

КРЕДІ АГРІКОЛЬ. Надійний банк великої країни



Ліцензія НБУ №99 від 12.10.2011

0 800 30 5555

безкоштовно в межах України з усіх телефонів

www.credit-agricole.ua

 **CRÉDIT AGRICOLE**

Наша мета — бути ефективними для ефективних підприємств

ВІДВЕРТА РОЗМОВА ПРО КРЕДИТУВАННЯ АГРОСЕКТОРА З ЧЛЕНОМ ПРАВЛІННЯ ТА РАДНИКОМ ІЗ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПИТАНЬ ПАТ «КРЕДІ АГРІКОЛЬ БАНК» ЖАН-ЖАКОМ ЕРВЕ. ПРОБЛЕМИ, РІШЕННЯ, ПРОГРАМИ...



УМОВИ ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ ЗА ОСТАННІЙ РІК ПОГІРШИЛИСЯ ЧЕРЕЗ ПОЛІТИЧНУ ТА ЕКОНОМІЧНУ КРИЗУ, БАГАТО БАНКІВ ЗАКРИЛИСЯ АБО ВІДЧУВАЮТЬ ПРОБЛЕМИ З ЛІКВІДНІСТЮ, Є НЕ ТАК БАГАТО ГАЛУЗЕЙ, ЯКІ МАЮТЬ ПОТЕНЦІАЛ. ЧОМУ «КРЕДІ АГРІКОЛЬ БАНК» ЗАЛИШАЄТЬСЯ ПРАЦЮВАТИ В УКРАЇНІ?

– Перша причина — попри все ми віримо в потенціал України. Оскільки історично так склалося, що наш банк є аграрним, то для нас першочергове завдання — підтримувати агросектор, для нас цей напрям в Україні пріоритетний. А ваша земля, клімат, люди — це передумови для того, щоб країна успішно працювала в сільському господарстві. Ми розуміємо, що ситуація цього року буде трохи важчою, ніж торік, але все одно вважаємо, що в сільського господарства є потенціал. Ми підготували фахівців, які добре знають і розуміють сільське господарство. Думаю, і цього року зможемо допомогти підприємствам, які знають, як треба працювати в Україні. Материнський банк довіряє нам, а ми маємо намір залишатися тут і працювати далі.

ЯКІ ВАШІ ОЧІКУВАННЯ ЩОДО РЕЗУЛЬТАТІВ РОБОТИ ЦЬОГО РОКУ?

– Наше завдання — бути прибутковим банком. У нас добра ліквідність, клієнти довіряють нам. Ми фінансуємо лише ті підприємства, які розуміємо. Це і є моє завдання в банку — розуміти структуру бізнес-моделі підприємства, яке бажає отримати кредит.

ЯК ГЕОПОЛІТИЧНА СИТУАЦІЯ ПОЗНАЧИЛАСЯ НА РОБОТІ ВАШИХ ВІДДІЛЕНЬ?

– У Криму в нас було всього декілька відділень, і ми знайшли можливість перевести на материк заощадження людей із цих відділень. Щодо Донбасу, то ми підтримуємо діалог зі своїми клієнтами, намагаємося підтримати їхній бізнес там, де це можливо. В інших регіонах — усе більш-менш стабільно.

ЯКУ ЧАСТКУ В ЗАГАЛЬНОМУ ПОРТФЕЛІ КРЕДИТІВ ЗАЙМАЮТЬ ПІДПРИЄМСТВА АПК І ЯК ВОНА ЗМІНИЛАСЯ ЗА ОСТАННІЙ РІК?

– Торік наша частка в кредитуванні АПК на ринку становила 14%. Агробізнес — це приблизно 50% усієї нашої діяльності в Україні. Як я вже зазначив раніше, наша мета — продовжувати працювати прибутково, бути ефективними для ефективних підприємств. Цього року ми бачимо інтерес із боку різних клієнтських сегментів до переходу на обслуговування в наш банк, що само по собі є доказом нашої надійності та стабільності.

ЯКІ ПРОГРАМИ РОЗВИВАЄТЕ?

– Для нас найголовніше — це партнерство, завдяки йому на додаток до звичайного кредитування ми маємо змогу про-

понувати альтернативні фінансові інструменти. Розуміючи, як важко нашим клієнтам, які високі відсотки, розвиваємо програми співпраці з дистрибуторами, виробниками матеріально-технічних ресурсів і фінансовими інституціями. Їх існує багато, основний принцип роботи — здешевлення фінансування для клієнта. Якби це було пряме кредитування, ставки були б значно вищими. Ця система роботи дуже хороша, але основним пунктом тут є довіра. І коли міністр Мінагрополітики пан Павленко запитав, чи готові ми запропонувати ці інструменти всім аграріям на ринку, то ми відповіли, що ресурсів одного банку замало для потреб усієї країни, але ми активно доносимо переваги цих продуктів до ринку й фінансуємо тих, кому довіряємо.

У нас є власна оцінка підприємств, дистрибутора та виробника насіння чи ЗЗР. Ми з'єднуємо ці три джерела інформації про претендента на програму й тоді ухвалюємо рішення. Ефективність такої системи підтвердив час. Уже понад два роки працюємо за нею разом із Міжнародною фінансовою корпорацією та найбільшими виробниками й дистрибуторами МТР.

