



Фокус на малый и средний бизнес

✎ Александра Толстых ✎ Алексей Кирилов

МИНУВШИЙ ГОД ОКАЗАЛСЯ БОГАТЫМ НА СОБЫТИЯ. С НАСТУПЛЕНИЕМ КРИЗИСА САМЫМ УЯЗВИМЫМ СЕГМЕНТОМ ЭКОНОМИКИ ОКАЗАЛСЯ МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС. НЕСМОТРИ НА УМЕНИЕ ПРИСПОСАБЛИВАТЬСЯ К БЫСТРО МЕНЯЮЩИМСЯ УСЛОВИЯМ, ИМЕННО ОН ПЕРВЫМ ПОДВЕРГСЯ РИСКАМ И СТОЛКНУЛСЯ С ТРУДНОСТЯМИ. ОДНОЙ ИЗ ГОСУДАРСТВЕННЫХ МЕР ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА СТАЛО ОБЛЕГЧЕНИЕ ЕГО ДОСТУПА В СИСТЕМУ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК, И, ПРЕЖДЕ ВСЕГО, ЗАКУПОК, ОСУЩЕСТВЛЯЕМЫХ ГОСКОМПАНИЯМИ И СУБЪЕКТАМИ ЕСТЕСТВЕННЫХ МОНОПОЛИЙ.

МЫ РЕШИЛИ ВСТРЕТИТЬСЯ С **ЗАМЕСТИТЕЛЕМ ПРЕДСЕДАТЕЛЯ ПРАВЛЕНИЯ ПАО «НИКО-БАНК» АЛЕКСАНДРОМ МАЛЫШЕВЫМ** И ОБСУДИТЬ ИТОГИ МИНУВШЕГО ГОДА, ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПАРТНЕРСКИХ ОТНОШЕНИЙ БАНКА И РЕГИОНАЛЬНОГО БИЗНЕСА В 2016 ГОДУ.

ПАО «НИКО-БАНК». Генеральная лицензия Банка России №702 от 10.09.2015г. На правах рекламы.



– **Александр Александрович, ни для кого не секрет, что 2015 год был кризисным и напрямую коснулся банковского сектора экономики. Каким он был для НИКО-БАНКа?**

– Да, действительно, для российского банковского сектора, и для нас в том числе, прошедший год был непростым. Тем не менее, мы реализовали все задуманные проекты: продолжили развитие региональной сети, занимались разработкой и внедрением современных банковских продуктов, стали участником государственных программ субсидирования автокредитования и ипотеки, совершенствовали процессы управления различными видами рисков, а главное – завершили год с положительным финансовым результатом.

Любые кризисные явления позволяют не только выявлять проблемные зоны, но и открывать новые перспективы развития и возможности. Любой компании, чтобы развиваться и расти, необходимо всегда быть готовой к изменениям, постоянно работать на опережение, учитывать новые тенденции рынка и ожидания потребителей. Как раз этим мы сейчас и занимаемся.

В прошлом году НИКО-БАНК вышел на рынок кредитования муниципальных образований. Мы разработали модель оценки соответствующих рисков и приняли участие в нескольких открытых аукционах, которые проводились муниципальными образованияами на финансирование дефицита бюджета, и одержали победу. При этом следует отметить, что акцент мы делали прежде всего на те муниципалитеты, где присутствует региональная сеть банка.

– **Какие задачи ставит перед собой НИКО-БАНК на 2016 год?**

– Прежде всего – это внутренние изменения модели работы банка с корпоративным бизнесом, которые включают в себя модификацию процессов, технологий создания и реализации банковских продуктов. Эти преобразования связаны с множеством задач, которые ставит перед собой банк, – с повышением эффективности работы с клиентами,

направленной на понимание их текущих и перспективных потребностей, разработкой новых кредитных продуктов и инструментов адекватной оценки банковских и, прежде всего, кредитных рисков. Мы хотим соединить все это в единое целое, чтобы оба партнера – клиент и банк были в выигрыше от сотрудничества. Это сложные, но интересные задачи, и, я уверен, что наша команда справится с их решением.

– **По экономическим прогнозам в ближайшее время малый и средний бизнес будет играть ключевую роль и станет «драйвером» роста новой экономики. Какие услуги уже предлагает или готовит НИКО-БАНК для предпринимателей в сфере малого и среднего бизнеса?**

– В настоящее время банк совершенствует свою продуктовую линейку для малого и среднего предпринимательства. Мероприятия, предусмотренные Федеральным законом «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», позволят увеличить долю субъектов малого и среднего бизнеса. Госзаказ – серьезный объем рынка, который по оценке Минэкономразвития РФ составляет порядка 10% российского ВВП. Естественно, что с учетом планируемого роста доли малого бизнеса в данном сегменте будет расти и спрос на специализированные банковские продукты.

Именно поэтому в феврале НИКО-БАНК запустил продуктовую линейку банковских гарантий для субъектов малого и среднего бизнеса – участников закупок в рамках Федеральных законов № 44-ФЗ и № 223-ФЗ. Мы постарались сделать максимально удобный и привлекательный продукт для клиента. Во-первых, упростили количество документов, представляемых в банк для принятия решения о предоставлении банковской гарантии. Во-вторых, применили лояльные подходы к требованию по обеспеченности банковской гарантии для субъектов МСП, имеющих опыт работы на рынке госзаказа. И, в-третьих, регламентировали сроки предоставле-

ния гарантии (от получения заявки до предоставления гарантии – не более 5 дней). Кроме того, в ближайшей перспективе будет реализован сервис для возможности подачи клиентами онлайн-заявки на получение банковской гарантии, что позволит сэкономить бизнесу один из главных ресурсов – время.

Продуктовая линейка «Экспресс-Гарантии», разработанная в НИКО-БАНКе, предоставляет все виды банковских гарантий в рамках госзаказа. Сроки гарантий по данной программе – до 37 месяцев. Продукты ориентированы как на компании с опытом работы в сфере исполнения госзаказа, так и на «новичков».

Отмечу, что НИКО-БАНК включен Минфином РФ в перечень банков, соответствующих требованиям п.3 ст.74.1 Налогового Кодекса РФ. Таким образом, выдаваемые банком гарантии могут приниматься заказчиками в соответствии с действующим законодательством о закупках на всей территории Российской Федерации.

В ближайшее время мы планируем запустить новую технологию кредитования малого бизнеса, которая за счет стандартизации подходов и продуктов, ориентированных на конкретные сегменты бизнеса, позволит значительно сократить сроки рассмотрения кредитных заявок. Кроме того, мы намерены

активно использовать инструменты государственной поддержки при кредитовании малого и среднего предпринимательства.

– На какую сферу предпринимательства НИКО-БАНК делает ставки?

– Если говорить о кредитовании малого и среднего бизнеса, то, прежде всего, нам интересно финансирование производственной сферы, так как это основа роста экономики. Рентабельность такого бизнеса изначально выше, чем в торговле, а с учетом текущего уровня ставок российского кредитного рынка, это немаловажный момент. Интересны проекты компаний, направленные на получение реального экономического эффекта от снижения текущих затрат, в том числе за счет внедрений новых технологий. И такие проекты сегодня уже реализуются малым и средним бизнесом.

В наших планах сфокусировать внимание на создании и продвижении высокотехнологичных стандартизированных продуктов для субъектов малого и среднего предпринимательства, но вместе с тем активно реализовывать и индивидуальные решения для клиентов, учитывающие их специфические потребности и особенности. ♦



ЭКОЛОГИЧНЫЕ ДОМА ИЗ ФИНЛЯНДИИ

