

Комплексное обслуживание значительно сокращает риски

Универсальная кредитная компания (УКО) “Норвик”, являющаяся армянской дочерней структурой латвийско-исландского АО NORVIK BANKA, за два года своей деятельности сумела достичь серьезных результатов и занять лидирующие позиции среди функционирующих УКО. При этом компании по определенным показателям удалось обогнать также некоторые банки. Так, например, кредитный портфель компании к началу 2009 года составил 19 млрд драмов (годовой рост на 42%), а прибыль по итогам года составила 1.4 млрд драмов. О том, каким запланирован 2009 год для УКК “Норвик” корреспонденту АрмИнфо рассказал ее исполнительный директор Тигран Бостанджян.

В последние месяцы на кредитном рынке страны отмечается некоторая пассивность, связанная с мировым финансовым кризисом. А в частности, как Вы полагаете, какими факторами обусловлено такое поведение: стремлением сберечь ресурсы, накопить ликвидность или есть иная мотивация?

Я могу сказать о нашей компании. Ресурсов у нас достаточно, а определенное сокращение кредитования связано с планами по внедрению новых технологий и нового стиля работы: использование новой системы потребительского кредитования посредством специальных карт. Это предполагает внедрение собственной скоринговой системы, исключающей выдачу кредитов на основе каких-либо формальных документов. То есть мы полностью меняем методику оформления потребительских кредитов. С этой целью составляем список компаний, их сотрудников и размер зарплат. Речь идет о компаниях различных сфер, в том числе финансовой, промышленной, государственного сектора, с международным статусом и др. После составления полного списка компаний предложим каждому сотруднику изготовленную специально для него карту, на основе которой он сможет узнать максимальный размер потребительского кредита, на который может претендовать. Как видите, это будут своеобразные кредитные карты для шопинга, позволяющие гражданам со стабильной зарплатой получать потребительские кредиты. Если все пойдет по плану, то с апреля 2009 года планируем запустить этот проект. Таким образом, вопрос надежного и современного подхода к потребительским кредитам будет решен комплексно: получив кредит благодаря картам, заемщик сможет осуществлять ежемесячные погашения посредством ныне обслуживающих “Норвик” терминалов Tel-Cell и Tandem, не теряя времени в очередях.

Г-н Бостанджян, как поняла, эти карты будут служить сугубо в целях приобретения бытовой техники, электротехники и других товаров этой категории. Но ведь компания “Норвик” представлена также на рынке ипотечного кредитования...

Решением нашего акционера компания приостановила выдачу ипотечных кредитов до тех пор, пока состояние рынка не нормализуется и число заключаемых договоров не возрастет. А пока средства, предназначенные для ипотеки, мы направляем на развитие малого и среднего бизнеса. Хотя при наличии дополнительных ресурсов и участия в каких-то международных программах, не исключается возобновление ипотечного кредитования в определенных объемах.

Компания уже делает конкретные шаги по диверсификации источников финансирования?

Согласно нашему бизнес-плану, намечается поток ресурсов от нашей материнской компании – АО Norvik Banka, по льготным ставкам. Наш акционер является самым стабильным банком в Латвии с ликвидностью в 60%. Norvik Banka специализируется в области обслуживания крупных корпоративных клиентов и потребительского кредитования.

Кроме того, мы заинтересованы и уже ведем переговоры с международными организациями для привлечения средств. Мы также хотели участвовать в программе Всемирного Банка по финансированию малого и среднего бизнеса, однако не успели вовремя представить заявку. В этой связи мы уже достигли договоренности относительно участия в получении следующего транша, который намечается во втором полугодии 2009 года.

Г-н Бостанджян, как обстоят дела “Норвик” с возвратом уже выданных кредитов? Насколько компании удастся достичь запланированных показателей?

Если сравнить погашения этого года и начала прошлого года, то чувствуется несколько затруднительное положение населения. И это ощущается не только среди заемщиков по потребительскому кредитованию, но также по ипотеке и автокредитам. Правда, процент невыплат пока не велик – до 2% от общего кредитного портфеля, но все же эта тенденция может возрасти изо дня в день. Что касается показателей, то к концу января текущего года кредитный портфель компании составил 18 млрд драмов (\$60 млн), а прибыль по итогам первого месяца составила 360 тыс. евро, к концу первого квартала, с учетом погашений и кредитования, а также фактора сезонности, уровень кредитного портфеля сохранится на том же уровне. Я не случайно назвал квартальный прогноз: теперь бюджет компании будет корректироваться и утверждаться не на год, а на каждый квартал с учетом результатов предыдущего квартала.

Как известно, “Норвик” осуществляет определенные операции в инвалюте. Как же регулируете валютные риски в нынешних условиях?

Действительно, наш акционер предоставляет нам средства в долларах США. Да мы и сами кредитруем в долларах, за исключением, конечно, выдачи потребительских кредитов, которые по закону предоставляем в армянских драмах через наш уставной капитал, который, как известно, номинирован в драмах. Таким образом, мы хеджируем валютные риски, и эта позиция у нас закрыта.

Что касается выдачи кредитов, несмотря на то, что ЦБ прессует выдавать ипотечные кредиты также в драмах, наши акционеры пока не могут делать это. Если мы будем выдавать тот же ипотечный кредит в драмах на 10-15 лет, то никто не сможет дать гарантии, купят ли у нас драм по нынешнему курсу через 10-15 лет. Потому выдачу долгосрочных кредитов в драмах мы однозначно исключаем.

Помнится, “Норвик” с первых же месяцев своего функционирования планировал в краткосрочной перспективе реорганизоваться в коммерческий банк...

Верно, даже сроки были уточнены: планировалось уже в начале 2009 года получить лицензию от Центрального Банка на осуществление банковской деятельности. Однако в связи с изменением ситуации на рынке, проявлением кризисных явлений с конца 2008

года мы решили отложить реализацию этого плана до более удобного для этого времени. А пока продолжим работать со статусом универсальной кредитной компании.

Спасибо за интервью.

Беседовала Лилит Асланян.

АрмИнфо