«РАЗМЕР ОПЕРАЦИОННОГО ДОХОДА — ЭТО ОТРАЖЕНИЕ КЛИЕНТСКОЙ БАЗЫ БАНКА»

ЗАМЕСТИТЕЛЬ РУКОВОДИТЕЛЯ СЕВЕРО-ЗАПАДНОГО РЕГИОНАЛЬНОГО ЦЕНТРА ВТБ — СТАРШИЙ ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ РУСЛАН ЕРЕМЕНКО В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ BG ЮЛИИ ЧАЮН РАССКАЗАЛ О ТОМ, КАКИМ БЫЛ 2016 ГОД ДЛЯ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА, КАК ИЗ-ЗА СОКРАЩЕНИЯ МАРЖИНАЛЬНОСТИ МЕНЯЮТСЯ БИЗНЕС-СТРАТЕГИИ БАНКОВ, А ТАКЖЕ О ТОЧКАХ РОСТА ДЛЯ СЗРЦ ВТБ И О ПРЕИМУЩЕСТВАХ ОБЪЕДИНЕНИЯ ВТБ И ВТБ24.

BUSINESS GUIDE: Был ли 2016 год хуже для финансового сектора, чем 2015-й?

РУСЛАН ЕРЕМЕНКО: Я бы не давал оценок «лучше» или «хуже»: прошлый год просто был несколько иной. И первое, с чего я бы начал, это с основного события на финансовом рынке — снижения ключевой ставки регулятором, которое естественным образом повлекло за собой общее снижение ставок по кредитам. В 2015 году ставки были практически неподъемными для бизнеса в условиях значительного сжатия рынка. Если смотреть на эту ситуацию с позиции банков, то, безусловно, у них начала сокращаться маржа. И это, в свою очередь, породило новую тенденцию — банки стали заниматься транзакционным бизнесом, делать ставку на безрисковые доходы, формировать свою пассивную базу. Здесь, кстати, мы очень хорошо выглядим на фоне рынка и Петербурга и СЗФО в целом. В 2016 году объем пассивов СЗРЦ значительно превысил кредитный портфель, что позволило нам снизить риск и заработать именно доходы от средств до востребования и от срочного размещения. Что касается цифр, то объем кредитного портфеля по итогам года составил около 250 млрд рублей, объем пассивов — около 300 млрд рублей.

BG: Как у вас изменились отношения с клиентами в этом году?

Р. Е.: По сравнению с 2015 годом кардинальных изменений нет. Однако повышается уровень требований к залоговому обеспечению. Каждый год, как показывает рынок, все с большим трудом удается реализовывать залоги по тем кредитам, которые, к сожалению, попадают в проблемную плоскость, и зачастую их стоимость может быть ниже проведенной на момент сделки независимой оценки. Это связано с тем, что рынок демонстрирует удешевление стоимости залога, особенно если он не очень ликвиден, допустим, не является недвижимостью класса А или В. Сейчас абсолютно все банки без исключения требовательны к залоговому обеспечению. Если это инвестпроекты, то требуется собственное участие, если это пополнение оборотных средств, то важны сроки, которые отражают оборачиваемость бизнеса. Сроки кредита должны соответствовать бизнесу клиента: банки неохотно дают деньги в долг на три-пять лет, если проект имеет стандартную полугодовую или годовую оборачиваемость. Но если производственный цикл долгий и, соответственно, срок реализации готового продукта небыстрый, то кредит вполне может быть предоставлен и на пять-семь, и даже до десяти лет. Кредитный продукт стал более индивидуальным и адаптированным к бизнесу компании-заемщика.

АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

BG: На какие цели клиенты берут кредиты?

Р. Е.: Основное — это пополнение оборотных средств. Но инвестиционных проектов тоже прибавилось, и в первую очередь это касается экспортеров, а также отраслей импортозамещения. Речь идет о сельском хозяйстве. И мы в прошлом году расширили свое присутствие в этом направлении на рынках в Ленинградской, Калининградской, Кировской областях. Также это касается фармацевтики. Говоря о перспективных направлениях, можно отметить и рыбную отрасль: ведущие рыболовецкие компании Мурманска, Петербурга, Калининграда, Архангельска и НАО выступили в качестве заказчиков строительства траулеров, которые уже заложены на судостроительных заводах. И что особенно приятно — и заказчики, и подрядчики являются нашими клиентами. Также стоит отдельно выделить проекты в оборонной промышленности. Заработал закон о гособоронзаказе, который обязал все предприятия, участвующие в цепочке госзаказа, открыть спецсчета среди аккредитованных банков. Естественно, ВТБ в их числе и, несомненно, один из лидеров. Этот сектор хорош тем, что здесь нет проблемной и просроченной задолженности, хорошая платежеспособность и исполнение государственного оборонного заказа и контрактов, что отражает наши стратегические цели.

BG: А как обстоят дела с девелоперами?

Р. Е.: В Петербурге все достаточно позитивно. Мы работаем с устойчивыми компаниями, являющимися самыми мощными на строительном рынке и обладающими большими портфелями объектов. К примеру, мы сотрудничаем с «Петербургской недвижимостью» и Setl Group, RBI, группой KBC, «Росстройинвестом», работаем с проектами коммерческой недвижимости компании «Империя» и многими другими. По всем ним нет просроченной задолженности, и это хороший показатель. Девелоперы занимают около 20% нашего кредитного портфеля.

BG: Инвестпроекты из какой сферы бизнеса являются сейчас наиболее рискованными для кредитования?

Р. Е.: Понимаете, нет такой сферы, которая при ее финансировании не формировала бы риски для банка. Я считаю, что целесообразнее смотреть на проект, чем на отрасль, оценивать сам проект, бизнес-опыт его бенефициаров, сроки реализации, сроки погашения, доходность компании-заемщика и многое другое. Также обязательно делать стресс-тестирование бизнес-проекта, и это все зачастую не зависит от отрасли. Неправильно посчитанный инвестпроект, который не имеет задела, не прошел стресс-тестирование банка, будь он даже в самой востребованной отрасли, связанной с самым ликвидным спросом, может оказаться неуспешным. И такие примеры, к сожалению, известны на рынке.

BG: Что у вас сейчас происходит с просрочкой?

Р. Е.: В среднем просроченная задолженность составляет около 5%, и это для нашего баланса вполне приемлемая цифра. Просрочка находится на уровне, который достаточен для того, чтобы бизнес СЗРЦ ВТБ был устойчивым. При этом хочу отме-