Содержание

Введение

1. Теоретические аспекты кредитования корпоративных клиентов

1.1 Понятие, виды и классификация корпоративных клиентов

1.2 Виды кредитов, выдаваемые корпоративным клиентам

2. Анализ российского рынка корпоративного кредитования

2.1 Анализ кредитования реального сектора российской экономики

2.2 Анализ корпоративного кредитования на примере ОАО СКБ Приморья «ПримСоцБанк»

3. Пути совершенствования сферы корпоративного кредитования

Заключение

Список использованной литературы

Приложение 1

Введение

Одним из главных препятствий, тормозящих процесс восстановления и модернизации промышленными предприятиями имеющихся производственных возможностей, связанных с импортозамещением и расширением конечного спроса, является недостаток оборотных средств. Этому фактору при определении политики в области кредитования предприятий реального сектора экономики коммерческие банки должны уделять особое внимание.

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 громадное налоговое бремя зачастую заставляет предприятия вести "двойную" бухгалтерию, что не позволяет банку правильно оценить его финансовое положение и адекватно рассчитать уровень кредитного риска банка [8. С. 125].

Жесткие требования Центрального Банка, 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 региона.

Эти факты обуславливают актуальность совершенствования взаимоотношений банковского и реального сектора в сфере кредитования. Однако тенденции развития этих отношений дают основания предполагать постоянные попытки их совершенствования с одной и с другой стороны.

По форме происходящая перестройка заключается в переориентировании банков «с рынка услуг» на «рынок клиентов». По содержанию же происходит смещение акцентов от продажи массовых банковских продуктов и услуг к разработке и реализации индивидуальных, ориентированных на конкретного корпоративного потребителя услуг. Подобного рода проблем у банковских учреждений в период функционирования монобанковской системы не возникало, поэтому должного внимания им не уделялось в отечественной теории и практике. В этой связи возникает необходимость исследований теоретических и практических аспектов формирования рынка услуг для корпоративных клиентов, степени участия в этом процессе отечественных коммерческих банков, направлений деятельности банков на этом сегменте рынка.

Таким образом, актуальность темы дипломной работы обусловлена: во-первых, необходимостью повышения роли коммерческих банков в решении проблем развития корпоративных клиентов, а, следовательно, и реального сектора экономики, а во-вторых, отсутствием комплексных исследований деятельности коммерческого банка на рынке услуг для корпоративных клиентов.

Цель работы — рассмотреть сущность кредитования корпоративных клиентов, проанализировать систему кредитования корпоративных клиентов в целом в РФ, а так же на примере ОАО СКБ Приморья «ПримСоцБанк», выявить основные тенденции развития, а так же проблемы, тормозящие развитие этого сектора.

Исходя из поставленной цели, выделим следующие задачи дипломной работы:

привести теоретические аспекты кредитования корпоративных клиентов;

рассмотреть современные тенденции рынка кредитования корпоративных клиентов;

исследовать основные тенденции корпоративного кредитования в ОАО СКБ Приморья «ПримСоцБанк»;

показать направления развития корпоративного кредитования.

Для достижения цели и поставленных задач первой главе дипломного проекта рассмотрена теоретическая основа кредитования корпоративных клиентов, виды кредитов, даны наиболее глубокие и обобщающие определения понятия «корпоративный клиент» с точек зрения многих авторов, а так же предложен авторский вариант данного определения.

Вторая глава дипломного проектирования посвящена исследованию рынка корпоративного кредитования в России, а так же в ОАО СКБ Приморья «ПримСоцБанк». Кроме того, здесь же представлены основные проблемы корпоративного кредитования как в целом реального сектора экономики России, так ОАО СКБ Приморья «ПримСоцБанк».

В третьей главе дипломного проекта представлены рекомендации по совершенствованию системы корпоративного кредитования клиентов банками.

Дипломная работа имеет традиционную структуру, состоит из трех глав, введения, заключения, списка использованной литературы.

1. Теоретические аспекты кредитования корпоративных клиентов

1.1 Понятие, виды и классификация корпоративных клиентов

Различные авторы по-разному с теоретической точки зрения относят того или иного клиента банка к корпоративному. Например, с некоторых точек зрения, под корпоративными клиентами банка понимаются юридические лица и индивидуальные предприниматели как организационно-хозяйственные структуры, имеющие возможности для широкомасштабной реализации научно-технических и технологических достижений, а также хозяйственные организации малого и среднего бизнеса, которые массой противостоят олигархическим тенденциям крупных производителей и создают конкурентную среду, обеспечивая производству гибкость и индивидуализацию [9, с. 224].

Однако, существуют и иные трактовки данного понятия.

Корпоративный клиент банка – контрагент банка, имеющий задолженность перед банком по действующим кредитам, по поручению которого выданы гарантии или открыты аккредитивы, или банком приобретены его ценные бумаги, или реализованы прочие операции, несущие кредитный риск для банка, либо это потенциальный контрагент банка, не относящийся к категории финансовых учреждений, предпринимателей без образования юридического лица, физических лиц, а также органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления [21, с. 203].

Также под корпоративными понимаются юридические лица, не являющиеся 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 [25, с.156].

В толковом словаре русского языка «корпоративный» трактуется как узкогрупповой, ограниченный узким кругом [20, с. 983].

Исследовав различные точки зрения к определению корпоративного клиента банка, можно сделать вывод, что каждая кредитная организация формирует свои принципы взаимоотношений с корпоративными клиентами, в том числе при осуществлении вложений. Эти принципы включают в себя всестороннюю оценку деятельности клиента и связанных с ней рисков, что обусловлено особенностями банковского бизнеса и его решений в области корпоративного кредитования.

В связи с этим анализ инвестиционной привлекательности хозяйствующего субъекта, выступающего в роли корпоративного клиента банка, с точки зрения кредитной организации имеет свою специфику.

Факторы и условия инвестиционной привлекательности корпоративного клиента банка – процессы и явления во внутренней и внешней средах деятельности клиента, оказывающие влияние на его инвестиционную привлекательность. Показатель инвестиционной привлекательности корпоративного клиента банка – переменная, описывающая влияние фактора (условия) инвестиционной привлекательности на стоимость бизнеса корпоративного клиента банка.

Стоимость бизнеса корпоративного клиента банка — интегральный оценочный показатель, характеризующий инвестиционную привлекательность корпоративного клиента банка и представляющий собой дисконтированную стоимость текущих и будущих денежных потоков корпоративного клиента.

Общим показателем, отражающим партнерские отношения банка с клиентом, выступает клиентоориентированность, т. е. степень детальности подхода к процессу обслуживания клиентов.

Используемые модели оценки клиентоориентированности сведены к ценовой конкуренции, устойчивости банка и широте продуктового ряда банковских услуг, особенностью также является рассмотрение клиентоориентированности «снаружи», с позиций предприятия-клиента, без учета внутренних организационных процессов управления в банке.

Факторами, свидетельствующими об «ориентации банка на клиента» (и возможно, достаточной клиентоориентированности банка) на современном этапе можно считать: сегментация клиентской базы, особая технология работы с наиболее ценными клиентами; наличие клиентской политики, определение четких целей, приоритетов, ресурсов в формировании нужной для банка клиентской базы, организационное обеспечение этой деятельности, включая ее координацию; создание сильного «клиентского поля» банка, т. е. набора прописанных правил, законов, технологий поведения сотрудника с клиентами (стандарта ответов по телефону, меморандум о клиентах, правила бесконфликтной работы и пр.); реализация принципа тотальности уровня клиентской работы, т. е. во всех точках соблюдается требуемый уровень отношений с клиентами; развитие коммуникаций с клиентами (годовой алгоритм личных встреч руководства с клиентами, установление удаленных терминалов и др.); создание кодекса прав клиента и соблюдение их; квалификация сотрудников клиентоориентированных подразделений, уровень применения современных информационных технологий в работе с клиентами; мониторинг качества обслуживания клиентов, разработка индекса удовлетворенности клиентов банка [8, с. 195].

Традиционно основной характеристикой клиентоориентированной позиции банка является стоимость предлагаемых им банковских услуг. Согласно предложениям банков в спектр услуг банка корпоративным клиентам входят: РКО, система «Банк-Клиент», кредитование, вексельное обслуживание, депозиты (плата по остаткам на счетах), инкассация денежных средств, зарплатные проекты на основе пластиковых карт и лицевых счетов, прием от населения платежей в пользу предприятий и организаций, индивидуальные сейфовые ячейки, информационная поддержка бизнеса клиента.

Причем между тарифами различных групп банков прослеживается четкая разница: местные банки имеют более высокие тарифы как в обслуживании счета, так и в кредитовании, но при этом готовы предоставлять ресурсы на более длительный срок.

У филиалов региональных (особенно недавно открытых) стоимость расчетно-кассового обслуживания практически равна себестоимости или немного выше ее, а по некоторым позициям (прием наличных, ведение счета) обслуживание бесплатное.

Все тарифы для корпоративных клиентов представляют собой не фиксированную величину, а некоторую «вилку», между минимальным и максимальным значениями которой может быть установлена плата за ту или иную услугу [9, с. 452].

При заключении договора на оказание банковских услуг в зависимости от договоренности сторон может быть установлена плата из диапазона между минимальным и максимальным значениями.

На установление конкретной величины тарифа оказывает влияние значимость клиента, его отраслевая принадлежность, комплекс используемых услуг банка и другие факторы клиентоориентированности банка и приоритетности клиента.

Для анализа влияния данных факторов на степень индивидуализации обслуживания клиентов и отражения их на клиентоориентированности банка рекомендуется анализ взаимоотношений с клиентами по следующим критериям: конкурентность прописанных клиентских бизнес-технологий; действующая система продаж банковских услуг и продуктов; масштаб деятельности клиента, где в первую очередь в расчет берутся остатки на счетах клиента, его оборот по счетам с выделением VIP и особо значимых клиентов; по численности сотрудников клиентов; отраслевая принадлежность клиента, которая зависит от региональных особенностей и позволяет выделить основные и перспективные направления финансовых потоков; по комплексу используемых услуг банка; по тарифам, используемым в работе с клиентами.

Параметр позволяет разделить клиентов на целевые группы по различным критериям и определению степени индивидуализации их обслуживания, как по отдельному критерию, так и по совокупности.

Зачастую российские банки, кредитующие экономику, разрабатывают самостоятельно параметры индивидуализации своих ключевых клиентов. Например, к параметрам, влияющим на степень индивидуальности обслуживания, согласно практике работы Сберегательного Банка РФ и «Положению по обслуживанию корпоративных клиентов в учреждениях Сберегательного Банка РФ», следует относить: индивидуальные и льготные «тарифные планы», скорректированные в зависимости от специфики работы клиента; наличие «индивидуального менеджера»; участие клиента в коллегиальных органах взаимоотношений банка и клиента («Совет клиентов»); выработка стратегии взаимоотношений банка и клиента; индивидуальный подход к обслуживанию сотрудников организации-клиента как физических лиц. Параметры свидетельствуют, что наибольшее внимание и льготы уделяются значимым клиентам, а мелкая клиентура обслуживается в большей степени на стандартных массовых условиях. Данная схема позволяет учитывать интересы крупных клиентов, корректировать свою политику в соответствии с потребностями значимых системных клиентов, а на основе выработанной стратегии осуществлять обслуживание более мелких клиентов и при необходимости уточнять с отдельными (желающими) из них вопросы их индивидуального обслуживания [25 с. 155].

Деление клиентов по различным критериям позволяет выявить, с каким сектором экономики у банка наиболее тесная взаимосвязь, предприятия какой отрасли имеют наибольшее влияние на деятельность банка, отражает направление специализации банка. Как правило, основная масса клиентов банка — торговля, затем промышленность, строительство и сельское хозяйство. Причем основной особенностью предприятий торговли считаются незначительные остатки на счетах, т. к. практически 100 % их средств находятся в обороте. В этих условиях более подходящим критерием видится величина их оборота, объем полученных кредитов или комплекс используемых услуг. Кроме того, торговля — очень широкое понятие, и целесообразно выделить оптовую, розничную, внешнюю торговлю, а также общепит.

