

# Анкета БДМ

## ТРОНЕТСЯ ЛИ ЛЁД?

ПОД КОНЕЦ УХОДЯЩЕГО ГОДА ПРЕЗИДЕНТ СТРАНЫ ВЫСТУПИЛ с традиционным посланием к российским парламентариям. И — как никогда раньше — половина этого обращения посвящена экономике. Особенно же подробно президент остановился на проблеме финансирования реального сектора, поставив перед финансовой системой конкретные, ясные задачи. Многие эксперты расценивают это как поворот от курса на стабилизацию экономики (которая вылилась, честно говоря, в стагнацию) — к задаче экономического роста, причём в достаточно короткие и чётко определённые сроки.

Остаётся вопрос: насколько готова наша финансовая, и в частности банковская, система к такому повороту? И не останутся ли смелые планы всего лишь благими пожеланиями?

Давайте проанализируем ситуацию.

**1** Уже во второй половине 2016 года эксперты заявляли, что намечается пока ещё робкое, но всё-таки оживление спроса реального сектора на кредитные ресурсы. Согласны ли вы с этой оценкой, если судить по вашим клиентам? Если да, то с чем, по-вашему, связана такая смена тренда?

**2** Как вы, с банковской точки зрения, оцениваете ближайшие перспективы развития неторговых сегментов в экономике? Сработала ли здесь идея импортозамещения, позволило ли оно нашим предприятиям предложить рынку адекватную замену привозной продукции? Добавилось ли у вас клиентов из этих сегментов?

**3** Ввод в эксплуатацию рекордных объёмов жилья в 2016 году остро поставил перед строителями и девелоперами вопрос его реализации, особенно с учётом снижения реальных доходов населения. Планируете ли вы в связи с этим запуск ипотечных программ в своём банке? Видите ли другие инструменты поддержки спроса на жильё?

**4** В послании говорилось о том, что снижение инфляции даёт все основания для удешевления банковских кредитов. Готовы ли вы снижать кредитную ставку, или для этого требуются какие-то дополнительные условия, например, снижение ЦБ ключевой ставки (которого, впрочем, не предвидится до будущей весны)?

**5** Какие вы видите возможности для усиления финансовой поддержки малого бизнеса? Работаете ли вы с корпорацией МСП, другими институтами развития? Удовлетворены ли вы сотрудничеством, помогает ли оно расширить круг заёмщиков?

**6** Ожидаете ли вы принципиальных изменений к лучшему в результате разделения банков по принципу универсальной и базовой лицензии? Какие плюсы и минусы видите в такой «перекройке» банковской системы?

# О РЕНЕССАНСЕ ГОВОРИТЬ ПРЕЖДЕВРЕМЕННО

**1** Безусловно, кредитный рынок, находившийся год назад в состоянии тотальной заморозки, начал оттаивать. Снижение ключевой ставки ЦБ и удешевление фондирования для самих банков, действие институтов господдержки (Корпорация МСП, МСП Банк) и замедление темпов спада в экономике, а также умеренно-оптимистичные прогнозы развития ситуации в 2017 году стали основными причинами, простимулировавшими кредитную активность.

О ренессансе рынка говорить преждевременно, тем не менее в Сибирской дирекции банка «Открытие» фиксируется существенный рост спроса бизнеса на кредиты. При этом к концу 2016 года «средний чек» запрашиваемых кредитов вырос, по сравнению с началом года, примерно на 20%.

Почти 80% кредитных заявок связаны с необходимостью пополнения оборотных средств, что вполне предсказуемо. Однако выросла и доля тех, кто сумел пережить кризис, сохранил достаточный запас прочности и нуждается в заёмных средствах для реализации инвестиционных проектов — модернизации и технического переоснащения производства, приобретения коммерческой недвижимости и т.п.

**2** Общеэкономические трудности сказываются на всех отраслях, но сжатие деловой активности в наименьшей мере затронуло сегменты, связанные с импортозамещением.

