

# «ЭТО БЫЛ УСПЕШНЫЙ ГОД ДЛЯ НБД-БАНКА»

Для банковского сектора, как и для всей российской экономики, 2017 год прошел без серьезных потрясений. НБД-Банк, отметивший в этом году свой 25-летний юбилей, продемонстрировал рост на уровне рынка. О том, какие отрасли малого и среднего бизнеса показали наилучшие результаты в уходящем году и какие направления могут стать драйверами роста банковского портфеля в 2018 году, рассказывает председатель правления НБД-Банка Александр ШАРОНОВ.

— **Каким был 2017 год для НБД-Банка?**

— В целом этот год был достаточно успешен и для банка, и для всей Нижегородской области. Экономика региона росла лучше, чем по России в целом: если в стране ВВП по итогам года увеличится, по разным оценкам, на 1,1–1,3%, то в Нижегородской области рост составит примерно 2,5%. Как мы и прогнозировали, этот год прошел без особых потрясений. Процентные ставки снижаются, и это хорошо с точки зрения замедления инфляции и повышения доступности кредитных ресурсов.

Но экономика растет не очень быстро — соответственно, кредитные портфели по банковской системе также увеличиваются медленно: как правило, 1% прироста или снижения ВВП дает соответственно 5–6% увеличения или уменьшения кредитной массы.

Среди новаций этого года: мы начали работать с Национальной платежной системой платежных карт «Мир», а также расширили взаимодействие с платежной системой Оплата.ру — сегодня наш банк обслуживает в Нижегородской области около 600 терминалов. Кроме того, мы существенно продвинулись в апгрейде системы удаленного банковского обслуживания, и клиенты отмечают, что качество его стало даже выше, чем у крупных игроков.

— **Как строилось в этом году сотрудничество с федеральными структурами?**

— В январе мы выдали первый инвестиционный кредит в рамках программы «Шесть с половиной» — это программа стимулирования кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства (МСП), реализуемая Корпорацией МСП в сотрудничестве с банками. Мы были аккредитованы по программе 6,5 в конце 2016 года, и первый заем в размере 50 млн руб. получило нижегородское предприятие, работающее в сфере пищевой промышленности. Всего в рамках программы подписан 21 кредитный договор на общую сумму более 730 млн руб. с бизнесменами из всех пяти регионов, где мы сегодня работаем. Но часть кредитов пока не выдана, а часть уже погашена. Поэтому, хотя Корпорация МСП одобрила нам лимит в 500 млн руб., сегодня у нас есть свободные средства по программе в размере 200 млн руб.

В июне НБД-Банк вошел в число банков-партнеров федерального Фонда развития промышленности в части предоставления банковских гарантий. И наши клиенты смогли получить креди-

ты по льготной ставке для производства высокотехнологичной продукции и перевооружения. Также мы подписали соглашение о совместной реализации проектов с региональным ФРП.

— **Какие сегменты МСБ продемонстрировали в этом году наибольшую активность?**

— Мы увидели серьезный рост в сегменте грузовых перевозок. Это может быть связано с тем, что два года назад внедрение системы «Платон» привело к серьезным трудностям в этом секторе, а сейчас бизнес адаптировался. С течением времени произошло перераспределение перевозчиков на рынке в пользу легальных, дополнительные издержки от «Платона» ретранслировались с перевозчиков на заказчиков, и сектор опять вошел в нормальный режим. Также хорошо себя чувствовали водные грузоперевозки.

— **А как себя в целом чувствует малый и средний бизнес?**

— Инвестиционный климат в нашей стране пока далек от совершенства, а сигналы противоположной направленности на рынке добавляют бизнесу неопределенности. С одной стороны, в регионе реализуются серьезные проекты крупных международных холдингов, и это позитивный сигнал: значит, они оценивают инвестиционный климат положительно и им комфортно здесь работать. Но параллельно наши предприниматели отмечают и другие тренды. Например, налоговая нагрузка на бизнес постоянно увеличивается — причем не только из-за изменений законодательства, но и в процессе его применения. В последние три года экономика региона растет примерно на 2,5% в год, а поступления налога на прибыль каждый год увеличиваются на 15–20%, хотя законодательство практически не менялось. Это означает, что изменилась практика администрирования. Возможно, государство начало более организованно работать с налогоплательщиками или налогоплательщики стали аккуратнее, но диспропорция между темпами развития экономики и объемом налоговых платежей показывает, что удельная нагрузка налоговой составляющей растет. На эту ситуацию бизнес внимательно смотрит и делает выводы, а они напрямую влияют на инвестиционную активность.

