

чтобы инвесторы реально влияли на политику и стратегию банка, а не только пили кофе на совете директоров. Необходимо помогать с финансированием, внедрять корпоративное управление, улучшать сервис, повышать квалификацию управленческой команды, расширять продуктовую линейку. Как положительный пример участия инвестора в деятельности банка могу привести опыт «Каспийского». Команда фонда прямых инвестиций «Бэринг Восток», который вошел в капитал банка, решила сама заняться этим проектом вместе с Вячеславом Кимом, партнером в «Каспийском» и председателем совета директоров. Недавно он возглавил и инвестиционный комитет «Бэринг Восток» по Казахстану.

– Не отпугнет ли потенциальных инвесторов дальнейшее снижение стоимости активов в Казахстане?

– Ситуацию на банковском рынке можно сравнить с рынком недвижимости. Сейчас невозможно ни продать, ни купить квартиры, все ждут, что будет дальше. То же самое с банками. Казахстанские акционеры думают, что все будет нормально, а инвесторы ожидают еще большего снижения цен.

Возникла такая ситуация:

банки были должны друг другу,
потому что клиент расплачивался
с долгами не своими деньгами,
а кредитом другого банка

Мы общаемся с международными инвесторами, и я могу сказать, что их не пугает падение цен. Их опасения в основном связаны с достоверностью и качеством информации, которую они получают. Они приходят на встречу с руководством банка с энным количеством вопросов, а уходят с теми же вопросами плюс энное количество новых. Хотелось бы, чтобы банки четко представляли себе цель своих переговоров с инвесторами, какого результата они хотят достичь.

– Значит ли это, что наш банковский сектор не так прозрачен, как хотелось бы того Агентству финнадзора?

– Трудные времена всегда высвечивают недостатки системы. Один из самых важных выводов из действий рейтинговых агентств, из поведения инвесторов, инвестиционных банков – нужно улучшать работу с инвестором, предоставлять ему тот объем информации, который был бы полезен и инвестору, и самому банку. Слишком много информации предоставлять тоже не стоит: это порождает еще больше вопросов, и это может длиться бесконечно. Нужно выдавать ровно столько, сколько нужно инвесторам для принятия инвестиционных решений. Инвестор дает капитал, и банк несет ответственность за его использование. Люди, вкладывающие деньги, хотят видеть результат. Если инвесторам пообещали за год реализовать пять проектов, то при каждой очередной встрече нужно рассказывать, как эти планы выполняются. Инвесторы – люди прагматичные, и для них важно, чтобы слова не расходились с делами.

Кризис ударит по портфелю

– В наступившем году Национальный банк прогнозирует существенное замедление темпов роста экономики, а если

развитие пойдет по пессимистическому сценарию – то роста не будет вообще. Значит, снизится уровень благосостояния, будет расти безработица. Как эта ситуация отразится на банковском секторе?

– Самое главное последствие – рост кредитных рисков. Чтобы увеличить кредитные портфели, банки наращивали клиентскую базу. Деньги давали практически всем желающим. Кредитная свобода привела к тому, что и физические, и юридические лица брали кредит в одном банке, чтобы рефинансировать свой долг в другом. Например, человек купил за счет ипотеки квартиру, потом решил приобрести мебель, технику – опять занял деньги у банка. И ему приходится обслуживать сразу три-четыре кредита. В какой-то момент зарплаты не хватает на то, чтобы расплачиваться с долгами. В первой половине 2007 года можно было за кредит заплатить кредитом, то есть рефинансировать его. Возникла такая ситуация: банки были должны друг другу, потому что клиент расплачивался с долгами не своими деньгами, а кредитом другого банка. Это самый опасный из всех возможных



АЗИЗ МАМИРОВ

рисков – не риск плохого заемщика, а хорошего, который не может физически платить. Если банки прекратят финансирование, клиент уже не сможет получить деньги на погашение кредита. Может серьезно пострадать качество портфеля.

– Не приведет ли удешевление залогового имущества к валу неплатежей по кредитам?

– Если сумма обеспечения по какой-то причине становится меньше суммы кредита, то всегда есть риск, что клиент подарит банку этот залог. Но думаю, что этот риск больше все-таки связан со спекулятивными сделками, когда заемщик надеется на увеличение стоимости имущества и хочет продать его на пике цены. Все же ценность большинства купленных за счет займов активов измеряется не только рыночной стоимостью. Предприниматель приобрел оборудование, которое стало частью производственной линии. Он не сможет вырвать его из процесса производства и вернуть банку, как бы оно ни подешевело. Если в купленной на кредит квартире живет моя семья, то сколько бы она ни стоила, я ее не отдам банку.

Легче сделать, чем переделывать

– «Каспийский банк» – тоже часть банковского сектора. Как вы оцениваете его самочувствие сегодня?

– У нас один из самых высоких уровней капитала, один из самых низких уровней внешней задолженности, и наши депозиты выросли на 25 процентов в течение последних шести месяцев 2007 года. У «Каспийского» одна из самых больших филиальных сетей в Казахстане – около 150 филиалов и отделений. Так что, уступая другим банкам по балансу, мы активны в тех сегментах, которые нам интересны, то есть потребительских кредитах, кре-