

ОСОБЕННОСТИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА С КОРПОРАТИВНЫМИ КЛИЕНТАМИ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

Гоман И.В.¹, Мельников М.А.²

Самарский национальный исследовательский университет имени академика С.П. Королёва, г. Самара

Ключевые слова: банки, корпоративные клиенты, взаимодействие, развитие, просроченные платежи, анализ.

Современное состояние экономики Российской Федерации требует модернизированного подхода в вопросах кредитования реального сектора экономики, в том числе, промышленных предприятий. Подобные клиенты в банковском секторе именуются корпоративными клиентами. Одним из важных факторов, сдерживающих процесс модернизации отечественного производства при процессах импортозамещения является вопрос увеличения оборотных средств. Частично данный вопрос решается посредством привлечения банковских кредитов. При определении политики в области кредитования предприятий реального сектора экономики, банкам следует уделять особое внимание на специфику работы с корпоративными клиентами ввиду особенностей функционирования промышленных предприятий в условиях экономической нестабильности. Большое количество нуждающихся в кредитах предприятий находится в тяжелом финансовом положении по различным причинам. В процессе кредитования данных предприятий существует высокий уровень риска, вызванный недостаточной их платежеспособностью, который необходимо снижать всеми доступными способами.

Рынок банковских услуг для корпоративных клиентов представляет собой совокупность отношений субъектов-продавцов продуктов банка и покупателей, к которым и относятся корпоративные клиенты. Корпоративные клиенты обеспечивают спрос и предложение на банковские услуги, направленные на стимулирование банковских операций с целью удовлетворения потребностей корпоративных клиентов.

Исходя из данных в литературных источниках, к преимуществам российских банков при работе с корпоративными клиентами можно выделить: качество предоставляемых платежных услуг при помощи использования системы «банк-клиент», осведомленность в деятельности компаний страны, способность работать в сложных экономических условиях и кризисных ситуациях, необходимость получения дохода за счет кредитования реального сектора экономики России.

В банковской системе России существует множество проблемных моментов. Особо выделяются следующие: высокая степень кредитных рисков,

¹Доцент кафедры Экономики инноваций, кандидат экономических наук.

²Доцент кафедры Экономики инноваций, кандидат экономических наук.

пробелы в законодательстве в отношении защиты прав кредиторов, жесткие надзорные требования, малое количество источников для увеличения ресурсной базы, довольно низкая степень доверия населения к банкам, низкая капитализация, неразвитая инвестиционная привлекательность, а также недостаточность развития механизмов корпоративного управления.

К основным критериям эффективности банковского обслуживания корпоративных клиентов можно отнести: увеличение доходов банка, расширение объема предоставляемых услуг, как качественное, так и количественное изменение состава корпоративных клиентов, конкретизированность маркетинговых исследований банка, четкость приоритетов стратегии развития филиалов и банков-корреспондентов, рост потоков платежей по счетам. В связи с этим необходимо повышение эффективности деятельности банков в решении проблем взаимодействия с корпоративными клиентами.

На современном рынке корпоративным клиентом банка является юридическое лицо, предприятие или организация, которое приобретает товар или услугу одновременно в нескольких экземплярах. Корпоративный клиент для банка является контрагентом, который имеет определенную задолженность перед банком по действующим кредитам, по поручению которого выданы гарантии или открыты аккредитивы или приобретены банком его ценные бумаги, реализованы прочие операции, которые несут кредитный риск для банка, либо это потенциальный контрагент банка, который не относится к категории финансовых учреждений, предпринимателей без образования юридического лица, физических лиц и органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления. Также под корпоративными клиентами понимаются юридические лица, не являющимися кредитными учреждениями, находящиеся на расчетно-кассовом обслуживании в банке и (или) с которыми заключаются сделки по привлечению или размещению средств, или группа таких клиентов, рассматриваемая банком как единый клиент.

Каждый отдельно взятый банк строит свои принципы взаимоотношений с корпоративными клиентами. Эти принципы основываются на всесторонней оценке деятельности клиента, а также рисков, которые могут возникнуть в процессе этой деятельности. Анализ инвестиционной привлекательности корпоративного клиента имеет свои отдельные специфики.

Показатель инвестиционной привлекательности корпоративного клиента для банка – это переменная, которая характеризует, как оказывают влияние условия инвестиционной привлекательности на общую стоимость бизнеса корпоративного клиента [2].

Стоимость бизнеса корпоративного клиента – это показательно оценки, показывающий инвестиционную привлекательность корпоративного клиента, который представляет собой дисконтированную стоимость бизнеса в настоящий момент времени и на дальнейшую перспективу развития.

