

Экономика региона

Долги на понижение

Финансовая статистика фиксирует возврат доли просроченной задолженности к докризисному уровню почти во всех сегментах банковского бизнеса. Эксперты и практики рынка прогнозируют снижение уровня проблемных кредитов по итогам 2020 года.

— кредитование —

На долю сибирского бизнеса в 2020 году выпало немало испытаний на прочность в виде вынужденных недель простоя и сокращения потребности в продукции отдельных бизнес-сегментов. Несмотря на это, динамика одного из наиболее объективных макроэкономических индикаторов — доли просроченной задолженности в общем объеме кредитного портфеля — по Сибирскому федеральному округу в целом демонстрирует позитивный тренд. По информации Сибирского ГУ Банка России, уровень просроченных долгов по всем категориям заемщиков в округе снизился за семь месяцев 2020 года с 6,1 до 5,9% от общей суммы задолженности. При этом доля просроченной задолженности предприятий снизилась с начала года к 1 июля с 7,4 до 6,9%.

«Снижение доли просроченной задолженности наблюдалось по большинству видов экономической деятельности, значимых для регионов Сибири. Наибольший вклад внесли предприятия обрабатывающей промышленности, сельхозпредприятия и строительные организации», — сообщила пресс-служба СибГУ Банка России.

Финансовая пропасть

На позитивном фоне некоторого снижения доли проблемной задолженности в общем объеме кредитных ресурсов наблюдаются заметные отклонения в разрезе отдель-



Бизнес достаточно успешно справился с кризисом и простоем в три месяца, считают аналитики

ных отраслей и регионов Сибири. «В большинстве сибирских регионов отмечено снижение доли просроченной задолженности или сохранение ее на уровне начала года. Увеличение просрочки наблюдалось только в двух регионах: в Кемеровской области, что связано с предприятиями угледобычи, и в Омской области, где рост обеспечили предприятия обрабатывающего производ-

ства и организации, занимающиеся производством и распределением электроэнергии, газа и воды», — информирует пресс-служба СибГУ Банка России.

Президент СРО «Национальная ассоциация профессиональных коллекторских агентств» (НАПКА) Эльман Мехтиев, в свою очередь, оперирует абсолютными цифрами. «Наибольший объем просроченной задолженности в Сибирском регионе сосредоточен в Кемеровской области (чуть менее 42 млрд руб.), в Ал-

тайском крае (33 млрд руб.), Новосибирской области (32 млрд руб.)», — говорит он.

В то же время и отдельные отрасли экономики демонстрируют заметно большую динамику роста объемов проблемных кредитов, нежели бизнес в целом. Так, по данным Эльмана Мехтиева, наибольший прирост просроченной задолженности зафиксирован в сегменте «Транспорт и связь» — с начала года показатель вырос практически втрое: с 2,4 до 7,1 млрд руб.

Объемы размывают проблемы

«Доля просроченной задолженности» — не показатель объемов проблемных кредитов, а индикатор их значимости в общем объеме ссудного просвещения, поэтому организовывает бюджетные мероприятия для жителей региона. Единственное — таким событиям не хватает широкого охвата и продвижения в СМИ, чтобы люди знали, где и когда проходят бесплатные фестивали и выставки.

Именно такая ситуация наблюдается в Сибирском федеральном округе

ге: общий кредитный портфель предприятий Сибири растет опережающими темпами по сравнению с просроченной задолженностью. По информации СибГУ Банка России, в течение первых семи месяцев года он вырос с 2,1 до 2,4 млрд руб. В то же время господин Мехтиев говорит, что объем просроченной задолженности юридических лиц перед банками в Сибирском федеральном округе не превышает 170 млрд руб., увеличившись с начала года на 5,7%, а годом раньше за аналогичный период (январь–август) этот показатель увеличился на 2,8%. «В условиях режима самоизоляции, который оказал негативное влияние на развитие бизнеса, темпы прироста просроченной задолженности юридических лиц выросли вдвое, однако называть их критическими не приходится», — констатирует президент НАПКА.

