

# МЫ ПОДДЕРЖИВАЕМ ОСНОВНЫЕ ДЛЯ РЕГИОНА ОТРАСЛИ

**ВОЛГО-ВЯТСКИЙ БАНК СБЕРБАНКА РОССИИ ДАВНО И ПЛОТНО СОТРУДНИЧАЕТ С РЕГИОНАМИ КАК С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ПОДДЕРЖКИ БЮДЖЕТОВ, ТАК И В ПЛАНЕ ФИНАНСИРОВАНИЯ КРУПНЕЙШИХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ. НА ТЕРРИТОРИИ ПРИВОЛЖСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА В ЗОНУ ЕГО ОТВЕТСТВЕННОСТИ ВХОДЯТ НИЖЕГОРОДСКАЯ И КИРОВСКАЯ ОБЛАСТИ, РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН, МАРИЙ ЭЛ, ЧУВАШИЯ И МОРДОВИЯ. ОБ ОСОБЕННОСТЯХ РАБОТЫ БАНКА В РАЗНЫХ СУБЪЕКТАХ РАССКАЗЫВАЕТ ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ВОЛГО-ВЯТСКОГО БАНКА СЕРГЕЙ МАЛЬЦЕВ.**

— Сергей Александрович, давайте начнем разговор о сотрудничестве банка с регионами. В декабре президент Сбербанка РФ Герман Греф побывал в Татарстане, где подписал ряд соглашений. Это значит, что ваше сотрудничество с республикой выходит на новый уровень?

— Отношения Волго-Вятского банка (ВВБ) и Татарстана развиваются как в области кредитования крупнейших республиканских предприятий, так и в области сотрудничества с правительством региона. В 2013 году головное отделение «Банк Татарстан» преодолел рубеж в 100 млрд руб. по объему корпоративного кредитного портфеля и заняло первое место в банковской системе Татарстана по кредитованию юридических лиц республики. Мы сохраняем лидерские позиции и по объему налоговых платежей в бюджет республики, которые уже превысили 1,3 млрд руб.

В этом году наше сотрудничество начало развиваться в новых сферах — в Татарстане мы открыли первый офис для обслуживания иностранных клиентов — International desk. Вы знаете, что Сбербанк за последние несколько лет превратился в международный банк. Сегодня мы представлены в 22 странах, у нас более 10 млн клиентов за пределами России, а зарубежные активы составляют более 12% от совокупных активов. В том числе в прошлом году благодаря покупке одного из крупнейших банков Турции DenizBank мы смогли выйти на рынок этой страны. И Татарстан стал первым регионом, где мы подписали соглашение о сотрудничестве с предприятиями-резидентами Турецкой Республики. Это значит, что мы сможем оказывать полный комплекс банковских услуг турецким компаниями в России. Эти компании получают специальные предложения по финансированию на тех условиях и по тем принципам, к которым привыкли европейские компании. У них появляется возможность проводить финансовые операции как в рублях, так и в иностранной валюте, пользоваться синдицированными кредитами, управлять краткосрочной ликвидностью. Кроме того, у наших турецких партнеров есть возможность получить зарплатные карты Сбербанка, снимать средства, расплачиваться картой как в России, так и в Турции. Этот продукт стирает границы между странами.

— Такой формат обслуживания возможен только для турецких резидентов в Татарстане?

— С Турцией мы это сделали немного раньше, но в следующем году, уже в январе, этот проект будет реализован и с другими странами, в первую очередь с Восточной Европой — в Словении и Чехии, далее — в Центральной и Западной Европе. Сегодня Волго-Вятский банк готов оказывать поддержку иностранным компаниям во всех регионах, которые входят в зону нашей ответственности.

В этом году Сбербанк выделил подразделение Sberbank CIB из корпоративного бизнеса, в данном сегменте обслуживаются предприятия с выручкой свыше 15 млрд руб. в России и за рубежом. За год наш кредитный портфель в данном сегменте вырос более чем на 40 млрд руб., а количество обслуживаемых предприятий приближается к 300. Подразделения Sberbank CIB у нас присутствуют в Нижегородской области и в Республике Татарстан, организуя работу Сбербанка с филиалами наших крупнейших клиентов по всему миру.

