

банк

«К концу года банковский сектор будет работать активнее»

Банковский рынок, как и другие отрасли экономики, уже отходит от шока, пережитого в 2014 году и вызванного девальвацией рубля, повышением процентной ставки. Текущие тенденции и перспективы развития банковского сектора оценивает управляющий филиалом банка ВТБ в Нижнем Новгороде Игорь Рожковский.

— экспертное мнение —

— **Игорь Леонидович, как вы характеризуете ситуацию, сложившуюся на банковском рынке на данный момент?**

— С моей точки зрения, тот шок, который испытал российский бизнес после девальвации национальной валюты в конце 2014 года, уже прошел. В декабре, чтобы прекратить дальнейший обвал рубля и спекуляции с иностранной валютой, была поднята ключевая ставка. Из-за введения санкций на банковский рынок прекратился приток ликвидности. В результате всего этого возникла неопределенность относительно перспектив развития экономической ситуации. В начале года мы наблюдали снижение деловой активности в целом и инвестиционной в частности, что, безусловно, сказалось и на банковской сфере. В данный момент, на мой взгляд, бизнес адаптируется к существованию в текущих условиях. В том числе это связано с рядом мер, принятых властью, таких как постепенное снижение ключевой ставки ЦБ, введение льготной ипотеки и льготного автокредитования. Эти действия помогают расшевелить замершие в ожидании оживления рынки. Мы наблюдаем оживление и в банковском секторе. В целом ситуация сейчас, безусловно, лучше, чем в первые месяцы года.

— **В конце апреля Центробанк вновь снизил ключевую ставку с 14% до 12,5%. Как это в ближайшей перспективе отразится на деятельности банков?**

— По моему мнению, снижение ставки, регулятор оправдал ожидания и банковского сообщества, и бизнеса. И по прогнозам аналитиков ВТБ, ЦБ продолжит постепенно снижать ставку в течение года. Ожидается, что к четвертому кварталу она опустится до 11–10%. Все это будет спо-

собствовать положительной динамике в отрасли

— **Приведет ли снижение ключевой ставки к удешевлению кредитных ресурсов?**

— Сегодня стоимость банковских денег напрямую зависит от ключевой ставки Банка России, поскольку игроки рынка ограничены в получении средств со стороны западных финансовых институтов. Когда в декабре ключевая ставка достигла 17%, кредитные ставки в банках с учетом необходимости покрытия операционных расходов и получения прибыли превышали 20% годовых. Возможно, в этот период ставка носила в том числе ограничительный характер, чтобы исключить спекуляции и оградить бизнес от опрометчивых шагов. После того как ставку опустили до 14%, банки снизили стоимость денег для заемщиков. И тенденция на снижение продолжается. Мы ожидаем, что кредитные ресурсы вслед за очередным понижением ключевой ставки также подешевеют на 1–1,5%.

— **Возникают ли в сегодняшней непростой ситуации проблемы с заемщиками в плане возврата кредитов?**

— В нашем банке серьезных проблем по этому направлению нет. Заемщики ВТБ — это опытные предприниматели, которые прошли вместе с банками уже не один сложный период, в том числе кризис 2008 года. Еще семь-восемь лет назад предприниматели, рискуя, брали краткосрочные кредиты для реализации длинных проектов, из-за чего в 2008 году произошло большое количество дефолтов. Сегодня бизнесмены стали финансово более грамотными и лучше планируют движение денежных потоков. С ситуацией «экономических ножиц», когда по некоторым направлениям деятельности произошло резкое снижение объемов продаж, а банки

были вынуждены поднять кредитные ставки, часть предпринимателей справляется самостоятельно, другая — прибегает к помощи банков. Мы ведем переговоры, договариваемся о реструктуризации долга. Наша задача — сделать так, чтобы клиент прошел через сложные экономические условия с наименьшими потерями и продолжил развивать свой бизнес.

— **Банки смягчили требования к существующим заемщикам?**

— Все зависит от ситуации и конкретного заемщика. Не нужно забывать, что банки должны выполнять свои обязательства перед вкладчиками и выплачивать проценты по депозитам, и значит, долги должны возвращаться вовремя. Если клиент, у которого возникли проблемы с возвратом кредита, готов к диалогу, мы тоже идем ему навстречу. Но есть такие заемщики, которые пытаются использовать экономическую обстановку и уклониться от своих обязательств. Наш филиал, к счастью, с такими случаями не сталкивался, поскольку мы очень тщательно подходим к выбору партнеров.

