

С. 28 → закончил с ощутимой прибылью, за счет которой уже смог существенно пополнить капитал.

ВГ: На фоне других банков показатели банка БФА действительно выглядят впечатляющими. Как вам это удалось?

Д. Г.: Наши показатели по итогам 2009 года связаны с незначительной долей проблемных активов банка — у нас не было розничных клиентов, а также большого кредитного портфеля среднего и малого бизнеса, которые более всего пострадали в период кризиса. Проблемы банка носили точечный характер и не вылились в потерю активов, а существующая задолженность — это решения, отложенные во времени. Можно отметить, что сейчас просроченная задолженность банка находится на уровне 12% от портфеля, однако мы видим перспективу работы с данным пулом проблемных кредитов, текущая рыночная стоимость залогов превышает объем задолженности. Общие банковские показатели несколько ниже, но если посмотреть пристальнее, то мы выйдем на 20–30% по Северо-Западу и по России в целом.

ВГ: И все-таки можно допускать, что ситуация с «плохими» долгами нормализуется?

Д. Г.: По крайней мере их прирост значительно замедлился. Единичные факты неожиданного возврата денег уже присутствуют. Пока это не тенденция, но данные явления уже можно назвать важными показателями стабилизации. Более значимое движение будет происходить, когда начнется перераспределение залоговой собственности, изъятой крупными банками. Недавно Сбербанк выделил «плохой» портфель в 128 млрд рублей в отдельную структуру. Это логичный шаг — лучше вовремя ампутировать умирающий орган, чем заразить весь организм. В условиях, когда необходимо было

выживать, приходилось бросать все силы на решение вопросов проблемных активов, а в ситуации, когда нужно развиваться, эти проблемы мешают реализации планов. Борьба с проблемными активами отнимает много времени, требует не всегда формальных решений, а времени на текущую работу не остается. Бизнесмены должны заниматься бизнесом, а не решением правовых проблем.

ВГ: Какова сегодня структура кредитного портфеля банка?

Д. Г.: Она достаточно сбалансирована. Среди наших клиентов есть предприятия, которые представляют машиностроительный комплекс, авиастроение, строительный сектор. В прошлом, когда мы входили в девелоперские проекты, мы в большей степени оценивали суть бизнеса, нежели бренд, поэтому среди наших клиентов большая часть продолжает поступательное развитие. Из девелоперских проектов мы не вышли, хотя был большой соблазн. Сегодня в портфеле банка они занимают порядка 20%. Мы также работаем с предприятиями торговли, пищевой промышленности, производителями мясной продукции, сельскохозяйственными предприятиями. Определенно кризис позволил нам улучшить качество портфеля.

ВГ: Какие планы у банка по кредитованию?

Д. Г.: Нам бы хотелось увеличить портфель минимум в два раза за счет той прослойки клиентов, на которую банк опирается. Работать с малым бизнесом мы пока не готовы по уровню технологий и составу сети. Это неготовность осознанная, так как данный сектор еще недостаточно восстановился. Тем не менее планы банка довольно амбициозны. Бизнес уже начал отходить от кризиса, и крупные банки снижают ставки, упрощают условия кредитования. У нас остается не так много времени, чтобы закрепиться в

желаемом сегменте, поэтому банк следует текущим тенденциям. Недавно мы снизили ставки по привлечению средств. Параллельно снижаем и кредитные ставки. Если полгода назад нормальным уровнем для рынка было 18–21% годовых, то сегодня ставка в 14% в рублях уже никого не смущает, а крупные заемщики получают кредитные предложения от банков первой десятки по 9–12% годовых. Низкие ставки обусловлены тем, что данные банки имеют доступ к более дешевым источникам финансирования, которые в том числе распределяются по правительственным программам. Очень привлекательно кредитовать под 9%, когда стоимость ресурсов 4%. Маржа в 5% — это тот показатель, на котором можно доходно работать.

ВГ: Значит, сейчас доходность банковского бизнеса выросла?

Д. Г.: Не совсем так. В отдельных случаях подобные сделки действительно выглядят достаточно выигршно, однако если взять ситуацию в целом, большинство банков продолжает нести убытки из-за создания резервов по проблемным активам. Ставка в 18% и 25% в разгар кризиса говорили о том, что денег на рынке просто нет. Эти деньги разыскивались практически под любые ставки и в любом виде. Межбанковский рынок до сих пор не восстановился в прежних объемах, поэтому сейчас ведущую скрипку играют те банки, которые имеют доступ к централизованным средствам.

ВГ: Как будет строиться политика по привлечению средств, нет ли планов выходить на долговые рынки?

Д. Г.: Мы планируем расширять клиентскую базу. Сегодня мы вынуждены привлекать средства дороже, чем крупные игроки на 0,5–1%, и это обуславливает более высокие ставки банка по кредитованию. Для клиен-

тов доходность от размещения остается достаточно высокой: ставка по некоторым продуктам достигает 9–10% годовых. Выход на рынок облигаций банк также не исключен. В прошлом году мы получили российский рейтинг «Эксперта РА», который позволял участвовать в беззалоговых аукционах, а в ближайшей перспективе собираемся получить международный рейтинг, что даст возможность привлекать средства с долгового рынка. В следующем году, начав предварительно с вексельных программ, мы будем рассматривать возможность размещения займа.

ВГ: Скажите, чего вы ждете от банковского конгресса?

Д. Г.: Кризисные события должны придать новый импульс этому мероприятию. Банки тесно связаны друг с другом и находятся в одной лодке. Ведь именно кризис межбанковского рынка повлек дальнейшие проблемы и для некоторых игроков стал началом конца. Сегодня как никогда важно обсудить вопросы корпоративных подходов к ведению бизнеса и подвести итоги по определенным позициям. Очевидно, что пока деньги с финансовых рынков не пойдут в реальный сектор в необходимом объеме, говорить о завершении кризиса мы не можем. И вопрос, на каких условиях экономика будет восстанавливаться, — один из приоритетных. Эти проблемы должны найти отражение в ходе дискуссий конгресса. Политика ЦБ, который достаточно оперативно отреагировал на происходящее и вовремя подставил плечо, показала работоспособность системы. Очевидно, что теперь определенные коррективы с учетом кризиса будут внесены и в деятельность надзорных органов. И было бы интересно услышать о новых подходах, которые ЦБ планирует использовать в ближайшем будущем. ■

РЕКЛАМА

3 октября 2010 года Банку «Санкт-Петербург» исполняется 20 лет



20 лет с Петербургом

- 1 миллион клиентов
- 176 миллиардов привлеченных средств клиентов
- 700 тысяч выпущенных пластиковых карт
- 450 банкоматов в Петербурге и Ленинградской области

**БАНК
САНКТ-
ПЕТЕРБУРГ**

**|812| 329 5050
www.bspb.ru**

данные приведены по состоянию на 16 мая 2010 года
ОАО «Банк «Санкт-Петербург»: ген. лиц. Банка России № 436 от 19.09.1997