

## Корпоративное кредитование в отечественной банковской системе в условиях финансового кризиса

© 2010 Д.Г. Петросян  
зам. руководителя администрации  
президента КБ “Юниаструм Банк” (ООО)  
E-mail: zeldner@inecon.ru

Статья посвящена одной из актуальнейших тем на сегодняшний день - корпоративному кредитованию в отечественной банковской системе в условиях мирового финансового кризиса. Автор статьи в популярной форме рассматривает проблемы, с которыми сталкиваются кредитные организации в условиях экономического кризиса начиная с 2008 г., и дает рекомендации, каким образом необходимо решать задачи для совершенствования работы банков в направлении развития корпоративного кредитования.

*Ключевые слова:* корпоративное кредитование, банки, российская экономика, кризис, риски.

Современный экономический кризис и его последствия для российской системы кредитования вызывают настоятельную необходимость переосмысления, в частности, такой его составляющей, как корпоративное кредитование.

Решая проблемы перспективного размещения имеющихся свободных активов, коммерческие банки в нынешних условиях сталкиваются с большими трудностями осуществления крупных инвестиций в реальный сектор экономики. В самой деятельности банков на первый план выдвигаются проблемы, связанные с высокой долей риска таких вложений. Поэтому основой современных процессов финансирования капитальных вложений в экономику становится минимизация таких рисков с помощью использования надежных, максимально подконтрольных способов обеспечения возвратности вложений и осуществления контроля за деятельностью заемщиков, а также снижение полных информационных издержек, возникающих при реализации таких проектов.

Уровень просроченной задолженности - хороший индикатор здоровья банковской системы. На 1 февраля 2009 г., по данным Центрального банка Российской Федерации, он составлял 2,33% от всех кредитов. В условиях экономического кризиса просроченная задолженность российских банков быстро росла, за 2008 г. она увеличилась более чем в полтора раза<sup>1</sup>, при этом необходимо отметить, банки занижают ее реальный уровень, так как чем он выше, тем больше банкам приходится резервировать средств на возможные потери по кредитам. Это уменьшает капитал и может повлечь за собой отзыв лицензии.

Все сказанное отражается на рентабельности банковского бизнеса. Согласно данным, из обзора Банка России следует, что из 1078 кредит-

ных организаций по итогам третьего квартала 2009 г. убытки понесли 196, в 2008 г. - 92 банка из 1124.

Особенность банковского сектора заключается в том, что он не только наиболее уязвим для системных рисков, но и способен переносить кризисные явления на нефинансовый сектор. Помимо того, что банки сами по себе несут значительные системные риски, они также подвержены рискам, связанным с функционированием депозитной и платежно-расчетной системы страны. Однако большинство коммерческих банков имеет достаточно эффективный механизм аккумуляции сбережений частного сектора и их перевода в реальные инвестиции, в том числе и благодаря развитой филиальной сети.

Корпоративный бизнес был и остается для банков важным направлением банковской деятельности. Для устойчивого развития кредитных организаций необходимо постоянное внесение изменений в работу банка в направлении совершенствования кредитной политики. Для того чтобы у кредитной организации появились дополнительные конкурентные преимущества на рынке корпоративного кредитования, следует оптимизировать и максимально стандартизировать кредитный процесс, улучшить его автоматизацию. Для успешного развития банку также требуется усилить региональную и отраслевую экспертизы, для этого необходимо, чтобы у каждого филиала был свой куратор, который будет поддерживать постоянную связь с управляющими и кредитными сотрудниками банка, помогать филиалам в вопросах определения потенциала региона и отраслевого потенциала, решать конкретные вопросы по заемщикам, оказывать методическую поддержку.

Для потенциальных заемщиков кредитной организации сегодня важны три основных критерия продукта: цена, простота оформления и скорость получения кредита. Услуга кредитной организации, которая предоставляется в кратчайшие сроки, при минимуме оформляемых бумаг со стороны клиента имеет большой успех даже при высокой процентной ставке.

К концу 2009 г. активность банков на рынке корпоративного кредитования повысилась, все больше банков готовы предоставлять кредиты корпоративным клиентам. В данной ситуации крайне важно не потерять свои позиции, быть более оперативными, чем конкуренты, для этого необходимо постоянно отслеживать конъюнктуру рынка и анализировать возникающие как положительные, так и отрицательные тенденции.

