

НБД-БАНК: СЛЕДУЯ ЗА СВОИМ КЛИЕНТОМ...

С развитием предпринимательства в России малый и средний бизнес все больше нуждается как в финансовых ресурсах, так и в консультационных услугах. НБД-Банк, который более 20 лет работает с данным сегментом клиентов, кредитует более тысячи компаний на территории Нижегородской области. О том, как предпринимателям можно получить кредит «по звонку», почему не стоит бояться рецессии и как получить уникальный бизнес-опыт за рубежом, рассказывает начальник кредитного управления ОАО «НБД-Банк» Дмитрий ФЕДЮНИН.

— Дмитрий Николаевич, НБД-Банк всегда делал ставку на поддержку МСБ. Почему? Почему банк работает именно с предпринимателями?

— Работа со средним и малым бизнесом всегда была основной стратегией банка, потому что это очень перспективный сектор. Его доля в экономике является гарантом стабильности в стране: там, где малый бизнес занимает большую долю ВВП, как правило, все в порядке с занятостью, неплохо живут люди, довольно устойчивая политическая ситуация. Мы начали предоставлять финансовые услуги предпринимателям еще с начала 90-х годов прошлого века, старательно избегая крупных кредитов и крупных клиентов. Мы специализируемся исключительно на данном сегменте и обладаем многолетним опытом взаимодействия с предпринимателями в самых разных ситуациях. Более того, структура управления самого банка устроена не как в крупном бизнесе. Это сделано сознательно, чтобы мы могли общаться с клиентами на одном языке, понимать, что им нужно, какие есть нюансы. Во многих банках есть подразделения по работе с МСБ, а у нас весь банк только для малого и среднего бизнеса. Сейчас работа с сегментом МСБ составляет основную часть работы НБД-Банка.

— Каковы результаты работы банка с сегментом МСБ? Отразилась ли на них экономическая нестабильность в стране?

— По итогам работы третьего квартала текущего года размер кредитного портфеля составил 12,4 млрд рублей, причем его прирост с начала календарного года наблюдался в течение всех трех кварталов и составил 18,5%.

Отсутствие взрывных темпов роста кредитования МСБ связано с замедлением роста самого малого бизнеса. Все сейчас говорят о надвигающемся кризисе, рецессии, стагнации, и на этом фоне предприниматели занимают осторожную позицию: взвешенно относятся к инвестициям, к новым расходам к новым заимствованиям, потому что не уверены, что в будущем смогут получать необходимые денежные потоки для их обслуживания. Они не запускают новые производства и не расширяют сеть, так как не уверены, что смогут их загрузить, что будет спрос на их продукцию, и у них будут деньги, чтобы рассчитаться с банками.

Что касается других банковских услуг для предпринимателей, то их популярность не снижается: клиентами востребовано расчетно-кассовое обслуживание, набирают обороты услуги по предоставлению банковских гарантий, растет спрос на тендерные кредиты.

— Бизнесмены говорят, что получить кредит в регионе по-прежнему сложно, особенно начинающим предпринимателям. Что нужно сделать, чтобы получить кредит в НБД-Банке?

— Мнение о сложности получения кредитов давно неактуально. Получить деньги несложно, хотя я бы и не советовал начинающим бизнесменам использовать заемные средства банка: нередко первая попытка организации своего дела заканчивается неудачей, и если взять кредит, то его сложно вернуть, и предприниматель сразу попадает в систему недобросовестных заемщиков. Пробовать себя в бизнесе нужно не на банковские кредиты: нужно заниматься у друзей, у родителей, кооперироваться с коллегами, и только если есть результат, стоит идти в банк.

