

Курс на снижение

«Пока стоимость кредитов достигает 19–20%, активизации кредитования МСБ не будет»

ПРЕДУПРЕЖДАЕТ ЕЛЕНА ДМИТРИЕВА, ЗАМЕСТИТЕЛЬ ПРЕДСЕДАТЕЛЯ ПРАВЛЕНИЯ УКРГАЗБАНКА

К — Какие изменения произошли в прошлом году в сегменте кредитования малого и среднего бизнеса (МСБ)?

— В 2013 году все банки работали над снижением процентных ставок. Ведь для того, чтобы активизировать кредитование МСБ, необходимо сделать займы доступными для таких заемщиков. Например, в прошлом году мы присоединились к программе финансирования Немецко-украинского фонда, а уже в этом году получили от них средства, что позволяет нам кредитовать МСБ по ставке от 13,5% годовых в гривне и от 7% в евро. Кроме того, мы искали партнеров—производителей и дилеров различной техники и транспортных средств. Партнерские программы также позволяют снизить стоимость заимствования для клиента. Сейчас, например, мы сотрудничаем с дистрибутором сельхозтехники «Тайтен Машинери Украина», Херсонским машиностроительным заводом, компанией «Техника и технологии», Белоцерковским машиностроительным заводом и другими.

— Состав банков, которые кредитуют МСБ, изменился?

— На рынке активно работали и продолжают работать пять кредитных учреждений. В прошлом году к ним присоединился и наш банк. Но даже при таком незначительном количестве участников конкуренция на этом рынке достаточно сильная: как правило, клиенты ориентируются на стоимость финансирования.

— Почему остальные кредитные учреждения не заинтересованы в развитии этого направления?

— Я думаю, это связано с последствиями кризиса 2008–2009 годов. Некоторые банки до сих пор не смогли вернуть просроченные кредиты, поэтому пока они обеспокоены возвращением средств, а не выдачей новых займов.

— Как повлиял на рынок уход из Украины иностранных банков?

— Пока с украинского рынка не ушел ни один иностранный банк, активно кредитовавший МСБ. Все кредитные учреждения, предоставлявшие такие услуги, продолжают работать в Украине.

— Какие новые кредитные продукты были предложены клиентам в прошлом году?

— Появилось большое количество новых партнерских программ, начало развиваться торговое финансирование. Этот продукт позволяет предприятиям привлекать дешевый ресурс для покупки импортной техники непосредственно у производителя. Наш банк, например, сотрудничает с Польшей. В рамках предоставленного нам лимита мы кредитовали украинские предприятия, которые покупают технику у польских производителей. Ставка по такому кредиту ниже, чем по обычным кредитным продуктам,— 7% годовых в евро. По аналогичной схеме



ЕЛЕНА ДМИТРИЕВА

Родилась в Запорожье. В 1994 году окончила Запорожский государственный университет по специальности «Математические методы в экономике». В 1997 году получила ученую степень кандидата физико-математических наук, а в 2008 году — степень MBA в Национальном университете «Киево-Могилянская академия». В 1997 году начала работать в АвтоЗАЗбанке, где занималась казначейскими операциями и экономическим анализом. С июня 2001-го по февраль 2004 года возглавляла отдел планирования бюджета и управление экономического анализа, планирования и финансовых рисков Экспресс-банка. Перешла на работу в УкрГазбанк в марте 2004 года. Прошла путь от начальника управления рисками и кредитного анализа до заместителя председателя правления.

банк будет работать и с Белоруссией. Рассчитываем, что стоимость гривневого финансирования будет в пределах учетной ставки — 6,5% годовых. У нас также появилась программа кредитования объединений совладельцев многоквартирных домов (ОСМД). На рынке кредитования ОСМД мы были первым банком в Украине. ОСМД — неприбыльная организация, поэтому существующая ставка 17,5% годовых для них достаточно высока. Но в целом продукт получился довольно интересным: он подразумевает выдачу кредита на срок до пяти лет без залога и, соответственно, без страховок, что существенно снижает затраты на оформление кредита.

— Востребованы ли сейчас другие кредитные продукты, например овердрафты?

— Это традиционно один из самых популярных банковских продуктов. Конкуренция между кредитными учреждениями здесь до-

вольно большая, поэтому мы готовы подстраиваться под потребности клиентов. Например, обычно погашения происходят в конце месяца. Но такая схема не всегда удобна заемщику, поэтому банки готовы устанавливать индивидуальные графики выплат. Кроме того, индивидуально оговариваются и сроки действия овердрафта.

— Насколько вырос кредитный портфель МСБ в вашем банке?

