



Латвийские банки традиционно активны на российском рынке, в том числе в области кредитования. Однако в последние годы из-за кризиса у себя на родине они эту деятельность практически свернули. Ситуация изменится уже в ближайшие месяцы: ведущие банки вновь говорят о готовности кредитовать.

Одним из первых на рынок финансирования бизнеса намерен возвратиться крупнейший банк страны с местным капиталом Rietumi, который собирается активно кредитовать не только в Латвии, но и в других государствах Балтии, и в России. Об этом в интервью «Росбалту» рассказал президент Rietumi Александр ПАНКОВ.

- До сих пор Rietumi был не особенно активным в кредитовании. Почему вы решили сегодня развивать у себя это направление?

- Мнение о том, что мы мало кредитуем, могло возникнуть на общем фоне - в период, который можно назвать «временем раздачи денег». Тогда мы призывали к сдержанному и ответственному подходу в этом вопросе. Но если вы посмотрите на динамику нашего кредитного портфеля, то увидите, что он рос и год, и два, и пять лет назад. Это был сбалансированный рост, при котором особое внимание мы уделяли качеству кредитов. Время подтвердило правильность такого подхода.

Кредитный портфель Rietumi составляет порядка 550 млн латов. Мы не прекратили кредитование в период кризиса, когда многие другие фактически остановили его. Естественно, что в ситуации, когда предложение кредитов на рынке минимально, мы выделялись из общего ряда.

А сегодня мы намерены совершить в этом направлении качественный рывок. Для специалистов не секрет, что сегодня у многих банков, и в том числе у Rietumi, имеются значительные свободные средства. Мы намерены их выгодно разместить. Момент для этого уже наступил, поскольку для значительного числа эффективных крепких компаний кризис позади, и самое время достать с полки отложенные некогда проекты, работать над новыми перспективными планами.

Понятно, что рынки, на которых мы работаем, очень разные. Если говорить о Латвии - нашем домашнем рынке, где мы знаем всё, и нас все знают, то здесь мы готовы финансировать и небольшие проекты - начиная с миллиона евро. Для европейской части России и Белоруссии, - регионах, которые нас также интересуют с точки зрения кредитования - просто в силу масштабов этих рынков размер кредитных проектов возрастет. Будет ли средний кредит составлять 10, 30 или 50 миллионов евро, не столь важно. Для нас главное - не статистика, а бизнес. Не в наших правилах замерять «среднюю температуру по больнице».

- Какие отрасли бизнеса вы считаете в плане кредитования приоритетными?

- У нас разработано специальное предложение по «оптовому» кредитованию небанковских финансовых структур. Компаний, занимающихся лизингом автомобилей, техники, промышленного оборудования, фирм, специализирующихся на выдаче потребительских кредитов населению. В этой нише мы рассчитываем на сотрудничество прежде всего с предприятиями, представляющими местный капитал, которым сегодня нужны ресурсы для развития. Опять же речь идёт не только о Латвии, но и о соседних странах - России, Литве, Эстонии, Белоруссии.

Есть интерес и к другим отраслям. Считаем перспективными проекты в сфере транзита, логистики, энергетики, торговли. Нашими потенциальными заемщиками являются производственные, перерабатывающие предприятия из Латвии и стран Балтии, ориентированные на создание экспортной продукции, а также российские предприятия, производящие продукцию как для экспорта, и так и внутреннего рынка в России.

Готовы поддержать латвийские и балтийские проекты, связанные с использованием средств структурных фондов ЕС. Видим большой потенциал и у латвийских портов Риги, Лиепаи, Вентспилса, поэтому Rietumu будет активно развивать торговое финансирование.

- Вы сказали про лизинг и компании, выдающие потребительские кредиты. Но это то самое массовое кредитование, от которого Rietumu всегда воздерживался. Нет ли здесь противоречия?

- Rietumu и теперь напрямую в ритейл, то есть в розничное кредитование не пойдет. Мы осознанно выбрали для себя другую нишу: обслуживаем крупный бизнес и частные состояния. Мы занимаемся этим уже много лет и умеем делать это лучше многих. У нас в этой сфере имеется отлаженный высококлассный сервис, современные технологии и отличные специалисты.

Банк сформировал пакет кредитных предложений компаниям, занимающимся, если можно так выразиться, розничным лизингом и кредитованием. Мы давно работаем с теми, кто сегодня в Латвии активно кредитует население. Это местные компании, которые хорошо знают своего клиента и свой рынок, умеют успешно работать в наших условиях. Их бизнес понятен банку, у нас хороший опыт сотрудничества.

