

Расследуй. Анализируй. Печатай!

Читай. Думай. Делай!

БИЗНЕС

ЗНАМЯ ЮНОЙ УКРАИНСКОЙ БУРЖУАЗИИ

№ 30 (965), 25 июля 2011 года

Спецпроект

20 РОКІВ У КРАЇНІ

год 2006-й

Стр.14-17

**ЭДУАРД СТАВИЦКИЙ,
ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ГОССЛУЖБЫ
ГЕОЛОГИИ И НЕДР:**

“ПУТЬ ОДИН —
ИСПОЛЬЗОВАТЬ
НОВЫЕ
ТЕХНОЛОГИИ
ДОБЫЧИ”

Стр.21-24



ФИЛЕГРАНЬ

РЕФОРМА РЫБОЛОВЕЦКОЙ
ОТРАСЛИ ЕС УДАРИТ
ПО УКРАИНСКОМУ РЫНКУ

Стр.74-76

АНЯ ЛЕПП, БАНКИР:

“МЫ СТАЛИ СИЛЬНЕЕ,
ЧЕМ БЫЛИ
ДО КРИЗИСА”

Стр.36-39



ОСТАТОЧНЫЕ ЯВЛЕНИЯ

РЫНОК СТОКОВОЙ ОДЕЖДЫ
И ОБУВИ ПРИОБРЕТАЕТ ЧЕРТЫ
ЦИВИЛИЗОВАННОЙ РОЗНИЦЫ

Стр.71-73

**АЛЕКСАНДР ИРВАНЕЦ,
ПОЭТ:**

“Я НЕ ЗНАЮ,
ЯК ПРОСИТИ ГРОШІ”

Стр.56-58



ЗАЛЭПИЛО

ПОТРЕБИТЕЛЕЙ
ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ ЖДУТ НОВЫЕ
РАСХОДЫ

Стр.25, 26

Заложные показатели

За год банки продали залогового
жилья на 2,5 млрд грн.
Дальше — больше... Стр.40-42



4 820018 530032

00965

БАНКИР НЕДЕЛИ

“Мы сделали работу над ошибками и стали сильнее, чем были до кризиса”, —

считает Аня Лепп, председатель наблюдательного совета ПроКредит Банка (Украина)

ПроКредит Банк (Украина) — банк со 100%-ным иностранным капиталом, который начал работать в Украине одним из первых среди иностранцев — еще в 2001 г. Финучреждение специализируется на кредитовании малого и среднего бизнеса. За 10 лет работы на отечественном рынке ПроКредит Банк выдал 211 тыс. микрокредитов более чем на 10 млрд грн. Сейчас клиентами банка являются 18 тыс. заемщиков. По итогам кризиса уровень проблемной задолженности у ПроКредит Банка оказалась намного ниже, чем в целом по банковской системе. К этому времени заемщики уже погасили 67% кредитной задолженности, сформированной до кризиса. Это и привело к сокращению кредитного портфеля ПроКредит Банка. О планах в Украине рассказывают его руководители: председатель наблюдательного совета Аня Лепп и председатель правления Зузanne Декер.

О переменах

— ПроКредит Банк работает в Украине с 2001 г. Какие изменения вы могли бы отметить, в частности, в банковском секторе с тех пор?

Аня Лепп (А.Л.): В течение этих десяти лет произошли весьма существенные изменения, причем во всех сферах. Что касается банковского сектора, то, безусловно, главное изменение — это приход иностранных инвестиций. Стало больше банков, а следовательно, предложение банковских услуг увеличилось, выросло отношение кредитного портфеля к ВВП. В 2000 г. этот показатель не достигал даже 20%, сейчас же составляет 60%. Но вот улучшились ли качество предлагаемых банковских услуг, степень их прозрачности, информация о реальной стоимости услуг? Я бы сказала, что нет. В этой области еще многое предстоит сделать.

— А если говорить об инвестиционном климате, госрегулировании?

А.Л.: Экономическая среда улучшилась — за десять лет многое изменилось. Украина большая страна со множеством возможностей. Вначале был мощный экономический рост, но в последние годы темп прироста ВВП резко снизился. Финансовая система развивалась параллельно с реальной экономикой. Что касается регулирования, то оно стало жестче. На мой взгляд, очень важно адекватно регулировать финансовую систему — я большая сторонница жесткого контроля. В то же время ведутся дискуссии относительно того, какое регулирование является хорошим и эффективным. Нужно ли Украине так много банков? Может быть, но они должны быть хорошо капитализированы, выполнять минимальные требования к величине капитала.

