



Аспирант СОГУ
Ф.В. Галазова

Механизмы оптимизации системы корпоративных займов

Ф.В. Галазова

В современных условиях хозяйствования предприятия испытывают дефицит собственных оборотных средств, поэтому одной из главных задач их финансовых служб считается получение средств на финансирование оборотных активов, необходимых для бесперебойного осуществления текущей деятельности, или под перспективные проекты по модернизации и техническому перевооружению производственно-технологического процесса.

Какая бы модель инвестирования деятельности хозяйствующих субъектов не применялась (государственное инвестирование, осуществляемое самими предприятиями или финансовыми посредниками), центральную роль в его финансовом механизме играет банковская система. Это связано с тем, что большая часть средств из перечисленных выше источников, прежде чем будет инвестирована в экономику, попадет в банк, и лишь после того как его руководство примет решение, средства могут оказаться инвестированными в конкретные предприятия.

Сегодня банк оказывает кредитную поддержку предприятиям реального сектора экономики не только в части кредитования оборотного капитала, но и в инвестиционных проектах, связанных с реконструкцией производства и его техническим перевооружением. Преимущество отдается клиентам, использующим наиболее полный спектр услуг, предоставляемый банком (расчетно-кассовое обслуживание, инкассация, конверсионные сделки и прочее). Эта хорошо отработанная схема заключается в сложном механизме взаимодействия кредитных потоков: например, кредитование строительных компаний, их поставщиков и населения для покупки жилья. Кредиты предприятиям промышленного комплекса предоставляются в основном на приобретение оборудования, что позволяет увеличивать объемы производства, расширять ассортимент и качество продукции, выпускаемой как на внутренний, так и на внешний рынки. Большое распространение получило кредитование лизинговых компаний. Кредиты предприятиям реального сектора экономики в основном предоставляются на срок не более 1 года и направляются на техническое перевооружение и увеличение оборотного капитала. Большим спросом

пользуется краткосрочное кредитование расчетного счета («овердрафт») сроком до 30 дней, позволяющее бесперебойно оплачивать и получать сырье и материалы для поддержания запланированных объемов производства. Банк предоставляет данную услугу в объемах до 40% от среднемесячных поступлений на кредитный расчетный счет и на срок до 30 дней, что очень удобно для промышленных предприятий, у которых оборачиваемость средств более длительная, чем в торговле.

Однако не все хозяйствующие субъекты имеют беспрепятственный доступ к кредитным средствам. Можно выделить несколько основных причин, препятствующих расширению объемов кредитования предприятий реального сектора экономики, характерных для банков. Первая и главная – наличие больших кредитных рисков. Банк является коммерческой организацией и несет ответственность за сохранность и доходность доверенных ему денежных средств клиентов, поэтому их размещение в кредитные вложения осуществляется при условии прибыльности кредитной операции и минимальном риске невозврата средств, что обеспечивается строгим соблюдением принципов кредитования – срочность, возвратность, платность, обеспеченность.

К сожалению, большинство промышленных предприятий на протяжении последних лет испытывают тяжелые финансовые затруднения, убытки от результатов их деятельности практически не снижаются. Недостаточная платежеспособность является одним из факторов, определяющих высокий уровень рисков при кредитовании таких предприятий. К тому же налоговое бремя зачастую заставляет предприятия вести «двойную» бухгалтерию, что не позволяет банку правильно оценить его финансовое положение и адекватно рассчитать уровень кредитного риска банка. Бывают и такие случаи, когда официальные финансовые результаты деятельности, будучи заниженными в разы и даже в десятки раз, не позволяют банку предоставить запрашиваемый и реально необходимый клиенту объем кредитных средств [6]. Жесткие требования ЦБ, предъявляемые к оценке финансового положения заемщика, и заложенные в основу классификации при

создании резерва на возможные потери по ссудам делают для банка невыгодным оказание финансовой поддержки значительному числу предприятий, стратегически важных для развития экономики.

Экономический анализ деятельности клиента должен осуществляться банком постоянно, начиная с первого этапа – подготовки к заключению договора на обслуживание клиента. При рассмотрении банком вопроса о возможности предоставления кредита особенно глубоким должен быть экономический анализ (анализ кредитоспособности). Это позволит предотвратить неоправданные с точки зрения денежного обращения и народного хозяйства кредитные вложения, их структурные сдвиги, обеспечить своевременный и полный возврат ссуд, что имеет важное значение для повышения эффективности использования материальных и денежных ресурсов.