Промышленные организации характеризуются «классической» экономикой, а во взаимоотношениях с банком — это: четкое разграничение оборотных и внеоборотных активов; преимущественное кредитование строительных проектов, реконструкции, модернизации, приобретения нового оборудования, в значительно меньшей степени — оборотных средств; значительные остатки на счетах (в сравнении с другими отраслями); его масштаб, наличие дочерних структур; небольшое влияние сезонности на деловую активность; средняя скорость оборачиваемости средств на расчетном счете; долговременное сотрудничество с одним банком, комплексность приобретаемых услуг [6, с. 140].

К сельскохозяйственным организациям относятся ООО, образованные на базе колхозов, индивидуальные крестьянско-фермерские хозяйства (КФХ), животноводческие комплексы; другие сельхозпроизводители, при этом их отличительными особенностями являются: географическое расположение — за чертой города, в сельской местности; сезонность работы, ограниченная товарная номенклатура; списание средств с расчетного счета наличными или перевод в векселя; аграрные кредиты — одна из наиболее распространенных разновидностей кредитных операций; зависимость от организаций оптовой торговли сельхозпродукцией.

Транспортные предприятия — автоколонны, передвижные механизированные колонны, строительно-монтажные поезда, автовокзалы, автопарки и т. д. — преобразованные в «общества» различного типа также характеризуются «классической» экономикой.

Строительные организации имеют, как правило, значительные остатки на расчетных счетах, которые увеличиваются по мере оплаты подрядных работ и сокращения объемов незавершенного строительства. В последнее время количество частных строительных компаний имеет тенденцию роста. Пользуются кредитными услугами: целевые кредитные линии под строительство и связанное кредитование под покупку жилья заемщиком — физическим лицом, ипотечное кредитование.

Общественные организации представлены административными структурами разного уровня, органами власти, некоммерческими организациями (товарищества собственников жилья, гаражно-строительные кооперативы, профкомы, садоводческие товарищества), адвокатскими коллегиями. Наиболее важными из вышеперечисленных категорий клиентов являются административные структуры и органы власти, которые, помимо значимости на местах, имеют достаточно значительное финансирование из бюджетов разных уровней, играют значительную роль в привлечении на обслуживание в банк новых клиентов, их участие в коллегиальных органах взаимодействия банка с клиентами позволяет на начальном этапе согласовывать деятельность с политикой властных структур и действовать в «едином ключе» [6, с. 138].

С точки зрения комплекса услуг, используемых структурами, это может быть РКО, прием платежей в пользу организаций от физических лиц через филиальную сеть банка, плата по депозитам (неснижаемым остаткам на расчетных счетах). В связи с централизованным учетом за расходованием средств и целевыми поступлениями данные клиенты не пользуются кредитованием.

Полученные виды клиентов банков целесообразно использовать при разработке типовых банковских продуктов, ориентированных на ту или иную отрасль, делать упор на дополнительную разработку эксклюзивных банковских продуктов для организаций наиболее многочисленных и быстроразвивающихся отраслей, где потребности внутри отрасли могут варьироваться, и для первоначального стандартного продукта могут потребоваться адаптированные варианты. Исследование клиентуры банка по комплексу используемых услуг позволяет выделить предпочтения клиентов, определить «типовые» пакеты услуг, направления разработки новых и модернизации существующих банковских продуктов, «целевые аудитории» рекламы и потенциальных клиентов. Для всех продуктов, кроме услуг с использованием пластиковых карт, обязательным является наличие расчетного счета в данном банковской: учреждении, а РКО — базовая услуга для юридических лиц и основа пакетного обслуживания. В современных условиях повсеместной автоматизации использование системы электронных платежей «Банк-Клиент», ее доступность и простота становится де-факто для средних и крупных клиентов. Следовательно, можно выделить «минимальный» пакет услуг (РКО плюс система «Банк-Клиент»), он и является наиболее востребованным. Данный пакет используют организации со средним и большим документооборотом, а также организации удаленные от банка. Стоимость пакета включает РКО плюс стоимость обслуживания системы «Банк-клиент».

Важнейшей составляющей любого пакета услуг является кредит. На этапе подъема экономики данная услуга становится более популярной. В данных условиях клиент, оформляющий ссуду, использует «минимальный» пакет. Данный пакет (с различными дополнительными услугами) имеет большинство крупных клиентов банка.

«Вексельная схема расчетов» включает РКО плюс работа с ценными бумагами (векселями). Используется в чистом виде организациями, занимающимися сезонной оптовой торговлей (сельхозпродукцией). Перевод денег векселем является альтернативой выдаче наличных денежных средств со счета. Векселя в своей деятельности используют и крупные организации, у которых они не являются основной формой расчетов.

При этом основным преимуществом данной схемы расчетов в сравнении с обналичиванием средств для клиента будет сокращение комиссионных издержек в обслуживании, отсутствие роста кассовых оборотов и отчетности за них.

Для организаций с большим штатом актуально перечисление заработной платы своих работников на пластиковые карты или во вклады. Инструментом банка в привлечении клиентов на обслуживание, стимулирование клиента к удержанию и накоплению средств на счете является их депозитное обслуживание, плата по остаткам на расчетных счетах.

Эта услуга актуальна для консервативных организаций, имеющих свободные средства, накопительные счета для уплаты налогов и других обязательных платежей, перечисления выручки в вышестоящие структуры. Но следует учитывать, что использование данной услуги не всегда целесообразно, т. к. привлечение средств на платной основе увеличивает стоимость ресурсов банка, тем самым вынуждая, или терять часть прибыли, или повышать стоимость размещения ресурсов, снижая при этом конкурентоспособность банковского продукта.

Как составляющая пакетного обслуживания, плата по остаткам на расчетных счетах специфична, является пассивной услугой, часто используется по причине невозможности ведения активной хозяйственной деятельности в текущих условиях, поэтому включение ее в один пакет с кредитованием, ценными бумагами и т. д. нелогично.

Как правило, депозитное обслуживание включается в пакет только с необходимым минимумом базовых услуг (РКО). Инкассация наличных денежных средств используется при большом обороте наличных средств, большом количестве торговых точек, периодически сдающих наличность. Ее преимущество — снижение риска транспортировки наличных для сдачи в банк, перевод этих рисков на банк. Как пакетное обслуживание, оно актуально для организаций, имеющих большой наличный оборот и использующих систему «Клиент-Сбербанк», т. е. пакет «Удаленное обслуживание», а также «зарплатные проекты» на основе пластиковых карт.

Прием от населения платежей в пользу юридических лиц и предпринимателей, как правило, характерно при централизованном оказании услуг (регистрационные, страховые, агентские, коммунальные и др.) в одном или нескольких местах (офисах) при широком географическом охвате территории и отсутствии собственной филиальной сети или касс приема платежей, при большом количестве клиентов — физических лиц.

Наибольшей популярностью пользуются также такие активные услуги банка, как кредитование, затем вексельные схемы расчетов и электронный документооборот с использованием системы «Банк-клиент», но самым доходным остается пакет с использованием кредитования. Учитывая отраслевое разделение клиентской базы и проведя выборку клиентов, пользующихся данными пакетами услуг, можно сделать вывод, что данные пакеты услуг наиболее востребованы торговыми организациями (оптовая торговля), заинтересованными в быстром документообороте (Банк-клиент), имеющими потребность в пополнении оборотных средств (Кредитование), в крупных налично-денежных расчетах (Векселя).

Также данный пакет популярен у строительных организаций и предприятий, осуществляющих введение новых производственных мощностей, офисов, т. е. имеющих долговременные финансовые вложения в создание основных средств, и нуждающихся в кредитных ресурсах. Комплексное банковское обслуживание находится в стадии становления и применяется только для крупных клиентов, средние же и мелкие предприятия не используют услуги банков на постоянной основе в силу неотработанности механизмов реализации им банковских услуг (в первую очередь кредитования) и недостаточной прозрачности бизнеса.

Сегодня по-прежнему важной составляющей бизнеса для большинства российских банков остается оказание услуг корпоративным клиентам.

Существующие критерии для классификации корпоративных клиентов, традиционно применяемые банками, можно обобщить в форме, которая представлена в таблице 1.1., в которой перечислены возможные критерии для классификации корпоративных клиентов.

Таблица 1.1.

Критерии для классификации корпоративных клиентов\*

|  |  |
| --- | --- |
| Критерий | Вид корпоративного клиента |
| по форме собственности | государственные, негосударственные, ООО, ОАО, ЗАО, ПБОЮЛ, некоммерческие партнерства |
| по источникам финансирования деятельности | бюджетные, небюджетные (коммерческие, общественные) |
| по объему операций | крупные, средние, мелкие |
| по сложности организационно-правовой структуры | Отдельные самостоятельные предприятия, с доч./зав. общ. |
| по отраслевой принадлежности | Производственные/промышленные предприятия, торговые предприятия, предприятия сферы обслуживания, сельскохозяйственные предприятия и др. |
| по индивидуальному восприятию | «осторожные», «открытые», «закрытые» |

\* Источник: [25, с. 150]

Как правило, в список корпоративных клиентов попадают те клиенты, которые имеют значительный объем выручки и высокий уровень суммарных оборотов по всем счетам в банке, который устанавливается индивидуально каждой кредитной организацией. Дополнительно могут учитываться такие критерии, как особенности производства клиента, величина оборотных средств, величина обязательств, величина краткосрочной и долгосрочной задолженности клиента. На практике банки используют этот подход для любых целей отнесения существующих корпоративных клиентов к категориям крупного, среднего и малого бизнеса. Причем в зависимости от специфики бизнеса банка, могут приниматься различные вариации. Если банк имеет ряд стратегически важных клиентов, то используется следующая градация: стратегические корпоративные клиенты, крупные корпоративные клиенты, и т.д.

Следует отметить, что ряд крупных российских банков использует в своей работе деление корпоративных клиентов по определенной социально — демографической схеме. Банк предлагает корпоративному клиенту ряд ориентированных банковских услуг, сущность которых заведомо связана с характеристиками определенного социального сегмента и сотрудников клиента.

Классифицируя корпоративных клиентов по финансовым показателям, большинство экономистов разделяют корпоративных клиентов в зависимости от классности клиента в качестве заемщика. Первоклассные корпоративные клиенты − компании, продажа банковских продуктов которым рассматривается банком в качестве наиболее предпочтительной (приоритетной), вследствие чего сотрудничество с такими клиентами производится на более выгодных для них, нежели для остальных клиентов, условиях.

Обобщая современную банковскую практику классификации корпоративных клиентов, можно выделить две группы критериев: абсолютные и относительные.

К абсолютным можно отнести: объем выручки, финансовую устойчивость, положение на рынке, характер управления бизнесом, финансовые потоки, опыт работы на рынке, рентабельность деятельности.

Из относительных критериев можно выделить следующие: кредитная история, открытость, суммарный объем исковых рисков.

1.2 Виды кредитов, выдаваемые корпоративным клиентам

К наиболее значимым видам кредитования корпоративных клиентов относят следующие:

1) краткосрочное кредитование;

2) кредитование расчетного (текущего) счета (овердрафт);

3) предоставление долгосрочных кредитов;

4) организация проектного финансирования;

5) организация синдицированного кредитования;

6) лизинговые операции;

7) ипотечное кредитование;

8) факторинг;

9) предоставление банковских гарантий;

10) авалирование векселей третьих лиц.

