

Бизнес нуждается в специализированных продуктах



Виктору Леонидову 55 лет. Опыт работы в банковской сфере свыше 11 лет. В Кредитпромбанке — с сентября 2002 года. Занимал должности советника председателя правления, управляющего Харьковским филиалом, заместителя председателя правления и первого заместителя председателя правления. С июня 2008 года — председатель правления Кредитпромбанка

клиентами наш банк выступает в качестве финансового адвайзера и надёжного партнера, который делит с ними все обязательства и возможные риски. **Какие продукты может предложить банк иностранным компаниям, работающим в Украине?**

На этот вопрос я бы ответил так: «Перечень продуктов, предлагаемых ино-

странным компаниям, зависит от банка, предлагающего такие услуги. Что касается Кредитпромбанка, мы считаем себя клиентоориентированным финансовым учреждением, соответственно, все предлагаемые услуги банка ориентированы на конкретного клиента. Иностранные компании очень требовательны к качеству финансовых услуг. Как правило, сложность этих услуг достаточно высокая. Поэтому, если в банке обслуживаются иностранные компании, это уже является свидетельством высокой квалификации персонала. Если говорить конкретнее, то мы предлагаем сложноструктурированное финансирование и индивидуальный подход в обслуживании». Кроме того, юридические лица-иностранцы могут воспользоваться специальными депозитными программами. Так, например, повышенным спросом у них пользуется наш срочный вклад «Инвестиционный», предусматривающий возможность раз-

мещения средств под более высокую процентную ставку по сравнению со ставками европейских банков, а также возможность капитализации процентов. **Влияет ли банковская система на конкурентоспособность украинских компаний?**

Эффективное функционирование банковской системы — один из важнейших путей к обеспечению глобальной способности национальной экономики создавать и поддерживать среду, в которой возникает конкурентоспособный бизнес. В рейтинге Всемирного банка «Ведение бизнеса» страны оцениваются по нескольким важнейшим критериям, в частности, насколько просто в них начинать новый бизнес, получать разрешение на строительство, нанимать персонал, регистрировать имущество, права, получать кредиты, платить налоги, насколько эффективна система защиты инвесторов в целом, легко ли проводить внешнеторговые операции, возможно ли и легко ли заставить контрагента выполнять контрактные обязательства. И, наконец, просто ли закрыть бизнес в этих странах. Для отечественных субъектов хозяйственной деятельности очень важным фактором выступает возможность привлечения кредитов как дополнительных оборотных средств, что является стимулом для дальнейшего расширения и модернизации производства и, соответственно, повышения конкурентоспособности конкретного предприятия, отрасли, региона.

Как банк поддерживает украинских предпринимателей?

Инвестиционная поддержка полноценного функционирования субъектов предпринимательства, отечественного товаропроизводителя — одна из основных миссий банка. Кредитпромбанк обе-

спечивает своим клиентам полное банковское сопровождение и всю необходимую финансовую поддержку. С первых дней работы на финансовом рынке и до сегодняшнего дня приоритетной составляющей стратегии Кредитпромбанка остается формирование взаимовыгодных и долгосрочных отношений с клиентами. В этом контексте каждой отдельной клиентской группе, представляющей конкретный сегмент бизнеса, предлагается свой набор продуктов и услуг, учитывающий особенности и специфику этого бизнеса.

Какие кредитные продукты сегодня наиболее популярны среди бизнеса? Есть ли сегодня на рынке «дефицитные» банковские услуги?

Выбор кредитных продуктов зависит от вида бизнеса. Например, среди представителей сферы торговли популярны кредитные линии на пополнение оборотных средств и овердрафты. Среди производителей — кредиты на приобретение или модернизацию нового оборудования, расширение производства. У клиентов малого и среднего бизнеса наиболее популярными продуктами кре-

дитаются сегодня являются возобновляемые кредитные линии под залог ликвидного имущества на срок до трех лет. Бизнес также особо нуждается в специализированных продуктах, которые включали бы в себя возможность для клиента получить средства на длительные сроки с минимальным размером первоначального взноса. Это могут быть кредиты на приобретение спецтехники, развитие аграрного хозяйства и т.д. Кроме того, от клиентов регулярно поступают просьбы в предоставлении займов на развитие нового бизнеса «start-up». К сожалению, на сегодняшний день данные кредиты являются достаточно рискованными для банков. Тем не менее, если клиент имеет пусть небольшой, но успешный опыт в осуществлении предпринимательской деятельности, его бизнес работает и приносит прибыль, банк с готовностью рассматривает его обращение и охотно удовлетворит текущие финансовые потребности.