Вторая, не менее важная причина, – ограниченность ресурсной базы банка. Важной причиной низкой кредитной активности банка в соответствии с потребностями рынка является отсутствие долгосрочных привлеченных ресурсов, что связано, прежде всего, с низким уровнем доверия к коммерческим банкам и государству со стороны кредиторов и вкладчиков. Для предоставления долгосрочных кредитов банку приходится привлекать ресурсы, плата за которые не позволяет установить клиенту-заемщику реальную процентную ставку за пользование кредитом. Эта проблема касается не абсолютно всех банков. Есть небольшая категория лидирующих на банковском рынке России кредитных учреждений, имеющих собственную ресурсную базу, однако количество их невелико, и в большинстве своем процентные ставки по кредитам высоки.

Третья причина – наличие других, менее рискованных источников формирования доходов, – валютнообменные, расчетные операции, операции на рынке корпоративных и государственных ценных бумаг. Следует учитывать, что данные активные операции являются наиболее доходными, тем более что они осуществляются на краткосрочной основе. Банк, как любая коммерческая организация, будет зарабатывать на тех операциях, которые приносят наибольшую прибыль.

Однако кредитная политика любого банка направлена на получение максимальных доходов, которые можно получить в первую очередь от кредитования финансово-устойчивых предприятий реального сектора экономики, способных производить конкурентоспособную продукцию и освоивших рыночные механизмы управления.

Основу кредитного портфеля корпоративных клиентов российских банков по-прежнему составляют вложения в базовые отрасли экономики (в соответствии с классификацией Федеральной службы государственной статистики это: промышленность, сельское хозяйство, строительство, транспорт, торговля и общественное питание), представляющие от 70 до 90 % ссудного портфеля юридических лиц. Темпы роста кредитного портфеля корпоративных клиентов и кредитного портфеля, предоставленного предприятиям базовых отраслей экономики, значительно опережают

темпы роста экономики страны. Сохранение указанной тенденции в ближайшее время позволит увеличить долю кредитов нефинансового сектора в ВВП страны [7].

Более эффективным методом работы по активным операциям могла бы стать интенсивная клиентская политика, направленная на расширение операций с ведущими компаниями, которые, вполне вероятно, и не так остро нуждаются в услугах банка. При этом банк может инициировать и обосновывать для клиента необходимость предоставления ему тех или иных услуг. Такая практика сняла бы многие вопросы обеспечения рисков по конкретным продуктам и эффективность операций в основном зависела бы от общих перспектив развития бизнеса клиента и качества его взаимоотношений с банком. Российские банки вынуждены вести острую конкурентную борьбу за укрепление своих позиций на финансовом рынке, а особенно за право обслуживания наиболее перспективных российских компаний. «Интересы банка – это интересы его клиентов». Сегодня такое заявление можно увидеть в рекламе большинства банков на страницах газет и журналов. Очевидно, такой подход является оправданным. Однако на практике часто оказывается, что основным вопросом клиентской политики банка, особенно в том, что касается обслуживания долгосрочных инвестиционных потребностей клиентов, является нахождение компромисса между интересами банка и интересами клиентов. Вопрос о том, как максимально соотнести интересы банка и его ведущих клиентов, часто остается нерешенным. Между тем, стабильность клиентской базы банка и его способность привлекать новых перспективных клиентов являются определяющими факторами стабильности развития банка в долгосрочной перспективе.

Практика показывает, что наиболее успешно развивается бизнес тех банков, которые сумели создать систему комплексного и льготного обслуживания ведущих клиентов с ориентацией на общую доходность, которую приносят их операции. Это позволяет гибко подходить к работе с крупными клиентами, в частности, устанавливать индивидуальные тарифы по услугам банка.

Центральный вопрос при работе с крупными предприятиями – финансирование инвестиционных программ, предполагающих предоставление кредитов и вложение средств в уставной капитал. Также важным аспектом обслуживания инвестиционных программ является способность быстро и комплексно предлагать клиенту новые продукты в области проектного финансирования, например, связанные с организацией выпусков ценных бумаг и созданием системы экспортного страхования, фондированием. Помимо этого, комплексное обслуживание клиентов предполагает предоставление им целого ряда других банковских услуг, в частности кредитование оборотных средств, управление портфелем ценных бумаг, аккредитивные расчеты, конверсионные операции. Причем при проведении всех перечисленных операций должен присутствовать режим наибольшего благопри-

ятствования и корпоративное обслуживание должно тщательно координироваться в рамках единого направления деятельности банка.