1) Краткосрочное коммерческое кредитование предназначено для удовлетворения потребностей клиента в краткосрочном финансировании. Краткосрочные коммерческие кредиты используются для финансирования разрывов платежного баланса торговых и производственных предприятий, при недостатке средств на расчетном счете, краткосрочных коммерческих операциях, ускорении оборота активов предприятий в качестве страховки при задержке платежей поставщиков и иных целей. Краткосрочные кредиты, как правило, могут быть предоставлены на срок до 30 дней на следующие цели:

- пополнение оборотных средств (покупка товаров, комплектующих, расходных материалов и т.п.);

- финансирование краткосрочных разрывов в платежах.

Наибольший интерес краткосрочные кредитные продукты могут представлять для следующих групп: предприятия оптовой и розничной торговли для увеличения оборота; производственные предприятия, производящие продукцию для конечного потребителя для: увеличения оборота; производственные предприятия в целом, в целях выплаты заработной платы, налогов или покрытия дефицита, возникающего при стабильном функционирования предприятия в силу структуры денежного потока; дистрибьюторы; импортеры.

Краткосрочное кредитование может осуществляться в виде возобновляемой кредитной линии с установлением общего лимита и предоставлением кредитных траншей. Размер лимита кредитования определяется финансовым состоянием заемщика. Ставка по кредиту определяется в зависимости от срока кредита и категории риска заемщика, присваиваемого в рамках процедуры анализа его кредитоспособности [21, с. 384].

2) Кредитование расчетного (текущего) счета (овердрафт) — представляет собой банковский кредит, проводимый через текущий счет клиента, что позволяет снимать деньги со счета постепенно в пределах данного кредита.

Иными словами, овердрафт — банковский кредит, который выглядит как возможность тратить с текущего счета больше, чем есть в наличии. То есть, овердрафт берется в любой момент в случае необходимости и гасится при первой возможности. Как правило, максимальный срок овердрафта невелик. Овердрафт (англ. Overdraft — сверх плана) — особая форма предоставления краткосрочного кредита клиенту банка в случае, когда величина платежа превышает остаток средств на счете клиента. В этом случае банк списывает средства со счета клиента в полном объеме, то есть автоматически предоставляет клиенту кредит на сумму, превышающую остаток средств. В результате овердрафта у банка образуется, говоря бухгалтерским языком, дебетовое сальдо. Право пользования овердрафтом предоставляется наиболее надежным клиентам банка по договору, в котором устанавливается максимальная сумма овердрафта, условия предоставления кредита по овердрафту, порядок его погашения. Овердрафт отличается от обычных кредитов тем, что в погашение задолженности направляются все суммы, поступающие на текущий счет клиента [21, с. 293].

3) Долгосрочный кредит — кредит, предоставляемый на срок свыше года и используемый в основном в качестве инвестиционного капитала.

Изучение долгосрочного кредитования проводится в соответствии с системообразующими атрибутами, среди которых:

1) элементы: кредиторы, заемщики, инициаторы проектов, объекты кредитования, конкуренты, поставщики, товары или услуги и другие;

2) отношения между элементами: отношения сотрудничества, конкуренции, нейтралитета, а также вещественные, энергетические, транспортные, денежные потоки;

3) законы: экономические законы: закон стоимости, закон спроса и предложения, законы кредита и др.; основополагающие законы функционирования сложных систем: рамки существующего правового «поля».

Объект кредитования является важным звеном любой кредитной сделки и в значительной степени определяет характер кредитных отношений. Объекты представляют собой то, на что направлена ссуженная стоимость. Из данного нами выше определения долгосрочного кредита следует, что объект долгосрочного кредитования — капитальные вложения.

4) Инвестиционный кредит выступает как форма предоставления долгосрочной ссуды на условиях платности, срочности и возвратности, при которой банк имеет право на возврат основной суммы долга и процентных платежей, но не приобретает права по совместной хозяйственной деятельности. Вместе с тем этот вид кредитования имеет определенные отличия от других кредитных сделок, в числе которых специфика целевого назначения кредита, более значительный срок предоставления и высокая степень риска. Для уменьшения инвестиционных рисков российские банки, осуществляющие инвестиционное кредитование, предъявляют ряд дополнительных условий. Наиболее распространенными из условиями являются следующие:

- приобретение контрольного пакета акций предприятия;

- обеспечение финансовыми гарантиями правительства, надежных банков;

- обеспечение высоколиквидным залогом;

- долевое участие.

Поскольку инвестиционный кредит выдается на длительные сроки, при оценки инвестиционных рисков в ходе рассмотрения кредитной заявки или инвестиционного проекта важное значение имеет не только анализ текущей кредитоспособности заемщика и его кредитная история, но и учет динамики финансового состояния предприятия [39, с. 61].

Инвестиции в создание и развитие предприятий и организаций включают два вида: вложения в хозяйственную деятельность других предприятий и вложения в собственную деятельность банка. Вложения банка в хозяйственную деятельность сторонних предприятий и организаций осуществляются посредством участия в их капитальных затратах, формирований или расширении уставного капитала. При участии в уставном капитале путем покупки акций, паев, долей коммерческие банки становятся совладельцами уставного капитала и приобретают все права, которыми в соответствии с законом обладают акционеры и участники предприятия. Вложение в создание и развитие сторонних предприятий также имеют место при учредительской деятельности банка, когда последний является учредителем (соучредителем) финансовых и нефинансовых компаний и их объединений.

Учреждаемые коммерческими банками организации относятся преимущественно к финансовой сфере (инвестиционные фонды и компании, брокерские фирмы, инвестиционные консультанты, лизинговые и факторинговые фирмы, депозитарные и клиринговые институты, страховые фирмы, негосударственные пенсионные фирмы, холдинги, финансовые группы и т.п.) или сфере услуг (финансовое консультирование, информация и пр.).

Участие банков в хозяйственной деятельности предприятия и организации обусловлено различными мотивами:

-установление финансового контроля над инвестициями;

-диверсификация рисков и повышения прибыльности банковского бизнеса;

расширение зоны влияния, видов услуг, предоставляемых клиентам с целью упрочнения положения банка на различных рынках;

расширение ресурсной и клиентской базы посредством создания сети дочерних финансовых институтов;

увеличение денежных потоков в распоряжении банка через каналы дочерних и зависимых организаций;

выделение в качестве самостоятельных тех структурных подразделений, которых достигли значительных масштабов и получили самостоятельное значение при сохранении банковского контроля над ними;

обход законодательного запрета на ведение банками непрофильных операций (в сфере производства, торговли материальными ценностями и страхования).

Инвестиции в создание и развитие сторонних предприятий и организаций могут носить производственный и непроизводственный характер.

Производственные инвестиции, выступающие как форма участия банков в капитальных затратах хозяйствующих субъектов, осуществляются путем предоставления инвестиционных кредитов и различных способов участия в финансировании инвестиционных проектов.

Между тем развитие инвестиционных отношений банков с производственными предприятиями преимущественно на этой основе может иметь сугубо негативные последствия. Чрезмерное сосредоточение собственности нефинансовых предприятий у банков связано с возрастанием банковских рисков, уменьшением надежности и устойчивости банковской системы.

Инвестиции в собственную деятельность банка включают вложения в развитие его материально-технической базы и совершенствование организационного уровня. Направление этих вложений зависят от того, какие задач: и предполагается осуществить с их помощью.

В зависимости от направления инвестирования можно выделить: инвестиции, обеспечивающие повышение эффективности банковской деятельности. Они направлены на создание условий для снижения банковских издержек за счет улучшения технического оснащения, совершенствование организации банковской деятельности, условий труда, обучение персонала, осуществление исследований и разработок; инвестиции, ориентированные на расширение и диверсификацию банковских услуг.

5) Суть синдицированного кредита заключается в объединении нескольких банков для предоставления кредита, что позволяет аккумулировать необходимый объем денежных ресурсов и распределить риски между всеми участниками сделки. Целью предоставления синдицированного кредита могут являться: торговое финансирование, рефинансирование, финансирование приобретений, проектное бридж-финансирование, финансирование капитальных затрат, финансирование накопления кредитного портфеля и т.д.

Механизм синдицированного кредитования предполагает типичное разделение финансового рынка на первичный и вторичный. На первичном рынке стратегические потенциальные инвесторы, имеющие значительную концентрацию капитала, формируют потенциальную ресурсную базу, необходимую конкретному заемщику [48, с. 60].

В общих чертах процесс организации синдицированного кредитования выглядит следующим образом:

выбор инструмента и анализ рынка — определение потребностей в финансировании, двухсторонние консультации с банками, определение списка потенциальных организаторов;

подготовка запроса на финансирование (RPF) и рассылка банкам требований к срокам, графику погашения, обеспечению, валюте. Возможно предоставление первичного информационного пакета с указанием ожидаемых ценовых параметров и сроков ожидаемого предложения;

выбор организатора — выбор и назначение внешних юридических консультантов организатора, распределение ролей (в случае нескольких организаторов), согласование списка банков — потенциальных инвесторов, подготовка подробного информационного меморандума.

Для характеристики банков — участников синдицированного кредитования необходимо выделить функции, которые в принципе должны выполнять банки — участники синдиката:

регулирование и согласование всех вопросов по сделке с заемщиком до оформления кредитного договора;

отбор банков-участников;

согласование подписываемой документации между заемщиком и банками-участниками;

общение с юристами по поводу подготовки документации;

анализ проекта и заемщика;

кредитование (фондирование) сделки;

сбор необходимых сумм с банков-участников;

перевод средств заемщику;

контроль за целевым использованием кредита;

распределение между банками полученных от заемщика средств (воз врат основной суммы долга, процентов);

администрирование выданного кредита;

информирование банков-участников о ходе синдикации и реализации проекта;

- согласование всех вопросов, возникающих как у заемщика, так и у

банков, ответы на запросы заемщика после подписания кредитного договора;

- отслеживание и проверка обеспечения по кредиту.

Развитие синдицированного кредитования в регионах будет иметь положительный эффект как для банков, так и для заемщиков.

Для региональных заемщиков привлечение синдицированных кредитов также имеет ряд преимуществ:

привлекаемые таким образом ресурсы являются более «длинными» и «дешевыми» по сравнению с традиционными кредитами, из-за того что источники кредитования диверсифицированы;

срок организации синдицированного кредита оказывается меньшим по сравнению с выпуском облигаций, поскольку не требуется регистрации проспекта эмиссии в ФСФР;

заемщик создает публичную кредитную историю у большого числа кредиторов;

-нет необходимости предоставлять информацию по МСФО.

Для многих региональных компаний привлечение синдицированных кредитов может стать первым опытом проведения публичных сделок, что пригодится при организации в дальнейшем облигационного займа. В то ясе время привлечение заемщиком синдицированного кредита потребует от него наличия кредитной истории, предоставления отчетности, раскрытия структуры собственности предприятия. Многие предприятия пока слабо представляют себе преимущества синдицированного кредитования по сравнению с традиционным [50, с. 113].

6) Лизинг представляет собой вид предпринимательской деятельности, направленной на инвестирование временно свободных или привлеченных финансовых средств, когда по договору финансовой аренды (лизинга) одно лицо обязуется приобрести в собственность обусловленное договором имущество у определенного продавца и предоставить это имущество другому лицу за плату во временное пользование для предпринимательских целей.

В теоретическом аспекте лизинг — это способ отделения капитала функции от капитала-собственности. В этом отношении лизинг похож на аренду, однако имеет существенные отличительные черты. Основное отличие от других видов аренды состоит в том, что в пользование сдается не оборудование, которое эксплуатировалось арендодателем, а новые материальные ценности, им специально приобретенные исключительно с целью передачи в пользование. Отличие заключается и в том, что здесь имеют место трехсторонние отношения, где кроме арендодателя и арендатора участвует и поставщик (изготовитель) предмета лизинга [8, с. 94].

Лизинговые операции являются альтернативой долгосрочного кредитования, хотя и имеют с ним общие черты, обладая при этом рядом преимуществ. Одним из субъектов лизинга является лизингодатель — юридическое лицо, осуществляющее лизинговую деятельность, т.е. передачу в лизинг по договору специально приобретенного для этого имущества, или гражданин, занимающийся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица и зарегистрированный в качестве индивидуального предпринимателя.

