

СЕРГЕЙ ЧЕБОТАРЬ: МАИВ – ЛУЧШАЯ ИНВЕСТИЦИЯ В СТРАНЕ!



Интервью агентству «ИНФОТАГ» председателя Moldova Agroindbank (MAIB) Сергея ЧЕБОТАРЯ, в котором банкир самого крупного финансового учреждения страны рассказал о конъюнктуре рынка, приходе на него зарубежных банков, ликвидности и продаже 41,09% акций банка.

«ИНФОТАГ»: Господин Чеботарь, насколько ощутим сегодня растущий тренд объема вновь выданных MAIB кредитов?

Сергей ЧЕБОТАРЬ: По итогам первого квартала 2018 г. MAIB добился роста всех основных показателей, включая и увеличение объемов по вновь выданным кредитам по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Я даже больше скажу, мы сумели заметно увеличить свою долю рынка по основным показателям деятельности.

«И.»: Несмотря на медленный рост в объеме кредитов, нет ли у Вас ощущения того, что была эффективность развита банков будет падать?

С. Ч.: Вы правы, в дальнейшем нас ожидает замедление факторов роста. И акционеры должны будут смириться с этим, привыкая к тому, что банк не может из года в год добиваться впечатляющих результатов, и особенно увеличения прибыли. Бесконечного роста не может быть, потому что это напрямую взаимосвязано с конъюнктурой на рынке, которая не всегда благоприятствует высокой результативности. Иногда придется соглашаться с тем, например, что текущая прибыль будет оставаться на уровне прошлых лет, а в лучшем случае, она будет лишь немного превышать предыдущие ее показатели.

А для того, чтобы этот процесс был как можно мягче, а главное, менее ощутимым и заметным для акционеров, мы хотим попробовать себя, свои силы и способности на других рынках, учитывая тот факт, что молдавский рынок очень маленький и на нем существуют определенные ограничения в развитии. Наша стратегия развития банка предусматривает решение конкретной задачи в этом направлении - открытие бизнеса за рубежом. В стратегии MAIB объявил себя региональной финансовой группой.

«И.»: И когда, если не секрет, банк планирует сделать первый шаг в этом направлении?

С. Ч.: Мы в команде считаем, что MAIB к этому готов. И сейчас, когда у нас есть цель и четкие представления о том, как ее достичь, а главное, хорошее финан-

совое состояние банка, мы стоим на пороге расширения деятельности за пределами Молдовы. Я надеюсь, что новые инвесторы, которые приобретут 41,09% акций, будут смотреть в этом плане с нами в одном направлении, имея такую же цель в своих стратегиях. И поэтому, я думаю, что они одобряют открытие подразделения банка за границей.

Решая эту задачу, мы следуем по стопам наших клиентов, которые, развиваясь, открывают бизнес за рубежом. В этом процессе мы должны быть рядом с ними, чтобы продолжить оказывать всестороннюю финансовую поддержку родного и знакомого им банка и в других странах. И здесь мы для себя не видим никаких проблем в том, что касается тарифной политики, комиссий, процентных ставок, линейки продуктов или еще чего-то, что не позволило бы нам на равных конкурировать на новом рынке с другими банками. Я в этом плане не вижу для MAIB проблем. Здесь есть вопросы законодательного характера, исполнения нормативов и регламентов регулирующих органов, сотрудничества с Национальным банком Молдовы (НБМ) и Центральными банками стран, где MAIB будет открывать свои подразделения.

«И.»: Придание MAIB статуса «региональной финансовой группы» предусматривает и выход на региональный фондовый рынок?

С. Ч.: Я думаю, что с учетом инвесторов, которые придут в банк, а также их стратегий развития, за очень короткое время бумаги MAIB могут котироваться и торговаться на фондовых биржах Европы. Я уверен, что это произойдет, потому что банк, благодаря своему качеству, готов осуществлять шаги в этом направлении и котироваться в листингах иностранных бирж.