— Как развиваются отношения ВВБ и других регионов округа?

— У нас везде конструктивные отношения с властями, и мы везде поддерживаем как бюджеты, так и крупные проекты, которые реализуются на этих территориях. Во многих городах округа у нас действуют специальные программы для госслужащих и бюджетников: для этих владельцев зарплатных карт Сбербанка мы предоставляем специальные условия выдачи ипотечных кредитов. Также с региональными властями мы реализуем совместные проекты. Например, в Кировской области и республике Татарстан через терминалы Сбербанка возможно пополнение баланса электронного проездного билета. В Нижегородской области у нас профинансировано большое количество проектов, связанных со строительством жилья и развитием транспортной инфраструктуры, в том числе с участием компании «Сбербанк Лизинг». Со всеми регионами разработана «дорожная карта» по финансированию инфраструктурных проектов (школы, дороги, спортивные сооружения, в частности связанные с проведением чемпионата мира), и для нас — это приоритетное направление. Мы финансировали ряд организаций, которые работали в Татарстане во время подготовки региона к Универсиаде, к такому же сотрудничеству мы готовы и в рамках проведения чемпионата мира по футболу. Кроме того, в формате партнерства мы поддерживаем спорт, занимаемся благотворительной деятельностью.

— Отраслевая специфика регионов отражается на работе банка?

— Структура валового регионального продукта серьезно отражается на структуре портфеля банка в том или ином регионе. Например, в традиционно сильных промышленных регионах — Татарстане и Нижегородской области в нашем портфеле доминируют кредиты, выданные машиностроительным, металлургическим предприятиям, компаниям, работающим в сфере энергетики, судостроения. Если говорить о Мордовии и Чувашии, то там мы финансируем преимущественно проекты в области сельского хозяйства, производства продуктов питания. Вообще, мы стараемся поддерживать основные для региона отрасли.

Кроме того, на работе банка отражается и специфика развития региона. Мы по-разному распределяем наши ресурсы и выстраиваем модель работы в зависимости от того, обладает ли субъект явно выраженным моногородом — как, например, Саранск в Мордовии, или имеет несколько крупных центров, таких как Дзержинск и Бор в Нижегородской области, Набережные Челны, Елабуга в Татарстане.

Можно отметить и то, что каждый регион имеет свои особенности, касающиеся работы с физическими лицами. Например, в Мордовии население традиционно предпочитает вкладывать деньги, а не брать кредиты. А в Нижегородской области жители, напротив, активно кредитуются.



ФОТО: СБЕРБАНК РОССИИ / РЕАЛМА

## СО ВСЕМИ РЕГИОНАМИ ВОЛГО-ВЯТСКИЙ БАНК РАЗРАБОТАЛ «ДОРОЖНУЮ КАРТУ» ПО ФИНАНСИРОВАНИЮ ИНФРАСТРУКТУРНЫХ ПРОЕКТОВ, И ДЛЯ НАС — ЭТО ПРИОРИТЕТНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ РАБОТЫ

— Если говорить о сотрудничестве банка с крупнейшими региональными предприятиями, какие контракты уходящего года вы бы отметили?

— Очень много проектов мы профинансировали в Татарстане. В декабре Сбербанк и КАМАЗ заключили соглашение о стратегическом сотрудничестве, которое предусматривает, в частности, размещение облигационных займов и кредитование всей группы компаний в 2014–2016 годах. Сбербанк выступил организатором облигационного займа для финансирования инвестиционной программы КАМАЗа на общую сумму 35 млрд руб. Также мы запланировали реализацию корпоративной программы льготного ипотечного кредитования для сотрудников предприятия, в рамках которой планируем выдать до 3 000 новых ипотечных кредитов.