В качестве лизингодателя обычно выступают лизинговые компании, которые во многих случаях представляют собой дочерние компании крупных банков. Основная проблема в деятельности этих компаний — изыскание денежных средств, которые могут быть использованы для приобретения предметов в качестве объекта лизинга.

Лизингополучатель — это юридическое лицо, осуществляющее предпринимательскую деятельность, или гражданин, занимающийся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица и зарегистрированный в качестве индивидуального предпринимателя, получающие имущество в пользование по договору лизинга. Лизингополучатель приобретает возможность эксплуатировать основные фонды, не затрачивая крупных сумм на инвестирование и не замораживая свои средства на длительное время. Он вообще не делает первоначального взноса или осуществляет его в незначительных размерах по сравнению с покупкой оборудования в кредит или выдачей аванса подрядчику при строительстве здания.

Важным стимулом для лизингополучателя является косвенное сокращение налогов в связи с отнесением платежей на стоимость продукции и услуг и ускоренная амортизация. Согласно действующему порядку начисления амортизации лизингополучатель может применять метод ускоренной амортизации в отношении основных фондов, используемых для увеличения выпуска электронно-вычислительной техники, новых прогрессивных видов продукции, расширения выпуска экспортной продукции. Такой метод применяется при массовой замене изношенной или морально устаревшей техники. При ускоренной амортизации норма ее списания увеличивается не более чем в два раза.

Продавец лизингового имущества — это предприятие-изготовитель машин и оборудования, или другое юридическое лицо, или гражданин, продающие имущество, являющееся объектом лизинга.

Финансовый лизинг предусматривает, что в течение срока договора лизингодатель возвращает себе всю стоимость имущества и получает прибыль от лизинговой операции.

Оперативный лизинг отличается тем, что срок аренды по нему короче, чем экономический срок службы имущества. Объектом оперативного лизинга, как правило, является оборудование с высокими темпами морального старения.

При оперативном лизинге происходит частичная выплата, т.е. лизингодатель за время действия данного договора возмещает лишь часть стоимости оборудования, и поэтому он вынужден сдавать его во временное пользование несколько раз, как правило, разным пользователям. Так как одно и то же оборудование сдается в пользование несколько раз, в конечном счете лизингодатель компенсирует все расходы полностью. При этом риск порчи или утраты имущества в основном лежит на лизингодателе. Он же осуществляет его страхование и обслуживание.

Возвратный лизинг, по существу, является разновидностью финансового лизинга. Этот вид лизинга в наибольшей степени может привлечь внимание потенциальных пользователей. Он отвечает их интересам, ибо позволяет гибко и оперативно решать проблемы. Преимущество возвратного лизинга в том, что он доступен для предприятий со сложным финансовым положением. Если предприятие нуждается в имуществе, но в силу каких либо причин в данный момент испытывает финансовые трудности, ему выгодно «продать» свое имущество лизинговой компании и одновременно фактически продолжать пользоваться им. Это не исключает и возможности последующего выкупа имущества после окончания срока договора и восстановления прежнего права собственности.

Экономический смысл раздельного лизинга заключается в том, что лизингодатель, покупая объект лизинга, выплачивает из своих средств не всю, а только часть необходимой суммы, остальную часть он берет взаймы специально для этой цели у одного или нескольких кредиторов. Эта ссуда выдается на определенных условиях, а именно: заемщик-лизингодатель не несет всей ответственности перед заимодавцами за полный и своевременный возврат ссуды. Возмещается ссуда за счет поступающих лизинговых платежей, поэтому лизингодатель передает часть своих прав на причитающиеся платежи непосредственно заимодавцам. Таким образом, в этой сделке особенно велика роль финансирующей стороны - банка.

7) Многие банки, рекламируя свои ипотечные программы, заявляют о льготных условиях и скидках корпоративным клиентам. Корпорации давно уже стали лакомыми кусочками, за предоставление кредитов которым сражаются банкиры. Сегодня мы поговорим о том, что понимается под корпоративным кредитованием, насколько распространен такой вид ипотеки сегодня. Рассмотрим схему оформления подобных кредитов и узнаем, существуют ли банки, с точки зрения корпораций, предлагающие самые интересные программы.

Ипотечные договоры с сотрудниками крупных компаний, с юридической точки зрения, оформляются по той же схеме, что и с обычными заемщиками. Как правило, заемщиком выступает не компания, а человек - физическое лицо [8, с. 149].

8) Увеличивая рынки сбыта, предприниматели нередко сталкиваются с нехваткой оборотных средств, необходимых для закупки и расширения ассортимента. И тогда останавливают свой выбор на факторинге. Факторинг — это комплекс финансовых услуг, оказываемых банком оптовым поставщикам товаров и услуг, имеющий бессрочный характер. Факторинг представляет неоценимую выгоду для тех, чьи кредиты уже исчерпаны, а других средств привлечения финансов нет. Таким образом, инструмент факторингового обслуживания удовлетворяет потребность поставщика товаров и услуг в оборотных средствах. Цель факторинга — стимулирование роста объема продаж. Факторинговая услуга не конкурирует с банковским кредитом, потому что она актуальна тогда, когда все кредиты в банке уже выбраны, но еще нужны дополнительные оборотные средства для развития: в сезонные пики, в период развития и расширения рынка, во время раскрутки нового бренда. Следует понимать, что факторинг расширяет уже привычный спектр банковских услуг и является более простой и гибкой процедурой, по сравнению с привычным кредитом.

Многие компании с мировой известностью использовали для своего развития именно факторинговое обслуживание. Эта услуга включает финансирование поставок товаров, учет состояния дебиторской задолженности и регулярное предоставление соответствующих отчетов клиенту. Банк берет на себя функции контроля за своевременностью оплаты поставок покупателями. Факторинговое обслуживание подходит поставщикам именно потому, что выгодно отличается от кредита. При факторинге не требуется оформление такого множества документов, как при кредите. Факторинговое финансирование выплачивается автоматически при предоставлении накладной и счета-фактуры. Кроме того, кредит требует погашения в строго определенный срок, а факторинговое финансирование выплачивается в день поставки товара и находится в обороте у поставщика до тех пор, пока он осуществляет отгрузки.

Одно из основных преимуществ факторинга в том, что он не требует за лога, и за счет этого процедура привлечения оборотных средств значительно упрощается. Те средства, которые привлекаются при факторинге, не зависят от уже имеющихся кредитов и позволяют значительно увеличивать объем продаж. При факторинге поставщик получает деньги в необходимом количестве и на необходимый срок. Кроме того, когда полученный кредит погашен, нет уверенности в том, что банк предоставит новый, а факторинговое обслуживание носит бессрочный характер.

Существенным плюсом при выборе факторингового обслуживания является то, что контроль за состоянием дебиторской задолженности берет на себя банк, поэтому с бизнесмена снимается эта функция. Кроме того, механизм факторинга может освободить поставщика от напоминаний дебиторам об оплате. Все эти функции берет на себя банк. Заключая договор факторинга, компании получают возможность исключить риски, связанные с поставкой товаров в кредит: риск неполучения платежа от покупателя в срок; риск резкого изменения рыночной стоимости денежных ресурсов; риск изменения курса доллара в период отсрочки платежа по поставке.

Факторинг широко используется в работе поставщиков и производителей продуктов питания, алкогольной и парфюмерно-косметической продукции, товаров народного потребления, медикаментов, строительных материалов, бытовой химии и упаковочной продукции.

9) Предоставление банковских гарантий представляет собой безотзывное обязательство банка выплатить определенную денежную сумму в том случае, если условия контракта не выполняются стороной, за которую банк дает гарантию. Существует несколько видов гарантий:

• Платежная гарантия используется, чтобы гарантировать продавцу оплату приобретенных покупателем товаров и услуг. Банк-гарант обязуется выплатить продавцу по его первому требованию определенную сумму в случае представления продавцом в банк-гарант заявления о том, что покупатель не оплатил поставленный товар.

• Гарантия предложения (тендерная гарантия) используется при проведении международных тендеров и обеспечивает покрытие расходов организаторов тендера в случае, когда участник отзывает свое предложение или не принимает сделанный ему заказ.

• Гарантия исполнения используется для укрепления договорных отношений между покупателем и продавцом и обеспечивает поставку товара или оказание услуги в срок и на условиях, означенных в контракте. • Гарантия возврата авансового платежа используется, когда в контракте предусмотрен авансовый платеж в пользу продавца. Она обеспечивает его возврат покупателю в случае невыполнения продавцом обязательств по поставке товаров или предоставлению услуг [8, с. 144].

Как правило, для получения банковской гарантии необходимо предоставить в банк заполненный бланк заявления и договориться об обеспечении гарантии. В качестве обеспечения могут использоваться:

• денежные средства в размере суммы гарантии (перечисляемые на специальный счет гарантийного покрытия);

• срочный депозит в банке;

• коммерческий залог активов предприятия;

• кредит под залог недвижимого имущества и прочие приемлемые формы.

Краткосрочный кредит — кредит, выдаваемый на срок до одного года, предназначенный для формирования оборотных средств предприятий и фирм.

10) Авалирование векселей это гарантии платежа по векселю со стороны банка. За эту услугу клиент уплачивает банку вознаграждение. В случае отсутствия покрытия по такому векселю со стороны клиента, банк оплатит вексель из собственных средств. Для улучшения качества векселя (повышения его ликвидности) предприятие может обратиться в обслуживающий банк с просьбой о предоставлении ему гарантии платежа по векселю, то есть об авалировании данного векселя коммерческим банком.

При авалировании чужого векселя банк заключает с лицом, за которое дается аваль, договор или соглашение об авалировании векселя. В таком договоре можно также оговорить ряд условий, таких как: сумма векселя и аваля, срок векселей, которые авалируются, величина вознаграждения, которое клиент уплачивает банку за такие услуги и т. п. Очень важным моментом является установление порядка оповещения банка о том, что клиент оплатил вексель и к банку не будет предъявлять требование. В интересах банка получить такое уведомление, поскольку на его основании он сможет списать с забалансового счета сумму своей задолженности по векселю. Комиссия, оговариваемая в соглашении, уплачивается банку в момент совершения им аваля и становится его доходом, вне зависимости от того, использовался аваль или нет. Сумма комиссионного вознаграждения может варьироваться в пределах от 1 до 10% от суммы аваля. В соглашении можно установить для клиента предельной суммы предоставляемого аваля. Аваль может быть выдан на сумму номинала векселя или на меньшую сумму. При неоплате основным должником векселя векселедержатель имеет право, не совершая протеста, обратиться к банку, давшего аваль за основного должника.

Завершая первую главу диплома, в которой я исследовала теоретический аспект корпоративного кредитования, можно сделать следующие выводы:

каждая кредитная организация формирует свои принципы взаимоотношений с корпоративными клиентами, в том числе при осуществлении вложений;

общим показателем, отражающим партнерские отношения банка с клиентом, выступает клиентоориентированность, т. е. степень детальности подхода к процессу обслуживания клиентов;

к наиболее значимым видам кредитования корпоративных клиентов относят следующие: краткосрочное кредитование; кредитование расчетного (текущего) счета (овердрафт); предоставление долгосрочных кредитов; организация проектного финансирования; организация синдицированного кредитования; лизинговые операции; ипотечное кредитование; факторинг; предоставление банковских гарантий; учет, авалирование векселей третьих лиц;

банковское кредитование предприятий и других организационно-правовых структур на производственные и социальные нужды осуществляется при строгом соблюдении принципов кредитования. Совокупное применение на практике всех принципов банковского кредитования позволяет соблюсти как общегосударственные интересы, так и интересы обоих субъектов кредитной сделки банка и заемщика.

