

Михаил ЛОМТАДЗЕ:

«Спорт в бизнесе уже закончился...»

■ Гульсум КУНЕЛЕКОВА

19 ФЕВРАЛЯ РЕЙТИНГОВОЕ АГЕНТСТВО FITCH ПОНИЗИЛО РЕЙТИНГ 10 КРУПНЕЙШИХ БАНКОВ КАЗАХСТАНА, В ТОМ ЧИСЛЕ ПЕРЕСМОТРЕЛО РЕЙТИНГ KASPI BANK. ТУТ ЖЕ ПОСЛЕДОВАЛА РЕАКЦИЯ САМОГО БАНКА. ЗАЯВЛЕНИЕ ПРЕДСЕДАТЕЛЯ ПРАВЛЕНИЯ KASPI BANK МИХАИЛА ЛОМТАДЗЕ, ЧТО НА «РЕЙТИНГИ СЕГОДНЯ МАЛО КТО В ПРИНЦИПЕ ВООБЩЕ ОРИЕНТИРУЕТСЯ», СТАЛО ЕДИНСТВЕННЫМ ВЫСТУПЛЕНИЕМ НА ФОНЕ МОЛЧАНИЯ ОСТАЛЬНЫХ...

— Михаил, вы считаете, что оценки агентства несправедливы по отношению к казахстанским банкам, в которые сейчас государство вливает огромные деньги из бюджета?

— В работе финансовой системы в целом в настоящий момент происходит глобальный пересмотр принципов функционирования. И понятно, что многие индустрии, связанные с ними, в частности рейтинговые агентства, тоже находятся под влиянием этих изменений. Думаю, в ближайшее время они будут пересматривать основные параметры своих оценок, так как многие ценные бумаги, которые фактически дали 100%-ный убыток всем инвесторам по всему миру, имели прежде наивысший рейтинг надежности «AAA», то есть шансы дефолта этих бумаг были самые низкие. Это говорит о том, что рейтинги были неадекватны с самого начала...

Что же касается «огромных денег», вливаемых из бюджета в первую десятку банков Казахстана, нужно различать, что сейчас происходит два процесса. Государство вошло в капитал первых четырех крупных банков, то есть фактически стало крупным собственником, поскольку это было необходимо для поддержания стабильности финансовой системы. Такая стабильность является важным фактором успешного развития экономики страны, компаний и каждого банка.

Второй процесс — это участие банков в государственных программах, с помощью которых правительство оказывает поддержку приоритетным направлениям, таким как МСБ и ипотека. Здесь речь идет о национальных интересах страны, о защите населения. В этих программах казахстанские банки, в том числе и мы, активно участвуем.

— Почему никто, кроме вас, из первой десятки банков не стал комментировать оценки крупнейшего рейтингового агентства?

— Мне сложно ответить на такой вопрос. У нас простая позиция: если есть мнение по какому-то поводу, мы его высказываем. Есть вопросы, по которым высказываются и другие. Мы же хотели таким коротким объяснением показать те факторы, которые являются важными для такого рода действий рейтинговых агентств. В первую очередь мы делаем это для своих клиентов, а их у нас более одного миллиона. Рейтинговые агентства далеки от местных



© Серик МЕДЕТОВ



реалий — когда пересматривают свои позиции, они исходят больше из глобальной конъюнктуры, а не только из специфики конкретной страны или финансового института. Что касается нашего банка, это первый случай пересмотра рейтинга. Именно поэтому мы сочли необходимым отреагировать на это.

— В своем комментарии оценки рейтингового агентства Fitch вы говорите, что Kaspi bank имеет один из самых низких уровней внешних займов среди казахстанских банков. Так каков его объем?

