

ВРЕМЯ УЛУЧШАТЬ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ

Сегодня макроэкономическая ситуация не благоприятствует развитию бизнеса, и прежде всего малого и среднего: падение потребительского спроса, удорожание заимствований, увеличение налогового бремени и рост стоимости услуг монополий темпами, которые опережают инфляцию. О том, как прошли 2015 год банки и малый и средний бизнес, мы поговорим с Александром ШАРОНОВЫМ, председателем правления ПАО «НБД-Банк», членом совета Ассоциации российских банков и депутатом законодательного собрания Нижегородской области.



— Александр Георгиевич, год подходит к концу, и уже можно подводить промежуточные итоги работы. Как вы оцениваете работу НБД-Банка в 2015 году?

— НБД-Банк работает в соответствии с утвержденным бизнес-планом, и могу сказать, что мы его выполняем. При этом стоит отметить, что в предпринимательской среде существует определенное напряжение, вызванное общим информационным фоном и событиями на мировой арене. Поэтому некоторые бизнесмены либо переносят, либо вовсе отменяют инвестиционные проекты, стараются в них не входить. Что, естественно, приводит к спаду спроса на кредиты. Важно понимать, что и в рецессии можно зарабатывать и развиваться, хотя это гораздо сложнее. Но глобального падения спроса на кредитные ресурсы мы не ощущаем. По итогам трех кварталов 2015 года в НБД-Банке отмечается небольшой, но стабильный рост по основным показателям.

— В целом работать стало сложнее?

— Спад начался еще в 2013 году, причем в условиях благоприятной ценовой и внешнеполитической конъюнктуры. В текущем году экономика показывает дальнейшее сокращение спроса по многим отраслям. На это накладывается существенное изменение внешнеполитической ситуации, и оно однозначно отражается на политике, экономике и на банковской системе страны. Разумеется, в таких условиях всем стало работать сложнее — чем больше неопределенности, тем выше риски, соответственно, сложнее строить конкретные планы и принимать решения.

— Ощущает ли региональный бизнес поддержку нижегородского правительства?

— Региональное правительство реализует определенные программы поддержки МСБ, но, к сожалению, это не является панацеей.

Назрел более глобальный вопрос — реформа экономической системы страны. Нам давно необходимо что-то делать со своим инвестиционным климатом, налоговым режимом, администрированием налогов. Предприниматели не должны бояться инвестировать деньги в свое развитие, им необходима уверенность в том, что государство их защитит. Для развития бизнеса не хватает стабильности и поступательного движения в изменениях. Год от года происходит уве-

личение налогов, тарифы монополий, как и стоимость других государственных услуг, продолжают расти. Действующая налоговая политика загоняет нашу страну в жесткие рамки и оставляет ее сырьевым придатком. Это направление, в котором страна шла последние лет пять-семь, и привело к тому, что рост ВВП остановился.

— Какие проблемы являются на данном этапе для банковской отрасли наиболее актуальными?

— Нужно понимать, что страна находится в состоянии кризиса. Проблема, мешающая развитию как банковской, так и многим другим отраслям экономики, заключена в общем спаде экономики. Для того, чтобы восстанавливался спрос на кредитование, чтобы предприниматели были готовы реализовывать новые проекты и вкладывать в бизнес ресурсы, надо улучшать инвестиционный климат в стране. Причем не на словах, а на деле.

— Как изменилась работа банков с корпоративными заемщиками?

— Естественным и однозначным поведением банковского сообщества в сложившейся экономической ситуации является повышение требований к заемщику, а также к качеству предоставляемого обеспечения для кредитов.

НБД-Банк строит долгосрочные партнерские отношения с клиентами, а кредитная политика НБД-Банка — это защита интересов клиента. Решения о предоставлении кредита принимаются на основе глубокого анализа бизнеса и с оценкой его перспектив развития. К сожалению, иногда очевидно, что бизнес не способен окупить дополнительные финансовые вложения, и кредитование в данный момент станет непомерной нагрузкой для операционной деятельности бизнеса. Поэтому сейчас при анализе наших заемщиков мы проводим стресс-тестирование. Пытаемся понять, как бизнес клиента отреагирует на возможное ухудшение экономической ситуации, как изменится его кредитоспособность. Условно говоря, мы проецируем различные возможные сценарии и поведение в них того или иного конкретного предприятия.