Дефицитных же банковских услуг, в которых нуждается бизнес, но фининституты не могут их предоставить, на рынке нет. В целом, выбор банка, в котором клиент собирается обслуживаться, сугубо индивидуален. Основными критериями при выборе клиентом-юридическим лицом либо предпринимателем своего финансового партнера являются надежность банка и престижность бренда, удобство в управлении текущим счетом, обеспечение конфиденциальности информации, соответствие профиля банка специфике предполагаемых операций по счетам, стоимость обслуживания, размер процентных ставок по свободным остаткам на счетах, территориальное расположение банка. Безусловно, при прочих равных условиях клиент сделает свой выбор в пользу банка, предлагающего наиболее выгодные финансовые условия. И в этом контексте первоочередная задача банка — максимально оправдать ожидания клиента.

Как изменился уровень доверия бизнеса к банкам по сравнению с докризисным периодом?

Дефицитных банковских услуг, в которых нуждается бизнес, но фининституты не могут их предоставить, на рынке нет

Кризис, без сомнения, наложил определенный отпечаток на взаимоотношения клиентов и банка, но показатели первого полугодия свидетельствуют о постепенном восстановлении доверия к банкам. Так, за 6 месяцев текущего года объём обращений и предоставленных кредитов вырос более чем на 50%. В свою очередь, банки также идут навстречу клиентам, снижая к ним требования и предлагая более лояльные условия. **Позволяют ли нынешние кредитные ставки компаниям развиваться за счет заемных средств, оставаясь при этом конкурентоспособными? Какие прогнозы по ставкам и условиям кредитования бизнеса до конца 2011 — первой половины 2012 года?** Однозначно ответить на Ваш первый вопрос нельзя. При развитии бизнеса за счет заемных средств всегда происходит удорожание товаров, работ, услуг или объекта кредитования за счет выплаты процентов за пользование кредитом.

Если, развиваясь за счет заемных средств, предприятие будет генерировать достаточную для эффективного функционирования прибыль, то это, безусловно, позволит ему оставаться конкурентоспособным.

Уровень процентных ставок и сроки кредитования, существующие сегодня на рынке, дают возможность субъектам хозяйствования достаточно эффективно развивать свой бизнес. Вместе с тем, снижение ставок будет происходить лишь при условии дальнейшего удешевления стоимости ресурсов на рынке. Показатели первого полугодия 2011 года свидетельствуют о сохранении тенденций к снижению стоимости привлечения банками ресурсов и, как следствие, стоимости кредитов. Что же касается прогнозов на следующий год, то, вероятнее всего, существующая динамика сохранится. Эта вероятность подкрепляется правительственными прогнозами (снижение инфляции до уровня 7,9%) и предполагаемым ростом экономики на уровне 5% за счёт инвестиций в основной капитал в рамках подготовки к Евро-2012. Но данные прогнозы могут подвергнуться корректировке под влиянием мировых тенденций.

Намерен ли банк предлагать новые продукты корпоративному сегменту и сегменту МСБ в течение ближайшего года? Какие выгоды может получить бизнес?

Разработка и внедрение новых продуктов и услуг для корпоративного бизнеса, которые отвечают требованиям рынка и соответствуют потребностям клиентов разных категорий, проводится банком постоянно, по мере трансформации рыночных тенденций. Ведь от этого во многом зависит эффективность работы банка. Кроме того, регулярно проводится адаптация существующих банковских продуктов к меняющимся условиям на рынке, автоматизация существующих процессов и улучшение клиентского сервиса. Также банк активно занимается разработкой новых целевых продуктов для клиентов малого и среднего бизнеса, в частности, программы кредитования на приобретение оборудования, поддержки производителей и переработчиков сельхозпродукции. Внедрение продуктов, ориентированных на конкретную клиентскую группу, позволяет существенно снизить риски банка и, как следствие, уменьшить основные требования к заемщикам.

СЕРГЕЙ ТКАЧ