— МСБ для нас — целевой сегмент. За год нам удалось нарастить портфель на 62%. Такую динамику обеспечили в основном партнерские программы кредитования, в частности кредиты на обновление основных фондов — оборудования и транспорта. Как правило, это кредиты на срок до пяти лет. В целом по рынку темпы прироста гораздо ниже.

— Как изменилась структура портфеля по отраслям?

— К нам все чаще стали обращаться предприятия, которые занимаются альтернативной энергетикой. Среди них, например, производители солнечных батарей. Впрочем, основными клиентами по-прежнему остаются сельскохозяйственные предприятия. Они же являются наиболее дисциплинированными заемщиками. Кроме того, активно берут кредиты транспортные предприятия, которым необходима новая техника, поэтому мы предлагаем им наши партнерские программы.

— Предприятия сферы туристических услуг обращаются за финансированием? Ожидалось, что после Евро-2012 этот рынок получит новый стимул для развития.

— Таких заемщиков немного. Это преимущественно компании из Западной Украины: Львовской и Ивано-Франковской областей. В прошлом году среди наших клиентов стало больше компаний, которые занимаются франчайзингом — открывают в Украине точки известных украинских брендов. Для нас было неожиданно, что в Украине столько местных брендов. В этой сфере мы готовы финансировать даже стартапы.

— Какие отрасли вы не кредитуете?

— Очень редко финансируем инвестиционные проекты, в частности в сфере недвижимости. Хотя это не означает, что мы не кредитовали это направление в принципе. В таких случаях стоит несколько раз подумать, прежде чем начинать работу с той или иной компанией. У нас нет запрета на кредитование каких-либо отраслей. Но при выдаче кредитов, например, сельхозпредприятиям нам проще рассчитать риски, и, соответственно, меньше времени нужно для принятия решения. С новыми направлениями сложнее. Когда мы только начинали работать с компаниями, которые занимаются альтернативной энергетикой, нам все было в новинку: мы даже не знали, как рассчитывать рентабельность в этом бизнесе.

— В прошлом году рост доходов населения в Украине существенно снизил-

ся. Как это отразилось на активности МСБ, который традиционно ориентируется на внутренний рынок?

— Снижения спроса на наши услуги со стороны МСБ мы пока не почувствовали: проблем с поиском клиентов у нас нет. Возможно, это связано с тем, что наш портфель кредитов МСБ пока невелик. Кроме того, половина нашего портфеля — это кредиты сельскохозяйственным предприятиям, а на них снижение доходов населения отразилось меньше всего. Спрос на их продукцию оставался стабильным даже в разгар кризиса.

— Какова доля неплатежей среди заемщиков в сегменте МСБ?

— Среди новых кредитов, выданных после 2012 года, просрочка очень небольшая — менее 1%. Впрочем, даже если экономическая ситуация в стране резко ухудшится, больших проблем у наших заемщиков не возникнет. Как я уже говорила, половина кредитного портфеля приходится на сельхозпредприятия, у которых поступления достаточно стабильны. Кроме того, доля валютных кредитов МСБ сейчас очень небольшая.

— А как будет развиваться кредитование МСБ в текущем году?

— Все зависит от ситуации в экономике. Росту объемов финансирования поспособствовала бы и государственная программа по поддержке кредитования МСБ. Ведь пока стоимость кредитов достигает 19–20%, активизации кредитования МСБ не будет.

— Украинские банки сотрудничают с рядом международных финансовых организаций. Какова эффективность таких программ?

— Они не могут решить проблему дорогих ресурсов: объем такого финансирования очень небольшой. К примеру, по программе Немецко-украинского фонда лимит на наш банк установлен на уровне 5 млн евро. Для сравнения: сейчас объем нашего кредитного портфеля составляет 340 млн грн.

— Каким, на ваш взгляд, должен быть объем бюджетной поддержки кредитования МСБ?

— Я думаю, достаточно порядка 100 млн грн в год. Эти средства позволили бы снизить ставку по кредитам, как это происходит в программах господдержки жилищного кредитования. Причем для МСБ достаточно, чтобы государство компенсировало процентную ставку в размере до 10% в год. Даже если ставка по кредиту составит 10%, мы увидим резкий рост спроса на кредиты со стороны МСБ. Соответственно, произойдет увеличение доли этого сектора в экономике страны.

— А какова, по вашей оценке, потребность МСБ в кредитных ресурсах?

— Если бы МСБ активно развивался, то речь шла бы о миллиардах гривен. Но, к сожалению, сейчас такие компании скорее выживают, поэтому их потребности в кредитных средствах намного меньше. По сути, это соответствует тому объему средств, которые банки готовы им предоставить.