

Каждое предприятие, будь то большой завод или маленькое фермерское хозяйство, соприкасается с финансовой сферой. Да и среди рядовых граждан едва ли можно найти человека, который не являлся бы клиентом того или иного банка.

Мы открываем счета, берем и погашаем кредиты, размещаем свободные средства, делаем переводы...

Пластиковые карты прочно заняли место в наших бумажниках, изрядно потеснив наличные деньги.

И в агропромышленном секторе востребовано все больше банковских продуктов и услуг —

кредиты, лизинг, обслуживание внешнеэкономической деятельности, зарплатные проекты и многое другое.

**Поэтому мы решили размещать на страницах журнала материалы, которые помогут аграриям эффективнее разбираться в финансовых вопросах.**

# СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО И БАНКИ

Сегодня в гостях у редакции человек, который знает о банках всё — с нами любезно согласился побеседовать Председатель Правления Ассоциации российских банков **Олег Скворцов**. Без преувеличения можно сказать, что это один из самых авторитетных экспертов в области банковского дела, специалист и топ-менеджер, хорошо известный в нашей стране. Нам очень приятно, что Олег Викторович нашел время в своем плотном графике, чтобы ответить на вопросы нашего корреспондента Георгия Каримова.



**Олег Викторович, поясните нашим читателям, что такое Ассоциация российских банков, каковы ее основные функции и полномочия?**

Ассоциация российских банков (АРБ) — это негосударственная некоммерческая организация, выражающая интересы российского банковского сообщества. Она учреждена в марте 1991 года и в настоящий момент насчитывает около ста членов, в том числе 62 кредитные организации. АРБ сотрудничает с региональными объединениями и представителями в различных субъектах Российской Федерации.

Наша миссия — создание условий для эффективного функционирования и развития банковской системы страны. Мы призваны защищать права и законные интересы наших членов, оказывать им всестороннюю поддержку. Для регуляторов мы являемся основной информационной площадкой, где обсуждаются актуальные вопросы, принимаемые нормативные документы и меры регулирования. Мы получаем и аккумулируем обратную связь от банков, доводим ее до нужных инстанций, активно участвуем в процессах внедрения инноваций в банковскую систему, в методической работе и обучении. Для потребителей финансовых услуг, всего населения страны мы осуществляем просветительскую деятельность по финансовой грамотности и выполняем роль защитника их прав.

**К счастью, давно не слышно новостей об отзыве лицензий и ликвидации банков, о скандальных банкротствах и обманутых вкладчиках. Значит ли это, что ситуацию на банковском рынке можно назвать стабильной? И следует ли расценивать недавнее снижение ключевой ставки ЦБ сразу на два пункта как начало большого позитивного процесса?**

В последние годы ситуация на банковском рынке стабилизировалась и громких скандалов, связанных с банкротствами банков, как это часто было в «лихие девяностые» и позже, мы не наблюдаем. Процесс отзыва лицензий, тем не менее, есть и будет продолжаться, но он не интенсивный и связан с другими, внутренними причинами, при этом он не вредит интересам клиентов и не создает никаких угроз для банковской системы и экономики в целом.

Если же говорить о состоянии банков на текущий момент, то им приходится нелегко — в последнее время у них возросли расходы. Увеличение ключевой ставки неминуемо повлекло за собой удорожание пассивов (привлеченных ресурсов), значит, по вкладам и депозитам приходится выплачивать больше, клиентам это выгодно, а банкам — дополнительная финансовая нагрузка. Кроме того, растут расходы банков на программное обеспечение и информационную безопасность, многие другие расходные статьи, так что в обозримой перспективе, в этом и следующем году, банковскому сектору будет сложновато.

Что касается снижения ключевой ставки ЦБ, это, безусловно, хороший сигнал, но не нужно воспринимать ставку как основной индикатор состояния экономики, как «среднюю температуру по больнице». Для большей полноты картины я порекомендовал бы следить за показателями инфляции, колебаниями цен на основные отраслевые товары. Существуют прогнозы о снижении ставки на несколько процентных пунктов к концу года, есть и более пессимистические ожидания, но два снижения подряд — на 1% в июне и на 2% в июле — это еще не тенденция, но обнадеживающий тренд.