— Кстати, что вы думаете о конфликте между банками с иностранным капиталом и



небольшими украинскими финучреждениями?

А.Л.: У каждой группы банков свои преимущества. Мы, например, как небольшой банк с иностранным капиталом имеем свои сильные стороны, крупные украинские банки — свои. Поэтому я не вижу причин для антагонизма и таких ссор.

Зузяне Декер (З.Д.): В принципе, мы не против требований по увеличению капитала. Однако нужно понимать: если все банки увеличат капитал, то здесь просто не хватит места (рынка) для успешной работы 180 крупных финучреждений. Мы, например, также не хотим становиться большим банком в этой стране. У нас есть ниша, и мы убеждены, что банк такого типа необходим для Украины.

— Как украинский ПроКредит Банк прошел кризис по сравнению с банками “ПроКредит Холдинга” в других странах?

А.Л.: Ни в одной из 21 стран, где мы работаем, реальная экономика не чувствует себя так плохо, как в Украине. Взять хотя бы 2009 г., когда ВВП сократился на 15%. Это даже не подлежит сравнению с другими странами (в которых работает группа “ПроКредит”. — Авт.). Впрочем, есть несколько рынков, где мы также столкнулись с трудностями. В частности, убытки генерировали наши подразделения в Румынии, Боснии и Никарагуа. В этих странах тоже имел место экономический спад, спрос на новые кредиты снизился, заемщики начали испытывать трудности с выплатой существующих ссуд. Однако в целом группа “ПроКредит” даже в период кризиса оставалась прибыльной: в 2009 г. прибыль составила EUR10 млн, в 2010 г. — EUR13 млн. Поэтому мы не прибегали к субсидиям от государства, как это было, например, с немецким Commerzbank.

— Некоторые иностранные банки, работающие в Украине, уже покинули рынок или же собираются это сделать. Рассматривал ли “ПроКредит Холдинг” вопрос об уходе из страны?

А.Л.: Нет, мы даже не думали о таком сценарии. Мы не боимся трудных ситуаций. В нашей группе есть убыточные банки, но есть и прибыльные. Например, в Боливии и Косово наши дочерние структуры работают очень прибыльно. В то же время завтра все может кардинально измениться: Украина будет приносить сверхприбыль, а, скажем, Косово начнет генерировать убытки. Это я к тому, насколько важна хорошая географическая диверсификация для банковской группы. То, что другие банки уходят из Украины, хорошо — для нас будет больше места. Мы сделали работу над ошибками и стали сильнее, чем были до кризиса, и с оптимизмом смотрим в будущее.

— Может, вы планируете выйти на рынки других стран или же покинуть какие-либо другие рынки?

А.Л.: Планов по сокращению присутствия точно нет. Если мы вошли в какую-то страну, обзавелись друзьями, профессиональной командой, “пустили корни”, то останемся. Почему мы должны уходить из Украины и идти, скажем, в Узбекистан? Это просто бессмысленно. Что касается дальнейшей экспансии, то я как представитель старой генерации считаю, что нам достаточно 21 банка на трех континентах (11 — в Европе, 7 — в Южной Америке и 3 — в Африке). Группа такого размера хорошо управляема. Но, возможно, новое поколение управленцев из нашей команды однажды скажет: 21 банк это слишком мало, давайте откроем еще с десяток!

— В 2010 г. Банк развития Германии (KfW Entwicklungsbank) напрямую вошел в число акционеров украинского ПроКредит Банка, завладев 20% акций, принадлежавших “ПроКредит Холдингу”. За год до этого “ПроКредит Холдинг” увеличил долю до 80%, выкупив 20% акций у Western NIS Enterprise Fund. С чем связаны изменения состава акционеров?

А.Л.: “ПроКредит Холдинг” является мажоритарным акционером всех дочерних банков с долей до 100% акций. Когда мы выходили на украинский рынок, у нас были партнеры — Western NIS Enterprise Fund и ЕБРР. Мы заключили соглашение о том, что они могут выйти из капитала, продав свои акции “ПроКредит Холдингу” по заранее оговоренной цене (пут-опцион). В принципе, оба акционера ПроКредит Банка в Украине — KfW Entwicklungsbank и ЕБРР — могут сделать то же самое.

