

«МЫ НАМЕРЕНЫ ОБСЛУЖИВАТЬ МИЛЛИОН КЛИЕНТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА К 2023 ГОДУ»

Малый и средний бизнес сильнее других пострадал от пандемии, однако за этот год большинство предприятий смогли адаптироваться к новой реальности. Какие продукты и услуги сегодня особенно актуальны для бизнеса, как банки учатся работать с самозанятыми и насколько эффективными оказались меры господдержки, в интервью «Деньгам» рассказал руководитель департамента регионального корпоративного бизнеса, старший вице-президент ВТБ Руслан Еременко.



Как вы оцениваете ситуацию в сегменте малого и среднего бизнеса? Продолжает ли пандемия оказывать влияние на него и какое?

— В прошлом году основной удар пандемии пришелся на малый и средний бизнес. Этот сегмент наиболее чувствителен к кризисным явлениям, а с такими продолжительными ограничениями он столкнулся впервые. Сейчас предприятия гораздо лучше организованы в управленческих и технологических процессах, чем раньше, поэтому им удалось быстрее адаптироваться к новой реальности. К тому же помогли меры поддержки, которые правительство совместно с банками реализует и в этом году. Например, по программе ФОТ 3.0 ВТБ заключил соглашения на сумму более 13 млрд руб.

Сложная обстановка сохраняется в отраслях, где еще действуют ограничения. Это сфера развлечений, питания, организации мероприятий. Но динамика других сегментов внушает нам оптимизм. В этом году мы отмечаем рост кредитной активности: наш портфель вырос на 8%, превысив 1,54 трлн руб. В большей степени растут предприятия металлургии и горнодобывающей (+37% объема кредитного портфеля с начала года), химической промышленности (+22%), строительного сектора (+22%). Улучшились показатели машиностроения, пищевой промышленности и сельского хозяйства, сферы транспорта и инфраструктуры. Важно, что на фоне изменений ключевой ставки регулятором мы не повышали цены на кредиты для бизнеса, сохраняя их одними из самых низких на рынке — от 8% годовых.

— Изменилась ли за последний год структура кредитного портфеля СМБ?

— Принципиально не изменилась. Традиционно высока доля торговли (более 21%), недвижимости (более 24%), предприятий пищевой промышленности и сельского хозяйства (порядка 20%). Это все динамичные сферы экономики.

В прошлом году клиенты сэкономили ресурсы, все внимание было направлено на оперативную деятельность. В этом году мы уже видим рост интереса к инвестиционному кредитованию (портфель инвесткредитов растет аналогично кредитному портфелю в целом), что также говорит о том, что бизнес окреп.

— Вносил ли ВТБ какие-то корректировки в стратегию работы с клиентами среднего и малого бизнеса в связи с пандемией?

— Сегодня банкам особенно важно сфокусироваться на персональных отношениях с клиентами, в выгодных условиях сделок и технологичности. В этом и состоит наша стратегия. Мы модернизируем модель классического провайдера финансовых услуг и создаем удобную цифровую среду для бизнеса, обеспечивая профессиональную экспертизу во всех сопутствующих сферах: от бухгалтерии и налогового учета до помощи в логистике, маркетинге и других направлениях.

Мы чувствуем, что конкуренция в сегменте среднего и малого бизнеса усилилась, хотя общее количество клиентов на рынке практически не меняется. На этом фоне клиентская база ВТБ выросла почти на 20% с начала года. Сегодня свой бизнес с нами ведут более 750 тыс. предпринимателей, а к 2023 году мы намерены обслуживать уже более 1 млн клиентов среднего и малого бизнеса.

— Цифровые каналы — это ключевое поле конкуренции в сегменте СМБ сегодня?

— Цифровые каналы становятся одним из конкурентных направлений, они существенно сокращают время на оформление банковских услуг. Мы хотим обеспечить цифровую доступность 100% продуктов и услуг на горизонте 2022 года. За последний год в ВТБ появились удаленная регистрация бизнеса и дистанционное резервирование расчетного счета. Раньше для его открытия надо было идти в отделение, потом ждать результатов проверки и т. д. Сейчас предприниматели могут все оформить через личный кабинет на сайте банка — это занимает не более пяти минут. Мы перевели расчетные операции в онлайн, выпускаем виртуальные бизнес-карты, представили цифровые продукты и сервисы, новые услуги для торгово-сервисных предприятий и компаний—участников ВЭД.

— Как вы оцениваете перспективы перехода физических лиц в статус самозанятых? Интересна ли вам работа с этим сегментом?

— Мы ожидаем, что число самозанятых будет активно расти. ФНС и Росстат ожидают увидеть около 7,7 млн самозанятых к концу 2025 года, притом что сейчас их всего 2,4 млн. Учитывая, что весь рынок СМБ в России сегодня — это до 6,5 млн юридических лиц, сегмент самозанятых становится для нас интересным и очень перспективным в рамках роста клиентской базы. Поэтому мы предло-



ПРЕСС-СЛУЖБА ВТБ

жили клиентам понятный, прозрачный, комфортный и бесшовный вход в банк. Мы запустили сервис, через который они могут дистанционно оформить постановку на учет в ФНС по специальному налоговому режиму. Будем открывать для них все партнерские сервисы, которые у нас есть. Клиенты смогут воспользоваться кредитной линейкой, которая обычно доступна физическим лицам. Следующим шагом будет создание специализированных продуктов на стыке предпринимательства и розничного обслуживания. И второе направление — это сам сервис и продажи. Нам важно, чтобы предприниматели могли совершать операции как в сети отделений, так и в цифровых каналах. Планируем, что нашими клиентами станут сотни тысяч самозанятых.

— Недавно была запущена кредитная программа Ростуризма по развитию инвестиционных проектов в туристической отрасли России. Участвует ли ВТБ в программе и как вы оцениваете потенциал отрасли?

— У нас большой опыт работы с туристическими проектами: кредитный портфель в сегменте гостиничного бизнеса превышает 60 млрд руб., и мы в числе первых банков присоединились к программе Ростуризма. Несмотря на то что пандемия обнажила трудности на этом рынке, благодаря новой программе в России будут развиваться крупные туристические кластеры, качественная инфраструктура для отдыхающих. Разработанный механизм финансирования эффективен и привлекателен для инвесторов. Уже сегодня мы получили заявки на 100 млрд руб., клиенты начали направлять их еще на предварительном этапе. Уверен, что эта программа станет одним из успешных примеров поддержки бизнеса во время пандемии ●