2. Анализ российского рынка корпоративного кредитования

2.1 Анализ кредитования реального сектора российской экономики

В настоящее время в экономике страны сложилась достаточно противоречивая макроэкономическая ситуация для расширения взаимодействия коммерческих банков с предприятиями реального сектора экономики. Она выражается, прежде всего, в увеличении объема производства продукции, работ и услуг в различных отраслях материального производства и обеспечении более высоких темпов кредитования, чем прирост ВВП с одной стороны, и возникновением не стабильной макроэкономической ситуации, вызванной мировым финансовым кризисом с другой [54, с. 21].

Особенно это касается базовых отраслей, где произошли существенные изменения в структуре капитала и принятых обязательств предприятий по расчетам и платежам.

Следует отметить, что в условиях недостаточного уровня обеспеченности собственными оборотными средствами многие предприятия, особенно в области пищевой и перерабатывающей промышленности, сохраняют достаточно высокую потребность в кредитах, не смотря на сложную макроэкономическую ситуацию, связанную с мировым финансовым кризисом 2008 года.

Указанные обстоятельства делают актуальным исследование проблемы эффективности кредитования реального сектора экономики, с учетом постоянно изменяющихся социальных и экономических условий. С августа 2008 года произошли значительные изменения на рынке корпоративного кредитования, обусловленные развитием финансового кризиса. По данным банка России, на 1 августа 2008 года ключевые показатели банковского сектора оказались примерно в полтора раза ниже результатов 2007 года за аналогичный период. Годовой прирост корпоративного кредитования впервые за предшествующие 12 месяцев опустился ниже 50% и составил 48,5% [13, с 112]. Данные факты прослеживаются на фоне общей динамики рынка корпоративного кредитования. В этих условиях первоочередное значение приобретает оценка банковским сектором рисков платежеспособности заемщиков, возникающих в связи с неблагоприятной макроэкономической ситуацией. Определяющим показателем неплатежеспособности заемщика является просроченная задолженность.

Рост просроченной задолженности, отражающий эти риски и отрицательно сказывающийся на качестве балансовых показателей российских банков, продолжился во II кв. 2009 г. и стал одним из факторов, ограничивающих предложение кредитов (рис. 2.1.).

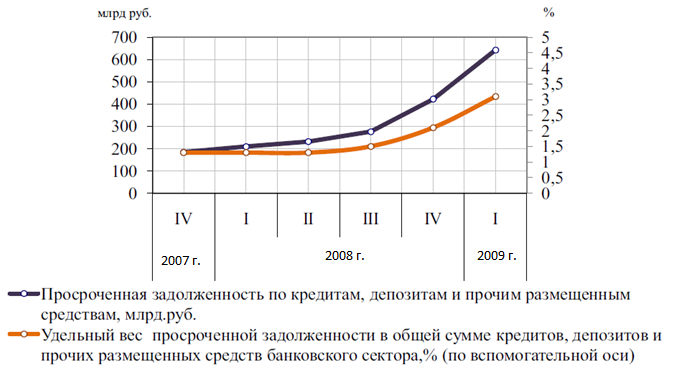


Рис. 2.1. Объемы просроченной задолженности, млрд руб.

По данным Центрального банка РФ, просроченная задолженность по кредитам, депозитам и прочим размещенным средствам выросла более чем в два раза, и увеличилась по состоянию на 1 июля 2009 г. на 97 % по сравнению с данными 2008 года. Это наглядно отражает рисунок 2.1. Причем стремительный рост объемов просроченной задолженности демонстрирует 4 квартал 2008 года. Удельный вес ее в этот период возрос с 1,5% в начале периода до 3% в конце, и составила 700 млрд. руб. Такая ситуация возникла по причине возникновения мирового финансового кризиса, который прежде всего оказал негативное влияние на банковский сектор. Дело в том, что из-за паники на фоне мирового финансового кризиса, в стране стал наблюдаться дефицит денежной массы, в частности наличности. Предприятия и организации стали на себе ощущать нехватку денег на покрытие текущих расходов. В период с декабря 2008 – по март 2009 года прекратилось финансирование крупных инвестиционных проектов, многие из них были законсервированы на неопределенный срок, предприятия и организации стали пересматривать свои стратегические планы, оказываться от реализации различных программ. К тому же образовалась просрочка по текущим обязательствам (перед персоналом, банками, поставщиками).

У предприятий и организации попросту стало нечем платить по своим обязательствам.

Банки, со своей стороны стали пересматривать качество кредитных портфелей и решили свернуть большинство своих кредитных программ как стратегических, так и тактических. Однако объемы кредитования реального сектора экономики в период с 2006 по 2009 год неуклонно растут. Об этом свидетельствуют данные, приведенные в таблице 2.1.

Таблица 2.1

Объемы кредитования реального сектора экономики РФ, трлн. руб.\*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Годы | 2007 г. | 2008 г. | 2009 г. |
| трлн. руб. | 6,4 | 8,2 | 8,7 |

\*Источник: составлено автором по данным [44]

Данные, представленные в таблице 2.1, говорят о весьма положительной тенденции предоставления кредитов реальному сектору экономики. Однако, кризис, произошедший в октябре 2008 года, подорвал ситуацию и изменил тенденцию в противоположную сторону. Дело в том, что по факту отслеживается увеличение предоставленных кредитов, однако по прогнозам ведущих экспертов и экономистов, объемы предоставленных кредитов должны были быть в 2 раза больше. Однако этого не произошло. Рост объемов корпоративного кредитования в 2008 году по сравнению с 2007 годом составил 28,1%, а в 2009 году по сравнению с 2008 6,8%. Рост объемов корпоративного кредитования сократился на 20% [14, с.146].

В целом же по России корпоративное кредитование осуществляется как в рублях, так и в иностранной валюте.

Объем предоставленных кредитов корпоративным клиентам в 2008 годку по сравнению с 2007 годом предпочтительнее осуществлялся в иностранной валюте, чем в рублях (в 2008 году рост валютных кредитов увеличился на 3,5%). Однако 2009 год изменил данную тенденцию и продемонстрировал рост рублевых кредитов, который составил 41%. Резкий скачек в росте рублевых кредитов объясняется тем, что в связи с предпринятыми правительственными антикризисными мерами по поддержанию банковского сектора, которые заключались в регулировании денежной массы, привели к сокращению иностранной валюты в экономике страны, в том числе и в виде предоставленных кредитов. Кроме того, со стороны участников рынка снизилось доверие к иностранной валюте (в частности к доллару США). По этой причине и банки и компании предпочитают рублевые кредиты, а валютные берут по острой необходимости (например, при международных сделках).

Если рассматривать корпоративное кредитование в отраслевом срезе, то ситуация выглядит следующим образом (см. рис. 2.3).

Рисунок 2.3 демонстрирует неоднозначное распределение кредитных ресурсов среди различных отраслей. Так, например, в 2008 году по сравнению с 2007 годом кредитование металлургической отрасли снизилось, такая тенденция продолжалась и в кризисный 2009 год. Всего спад объемов кредитования составил 24,6%. Наибольший удельный вес в отраслевой структуре корпоративного кредитования в 2007 году занимал топлевно-энергетический комплекс. Однако в 2009 году объемы кредитования этой отрасли резко сократились – на 38%. Одновременно с этим предприятия ТЭК в России, которые собирались затевать строительство новых мощностей, трубопроводов, вкладываться в геологоразведку, испытали острую нехватку кредитных денег. Ведь кредитовались они прежде в основном за рубежом (в России такого количества дешевых и длинных денег найти не удавалось).

Наконец, злую шутку сыграли с предприятиями ТЭК корпоративные долги. Предприятия, беря в долг, как правило, рассчитывались за него новыми кредитами, и эта ситуация стала вызывать обеспокоенность экспертов еще несколько лет назад. В момент кризиса мощный кредитный "навес" оказался явно некстати. Его размер оценивается сегодня в 80 млрд. долл. и сам факт существования столь серьезных долгов существенно снижает конкурентоспособность российских предприятий ТЭК на мировом рынке [53, с.43].

Второе место в отраслевой структуре корпоративного кредитования занимает потребительский рынок. Объемы кредитования в 2008 году увеличились по сравнению с 2007 годом на 12%. Однако мировой финансовый кризис и в эту отрасль внес свою лепту, сократив объемы ее кредитования в 2009 году на 13,6%. Банки в связи с кризисом стали улучшать качество кредитных портфелей, ужесточив условия кредитования. Многие компании – представители потребительского рынка так же пересмотрели свои планы с учетом новых условий кредитования. По этой причине объемы кредитования в 2009 году существенно снизились.

Строительство в данной структуре занимает третье место, которое сохраняется за ним на протяжении всего анализируемого периода. Однако тенденция в объемах предоставленных кредитах этой отрасли не отличается от вышеизложенных. В 2008 году наблюдается рост и активное развитие отрасли, который составил 4,3%, но 2009 год характеризуется весьма негативной ситуацией – минус 18,4%. Падение доходов населения приводит к сокращению спроса на недвижимость. Кризису в строительстве способствует еще и то, что банки приостанавливают выдачу ипотечных кредитов (банками вводятся моратории на выдачу ипотечных кредитов на покупку строящегося жилья).

Тяжелая металлургия кредитуется в основном зарубежными банками, поэтому и занимает в данной структуре одно из последних мест. А в период кризиса объемы кредитования и вовсе упали и составили минус 24,6%. Рынок всегда очень остро реагирует на финансовый кризис в экономике. Потому что отсутствие платежей резко замедляет темпы строительства, а, следовательно, и потребление производимой продукции. В случае неполучения заказов для строительства сокращаются объемы закупок металла у металлургических комбинатов, в итоге ситуация напоминает образование снежного кома, которое невозможно остановить.

Что касается отрасли АПК, то и до и после кризиса она неохотно кредитовалась российскими банками. Особых изменений в объемах кредитования не наблюдается.

Наиболее кредитуемым является Центральный федеральный округ. Он занимает наибольший удельный вес 25,1%, в структуре географического распределения кредитных ресурсов среди корпоративных клиентов. На втором месте по объемам корпоративного кредитования находится Южный федеральный округ, его доля занимает 18,4%, на третьем Приволжский, затем Северо-западный. Удельный вес данных округов составляет 16% и 15,2% соответственно. Резкое снижение объемов кредитования наблюдается в Сибирском федеральном округе приблизительно 10,2%, а также в Уральском федеральном округе. Это объясняется отсутствием наиболее динамичного развития по сравнению с центральной и западной Россией.

Такая ситуация возникла из-за того что во всех федеральных округах, за исключением Приволжского, продолжился рост числа филиалов кредитных организаций, зарегистрированных в других регионах на фоне сокращения числа филиалов кредитных организаций, зарегистрированных в регионе.

Из изложенного можно сделать вывод, что Центральный и Приволжский федеральные округа значительно превосходят все остальные не только по количеству присутствующих финансовых организаций, но и по уровню капитализации и конкурентоспособности финансовых рынков. Кроме того, финансовые организации городов Москва и Санкт-Петербург занимают лидирующие позиции и на финансовых рынках подавляющего большинства других регионов. [37].

При корпоративном кредитовании банки разрабатывают индивидуальный специфичный кредитный пакет, индивидуально для каждого клиента устанавливаются сроки, ставки, объемы, которые зависят от степени риска вложений в тот или иной проект. Экспортно-ориентированные отрасли можно ранжировать в зависимости от степени риса вложений в конкретную отрасль (табл. 2.2).

Таблица 2.2

Рейтинг отраслей с точки зрения рисков их кредитования, коэфф.\*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Экспортно-ориентированные отрасли | 2007 г. | 2008 г. | 2009 г. |
| ТЭК | 7,5 | 7,2 | 7,1 |
| Тяжелая металлургия | 7,1 | 7,5 | 8,4 |
| Строительство | 6,5 | 6,4 | 5,1 |
| Потребительский рынок | 7,2 | 7,5 | 6,8 |
| АПК | 5,3 | 5,2 | 4,1 |

\*Источник: [55]

Как видно по данным, представленным в таблице 2.2, максимальное количество – 10 баллов, не набрала не одна отрасль. Наилучшие кредитные рейтинги — у ТЭК и металлургии, высокие экспортные доходы которых формируют стабильно высокие показатели их рентабельности, платежеспособности и кредитной дисциплины [50, с. 43].