— Планируете ли привлекать в состав акционеров новых партнеров?

А.Л.: Нет, в этом нет необходимости. Наши акционеры готовы предоставлять необходимые объемы дополнительного капитала, если банк будет расти.

Об уроках кризиса

— Вы говорили о преимуществах диверсификации, а насколько себя оправдывает концепция специализированного банка в кризисных условиях?

А.Л.: Несмотря на специализацию, я считаю, что наш бизнес очень хорошо диверсифицирован. Сейчас у ПроКредит Банка 18 тыс. клиентов-заемщиков всех возможных размеров и во всех возможных секторах экономики. Да, мы очень зависимы от процентного дохода по кредитам, который обеспечивает 79% общих доходов ПроКредит Банка. Но мы работаем над тем, чтобы увеличить удельный вес комиссионных доходов, и нам это удастся.

— Ну еще бы, ведь недавно банк объявил о повышении тарифов на расчетно-кассовое обслуживание (РКО)...

З.Д.: Да, я думаю, что мы чуть ли не самый последний банк на рынке, который наконец-то решился на этот шаг. Дело в том, что до кризиса многие финучреждения занимались перекрестным субсидированием своих продуктов и услуг. То есть тарифы на некоторые услуги, как правило, РКО, были ниже их себестоимости. Эти потери компенсировались за счет завышенной цены на другие продукты, чаще всего кредитные. То есть имело место неадекватное ценообразование. После кризиса банки пересмотрели такой подход, что привело к повышению стоимости РКО приблизительно на 20%. Это связано с тем, что доходы



от кредитования заметно уменьшились. У нас, например, до кризиса кредитный портфель был почти вдвое больше, чем сейчас.

— Во сколько вы оцениваете рыночную долю ПроКредит Банка в сегменте кредитования малого и среднего бизнеса (МСБ)? Как изменился этот показатель после кризиса? Какие отечественные банки являются вашими основными конкурентами?

З.Д.: Сложный вопрос, так как официальная статистика отсутствует. Могу сказать, что мы чувствуем себя лидерами в этом сегменте. Наши руководители отделений общаются со своими коллегами из других крупных банков, чтобы разузнать, как много кредитов они сейчас выдают МСБ. Все банки, от которых у нас есть информация, выдают меньше, чем мы. Иногда их показатели на порядок ниже. Таким образом, на мой взгляд, после кризиса мы укрепили свои позиции в кредитовании МСБ. Недавно компания GfK провела опрос среди 1 тыс. бизнесменов. В нем участвовали представители не только МСБ, но и всего корпоративного сектора по всей стране. Был задан вопрос: в какой банк вы бы обратились, если бы вам понадобился кредит? Мы были очень удивлены, что на четвертой позиции после трех крупных банков вдруг оказался небольшой нишевый ПроКредит Банк. Раньше мы вообще не попадали в этот список.

— В 2010 г. ПроКредит Банк закрыл 24 отделения и сократил 340 сотрудников, кроме этого активы банка уменьшились на 15% — до 2,4 млрд грн. Тогда как по группе в целом за 2010 г. кредитный портфель увеличился на 9,3%. С чем связано снижение бизнес-активности в Украине?

А.Л.: После кризиса мы перестали предлагать бизнес-кредиты на сумму ниже определенного значения. Для Киева минимальный размер кредита составляет \$8 тыс. В других крупных городах, как то Харьков, Днепрпетровск — \$5 тыс. В небольших городах, к примеру, Краматорске, Мариуполе — \$3 тыс. Таким образом, наши отделения, специализировавшиеся на выдаче таких мелких займов, оказались не у дел и были закрыты. Кроме того, сокращением сети мы отреагировали на убыточность банка. Инфраструктура оказалась избыточной для новых объемов бизнеса. Не исключено, что мы будем открывать новые отделения, вопрос только где. Например, до кризиса у нас было отделение в Горловке, но это недалеко от Донецка. Возможно, вместо возобновления отделения в Горловке мы откроем дополнительное отделение в Донецке.

— В 2009-2010 гг. ПроКредит Банк понес убыток в размере 160 млн грн. Какие планы, задачи на текущий год?

А.Л.: Мы ожидаем положительный финансовый результат в размере около 25 млн грн.

