

маете, да? Ездили спокойно люди на очень дорогих машинах (не хочу даже подозревать, что часть кредита на покупку данных авто и была потрачена) и не переживали, что у них кредит просрочен. И главное – абсолютно уверены в своей правоте. Потому что, когда приставы их машины арестовали, самая мягкая фраза из ругани в наш адрес была о том, что они работать с нами больше не будут.

ЕВГЕНИЙ ТИМОШИНОВ. Давайте поговорим о кредитных ставках. Вопрос банкирам: какие у вас сегодня ставки по кредитам для юрлиц?

ВИКТОР БЕККЕР. И насколько такой уровень ставок дает возможность бизнесу окупать вложения?

ЕВГЕНИЙ ЖУКОВ. У нас для юрлиц действуют ставки в коридоре от 20 до 30% годовых.

АЛЕКСАНДР ДОНКАРЕВ. Примерно так же, как у коллег. Может быть, чуть ниже верхняя планка – на уровне 28%.

АРКАДИЙ МОЖАЙТОВ. Для нас рост ставок не стал большой проблемой. Мы же тоже повышаем цены на свою продукцию.

АЛЕКСАНДР ДОНКАРЕВ. В условиях кризиса участились ситуации, когда ко мне приходит бизнесмен и просит кредит под 19%. Я ему отвечаю, что под 19% не могу, предлагаю 20%. А он, в свою очередь, заявляет: нет, я еще один процент не вытяну. Ну как после таких слов ему деньги давать, если он на волоске висит, если у него еще один процент нагрузки – и бизнес уже ломается?

АНАТОЛИЙ ШМЫГАЛЕВ. Конечно, есть отрасли, которые сегодня могут выдержать ставки на уровне 45%, у них проблем нет сейчас. Но в целом сократилось количество предприятий, готовых взять сегодня кредит, после роста ставок.

ЕВГЕНИЙ ЖУКОВ. Сейчас необычайную популярность получило слово «оптимизация». Думаю, в сегодняшних условиях высокой инфляции ставка в 25% легко будет по плечу бизнесмену, если он сократит издержки и повысит рентабельность бизнеса. Сейчас от любого предприятия требуется высокая эффективность.

АЛЕКСАНДР ДОНКАРЕВ. Опять же, если говорить об окупаемости, то раньше семилетний срок в бизнес-плане вообще ни один клиент не писал. Все приходило с проектами с окупаемостью за три-пять лет. А сейчас, конечно, сроки увеличились. Но почему пугаться-то нужно этого? Ничего страшного не вижу в том, что проект, который раньше окупался за три года, теперь вернет вложения через десять лет. Главное, чтобы он стоящим был. Просто бизнесмены привыкли к быстрым деньгам, и отвыкнуть от хорошего, конечно, непросто.

АРКАДИЙ МОЖАЙТОВ. Судя по тому, что инфляция по итогам года составит где-то 18-20%, процентные ставки в банках выглядят вполне нормальными. Другое дело, как добиться, чтобы они под них кредиты выдавали поактивнее.

ВИКТОР БЕККЕР. Насколько активное кредитование малого бизнеса может помочь сейчас стабилизации ситуации?

АЛЕКСАНДР ДОНКАРЕВ. Здесь все просто – один у тебя клиент с миллиардом рублей или десять по сто миллионов – какой вариант лучше? Конечно, второй. Вам любой банкир скажет, что кредитный портфель должен быть диверсифицированным. Потому что рисков меньше, не так зависишь от отдельных крупных клиентов.

ЕВГЕНИЙ ЖУКОВ. Да, я тоже своим подчиненным всегда напоминаю: мне не нужен один розовый слон, лучше принесите двести серых мышек.

АРКАДИЙ МОЖАЙТОВ. Когда я в областном правительстве работал, то курировал в том числе Фонд

поддержки малого предпринимательства. Активно кредитовали бизнесменов малыми кредитами, которыми банки никогда даже заниматься не будут, – там суммы были вплоть до 10 тыс. рублей. И там ставка еще два года назад до 60% доходила, а люди в очереди стояли! Так что малый бизнес всегда заинтересован в кредитах, другое дело, что их в банках порой воспринимают «мелочовкой» и не всегда считают нужным с ними возиться.

ЕВГЕНИЙ ЖУКОВ. Кстати, не стоит забывать, что у нас в области субсидируется процентная ставка по кредитам для малого и среднего бизнеса – на две-третьи ставки рефинансирования Центробанка. Мы сейчас готовим документы, чтобы принять участие в данной программе и, соответственно, более активно кредитовать предпринимателей.

АЛЕКСАНДР ДОНКАРЕВ. Да, мы по ней тоже работаем. Другое дело, что, как говорит господин Можайтов, банки не всегда хотят возиться с малыми предпринимателями. А вы спросите: они сами как сильно хотят кредиты получать? Некоторым из них говоришь – вот такая отличная программа есть, подготовь необходимые документы, войди в нее, и тебе, и нам лучше будет. А бизнесмен в ответ начинает рассуждать в таком ключе: у меня времени нет на оформление документов. Так что я бы и хотел сейчас активнее кредитовать малый бизнес, но не все получается, как хотелось бы.

ЕВГЕНИЙ ЖУКОВ. Здесь главная проблема в надежности заемщика.