Девальвация рубля, сделавшая невыгодной покупку импортных товаров, взятый руководством страны курс на импортозамещение и финансирование банками импортозамещающих инвестиционных проектов при участии институтов господдержки стимулировали создание в экономике зон роста в тех секторах и нишах, где традиционно работает малый и средний бизнес. Это в первую очередь сельское хозяйство, производство пищевых продуктов и товаров неэластичного спроса.

Однако контрсанкции изначально вводились как временная мера, и перспектива их скорой отмены, о которой заговорили в последнее время, в том числе и на высоком уровне, может стать точкой разворота для позитивных



**Андрей СМИРНОВ**

Директор Сибирской региональной дирекции банка «Открытие»

тенденций в области производства импортозамещающей продукции. Если в условиях открытого рынка продукция российских предприятий не сможет конкурировать с аналогами зарубежных производителей по цене и качеству (а пока есть очень серьёзные проблемы и с тем, и с другим), «окно возможностей» для отечественного бизнеса может закрыться. Это коснётся насыщения отечественными товарами внутреннего рынка, не говоря уже об экспорте.

Очевидно, что мы возвращаемся всё к той же задаче проведения структурных реформ в экономике, необходимости оптимизации фискальной нагрузки и снижения административных барьеров для бизнеса, создания системы эффективных протекционистских мер для поддержки отечественных производителей.

**3** Банк «Открытие» участвовал в государственной программе субсидирования ипотечных ставок на приобретение жилья в новостройках, действовавшей до конца 2016 года, но не ограничивался этим. Мы активно развиваем собственные проекты в сфере ипотечного кредитования. По программам банка «Открытие» клиенты могут приобрести жильё как на вторичном, так и на первичном рынке недвижимости, получить ипотечный кредит на строительство индивидуального жилого дома или капитальный ремонт имеющегося жилья. Мы предлагаем также специальные программы для приобретения апартаментов, рефинансирования ипотечных кредитов других банков, ипотеку с использованием материнского (семейного) капитала и «Военную ипотеку».

Дополнительным стимулом для ипотечных заёмщиков «Открытия» являются совместные программы банка с компаниями-застройщиками по выдаче ипотеки со сниженной ставкой.

Прошлым летом банк запустил инновационную программу «Открытие. Недвижимость». На портале [reemena.open.ru](http://reemena.open.ru) аккумулирована информация о новостройках в крупнейших городах России, и клиент банка может дистанционно выбрать, забронировать и приобрести жильё в другом регионе, не выезжая к месту приобретения. Это позволяет не только экономить на расходах, но и зачастую получать дисконт от застройщиков при покупке квартиры.

Действительно, реальные доходы населения снизились, но неудовлетворённый спрос на жильё продолжает

оставаться высоким. На наш взгляд, банки предоставляют ипотечным заёмщикам широкие возможности, а ставки, снизившиеся в 2016 году до комфортного уровня, сопоставимы с докризисными. Эти факторы в комплексе позитивно скажутся на динамике продаж жилья и позволят поддержать ипотечный и строительный рынки в условиях прекращения действия программы господдержки. В 2017 году вполне реально повторить рекорд 2014 года, когда в России было выдано более миллиона ипотечных кредитов на общую сумму 1,76 триллиона рублей.

**5** Бизнес адаптировался к текущим экономическим условиям, его ожидания стали более предсказуемыми, он с большей уверенностью планирует деятельность и инвестирует средства в развитие. В ближайшей перспективе можно прогнозировать рост количества заёмщиков, соответствующих достаточно жёстким требованиям банков к финансовому положению и качеству залогового обеспечения.

