНЕДРЕНИЯ НОВЫХ КРЕДИТНЫХ ПРОДУКТОВ И БАНКОВСКИХ УСЛУГ. И ХОТЯ ИМЕННО НЕСОВЕРШЕНСТВО БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ ОБЕЗОПАСИЛО МЕСТНЫЕ БАНКИ ОТ ПОСЛЕДСТВИЙ МИРОВОГО КРИЗИСА ЛИКВИДНОСТИ, НЕКОТОРЫЕ БАНКИ ВЫНУЖДЕНЫ БУДУТ ПРИОСТАНОВИТЬ РОСТ РОЗНИЧНОГО КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ.

ЕЛЕНА ГУБАРЬ

РАСТУЩИЙ СЕГМЕНТ Рынок банковской розницы на Украине существует относительно недавно и сейчас находится на начальном этапе своего развития. В настоящее время идет перераспределение рынка между его участниками, внедряются новые продукты и способы предоставления банковских услуг, меняется состав основных игроков. Именно этот сегмент отрасли банкиры считают наиболее перспективным, ссылаясь на увеличивающийся спрос населения на услуги потребительского кредитования. Достаточно проследить динамику роста ритейлового рынка за последние три года: в 2005 году он составил 127%, в 2006-м — 135%, в 2007-м ожидаемый рост также преодолет 100-процентный рубеж.

Высокий уровень конкуренции обусловлен двумя определяющими тенденциями развития рынка. С одной стороны, большинство крупных украинских банков сегодня строят свою стратегию на экспансии в регионы и расширении своей филиальной сети. В результате растет число банковских отделений на душу населения, а значит и предложение. С другой стороны, жесткие условия конкуренции создают присутствие «иностранцев», доля которых на банковском рынке Украины составляет 30%. «Рынок розничного кредитования Украины характеризуется более высоким уровнем конкуренции, чем в России, присутствием иностранных игроков, обладающих значительным опытом и технологиями в области розничного кредитования, и высоким уровнем операционных издержек при постоянном давлении на маржу», — комментирует финансовый директор и заместитель председателя правления филиала Альфа-банка Елена Малинская.

В то же время на Украине пока не функционируют бюро кредитных историй, а значит, риски розничного кредитования очень высоки. Кроме того, есть целый ряд объективных факторов, тормозящих развитие банковской розницы и не дающих увеличиваться ее объемам. Это и нестабильность политической и экономической ситуации в стране, и несовершенство существующей нормативно-правовой базы относительно защиты прав кредиторов, и дефицит квалифицированного персонала. «В странах Европейского Союза масштабы потребительского кредитования сопоставимы с объемами ВВП, чего нельзя сказать об Украине. На сегодняшний день объем выданных кредитов и депозитов, привлеченных от населения, не может оказать влияния на хозяйственные процессы в масштабах экономики страны», — объясняет председатель наблюдательного совета банка «Демарк» Александра Стеценко.

ЧЕМ ПРОЩЕ, ТЕМ ЛУЧШЕ Рекламные ролики и щиты на улицах украинских городов пытаются привлечь население сообщениями о новых банковских услугах. Однако, по мнению специалистов, настоящих ноу-хау в потребительском кредитовании не так уж и много. «Трудно назвать нашу розницу инновационной. Скорее мы научились быстро копировать и внедрять те подходы и методы, которые давно известны на Западе», — признается ге-

НА ДАННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ РЫНКА КРЕДИТНЫЕ КАРТЫ МЕНЕЕ ВОСТРЕБОВАНЫ НАСЕЛЕНИЕМ. НО ЧЕРЕЗ ГОД-ДВА РЫНКИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ И УКРАИНЫ СТАНУТ СОПОСТАВИМЫ

неральный директор IMB Group (главный акционер Международного ипотечного банка) Грег Краснов. Согласен с ним и начальник управления розничных продуктов ОТП Банк Алексей Руднев. «Очень многие банки занимаются примитивным копированием инноваций у лидеров рынка, не понимая при этом логики продукта и всех рисков, связанных с его внедрением. К сожалению, такая политика очень недальновидна, в первую очередь для собственников банка. Кроме того, у многих банков в Украине даже не отработан стандартизированный процесс формирования продукта и выведения его на рынок», — считает он.