АНАТОЛИЙ ШМЫГАЛЕВ. Согласен. Сегодня один из главных рисков – неблагоденность заемщика. Особенно почему-то распространяется среди сельхозпредпринимателей. Менталитет, может быть, виноват. А второй основной риск – если с заемщиком что-то случится, но здесь уже предугадать нельзя.

ЕВГЕНИЙ ТИМОШИНОВ. Кстати, раз уж речь зашла о рисках, как сегодня у банков дела обстоят с просроченной задолженностью? Насколько быстрыми темпами растет и как с ней боретесь?

АЛЕКСАНДР ДОНКАРЕВ. Показателей я не буду озвучивать, поскольку информация является закрытой. Но она не вышла за критические рамки, могу заверить. И вообще, не считаю данную тему тревожной. Потому что, в первых, порядочный бизнесмен будет платить в любой ситуации. Пусть с небольшой задержкой, но будет – факт, на мой взгляд. А таких клиентов все-таки большинство.

ЕВГЕНИЙ ЖУКОВ. Могу успокоить – мы с битами не ходим к клиентам.

АЛЕКСАНДР ДОНКАРЕВ. Точно, мы не ходим, ходят подчиненные. (Общий смех.) Шутка! А так, конечно, стараемся работать в досудебном порядке, потом, если нет другого выхода, действуем через суд, приставов. Сотрудничает и с коллекторами опять же.

ЕВГЕНИЙ ЖУКОВ. Мы не стараемся выходить на распродажу залогов клиентов. Не профиль банка – торговать землей, машинами, станками. Но если год назад такой практики вообще почти не было, то сейчас подобных примеров все больше. Поэтому в ближайшее время нам, боюсь, придется более активно заниматься распродажей залогов.

ЕВГЕНИЙ ТИМОШИНОВ. Какие еще есть способы более активно нивелировать последствия, которые возникли у клиентов банков в условиях кризиса?

ЕВГЕНИЙ ЖУКОВ. Банки, которые прочно стоят на ногах, сейчас вообще стараются расши-

рять спектр услуг. Мы в ближайшие дни, например, вернемся к хорошо забытому старому – вексельному кредитованию.

АЛЕКСАНДР ДОНКАРЕВ. Мы уже вернулись к векселям – выдаем под 6% годовых.

АРКАДИЙ МОЖАЙТОВ. А их кто-нибудь берет, лучше скажите?

АЛЕКСАНДР ДОНКАРЕВ. Берут. А в чем может быть проблема с ликвидным векселем крупного банка?

АРКАДИЙ МОЖАЙТОВ. В реальной работе с партнерами ликвидными считаются векселя только двух банков – Сбербанка и ВТБ.

АНАТОЛИЙ ШМЫГАЛЕВ. Вексель – полезная вещь. Особенно для крупных предприятий, которые нормально работают, производят продукцию, а свободных средств не хватает. Его банк прокредитовал векселями – оно ими, в свою очередь, расплатилось со своими поставщиками, до судов дело не дошло. А поставщики уже могут этими векселями со своими банками расплачиваться или еще как-то использовать. А вообще сейчас разные неожиданные схемы применяются, даже бартер возвращается.

АРКАДИЙ МОЖАЙТОВ. Уже вернулся! Нам вот предлагают щедрым расплачиваться, вопрос только – что с ним делать. И, кстати, насчет векселей остаюсь при своем мнении. С ними выгодно работать, только если у тебя есть несколько крупных кредиторов. А если у тебя сотня небольших поставщиков, то им деньги нужны, векселя они брать не хотят и уговорить их очень трудно.

ВИКТОР БЕККЕР. Последний вопрос: рискованные и, наоборот, перспективные отрасли для инвестиций, с вашей точки зрения, в условиях кризиса?

АНАТОЛИЙ ШМЫГАЛЕВ. Думаю, менее рискованные, чем остальные, сегодня пищевка, работа на экспорт...

АРКАДИЙ МОЖАЙТОВ. Насчет экспорта не согласен! Например, Монголия, Вьетнам, Индия – те страны, в которые «Рудгормаш» поставляют продукцию – сегодня испытывают не меньшие трудности. В Казахстане вообще очень серьезные проблемы. Так что никак не экспортоориентированные компании сегодня входят в зону малого риска! Я бы прежде всего оборонку назвал среди устойчивых отраслей.

АНАТОЛИЙ ШМЫГАЛЕВ. Для машиностроения, понятно, сейчас плохое время – никто перевооружать свои предприятия не хочет, года два-три все будут работать на старом оборудовании. Да, и останусь верен себе – в любом случае есть перспективность вложений в акции, хотя сейчас фондовый рынок переживает кризис доверия. Я уверен, что бумаги тех же нефтяных компаний через пару лет сильно вырастут в цене.

АЛЕКСАНДР ДОНКАРЕВ. Я считаю, что рискованный бизнес – безграмотный бизнес независимо от сектора. И наоборот.

ЕВГЕНИЙ ЖУКОВ. Высокие риски, конечно, в строительстве. Мы сейчас его вообще не финансируем. А среди тех отраслей, у которых в целом все нормально, конечно, первой приходит на ум торговля. Хотя банк будет работать с предприятием независимо от его отрасли. Главное, чтобы бизнес был прозрачен, устойчив и четко просматривалась перспектива, которую рисует себе сам предприниматель. Основное отличие от докризисного времени в том, что если раньше мы смотрели на своего заемщика через двукратное увеличение, то сейчас – сквозь четырехкратное. ■