Однако в целом по корпоративному сектору рост кредитования в наступившем году будет умеренным. Потенциал роста ограничен целым комплексом причин — начиная с недостаточной динамики восстановления экономики, высокой ключевой ставки, определяющей стоимость ресурсов на денежном рынке, жёсткого регулирования, направленного на сдерживание кредитования, отсутствия комфортной для бизнеса деловой среды и заканчивая падением реальных доходов населения, влияющим на спрос



**Максим ЛУКЬЯНОВИЧ**  
Руководитель  
дирекции малого бизнеса  
Банка ВТБ

## ЕСТЬ ОСНОВАНИЯ ДЛЯ ОПТИМИЗМА

**1** На мой взгляд, оживление спроса реального сектора на кредитные ресурсы происходит достаточно активно уже с осени 2016-го. Это подтверждается тем, что во втором полугодии минувшего года по сравнению с первым объёмы финансирования клиентов малого бизнеса в ВТБ выросли в 2 раза.

В качестве основных драйверов улучшения спроса можно отметить существенное снижение процентных ставок на рынке, благоприятные условия для ряда отраслей, в первую очередь в импортозамещении, и в целом — более оптимистичные ожидания по динамике ВВП. Свою позитивную роль играют и государственные программы, нацеленные на стимулирование развития малого и среднего бизнеса. Наиболее существенное значение имеет падение ставок по кредитам для малого бизнеса. Если ещё в начале 2016 года они были на уровне 17%, то в настоящий момент — 12,5%. Кроме того, при комплексном банковском обслуживании ставка может быть снижена до 11,5%, а при участии в Программе стимулирования кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства — до 9%.

**2** В течение 2016 года результаты импортозамещения стали заметны в сельском хозяйстве и производстве, переработке отечественных пищевых продуктов. Мы это видим и по финансовому состоянию наших клиентов, и по росту доли отечественной пищевой отрасли в нашем кредитном портфеле.

**5** ВТБ является активным участником государственных программ поддержки малого предпринимательства и сотрудничает как с региональными фондами ▶

конечных потребителей в сферах, где традиционно работает МСБ.

Существенно увеличить объёмы кредитных портфелей банкам позволяет партнёрство с госинститутами поддержки МСБ по проектам в инновационной и модернизационной сферах. Причём речь идёт о «длинных» деньгах, которых в банковской системе немного.

Так, значительный рост спроса бизнеса на заёмные ресурсы, который произошёл в Сибирской дирекции в 2016 году, мы связываем с участием в программах МСП Банка и Корпорации МСП, позволяющих кредитовать предпринимателей на более лояльных условиях, чем общерыночные. По инвестиционным кредитам с участием средств Корпорации МСП процентная ставка в «Открытии» не превышает 10,6%. В текущей экономической ситуации это практически нижняя граница ставок для кредитования малого и среднего бизнеса.

Кроме того, в минувшем году банк заключил соглашение с Фондом развития малого и среднего предпринимательства Новосибирской области. Плановый объём поручительства фонда при кредитовании МСБ составляет 15% от всех сделок филиала в год.

**6** Идея пропорционального банковского регулирования неоднократно звучала в банковском сообществе на протяжении ряда лет. Большинство экспертов она признаётся целесообразной: логично, что надзорные и регуляторные требования к банкам с разным уровнем капитала должны быть дифференцированными.

► поддержки малого бизнеса, так и с Корпорацией МСП. За время сотрудничества мы предоставили кредитную поддержку более чем 2 тысячам малых предпринимателей с привлечением гарантий и поручительств институтов государственной поддержки в качестве обеспечения по нашим кредитам.

В 2015 году ВТБ одним из первых получил аккредитацию на работу в рамках Программы стимулирования кредитования субъектов МСП и выдал первый кредит в рамках этой программы. В текущем году минимальная сумма кредитов по данному инструменту снижена с 50 миллионов до 10 миллионов рублей, что позволит включить в программу гораздо больше компаний малого бизнеса и выдавать кредиты по ставке 9% годовых.

Среди дополнительных видов поддержки, в которых нуждается малый бизнес, я бы выделил финансирование стартапов. ■■■

Однако механизмы реализации концепции, предложенной регулятором, продолжают дискутироваться, и это понятно: принятие соответствующего закона приведёт к серьёзной трансформации банковского рынка. Учитывая, что на фоне масштабного отзыва лицензий доверие к банкам оказалось в последние годы изрядно подорвано, есть риск дополнительно разбалансировать систему и ухудшить конкурентную среду.

