

★ Сейчас ПроКредит Банк работает в 16 городах: Киев, Львов, Николаев, Одесса, Днепропетровск, Донецк, Запорожье, Ивано-Франковск, Краматорск, Мелитополь, Мариуполь, Полтава, Симферополь, Севастополь, Белой Церкви. Выходить в другие города банк пока не планирует.

▶ Банкир Виктор Пономаренко уверен, что просроченный платеж — не катастрофа, если умеешь управлять проблемной задолженностью

Ответственный бизнес

В интервью **Контрактам** первый зампред правления ПроКредит Банка Виктор Пономаренко рассказал о том, что:

- 1) сегодня ставки по кредитам в среднем составляют 19–25% годовых
- 2) ПроКредит Банк готов финансировать развитие малого и среднего бизнеса
- 3) вхождение KfW в состав акционеров — это подтверждение надежности банка



10 СЕРИИ НА ЧТЕНИЕ

▶ Для вас кризис уже закончился?

— С последствиями кризиса банки будут бороться еще долго. Но сегодня мы уже не застреваем на решении старых проблем, а думаем, как жить и работать дальше. Ориентация на перспективу — это уже хороший знак. Пока же нужно продолжать работу с проблемными заемщиками — клиентами, столкнувшимися с финансовыми трудностями, и улучшать качество кредитного портфеля. Такие вопросы за один день не решаются, но это не мешает нам развиваться как нормальному банку в нормальное время.

▶ Какой у банка уровень проблемной задолженности?

— По состоянию на 31 августа 2010 года он составил 9%. Рассчитывая проблемную задолженность, мы используем международные стандарты: в эту цифру входят все кредиты, по которым есть просрочка свыше 30 дней. При этом проблемным считается весь кредит, а не только просроченная часть. Считаю, что для внешнего рынка это очень низкий показатель. Необходимо также учитывать, что за время кризиса кредитный портфель банка существенно «вытеснился» и стал меньше, чем был до этого. Если посчитать долю проблемной задолженности к начальному портфелю, получается вообще незначительная цифра.

▶ Как удалось достичь такого уровня проблемной задолженности? Ведь в целом, по данным НБУ, доля проблемных кредитов

в банковской системе составляет 11,6% (по состоянию на 31.08.2010).

— Кризис показал, что наш подход к выбору заемщиков оправдан. Наш основной клиент — малый и средний бизнес. Мне кажется, самое главное — определить, в чем нуждается бизнес и насколько он платежеспособен. Банк должен предоставлять финансирование в таком виде, на те сроки и на тех условиях, которые подходят заемщику.

тесновало. У нас были клиенты, которые брали кредит в нашем банке, а потом шли в другие структуры и получали там еще ряд займов. Соответственно, увеличивалась долговая нагрузка на бизнес, и клиент уже не мог справиться с ней. Из благонадежного заемщика он автоматически превращался в проблемного.

▶ Как банк работает с проблемными заемщиками?

— Сам по себе факт, что клиент просрочил платеж — это не

направлены на конструктивное решение проблемы, то мы держим его. Если же клиент пытается уйти от ответственности и не прилагает усилий по выполнению обязательств, приходится действовать по-другому. Идем в суд, изымаем залог, это уже крайние меры. Планированию мы не намерены и залог. Все это сложно, долго и болезненно.

▶ В этом году ПроКредит прекратил работу в десяти городах Украины. С чем связано подобное сокращение филиальной сети?

— Действительно, ветви филиалов банка приняли решение о прекращении деятельности в десяти городах: в Днепродзержинске, Краматорске, Кривом Роге, Мелитополе, Севастополе, Севастополе, Славянске и Ужгороде. Ранее мы развивали структуру на фоне общего подъема банковского рынка. Кризис показал нецелесообразность такой экспансии. В первую очередь это касается количественного роста. Наша цель — построить профессиональный банк, который эффективно и качественно будет обслуживать клиентов. Реализация таких планов в Украине во многих регионах, тем более в экономическом кризисе, крайне сложно. Высокие стандарты качества и управления требуют высокого качества квалификации сотрудников, а это требует огромных инвестиций в д

В 2011 году кредитный портфель банка вырастет на 10–20%

В то же время на рынке работали финучреждения, которые кредитовали заемщиков без проведения анализа, не брали во внимание финансовое состояние клиента и его реальные потребности. Нужен кредит — пожалуйста! Хотите открыть кредитную линию — без проблем! Овердрафт — проще простого! В докризисное время мы наблюдали такое сплошь и рядом. Насыщенность банковского рынка была очень высока, постоянно появлялись новые игроки и выдавали все новые и новые кредиты. У банков были дешевые деньги, и все были заинтересованы исключительно в наращивании объемов бизнеса. Но какой ценой это делалось — многих просто не ин-

катастрофа. Наша задача — управлять проблемной задолженностью, а не бороться с ней. Мы не исключаем, что у заемщика могут возникнуть временные трудности и он уже не в состоянии выполнить все обязательства, как было запланировано раньше. Но если у клиента есть желание выйти из проблемной ситуации и разработан план действий, мы предлагаем ему различные варианты реструктуризации долга или рефинансирования. Первое, что мы делаем, если видим просрочку по кредиту, — садимся за стол переговоров, выясняем, чем были вызваны финансовые трудности и какие шаги планирует предпринимать клиент. Если действия клиента

шее их обучение, развитие инфраструктуры и внедрение новейших технологий. Сейчас мы присутствуем в основном в крупных городах, где такие инвестиции оправданы. И расширяться в ближайшие несколько лет ПроКредит Банк будет именно в них. В планах на следующий год — открыть минимум пять новых отделений.