— Внешний долг банка составляет порядка 300 млн долларов. Половину этой суммы мы гасим на днях. Все остальное — это займы межгосударственных международных финансовых институтов, в том числе Европейского банка реконструкции и развития, которые мы должны выплатить до 2013 года. Это семилетние кредиты, которые мы привлекли на развитие малого и среднего бизнеса. В ближайшее время мы сделаем заявление о дополнительных привлечении от международных институтов. Что касается выплат, то в течение всего прошлого года банк выплачивал свои внешние займы и, кстати, ни одного пересрочки по этому поводу не делал, потому что мы считаем это не экстраординарным событием, а нормальным функционированием банка. В целом в течение последних двух лет мы уменьшили внешние кредиты почти в два раза, что является од-

ним из самых высоких показателей среди казахстанских банков. — Сейчас у всех банков упала прибыль. К примеру, по данным АФН, чистый операционный доход вашего банка на 1 февраля 2009 составляет минус 191 млн 665 тысяч тенге. Конечно, минус показывают почти все, но все же, как вы это прокомментируете?

— Здесь важно разобраться в цифрах. На самом деле наш банк является прибыльным. Цифры, которые вы упоминаете, во-первых, это только февраль. Во-вторых, это неконсолидированная финансовая отчетность, которая не показывает объективную ситуацию. К примеру, по той же статистике АФН в целом банк закрыл 2008 год с прибылью 1 миллиард 271 млн тенге. А если смотреть на консолидированные данные, то 2008 год мы закончили с прибылью почти в 4 миллиарда тенге (это пока неаудированные данные), а первый месяц 2009 года — с прибылью в 315 млн тенге. Мы можем смело назвать наш банк одним из самых прибыльных и стабильных в Казахстане. Уровень адекватности капитала у нас также один из самых высоких.

— Многие банки называют основной причиной сокращения своих доходов неадекватность формирования провизий. Какова ситуация у вас?

— У нас три основных причины сокращения доходности. Первая — это, как и везде, провизии, так как сейчас в системе мно-

го рисков, и мы подошли к этому вопросу суперконсервативно. Вторая — увеличение процентных расходов. На языке банкиров это означает, что мы активно привлекаем ресурсы и осторожно их размещаем. К примеру, по темпам роста депозитов населения в 2008 году наш банк в числе лидеров — порядка 40 процентов. В результате наши процентные расходы выросли более высокими темпами. Мы также покупаем инструменты для хеджирования рисков, а они сейчас очень дорогие. Третья причина — это значительное сокращение доходности операций с ценными бумагами и валютами. В прошлом году мы приняли решение не заниматься крупными операциями на валютном рынке, мы не хотели проводить различных спекуляций, потому что это недолгосрочный бизнес. И самое главное — это не наш бизнес. Наше дело — кредитовать население, чем мы сейчас активно и занимаемся. В прошлом году банк выдал около 250 тысяч кредитов населению и МСБ. В этом году мы продолжаем выдавать порядка 20 тысяч кредитов каждый месяц, мы остаемся практически единственным игроком в нише потребительского кредитования и намерены наращивать свое присутствие.

— А вы уверены, что население Казахстана будет в таких же объемах, как и в прошлом-позапрошлом годах, брать потребительские кредиты?

— У нас с самого начала был консервативный прогноз, согласно которому улучшение должно

« Досье
Михаил Ломтадзе имеет степень ВВА, полученную в Европейской школе менеджмента в Грузии, и степень MBA, полученную в Гарвардской бизнес-школе. До прихода в Kaspi bank отвечал за инвестиции в секторе финансовых услуг в фонде прямых инвестиций Baring Vostok Capital Partners. До этого времени возглавлял собственную компанию GCG Audit, ведущую консалтинговую фирму Грузии, которая в 2002 году стала частью компании Ernst&Young. С 2003 по 2005 год был председателем Российской ассоциации венчурного инвестирования и председателем совета директоров ведущей российской лизинговой компании Europlan.