К общему показателю партнерских отношений банка с клиентами относится клиентоориентированность. Под клиентоориентированностью

понимается конкретность и детальность работы банка с отдельными корпоративными клиентами. При клиентоориентированности понимаются определенные модели, которые использует банк. Данные модели сводятся к разнообразию предоставляемых банком услуг, ценовой конкуренции, банковской устойчивости, а также отстраненное рассмотрение клиентоориентированности, т.е. рассматриваются не внутренние организационные процессы управления, а внешние факторы.

Развитие любого бизнеса без наличия расчетного счета в банке практически невозможно. Любая компания, вне зависимости от объема капитала, с момента образования заводит свой расчетный счет. Гарантированное кредитование банком, как мелкого, так и крупного бизнеса обусловлено наличием залогового имущества. По этой причине открытие счета в банке в любой валюте, как для юридического, так и для физического лица не является проблемой. Кроме того, если клиент банка является корпоративным, то банк всячески старается удержать его для дальнейшего обслуживания.

Данный момент является вполне понятным, так как юридические лица имеют в своем распоряжении большие средства, чем основная масса физических лиц, являющимися также клиентами банка. Обслуживая любое юридическое лицо, т.е. крупное или среднее, иногда и мелкое предприятие, банк варьирует крупными суммами денежных средств при получении и выдаче наличных средств, при оказании кредитных услуг клиенту или же получении процентов от использования его корпоративным клиентом [1].

Выделяют следующие этапы формирования банковской политики на рынке услуг для корпоративных клиентов:

1. определение основных (стратегических и оперативных) задач и целей банка;
2. сбор информации о имеющихся услугах для корпоративных клиентов и условиях их предоставления;
3. сбор информации о потенциальных клиентах (изучение особенностей их финансово-хозяйственной деятельности);
4. оценка и определение всех возможностей банка в целом;
5. реализация стратегического планирования;
6. составление оперативных планов, продумывание комплекса услуг;
7. организация стратегии риска.

К традиционным банковским операциям относят: депозитные, расчетные операции, кредитные, инкассация денежных средств, векселей, платежных и расчетных документов, предоставление банковских гарантий, покупка или продажа иностранной валюты, размещение драгоценных металлов. Зачастую, в число небанковских операций относят: подписку, размещение, покупку, хранение, а также учет ценных бумаг, выдачу поручительств за третьих лиц, которое предусматривает исполнение обязательств в денежной форме; доверительное управление денежными средствами или каким-либо другим имуществом, предусмотренным по договору; операции лизинга; консультационные и информационные услуги; сдача в аренду помещений или сейфов [3;5].

При предоставлении банком корпоративному клиенту кредита идет оценка рисков. После получения заявки на кредит, банк изучает как различные аспекты сделки, так и производит оценку качеств заемщика.

Своевременность возврата кредита тесным образом связана с обеспеченностью кредита. До недавнего времени своевременность возврата трактовалась только как материальная обеспеченность кредита. Это значило, что кредиты должны были предоставляться под строго определенные материальные ценности, которые находились на различных этапах воспроизводственного процесса и наличие которых на протяжении всего времени нахождения денежных средств, предоставленных банком, значило обеспеченность кредита, т.е. гарантию его дальнейшего возврата.

В мировой практике банковской деятельности под материальным обеспечением кредита, кроме материальных ценностей, которые оформлены залоговым обязательством, являются гарантии и поручительства платежеспособных юридических и физических лиц, а также страховые полисы, оформленные заемщиком в страховой компании риска невозвратности суммы кредита банку. Гарантом выплаты суммы кредита может выступать как одна отдельная категория, так и все перечисленные формы юридических обязательств. В дальнейшем, с принятием Закона «О банках и банковской деятельности» банки Российской Федерации стали выдавать корпоративным клиентам кредиты под разные формы обеспечения.

В настоящее время под обеспеченностью кредита понимают наличие у заемщика юридически оформленного обязательства, выступающим гарантом своевременной возврата суммы кредита: залогового обязательства, договора-гарантии, договора-поручительства, договора страхования ответственности непогашения суммы кредита. Обеспеченность обязательств по кредиту в одной или нескольких формах определяется обеими сторонами сделки по кредиту, в заключенном договоре по кредиту.

Рассмотрим взаимодействие банков с корпоративными клиентами на примере работы крупнейшего банка в Российской Федерации, а именно ПАО Сбербанк. Сбербанк сотрудничает с корпоративными клиентами крупного и среднего бизнеса и оптимизирует работу в данном сегменте. В общем целом данная работа трансформируется по нескольким направлениям: повышается степень проникновения цифровых процессов, уменьшается операционная функция сотрудников и смещается в область консультирования.