Недостаточный ассортимент кредитных продуктов и низкое качество предоставляемых услуг, по мнению Александра Стеценко, объясняют тот факт, что конкуренция формируется, как правило, за счет ценовой политики бан-

ка. Отчасти это объясняется непривлекательностью местного потребителя банковских услуг, который по сравнению с жителями других европейских стран не имеет еще достаточного опыта сотрудничества с банками. В связи с этим наибольшим спросом у населения пользуются простые и понятные кредитные продукты — ипотека, автокредитование и депозиты.

Впрочем, сейчас банкиры пытаются адаптировать опыт зарубежных коллег к условиям развития местного рынка и вводят новые услуги — телебанкинг, интернет-банкинг, мобильный банкинг, GSM-банкинг. Поэтому не исключено, что в ближайшие годы ситуация в корне изменится. «На данном этапе развития рынка кредитные карты менее востребованы населением Украины, чем на рынках Европы. Полагаю, что через год-два рынки потребительского кре-

дитования Восточной Европы и Украины станут сопоставимыми», — говорит первый заместитель председателя совета директоров банка «Дельта» Елена Попова.

ПРИВИВКА ОТ КРИЗИСА В том, что обвал на американском ипотечном рынке и последовавший за ним мировой кризис ликвидности напрямую не отразился на работе украинских банков, эксперты солидарны. Правда, находят этому разные объяснения. «Банковская система Украины очень надежна и уже не раз доказывала свою состоятельность в кризисных ситуациях. Достаточно вспомнить успешно пережитый кризис при дефолте в России. Сейчас, в условиях кризиса на американском и некоторых европейских рынках, также нет никаких предпосылок для серьезных последствий в Украине», — считает

УКРАИНСКИЙ РЫНОК БАНКОВСКОЙ РОЗНИЦЫ ПЕРСПЕКТИВЕН, НО РИСКОВАН

Президент Ассоциации украинских банков АЛЕКСАНДР СУГОНЯК в беседе с корреспондентом ВГ ЕЛЕНОЙ ГУБАРЬ обозначил основные отличительные черты украинского рынка банковской розницы.



BUSINESS GUIDE: В чем специфика украинской банковской розницы?

АЛЕКСАНДР СУГОНЯК: На мой взгляд, говорить о какой-то содержательной специфике украинского рынка потребительского кредитования не совсем корректно. Сам по себе он достаточно молод — в этом и заключается, пожалуй, его главная особенность. В то время как в развитых странах ритейл уже десятилетия является одним из базовых видов банковской деятельности, на Украине банковская розница начала активно развиваться только в последние три года. Поэтому сейчас наблюдается более стремительное и даже агрессивное развитие рынка банковского ритейла, ежегодно его объемы увеличиваются более чем в два раза.

Еще одна отличительная черта рынка в том, что кредиты выдаются только в двух валютах — в гривне и в долларах. Долларовые кредиты дешевле гривневых, поэтому пользуются у заемщиков значительным спросом. Средняя ставка по гривневому кредиту составляет в среднем 15–18%, тогда как по долларовому — около 12%. Кроме того, доллар сейчас

девальвирует, и в этих условиях гораздо выгоднее брать кредит именно в этой валюте: в случае если в будущем произойдет ревальвация гривны, стоимость возврата кредита может уменьшиться.

BG: Какие инновационные подходы в области потребительского кредитования используют банки Украины?

А. С.: Не думаю, что можно говорить о каких-то специальных инновациях, присущих только украинскому рынку. Конкуренция на банковском рынке, усиленная присутствием иностранных банков, заставляет наши кредитные учреждения внедрять в свою деятельность продукты, применяемые в международной банковской практике. Вместе с тем банковский розничный рынок не стоит на месте. Если в начале развития этого рынка банки выдавали кредиты в основном на покупку товаров (например, бытовой техники), то теперь значительную долю в розничном портфеле банков составляют кредиты на приобретение автомобилей и на потребительские нужды (cash-кредиты, кредитование в рамках зарплатных проектов и прочее). Кроме того, к сегодняшнему дню удалось хорошо наладить сам механизм выдачи кредитов, что позволило значительно сократить сроки принятия решений о предоставлении ссуды заемщику.