О кредитах

— Согласно годовому отчету, проблемная задолженность по кредитам ПроКредит Банка в Украине на начало 2011 г. составляла 15%. В то же время по группе в целом уровень просрочки более 90 дней составил всего 2,7%. С чем связано такое различие?

З.Д.: Ситуация в Украине была гораздо хуже, чем в других странах, где мы присутствуем. Сейчас у нас

— Как вы работаете с проблемной задолженностью?

З.Д.: Как только начался кризис, мы тут же (в середине октября) попросили всех 250 кредитных менеджеров провести встречи с клиентами, поскольку заемщики были в панике, не знали, что делать. Мы сказали: понимаем трудности, давайте смотреть, каковы перспективы вашего бизнеса на два-три ближайших месяца, о кредите не беспокойтесь, банк найдет для вас решение. Многие предпочитали продолжать платить по кредиту в обычном графике, другим клиентам мы предлагали

Досье БИЗНЕСа

АНЯ ЛЕПП, председатель наблюдательного совета ПроКредит Банка (Украина)

РОДИЛАСЬ: 5 сентября 1958 г. в г.Оснабрюке (ФРГ).

ОБРАЗОВАНИЕ:

Франкфуртский Университет им.Иоганна Вольфганга Гете, магистр политэкономии (1983 г.); доктор политэкономических наук (1995 г.).

КАРЬЕРА: 1995-2007 гг. — член правления консалтинговой компании Internationale Project Consult GmbH (ФРГ); 2005-2007 гг. — член наблюдательного совета "ПроКредит Холдинг АГ"; 2003-2004 гг. — первый заместитель председателя правления ПроКредит Банка (Украина); с 2005 г. — председатель наблюдательного совета ПроКредит Банка (Украина).

УВЛЕЧЕНИЯ: не указывает.

проблемная задолженность (просрочка более 90 дней) составляет 9,4% и продолжает сокращаться. На мой взгляд, это очень хороший показатель по сравнению с результатами других банков. Более того, наш новый портфель, сгенерированный уже после кризиса, очень качественный. Уровень просрочки составляет менее 1%. Я думаю, что это очень хороший показатель состояния МСБ в Украине. Это значит, что большинство бизнесменов уже смогли перестроиться, адаптироваться к новым посткризисным реалиям, у них появилась возможность брать и обслуживать новые кредиты. Правда, большинство кредитов берут для финансирования торговли.

короткую реструктуризацию на 2-3 месяца. Потом снова встречались и смотрели, как обстоят дела. В то же время многие банки предлагали такой вариант, как "кредитные каникулы" на 1 год. Подход был приблизительно такой: можешь не платить ближайший год, потом поговорим. Клиент думает: как хорошо, и забывает об этом банке. Через год банк связывается с заемщиком и говорит: вы должны снова платить, заемщик отвечает: а зачем?

— Какую долю портфеля вам пришлось реструктурировать?

З.Д.: Примерно 30%.

— Тем не менее и у ПроКредит Банка есть судебные споры с заемщиками...

З.Д.: Да, мы не смогли избежать таких ситуаций. Каждый клиент сам решал,



вести с нами переговоры о реструктуризации или нет. Некоторые заемщики принимали решение не платить и шли в суд. Такие настроения подогревалось рекламой юристов, мол, не платите по кредитам, а платите нам за судебные разбирательства. Тем не менее в течение двух лет было вынесено много судебных решений в нашу пользу. В результате клиент должен был продавать свои активы, после чего бизнесу наступал конец. То есть заемщик сам решает, хочет он убить свой бизнес или нет. Это его выбор, а не банка.

валютные кредиты заемщикам, не имеющим валютной выручки?

А.Л.: В первую очередь мы всегда предлагаем заемщикам кредиты в национальной валюте. Но клиенты до кризиса не хотели брать такие кредиты, так как они более дорогие. Поэтому одалживали в долларах. В процессе принятия решения о выдаче валютного кредита банк всегда оценивает платежеспособность заемщика, учитывая запас средств на случай умеренного колебания курса. Кроме того, очень часто заемщики хотели получить

портфель сокращается, банк приостанавливает приток валютных депозитов, снижая ставки по ним. Таким образом, долларовая часть баланса постепенно сокращается, гривневая — растет.

— По данным годового отчета, в 2010 г. доходность кредитного портфеля Прокредит Банка в гривнях составляла 25% годовых, в 2009 г. — 27%. Какой уровень рентабельности должен иметь бизнес, чтобы обслуживать столь дорогие кредиты?