В новой конфигурации риски для банков с капиталом, не превышающим 300 миллионов рублей, действительно снизятся, для них уменьшится количество обязательных нормативов, и это очевидный плюс. Однако ограничение по функционалу и концентрация преимущественно на кредитовании МСБ, сильно зависящего от не всегда благоприятной экономической конъюнктуры, может подорвать бизнес небольших банков с базовой лицензией, выдвинуть их в микрофинансовый сектор или вынудить совсем уйти с рынка из-за оттока клиентской базы и нерентабельности бизнеса.

На наш взгляд, важно, чтобы принятие закона о пропорциональном банковском регулировании сопровождалось адекватным информационным фоном. Нужно предотвратить формирование у бизнеса и населения представления о банках с базовой лицензией как об ущербных со всеми вытекающими последствиями.

Хотелось бы, чтобы в окончательной редакции законопроекта было учтено мнение широкого круга экспертов, банковских ассоциаций, участников рынка, особенно тех, кого изменения затронут в первую очередь. ■■■

## РАЗНОМАСШТАБНАЯ СИСТЕМА МОЖЕТ БЫТЬ УСПЕШНОЙ

**6** Прежде всего это может помочь небольшим региональным банкам выжить в сложной конкурентной среде за счёт снижения расходов (издержки на отчётность, сложные IT-системы и т.п.). Опыт ряда других банковских систем показывает, что система, состоящая из банков разного масштаба и спектра услуг, вполне может быть успешной. ■■■



**Дмитрий ЛЕПЕТИКОВ**  
Начальник управления маркетинговой стратегии и исследований «ВТБ24»




**Сергей КОЗЛОВ**  
Заместитель  
председателя правления  
и директор кредитного  
департамента СДМ-Банка

## БАНКИ БОРЮТСЯ ЗА МАРЖУ

**1** Если исходить из статистики Банка России, то в течение второй половины минувшего года (по данным на 1 декабря 2016-го) объём кредитов предприятиям не изменился. Основная активность клиентов была связана прежде всего с перекредитовкой действующих кредитов для получения лучших условий, учитывая тренд по снижению процентных ставок. При этом надо отметить, что в большинстве сегментов бизнесы нащупали «дно», более или менее стабилизировался курс рубля, что позволяет компаниям планировать объёмы продаж. И в последнее время мы начинаем получать запросы на увеличение оборотных средств. Плюс продолжается осторожный тренд по росту заявок на инвестиционные кредиты, так как процентная ставка снижается, а она является одним из ключевых условий принятия решения собственниками бизнесов привлекать долгосрочные ресурсы.

**3** В программах стимулирования продаж объектов нуждаются прежде всего банки, активно кредитовавшие строительство данных объектов. Они крайне заинтересованы в погашении бизнес-кредита и переносе его на большое количество заёмщиков. Наш банк специальных программ внедрять не планирует, в том числе и потому, что не сильно представлен в кредитовании строительного сектора. При этом ипотечные программы в нашем банке работают уже много лет, и они в первую очередь касаются вторичного рынка жилья или коммерческой ипотеки для малого и среднего бизнеса. Данные программы регулярно корректируются в соответствии с тенденциями рынка в части условий предоставления ипотечных кредитов, требований к заёмщикам.

**4** Процентная ставка по кредитам упрощённо состоит из базовой стоимости ресурсов для банков, заложенных рисков и затрат банка. Сверху ставки ограничивает конкуренция. При изменении составляющих процентной ставки она может меняться. На сегодня одним из основных факторов, способных влиять на процентную ставку, остаётся изменение ключевой ставки ЦБ — индикатора стоимости денег. При этом надо не забывать, что банкам необходима маржа, чтобы вести безубыточный бизнес, поддерживая тем самым устойчивость каждого конкретного банка и банковской системы в целом. Конечно, без изменения базовых параметров, определяющих процентную ставку, банки очень неохотно будут её снижать, борясь за маржинальность своего бизнеса. 