? Изменение стратегии банка как-то связано с приходом нового акционера — немецкого государственного банка *Kreditanstalt fuer Wiederaufbau (KfW)*?

— KfW не новый для нас акционер. Он был в составе учредителей ПроКредит Банка в Украине и также является одним из акционеров ПроКредит Холдинга — стратегического акционера всех банков группы «ПроКредит». В 2010 году KfW вернулся в состав прямых акционеров ПроКредит Банка.

Банк должен иметь надежных акционеров, которые могут оперативно реагировать на происходящее, тем более во время кризиса. Например, смогут быстро увеличить уставной капитал банка, если это понадобится. В таком случае прямое участие гораздо эффективнее: решения принимаются быстрее, что в посткризисное время чрезвычайно важно. KfW — это немецкий государственный банк развития с рейтингом «AAA», присвоенным ему рейтинговыми агентствами Moody's, Standard & Poor's и Fitch Ratings. Вхождение KfW в состав акционеров обеспечивает нам дополнительную поддержку сильного и понятного для регулятора финансового учреждения. Теперь у нас в структуре акционеров присутствуют ПроКредит Холдинг (владеет 60,0013% акций), KfW (20%) и ЕБРР (19,9987%).

? Как акционеры относятся к тому, что с начала кризиса банк убыточен?

— Действительно, с 2008 года мы убыточны, но наши убытки мы полностью покрыли дополнительными увеличениями уставного капитала. Избежать убытков в кризис не удалось никому. За последнее время акционеры дважды принимали решение о докапитализации: в начале и в конце 2009-го. В конце прошлого года мы привлекли \$9 млн от KfW. Изначально эти средства были оформлены в виде субординированного долга, но уже в этом году они переведены в уставной капитал, который сейчас составляет 298,333 млн грн. Кроме того, мы многое сделали для того, чтобы наш бизнес сам обеспечивал прибыльную деятельность:

Виктор Пономаренко:
ПроКредит Банк — специализированный банк для малого и среднего бизнеса



уже с июля получаем ежемесячную прибыль, хотя год мы закончим все же с убытком. Прибыль планируем показать по итогам 2011-го.

? Планирует ли банк наращивать кредитный портфель?

— Конечно. У нас есть желание кредитовать, мы активно ищем клиентов. Бессспорно, спрос на кредитование сегодня на порядок меньше, чем был до кризиса, но постепенно бизнес возвращается в нормальное русло, и мно-

го — это очень мало. Но с другой — в нынешних условиях даже наши ожидания выглядят весьма оптимистично.

? Какова сейчас стоимость ресурсов?

— Ресурсы дешевеют. Ставки по кредитам — это отражение стоимости ресурсов на рынке. Дешевеют депозиты, за ними соответственно снижаются и ставки по кредитам. Сейчас банки кредитуют в среднем под 19–25% годовых. Считаю, что это

на капитальные инвестиции три-пять лет.

? Планируете ли вы выйти в розницу и кредитовать м...

— У каждого банка есть определенное розницы. Мы сейчас работаем в рознице: покаем средства вкладчиков, ряд зарплатных проектов, лагаем платежные карточки, сионные программы. Но еворить о кредитовании, тоца — это не наш сегмент

Миничный срок кредита на пополнение оборотного капитала — год-два, на капитальные инвестиции — три-пять лет

гие клиенты думают о будущем, строят планы по развитию бизнеса. И это нас радует: спрос на кредиты постепенно увеличивается и наш банк готов его удовлетворять. Сейчас мы проводим маркетинговую кампанию, демонстрируем нашим потенциальным клиентам, что мы есть, мы работаем и у нас есть возможность предоставлять ресурсы. Правда, пока не ожидаем резкого положительного движения в экономике, поэтому надеяться на стремительный рост кредитного портфеля не приходится. Мы надеемся, что в следующем году банк увеличит кредитный портфель на 10–20%. С одной стороны, по сравнению с докризисными темпами роста (70–80% в год)

адекватная стоимость денег в Украине и большая часть бизнеса в состоянии обслуживать кредиты по такой ставке. Это соответствует их финансовым доходам. Хотя для некоторых сроков и сумм и более высокая ставка тоже может быть нормальной — к примеру, если речь идет о небольших кредитах или овердрафтах. Конечно, есть заемщики, которые хотят получить заем на 20 лет, но мы должны понимать, что таких ресурсов у банков попросту нет. Поэтому массовыми такие займы быть не могут. В целом срок кредитного портфеля должен быть адекватен ресурсам банка. Типичный срок кредита на пополнение оборотного капитала — год-два,

есть программы кредитов для физлиц, но они имеют определенную направленность: это драфт на зарплатную карту, кредиты на ремонт. Участие в бешеном развитии потребителю, которое мы на рынке до кризиса, не. Выдавать кредит практически любую сумму, на любые только по паспорту, независимо от того, может клиент себе позволить или нет, — безусловно! Жертвы уже были, мы вновь станем на этой ситуации может повториться. Сверхжестких требований к клиентам мы не выдвигаем, но принять положительное решение, должны быть уверенными.