Экономический кризис наложил свой отпечаток на всю деятельность банков. Кредитные организации несут значительные риски, связанные, в первую очередь, с кредитованием малого и среднего бизнеса, и вынуждены “замораживать” часть средств в фондах обязательного резервирования. В первую очередь, это результат отсутствия единых банковских информационных баз кредитоспособности клиентов, а также неопределенность ссуд, предоставляемых малому и частично среднему бизнесу (согласно нормативным актам, обеспечением ссуды является залог, который представители малого бизнеса часто не в состоянии предоставить, в то время как поручительство физического лица обеспечением не является и на суммы создаваемых банком резервов не влияет).

Банки заинтересованы в том, чтобы стоимость залогового имущества была определена правильно, для минимизации своих рисков. В этой связи важно, чтобы клиенты предоставляли банку отчеты о рыночной стоимости их имущества, составленные оценочными компаниями. К сожалению, нередко оценочная компания предлагает клиенту зависеть данные отчета или сам клиент просит об этом компанию, желая, чтобы его активы выглядели солиднее. В нынешней экономической ситуации, когда стоимость недвижимости падает, а ее владельцы не хотят с этим мириться, такие случаи становятся довольно частым явлением. В этих условиях банки обязаны более тщательно проверять предоставленные клиентами отчеты и параллельно проводить самостоятельную оценку имущества, определять справедливую стоимость предлагаемой в залог недвижимости, находить ту “золотую середину”, при которой были бы соблюдены интересы и клиента, и банка: клиент получил бы максимум средств под свое имущество, а банк был бы уве-

рен, что если возникнут проблемы, он, реализовав залог, вернет свои деньги.

Методы работы с проблемными корпоративными заемщиками - исходя из их правового статуса, организационной формы, отраслевых особенностей, имеющихся у них финансовых, административных и иных ресурсов - существенно отличаются от работы, проводимой при взыскании задолженности физических лиц. При этом действия банков должны быть соразмерны возникающим проблемам, и, не выходя за рамки действующего законодательства, они обязаны принять все возможные меры, чтобы защитить банк от убытков. В то же время корпоративные клиенты очень важны для банков, и поэтому банки стремятся сохранить с ними партнерские отношения.

Просроченной задолженности может и не быть, однако финансовое положение клиента, его намерения, действия, внутрикорпоративные и другие проблемы вызывают необходимость принять незамедлительные меры к досрочному взысканию всей суммы по кредиту, которая может возникнуть в любой момент. Оперативное реагирование крайне важно особенно сейчас, в условиях кризиса, когда внешние и внутренние проблемы клиента могут развиваться настолько стремительно, что промедление со стороны банка может заметно усложнить последующую работу с должником.

По нашему мнению, в современных условиях основными задачами кредитных организаций для дальнейшего развития корпоративного кредитования должны стать следующие направления:

- стимулирование клиентов к увеличению объемов сотрудничества с банками за счет организации комплексного обслуживания и различных тарифных схем;
- развитие филиальной сети с учетом потребностей субъектов малого и среднего бизнеса, увеличение количества специализированных точек продаж;
- внедрение современных технологий совершения банковских операций при обслуживании корпоративных заемщиков;
- использование современных информационных технологий для повышения информированности потенциальных клиентов о корпоративных продуктах кредитных организаций;
- активное взаимодействие с государственными структурами поддержки бизнеса и крупными компаниями по реализации совместных программ модернизации отраслей экономики;
- разработка новых кредитных продуктов и отраслевых схем.

Для развития операций корпоративного кредитования особое внимание следует уделять совершенствованию продуктового ряда кредитных организаций, направленному на удовлетворение потребностей клиентов, повышение уровня конкурентоспособности кредитных продуктов, оптимизацию внутрибанковских технологий с целью снижения внутренней стоимости кредитования.

В условиях экономического кризиса кредитным организациям необходимо осуществлять активное продвижение приоритетных услуг клиентам за счет формирования комплексных предложений и установления льготной цены на один из продуктов с целью стимулирования спроса на покупку комплекса услуг. В качестве дополнительных банковских продуктов, которые могут быть продвинуты клиентам в комплексном предложении услуг можно выделить: операции с векселями, услуги торгового эквайринга, корпоративные банковские карты, услуги инкассации.

Необходимо отметить, что при кредитовании предприятий - юридических лиц и индивидуальных предпринимателей - все клиенты, как правило, обслуживаются в кредитных организациях по стандартным тарифам: специальные тарифы в зависимости от сегмента и величины бизнеса для клиентов не утверждаются. Тарифы и процентные ставки ориентированы на самостоятельную окупаемость. Реализация такой системы в дальнейшем, несмотря на простоту и обеспечение самостоятельной эффективности по услугам, тем не менее, не учитывает специфичные потребности клиентов и объем реализуемых услуг конкретному клиенту. Поэтому в качестве совершенствования сложившейся системы кредитным организациям целесообразно поддерживать стандартные тарифы на конкурентном уровне в случае использования одного банковского продукта и стимулировать клиента использовать комплекс банковских продуктов посредством разработки различных тарифных схем, стремиться упрощать процедуру продажи продуктов банка и повышать скорость обслуживания.