было наступить к концу 2008 — началу 2009 года. Но оказалось, что нужно быть еще более консервативными, так как ситуация в мире начала ухудшаться еще больше, и пока Америка не решит свои проблемы, кризис будет влиять на экономики стран по всему миру. С точки зрения потребительского кредитования наша задача простая — находить качественных заемщиков. Для этого мы расширяем свою филиальную сеть, банк не закрывал отделе-

ний и не увольнял никого из своего 4-тысячного персонала. Например, в кредитовании населения мы в среднем одобряем выдачу кредита приблизительно каждому второму обратившемуся к нам потенциальному клиенту. — Но ведь сейчас сложно будет привлечь качественных заемщиков, их становится все меньше...

— А у нас и не стоит задача за год вырасти в 10 раз и раздуть свои активы. Этот спорт уже закончился! (Смеется. — Прием. автора). Мы никогда не участвовали в этой гонке, мы год за годом росли на 30—35 процентов, это было очень консервативно, но это себя оправдало. Сейчас перед нами стоит задача расти на 20—30 процентов в конкретных сегментах рынка, мы хотим удвоить количество выдаваемых населению кредитов в месяц с 20 до 40 тысяч. Что касается заемщиков. Как вы понимаете, наши кредиты предназначены для обыкновенного казахстанца со средним доходом, и такая бы сложная ситуация сейчас ни была, у него всегда было и будет желание купить что-то лучше, отметить праздник, дать детям образование, переселиться со старого авто на новое... И мы помогаем именно таким людям реализовывать эти планы. Я уверен, что наше постоянство в принципах работы будет основой построения успешных долгосрочных отношений с нашими клиентами. Более 30 процентов выдаваемых нами кредитов — клиентам, которые берут кредит повторно. Это для нас очень важно.

— Какова сейчас ситуация с возвратом уже взятых кредитов? По данным АФН РК, доля просроченных кредитов у банка составляет 17,5 процента (33,5 млрд тенге) от общей суммы выданных кредитов (189,32 млрд тенге). Хотелось бы узнать, по каким кредитам больше всего просрочек?

— Каждый банк закрывает риск невозврата кредитов провизиями. У нас сумма провизий составляет 16,232 млн тенге, или 8,57 проц. от кредитного портфеля. Это очень хороший показатель среди казахстанских банков. Ухудшение, как и у всех банков, происходит в первую очередь по портфелю кредитов у МСБ и ипотеки. Но госпрограммы по кредитованию малого и среднего бизнеса и рефинансированию ипотеки будут сокращать риски этих портфелей, так как льготная процентная ставка уменьшит ежемесячные выплаты заемщиков, то есть обслуживать свои кредиты им будет проще.

— Эксперты ожидают, что платежеспособность банковских клиентов ухудшится весной в связи с сокращением производства по всей республике, сокращением штатов и задержкой или невыплатой зарплат. Вы согласны с такими прогнозами?

— Все зависит от того, насколько будут компании оптимизировать количество сотрудников в штате, и здесь наша задача как банка — выбирать качественных заемщиков. Снижение мировых

цен на сырье не может не отразиться на деятельности многих компаний и секторов.

В то же время сами клиенты должны со своей стороны понимать, что не нужно брать кредит, если нет возможности оплатить. При просрочке испортится кредитная история, и банк может также взыскивать суммы через суд. Такой клиент в будущем не сможет получать кредиты и будет серьезно ограничен в своих возможностях.

— Ваши прогнозы: ожидается ли вы в этом году слияния и поглощения или даже банкротства в банковской сфере Казахстана, особенно среди мелких банков?

— Нынешняя ситуация действительно является располагающей для поглощений и объединений, которые позволяют максимально использовать синергию, особенно в части затрат, так как уменьшаются дублирующие функции, организации становятся более эффективными. И такие возможности будут в течение всего этого года — это могут быть коммерческие банки, пенсионные фонды, страховые компании. Другое дело, какие из этих активов будет иметь смысл приобретать. К примеру, у нас, у наших собственников банка есть ресурсы и сильная заинтересованность сделать интересные покупки... Мы заинтересованы в приобретении и будем рассматривать различные возможности. Громких заявлений по этому поводу мы не делаем, потому что объявления об этом

делаются после заключения сделки, но если это произойдет, то наши клиенты узнают об этом в первую очередь. В моей профессиональной истории я не видел совершенных успешных сделок и инвестиций, о которых сначала много говорили, а потом делались стратегически важными и правильными в долгосрочной перспективе. Без этого решения экономика страны серьезно пострадала бы, особенно на фоне того, что происходит у соседей.