**Георгий ТЕР-АРИСТОКЕСЯНЦ**  
Руководитель дирекции  
ипотечных продаж  
Банка ВТБ

## ИПОТЕКА ЭФФЕКТИВНО ПОДДЕРЖИВАЕТ СПРОС

**3** В настоящее время Банк ВТБ предлагает широкую продуктовую линейку, удовлетворяющую потребности клиентов как в финансировании приобретения жилья, так и сопутствующих расходов на ремонт и благоустройство.

Это ипотечные кредиты на приобретение готового и строящегося жилья на различных этапах возведения объекта, а также на рефинансирование ипотечных кредитов, ранее выданных в других банках, и кредиты под залог имеющегося жилья.

Ипотека на сегодня — один из самых эффективных инструментов поддержки спроса, особенно сейчас, когда ставки кредитования опустились до уровня 2013–2014 годов. В настоящее время Банк ВТБ предлагает ставку кредитования по ипотечным программам от 11,6% годовых. 

# ТРЕБОВАНИЯ К ЗАЁМЩИКАМ ЗАВЫШЕНЫ

**1** Компании, работающие в разных областях экономики, испытывают разные потребности в кредитных ресурсах. Объём кредитования за последние два года серьёзно сжался, предприниматели адаптировали свои бизнесы под реалии экономики. Объём оборотного кредитования, я бы сказала, оптимизировался. Кредитование на расширение бизнеса, приобретение основных средств действительно несколько оживилось, причиной тому, на мой взгляд, несколько факторов:

- в период после 2014 года все проекты были свёрнуты, но бизнес на то и живой организм, что требует вложений, модернизации, расширения;
- трудно, но заработали программы финансирования субъектов малого и среднего бизнеса со ставкой 9,6 и 10,6% — что оказалось вполне приемлемо для бизнеса.

**2** Неторговые секторы экономики развиваются не так активно, как хотелось бы. Существенного прорыва не получается. Идея импортозамещения сработала там, где были использованы субсидии государства (например, сельское хозяйство).

**3** Спрос на жильё может быть поддержан существенным снижением ставки по ипотечным кредитам (4,5–5% могли бы дать реальный подъём ипотечного бизнеса), но таких «долгих» денег у банков нет. Ставка 12%, и даже 10% годовых, не может быть стимулирующей для домохозяйств, а на фоне сокращения реальных доходов населения объёмы ипотечного финансирования будут снижаться. С другой стороны, дешёвые и доступные ресурсы будут способствовать раздуванию «пузырей» на рынке недвижимости, увеличению закредитованности населения.

**4** Снижение ставки кредитования напрямую зависит от стоимости привлечения ресурсов, один из таких источников — Банк России, другой — привлечённые ресурсы населения и компаний. Население увеличивает объёмы размещения депозитов, если ставка по вкладам перекрывает инфляцию, в противном случае



**Елена СКВОРЦОВА**

Ведущий советник генерального директора АКИБ «ОБРАЗОВАНИЕ» (АО)

предпочитает хранить деньги «под подушкой». В настоящее время существует тенденция по снижению депозитных ставок, что, конечно же, приведёт к снижению ставок по кредитованию.

**5** Да, мы участвуем в программах поддержки субъектов малого и среднего бизнеса, реализуемых МСП Банком, Корпорацией МСП, региональными гарантийными фондами. Конечно, число заёмщиков, получающих поддержку государственных институтов, растёт.

На мой взгляд, требования к качеству заёмщиков, которым оказывается такая поддержка, завышены. В случае либерализации требования у корпорации с одновременным смягчением требований по таким заёмщикам у мегарегулятора программы по поддержке МСП станут

более эффективными, а кредитные ресурсы — более доступными.