Для практического решения поставленных задач, на наш взгляд, кредитным организациям необходимо:

- пересмотреть стандартные тарифы обслуживания в сторону увеличения при использовании клиентом только одного банковского продукта с учетом конкурентной среды и региональной специфики;
- установить градацию процентных ставок по суммам кредита с учетом структуры кредитного портфеля данной клиентской группы и тарифных планов банков-конкурентов;

- установить специальные (льготные) тарифы для малых клиентов - формирование пакетов услуг для стимулирования увеличения объемов сотрудничества с кредитными организациями. При этом, частично стоимость кредитных ресурсов можно снизить через субсидирование процентной ставки органами управления субъектов Российской Федерации. Большое значение для активизации сотрудничества имеет решение проблемы наличия ликвидного и достаточного обеспечения по кредитам посредством реализации программы по созданию и использованию Гарантийного фонда, предоставлению муниципального фонда, предоставлению муниципальных гарантий, через фонды поддержки малого предпринимательства. Обеспечение, недостающее до полного и своевременного исполнения обязательств заемщика по кредиту, кредитные организации принимают в виде муниципальной гарантии или простых векселей. Помимо этого, возможно предоставление администрацией гарантий за региональные банки, что позволяет увеличить лимиты их кредитования и, соответственно, положительно отражается на объеме финансовой поддержки, направляемой в регион.

Как показали уроки экономического кризиса, "размеры" заемщика для кредитной организации не имеют определяющего значения. Однако чем крупнее компания, бизнес которой оценивается не хуже, чем стабильный, тем больше степень свободы для выработки инструментов, покрывающих риски ее кредитора. Выбор этот может простирается от материальных активов, ценных бумаг, банковских гарантий до оборотов по счету от основной деятельности или денежных требований к понятным банку покупателям и заказчикам. Соответственно, чем меньше компания, тем меньше степеней свободы для выбора адекватного покрытия рисков и тем глубже приходится анализировать бизнес-процесс заемщика и окружающую его бизнес-среду, с тем большими проблемами приходится сталкиваться в поиске таких инструментов. Данный подход предполагает необходимость индивидуальной работы с каждым заемщиком, что достаточно трудоемко для кредитных организаций и требует от банковских служащих специальных и разносторонних знаний в различных отраслях, привлечения консультантов. Затраты на подобную индивидуальную работу либо превращают кредитование мелких заемщиков в нерентабельный бизнес, либо, будучи переложены на заемщика, делают невыгодным для самого заемщика кредитный проект, в котором он был заинтересован.

Положительным моментом в случае выдачи кредитов субъектам малого бизнеса является воз-

возможность получения более высоких процентных доходов за счет более высокой процентной маржи банка, т.е. возможность устанавливать процентные ставки несколько выше рыночных. Однако и здесь существуют ограничители, обусловленные нормой рентабельности малого бизнеса и более высоким по сравнению со средним и крупным бизнесом уровнем риска. В настоящее время кредитные организации предусматривают повышенные относительно статистических риски невозврата предоставленных кредитов, закладывая их в процентные ставки. Стремясь обезопасить себя, коммерческие банки подчас закладывают повышенный процент, дабы компенсировать возможные потери от невозврата ссуды. Одним из главных условий расширения кредитной деятельности банков в сфере малого бизнеса остается снижение рисков.

Российские банки все активнее начинают использовать зарубежный опыт, когда банк-кредитор активно участвует в разработке бизнес-плана клиента, консультирует его руководителей по широкому спектру финансовых проблем. Ведь именно кредитор заинтересован в возврате предоставленных в виде кредита средств. На сегодняшний день банкам необходимы дополнительные инструменты контроля за эффективным использованием предоставленных ссуд и их безусловным возвратом, это может быть достигнуто разными способами, наиболее эффективным из которых является осуществление финансирования, ориентированного на контроль. Для большинства российских предприятий возможность банков участвовать в акционерном капитале, контролируя при этом возврат авансированных ресурсов, является наиболее оптимальным способом привлечения внешнего финансирования. Для банков же это позволит не только снизить возникающие кредитные риски, но и расширить свою клиентскую базу, а также спектр услуг, предлагаемых клиентам. Благодаря долговременным и тесным отношениям банков с компаниями-клиентами банки могут правильно оценить деятельность компаний, участвовать в принятии стратегических решений, осуществлять контроль за работой менеджеров в интересах всех акционеров. Такое совмещение роли кредитора и акционера будет являться эффективным средством решения части важных проблем по привлечению капиталов в реальный сектор экономики.