Причем ТЭК на протяжении всего анализируемого периода остается самой безрисковой среди прочих отраслей. 2008 год принес некий спад, на 4%, который продолжился и в кризисном 2009 на 1,4%. Такая ситуация объясняется мощной государственной поддержкой этой отрасли. В ближайшие годы экспорт энергоресурсов останется ключевым фактором развития национальной экономики. Закрепление за Россией достойного места на мировых энергетических рынках является важнейшей задачей Стратегии государства.

Металлургия в данной структуре занимает второе место. Но с точки зрения риска остается на достойном уровне. Так как данная отрасль является приоритетной для государства.

В современных условиях международного разделения труда, одной из отраслей специализации России является национальная металлургическая промышленность. Продукция российской металлургии составляет значительную долю в мировом производстве и торговле металлами.

Таким образом, сегодня российская металлургическая промышленность функционирует в условиях глобальной конкуренции на мировом рынке. Поэтому важнейшим направлением государственной промышленной политики в отношении металлургии на современном этапе является создание таких общих условий для работы предприятий отрасли, которые бы соответствовали условиям развития металлургии в странах — крупнейших участниках мирового рынка металлов. В контексте этой задачи обеспечение конкурентоспособности металлургической промышленности России на мировом рынке предполагает реализацию ряда государственных мер в области налоговой, таможенной и тарифной политики. Банковский сектор здесь занимает немаловажное место. Финансирование столь крупной сферы народного хозяйства должно проходить бесперебойно и наиболее эффективно. Таким образом, данные факты объясняют относительную стабильность данной отрасли.

Самая рисковая отрасль, как показывают представленные данные – отрасль АПК. А финансовый кризис 2008 года лишь усугубил ситуацию (см. табл. 2.2). Отрасль АПК имеет сезонный характер, и длительный период окупаемости инвестиционных проектов и программ финансирования. К тому же имеющаяся база (нормативно-правовая, институциональная, материальная, ресурсная) не отвечает современным требованиям и технологиям. К тому же отрасль не имеет надежной государственной поддержки. Государство на сегодняшний день лишь начинает восстанавливать разрушенную отрасль. А на это, по разным оценкам уйдет 20–50 лет [53, с 37]. Поэтому коммерческие банки, которые заинтересованы, прежде всего, в получении прибыли и полноценном возврате вложенных денежных средств неохотно кредитуют данную отрасль из-за имеющегося риска невозврата вложений.

Снижение кредитного рейтинга нефтяной промышленности в 2007–2008 гг. вначале объяснялось ухудшением мировой конъюнктуры цен на нефть, газ, и уголь (начало 2008 г.), а в дальнейшем явилось прямым следствием мирового финансового кризиса [53, с. 45].

Поступательное улучшение кредитного рейтинга металлургии с 7,1 в 2007–до 7,5 в 2008 г. (по 10-балльной шкале) было вполне ожидаемым в связи со стартовавшим ростом мировых цен на ее продукцию.

Поэтому средний рост оценочного коэффициента данной отрасли составил в 2008 году – 4,4%; в 2007 – 5,6%; в 2009 году – 25,3% (см. табл. 2.2). Эти отрасли в рейтинге идут с огромным отрывом от прочих, и объемы кредитов, получаемых ими в банках, ограничены главным образом нормативами, обязательными для кредитных организаций. Высокая концентрация производства этих отраслей и их растущая потребность в крупных дешевых долгосрочных кредитах существенно сужают поле деятельности для российских банков.

С учетом стандартных требований к банкам по управлению рисками отечественной банковской системе будет сложно конкурировать с иностранными банками в финансировании той же нефтяной промышленности, инвестиционные потребности которой в 2009 г. оцениваются в 28,2 трлн руб.

С учетом фактора рискованности вложений в ту или иную отрасль, банки принимают во внимание и то, чем обеспечиваются выдаваемые кредиты и ссуды. Обеспечение зачастую играет очень важную роль в формировании кредитных отношений. Конкретная практика показывает, что наличие обязательства еще не означает гарантии и своевременного возврата. Возникновение инфляционных процессов в экономике может вызывать обесценение суммы предоставленной ссуды, а ухудшение финансового состояния заемщика — нарушение сроков возврата кредита. Поэтому опыт деятельности банков выработал механизм организации возврата кредита, включающий:

а) порядок погашения конкретной ссуды за счет выручки;

б) юридическое закрепление ее порядка погашения в кредитном договоре;

в) использование разнообразных форм обеспечения полноты и своевременности обратного движения ссуженной стоимости.

Форма обеспечения возвратности кредита — это конкретный источник погашения имеющегося долга, юридическое оформление права кредитора на его использование, организация контроля банка за достаточностью и приемлемостью данного источника.

Наиболее ликвидное обеспечение кредитов позволит банкам не только снизить риски, но и реализовать их в свою пользу в случае невозврата кредита. Это дает возможность полноценного возврата выданных заемных средств. Динамика структуры наиболее популярных видов обеспечения анализируемых отраслей представлена на рисунке 2.5.

Как показывает рисунок 2.5, наибольший удельный вес в структуре видов обеспечения кредитов занимает недвижимость. Однако ее доля в целом за рассматриваемый период снизилась на 10,2%. Такое изменение вызвано кризисом 2008 года, который в первую очередь подорвал рынок недвижимости [28, с. 100].

Банки приостановили выдачу ипотечных кредитов под недостроенное жилье еще до наступления тотального кризиса. Поэтому приобретение недостроенного жилья стало предприятием рискованным, если не бессмысленным. Представители некоторых риэлтерских фирм намеренно отказываются работать на данном этапе с недостроенным жильем, защищая интересы своих потенциальных клиентов и репутацию самих фирм. Стоимость недостроенного и вторичного жилья практически одинакова, а вот дополнительных вложений недостроенная недвижимость потребует больше. К тому же, сроки доведения «до товарного вида» такого жилья находятся в ведении застройщиков, и зачастую растягиваются или срываются вовсе. Такими тенденциями характеризуется рынок недвижимости (и жилой и коммерческой). Обеспечить кредит недвижимостью до кризиса было проще простого, однако в связи с резким снижением цен на недвижимость и снижение ее ликвидности в 2009 году доля этого вида обеспечения сократилась на 8,9% по сравнению с 2008 годом [23].

Второе место в структуре видов обеспечения кредитов занимают ценные бумаги. Причем с 2006 года наблюдается рост популярности этого вида обеспечения. Рост можно охарактеризовать стабильной тенденцией, так как в среднем за каждый анализируемый год его уровень увеличивался примерно на 12-15%. Однако в 2009 году произошел спад популярности данного вида обеспечения на 15%. Эту долю присвоило себе поручительство, занявшее четвертое место в данной структуре. В качестве залога принимаются государственные ценные бумаги и бумаги корпораций. Обязательное условие - высокая ликвидность ценных бумаг. Заемные средства не должны использоваться на покупку новых ценных бумаг, это направлено на ограничение биржевой спекуляции заемщиков и снижение риска банкротства клиентов [32].

Ценные бумаги уверено в течение всего анализируемого периода увеличивает свои позиции на данном сегменте рынка. Их рост в целом за период составил 5,2%. Популярность данного вида обеспечения объясняется ростом ликвидности ценных бумаг отраслей в целом. Однако традиционный спад во время кризиса негативно отразился, снизив популярность данного вида обеспечения на 16,8%. В качестве достоинств данного вида обеспечения в общем виде можно отметить: простоту передачи титула собственности, легкость реализации на рынке, минимальные формальности при совершении сделок, минимальные издержки при хранении и т. д. В то же время цена ценных бумаг может существенно колебаться, кроме того, на фондовых биржах акции многих российских предприятий не котируются [32].

Третье место занимает оборудование. Его доля в течение всего анализируемого периода существенно не менялась. Корпоративные клиенты банков неохотно используют данный вид обеспечения.

Если закладывается оборудование, то необходимо представить в банк ряд документов. В первую очередь, следует принести документы, которые подтверждают, что данное оборудование находится у компании в собственности. Помимо этого, необходимо иметь документ, подтверждающий оплату предмета залога, документ, свидетельствующий о передаче оборудования, документ, удостоверяющий, что оплачена таможенная пошлина (если оборудование импортное). Если имущество было передано в аренду, то понадобится предъявить документ о его местонахождении. Помимо всего вышеперечисленного также необходимо предоставить техпаспорт и гарантийный талон. Вся эта процедура занимает слишком много времени. К тому же корпоративных клиентов интересует долгосрочное и среднесрочное кредитование. В этом случае оборудование не имеет всех необходимых характеристик (быстро устаревает, изнашивается и морально и материально) [47, с 19].

Поручительство занимает в данной структуре последнее место. Оно не так популярно среди корпоративных клиентов, так как имеет ряд особенностей.

Важной особенностью поручительства, является то, что обязательство по нему носит характер дополнительного по отношению к основному обязательству. Это, в частности, означает, что прекращение основного обязательства по любому из оснований, прекращает и обязательство поручительства. Кроме того, особенностью поручительства является и то, что вне зависимости от договоренности сторон, к поручителю, исполнившему обязательство перед кредитором, непременно переходят права кредиторского требования в том объеме, в котором поручитель исполнил свои обязательства.

Банковское учреждение с целью минимизации кредитного риска предъявляет определенные требования к обеспечению банковских ссуд. В этой связи банки обращают внимание на стабильность рыночной цены и обеспечение отсутствия ее резких колебаний; возможность быстрой реализации на рынке; защиту права кредитора на владение имуществом; легкую идентификацию товара и отсутствие утраты им потребительских свойств.

Для укрепления своих конкурентных преимуществ, банки используют различные инструменты. Так, с развитием российской банковской системы, появилось множество форм и видов кредитования. Банки, стараясь привлечь как можно больше заемщиков (в особенности корпоративных) расширяют спектр предоставляемых кредитных услуг. Кроме того, банками разрабатываются индивидуальные пакеты для корпоративных клиентов. Существует более 15 видов кредитования юридических лиц. Основные и самые популярные из них, представлены на рисунке 2.6.

Интересная ситуация сложилась на рынке краткосрочного кредитования. Она характеризуется резким скачком популярности данного вида в кризисный 2009 год. Рост популярности в 20096 году составил 78%. Рост популярности объясняется отказам банков предоставлять длинные деньги, т.е. попросту отсутствовало предложение длинных денег, у предприятий замедлялись скорость оборотов, не выплачивалась дебиторская задолженность, а банки стали единственным местом, где можно было взять наличность на то, чтобы «удержаться на плаву». Однако банки неплохо заработали в сложившихся условиях, и в срочном порядке увеличили ставки на краткосрочное кредитование. С формальной точки зрения, подходы и требования к корпоративным клиентам не изменились. Качественно изменились риски, связанные с финансированием корпоративного бизнеса в целом. Длинные кредиты, например, исчезли не только по причине нехватки ликвидности, но и в связи с невозможностью в некоторых случаях построения долгосрочных прогнозов.

Особенность кредитования корпоративных клиентов заключается в кредитовании крупномасштабных инвестиционных проектов, предусматривающих техническое перевооружение, закупку нового оборудования, открытие нового завода. Однако в кризисное время речь идет не столько о финансировании развития бизнеса, сколько о его сохранении — средства нужны на поддержание ликвидности. Этим обусловлено лидерское положение лизинга в 2007 и 2008 годах. Его доля на рынке кредитования анализируемых отраслей составила в среднем за анализируемый период 27 – 30%. В 2008 года наблюдается рост данного вида кредитования, который по отношению к предыдущему году составил 5%. 2009 год принес существенный спад, который составил 8%.

