

«НЕ ДУМАЮ, ЧТО ВТОРАЯ ВОЛНА КРИЗИСА ВОЗМОЖНА»

ЧЛЕН ПРАВЛЕНИЯ БАНКА ВТБ, РУКОВОДИТЕЛЬ СЕВЕРО-ЗАПАДНОГО РЕГИОНАЛЬНОГО ЦЕНТРА ВТБ ДЕНИС БОРТНИКОВ В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВГ КРИСТИНЕ НАУМОВОЙ РАССКАЗАЛ О ПОСЛЕДСТВИЯХ ВОЛАТИЛЬНОСТИ ДЛЯ БАНКОВ, О НЕЭТИЧНОЙ КОНКУРЕНЦИИ НА РЫНКЕ КОРПОРАТИВНОГО КРЕДИТОВАНИЯ И О ТОМ, СТОИТ ЛИ СКУПАТЬ ДОЛЛАРЫ.

BUSINESS GUIDE: Сейчас активно обсуждается законопроект Минфина, предлагающий запретить зарплату в конвертах. Россия уже готова к таким преобразованиям?

ДЕНИС БОРТНИКОВ: Честно говоря, я уже давно не слышал, чтобы кому-то платили зарплату в конвертах. Смотрите, с начала 2000-х активно заработали программы кредитования населения. Чтобы обратиться в любой банк за кредитом, необходимо представить справку по форме 2-НДФЛ, и если «белая» зарплата низкая, в кредите будет отказано. Соответственно, люди начинают влиять на свое руководство или переходить в такие компании, где вознаграждение выплачивается в соответствии с законом. Поэтому, я думаю, наш бизнес готов к соответствующим изменениям в законодательстве. Такому законопроекту есть право на жизнь.

BG: Как бы вы оценили финансовую грамотность населения?

Д. Б.: Недавно у губернатора Георгия Полтавченко было совещание, на котором этот вопрос был поставлен во главу угла: финансовая грамотность горожан находится на довольно низком уровне. Немногие получающие кредит граждане могут самостоятельно рассчитать аннуитетные платежи, проценты по кредиту. Конечно, кредитные схемы зачастую довольно сложны, не даром были приняты законодательные акты по устранению скрытых платежей, до их принятия многие не могли разобраться, за что же они реально платят. К сожалению, большинство кредитующихся и сейчас этого не понимают. Если же говорить о фондовом и валютном рынках, то здесь грамотность и вовсе на нуле. В настоящий момент СЗРЦ ВТБ совместно с региональным отделением ФСФР в СЗФО готовит к реализации программу, направленную на повышение финансовой грамотности: планируются вводные курсы для школьников и студентов неэкономических вузов, других групп населения.

BG: Зачем банку, ориентированному на корпоративных клиентов, реализовывать такую программу?

Д. Б.: Банк — социально ответственная структура. Здесь мы выступаем не только как корпоративный банк, но представляем центральную ось группы ВТБ в целом, а в ней, как известно, присутствует и банк розничной направленности — ВТБ24, ориентированный в первую очередь на работу с населением. Мое личное мнение — необходимо нести знание людям. Чем грамотнее население, тем лучше развит рынок банковских услуг в стране. Пример тому — США, где, безусловно, «Экономикс» является настольной книгой каждой домохозяйки. Конечно, за «плечами» стран Запада вековые традиции банковской культуры и финансовой грамотности, но у России нет этого времени, поэтому нужно максимально использовать все имеющиеся возможности. Вот мы и занимаемся этим проектом.

BG: Сейчас идут разговоры о второй волне кризиса. Насколько они оправданны?



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

Д. Б.: Не думаю, что вторая волна кризиса возможна. Политика федерального правительства в последние годы была консервативной. Все невзгоды, которые коснулись мировой экономики, Россия пережила относительно безболезненно. У нас «сырьевая» экономика, газ и нефть будут потреблять всегда, сколько бы это ни стоило. Возможен небольшой провал, за которым последует рост. Но все покажет курс нового правительства во главе с Дмитрием Медведевым. Если будет сохранена грамотная позиция расходования средств федерального бюджета, второй волны кризиса, скорее всего, не будет.

BG: Как волатильность отразится на деятельности банкиров?

Д. Б.: По характеру потребностей со стороны клиентской базы существенных изменений я пока не вижу. Два года назад ситуация была иная: многие «затянули пояс», свернули перспективные программы. Сейчас, наоборот, отложенные проекты, бизнес-идеи сняты с полки и успешно реализуются. Спрос на заемные ресурсы не снизился, он вернулся к докризисному уровню.

BG: Медведев порекомендовал ЦБ занять более активную позицию по обеспечению стабильности рубля. Рубль отпущен в свободное плавание. Насколько эта стратегия удачна?

Д. Б.: У ЦБ есть свои правила управления ликвидностью в стране. Возможно, в ближайшее время будет пересмотрена верхняя граница валютного коридора. В то же время учетная ставка, скорее всего, не изменится. Если говорить о российской экономике, я бы вообще не смотрел на рост курса валют. Основные кредитные средства и расчеты между поставщиками и потребителями осуществляются в национальной валюте. Иностранная валюта — некий инструмент хеджирования риска для финансовых спекуляций инвесткомпаний.

BG: Ощущается ли ажиотажный перевод вкладов в доллары?