«Можно сказать, что с формальной точки зрения бизнес достаточно успешно справился с кризисом и простоем в три месяца», — говорит Эльман Мехтиев. По его мнению, если экономика продолжит восстановление и не будет «второй волны» с последующим за ней закрытием предприятий, то доля просроченной задолженности юридических лиц по итогам года может выйти на уровне 6,5–7%.

Малый бизнес держит качество

Компании малого и среднего бизнеса традиционно имеют более высокий уровень просроченной задолженности, чем предприятия крупного и корпоративного бизнеса. Тем не менее в 2020 году снижение уровня доли просрочки наблюдалось и у субъектов МСП (с 13,7 до 13,1%) — об этом сообщает СибГУ Банка России. «В объемных показателях МСБ также формально не показал существенного роста — 1,2% по сравнению с началом года. Более существенный рост зафиксирован в сегменте ИП — 6,2%», — говорит Эльман Мехтиев.

По мнению представителя коммерческого банковского сектора — пресс-службы Райффайзенбанка, дальнейшее развитие ситуации с качеством портфеля МСП сильно зависит от общего состояния экономики и скорости ее возврата на траекторию роста.

с12

«Кризисы — это неотъемлемая часть развития экономики и общества»

Глава компании «Новосибирскнаб-сбыт», а также бывший депутат Законодательного собрания Новосибирской области и советник экс-губернатора Виктора Толоконского Александр Филатов по случаю своего 80-летнего юбилея рассказал о принципах ведения бизнеса в условиях экономического кризиса, диверсификации деятельности компании и привлекательных сферах для инвестирования в ближайшие годы.

— Александр Михайлович, ваша компания — наглядный пример диверсификации бизнеса, в структуру компании входят сразу несколько предприятий, которые не только представляют услуги населению, но и включают логистику. Какие направления сегодня компания развивает, и какие из них вы считаете основными?

— В структуру нашей компании входят сразу несколько предприятий, в том числе логистические, оптово-розничной торговли и общественного питания. Все эти направления сегодня являются актуальными и перспективными, мы продолжаем их развивать и модернизировать. Однако если говорить об основной нашей деятельности, то это, конечно, логистика. Она же приносит основную прибыль. У нас есть и бизнес-центр, и складской комплекс, мы также предоставляем услуги по обработке железнодорожных вагонов и контейнеров. Логистика бурно развивается в регионе, особенно в районе Пашино, Толмачево. Строятся новые складские комплексы, и это очень хорошо, регион растет. Наша компания учитывает эти процессы, совершенствует стратегию, чтобы были новые рынки сбыта и направления. Задача при этом одна — зарабатывать деньги. И здесь важна роль коллектива, потому что насколько бы ни был грамотен, начитан и компетентен руководитель, он без своих помощников мало что сможет сделать. Важны настроенность сотрудников и их желание работать в любых условиях, даже в таких условиях, как в этом году — в период всеобщей паники, или, наоборот, процветания и роста — как это было в начале двухтысячных, когда баррель нефти стоил 140 долларов, и в России было очень много денег.

— Какие проекты были реализованы в последние годы?

— Одним из последних могу назвать базу отдыха «Усть-Алеус». Этот объект мы приобрели 20 лет назад, но полностью перестроили и облагородили, вдохнули в нее новую жизнь только в 2017 году. Этот проект был для нас новым опытом, и мы хотели создать уютную территорию для отдыха, прежде всего для но-



Генеральный директор ООО «Новосибирскнаб-сбыт» Александр Филатов награжден Орденом Почета, медалью «За доблестный труд», медалью «Ветеран труда», имеет звание «Заслуженный работник торговли РФ»

сибирцев. Однако последовавшие после покупки базы события, в том числе ограничение на выезд за пределы России для большого количества населения и снижение курса рубля к доллару, подтолкнули к более радикальным переменам.