За время, прошедшее после кризиса 2008 г., лизинг подтвердил свою состоятельность как альтернативный способ финансирования приобретения основных средств, и в настоящий момент наращивает свою популярность. Кроме того, банки иногда предпочитают финансировать приобретение основных средств через лизинговую компанию, так как лизинговая сделка предполагает более прочное обеспечение, чем просто кредит. Зарубежные поставщики также могут быть заинтересованы в использовании лизинга как механизма сбыта своей продукции. В качестве основного фактора развития лизинга в России следует отметить продолжающийся экономический рост и макроэкономическую стабилизацию [47, с. 21].

Однако необходимо отметить лидерское положение краткосрочного кредитования. Но оно сохраняется лишь в 2009 году. Бум на краткосрочное кредитование объясняется тем, что предприятия и организации почувствовали острую необходимость в покрытии текущих расходов. Дело в том, что после кризисного периода накопились текущие долги просроченная задолженность перед персоналом, поставщиками, банками, которую необходимо погашать. К тому же некоторые компании стали брать кредиты для пополнения оборотных средств. Этим объясняется резкий рост данного вида корпоративного кредитования, который в предыдущие годы занимал лишь третью позицию в данной структуре.

Третье место в данной структуре занимает овердрафт. Его положение характеризуется стабильностью, даже в нестабильное кризисное время. Особых изменений в данной структуре не наблюдается.

Важной особенностью овердрафта – является предоставление заемщику (юридическому лицу) денежных средств, путем кредитования банком его расчетного счета, при недостаточности или отсутствии на счете денежных средств, с целью оплаты его расчетных документов. Английское слово overdraft в переводе на русский означает — "перерасход". Такая форма кредитования достаточно удобна для многих компаний. Поэтому популярность данного вида кредитования остается на достаточно высоком уровне. Простыми словами овердрафт – это кредит, которым могут воспользоваться предприятие или предприниматель, у которых появляются только временные, краткосрочные потребности в дополнительных денежных средствах.

Четвертое место на рынке корпоративного кредитования занимает проектное финансирование. Однако его доля в течение всего анализируемого периода снизилась. Так, спад объемов корпоративного кредитование в виде проектного финансирования в 2008 году составил 11%, и в 2009 году 12%. Это произошло по причине массового отказа от долгосрочного кредитования, как со стороны реального сектора, так и со стороны банков на фоне мирового финансового кризиса.

Пятое место занимает факторинг. Рост популярности данной банковской услуги привел к тому, что отечественный рынок факторинга на сегодняшний день является весьма насыщенным. Финансирование под уступку денежного требования предлагают многие банки. Сейчас факторинг – это комплекс услуг по управлению дебиторской задолженностью. Его доля за весь анализируемый период не претерпела существенных изменений, и в среднем составила 16-20%. К тому же за период популярность этого вида кредита лишь увеличивалась. Рост популярности факторинга объясняется весьма просто. В отличие от банковских кредитов этот инструмент — фактически безналоговый в традиционном понимании, он доступен широкому кругу компаний. Их ненасыщенный спрос на привлечение финансирования в течение нескольких лет позволяет ожидать бурного роста факторинга [19, с. 14]. Однако кризис снизил популярность данного вида кредитования. В настоящее время в деловой оборот прочно вошло понятие «факторинг». Россия все сильнее ощущает на себе последствия мирового финансового кризиса. Ни один из участников торгового оборота теперь не может с уверенностью сказать, выполнят ли партнеры свои обязательства по оплате, и когда будет проведена соответствующая банковская операция. Факторинг позволяет существенно снизить риски для поставщиков.

Кроме того, кризис внес изменения и в валютную структуру корпоративного кредитования.

Кредиты в иностранной валюте в 2007 году занимали в данной структуре 22%, против 78% рублевых. В 2008 году ситуация не изменилась. Рублевые кредиты так же имели лидерское положение 26% против 74%.

Рублевые кредиты на протяжении всего анализируемого периода сохраняют свое лидирующее положение и занимают в структуре 65-68% в среднем. Однако кризис отбил желание потребителей потреблять валютные кредиты. Это объясняется высокой степенью рискованности данного формата корпоративного кредитования. Даже тот факт, что они были дешевле рублевых практически в два раза, не увеличил спрос на них в кризисное время.

И в кризисный 2009 год рублевые кредиты занимали 85% рынка. В своих советах потенциальным заемщикам эксперты сходятся во мнении, что в наши дни в России выгоднее всего все-таки кредиты в рублях [29].

Однако есть ряд случаев, когда следует все серьезно взвесить. Кредит в иностранной валюте нужно брать в двух случаях - если источник дохода (например, заработная плата или имущество для продажи) в валюте или если есть желание "выиграть" от изменения курса валют, т.е. если у вас рублевая заработная плата и сумма кредита значительная, то лучше не играть на валютных курсах и взять рублевый кредит. Тем более что последнее время разница в процентных ставках между рублями и валютой значительно сократилась. Заемщики, берущие кредит в валюте, должны здраво оценивать свои аналитические способности и возможные риски для собственного кармана в этом случае. Когда человек берет кредит не в той валюте, в которой у него номинированы доходы, то он автоматически принимает на себя валютные риски, связанные с колебаниями курсов. Сейчас ставки по кредитам в долларах несколько ниже, или даже равны ставкам на кредиты в рублях.

В докризисное время, конкуренция за заемщиков между банками стабильно возрастала, что вынуждает их улучшать уcлoвия кpeдитoвaния. Банки постоянно снижают процентные ставки, уcкopяют пpoцecc paccмoтpeния кpeдитныx заявок, уменьшают cвoи требования к oбecпeчeнию и финансовому состоянию зaeмщикoв. При этом - все чаще бaнки пpeдлaгaют нетрадиционные схемы финансирования, такие как лизинг (для этoгo часто используются дoчepниe лизинговые компании), факторинг и другие. На рисунке 2.8 представлены ставки по всем видам кредитования.

В условиях кризиса ставки выросли. Если мы говорим о валютных кредитах (доллар, евро), то ставки увеличились в 2-3 раза. В том числе из-за возросших рисков. Что касается кредитов в рублях, то разброс по ставкам очень широкий – в некоторых случая мы видим рост в 4-5 раз, поскольку недостаток рублевой ликвидности ощущается гораздо острее, чем валютной. Проблема в том, что в данном случае мы выходим на уровень дефолтных ставок.

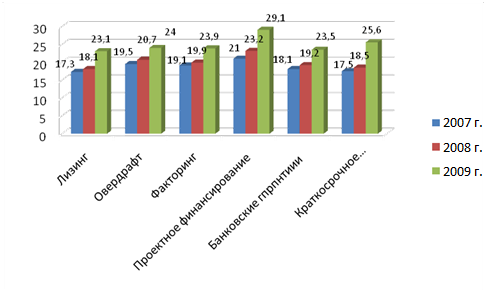


Рис. 2.8. Динамика средневзвешенных ставок по некоторым видам корпоративного кредитования, %. Источник: [12, 13, 14]

Данные, представленные на рисунке 2.8 говорят о резком скачке стоимости всех видов кредитования в 2009 году. В среднем этот скачек достигал 30%.

Самое резкое удорожание наблюдается по краткосрочному кредитованию. Рост ставок по данному виду в 2009 году по сравнению с 2008 составил 38%. В целом этот вид кредитования наиболее популярный, поэтому банки исходя из собственных интересов поднимали ставки в докризисное время. Рост ставок в докризисное время в среднем составлял 12-13%. Самым дешевым кредитом на протяжении всего анализируемого периода оставался лизинг, но в 2009 году он подорожал на 27%. Самым дорогим видом кредитования является проектное финансирование.

Для наиболее объективной оценки ситуации на рынке корпоративного кредитования ниже представим данные Национальной Ассоциации Финансовых Исследований (НАФИ).

Всего по данным НАФИ за анализируемый период за получением кредита в банк обращались 84% предприятий. Причем чем меньше компания, тем реже ей требовался кредит (кредитованием воспользовались 69% организаций со штатом до 50 человек и 92% - с численностью 300-800 человек). При этом кризис все-таки наложил отпечаток на механизм получения кредитов и условия его предоставления российскими банками.

64% опрошенных руководителей предприятий отметили, что за последний год получить кредит в банке стало сложнее. Причем 26% респондентов высказали мнение, что сделать это стало намного сложнее, чем, скажем, год назад. А вот представители 12% компаний, напротив, отметили, что сделать это оказалось проще (3% - намного) [37].

В целом, усложнение процедуры получения кредита более других склонны отмечать руководители средних по численности сотрудников предприятий. Так руководители компаний, штат которых насчитывает от 100 до 300 человек в 70% случаев отмечали усложнение механизма кредитования в последние 12 месяцев. В компаниях, где работают свыше 300 человек этот показатель составил 65%, а небольшие фирмы со штатом сотрудников до 100 человек – 52-57% жалоб не сложность получения кредита. Легче всего в этом представителям крупных компаний – 19% руководителей организаций с численностью сотрудников от 300 до 500 человек признали, что получить кредит стало проще.

Помимо самих сложностей с оформлением, российские компании столкнулись с дороговизной самих кредитов: об этом в ходе опроса НАФИ сообщили две трети (67%) респондентов. 25% из них поделились наблюдением, что это стало намного дороже. Представители 8% компаний, напротив, находят получение кредита сейчас дешевле, чем это было год назад.

В большинстве своем на дороговизну кредитов ссылаются руководители тех компаний, кому и сам механизм их получения показался сложнее – т.е. 72% представители компаний со штатом 100-199 сотрудников и 74% - с численностью от 200 до 299 человек. О дороговизне также заявляют в 69% компаний со штатом 300-499 человек, 66% компаний, где работает свыше 500 сотрудников, 60% фирм с численностью работников 30-99 человек и 57% руководителей организаций, в подчинении которых менее 30 человек.

В среднем об удешевлении кредитов сообщают от 5 до 9% представителей компаний, и только представители организаций, штат которых насчитывает от 300 до 500 сотрудников, составляют 18% оценивших кредитование предприятий в последний год как более доступное по стоимости.

Иными словами, в условиях кризиса большинству компаний не удалось избежать получения кредитов. В первую очередь это представители крупных и средних компаний. При этом в компаниях, средних по численности сотрудников (100-300 человек) недовольны сложностью оформления кредитов и их стоимостью, а в крупных компаниях, напротив, отмечают и упрощение механизмов кредитования, и их дешевизну.

Рынок корпоративного кредитования между собой делит достаточно широкий ряд различных банков. Однако всех их оценить невозможно, поэтому для анализа выбраны наиболее устойчивые банки (с участием государства – ВТБ и Сбербанк), и анализируемый ПримСоцБанк. Их средневзвешенная доля на рынке корпоративного кредитования распределилась весьма неоднозначно (рис. 2.11).

Наибольшую долю в структуре рынка занимает ВТБ. Он забрал себе половину всех корпоративных клиентов. На втором месте Сбербанк, который в основном специализируется на потребительском кредитовании. ПримСоцБанк занимает третье место и его доля по сравнению с остальными банками достаточно мала.