— В условиях дефицита ресурсов на межбанковском рынке есть ли у банков возможности найти новые инструменты для их привлечения?

— Мы как банк для малого и среднего бизнеса считаем, что необходимо находить варианты получения доступных средств для кредитования региональных компаний, и благодаря выстроенной работе с партнерами нам это удается.

Мы продолжаем развивать сотрудничество с нашим давним партнером — МСП Банком. В этом году мы активно вели переговоры по привлечению дополнительных средств, и это стало возможным благодаря использованию нового инструмента — гарантий нашего нового партнера Международного инвестиционного банка. Это расширяет наши возможности по привлечению денег: МИБ выступает гарантом перед МСП Банком — соответственно, это снижает риски МСП Банка, и нам могут устанавливаться более высокие лимиты. Особенно приятно, что именно наш банк первым в России получил гарантию МИБ. Вопреки санкциям со стороны Европы в этом году мы значительно расширили географию нашей работы по внешнеэкономической деятельности. В частности, на сегодняшний день мы выпускаем аккредитивы в Болгарию, Вьетнам, Кубу, Монголию, Румынию, Словакию, Чехию, Венгрию, Бельгию, Германию, Китай, Турцию и многие другие страны.

— А как при таких внешних условиях будет развиваться кредитование? Ожидаете ли вы, что условия по кредитам в следующем году продолжат изменяться?

— По прогнозам ЦБ РФ, к концу 2015 года объем кредитов предприятиям вырастет на 5–7%. Сейчас мы видим тенденцию снижения ставок по кредитам реальному сектору экономики. Ставка еще достаточно высокая для большинства предприятий, тем не менее происходит ее снижение от пиковых значений. На рынке наметилась тенденция к оживлению, но я не могу сказать, что это — устойчивый тренд. И как будет развиваться ситуация в следующем году — сказать сложно. Нам необходимо вернуться к рынку, на котором присутствуют инвестиционные проекты, финансируемые долгосрочными кредитами. Помимо этого мы рассчитываем, что у страны, у экономики и у каждого отдельного предприятия есть потребности в кредитовании основных фондов, в перевооружении, в модернизации, к которой призывает руководство страны. И я надеюсь, что инвестиционный климат «потеплеет». Пока же банки самостоятельно реструктурировали кредиты своих заемщиков. И найденный компромисс позволяет заемщикам удлинять сроки кредитования, снижать текущие нагрузки на обслуживание кредита и помогает развиваться этому предприятию. Однако если бы государство предложило некий механизм, позволяющий удлинить сроки кредитования, и банки, и предприятия, да и вся экономика в целом получила бы мощный стимул для развития.

Хочу отметить, что кризис сделал заемщиков осторожными. Они внимательно анализируют свое финансовое состояние и, прежде чем оформить кредит, тщательно все взвешивают и анализируют. Это положительная тенденция, которая позволит избежать проблем в дальнейшем. С другой стороны, без кредитных заимствований предприятия развиваться сложно. Поэтому банки весь 2015 год вели активные «восстановительные» работы, направленные на оживление сектора кредитования. Банковское сообщество надеется, что в 2016 году финансовая система сохранит свою устойчивость и будет осуществлять основную функцию кредитования и финансирования экономики.

— А какие планы на следующий год вы ставите перед коллективом банка?

— Прежде всего — это рост кредитного портфеля. Мы кредитная организация, и наша работа — кредитовать экономику. Мы работаем по принципу — надежность важнее прибыли, важнее любых цифровых показателей. Конечно, можно действовать более агрессивно и на каких-то участках достигать более высоких показателей роста и прибыли. Но это одновременно и более высокие риски, что, на наш взгляд, менее ответственно по отношению к клиентам. Мы выбираем то соотношение прибыльности, динамики развития и надежности, которое считаем оптимальным, которое позволяет уверенно чувствовать себя на рынке. Именно поэтому в период кризисов у нас имеется достаточный запас прочности, чтобы преодолевать их без посторонних вмешательств и помощи. За время своей работы НБД-Банк не раз проходил испытания кризисами, он стал финансовой организацией с безупречной деловой репутацией, как на российском, так и на международном уровне. Сегодня НБД-Банк не просто региональный банк, специализирующийся на кредитовании малого и среднего бизнеса, это банк-партнер, который предлагает индивидуальные решения для каждого конкретного бизнеса.