



# У нас есть ресурсы для финансирования долгосрочных проектов

Об особенностях работы с агробизнесом рассказал заместитель председателя правления Прокредит Банка **Александр Повshedный**.

*– Какую долю занимает агросектор в кредитном портфеле вашего банка?*

– На долю кредитов аграриям приходится более 45% нашего кредитного портфеля. Это уже значимая часть нашего портфеля и мы планируем и дальше ее увеличивать. Аграрный сектор достаточно доходный и перспективный, и, что немаловажно, требует инвестиций.

*– Какой стандартный профиль вашего клиента из агросектора?*

– Ко всем бизнес-клиентам у нас стандартные требования – понятная структура собственности, прозрачная схема бизнеса, ответственный подход к ведению бизнеса в части налогов и сотрудников. И агросектор не исключение. Если говорить о специфических особенностях, присущих именно сель-

хозпроизводителям, то обращаем внимание на объем площадей, которые обрабатывает предприятие. Для себя мы установили своеобразный «минимальный порог» – 1 000 га. Те, кто обрабатывает меньшие площади, часто являются, как правило, частными фермерскими или семейными хозяйствами. Здесь нет официально оформленного юридического лица и нет бизнеса в его классическом понимании. Максимальная площадь, которую обрабатывают наши клиенты – 40 тыс. га. У 60% наших клиентов земельный банк составляет примерно 1,5 – 2 тыс. га. Если говорить о животноводстве, то это 3-5 тыс. голов крупного рогатого скота или свиней. Минимальный размер кредита, который мы предоставляем нашим клиентам – эквивалент 50 тыс. евро.

– В чем, по вашему опыту, залог успеха работы с аграриями?

– Для сельхозпроизводителей очень важна скорость принятия решения. График посевной расписан буквально по дням, поэтому задержка с финансированием может повлечь за собой сбой в работе предприятия на весь год. Мы принимаем решения достаточно оперативно. Если сумма кредита до 250 тыс. евро в эквиваленте, то этот срок не превышает 5 рабочих дней. Если сумма больше, то сроки принятия решения увеличиваются. Тут уже все индивидуально и зависит от структуры бизнеса, суммы кредита, площади обрабатываемых земель. Очевидно, если речь идет о предприятии, в структуре которого десять юридических лиц и с потребностью в финансировании в сумме 1-2 миллиона долларов, то нам придется для начала изучить деятельность всех компаний, прежде чем принять решение. На это уйдет время до 1 месяца.

– Сельское хозяйство – сезонный вид бизнеса. Могут ли ваши заемщики рассчитывать на отсрочку платежа или на льготный график погашения кредитов?

– Безусловно. Практически все кредиты на пополнение оборотных средств мы оформляем в виде возобновляемой кредитной линии или кредита с единовременным платежом в конце срока. Это означает, что аграрий будет платить проценты только за ту сумму, которая ему действительно необходима. Дополнительно график погашения кредита мы выстраиваем таким образом, чтобы до сбора урожая заемщик платил минимальную сумму, а основная часть кредита погашается уже после реализации продукции. Особенно это актуально для тех сельхозпроизводителей, у которых есть собственные элеваторы и они могут подождать с реализацией урожая до тех пор, пока стоимость зерна не достигнет

своего максимума. Как правило, это происходит в январе-феврале.

– А если говорить об инвестиционных кредитах: на какие льготы могут рассчитывать заемщики?

– Одно из наших преимуществ – у нас есть ресурсы для финансирования долгосрочных проектов. Максимальный срок кредитования на покупку основных средств – семь лет. Хотя, как показывает практика, такой длинный срок кредитования аграриям не нужен. Кредит на покупку техники выплачивается в среднем за три года. Кроме того, у нас есть целый ряд партнерских программ с основными производителями и дистрибьюторами сельхозтехники и оборудования, что позволяет нам выдавать кредиты на более выгодных условиях. В зависимости от суммы кредита, размера первоначального взноса, срока кредитования, стоимость финансирования по таким программам может быть на 4-5 п.п. ниже, чем по классическим кредитам.

– Вы сказали, что доля кредитов агро-сектору в портфеле банка более 45%. Какое финансирование чаще нужно компаниям – кредиты на пополнение оборотных средств или есть спрос и на инвестиционные проекты?

– Порядка 60% кредитов, выданных аграриям, – это кредиты на пополнение оборотных средств. Остальные 40% – кредиты на покупку основных средств, как правило, сельхозтехники. Какие-то глобальные проекты, например, запуск биогазовых установок или строительство элеваторов, мы видим гораздо реже. Однако в последнее время в связи с ростом цен на энергоносители аграрии стали чаще задумываться над инвестициями в энергоэффективность своих хозяйств и такие проекты сейчас есть у нас на рассмотрении финансирования.