— **Изменился ли подход к оценке новых клиентов?**

— Безусловно, мы стали более консервативными. Если еще в прошлом году банки могли делать прогнозы на год — два вперед, то сегодня просчитывать риски на длительный период сложно, поэтому одни отрасли мы кредитруем более активно, с другими стали работать осторожнее.

— **По вашим оценкам, какие области экономики пострадали от кризиса больше всего, а какие по-прежнему остаются перспективными?**

— На мой взгляд, сильнее всего пострадала строительная отрасль, в частности, жилищное строительство. Хотя с помощью введения



льготных ставок по ипотеке его сейчас пытаются оживить. Достаточно серьезно просела автомобильная отрасль, здесь объемы продаж упали на 40–50%.

Перспективными, по нашим оценкам, являются оборонно-промышленный комплекс, в который последнее время активно вливаются государственные средства. Также это атомная отрасль и обрабатывающая промышленность, которые тра-

диционно сильны в Нижегородской области. Одним из приоритетных направлений для нас по-прежнему остается продуктовый ритейл, с которым мы всегда работали активно и продолжаем наращивать клиентскую базу и сейчас. Сфера ЖКХ также является для ВТБ перспективным направлением. В этом году мы продолжим кредитование двух наших основных региональных партнеров в этой отрасли — ОАО «Нижегород-

ский водоканал» и ОАО «Теплоэнерго». Кстати, в конце апреля ВТБ предоставил Нижегородскому водоканалу кредит в сумме 800 млн рублей на модернизацию предприятия.

— **Работает ли ВТБ с агропромышленным комплексом?**

— В регионе банк пока не очень активен в этом сегменте. Отмечу, что в структуре валового регионального продукта на долю АПК приходится всего 5%, то есть отрасль не является основной для региона, а ВТБ работает с основными для области секторами экономики. Но мы постоянно отслеживаем и анализируем ситуацию на этом рынке. Мы знаем, кто является лидером агропромышленного комплекса региона, какие инвестиционные проекты планируется реализовать, и уже понимаем, сотрудничество с какими компаниями в перспективе возможно.

— **Как, на ваш взгляд, будет развиваться банковский рынок в этом году?**

— Я полагаю, что к концу года в стране появятся положительные экономические тенденции и банковский сектор будет работать более активно. Что касается нашего банка, то, по консервативным прогнозам, к концу года кредитный портфель ВТБ в Нижегородском регионе вырастет на 5%. Мы будем пристально следить за его качеством и уделять еще более пристальное внимание отношениям с клиентами. Что касается объема привлеченных средств, то он вырастет примерно на 15–20%. Кстати, по результатам первого квартала мы отмечаем существенное пополнение расчетных счетов, депозитов и счетов до востребования. За первые три месяца этого года мы увеличили наш портфель привлеченных средств вдвое. Полагаю, что этот тренд будет сохраняться на протяжении всего года.

Беседовала
Александра Видулова

ОАО «НБД-БАНК» представляет специальный проект: «Мы финансируем успех»

«ОПТИКА НИЖЕГОРОДСКАЯ»: МЫ ПОВЫШАЕМ КАЧЕСТВО ЖИЗНИ НИЖЕГОРОДЦЕВ!

ГЛАЗА ПРИНЯТО СЧИТАТЬ ЗЕРКАЛОМ ДУШИ — НАШИ ЧУВСТВА И ЭМОЦИИ ЛЕГКО ЧИТАЮТСЯ ВО ВЗГЛЯДЕ. А ЕЩЕ С ПОМОЩЬЮ ЭТОГО ВАЖНЕЙШЕГО «ИНСТРУМЕНТА» ЧЕЛОВЕК ПОЛУЧАЕТ ОСНОВНУЮ МАССИВ ВСЕЙ ИНФОРМАЦИИ О МИРЕ. НО, К СОЖАЛЕНИЮ, НЕ КАЖДЫЙ МОЖЕТ ПОХВАСТАТЬСЯ СТОПРОЦЕНТНЫМ ЗРЕНИЕМ. В ТАКОМ СЛУЧАЕ ЧЕЛОВЕКУ НА ПОМОЩЬ ПРИХОДЯТ ОЧКИ.