**6** В банковской среде этот вопрос обсуждается очень широко. Предполагается, что банки с базовой лицензией (требования к минимальному размеру собственных средств — 300 миллионов рублей) вправе осуществлять лишь ограниченный перечень операций (например, возможность размещать привлечённые средства только резидентам — субъектам МСП, физическим лицам, кредитным организациям, а также, в частности, в ценные бумаги, соответствующие уста-

новленным требованиям). К таким банкам будут предъявлять упрощённые регулятивные требования.

Для банков с универсальной лицензией минимальные требования к размеру собственных средств (капитала) составляют 1 миллиард рублей.

На мой взгляд, основное здесь то, какие регуляторные требования будут упрощены. Сейчас банковский бизнес несёт существенные издержки, для того чтобы соответствовать регуляторным требованиям. Возможно, для ряда банков, особенно региональных, которые и так имеют ограничения в бизнесе из-за их размера, это будет интересно. ■■



**Олег КОРКИН**  
Заместитель  
руководителя блока  
«Розничный бизнес»  
банка «Возрождение»

## СТАВКИ СНИЖАЕМ РЕГУЛЯРНО

**3** Банк «Возрождение» остаётся одним из ведущих ипотечных банков, на протяжении многих лет предлагая рынку широкую линейку ипотечных продуктов. В этом плане у нас огромное преимущество перед банками, для которых ипотека является лишь одним из стандартных розничных предложений. Поэтому в нашем случае не стоит вопрос запуска ипотечных программ, а скорее — развития и улучшения условий уже имеющихся.

Что касается инструментов поддержки спроса на жильё со стороны банков, то всё их многообразие вполне укладывается в ипотечные программы. Но об их эффективности можно говорить только при условии активного взаимодействия с партнёрами (застройщиками, девелоперскими и риелторскими компаниями), которое позволяет банку регулярно обновлять линейку ипотечных программ и предлагать клиентам специальные, зачастую уникальные условия кредитования. Например, именно в партнёрстве с застройщиками был разработан такой редкий для российского рынка продукт, как ипотека без первоначального взноса.

При этом, говоря о рынке недвижимости и возможности приобретения собственного жилья, мы вкладываем в это понятие самый широкий смысл, не ограничиваясь продажей в ипотеку только квартир. В нашем банке заёмщик может оформить кредит на любой тип недвижимости: апартаменты, лофт, таунхаус и даже на приобретение машиноместа.

Наконец, для сохранения спроса на покупку жилья банки сейчас не только улучшают условия кредитования, но и стремятся упростить само оформление сделок с недвижимостью. К примеру, помимо базового перечня ипотечных услуг, мы теперь оказываем содействие на всех этапах сделок с недвижимостью: в минувшем году банк на своей площадке открыл центр оформления и регистрации сделок с недвижимостью. Новый центр действует по принципу «одного окна», что поможет обеспечить удобное и быстрое оформление сделок, не выходя из банка.

**5** Опять же, мы не только теоретически готовы снижать ставку, а делаем это регулярно. Так, в течение 2016 года банк «Возрождение» неоднократно снижал ставки по ипотеке — последнее снижение ставок по нашим программам было в ноябре.

В 2017 году после снижения ключевой ставки Банком России мы ожидаем снижение ставок на рынке на 0,5–1% и как следствие — дальнейший рост ипотечного кредитования.

В любом случае мы будем рассматривать возможность снижения ставок по ипотечным кредитам с учётом текущей рыночной ситуации. ■■

# ПО ЧИСЛУ РАСЧЁТНЫХ СЧЕТОВ ЛИДИРУЕТ ТОРГОВЛЯ

**1** В «ВТБ24» в декабре минувшего года зафиксирован максимальный исторический объём предоставления кредитов малому бизнесу — 17,3 миллиарда рублей. Всего за 2016 год банк выдал кредитов малому бизнесу на сумму более 115 миллиардов рублей, что превышает результат 2015 года на 37%. Портфель кредитов на 1 января 2017 года составил 183,3 миллиарда рублей.

Объём кредитования малого бизнеса в 2016-м вернулся на уровень 2014 года. Оживление спроса связано с двумя факторами — общим оздоровлением экономики и снижением ставки кредитования в целом по рынку.