Чтобы получить кредит в НБД-Банке, предпринимателю достаточно просто позвонить, оставить контактный телефон, и наши сотрудники подъедут и обсудят, на какие цели нужен кредит, оценят, какой объем платежей возможен, каково финансовое состояние компании. После этого мы предложим наиболее подходящее финансовое решение, а чаще комплекс кредитов, так как под разные задачи бизнеса нуж-



Начальник кредитного управления
ОАО «НБД-Банк» Дмитрий ФЕДЮНИН

ны разные инструменты. Сроки принятия решений — от пары дней до двух-трех недель, это зависит от сложности проекта. Результат рассмотрения заявки зависит от финансового состояния бизнеса: мы вкладываем деньги только после того, как тщательно проверим компанию и убедимся в ее устойчивости. Это наша сильная сторона: мы предлагаем не просто деньги, мы предлагаем сервис. Здесь НБД-Банк похож на консалтинговые компании, но если консультанты только советуют, то мы вкладываем средства и делим риски с предпринимателем. Более того, мы с предпринимателем продолжаем поддерживать отношения и предлагаем «пожизненное финансирование бизнеса»: бизнесмен может у нас постоянно кредитоваться в разных объемах и на разные цели.

— В целом как живется в регионе малому и среднему бизнесу? В чем сложности его развития?

— Я бы не сказал, что малому бизнесу в Нижегородской области очень хорошо и вольготно. Но он пробивается, как придорожная трава сквозь асфальт, потому что у предпринимателей просто нет выбора: они всегда жестко привязаны к одной территории. У каждого вида бизнеса свои сложности. К примеру, инновационный бизнес требует особого типа организации: изобретателей и предпринимателей в одном лице, а их почти нет, потому что это разные типы мышления, и чтобы изобретение приносило прибыль, нужна совместная работа инноваторов и бизнесменов. У небольших производственных предприятий, которые мы также финансируем, есть сложности, связанные с выходом на рынки: они либо попадают в зависимость к крупному заказчику, либо их вообще не пускают на рынок. Что касается малого бизнеса, связанного с розничной торговлей, то его вытесняют с рынка сетевые операторы, хотя раньше он занимал значительную долю рынка.

— Какие нефинансовые инструменты развития предлагает НБД-Банк своим клиентам?

— Чтобы помочь нашим клиентам сохранять устойчивость и наращивать обороты, НБД-Банк берет на себя социальные функции. Во-первых, мы понимаем, что малый

и средний бизнес — это всегда личность, он неотделим от самого предпринимателя. И уже более 10 лет банк реализует собственный проект «Лидер года. Малый и средний бизнес», цель которого — развитие компетенций руководителей и собственников компаний. Причем проект нацелен не на обучение, а на просвещение бизнесменов, показывает новые зоны, новые подходы, новые видения.

Кроме того, с прошлого года мы организуем для предпринимателей зарубежные бизнес-поездки на тему личной эффективности и командообразования. Эти выездные тренинги позволяют бизнесменам по-другому взглянуть на себя, на окружение, на организацию в компании и так далее. В январе 2014 года подобная поездка в Таиланд состоится в третий раз. Кроме того, в этом году мы организовали вторую бизнес-поездку в Китай и показали предпринимателям, что такое масштаб, как мыслить и работать глобально. Поездка включает в себя также теоретическую часть — вводный семинар и практическую — посещение крупнейшей выставки в Гуаньчжоу, различных типов производств — от мелких до крупных, проведение переговоров с китайскими поставщиками. Как правило, порядка половины группы находят там партнеров и после еще одного, но уже самостоятельного посещения Китая, подписывают контракты.

— Каковы ваши прогнозы по развитию малого и среднего бизнеса в регионе?

— Пока в воздухе витает страшное слово «кризис», никто всерьез развиваться не будет. Я думаю, что предпринимателям сначала нужно успокоиться. Тем более, как показала ситуация 1998 года, кризис — это еще и новые возможности: часть компаний уходит с рынка, появляются новые ниши, их можно занять и вырасти. Главное — не впасть в панику. Как себя будет чувствовать бизнес, в том числе МСБ, будет зависеть от многих факторов. Если глобальных потрясений не будет, то компании продолжат работу в нормальном режиме, особенно если смогут вовремя сократить издержки. А мы будем делать то, что делаем всегда, — следовать за своим клиентом.