Еще одно соглашение КАМАЗ заключил с ЗАО «Сбербанк Лизинг». Компании будут разрабатывать совместные программы продвижения транспортных средств через лизинговые инструменты.

В 2013 году мы существенно расширили свое сотрудничество с «Группой ГАЗ», в том числе финансировали несколько крупных проектов компании по поставке автобусов для нужд г.Москвы и Сочи. На территории Автозаводского района для сотрудников «ГАЗ» у нас построена целая цепочка новых офисов, начиная от мини-офиса у проходной предприятия, заканчивая новым офисом «Сбербанк Первый» на ул. Новикова Прибоя.

В Нижегородской области одним из наших давних партнеров является завод «Красное Сормово». Мы сотрудничаем с 2000 года по разным направлениям, неоднократно предоставляли заводу кредиты, а в сентя-

бре этого года на Северной проходной предприятия открылся мини-офис Сбербанка. В Нижегородской области это пока единственный офис такого формата. При этом сотрудникам «Красного Сормова» доступны сервисы востребованные банковские услуги — снятие и перевод средств, подача заявки и оформление кредита. В Нижнем Новгороде мы также являемся финансовым партнером строительных компаний. Например, в 2013 году с участием Волго-Вятского банка группа компаний «Столица Нижний» ввела в эксплуатацию торговый центр «Седьмое небо». Еще один пример — финансирование биохимического холдинга «Оргхим».

В ноябре мы открыли невозобновляемую кредитную линию ОАО «Территориальная генерирующая компания-6» (ТГК-6) для финансирования реконструкции Владимирской ТЭЦ. Размер кредитного лимита — 6,5 млрд руб., срок кредитования — 10 лет. По проекту на Владимирской ТЭЦ планируется установить современную парогазовую установку мощностью 230 МВт.

В Республике Чувашия нашими партнерами стали сразу несколько компаний. На финансирование строительства ЗАО «ТУС» микрорайона «Университетский-2» в Чебоксарах банк предоставил 1,6 млрд руб., а для строительства кирпичного завода «Траковская керамика» — 800 млн руб. Кредитные линии для модернизации производства были открыты для агрохолдинга «Юрма», специализирующегося на производстве мяса птицы и яиц, и компании «Элинокс» (ОАО «Чувашторгтехника»). В целом в экономику этого региона в 2013 году мы инвестировали 15 млрд руб.

В Мордовии мы продолжаем сотрудничество с одним из крупнейших налогоплательщиков республики —

ОАО «Рузхиммаш». Мы партнеры с 2003 года. И по-прежнему мы остаемся партнерами мордовской группы компаний «Талина» и кондитерской фабрики «Ламзурь». Благодаря нашему сотрудничеству предприятие смогло модернизировать действующие производства и запустить новое.

В Марий Эл мы профинансировали развитие крупного свиноводческого комплекса — Йошкар-Олинский мясокомбинат, который включает в себя несколько предприятий с замкнутым производственным циклом: от выращивания животных до переработки мяса и реализации конечной продукции потребителей.

— Какие тенденции в кредитовании крупного бизнеса в регионах вы могли бы отметить?

— Сегодня мы видим рост спроса на кредитные продукты со стороны предприятий, занимающихся выполнением госзаказов в сфере машиностроения, оборонно-промышленного комплекса (ОПК). К слову, кредитный портфель предприятий ОПК, являющихся клиентами Волго-Вятского банка, а мы обслуживаем 130 таких компаний, за последний год вырос более чем на 50% — с 21 млрд руб. до 35 млрд руб. (по состоянию на середину декабря 2013 года). Портфель гарантийных операций по этому сегменту за 10 месяцев текущего года увеличился в четыре раза — с 3,3 млрд руб. до 14 млрд руб.

Также высокий уровень спроса на кредиты уже несколько лет демонстрирует строительная отрасль. В этом году мы связываем востребованность кредитования с проведением Универсиады в Казани, где строительство крупных объектов подстегнуло строительный рынок округа в целом. Мы также видим рост спроса на строительство жилья и торговой недвижимости.