Сбербанк России предлагает корпоративным клиентам кредит на следующие цели:

- пополнение оборотных средств;
- покупка движимого и недвижимого имущества, нематериальных активов;
- покрытие расходов по капитальному ремонту, техническому перевооружению;
- проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских предпроектных и проектных работ;

- расширение и консолидация бизнеса;
- погашение задолженности перед третьими кредиторами (рефинансирование кредитов);
- формирование покрытия по аккредитивам.

Кредиты предоставляются по следующим направлениям:

- корпоративное кредитование;
- контрактное кредитование;
- инвестиционное кредитование;
- кредитование субъектов РФ и муниципальных образований.

Кредиты могут быть предоставлены для целей погашения текущей задолженности по кредитам перед другими банками. Целесообразность предоставления кредита на цели погашения текущей задолженности перед другими банками определяются Банком самостоятельно с учетом заинтересованности банка и будущего заемщика в дальнейшем развитии выгодного сотрудничества для обеих сторон [4].

Право на кредит имеют юридические лица, оформленные на территории России. Если вопрос касается предпринимателя, то период ведения его ИП должен составлять от 1 года, возраст – 23-60 лет.

Сложные условия в экономике наталкивают на необходимость преобразований в кредитной политике Банка. Данные условия характеризуются такими факторами:

- потребность в ликвидности в экономике банков и предприятий;
- сложная ситуация доверия в экономических отношениях компании, банка или физического лица;
- невысокая доступность кредитов и их завышенная стоимость по причине роста рисков («кредитное сжатие»);
- спад платежеспособного спроса как со стороны физических, так и со стороны юридических лиц;
- заметный спад цен как на товары, сырье и материалы, так и на активы (недвижимость, ценные бумаги, предприятия);
- высокие колебания курса всех валют;
- неэффективная система оценки заемщиков;
- отсутствие базы кредитных историй корпоративных клиентов;
- недоступность долгосрочных кредитов;
- невысокий уровень капитализации банков.

Согласно оценкам экспертов, Сбербанк России особенно рекомендует клиентам воспользоваться консервативным подходом к прогнозированию и планам на большой промежуток времени для дальнейшего развития бизнеса [6].

Сбербанк также призывает клиентов, испытывающих или предвидящих финансовые трудности, обсудить их с Банком как можно скорее для дальнейшего нахождения путей решения проблем, не доводя до критической ситуации.

При возникновении критической ситуации Сбербанк России старается всячески способствовать разрешению сложившейся проблемы с наименьшими потерями.

Также Сбербанк усиливает внимание к источникам погашения и их надежности, к уровню текущей ликвидности клиента, к уровню долговой нагрузки, к качеству долговой нагрузки, к качеству и ликвидности обеспечения, к адекватности финансовых планов и действий заемщиков, относительно резко изменившихся внешних условий, к консервативности подходов в прогнозах платежеспособности клиентов, к мониторингу ссудной задолженности для ранней диагностики потенциальных проблем у заемщиков.

Серьезной проблемой может стать неполнота предоставления данных в базу. По причине непродуманной технологии сбора данных или по причине ее нарушения, данные могут собираться стихийно, бессистемно, фрагментарно. Анализ таких данных может являться небезопасным, так как из-за неверного анализа легко принять неверное решение.

Опираясь на методику оценки кредитоспособности юридических лиц в Сбербанке можно заметить, что основным ее недостатком является ориентация на финансовый анализ заемщиков. При этом не учитываются нефинансовые показатели, которые тоже оказывают влияние на кредитоспособность заемщика.

Совершенствование методики оценки кредитоспособности юридических лиц в Сбербанке необходимо провести в сторону повышения точности оценки кредитоспособности заемщика, прибегнув к расширению оцениваемых показателей. Как правило, погашение кредита планируется за счет потоков денежных средств, генерируемых проектом, под который предоставлен кредит, а также основной деятельностью заемщика. Кредитный инспектор обязан рассматривать как финансовые, так и нефинансовые характеристики заемщика с целью определения его финансового положения и выявления рисков, которые в дальнейшем могут повлиять на данные показатели. Кредитный инспектор обязан рассмотреть не только финансовое положение, но и качество управления, общее состояние отрасли, а также позицию клиента в отрасли.

ПАО «Сбербанк России» ввел в 2015 году дополнительные меры по эффективному управлению рисками:

- изменение критериев устойчивости бизнеса клиентов применительно к деятельности заемщика;
- усиление обеспеченности кредитов;
- достаточными и своевременными денежными потоками от операционной деятельности заемщика;
- операционной доходностью бизнеса;
- залогами ликвидных активов;
- поручительствами государства или собственников бизнеса;
- повышение уровня и качества контроля со стороны Сбербанка за ответственным поведением собственников и менеджмента путем введения дополнительных условий и ограничений на деятельность заемщика, включая снижение лимита максимальной долговой нагрузки, ввод дополнительных

ограничений по смене контроля над бизнесом, расширение перечня событий, влекущих досрочное истребование задолженности Банком, наиболее четкое определение критериев кросс-дефолта по обязательствам клиента перед другими кредиторами [1].