**2** Сегменты клиентов малого бизнеса мы можем оценивать, анализируя данные открытия расчётных счетов и кредитования. По количеству расчётных счетов традиционно лидером является торговля. Активность неторговых секторов экономики малого бизнеса в части получения кредитных средств остаётся на стабильном уровне. Для всех отраслей экономики активность в части кредитования развивается равномерно, без сильной волатильности по отраслям.

**4** На протяжении всего прошлого года «ВТБ24» последовательно снижал ставки по кредитам для малого бизнеса. Последние изменения были объявлены в конце ноября, базовые ставки были пересмотрены по всей линейке кредитов для малого бизнеса. Минимальная ставка — 11,8%, и это остаётся наиболее выгодным предложением для малого бизнеса на рынке. В текущем году мы готовы снижать ставки с учётом конъюнктуры рынка.


**5** Наш банк активно сотрудничает с Корпорацией МСП в части поддержки малого бизнеса. По программе «Шесть с половиной», реализуемой корпорацией совместно с Банком России, «ВТБ24» работает с момента её запуска. Программа предоставляет потенциальным заёмщикам возможность получить кредитные ресурсы по привлекательной ставке. Компании



**Надя ЧЕРКАСОВА**

Директор департамента обслуживания клиентов малого бизнеса, член правления «ВТБ24»

это понимают, поэтому спрос на кредитование по программе постоянно растёт.

Одним из ключевых факторов развития малого бизнеса в настоящий момент является доступ компаний данного сегмента бизнеса к участию в государственных торгах на исполнение госзаказов. Для упрощения доступа компаний малого бизнеса к госзаказам «ВТБ24» предлагает ряд продуктов участникам рынка госзаказа: это гарантии на участие и исполнение госконтрактов в экспресс-режиме, что позволяет компаниям не отвлекать собственные ресурсы из оборота, а также финансировать исполнение госзаказа. 



# РЕШЕНИЕ О ПРОПОРЦИОНАЛЬНОМ РЕГУЛИРОВАНИИ ЯВНО ОПРАВДАНО

**1** Если мы говорим об общем состоянии дел в банковском секторе — то можно уже оперировать не оценками, а фактическими цифрами ежемесячного изменения розничного и корпоративного кредитного портфеля. По корпорату рост перемежался падением, и за 11 месяцев 2016 года портфель сократился на 1,7% (без учёта влияния курса), по рознице же, действительно, во второй половине года наметился скромный, но всё-таки устойчивый рост, который позволил показать положительный итоговый результат (плюс 1,2%). Смена тренда была обеспечена более стабильной макроэкономической обстановкой, состоянием сырьевых площадок, последовательными и предсказуемыми действиями Банка России — как следствие, градус уверенности повышается и начинают размораживаться инвестиционные программы, привлекаться на эти цели заёмные средства (хотелось бы, чтобы более интенсивно).

**2** В промышленности ситуация выглядит неоднородно от сектора к сектору. Импортозамещение постепенно набирает обороты, но пока его доля не настолько ощутима, чтобы изменять общее положение дел с экономическим ростом и спросом на кредитные продукты.

**4** Да, я вижу связь между инфляцией и стоимостью банковских продуктов опосредованной — через ключевую ставку. Снижение текущей инфляции даёт основания (но не является единственно необходимым условием) для корректировки ключевой ставки и, как следствие, может стимулировать банки к изменению ставок по кредитам. При этом в существенной степени ценообразование кредитных продуктов будет зависеть от кредитного качества заёмщика — премии за риск отдельно взятого клиента.

**6** Если бы не было намерения изменить ситуацию к лучшему, наверное, не было бы смысла затевать данные изменения. В любом случае под ограничения попадают банки, совокупно составляющие



**Дмитрий ФЕДЕНКОВ**

Начальник аналитического управления  
Нордеа Банка

незначительную долю от активов банковской системы (менее 5%), при этом по количеству — половина. Так что с точки зрения аллокации ресурсов регулятора — решение явно оправданно. ■