

Клієнт, який створює додаткову вартість, – є джерелом всього. Тому треба допомагати йому в роботі

Жан-Жак ЕРВЕ,

радник правління з сільськогосподарських питань
ПАТ «КРЕДІ АГРИКОЛЬ БАНК»



УКРАЇНА ЖИВЕ В УМОВАХ АНТИКРИЗОВИХ ДІЙ, ЯКІ ПРОВЕДАЮТЬСЯ НЕ ЛИШЕ УРЯДОМ КРАЇНИ, А Й СУБ'ЄКТАМИ ГОСПОДАРЮВАННЯ. ЩО ЗМІНИЛОСЯ В ПРАКТИЦІ КРЕДИТУВАННЯ ВАШОГО БАНКУ ОСТАННІМ ЧАСОМ?

– Ми продовжуємо кредитувати. Адже банк має клієнтів, а клієнти очікують від банку допомоги у фінансуванні нового сезону. Звісно, в нинішніх економічних умовах ми відмовилися від дуже довгих кредитів: максимум, що дозволяємо собі на нинішньому етапі, — це три роки, якщо, скажімо, мова йде про такі масштабні проекти, як будівництво елеватора.

Друге. Не можна говорити про кредитування «взагалі». Адже великі агрохолдинги і фермери, які господарюють на кількостах гектарах десь углибині України, — це різні підприємства. Тому кожне господарство треба розглядати індивідуально і розуміти, чого воно потребує.

Звісно, з точки зору «взагалі» — і цю позицію озвучив новий міністр аграрної політики — для України цього року не вистачає 8 млрд грн. Але ця цифра свідчить лише про одне — що в галузі є проблеми. А тепер давайте поглянемо на ситуацію диференційовано. Українські компанії-експортери цього року продавали дуже добре. Нехай на початку сезону ціни були низькі, але до кінця зими вони вийшли на нормальний рівень. Отже, ті підприємства, що мають прибутки у валюті, зможуть без проблем купувати насіння, добрива, агрохімію, як вони це робили і в минулі роки. Тому ми можемо без проблем фінансувати ці підприємства. Частково — у гривнях, адже частина оплат здійснюється у вітчизняній валюті (наприклад, за міндобрива), а іншу частину (за насіння, засоби захисту рослин, техніку) — у валюті.

Можливо, суми внутрішніх інвестицій цих підприємств зменшаться, особливо якщо говорити про дорогу техніку. Тому й обсяги довгих кредитів також зменшаться.

ЧИ ДОСТАТНЬО У БАНКУ РЕСУРСІВ ДЛЯ ЗАДОВОЛЕННЯ КЛІЄНТІВ КРЕДИТНИМИ КОШТАМИ?

– Наш банк ліквідний, ризиковість наших операцій дуже низька. Проте оскільки суми ставок за кредитами нині високі, ми пропонуємо своїм клієнтам використовувати альтернативні інструменти, такі як документарні акредитиви, гарантії, аваль векселів. Адже якщо для гривневих кредитів відсоток становитиме понад 20%, то для інших інструментів — менше 5%. Найголовніше для нас — розуміти бізнес і якість менеджменту клієнта, бо саме від цього залежать і ризики, і вартість грошей.

Тому ми працюємо в рамках партнерства з виробниками та дистрибуторами насіння, засобів захисту рослин тощо. Ми отримуємо від своїх партнерів відгуки щодо їхніх клієнтів, і якщо наша спільна думка зводиться до позитивної, то й відповідь такому потенційному позичальнику буде позитивною.

Ми намагаємося розуміти своїх клієнтів, знати, в якому стані вони перебувають у певний момент. Скажімо, якщо загальний стан цукрової галузі дуже поганий, то це не означає, що банки повинні тікати від усіх цукрових підприємств. Треба спочатку подивитися, як працює конкретний цукрозавод, нехай навіть він і маленький, який у нього платіжний баланс, який прибуток. І якщо там все добре, то ми його згодні фінансувати. А якщо велике підприємство, але зі збитками, — то не згодні.