Российским коммерческим банкам необходимо строить свою работу на основании известных в мировой банковской практике принципов: честности, прозрачности, подотчетности и ответственности, для чего, согласно практике, им необходимо развивать такие внутрибанковские

системы, как: наличие и правильно организованное в банке функционирование системы внутреннего контроля и системы управления рисками банковской деятельности; наличие эффективной нормативной базы, регламентирующей осуществление всех, проводимых банком операций; наличие понятной системы делегирования полномочий и принятия решений.

Использование в банковской практике названных принципов не только станет шагом на пути к развитию систем корпоративного кредитования, но также даст возможность российским коммерческим банкам стать равноправными участниками мирового банковского сообщества, оптимизировать структуру собственности, совершенствовать механизмы взаимодействия между акционерами и другими участниками корпораций, увеличить финансовую прозрачность и использовать в работе своих исполнительных органов международные стандарты менеджмента.

Кредитные организации постоянно имеют дело с повышенными рисками, и одним из наиболее важных факторов, определяющих эти риски, является макроэкономическая среда, в которой находится та или иная кредитная организация. Важнейшее место в системе управления макро- и внутрибанковских рисков разного уровня занимает система внутреннего контроля в банке, призванная обеспечить надежность кредитной организации и контроль за принимаемыми на себя рисками. По требованию Банка России службы внутреннего контроля созданы практически во всех коммерческих организациях, в их обязанности входит анализ кредитного портфеля банка и принятие необходимых мер по контролю за рисками в реальной деятельности.

Таким образом, дальнейшее эффективное развитие системы банковского кредитования юридических лиц возможно только при активном взаимодействии всех участников отечественного финансово-кредитного рынка, начиная от заемщиков и кредитных организаций и заканчивая органами государственной власти и Центральным банком Российской Федерации. В целях развития деятельности кредитных организаций по расширению операций корпоративного кредитования и привлечению потенциальных заемщиков кредитным организациям необходимо разрабатывать и совершенствовать мероприятия по наращиванию объемов корпоративного кредитования, совершенствованию организации корпоративного кредитования и сохранению качества кредитного портфеля.

Ситуация в банковском секторе России в настоящее время характеризуется наличием тех же экономических процессов, что и в развитых

западных странах. При этом необходимо заметить, что все изменения, происходящие в банковской системе, не являются изменениями исключительно банковского характера, но, по сути, отражают существенные изменения, происходящие в экономике в целом. В начале 2010 г. экономическая ситуация несколько облегчилась для корпоративных заемщиков благодаря росту цен на нефть, улучшению ситуации на фондовых рынках и т.д. В связи с этим просроченная задолженность стала возникать не так часто, как это было в первой половине 2009 г. Но, с другой стороны, менее комфортной стала ситуация с ликвидностью: в 2009 г. ликвидность поддерживалась на высоком уровне благодаря предпринимаемым российскими властями мерам для сохранения стабильности финансовой системы страны. Однако на сегодняшний день программа антикризисных мер “сворачивается”, и некоторым банкам станет сложнее справляться со своими проблемными долгами, что свою очередь приведет к тому, что с рынка со временем уйдут

более “слабые” мелкие банки, тем самым будет укрепляться отечественная банковская система, в которой главную роль будут играть более надежные и крупные коммерческие банки. Министр финансов РФ Алексей Кудрин предложил ввести “через год законопроект о повышении через 5 лет минимальной планки капитала банков до 1 млрд. рублей. Банков должно быть меньше, но они должны быть надежнее”<sup>2</sup>. Однако, на наш взгляд, принцип “Чем больше капитал, тем, разумеется, надежнее банк” не всегда правильный, этот принцип не помог Lehman Brothers. Оказалось, что большого капитала не всегда достаточно, есть и иные не менее важные причины. С другой стороны, конечно, присутствует такой фактор, как эффект масштаба и эффект лучшего качества обслуживания при массовых технологиях.

<sup>1</sup> Forbes. 2009. □ 4 (61) (Апрель). С. 152.

<sup>2</sup> Национальный банковский журнал (НБЖ). 2009. □ 12 (68) (Декабрь).

*Поступила в редакцию 02.07.2010 г.*