В этом году проект оказался как никогда востребованным, как говорится «выстрелил». Заполняемость базы на сегодня стопроцентная. Мы создали достойные условия для приезжих, увеличили номерной фонд. Проработали концепцию, к примеру, там уже четыре года проходит фестиваль национальных культур «Наши корни. Сделано в Сибири».

Идея фестиваля принадлежит коммерческому директору Наталье Сидуковой. Фестиваль проводится при поддержке министерства культуры Новосибирской области и администрации Ордынского района. В нем приняли участие 20 национальных делегаций, которые представили свою историю, культуру и вкусовые ующения по традиционным рецептам. Все участники и гости фестиваля были одеты в национальные костюмы, что придавало дополнительную атмосферу праздника.

Можно сказать, что в какой-то мере мы предвидели ситуацию, успели подготовить

ся. Сегодня обсуждаем возможность покупки нового объекта, но пока не могу рассказать подробно.

— Каким образом компания принимает решение о запуске нового направления бизнеса, как определяется перспективность новых направлений, в том числе с точки зрения реализации стратегии?

— У нас есть совет директоров и участники, есть исполнительный орган, поэтому все решения выносятся в ходе ежедневных встреч и обсуждений. Мы стараемся следить за развитием экономики в России и за рубежом, не забывая при этом наращивать собственные компетенции. Мысли необходимо строить по вектору развития общества — что необходимо будет людям не сегодня, а завтра. Вот, к примеру, в Новосибирской области развили колоссальную систему ресторанов и общепита, но произошло что-то неожиданное — пандемия в этом году — и рынок обрушился. Такие ситуации, как показывает опыт, случаются регулярно. Об этом говорил еще экономист Томас Мальтус, согласно теории которого неконтролируемый рост неизбежно приведет к снижению благосостояния и краху. Это обязательно плохо, это хорошо, потому что появится что-то новое. До пандемии многие забыли, что такое готовка, люди привыкли питаться вне дома. Но рестораны закрыли, и бизнесу пришлось перестраиваться, осваивать доставку и логистику. И такие векторы развития нужно предвидеть заранее, готовиться к ним. И так необходимо строить любой бизнес, чтобы вкладывать деньги в развитие — разрабатывать различные сценарии, пробовать новые направления, которые в случае нестабильной ситуации поддержат. Мы всегда эти вопросы обсуждаем в коллективе и всегда размышляем, куда направить не только финансы, но и наши аналитические ресурсы.

— Какие возможности открываются перед нами сейчас? Какие бизнес-проекты будут актуальны в ближайшие годы, как вы думаете?

— Мы на эту тему думали. Я считаю, что в ближайшем будущем будет актуальна сфера медицины и все бизнес-проекты, связанные с этой отраслью, будь то фармацевтика или предоставление услуг, в том числе для здоровья и красоты. Пандемия подтолкнет людей больше уделять внимания себе, своему дому, чистоте не только тела, но и окружающей территории. Уверен, что меньше средств люди начнут тратить на развлечения. Сегодня совпал вектор административного развития этого направления и переосмысления в обществе. Я надеюсь, что и региональные, и федеральные власти будут больше инвестировать

в развитие медицины, а также в культуру, что просто необходимо для нравственного взращивания здорового поколения. Молодежь — это наше будущее, поэтому должна быть синергия медицины и культуры. Новый министр культуры Новосибирской области Наталья Ярославцева — грамотный специалист, на мой взгляд, она понимает важность духовного просвещения, поэтому организовывает бюджетные мероприятия для жителей региона. Единственное — таким событиям не хватает широкого охвата и продвижения в СМИ, чтобы люди знали, где и когда проходят бесплатные фестивали и выставки.

— Как пандемия сказалась на вашем бизнесе — на логистике и оптово-розничной торговле?

