

ности. Наша задача в этих условиях — предоставлять «удобные» деньги на развитие бизнеса, на реализацию социально важных городских проектов, грамотно комбинировать продукты, учитывающие потребности каждого клиента. Поэтому в 2010 году мы провели серьезную перестройку кредитного процесса, направленную на то, чтобы клиенты только выиграли от этого: упростили процедуры оформления и выдачи, внедрили новые программы кредитования и т.д.

5 Как сказал недавно в своем интервью глава Центробанка Сергей Игнатьев, «главное, что может сделать ЦБ для экономического роста, — это низкая инфляция». Она позволит обеспечить низкие и стабильные процентные ставки, определенность относительно динамики процентных ставок на перспективу. Обуздать инфляцию пока, как известно, не очень удастся, и у меня, на-

пример, есть большие сомнения, что по итогам 2011 года ее удастся удержать в рамках запланированных 6–7%.

Но перспективы кредитного рынка определяются не одними лишь макроэкономическими параметрами. Рост кредитования экономики напрямую зависит от потребности субъектов экономики в денежных ресурсах. По большому счету, необходима не пресловутая поддержка бизнеса государством, а институциональная среда, которая позволила бы бизнесу быть самодостаточным и нормально развиваться, в том числе с использованием такого цивилизованного инструмента, как банковские кредиты. Предсказуемая экономическая политика, в том числе в части налоговой нагрузки на бизнес, внятные законы, регламентирующие принципы здоровой конкуренции, — все это помогло бы стабилизировать ситуацию в экономике, что повлекло бы за собой и устойчивый рост ее кредитования.



Денис РЕМИЗОВ
Исполнительный директор
банка «Экспресс-Кредит»

Торговля — в фаворитах

1 Кредитование малого и среднего бизнеса постепенно набирает обороты, что свидетельствует о восстановлении потребительского спроса и оживлении экономики в целом. Однако есть секторы, которые пока являются исключением, например строительный.

2 Требования к заемщикам близки к тем, что предъявлялись до кризиса. Этого, правда, нельзя сказать по поводу требований к залоговому обеспечению. Отношение банков к залогу, безусловно, стало лояльнее по сравнению с 2009–2010 годами. К примеру, коэффициент залогового дисконтирования недвижимости, среднее значение которого в 2008 году считалось приемлемым на отметке 0,2–0,3, в кризис ужесточился до 0,6–0,5, а сейчас находится на уровне 0,3–0,4. Аналогичный показатель при залоге товара и сырья составлял до кризиса 0,25–0,35, в кризис доходил до 0,8, а сейчас находится на отметке 0,4–0,5. Несмотря на видимую тенденцию восстановления, по моему твердому убеждению, отношение банков к залогу уже никогда не вернется на докризисный уровень.

Это и есть уроки кризиса, которые извлекли банки.

3 Безусловно, кризис многому научил и внес коррективы в отношение банков к целевым отраслям. Прежде всего, произошла серьезная переоценка долгосрочных строительных проектов. Кризис показал, что спрос на строительные объекты может снижаться гораздо более быстрыми темпами, чем расти. При этом кризис также показал, что в результате снижения спроса на недвижимость потребительский спрос быстро перераспределяется на товары народного потребления, а значит, предприятия данной отрасли являются наименее подверженными экономическим рискам.

4 Банки традиционно заинтересованы в поддержке компаний, занятых в оптово-розничной торговле, легкой промышленности, предприятий, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность, представителей авиационной и космической отраслей, военно-промышленного комплекса. Компании перечисленных сегментов наименее подвержены экономическим рискам.