Д. Б.: Судя по официальным данным, ажиотажного спроса на такие операции нет. Лично я не перевожу деньги. Рубль — устоявшаяся

валюта, несмотря на невзгоды на валютном рынке. Я давно держу все в рублях, потому что в рублях потребляю, а если и делаю вклады — то также в национальной валюте, поскольку во многих банках проценты по вкладам в рублях опережают инфляционные процессы. Надо понимать, что при переводе из одной валюты в другую вы потеряете на курсовой разнице, уплатите комиссионные проценты, кроме того, внешние инфляционные ожидания также могут обесценить ваши вложения. Лично для себя я не вижу в этом смысла.

BG: В прошлом году был рекордный отток капитала, и он продолжается в этом году. Это беспокоит банкиров?

Д. Б.: Я бы разделил отток капитала на две части — «белый» отток (тот, что учитывается статистикой) и теневой (определяется экспертными оценками, так как официальной статистики нет). Понятно, что теневой существенно больше. Теневой капитал присутствует в любом государстве, каким бы развитым оно ни было, вопрос в пропорции. «Белый» отток — это вывод спекулятивного капитала: ставки на европейском рынке значительно ниже, чем ставки на российском, а инвестиционный портфель необходимо диверсифицировать. Поэтому инвесторы, заработав определенную прибыль в РФ, стараются зафиксировать ее в валюте своей страны. В связи с этим они приобретают валюту на валютном рынке, создавая спрос и повышая ее стоимость, тем самым обесценивая рубль, и выводят на свои счета по месту регистрации юридического лица за пределами России. Это одна часть «белого» оттока, а другая следует из либерального законодательства Российской Федерации, которое позволяет резидентам РФ (как физическим, так и юридическим лицам) законно заработанные денежные средства направлять, например, на покупку активов за рубежом. Конечно, отток капитала оказывает существенное влияние на ликвидность финансового рынка, поскольку счета обнуляются, деньги выводятся.

BG: В настоящее время конкуренция на рынке корпоративного кредитования довольно высока. Как в этих условиях завоевать клиента? Можно ли придумать для него что-то новое?

Д. Б.: Все придумано до нас, но можно давно придуманное упаковать в новую яркую обертку. Чаще всего на российский рынок все новые продукты привносятся из-за рубежа, поскольку там банковская система существует уже очень давно, а ответственная ведет свой отсчет только с конца 80-х — начала 90-х прошлого столетия. Сейчас мы приближаемся к моменту, когда конкуренция сосредотачивается в области процентных ставок и скорости рассмотрения заявок, оперативности принятия решений и гибкого отношения к клиенту. При этом ценовые параметры иногда отходят на второй план. Выигрывает тот, кто за 5–7 рабочих дней готов принять решение о выдаче кредита. Но пока я о таких предложениях не слышал. Минимальный срок оперативного рассмотрения заявки в банке — 10–15 дней.

BG: Каковы сейчас процентные ставки для корпоративных клиентов?

Д. Б.: Процентные ставки рыночные. Каждое решение принимается индивидуально. Есть базовые ставки, но диапазон достаточно широкий — от 8,5% до 14% в зависимости от срока кредитования. Решение об установлении конкретной процентной ставки принимается в зависимости от категорийности клиента.

BG: Что включает в себя понятие «категорийность»?

Д. Б.: Это внутренняя методика оценки клиента в банке, уровень риска, который он готов принять, выдавая кредит.

BG: Уровень риска зависит от отрасли?

Д. Б.: В какой-то степени да. Традиционно мы работаем с оборонной промышленностью, торговлей, высокотехнологичными отраслями, лесоперерабатывающей промышленностью. Активно кредитруем строительство, но здесь играет роль уровень проработки проекта и степень надежности клиента. Мы не готовы работать с застройщиками, которые в период кризиса показали свою нестабильность, неправильно использование заемных ресурсов, неэффективное управление финансовыми потоками. Приятно работать с компаниями, которые зарекомендовали себя. Как правило, это компании замкнутого производственно-строительного цикла.

BG: Во время кризиса у многих банков появились непрофильные активы, которые переходили по залогу. Есть ли у вас такие активы в собственности?

Д. Б.: Да, у нас появились такие активы, их управлением занимается наша дочерняя компания. По итогам прошлого года она вышла на опережающие планы показатели по выручке и управлению активами. В основном среди непрофильных активов представлены объекты недвижимости, располагающиеся по всей территории СЗФО.

BG: Ставки по вкладам для физических лиц выросли. Приведет ли это к росту ставок по кредитам?

Д. Б.: С начала года почти во всех банках ставки по вкладам физических лиц подросли. Пока на рынок корпоративного кредитования это не повлияло, потому что банки находят способы поддержания ликвидности за счет иных источников.

BG: Какие планы у Северо-Западного регионального центра ВТБ на текущий год?

Д. Б.: Планы, как всегда, амбициозные. Мы планируем увеличить объем кредитного портфеля, сегодня он составляет 237 млрд рублей. Впрочем, портфель может остаться неизменным, но вырастут непроцентные доходы. В любом случае, пока прогнозы делать рано. Скоро в Петербурге пройдет Экономический форум, на котором, я надеюсь, правительство объявит стратегию на ближайшую перспективу. Развитие отечественной экономики, в том числе и банковской системы, во многом будет зависеть от озвученной стратегии. ■