— Михаил, в среде банкиров вы как-то оптимистичны. Вы лично какие строили прогнозы прежде и как вы оцениваете ситуацию сейчас вокруг четырех крупнейших банков страны, когда решалась их дальнейшая судьба?

— Признаюсь, что действия государства были неожиданно быстрыми, но эффективными и правильными, и в долгосрочной перспективе они позволяют стабилизировать банковскую систему. Кроме того, государство само по себе является серьезным стабилизирующим фактором в долгосрочной перспективе. В первую очередь оно стремится защитить национальные интересы, связанные с финансовой системой и населением. Все эти действия ориентированы в большей степени на страну и в меньшей степени — на международных инвесторов. И я считаю это абсолютно правильным приоритетом.

Очевидно, что реорганизация в четверке крупнейших банков с привлечением государства влечет за собой комплексные управленческие задачи, поэтому сейчас меняются управленческие команды, формируются новые стратегии. И этот период становления будет очень важен. Уве-

рен, что люди, которые сейчас этим занимаются, являются профессионалами.

— Непонятная сейчас ситуация на валютном рынке. И хотя Марченко дважды устраивал пресс-конференции, на которых уверял в стабильности курса «150 тенге плюс минус 5 тенге за доллар» до конца года, люди все равно живут в ожидании неизвестного. Тем более что некоторые эксперты вообще прогнозируют крах доллару и его резкую девальвацию, а другие, наоборот, — дальнейшую девальвацию тенге. В чем вы лично храните свои сбережения, в каком процентном соотношении?

— Моя позиция очень простая. Я вкладываю в то, что я понимаю и могу контролировать, поэтому вкладываю в банк, где работаю. Что касается того, как хранить сбережения, то можно разбить деньги в разных пропорциях между двумя-тремя основными валютами — тенге, долларом и евро.

Я не уверен в выгоде сейчас покупки акций и облигаций, а что касается недвижимости, то если появляются интересные предложения на рынке, советую людям покупать. Что касается золота, то его нынешний рост спекулятивен. И если, к примеру, завтра Китай решит продать 5 проц. своих золотовалютных запасов, то цена на него сразу упадет. Так что инвестировать в золото можно лишь в краткосрочной перспективе.

Что касается девальвации, я понимаю, что сбережения в тенге стали стоить меньше в пересчете на доллары, это является источником беспокойства и недовольства. В то же время нельзя жить сегодняшним днем. Действия Национального банка и государства являются стратегически важными и правильными в долгосрочной перспективе. Без этого решения экономика страны серьезно пострадала бы, особенно на фоне того, что происходит у соседей.

— До приезда в Казахстан вы долгое время работали в Грузии. По вашему мнению, чем отличается деловая сфера здесь?

— Я уехал из Грузии в 2000 году, после учился и работал в Америке и России, в Казахстане — последние 2 года. Что отличает Казахстан? Я бы отметил, что мне нравятся люди, гостеприимство, национальная кухня, сама атмосфера. Эти факторы создают хороший эмоциональный фон, который помогает строить успешный бизнес. Существует огромное количество возможностей, и если определить правильные приоритеты, то текущая ситуация позволит сделать большой прорыв.

— А вы можете одним словом охарактеризовать бизнес в Казахстане?

— Сложный вопрос. Мне со времен Гарварда не задавали такие вопросы (смеется. — Прим. автора)... Наверное, охарактеризую в двух словах — «большие возможности». Казахстан будет одной из самых успешных экономик. Я в этом уверен!