



**АЛЕКСАНДР КУЗНЕЦОВ**  
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ  
ДИРЕКТОР  
ГК «ЭЛЕКТРОНИКА»



**ИРИНА КОЗЛОВА**  
РУКОВОДИТЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ МАЛОГО  
И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА ФИЛИАЛА ПРОМ-  
СВЯЗЬБАНКА В НИЖНЕМ НОВГОРОДЕ



**АЛЕКСЕЙ КОЖЕВНИКОВ**  
УПРАВЛЯЮЩИЙ  
НИЖЕГОРОДСКИМ ФИЛИАЛОМ  
ОАО «РУСЬ-БАНК»

что не работающие сейчас в полную меру деньги больно ударят по экономике осенью. Поэтому хотелось бы, чтобы не только банки и предприниматели делали шаги навстречу друг другу. Такие шаги необходимы и от государства. Государственные программы, адресованные банкам и бизнесу, на деле не всегда демонстрируют ощутимый эффект. Меры господдержки есть, но их явно недостаточно.

**АНДРЕЙ КИЯШКО.** А как же государственные средства, выделяемые банкам на развитие сектора МСБ?

**ИРИНА АЛУШКИНА.** Если вы имеете в виду программу по выделению целевых денег на поддержку кредитования реального сектора экономики, то вынуждена вас огорчить. Региональные банки этих денег не видели, из федеральных госсредствами смогли воспользоваться лишь некоторые крупнейшие банки. Большинство банков только читали об этих деньгах в газетах, как и все остальные. Мы можем рассчитывать только на ресурсы, которые есть у нас. Это вклады населения, привлеченные под 13–15% годовых. Государственных денег под символическую ставку для развития кредитования у нас нет.

**МАРК ФЕЛЬДМАН.** Практически единственная государственная программа, которая работает, — это компенсация предпринимателям ставки по кредитам. Но выделенных средств недостаточно. Однако мы прекрасно понимаем, что запустить кредитование необходимо, иначе избыточная ликвидность пошатнет банковскую систему. Вот сейчас многие банки запускают самостоятельные программы по кредитованию МСБ.

**ТИМОФЕЙ ПИСЬМЕРОВ.** И программы, призванные помочь развитию малого и среднего бизнеса. Так, с 1 марта мы проводим акцию «Дни малого бизнеса» уже в седьмой раз. Бесплатно открываем расчетные счета, устанавливаем за полцены систему «Клиент-банк», выдаем кредиты, предлагаем льготные условия на покупку коммерческой недвижимости и коммерческих автомобилей. С начала действия программы было выдано 304 кредита на сумму 736 млн рублей. А всего с начала года мы выдали более 500 кредитов малому бизнесу, из них около трети — это новые заемщики, которые, переживая трудные времена, решили восстанавливать свой бизнес.

**ДЕНИС ЛАБУЗА.** На мой взгляд, 300 кредитов — не очень много для Нижегородской области. Думаю, в регионе, особенно в сегменте малого бизнеса, в кредитах нуждаются гораздо больше предпринимателей.

**АЛЕКСАНДР КУЗНЕЦОВ.** Сейчас, лишившись возможности легально кредитоваться в банках, предприниматели одалживают деньги у родственников, друзей, бандитов, наконец. То есть увеличился теневой денежный поток, который проходит вне банков, с него не платят налоги.

**МАРК ФЕЛЬДМАН.** Но малому бизнесу нет смысла уходить в тень. Это тот сегмент, который меньше всего попал в просрочку. И сейчас именно с этого сегмента начинается восстановление экономики. Потому что малый бизнес маневренный, оперативно реагирующий на изменения рынка. Он уже активно заполняет опустевшие в кризис ниши.

**ТИМОФЕЙ ПИСЬМЕРОВ.** И банки делают ставки на кредитование МСБ. Уже сейчас сектор МСБ занимает 40% в нашем кредитном портфеле. Посмотрите, бизнесмены сейчас активно выводят на рынок новые продукты, осваивают новые сегменты. Так, активно развивается сектор услуг. Я сам недавно всего за час получил справку, необходимую для получения разрешения на хранение оружия. На рынке появляются и активно заполняются новые ниши. И мы их охотно кредитруем.

**МАРИНА ХОРОШИХ.** Кризис вытеснил с рынка самых слабых предпринимателей, однако на их место пришли новые, которые вынуждены начинать собственное дело. Мы много работаем с сегментом микрокредитования и сейчас видим оживление, постепенно растет потребность в банковских услугах, и сами предприниматели более оптимистично настроены по сравнению с прошлым годом. Безусловно, в кризис банки потеряли часть клиентов, но концу года мы планируем восстановить свои позиции.

**НАТАЛЬЯ МЕЛЬЧЕНКО.** Многие предприниматели заявляют о том, что сейчас банки предъявляют излишне завышенные требования к залоговой базе заемщиков. Так ли это?

**ИРИНА КОЗЛОВА.** В Промсвязьбанке ставки дисконтирования остались на докризисном уровне. Другое дело, что рынок недвижимости сильно упал — соответственно, снизилась рыночная стоимость залога.

**АЛЕКСАНДР КУЗНЕЦОВ.** Стоимость залогов сейчас снижена очень сильно. Конкретный пример. Наш магазин «Электроника» на площади Горького оценен банком в размере 1 тыс. рублей за 1 кв. м, тогда как потенциальные покупатели предлагают за помещение минимум 4,5 тыс. евро за 1 кв. м. Думаю, сейчас банки возвращаются к уровню 2007 года, когда шел активный поиск заемщиков. В итоге выигрывает тот, кто первый рискнет, как в свое время «Русский стандарт». Тем более, достоверные источники мне сообщили, что государственным банкам дана установка до конца года опустить ставку до 8% годовых по кредитам для предпринимателей. Однако пока никто рисковать не спешит.

**АЛЕКСЕЙ КОЖЕВНИКОВ.** На сегодняшний день мы не можем совершать резких движений. Мы действительно снижаем ставки, но более плавно, оценивая рыночные риски и возможности.

**МАРК ФЕЛЬДМАН.** Очень часто приходят люди, которые говорят: «Ставка рефинансирования сегодня 8,25%, а вы даете кредит под 12–14%. Почему?» И мы объясняем, что если завтра минимальная оплата труда вырастет в два раза, это не означает, что всем сотрудникам предприятия бизнесмен должен будет автоматически увеличить оклад. Но если человек не понимает таких элементарных вещей, выдавать ему кредит опасно.

**АНДРЕЙ КИЯШКО.** То есть кредиты вы пока выдаете очень осторожно. На чем же банки собираются зарабатывать?

**ОЛЕГ МИТРОПОЛЬСКИЙ.** Каждый банк осознает, что осенью, а может и раньше, вкладчики придут за своими деньгами. И мы обязаны будем вернуть им вклады. Мы боимся больше, чем заемщики, так как рискуем чужими деньгами.

**МАРК ФЕЛЬДМАН.** Дело в том, что сейчас не существует панацеи. Даже вложение в акции «Газпрома» не гарантирует доход. Поэтому банки, являясь универсальными структурами, будут зарабатывать на всем, но в приоритете — сектор МСБ. При этом нужно понимать, что рынок диктует свои требования. Соответствуя им, мы будем увеличивать кредитный портфель и снижать ставки. Но расти по кредитам мы будем не в 1,5–2 раза, как было до кризиса, а максимум на 10–20% в год.