И я бы хотел отметить, что показатели по кредитованию малого и среднего бизнеса (МСБ) растут опережающими темпами. На мой взгляд, это связано и с тем, что ближе становятся банки. Раньше условия вхождения малого бизнеса в банк были достаточно сложными, но за последние три года барьеров стало значительно меньше, а возможностей для развития больше. У нас есть специальные программы, которые позволяют начать бизнес практически с нуля. И недавно появился новый продукт — «Лига бизнеса», который позволяет получить беззалоговый кредит под 14,5% годовых.

— Какими в целом будут показатели банка по объему кредитования на конец года?

— Общий объем всех выданных кредитов ВВБ в 2013 году будет на 35% больше, чем в 2012-м. По объемам кредитования МСБ мы приросли на 35%, крупного бизнеса — на 30%. На конец года мы планируем, что наш кредитный портфель превысит 405 млрд руб.

— По вашим прогнозам, какими будут темпы кредитования крупного бизнеса в ближайшие несколько лет?

— Бурного роста кредитования мы не ждем. По нашим оценкам, темпы роста будут ниже показателей этого года. В перспективе мы ожидаем, что крупный бизнес все чаще будет использовать альтернативные источники финансирования — облигационные займы, софинансирование, IPO. В этом случае банки будут выступать в качестве посредников при проведении подобных операций.

— Сегодня много говорят о стагнации экономики и новом витке кризиса. Это не помешает вашим планам?

— По-моему, «мода» на разговоры о кризисе не проходит с 2008 года. Мы постоянно ждем проблем то в США, то в Европе, то в Китае. Нужно понимать, что мы находимся в состоянии экономической нестабильности, и в этой ситуации нужно думать и говорить о том, что делать, чтобы мы могли развиваться, как минимизировать риски и за счет каких отраслей мы можем получить конкурентные преимущества, как поддержать бизнес — особенно малый и микро.

— В уходящем году происходили ли какие-то изменения в работе банка, которые отразились на его деятельности в регионах?

— В этом году мы провели большую реорганизацию и уменьшили количество банковских отделений. В основном это происходило за счет объединения нескольких отделений в одно крупное, и на местах отделений мы организовали структурные подразделения. Крупные структуры у нас остались в таких значимых городах как, например, Дзержинск, Елабуга, Арзамас, Нижнекамск. А в городах с населением около 15–20 тыс. человек, например, таких как Лукоянов, у нас остались более «тонкие» подразделения. Но то, что мы сократили количество крупных офисов, не значит, что это негативно сказалось на обслуживании клиентов. Напротив, проведенная оптимизация позволила нам централизовать ряд основных функций и значительно снизить расходы на проведение операций. Мы переходим на централизованную IT-платформу. Это автоматизирует работу банка и позволяет удаленно обслуживать большее количество клиентов. Но в то же время мы увеличили количество наших фронт-работников — специалистов по обслуживанию частных клиентов и корпоративных клиентов, менеджеров по продажам и по ипотечному кредитованию.

— А как коррелирует увеличение количества фронт-работников со стратегией развития Сбербанка до 2018 года, в которой прописано сокращение персонала?

— Сокращение банковского персонала будет происходить достаточно гармонично за счет естественного выбытия наших сотрудников на пенсию и существующей текучести персонала, продолжающих перевод операций в интернет по удаленным каналам обслуживания, в мобильный банк. Уже сегодня корпоративные клиенты Сбербанка в 80–90% случаев пользуются удаленными каналами обслуживания. Ежегодно мы замечаем, как постепенно от наличности отказываются торговые сети, как ежегодно растут объемы безналичного обслуживания наших частных и корпоративных клиентов. Проникновение банковских карт настолько велико, что, как правило, на одного человека приходится более чем одна банковская карта. Очевидно, что эти тенденции сохранятся, а значит задачи, прописанные в стратегии, соответствуют текущим тенденциям.