На протяжении ряда лет Rietumu финансирует лизинговый бизнес в России, Белоруссии, Украине. Учитывая перспективу посткризисного восстановления экономик этих стран, мы видим здесь для себя широкие возможности.

- Вы упомянули о планах кредитования в европейской части России. Почему именно там?

- Мы считаем, что рынок России, и особенно его европейская часть, будет развиваться динамичнее многих регионов ЕС. Здесь мы также планируем выдавать «оптовые» кредиты в сфере лизинга и кредитования населения, а также производству, переработке, торговле.

Наши предложения могут заинтересовать предпринимателей, имеющих партнеров в ЕС, и тех, кто занимается транзитом через порты Латвии.

Россия - это перспективный и масштабный рынок, как с точки зрения внутреннего потребления, так и экспортного потенциала. У российского бизнеса присутствует здоровый аппетит в отношении европейского рынка, и мы в Rietumu считаем, что можем стать отличным проводником для россиян в Европе, и европейского - в России и других странах СНГ. К тому же в активе у нас опыт успешного кредитования в Москве, Петербурге, в других крупных городах и в центральных областях России.

- Чем кредитные предложения Rietumu могут заинтересовать российских бизнесменов?

- Rietumu - европейский, западный банк со всеми вытекающими преимуществами, такими как стабильность, надежность и конфиденциальность. Мы не забюрократизированы, знаем российскую бизнес-среду лучше других европейцев, умеем говорить и думать по-русски, с готовностью идем навстречу клиентам, решаем нестандартные вопросы. Наши ставки по займам выгодны, а качество сервиса, оперативность, отсутствие языкового и культурного барьеров не вызывают сомнений.

Практически всё вышесказанное относится к Белоруссии. С этой соседней страной мы тоже давно сотрудничаем, в том числе в кредитном аспекте, и в перспективе здесь видим хорошие возможности для развития.

На таких емких с точки зрения кредитных ресурсов рынках как Россия или Белоруссия у нас есть серьезные намерения развивать инвестиционную деятельность, когда банк не просто финансирует, но выступает партнером своего клиента в его бизнесе. Мы имеем позитивный опыт такой деятельности в Латвии, и сегодня мы готовы перенести ее и в другие регионы, которые уже хорошо знаем.

- Если говорить о бизнесе, не слишком ли рискованно сегодня брать кредит? Ситуация в экономике все-таки остается достаточно сложной и неоднозначной.

- Для бизнеса самое время заняться планами развития. Уровень конкуренция сегодня, по естественным причинам, ниже среднего. С другой стороны, наблюдается острый дефицит ресурсов. Те компании, у которых имеются хорошие реалистические план и программы, которые смогут привлечь под них ресурсы, имеют серьезные шансы обойти конкурентов, расширить свою нишу, укрепить позиции.

Другое важное преимущество момента: уникально низкие ставки по кредитам в долларах и евро. Это следует из исторически низких базовых ставок на мировых рынках. Таково следствие кризиса, которым следует вовремя воспользоваться, чтобы потом не кусать себе локти.

Кризис, конечно, принес множество проблем и неприятностей. Но любая медаль имеет две стороны. Есть светлая сторона и здесь. Пройдя непростые испытания, которые выпали на его долю, основная часть бизнеса смогла перестроиться, перегруппироваться, сконцентрироваться на главном и отсеять лишнее.

Мы видим, что многие предприятия в самых разных секторах научились работать в неблагоприятных условиях, жестко контролировать свои расходы, отказались от былых грандиозных, но нереальных планов, сосредоточились на главном. Такие компании вышли из кризиса более сильными, чем вошли в него.

- Сколько денег Rietumi планирует раздать в виде кредитов в этом году?

- Цели раздать «энное» количество денег любой ценой у Rietumi, конечно, нет. Я могу назвать цифру в 100, или 200, или 300 миллионов евро, и каждая из них реальна. Поэтому скажу по-другому. Мы хотим обеспечить гармоничный рост нашего кредитного портфеля и считаем разумным состояние, когда он составляет половину от привлеченных банком средств.

Если вы посмотрите на наш баланс, вы увидите, что в распоряжении банка есть значительная сумма, которые мы готовы предложить нашим клиентам в качестве кредитных ресурсов. Мы никуда не спешим, не стремимся в деле кредитования быть первыми любой ценой. Такие победы, как правило, плохо заканчиваются.

Беседовала Ольга СОКОЛОВА