Также Сбербанк усиливает внимание к источникам погашения и их надежности, к уровню текущей ликвидности клиента, к уровню долговой нагрузки, к качеству долговой нагрузки, к качеству и ликвидности обеспечения, к адекватности финансовых планов и действий заемщиков, относительно резко изменившихся внешних условий, к консервативности подходов в прогнозах платежеспособности клиентов, к мониторингу ссудной задолженности для ранней диагностики потенциальных проблем у заемщиков.

Данные моменты указывают на то, что взаимодействие банковского и реального сектора экономики недостаточно результативно. Причиной этому является ряд факторов, которые затрудняют развитие отношений между банковским и реальным сектором экономики:

- неэффективная система оценки заемщиков;
- отсутствие базы кредитных историй корпоративных клиентов;
- недоступность долгосрочных кредитов;
- невысокий уровень капитализации банков.

Для уменьшения объемов просроченной задолженности предлагаются следующие мероприятия:

- разработка и постоянное совершенствование финансовых инструментов по оценке заемщиков (применение автоматизированных информационных программ);
- непрерывное повышение качества корпоративного кредитного портфеля с помощью более жестких методов оценки кредитных проектов, нацеленных на длительное время;
- усовершенствование базы данных недобросовестных заемщиков.

Проверка всех данных и получение ответа на кредитоспособность занимает много времени. Также при принятии решения о кредитоспособности клиента участвует человек, который может принять субъективное решение. Еще одним минусом является отсутствие систематизированности и нехватка данных, которые необходимы для выполнения поставленных задач.

Совершенствованием данного момента может служить создание автоматизированной системы, что позволит:

- уменьшить время, которое необходимо для получения решения о кредитоспособности;
- уменьшить и перераспределить обязанности сотрудников;
- обработать информацию и организовать ее хранение, а также быстрый доступ с ней.

Скорейшее внедрение предложенных изменений в работу банков с корпоративными клиентами может способствовать улучшению экономических показателей деятельности, как коммерческих банков, так и промышленных предприятий на территории страны.

Список использованных источников:

1. Шлаин Б.М. Кредитный ковенант: подходы к автоматизации // Методический журнал Банковское кредитование. 2015. - №1. - 59-62 с.
2. Мартынова О. И. Операции коммерческих банков с ценными бумагами. - М.: Консалтбанкир. 2013. - 272 с.
3. Финансовый бизнес-план: Учебное пособие / Под ред. В.М. попова. - М.: Фианансы и статистика. 2012. – 23 с.
4. Алехин Б. И. Рынок ценных бумаг: учеб. пособие. - М.: ЮНИТИ-ДАНА. 2014. - 461 с.
5. Головин Ю. В. Банки и банковские услуги в России: вопросы теории и практики. - М.: Финансы и статистика. 2016. - 314 с.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВОГО РЫНКА В РОССИИ

Каширина М.В.¹

Самарский национальный исследовательский университет имени
академика С.П. Королева, г. Самара

Ключевые слова: финансовые ресурсы, инвестиции, государство, финансовый рынок.

На современном этапе в условиях рыночных отношений бесперебойное формирование финансовых ресурсов, их наиболее выгодное инвестирование и использование обеспечиваются благодаря финансовому рынку. Финансовый рынок представляет собой систему торговли финансовыми инструментами, где происходит обмен деньгами, предоставление кредита, мобилизация капитала. Финансовый рынок включает в себя несколько видов рынков: валютный, ценных бумаг, денежный. Товаром на данных рынках являются соответственно деньги и ценные бумаги. Основная цель финансового рынка – установление контактов между покупателями и продавцами финансовых ресурсов [2].

На современном этапе существует ряд проблем, оказывающих отрицательное воздействие на развитие финансового рынка в России. М. В. Васильева и А. Р. Урбанович предлагают следующую структуру проблем развития финансового рынка в России, состоящую из трёх разных сфер [3]: основные резервы роста инвестиций и финансового рынка; непрозрачность российских предприятий как главная проблема на стороне заемщиков и эмитентов; инфраструктурные проблемы финансового рынка.

Авторы выделяют ряд важных проблем развития финансового рынка на современном этапе в нашей стране:

- на отечественный финансовый рынок значительное влияние оказывают иностранные инвесторы, а также операции, которые они совершают;

¹Доцент кафедры Экономики инноваций, кандидат социологических наук.