«И.»: Есть ли у команды менеджеров MAIB эмоции в связи с предстоящим приходом иностранных инвесторов в капитал банка, и какого они характера?

С. Ч.: Если Вы в этом вопросе пытаетесь деликатно камуфлировать страх, то совершенно напрасно. Да, эмоции есть, что вполне

естественно. Но никакой боязни у нас на этот счет нет. Я всегда отдавался работе, проходя разные этапы с разными акционерами. Мы всей командой решали главную задачу – успешную реализацию долгосрочной стратегии развития банка. Поэтому все внимание было сосредоточено на качественном управлении банком. И для нас не имеет принципиального значения вопрос, являются ли акционеры резидентами или нерезидентами. Мы все понимаем, что для нас главная задача не изменится, ее суть останется прежней – качественное управление и устойчивое развитие MAIB. Да, с приходом в банк прозрачных акционеров с высокой международной репутацией и имиджем, на MAIB будет по-другому смотреть, у нас появится доступ к внешнему финансированию, чего в последнее время не было.

Мы являемся успешной моделью банковского бизнеса, адаптированного к местному рынку, хотя, может быть, она еще не на все 100% совершенна.

«И.»: Как правлению MAIB в этот сложный период удалось не ослабить требования к качественным параметрам банка?

С. Ч.: Последние пять лет, несмотря на сложности с корпоративным управлением из-за вопросов к прозрачности группы акционеров, изменение и ужесточение регулирующего законодательства, негативным имиджем банковской системе, мы доказали, что качественное управление дает результаты. Они в этом плане выгодно отличают MAIB от других участников рынка.

Судите сами, мы сумели сохранить лидерство банка на рынке, существенным образом нарастив его долю по основным показателям деятельности – активы, капитал, кредиты, депозиты, клиенты, прибыль. Но, пожалуй, самое главное наше достижение в этот период заключается в том, что нам удалось улучшить качество своего банка. Мы являемся успешной моделью банковского бизнеса, адаптированного к местному рынку, хотя, может быть, она еще не на все 100% совершенна. На нас смотрят и равняются другие. Это, между прочим, еще больше повышает ответственность команды за качественное и эффективное управление MAIB.

Именно поэтому решения, принимаемые командой управленцев, должны опережать идущие процессы на рынке, концентрируя все внимание коллектива на самом важном и главном, избегая всего того, что второстепенно и не актуально для клиентов.

«И.»: Скажите, Вы никогда не ловили себя на мысли о том, что многие акционеры MAIB гордятся этим побисом?

С. Ч.: Я не побоюсь сказать эти громкие слова, что MAIB – это образец самой лучшей и самой эффективной инвестиции в нашей стране. MAIB всегда был интересным объектом для инвестиций, а на данном этапе этот актив достаточно привлекателен.

«И.»: В условиях, когда на рынке падает стоимость денег, какую депозитную политику проводит MAIB?

С. Ч.: Что касается привлечения ресурсов на рынок, то мы всегда это делаем посредством глубокого анализа, чуткой и восприимчивой к ситуации ценовой политики. В конце мая банк в очередной раз понизил процентные ставки по привлекаемым депозитам, приведя в соответствие и процентные ставки по кредитам. Мы постоянно делаем это для еще большей привлекательности своих кредитных ресурсов, преследуя при этом две цели: рост кредитного портфеля и снижение краткосрочной ликвидности. На данный момент объем «свободных денег», то есть «излишняя ликвидность», учитывая требования к обязательным резервам, составляет около 3 млрд леев, что сравнимо примерно с одной третью «свободных денег» в целом по системе.

«И.»: Как Вы объясните то, что деньги дешевле, ресурсы – становятся доступнее, а кредитование не растет?