При этом не стоит забывать, что продукция большей части предпринимателей направлена на конечного потребителя. Соответственно, если наблюдается рост потребительского



спроса — малый бизнес чувствует себя хорошо, нет роста — уже не очень. Реальные доходы населения и потребительский спрос сейчас не растут, и МСБ чувствует себя соответственно рынку. Это не значит, что нет компаний, которые успешно развиваются — ведь развитие может выражаться не только в финансовых и объемных показателях. Если рынок не способствует росту, нужно уделять больше внимания внутреннему развитию, оптимизации издержек, совершенствованию своих продуктов или услуг, улучшению их потребительских качеств и снижению стоимости.

— **Какие факторы, на ваш взгляд, будут влиять на развитие банковского рынка и МСБ в 2018 году?**

— Следующий год ознаменуется выборами президента — в нашей стране это самые главные выборы в электоральном цикле. Думаю, после завершения выборного цикла стоит ожидать законодательных инициатив, которые давно обсуждаются на федеральном уровне: налоговых новаций, изменения социально-экономических норм, в том числе касающихся пенсионного обеспечения. Но в целом, на мой взгляд, в следующем году не стоит ждать осо-

бых потрясений, и год будет стабильным с точки зрения экономики. Для всех участников рыночного процесса это возможность сконцентрироваться, спокойно и планомерно готовить и реализовывать новые проекты.

— **В каких отраслях вы видите наибольший потенциал?**

— Наибольший потенциал я вижу в IT-сфере. В Нижегородской области отличная образовательная база, а недавно ННГУ открыл центр инновационного развития — это пример того, как на наших глазах закладываются целые кластеры, работающие на улучшение качества медицинского обслуживания и увеличение продолжительности жизни. Уже сейчас наши разработки по ранней диагностике онкологических заболеваний — передовые в мире и внедряются в США. Конечно, здесь работают в основном крупные игроки, но разработки для них могут вести небольшие компании. Также огромный потенциал для развития — в сегменте новых строительных материалов и коммунального оборудования, которые позволяют снизить стоимость строительства недвижимости и ее эксплуатации.

Большой потенциал я вижу в сельском хозяйстве. В этой сфере у нас всегда было две беды — плохой урожай и хороший урожай, потому что хранить и перерабатывать сельхозпродукцию мы не умеем. И здесь можно внедрять технологии, которые давно используются в экономически развитых странах. Уже сейчас мы видим, что эффективно работающие предприниматели имеют хорошую рентабельность в сельском хозяйстве. Так, 10 лет назад в портфеле НБД-Банка кредитов на сельское хозяйство не было совсем, а сейчас мы кредитует интересные проекты, хотя для нас это и непрофильный бизнес. Создаются крупные фермы с современным европейским оборудованием, открываются новые производства. А недавно мы подписали соглашение с министерством сельского хозяйства Нижегородской области, и теперь нижегородские аграрии могут получить из областного бюджета субсидии на возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам, полученным в НБД-Банке.

— **За счет чего НБД-Банк планирует конкурировать с микрофинансовыми организациями и крупными федеральными банками, которые сейчас тоже работают с МСБ?**

— МФО для нас не совсем конкуренты: к ним идут предприниматели, которые еще не доросли до банков — как по размеру, так и по культуре ведения бизнеса. А конкуренцию со стороны крупных банков мы чувствуем особенно остро сейчас, в фазе снижения процентных ставок. Но я считаю, что для сегмента МСБ региональные банки всегда будут иметь свою нишу на рынке, потому что мы всегда будем ближе к клиенту с точки зрения принятия решений. Ведь банки свою долю прибыли получают за экспертизу — тщательный анализ конкретного клиента, потребностей его бизнеса и особенностей проекта. Руководителям крупнейших банков надо либо лично доверять десяткам тысяч менеджеров, которые будут принимать решения на основе анализа бизнеса, либо формализовать процедуру. А это значит, что менеджерам прописываются правила, от которых они не могут отклониться, и точка принятия решения находится далеко за пределами региона. В региональном банке, напротив, решение всегда принимается ближе к клиенту, всегда есть возможность решить вопросы на уровне руководителя. Поэтому эта ниша исчезнет только в случае полного исчезновения частного сектора в стране, но не думаю, что это случится.