Ми радімося з клієнтами — чи справді їм обов'язково цього року купувати новий трактор чи комбайн? Чи буде це економічно виправдано? Інша справа — елеватор, бо він для господарства є ефективною страховкою, щоб мати змогу зберегти зерно до кращих цін. Отож, це ще раз підтверджує важливість діалогу між банком і клієнтом.

Підсумовуючи, можу сказати, що ми здатні профінансувати всіх наших постійних клієнтів, але значно уважніше ставимось до процесу прийняття рішення щодо довгих кредитів. Ми також пропонуємо клієнтам використовувати «мікс» звичайного кредитування і альтернативних інструментів.

ЧИ Є ПЕРЕВАГОЮ ДЛЯ КОМПАНІЇ-КРЕДИТОРА НАЯВНІСТЬ АКТИВІВ У КРАЇНАХ ЄС? ТАК, НАПРИКЛАД, ЯК ДЛЯ КОМПАНІЇ «МІЛКІЛЕНД», ЯКА НЕЩОДАВНО ПРИДБАЛА ПІДПРИЄМСТВО У ПОЛЬЩІ Й ОТРИМАЛА КРЕДИТ ВІД БАНКУ «КРЕДІ АГРОКОЛЬ»?

– Не думаю, що ці дві події мають зв'язок. Бо можна пригадати й те, що «Мілкіленд» купив завод у Росії, а також те, що ситуація на українському ринку молока складна. Ціна на сировину на початку весни зросла до 5 грн/кг, тоді як в ЄС вона становила (у перерахунку в гривні) — 3,2–3,5. Я не кажу вже про якість української сировини. Тому для «Мілкіленд» зараз важливо досягнути балансу між ринками тих країн, на які вони вийшли, в тому числі сировинними ринками. А для нас важливим є те, що ми розуміємо бізнес-план цієї компанії.

В Україні працюють і підприємства з французькими інвестиціями, і ми їх кредитуємо. Але не тому, що вони французькі, а тому, що там є прибутки і добре налагоджене управління.

МИНУЛОЇ ОСЕНІ СІЛЬГОСПВИРОБНИКИ В ОДИН ГОЛОС ГОВОРИЛИ ПРО ЗБИТКОВІСТЬ СВОЄЇ РОБОТИ ЧЕРЕЗ ПАДІННЯ ЦІН НА ЗЕРНОВІ. ЧИ ПОЗНАЧИЛОСЯ ЦЕ НА ПОВЕРНЕННІ КРЕДИТІВ, ВИДАНИХ ВАШИМ БАНКОМ?

– Треба визнати, що світовий ринок зерна дуже волатильний. Ще років 15 тому ми брали до уваги такі базові дані, як баланс виробництва й споживання, обсяги зберігання, тобто фізичні показники. Тепер уже не так: тепер треба розглядати ринок з погляду оцінки фінансових ризиків, на які накладаються кліматичні та макроекономічні. Що ми тут пропонуємо конкретно? Коли ціни впали, то для клієнтів, в яких немає елеватора, ми переглянули дату погашення кредиту. Таких підприємств виявилось кілька — і малих, і великих. Їм довелося сплатити дещо більше по відсотках, адже строк погашення збільшився.

Після детального аналізу ситуації таке відстрочення зробили і для альтернативних фінансових інструментів, хоча це було важче, оскільки в документарних акредитивах зафіксовані дати треба обов'язково дотримуватися. Тому окремим клієнтам ми запропонували погасити зобов'язання вчасно, але при цьому відкрили їм новий кредит. Тобто вони одержували можливість продавати свій товар пізніше — тоді, коли піднімуться ціни. У результаті і клієнт отримав свою вигоду, і ми, — адже банк зберіг довіру клієнта, зрозумівши його і допомігши в скрутній ситуації, яка виникла не з його вини.

Отже, в нинішній ситуації жодних серйозних проблем у стосунках з клієнтами у нас не виникло, ми з усіма змогли знайти спільну мову, домовитися про строки погашення кредитів і зберегти добрі партнерські стосунки. Для нас дуже важливим є розуміння з боку клієнта того, що ми сюди прийшли не для одержання швидких грошей, а для довготривалої співпраці з ним.