От банка, обслуживающего крупные корпорации, в определенный момент могут понадобиться качественно новые услуги, к которым банк может оказаться не готов. Это новое качество определяется тем, что финансовая мощь корпорации может превысить потенциал банка – это особенно актуально в случае с российскими банками и корпорациями. Стремление же банка получить максимальный доход от операций с клиентами, используя более дорогие ресурсы или применяя высокие тарифы, может привести к перераспределению клиента на другой банк или к попыткам организовать альтернативные способы обслуживания своих операций без привлечения банка. Однако банк может сохранить клиента, создав новые перспективные виды операций. Например, если клиенту требуется большой объем финансирования, банк может выступить организатором инициированного кредитования. При финансировании операций компании за счет ее собственных средств и увеличении ее собственного капитала банк может выступить в качестве агента по размещению акций корпорации, что даст ему возможность дополнительно застраховаться от получения контроля над компанией другим банком.

Банк может содействовать компании и в привлечении стратегического инвестора путем проведения переговоров с ведущими международными финансовыми институтами, и в подготовке информационных меморандумов, и в оценке акций компании, и в согласовании других вопросов с использованием компетентных банковских специалистов.

В случае, когда банк становится равноправным партнером корпорации или просто агентом и организатором финансовых услуг, повышается риск утраты его контроля над клиентом, а также увеличивается мобильность клиента (он будет стремиться выбрать другой более крупный и развитый обслуживающий банк). В данном случае можно предложить несколько подходов, которые могут помочь банку остаться незаменимым для компании, даже если он незначителен по величине и уступает компании по финансовому потенциалу, причем без ущерба для интересов компании [3].

Важным направлением клиентской политики банка является реализация принципа «создание клиента»,

в том числе при работе с крупными предприятиями. Очевидно, банк заинтересован в повышении устойчивости рыночных позиций ведущих клиентов, увеличении спроса на их продукцию, то есть заинтересован во всех аспектах их деятельности, которые способны привести к росту выручки, а соответственно, и увеличить обороты, проводимые по счетам в банке. В силу этого банк может выступать с инициативой в части расширения операций клиента, модернизации производства. Особенно это касается ситуаций, когда банк наблюдает повышение активности конкурентов его клиента.

В настоящее время многие перспективные российские компании еще не накопили достаточного финансового потенциала, и при интенсивной финансовой поддержке одна из таких компаний в отрасли может достаточно легко выйти в лидеры, что обеспечит банку возврат вложенных средств и получение доходов от развития бизнеса с данным клиентом в будущем. Очевидно, выработка стратегии конкурентного поведения корпорации на рынке – одно из возможных направлений ее совместной работы с банком.

В целях повышения эффективности инвестиционного обслуживания клиентуры немаловажную роль играет также существующая в банке структура взаимодействия подразделений и разделение зон ответственности. Зачастую происходит так, что «продуктовые» подразделения, занимающиеся активными операциями, не имеют возможности расширить операции и повысить качество своих портфелей из-за отсутствия заявок от крупных клиентов. В то же время подразделения, ответственные за привлечение клиентуры, не могут заинтересовать потенциальных клиентов работой с банком, так как у них не налажено взаимодействие и обмен информацией с «продуктовыми» подразделениями.

Таким образом, актуальным вопросом клиентской политики банка является разработка стратегии комплексного развития отношений с крупными корпоративными клиентами, при реализации которой интересы банка в наибольшей степени соответствовали бы интересам клиента. Это особенно важно в долгосрочной перспективе, учитывая снижение значимости краткосрочных операций банков и обострение конкуренции на финансовом рынке.

Литература

1. *Алексащенко С., Лепетиков Д., Клепович А.* Развитие банковской системы: два года спустя после кризиса // *Банковский аналитический журнал.* 2001, № 01(68). С. 20–25.
2. *Егоров С.Е.* Тенденции развития Российских банков в начале нового века // *Банковский аналитический журнал.* 2001, №01(68). С. 5–11.
3. *Зайцева Н.В.* Оперативный анализ риска потери ликвидности в коммерческом банке // *Деньги и кредит.* 2000, № 2. С. 40–48.
4. *Захаров В.С.* Неплатежи и банковская система // *Бан-*

- ковский аналитический журнал. 2000, №4(59). С. 46–47.
5. *Иванов В.В.* Технология стратегического управления банковской ликвидностью. // *Банковский аналитический журнал.* 2000, № 5(60). С. 59–66.
6. *Кукурузова Н.В.* Проблемы кредитования предприятий реального сектора экономики универсальным коммерческим банком // *Вестник банковского дела.* 2001, №7. С. 13–16.
7. *Матовников М.Ю.* Об оценке эффективности российских банков как финансовых посредников // *Деньги и кредит.* 2000, №5. С. 27–34.