**Мне вспоминается, что на заре нашего знакомства, 20 лет назад, в банковской среде бытовало мнение, что работать с предприятиями АПК невыгодно и ненадежно, а кредитные специалисты называли сельское хозяйство «черной дырой». Изменилось ли отношение банкиров к этой отрасли?**

Да, я это прекрасно помню, хотя у меня лично такое отношение всегда вызывало внутренний протест. Надо сказать, что и банкиров, мыслящих категориями сиюминутной выгоды, стало меньше, и это хорошо. В любом крупном бизнесе нужно осознавать социальную ответственность и заглядывать на несколько шагов вперед. Могу заверить вас и ваших читателей, что в банковской сфере сейчас сформировалось позитивное, уважительное отношение к агропромышленному производству. Сельское хозяйство в наше время стало одной из основных стратегически значимых отраслей, оно кормит страну, развивается, становится более индустриальным. Успешная работа АПК обеспечивает продовольственную безопасность государства, это аксиома. Банки начали охотнее работать с аграриями — обслуживать, кредитовать, создавать специальные программы поддержки. Я с интересом наблюдаю за развитием отрасли, искренне болею за вас и хочу отметить следующее: «законодателями мод» в сельском хозяйстве по-прежнему остаются крупные агрохолдинги, многопрофильные группы компаний, индустриальные комплексы. Но хотелось бы параллельно видеть больше малого бизнеса, крестьянских хозяйств, семейных ферм, мелких частников. Согласитесь, что малые предприятия генерируют много положительного — это здоровая конкуренция, индивидуальный подход к клиенту, качество продукции, рабочие места, налоговые поступления в местные бюджеты. И что очень важно — фермерские хозяйства играют заметную социальную роль, благотворно влияют даже на демографию: по данным статистики в сельской местности меньше разводов и больше многодетных семей. Думаю, что сейчас всем ясно — без благополучия на селе не будет устойчивой экономики.

**Мы видим много рекламы банков, они активно пропагандируют и инвестиционные кредиты, и овердрафты, и специальные программы кредитования малого**

**бизнеса, и многое другое. Сельхозпредприятию можно рассчитывать только на получение финансирования от банковской системы или существуют альтернативные варианты? Есть ли смысл подавать заявки в несколько банков одновременно?**

Прежде всего необходимо тщательно, с «холодной головой» составить свой бизнес-план, определиться с целями и сроками, на которые требуется привлечь ресурсы. Нужно трезво оценить возможность предоставления залога, быть уверенным в том, что предприятие сможет регулярно и без задержек обслуживать кредит, то есть совершать процентные платежи за пользование заемным ресурсом и с определенной периодичностью гасить часть основной задолженности. Перед получением кредита следует внимательно прочитать договор и все сопутствующие документы, не стесняться задавать вопросы и, если потребуется, проконсультироваться с незаинтересованными экспертами или юристами.

Обращаться лучше в тот банк, где предприятие обслуживается и проводит большую часть своих оборотов. Для «своего» банка потенциальный заемщик уже является клиентом, которого он проверил, изучил и видит его финансовое состояние. Разбрасывать заявку в несколько банков чаще всего не имеет никакого смысла, так как подходы к кредитованию в системе схожи, и если предприятие пока не соответствует требованиям, предъявляемым к заемщику, то, скорее всего, ни один банк положительного решения не примет. Поэтому лучше заняться приведением в порядок своей финансово-хозяйственной деятельности, чем тратить время на хождение по банкам или на контакты с посредниками.

По поводу альтернативных источников финансирования можно сказать, что сейчас стали появляться определенные платформы с такими инструментами, как краудфандинг, краудлэндинг, краудинвестинг. Предприятиям с хорошим финансовым состоянием и понятной бизнес-моделью стоит попробовать выйти на такие ресурсы. А крупным компаниям с положительной деловой репутацией и с известными в отрасли брендами не нужно забывать о старом и проверенном способе привлечения заемных средств — облигационном займе. Напомню и о том, что для аграриев, тех же комбикормовых заводов, использующих в производстве большое количество оборудования и техники, отличной альтернативой кредитованию является лизинг — мощный и эффективный инструмент, но, пожалуй, это тема отдельной беседы. Банковское кредитование — наиболее отработанный, традиционный источник и на данный момент оно пока преобладает в аграрной сфере.

**Наряду с обычными рыночными возможностями привлечения заемных средств в нашей отрасли существует возможность льготного кредитования. Можно об этом подробнее?**



Программа Минсельхоза по льготному кредитованию предприятий АПК реализуется с 2016 года. Безусловно, она вызывает большой интерес как потенциальных заемщиков, так и банков, которым с помощью программы удается обеспечить своим клиентам получение льготных кредитов. Но из-за существенно выросшей учетной ставки Банка России и уменьшения размера выделяемой субсидии произошло сокращение объема выдаваемых кредитов. Так, если в 2022 году их было выдано в общей сложности на сумму более 900 миллиардов рублей, то в 2024 году только 330 миллиардов, то есть практически втрое меньше.