— Как и всем, было не очень приятно. Замедлились процессы и в логистике, и в оптово-розничной торговле. Падение выручки произошло на 30%. Пришлось включить режим экономии, однако на сотрудниках и зарплатном фонде это никак не сказалось. Наоборот, в этих условиях мы оказывали материальную помощь нашему коллективу. Что касается бизнеса, то основное внимание, конечно, уделяли логистике, поскольку наше сотрудничество тесно связано с представителями малого и среднего бизнеса. Начались переговоры о предоставлении скидок. Причем посыл, который был дан федеральными властями, — снизить цены на аренду помещений для муниципальных и областных органов в сегменте государственного имущества — многие восприняли как требование властей к коммерсантам снизить прайсы. Но этот вопрос мы разрешили, объясняли, показывали, считали. Ведь частный коммерсант-арендодатель не может взять и отменить сборы средств за аренду. Экономика не позволяет сделать это, такие вещи чреваты банкротством. Пришлось идти на обоюдные уступки, так, например, были снижены цены по ряду договоренностей до 50%. При этом мы из-за сложившейся ситуации приобрели сеттики, измерительные приборы, создали отдельные комнаты для дальнбойщиков.

Самые сложные месяцы были апрель и май, шли на всевозможные варианты и резервы, а потом в летний период нас поддержала наша база отдыха. Восстановление экономики почувствовали в августе — как только начали снимать ограничения. Предприниматель должен работать свободно, но в рамках закона.

— За помощью к властям обращались?

— Нет, нам не нужны чужие деньги, за них всегда отдаешь больше. Мы себя чувствовали уверенно и поэтому в программах поддержки бизнеса не участвовали. У бюджета не так много денег, а желающих получить государ-

ственную помощь достаточно. Более того, мы все наши проекты реализуем на собственные средства, без займов в банке.

— Какие у вас сегодня взаимоотношения с региональной властью? В последнем интервью в СМИ (в 2015 году) вы отметили, что у вас партнерство, и многие годы вы сотрудничали не только с мэрией, но и с правительством. Что-то изменилось с того времени?

— У нас хорошие отношения с властью. Все, что от нас требуется, мы выполняем в полной мере. С властью всегда нужно быть в контакте, но мешать нельзя. Необходимо быть грамотным, начитанным, культурно развитым и просвещенным, но не высокомерным.

— Все говорят о том, что вести бизнес в России невозможно из-за постоянного кризиса и огромного числа проблем и т.п. Каков ваш драйвер роста?

— Кризисы всегда были, есть и будут — это неотъемлемая часть развития экономики и общества. Так же как и напряженные отношения между странами — торговые и политические. Уважающий себя предприниматель всегда стремится создать «подушку безопасности» — резервы, будь то отложенные средства или инвестиции в другие проекты. Необходимо думать наперед. Не теряться, а принимать кризисы как должное — так же как мороз и зиму, в ожидании которых мы утепляемся.

— Малому и среднему бизнесу сложнее?

— Да, предпринимателям этого сектора сложнее создать резервы. Но и здесь должна быть в запасе иная бизнес-идея или проект, которыми можно воспользоваться в случае непредвиденной ситуации. Конечно, власти должны помогать этому сектору, но только не деньгами, иначе у нас никто работать не будет. Нужно, чтобы голова работала — как заработать и сохранить бизнес. Необходимо создавать условия, и задача правительства в этом случае — создать дороги, обеспечить энергоносителями. В Новосибирске все условия созданы, я считаю. Но при этом хотелось бы, чтобы власти пореже меняли налоговое законодательство, чтобы хотя бы в течение 3–5 лет предприниматели работали в одних условиях, а потом уже по новым поправкам к кодексу.

— Какие задачи вы видите для компании в ближайшие 5–10 лет?

— Жить успешно и процветать всеми силами. Основная, конечно, — сохранить бизнес и создать условия для работы людей, чтобы они приходили и радовались возможности обеспечивать семью, кушать и отдыхать. Я открыто говорю коллективу: «Мы приходим на работу, чтобы заработать себе на жизнь, — это наше кредо».