ЯКИМИ МОЖУТЬ БУТИ МІНІМАЛЬНІ РОЗМІРИ ГОСПОДАРСТВ, З ЯКИМИ Б ПОГОДИВСЯ ПРАЦЮВАТИ ВАШ БАНК?

– Для багатопрофільних — 400 га, а для тих, хто займається лише зерновими — 1000 га. Але треба розуміти, що площа

угідь — це лише показник, який свідчить про можливість фермера працювати з прибутком. Крім того, важливим є не так прибуток у певний рік, як стабільність в одержанні прибутків. Тому ми вивчаємо технічний парк господарства, персонал, додержання календарного плану виконання робіт, інструментарій для реєстрації операцій. Ми усвідомлюємо, що перебуваємо в Україні, де є різниця між офіційними і неофіційними документами, тому полюбляємо спілкуватися додатково, щоб мати реальнішу оцінку ситуації.

НАЙПЕРШЕ ПИТАННЯ, ЯКЕ ЦІКАВИТЬ ПЕРЕСІЧНОГО КЛІЄНТА БАНКУ — РОЗМІР ПРОЦЕНТНИХ СТАВОК ЗА КРЕДИТАМИ. ЩО МОЖНА СКАЗАТИ ПРО ЦЕ ЗАРАЗ?

– У цілому картина з розмірами ставок кредитування має такий вигляд: маржа, тобто вартість роботи банку, та вартість ресурсу. А вартість ресурсу можна бачити із пропозиції банків по депозитах.

Щоб обмежити небезпеку зростання вартості кредитування, цим питанням мають займатися державні органи — НБУ, Мінфін, уряд в цілому. Сподіваємось, що ситуація в країні стабілізується і ставки знизяться. Але наше завдання — жити кожного дня і пропонувати клієнтам те, чого вони щодня потребують у своєму бізнесі.

ЧИ ЗМІНИЛИСЯ ВИМОГИ БАНКУ ЩОДО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КРЕДИТУ ЗАСТАВОЮ?

– Ні. Як заставу ми приймаємо все, що можна продати — зерно, у тому числі майбутнього врожаю, обладнання — за його реальною вартістю, нерухомість, приватні гарантії. Але для мене застава №1 — це бізнес-план підприємства, стабільність його роботи і репутація керівника фірми. А далі — згідно з вимогами НБУ: забезпечення кредиту має становити не менше ніж 100% суми кредиту.

Чи потрібно буде ще додаткове забезпечення? Відповідь на це запитання дає вивчення клієнта, оцінка ступеня ризиковості роботи з ним. Як я уже казав, ми намагаємось максимально зменшити ризики ще на стадії підготовки до підписання договору, вивчаючи проекти і бізнес-плани. І у нас майже немає випадків, коли б заставу довелося реалізовувати. Навіть якщо постає така ситуація, що ми одержуємо право на реалізацію застави, все одно спочатку аналізуємо, чому так сталося, чи була тут провина клієнта. Тому ми завжди намагаємось говорити не про продаж застави, а про умови погашення кредиту і вирішення тих проблем, що виникли.

ЯК МОЖЕТЕ ОЦІНИТИ КАДРОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ «КРЕДІ АГРОКОЛЬ БАНКУ» З ПОГЛЯДУ РОБОТИ З АГРАРНИМИ КЛІЄНТАМИ?

– Кількість спеціалістів аграрного профілю треба збільшувати. Нині їх двоє, думаю, найближчим часом додасться ще двоє.

Але банк має понад двісті відділень по всій Україні. Тому головним завданням для нас є не збільшення кількості вузькопрофільних спеціалістів-аграрників, а навчання широкого загалу нашого персоналу специфіки кредитування сільгоспприємств. І я можу сказати, що у нашому банку з кожним днем відчувається дедалі більше розуміння цієї специфіки — спілкування працівників банку з аграрними клієнтами стає більш професійним, а запитання, які ми ставимо, більш доречними. І я пишаюся цим, бо в цьому зростанні є частка і моєї праці.