BG: Если попробовать сравнить украинский рынок банковской розницы и рынки других стран?

А. С.: Отличий можно насчитать достаточно много. Одно из главных состоит в том, что быстро развива-

ющийся украинский рынок более рискован. Несмотря на то что на Украине создано несколько бюро кредитных историй, базы данных по проблемным клиентам находятся еще в зачаточном состоянии, что затрудняет применение скоринговых систем при выдаче кредитов. Адекватно оценить финансовое состояние заемщика не позволяет и достаточно большой удельный вес теневой заработной платы граждан. Следствием таких кредитных рисков является более высокая по сравнению с зарубежными странами стоимость розничных кредитов.

BG: В августе этого года обвал на ипотечном рынке США спровоцировал мировой кризис ликвидности. Насколько ощутимы его последствия для банковского сектора Украины?

А. С.: По моему мнению, прямого воздействия на розничный банковский бизнес Украины этот кризис не оказал, разве что несколько снизился прирост валютного кредитования. Но косвенно на работе банков он все же сказался. Дело в том, что украинские банкиры привыкли изучать уроки финансовых кризисов зарубежных стран. Думаю, что сейчас в наших банках уже приняты меры по ужесточению порядка предоставления кредитов, особенно по оценке платежеспособности заемщиков.

Убежден, что ритейловый сектор и в дальнейшем будет наиболее перспективным в развитии банковского бизнеса. А потребительский рынок на Украине будет развиваться за счет его кредитной составляющей.

«РОЗНИЧНОГО РЫНКА НА УКРАИНЕ ПОКА НЕТ»

О том, как идет формирование рынка банковского ритейла на Украине, в интервью корреспонденту ВГ рассказала заместитель председателя правления Первого универсального международного банка АЛЕКСАНДРА ВОРОПАЕВА.

BUSINESS GUIDE: Каковы тенденции развития украинского ритейлового рынка?

АЛЕКСАНДРА ВОРОПАЕВА: В настоящее время рынок украинской банковской розницы только формируется. Большинство игроков ожидают, что в ближайшие два года объем местного ритейлового рынка увеличится приблизительно в полтора–два раза.

Сегодня на рынке присутствует значительное число иностранных игроков, имеющих серьезные планы здесь закрепиться и развиваться. Показателен пример австрийского холдинга Raiffeisen, который, приобретя крупный украинский банк «Аваль», расширил свою филиальную сеть в два раза и занял ведущую по

активам позицию в этом секторе. Иностранные игроки приносят свои технологии и свой опыт розничного кредитования, что, безусловно, делает конкуренцию еще более жесткой для отечественных банков.

Еще одна особенность украинского ритейла состоит в высокой концентрации банков в крупных городах. Однако, в связи с растущей конкуренцией, банки начинают постепенно уходить в регионы. Думаю, что это будет одной из основных тенденций дальнейшего развития рынка.

BG: Есть ли принципиальные отличия банковского розничного бизнеса Украины от других стран?

А. В.: Смотря с кем сравнивать. Оценивая развитие банковской розницы, следует учитывать и доходы населения, и потребительские индексы, и инфляционные ожидания, и саму модель построения банковской системы. Если мы сравним украинский опыт и опыт стран со схожими количественными и качественными

экономическими показателями (например, Польша), то получим приблизительно одну и ту же картину. В целом развитие украинского ритейлового рынка происходит по схеме, характерной для других восточно-европейских рынков.

С Россией такое сравнение будет, на мой взгляд, некорректным из-за разницы в объемах рынка наших стран, географических особенностей, численности населения и других показателей.

BG: Отразился ли мировой ипотечный кризис на ритейловой деятельности украинских банков?

А. В.: Не отразился и не мог отразиться, потому что как такового розничного рынка на Украине пока еще нет. Уровень развития украинского рынка недвижимости и ипотеки еще не достиг мирового уровня и недостаточно созрел для того, чтобы переживать подобные явления.

Интервью взяла ЕЛЕНА ГУБАРЬ