Как позитивный факт надо отметить, что к началу 2025 года число банков-участников программы выросло с 30 до 44, что обусловлено отменой Минсельхозом необоснованно завышенных требований. Наряду с плюсами, программа имеет пока и некоторые недостатки: ограниченную доступность для малых хозяйств, бюрократические сложности в процессе оформления, небольшое число банков-операторов, проблемы с информационной поддержкой, нечеткость целей использования кредитов. На текущий момент данную программу можно охарактеризовать как несбалансированную, так как далеко не все предприятия АПК соответствуют ее требованиям. Речь не об убыточных компаниях, генерирующих риски, а о вполне устойчивых и законопослушных потенциальных заемщиках, которые по тем или иным причинам попадают в аутсайдеры этого процесса. Но само наличие программы льготного кредитования — это хороший знак, который свидетельствует о стремлении руководящего ведомства помочь отрасли, а шероховатости и узкие места будут устранены, как говорится «дорогу осилит идущий».

**Давайте немного помечтаем. Если у аграриев чаще будет возникать необходимость не в кредитовании, а наоборот — в размещении собственных свободных средств, то какие инструменты вы для этого порекомендуете?**

Прежде всего предприятию нужно четко определиться со сроками размещения денежных средств. В сельскохозяйственном производстве присутствует такой фактор, как цикличность — на каком-то этапе необходимо привлечение кредита, а затем в течение некоторого времени могут появиться свободные ресурсы. По опыту общения с клиентами-аграрниками могу сказать, что в основном это небольшие сроки — от одного до трех месяцев, реже до шести. Руководству и финансовой службе необходимо детально составить свой cash-flow и предусмотреть непредвиденные расходы, ведь в такой хлопотной и ответственной отрасли присутствует много рисков: поломки техники, погодные условия, эпизоотии, необходимость срочных мероприятий по защите растений и так далее. Исходя из этого, самым удобным и надежным размещением ресурсов однозначно является банковский депозит, при этом в договоре лучше предусмотреть возможность пополнения и частич-

ного снятия денег. Если на расчетном счете у предприятия возникают большие остатки денежных средств, которые находятся без движения по несколько дней и никогда не расходуются полностью, то целесообразно заключить договор с обслуживающим банком о начислении повышенных процентов на неснижаемый остаток.

И еще я порекомендовал бы аграрникам воздержаться от приобретения ценных бумаг в качестве инвестиционного инструмента. Это нормальное вложение, но оно хорошо работает при более длинном горизонте инвестирования, так как бумаги более волатильны, их стоимость зависит от колебаний рынка и они требуют постоянного внимания. Банковский депозит более удобен и не отвлекает производственников от их основных задач.

**Олег Викторович, хотел бы задать вопрос о личном. У серьезного эксперта и топ-менеджера остается время на отдых и увлечения?**

Стараюсь выстраивать свой график таким образом, чтобы хватало времени на все, хотя это порой и не просто. Увлечения и интересы должны быть у каждого человека, это то, что наполняет нашу жизнь новыми познаниями, делает ее более эмоциональной, насыщенной. Я собираю и слушаю виниловые пластинки, очень люблю классический джаз — это целый мир, особый пласт культуры. Именно сейчас, в век технического прогресса и цифровых технологий наметился ренессанс старых, винтажных вещей — первьевых ручек, механических часов, пленочных фотоаппаратов и многое другое. Не зря их называют «вопреки-вещами», потому что они остались вопреки техническому прогрессу и новым потребительским предпочтениям. Разве можно сравнить текст на экране смартфона с живой книгой? Вы как журналист знаете, что, несмотря на обилие новостных и информационных ресурсов в интернете, остаются востребованными газеты и журналы на бумажном носителе. И телевидение, и кинематограф существуют с театром и никогда его не заменят, как это предрекал один киногерой. Так и музыка на виниле звучит более глубоко, объемно. А сам процесс выбора пластинки, установки на проигрыватель, включения! Здесь же и визуальный, и тактильный контакт с музыкальным носителем, даже конверты несут информацию, радуют глаз. Об этом можно говорить бесконечно.

**Спасибо вам за интересную беседу, за советы и рекомендации, которые смогут взять на вооружение наши читатели. А что касается альтернативных источников финансирования и лизинга, то об этом стоит поговорить отдельно в ближайшем будущем. Мы только начинаем цикл публикаций, посвященных финансовой жизни сельскохозяйственных предприятий.**

Всегда буду рад быть полезным для аграрников. АПК — один из главных драйверов развития экономики страны, а банковский сектор призван быть вашим верным помощником и союзником. До новых встреч!

Август 2025 г.