



**Лариса Бондарева,**  
член правления,  
ответственная  
за корпоративный  
бизнес, МСБ  
и агро-агро “Креди  
Агриколь Банка”

## “МЫ ЧУВСТВУЕМ СВОЮ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА РАЗВИТИЕ АГРОБИЗНЕСА УКРАИНЫ”

— Какова динамика портфеля агрокредитов “Креди Агриколь Банка”?

— Мы работаем с тремя разными сегментами: малый и средний бизнес (МСБ), локальные крупные корпоративные клиенты и международные корпорации, представленные в Украине. Наверное, если говорить о классическом первичном аграрном производстве, то стоит сделать акцент на сегменте МСБ. При этом мы ведем речь о серьезных хозяйствах с земельным банком 1-2 тыс.га. В этом секторе мы удвоили кредитный портфель: малый и средний бизнес является наиболее динамичным с точки зрения прироста портфеля.

— Прирост кредитного портфеля обусловлен появлением новых клиентов или тем, что имеющиеся стали брать больше кредитов?

— На самом деле сработали оба фактора. Потребность наших клиентов в финансировании увеличилась. Повысился интерес к инвестиционным кредитам. Мы наблюдали отложенный спрос на такой вид

финансирования на протяжении последних трех лет. Но эта фаза закончилась. Теперь аграрии больше инвестируют. Клиенты сегмента МСБ приобретают новую сельхозтехнику. Крупный бизнес строит объекты для переработки, сушки, хранения продукции.

Но в увеличении портфеля сыграл свою роль и тот факт, что пришло много новых компаний. В сегменте среднего бизнеса с начала года 40% запросов на кредитование утверждено для новых клиентов.

— Отрасль оживает?

— Происходит встречное движение. Банковская система готова предложить аграриям финансирование. И не только “короткие” деньги по более разумным ценам, чем это было ранее, но и более “длинные” — кредиты на срок до пяти лет. Клиенты, в свою очередь, готовы их брать. Со второй половины 2016 г. рынок начал оживать. До этого мы видели, что клиентам сложно было планировать какие-либо инвестиции. Сейчас страх перед экономической нестабильностью снижается.

— Часто ли приходится отказывать заемщикам?

— Не часто, но приходится. Мы уже много лет работаем с аграриями, и специалисты фронт-офиса хорошо понимают клиентов. У нас достаточно высокие стандарты и требования, и не только к финансовому состоянию заемщика, но и к репутации компании и собственников, качеству менеджмента и т.д. Поэтому уже на этапе работы фронт-офиса понятно, с кем мы продолжим диалог, а с кем нет.

Сейчас на этапе рассмотрения входящих запросов на кредитование отсекаются около 30% заявок, и это, кстати, гораздо меньше, чем раньше. Если же заявка уже взята в работу, то уровень отказов не превышает 5%.

“Креди Агриколь Банк” работает по международным стандартам, которые уже хорошо знакомы украинскому рынку. Конечно, не все компании готовы принимать определенные требования банков. Это проблема украинского рынка в целом и сегмента МСБ в частности. Требования к прозрачности ведения бизнеса, к финансам иногда становятся камнем преткновения, который не позволяет нам поддержать определенные проекты. Но, работая с аграрным сегментом достаточно давно, могу сказать однозначно: ситуация меняется в лучшую сторону. Мы чувствуем нашу ответственность за развитие агробизнеса Украины.

— Что позволяет удешевлять кредиты аграриям сейчас?

— В последние годы ставки на рынке снижаются и становятся более приемлемыми для клиентов. К тому же банки начали активнее работать с документальными инструментами, предлагая не деньги, а операции с векселями и банковскими гарантиями.

Еще один фактор, позволяющий снизить финансовую нагрузку на клиентов, — партнерские программы. Мы работаем как универсальный банк, обслуживаем всех участников аграрного рынка — от поставщиков семян, средств защиты растений, техники до переработчиков, трейдеров и экспортеров. Анализируя потребности всех игроков рынка, мы разрабатываем специальные предложения, максимально выгодные условия кредитования. Таких программ у нас достаточно много — около 30. При этом часть из них направлена на кредитование оборотного капитала, часть — на финансирование инвестиционных потребностей.

— Почему аграрная отрасль столь популярна у банкиров? Чувствуете ли конкуренцию?

— Да, действительно, сейчас с агросектором начинают работать все больше банков, на рынке появляется больше игроков. Как правило, большинство из них работают в определенных нишах. Кто-то — преимущественно с малым бизнесом, ряд банков, наоборот, работают только с компаниями с серьезным земельным банком, например, от 20 тыс.га, или исключительно с международными компаниями. “Креди Агриколь Банк” работает как с малыми сельхозпроизводителями, так и с крупными холдингами. Конкуренцию ощущаем, но считаю, что это нормально и даже хорошо для рынка. То, что появляется больше предложений по кредитованию, — это позитивно, так как в целом агросектор недофинансирован.

Повторюсь, мы чувствуем свою ответственность за развитие рынка, за внедрение высоких стандартов при оценке компаний и проектов, за разработку новых продуктов и инновационных решений, это помогает выстраивать долгосрочные отношения с аграрным бизнесом.

Мы убеждены, что агросектор нужно активно развивать, в том числе и за счет заемных средств. Это быстрее и эффективнее, чем развитие только за счет собственного накопленного капитала.

— Сейчас в Украине внедряются программы поддержки агросектора с участием международных финансовых институтов. “Креди Агриколь Банк” работает в таких проектах?

— У нас есть совместные программы с этими институтами. Еще в 2011 г. с IFC мы начинали проект по авалированию векселей. В прошлом году с IFC, компанией “Сингента Украина” и страховой компанией “АХА Страхование” мы запустили совместную программу для аграриев по агрострахованию.

**“Анализируя потребности всех игроков рынка, мы разрабатываем специальные предложения, максимально выгодные условия кредитования”**

— На какие нужды аграрии чаще всего занимают деньги?

— В этом году рынок изменился. До кризиса в нашем портфеле традиционно 20% составляли “длинные”, инвестиционные, кредиты, а 80% портфеля — кредиты на пополнение оборотных средств. В период кризиса основная часть кредитов выдавалась как “короткие”, оборотные, средства. В этом году в сегменте МСБ 30% кредитов уже составляют долгосрочные займы. Наверное, каждый второй запрос от малого и среднего аграрного бизнеса включает кредит на пополнение оборотных средств и средства на покупку техники. Это позитивные изменения: аграрии начали обновлять основные фонды.

— У агрохолдингов очень большая потребность в финансировании. Как выстраиваете работу с крупными клиентами?

— Являясь частью группы “Креди Агриколь”, наш банк предлагает как локальные решения по финансированию, так и решения с привлечением наших международных офисов. Понятно, что у крупных холдингов, которые к тому же занимаются и переработкой, и трейдингом, и потребностей больше, и природа их разнообразна. Мы активно работаем с командами “Креди Агриколь” в Лондоне и Женеве, и количество кредитов, выданных украинскому бизнесу нашими коллегами из этих офисов, увеличивается из года в год.

 Юрий Гусев