З.Д.: Процентная ставка измеряется в годовых. В то же время в месяц кредитный ресурс обходится в 2%. Это намного меньше, чем маржа, которую бизнесмен зарабатывает в торговле. Даже если допустить, что клиент делает всего один оборот в месяц (хотя обычно речь идет о паре оборотов) с "накруткой" в 10-50%, то ему не составляет труда заплатить за кредит 2-3% в месяц. С инвестиционными кредитами, например, на покупку оборудования все намного сложнее. Из-за высоких кредитных ставок такие покупки в кредит обходятся втрое дороже и поэтому не имеют смысла. Сейчас мы выдаем в основном короткие кредиты торговцам. Хотя я считаю, что сложилась неправильная пропорция в экономике: много торговли, а инвестиций недостаточно.

— Сейчас Прокредит Банк предлагает так называемые "бизнес-кредиты" в размере около 80 тыс.грн. без залога. Не слишком ли рискованный подход?

З.Д.: Сразу после кризиса мы начали беззалоговое кредитование с более скромной суммой. Как я уже отмечала, портфель получился очень качественный, поэтому, очевидно, выдавать такие кредиты не так уж рискованно. Мы и до кризиса выдавали ссуды без обеспечения. Основной акцент делается не на залог, а на состояние бизнеса заемщика: способен ли он генерировать достаточный денежный поток для обслуживания кредита.

— Вы кредитуете новых клиентов или же только проверенных?

З.Д.: Очень много новых, многие из них пришли из других банков. Это позволило нам увеличить клиентскую базу за время кризиса.

— Можете озвучить планы по объемам кредитования до конца текущего года?

З.Д.: Ежемесячно мы выдаем кредитов примерно на \$13 млн. Для сравнения: до кризиса объемы выдачи достигали \$30 млн. Мы не видим предпосылок для быстрого увеличения объемов кредитования. Хотя спрос на кредиты растет из месяца в месяц. Особенно кредиты востребованы во всех сегментах агросектора. Мы бы хотели видеть продолжение роста, но умеренными темпами. ■

Дмитрий Гриньков



Досье БИЗНЕСа

ЗУЗАННЕ ДЕКЕР,
председатель правления
Прокредит Банка
(Украина)

РОДИЛАСЬ: 6 октября
1969 г. г.Кельне (ФРГ).

ОБРАЗОВАНИЕ: Боннский
университет, магистр
политэкономии.

КАРЬЕРА: 1997-1999 гг. —
Фонд ЕБРР российского
малого бизнеса, старший
кредитный консультант
банков-партнеров; 2000-
2003 гг. — КМБ Банк
(Россия), заместитель
председателя правления;
2003-2006 гг. —
Прокредит Банк в
Болгарии, председатель
правления; 2006-
2008 гг. — Прокредит Банк
(Украина), заместитель
председателя правления;
с 2008 г. — председатель
правления Прокредит
Банка (Украина).

УВЛЕЧЕНИЯ:
не указывает.

— По словам некоторых украинских банкиров, в кризис хуже всего платили по кредитам представители МСБ. Вы согласны с таким мнением?

А.Л.: Нет, я не согласна. Кризис был настолько глубоким, что многие действительно не могли платить по кредитам, хотя и хотели. Считаю, что предприниматели в такой ситуации делали все что могли и в конце концов сумели выжить в очень непростых экономических условиях. Кроме того, банкиры тоже должны нести ответственность в подобных случаях.

— Кстати, об ответственности. Прокредит Банк пропагандирует концепцию "ответственного финансирования". Насколько ответственно было выдавать

инвестиционный кредит. Обычно такие ссуды выдаются на срок не менее двух лет. Привлечь долгосрочное рефинансирование в гривнях банку очень сложно. Это проблема всех отечественных финучреждений.

— Сейчас банк кредитует в валюте заемщиков, не имеющих источников валютной выручки?

З.Д.: Нет. К тому же такое кредитование очень жестко ограничено.

— Прокредит Банк значительную долю ресурсов привлекает в валюте от нерезидентов. В какие операции направляется валютный ресурс?

З.Д.: Докризисный кредитный портфель по-прежнему номинирован в долларах, и нам нужен ресурс для его рефинансирования. Каждый месяц этот