Нижегородцам хорошо известна компания, которая уже 20 лет помогает жителям нашего города увидеть всю красоту этого мира, не упуская ни одной детали. Речь идет о производственно-торговой сети «Оптика Нижегородская». Мы побеседовали с директором сети Татьяной Митрофановой и узнали, в чем же секрет их успеха и привлекательности для покупателей



— Татьяна Валентиновна, расскажите об истории развития вашей компании. Чем Вы гордитесь и к чему стремитесь?

— Наша компания была основана 20 лет назад, постепенно сеть росла и развивалась. В 2001 году мы открыли салон оптики в Нижнем Новгороде, на Ошарской, 14. В последующие годы наши магазины появились в нескольких районах Нижнего Новгорода, а также в Дзержинске, Кстово и Арамасе. Отмечу, что каждый наш салон оснащен современным оборудованием для диагностики зрения, подбора очков и контактных линз, а профессиональные мастера в кратчайшие сроки изготавливают очки любой сложности на немецком оборудовании нового поколения.

На мой взгляд, главное достижение «Оптики Нижегородская» — это салон марочной оптики Carl Zeiss на Ошарской, 14. Он выполнен в современном дизайне, комфортен для посетителей и персонала, оснащен современным оборудованием. Мы

предлагаем обширный ассортимент марочных линз как со склада, так и изготавливаемых по индивидуальному заказу в Германии.

Мы предлагаем своим клиентам стать свидетелями переворота в рефрактометрии (современный метод исследования оптической системы глаза). В салоне Carl Zeiss работает уникальный прибор i.Profiler, применяющий инновационную технологию волновой обработки данных. Используя i.Profiler, мы имеем полную автоматизированную лабораторию для анализа и измерения рефракции глаза. Впервые наши клиенты могут легко, быстро и точно получить все необходимые данные для изготовления совершенно индивидуальной линзы.

Также у нас работает высокоточная цифровая центровочная система i.Terminal, позволяющая быстро и точно определить параметры выбранной оправы и сделать разметку очковых линз, избежав ошибок. Это существенно влияет на качество зрения в готовых очках.

Все наши товары сертифицированы, мы даем стопроцентную гарантию, что в наших оптиках нет подделок! Это наша гордость и наша ответственность перед покупателем.

Мы рады, что именно в наших салонах нижегородцы могут получить высокий уровень обслуживания, соответствующий современным мировым стандартам. Мы не просто предлагаем высоко-

классные и современные способы для коррекции зрения, но и повышаем качество жизни нижегородцев в целом!

— **В чем, на Ваш взгляд, заключается секрет успеха в бизнесе?**

— Успех в бизнесе целиком и полностью зависит от самого человека. Здесь я говорю о личных качествах, таких как ум, упорство, смелость, а также о способности правильно планировать рабочий процесс. Для того чтобы добиться результата, нужно максимально сконцентрироваться на одном деле и посвятить себя ему целиком.

А еще нужно грамотно и ответственно выбирать себе партнеров по бизнесу. Сегодня на рынке много финансовых организаций, но мы остановили свой выбор на НБД-Банке и работаем с ним уже много лет. Нам понравились прозрачные условия — никаких «звездочек» в договоре и подводных камней. Также я бы отметила скорость принятия решений в банке, профессионализм персонала и простоту всех банковских процедур.

Если говорить о секрете успеха, я хочу отметить самое важное — нужно уметь считать деньги и свои финансы использовать грамотно.

А когда у тебя есть такой партнер, в котором работают настоящие бизнес-эксперты, все становится гораздо проще!



Пока кризис набирает обороты, ваши деньги набирают вес

Зарабатывайте, инвестируя в «ПАММ-СЧЕТА» от Альпари.

Выберите одного или нескольких опытных управляющих, которые будут торговать вместо вас на финансовых рынках, приумножая как собственные средства, так и ваш капитал.

 **alpari**

www.alpari.ru

+7 (831) 217 15 12, Н.Новгород, ул. Большая Печёрская, 26.

Инвестирование на финансовых рынках сопряжено с рисками. Alpari Limited.