«БАНК И КЛИЕНТ ДОЛЖНЫ БЫТЬ РАВНОВЕСНЫМИ ПАРТНЕРАМИ»

ЗАМЕСТИТЕЛЬ РУКОВОДИТЕЛЯ СЕВЕРО-ЗАПАДНОГО РЕГИОНАЛЬНОГО ЦЕНТРА — ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ БАНКА ВТБ РУСЛАН ЕРЕМЕНКО В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ BG АЛЕНЕ ШЕРЕМЕТЬЕВОЙ РАССКАЗАЛ, КАКИХ РЕЗУЛЬТАТОВ БАНК ДОСТИГ В 2015 ГОДУ, КАК ЧУВСТВОВАЛИ СЕБЯ ЗАЕМЩИКИ РАЗЛИЧНЫХ ОТРАСЛЕЙ ЭКОНОМИКИ И ЧЕГО ЖДАТЬ ОТ РЫНКА В НАСТУПИВШЕМ ГОДУ.

BUSINESS GUIDE: Как бы вы в целом охарактеризовали ситуацию на рынке в 2015 году?

РУСЛАН ЕРЕМЕНКО: Еще подводя итоги 2014 года, мы четко понимали, что 2015 год станет временем серьезных вызовов. Так и получилось. Экономика в целом сжималась, емкость кредитного рынка тоже снизилась, что стало следствием макроэкономических явлений, серьезной девальвации рубля, увеличения ставок и глобального ценового ралли. Большое влияние на ситуацию оказали факторы турбулентности, которые были на рынке капитала в начале минувшего года. В конце 2014 года Банк России поднял ключевую ставку до 17%, и рынок резко начал жить в условиях более дорогих денег. Безусловно, это не могло не отразиться на наших возможностях и возможностях наших клиентов по дальнейшему кредитованию. Позитивным моментом является то, что ставка в течение года постепенно снижалась и была урегулирована до 11%, и мы плавно входили в нормальный рабочий режим, правда, в сохранившихся условиях сложной внешней ситуации.

BG: С какими показателями СЗРЦ ВТБ завершил 2015 год?

Р. Е.: Наши финансовые результаты отражают состояние и поведение рынка в минувшем году. Первое полугодие мы прожили в режиме тесного взаимодействия с нашими клиентами с целью поддержания их бизнеса в резко изменившихся рыночных условиях. Ведь процентную нагрузку, которая была в начале года, им было довольно сложно выдержать. Так что сохранение нашего портфеля и недопущение появления проблемной задолженности было первоочередной целью. Основной же вектор по прибыли мы набрали уже во втором полугодии. Так что результаты работы в третьем и четвертом кварталах были значительно лучше, чем в начале прошлого года.

Банк также активно проводил оптимизацию своей внутренней деятельности, что в итоге тоже позитивно отразилось на нашей прибыли. Кроме того, мы не допустили значительного роста просроченной задолженности и, соответственно, большего создания резервов, что, конечно, отражается на результатах работы любого банка и его прибыльности.

В целом размер финансового результата СЗРЦ по итогам 2015 года даже выше показателя 2014 года.

В части депозитного портфеля наши прогнозы на 2015 год были более пессимистичны, чем получилось в реальности. За счет того, что часть финансовых учреждений значительно снизили активность на рынке кредитования в прошлом году, клиенты более активно сотрудничали с нами и, естественно, часть оборотов по своему бизнесу перевели в наш банк. Мы приросли в 2015 году в части пассивов — рост составил около 8%. Для нас это тоже будет основой для развития кредитования в наступившем году.

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

Таким образом, в 2015 году, благодаря комплексу проведенных мероприятий, СЗРЦ ВТБ достиг всех основных установленных бизнес-показателей.

BG: Расскажите о планах банка на 2016 год. Какие механизмы планируете задействовать для повышения эффективности?

Р. Е.: Рассматриваемая банком в 2014 году стратегия дальнейшего развития подразумевала существенные темпы роста объемов нашего бизнеса и нашей доли. В некоторых сегментах мы планировали расти выше рынка. Но прошлый год внес очень серьезные коррективы, и вся работа была переориентирована на поддержку клиентов и удержание позиций, а вопросы увеличения рыночной доли и повышения маржинальности объективно отошли на второй план. В первую очередь мы занимались тем, чтобы не «уронить» бизнес клиентов. Это вроде как очень простая и понятная вещь, но она является базисной как для нас, так и для наших партнеров. В нашем портфеле количественно преобладают предприятия среднего бизнеса. Большинство из них, как правило, связано с рынком потребительских услуг. Соответственно, если падает покупательная способность населения, то очевидно, что под угрозой будет и бизнес этих компаний. В условиях, когда у компаний большое кредитное плечо и при этом еще и происходит серьезное падение выручки, банку необходимо их поддерживать. И мы шли навстречу, делали качественные и довольно глубокие реструктуризации, старались сильно не поднимать ставки даже в условиях удорожания денег для нас как для банка. За счет такого подхода мы смогли помочь нашим клиентам сохранить бизнес. Эта тактика точно будет продолжать действовать и в этом году. Мы не ставим цели бурного роста, потому что не ожидается и сильного роста экономики.

В текущем году мы будем преследовать три основные цели: удержание бизнеса наших клиентов при сохранении для себя оптимальной доходности, в том числе и за счет внутренней оптимизации, недопущение роста проблемной задолженности и небольшой рост кредитования по некоторым сегментам в части клиентов среднего бизнеса.

BG: Представители бизнеса жалуются, что получить финансирование сейчас очень сложно. На каких условиях вы готовы выдавать кредиты?

Р. Е.: Очевидно, что нет какой-то средней «единой» ставки, под которую все наши клиенты могут получить финансирование. Ведь в начале года ключевая ставка выросла, внешние рынки закрылись, а деньги стали стоить дороже. При этом если смотреть наш кредитный портфель, то для подавляющего большинства наших клиентов мы не поднимали ставку на ту величину процентных пунктов, на которую выросла ключевая ставка. Ставки, конечно, были пересмотрены в сторону увеличения, но не так значительно.

Если говорить об одобрении кредитов, то в 2015 году подавляющее большинство поданных заявок на пополнение оборотного капитала мы удовлетворили, а заявок на финансирование инвестпроектов и тем более стартапов сейчас очень мало. Если клиент просит деньги на новый проект в рамках уже существующего бизнеса, то по таким заявкам сегодня мы более тщательно рассматриваем и анализируем риски. Иногда бывает так, что на этапе нашей оценки мы объясняем клиенту, какие дополнительные риски ждут проект, и он понимает, что сейчас его реализовывать не нужно, и сам отказывается либо переносит сроки реализации.

Поэтому нельзя говорить, что получить кредит сейчас сложно всем. Повторюсь, в прошлом году мы удовлетворили большинство поданных заявок на конкурентных рыночных условиях. В таком же ключе мы продолжим свою работу и в 2016 году.

BG: Расскажите, с компаниями каких отраслей вы работаете? Каковы их доли в вашем кредитном портфеле?