НАСКІЛЬКИ ЗРОСЛА ЧАСТКА ТАКИХ ФІНАНСОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ ЗА ОСТАННІ ДВА РОКИ?

– За два роки ці інструменти набули великої популярності. Можу сказати, що наші клієнти вагому частку необхідного фінансування забезпечують не за допомогою прямого кредитування, а ось таких фінансових рішень. І тоді вартість фінансування посівної становить не ринкові 25–27%, а значно менше.

ЧИ КРЕДИТУЄТЕ ВИ ТЕХНІКУ, ОБЛАДНАННЯ ЦЬОГО РОКУ?

– Як правило, ми продовжуємо інвестиційні програми наших клієнтів, розпочаті ще до кризи. Сьогодні ми бачимо, що за таких складних ринкових умов немає значного запиту на інвестиційні програми і з боку українських фермерських господарств.

Проте якщо говорити загалом, то я вважаю, що сільгоспвиробники повинні концентруватися на підвищенні ефективності сушарок, їх модернізації, бо на повернення вкладених сюди коштів потрібно максимум два роки. В овочевому напрямі й садівництві це можуть бути проекти зі зберігання фруктів й овочів, тобто будівництво камер з газовим середовищем. У молочному секторі — виділення коштів на формування більш продуктивного стада на базі звичайного генетичного ресурсу за допомогою звичайного відтворення, адже імпорт елітних тварин з-за кордону сьогодні став занадто дорогим. А для придбання техніки — важкий час, це, швидше, період розвитку ринку запчастин і живаної техніки, її оренди.

ПАНЕ ЕРВЕ, ВАС ДОБРЕ ЗНАЮТЬ НА РИНКУ ЯК ЕКСПЕРТА, ЩО МАЄ КОЛОСАЛЬНИЙ ДОСВІД РОБОТИ В ГАЛУЗІ — ВИ ВЖЕ 10 РОКІВ ПРАЦЮЄТЕ В УКРАЇНІ. ЯКІ ЗАВДАННЯ,

НА ВАШ ПОГЛЯД, МАЄ НИНИ ВИРІШИТИ УКРАЇНЬСЬКА ВЛАДА, АГРАРНЕ МІНІСТЕРСТВО, ЩОБ РЕАЛІЗУВАТИ ПОТЕНЦІАЛ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА?

– Навіть попри анексію Криму та втрату частини Донбасу як сільськогосподарського регіону український агросектор торік показав невеликий, але приріст — 2–3%. Тобто щороку аграрні підприємства нарощують виробництво. Нехай вам бракує новітнього обладнання, техніки, технологій, але аграрна галузь показує прогрес. Споживання ж тим часом залишається на тому самому рівні, таким чином експортний потенціал зростає. Якщо ви без Криму, частини Луганської та Донецької областей можете виробляти 63 млн тонн зерна, як минулого року, це означає, що не менш як 30–35 млн тонн можете експортувати за ціною не меншою ніж 150 дол. США за тонну, і ці кошти є джерелом валюти для економіки України. Це величезний обсяг грошей. Тому я вважаю, що головне завдання влади, міністерства — створити умови для інвесторів і ведення бізнесу: прозорі, чіткі, зрозумілі. Це дуже добре, що міністр сільськогосподарства знає галузь, розбирається в торгівлі, виробництві, фінансуванні. Умови для співпраці існують. Однак є низка питань, які сьогодні треба вирішити. Наприклад, земельна реформа. І тут я підтримую довгострокову оренду, адже нині першочерговим завданням є урегулювання питань оренди землі, спрощення процесу та процедур реєстрації земель, а до питання про продаж землі можна повернутися через 3–5 років.

Ще одне питання — повернення ПДВ експортерам і виробникам. Потрібно знайти баланс між потребами в наповненні бюджету й інтересами сільгоспвиробників.

Третє важливе завдання — стратегія структуризації сільськогосподарства, визначення, що мають робити підприємства — великі, маленькі, — і як їм знайти своє місце. Я не бачу причин, чому треба підтримувати лише великі підприємства, адже навіть на базі 1000–1500 га можна отримувати непогані прибутки тим, хто вміє управляти. На моє переконання, маленьким підприємствам треба об'єднуватися, щоб підвищувати свою ефективність і бути конкурентними з великими агрохолдингами. Треба фокусуватися на ефективності, але для цього слід запровадити нові методи роботи, зокрема й нові статистичні методи, щоб елементарно можна було оцінити прибуток, який генерує галузь.

Четвертий напрям роботи — інвестиції у навчання та дослідження: генетику, біологію, мікробіологію. Адже нині століття біотехнологій. І якщо ваша країна має такий потенціал в агросекторі, то ви приречені інвестувати в біотехнології, і у вас є молоді талановиті люди, які можуть опікуватися цими питаннями. Але, крім цього, вам бракує майбутніх управлінців, які могли б керувати агрокомпаніями, тобто треба готувати не лише фахівців і спеціалістів, а й менеджмент.

Яна Жовнірук