

## Точка зрения

# Председатель правления ЗАО «Агробанк» Павел Николаев: «С приходом сильных западных игроков мы свою стратегию менять не будем»



— Павел Васильевич, благодаря чему, по-вашему, региональные банки могут достойно конкурировать в ритейле с системными?

— Конкурентоспособным как в ритейле, так и в корпоративном бизнесе, региональный банк делают его гибкость и оперативность. Да, системные и иностранные банки обладают более дешевыми ресурсами и могут предложить клиенту более низкие цены. Но в том, что касается готовности обслужить клиента так, как это удобно последнему, больше преуспели именно небольшие банки.

— Розница считается дорогим бизнесом для любого банка. За счет каких ресурсов небольшие банки развивают ее?

— Если под розницей мы подразумеваем сеть, то дороговизна возникает при ее

с появлением в Украине мощного иностранного капитала многие крупные банки будут вынуждены корректировать свои программы развития на следующий год. Как в таких условиях будут действовать небольшие финансовые институты мы беседуем с Павлом Николаевым

формировании без учета экономической целесообразности. Мы развиваем сеть, исходя из экономического потенциала региона, поэтому все расходы на создание инфраструктуры окупаются.

— Если мы говорим о выходе на западный ресурсный рынок, то он влияет на стоимость инфраструктуры опосредованно. Привлекая более дешевые ресурсы, мы и разместим их дешевле, отсюда — рост темпов продаж и — как следствие — более высокая окупаемость сети.

— Насколько дороже небольшим банкам придется платить по внешним заимствованиям в случае выхода на западный ресурсный рынок?

— Каждая организация, планирующая разместить свои обязательства или получить прямые займы на внешних рынках, проходит индивидуальную оценку. Учитываются страновой риск и надбавки за индивидуальные риски организации. Выход на западный ресурсный рынок в каждом конкретном случае зависит от факторов, включающих качество управления банком, структуру активов, диверсифицированность ресурсной базы и еще ряд параметров, по которым проводят оценку аудиторы и лизинговые компании.

— Как бы Вы оценили текущее состояние розницы?

— Розница является сегодня одним из самых динамично развивающихся секторов банковского рынка. Мы наблюдаем бурный рост на рынке ипотеки, автокредитования, товаров народного потребления, в пластиковом бизнесе. Интерес западных

финансовых структур к банкам с развитой розницей подтверждает перспективность этого направления. По прогнозам экспертов, в следующем году розница сохранит эту динамику.

— Как изменится стратегия небольших банков после прихода в Украину западных финансовых институтов?

— Думаю, не изменится. Если при изменении внешней конъюнктуры приходится менять стратегию, значит, она плоха. Разрабатывая стратегию, необходимо учитывать глобальные изменения, ожидаемые в ближайшие 2-3 года.

— Как банк намерен решать проблему капитализации?

— Только в 2005 году Агробанк увеличил капитал в 2 раза. В ближайшее время планируется собрание акционеров для очередного увеличения капитала. Инвесторы рассматривают банк как независимый бизнес, и требования к капитализации решаются за счет пополнения основных средств.

— Сегодня на банковском рынке можно наблюдать разнообразные альянсы: от кооперации под временные проекты до слияния в единые структуры. Судя по всему, в ближайший год объединения и поглощения на украинском финансовом рынке станут нормальной практикой. Ведь у небольших банков нет иного способа выжить в условиях укрупнения банковской системы. Какую стратегию развития определил для себя Агробанк?

— У нас есть ресурсы для дальнейшей капитализации банка, самостоятельного расширения сети и развития своего бизнеса. Поэтому 2-3 года Агробанк сможет развиваться без поддержки со стороны.

— Агробанк один из немногих региональных финучреждений решил развивать розничную сеть в столице. Насколько оправданным оказался такой шаг по прошествии года?

— Вполне оправданным. Более того, принято решение в 2006 году продолжать расширение сети в столице. Потенциал Киева и области составляет 40% потенциала страны. Учитывая формат наших отделений, оптимальной является сеть из 5-6 полноформатных отделений.

Беседовал Марк НЕВАДОВСКИЙ

## Справка об Агробанке

**ЗАО «Агробанк»** создан в 2002 году. Предоставляет полный спектр банковских услуг частным и юридическим лицам. Согласно социсследованиям, входит в тройку лидеров в рейтинге популярности банков, работающих в днепропетровском регионе. По статистике АУБ от 01.11.2005г., Агробанк занимает 20ю ступень в рейтинге украинских банков по показателю кредитного портфеля частных лиц, по объему активов Банк занимает в рейтинге АУБ 56ю позицию, и 51ю — по объему депозитного портфеля частных лиц. По результатам комплексной оценки банков по системе CAMELS, проведенной НБУ, Агробанку присвоен коэффициент «2», что свидетельствует о стабильном финансовом состоянии Банка. Оценка по этой системе — лучшая характеристика надежности банка и степени риска работы с ним.