С. Ч.: Мы мало говорим об этом, но должны признать, что бум роста кредитов по системе был обусловлен такими вещами, которые несвойственны для финансирования реального сектора экономики в классическом понимании кредитования. Некоторые банки пользовались так называемыми индивидуальными методиками с целым набором «особенностей» к ним. При среднесрочном, да и даже при долгосрочном кредитовании банки прибегали к негласной процедуре «перекредитования», что, как правило, исключало погашение кредитов. И теперь, когда на рынке ужесточились требования к качеству управления банками, строгим стал надзор регулятора к кредитованию, ситуация радикально изменилась. Согласитесь, что нельзя выдать кредит на пять лет, и в течение трех с половиной лет получать только проценты по нему, а погашение тела оставлять на последние полтора года. Данный фактор, наряду с другими причинами, способствовал формированию кредитного «бума», которого мы сейчас не наблюдаем.

Благодаря высокому качеству кредитования, грамотному прогнозированию рисков и высокой оборачиваемости ресурсов MAIB устойчиво снижает показатель неблагоприятных кредитов.

Необходимо обращать внимание и на наличие в реальном секторе экономики такого явления, как падение темпов спроса на кредитные ресурсы, а также наблюдающееся замедление инвестиционного финансирования проектов, предлагаемых бизнесом.

«И.»: У MAIB, наверное, доля такого рода кредитов была небольшой, если судить по тому, что банк избежал катастрофического сокращения портфеля?

С. Ч.: Мы всегда строго подходим к качеству кредитования. На сегодняшний день, например, из нашего общего кредитного портфеля, около 40% приходится по срокам погашения до двенадцати месяцев. Это говорит о высоком качестве кредитования, грамотном прогнозировании рисков и высокой оборачиваемости ресурсов. Именно благодаря такому подходу MAIB к кредитованию, мы устойчиво снижаем показатель неблагоприятных кредитов. На 31 декабря 2017 г. их объем составлял 11,58%, а по системе аналогичный показатель был 18,38%. По результатам первого квартала 2018 г. мы еще сократили данные кредиты, и теперь их доля в портфеле уменьшилась до 10,37%.

«И.»: Может быть, на показатели «плохих кредитов» влияют чересчур строгие требования Национального банка к их классификации?

С. Ч.: Бесспорно то, что сейчас НБМ гораздо строже относится к оценке анализа рисков по кредитам, которые делают коммерческие банки. Это правильно и важно с точки зрения улучшения качества банков. Я не соглашусь с высказываниями о том, что показатели плохие из-за чрезмерно жестких требований со стороны НБМ. Все здесь надо рассматривать в совокупности, включая, конечно, и клиентов банков, которые за последние 20 лет привыкли к такой политике кредитования.

На примере нашего банка многие клиенты не всегда одобряли и соглашались с призывами и рекомендациями о капитализации их бизнеса. А теперь они совершенно по-другому, в основном, с благодарностью рассматривают наличие «подушек безопасности» для более уверенного противостояния финансовым кризисам. И хотя наши советы, которые мы давали 10-15 лет назад, не позволяли им каждый год получать дивиденды, зато теперь они себя чувствуют уверенно на рынке.

«И.»: Получается, что клиенты благодарны MAIB за то, что банк их заставлял улучшать финансовое положение бизнеса?

С. Ч.: Да, такие примеры есть. Я вспоминаю, как неоднократно реагировали на такие наши рекомендации корпоративные клиенты, которые тогда, может быть, не до конца понимали, зачем им капитализироваться. Но постепенно к ним пришло понимание, насколько это важно и целесообразно в их деятельности. В этом плане банкир очень многим схож с доктором, который прежде чем поставить пациенту диагноз, должен знать о его физическом состоянии практически все. Точно так же и нам приходится узнавать все подробности и детали о бизнесе клиента, чтобы своевременными профессиональными советами и достаточной финансовой поддержкой банка добиться хорошего результата, а главное, избежать неприятных потерь, когда и бизнесмен, и банкир оба могут оказаться на мели.

«И.»: Спасибо за интервью!