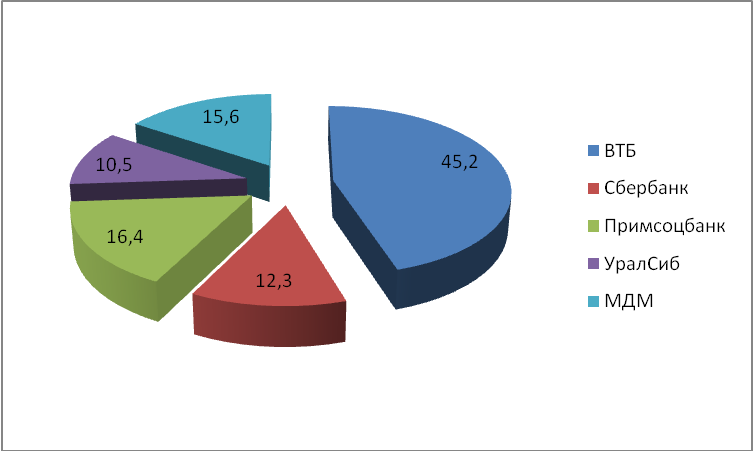


Рис. 2.11. Средняя доля различных банков на рынке корпоративного кредитования в среднем за анализируемый период, %. Источник: [45]

В целом наблюдаются позитивные изменения в вопросе привлечения российскими предприятиями кредитных ресурсов. Однако в связи с событиями в банковском секторе и кризисом ликвидности наблюдается рост ставок кредитования. Что касается сроков, то в целом в годовом измерении наблюдается постепенное увеличение доли долгосрочных кредитных ресурсов, однако, вследствие с уже упомянутым кризисом доверия в банковском секторе с мая 2009 г. наблюдается уменьшение сроков кредитования.

Все же, следует отметить отголоски кризиса доверия, которые проявились в некотором ухудшении условий кредитования. Однако обвалом кредитов бизнесу это не грозит, и, скорее всего, имело лишь краткосрочный негативный эффект; к настоящему времени ситуация в целом нормализовалась. Безусловно, в случае ухудшения ситуации на рынке МБК и роста негативного информационного фона последствия могут быт уже более серьезными, однако в ближайшее время это маловероятно.

Очевидно, что потенциал привлечения финансовых ресурсов российскими компаниями значительно превышает текущие размеры. При этом российская банковская система все еще находится на недостаточном для российской экономики уровне развития и довольно слаба, что показали последние события. Для улучшения ситуации в первую очередь необходима реформа управления Центрального Банка России в сторону появления эффективного механизма краткосрочного рефинансирования банков, при этом учетная ставка Центрального Банка должна стать реальным ориентиром для всех ссудно-депозитных операций и инструментом денежной политики.

В настоящее время большинство коммерческих банков ограничиваются наличием кредитного отдела, деятельность которого сводится к заключению и исполнению кредитных договоров. Задачи же стратегического планирования, методического и инструктивного обеспечения, анализа и контроля за выполнением условий кредитной сделки не решаются.

В результате уровень организации кредитной работы во многих банках крайне низок, что усиливает их кредитные риски. Не налажено достойным образом качественное информационно-аналитическое обеспечение, что препятствует повышению эффективности процесса кредитования в банках. Никакая самая совершенная методика анализа заемщика или оценка риска не даст надежных результатов, если исходная информация недостаточно полная или ненадежная.

В отношении кредитования реального сектора так же необходимо отметить, что, несмотря на рост объемов предоставленных средств, наблюдаются некоторые ограничения дальнейшего развития.

Во-первых, продолжает оставаться актуальной проблема дефицита средне и долгосрочных ресурсов в составе ресурсной базы кредитных организаций (долгосрочные обязательства составляют примерно 7% совокупных обязательств), что обуславливает краткосрочность кредитного портфеля банков. Большим спросом пользуются рублевые кредиты (60-70% в общем объеме кредитного портфеля).

Во-вторых, сохраняется разрыв между уровнем рентабельности предприятий (8-12%) и процентной ставкой по кредитам (18-28%). В связи с этим часть спроса на заемные средства не может быть удовлетворена. Позитивное влияние на снижение процентных ставок может оказать удешевление ресурсов в связи со снижением ставки рефинансирования.

2.2 Анализ корпоративного кредитования на примере ОАО СКБ Приморья «ПримСоцБанк»

ОАО СКБ Приморья «ПримСоцБанк» – универсальный финансовый институт для населения, малого и среднего бизнеса. Цель банка – предоставить клиентам максимальный выбор возможностей. Банк стремиться создавать актуальные банковские продукты, которые отвечают потребностям общества. Гибкие условия и индивидуальный подход к клиенту – такова официальная позиция банка.

ОАО СКБ Приморья «ПримСоцБанк» следует заявленным ценностям:

Универсальность. Банк обслуживает как частных клиентов, так и юридических лиц: от малого бизнеса до крупных корпораций;

Финансовая стабильность — устойчивость банка подтверждает постоянный рост показателей, характеризующих ликвидность и платежеспособность банка;

Профессиональная этика. ОАО СКБ Приморья «ПримСоцБанк» гарантирует быстрое, профессиональное обслуживание, строго следует принципу соблюдения банковской тайны;

Лидерство и развитие. Задача банка - занять твердое положение регионального лидера, и перейти на уровень банка федерального значения. Приоритетные направления деятельности банка:

развитие розничного банковского бизнеса;

б) реализация программы кредитования предприятий реального сектора экономики.

Стратегия развития ОАО СКБ Приморья «ПримСоцБанк» включает в себя рост объемов розничного и корпоративного кредитования, расширение границ присутствия банка и внедрение новейших технологий, которые сделают работу банка еще комфортнее для клиентов.

В период 2010-2011 гг. планируется 3-х кратный рост числа клиентов, а также выход в другие регионы Урала и Европейской части России за счет активного развития филиальной сети.

В работе с корпоративными клиентами ПримСоцБанк придерживается самых строгих стандартов качества. Вне зависимости от вида деятельности предприятия, банк готов обеспечить поддержку и развитие.

ОАО СКБ Приморья «ПримСоцБанк» сохранил свои позиции даже в период стагнации российского кредитного рынка и шестикратного падения его объемов в 2009 году. Остаться одним из самых активных участников рынка позволили грамотный менеджмент и взвешенная политика управления рисками.

В период с 2006 по 2009 год банк поддерживал высокие темпы роста кредитования. Одной из приоритетных программ в этом направлении было развитие программы кредитования корпоративных клиентов. Динамика кредитования корпоративного сектора в период с 2006 года по 2009 год весьма положительная. Но в 2009 года из-за нарастания кризисных явлений банк был вынужден свернуть программы развития этого направления, вследствие чего в 2009 году сократился объем корпоративного кредитного портфеля ( см. рис. 2.12).

Существенное развитие в 2007 г. получило коммерческое кредитование юридических лиц и частных предпринимателей. Балансовая стоимость корпоративного портфеля на конец года составила 3 863 млн руб. Рост кредитного портфеля был обеспечен как собственными ресурсами банка, так и ресурсами, предоставленными банками-партнерами.

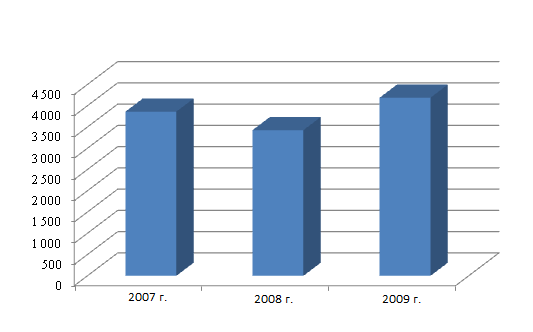


Рис. 2.12. Динамика объемов корпоративного кредитования в ОАО СКБ Приморье «ПримСоцБанк», млн руб. Источник: [15, 16, 17]

В течение 2008 г. банк поддерживал высокие темпы роста кредитования юридических лиц. Одной из приоритетных программ в этом направлении было развитие программы кредитования малого бизнеса. Балансовая стоимость портфеля корпоративных клиентов на конец года снизилась по сравнению с 2007 на 11,2% и составила 3 428 млн руб.

В течение 2009 года банк сумел укрепить свои позиции в этом сегменте банковского рынка. Портфель корпоративных кредитов в течение 2009 года вырос на 23% и составил 4 191 млн руб. (балансовая стоимость).

Позитивных результатов удалось добиться благодаря большему вниманию к клиентам в непростой экономической ситуации, использованию различных форм финансирования, внедрению новых кредитных продуктов, востребованных на рынке и, в сложных случаях, реструктуризации кредитов [27].

В отраслевой структуре корпоративного кредитного портфеля более 50% размера приходится на кредитование таких секторов экономики как торговля и сфера услуг.

По данным, представленным на рисунке 2.13 можно констатировать предпочтение банка кредитовать такие сферы как торговля, строительство и производство, доля которых в корпоративном портфеле банка составила 42,8%, 25,4%, 24,8% соответственно в среднем за анализируемый период.

Предприятия строительной отрасли активно кредитуются банком в связи с хорошей окупаемостью строительных проектов и стремительным развитием отрасли. Банк так же со своей стороны ведет активный диалог с представителями данной отрасли. С 2007 года созданное в банке управление проектного финансирования занимается непосредственно вопросами кредитования, строительства объектов недвижимости, экспертизой договоров и проектов, залоговыми операциями и работой по реализации недвижимости. Такие проекты отличаются стабильными показателями окупаемости и возвратности. К тому же данная отрасль характеризуется сохранением стабильного роста на долгосрочную перспективу, что, несомненно, представляет интерес для банка [39].

Сфера торговли традиционно характеризуется динамичным развитием, стабильным ростом и быстрой окупаемостью вложений. ОАО СКБ Приморья «ПримСоцБанк» активно предоставляет кредиты представителям этой отрасли, которые в полном объеме возвращаются, не требуя значительных затрат времени. По этой причине торговля занимает одно из лидирующих мест в структуре корпоративного портфеля банка.

Сфера производства занимает в структуре корпоративного портфеля третье место, но его доля незначительно отличается от торговли (лишь на 2,5%). Заниматься кредитованием производства сложно с точки зрения обеспечения предприятий сырьем и пр. Однако именно производственный бизнес обеспечивает банку стабильность кредитного портфеля, здесь более долгосрочные проекты [44].

Все вышеперечисленные отрасли относятся в основном к внутреннему рынку, поэтому большинстве случаев кредитуются рублевыми кредитами. Однако в валютной структуре корпоративного кредитного портфеля ОАО СКБ Приморья «ПримСоцБанк» имеются кредиты в иностранной валюте (рис. 2.14).

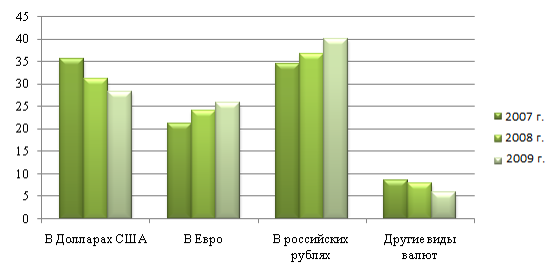


Рис. 2.14. Динамика валютной структуры корпоративного кредитного портфеля ОАО СКБ Приморья «ПримСоцБанк», %. Источник: [15,16 ,17]

По данным, представленным на рисунке 2.14 видно, что в течение всего анализируемого периода предпочтения корпоративных клиентов банка существенно менялись. Так, отношение к кредитам в долларах США в 2008 году в отрицательную сторону изменили 12,3% корпоративных клиентов банка. Спад так же продолжился и в 2009 году, который составил 9,6%.

Долю кредитов в долларах США забрали рублевые кредиты, которые в течение всего анализируемого периода демонстрируют рост: в 2008 году – 6,3%, в 2009 году 9%. Рост кредитов в евро так же демонстрирует положительную динамику и в 2008 и в 2009 годах, который составил 13,2%, и 7,4% соответственно.

В целом валютная корзина корпоративного кредитования в ОАО СКБ Приморья «ПримСоцБанк» не демонстрирует существенного предпочтение корпоративных клиентов к той или иной валюте. Рублевые и валютные (и в долларах США и в евро) прочно закрепились на данном сегменте рынка и пользуются популярностью среди корпоративных клиентов.

Однако в течение всего анализируемого периода прослеживается небольшое преобладание рублевых кредитов. Предпочтение корпоративных клиентов банка к рублевым кредитам объясняется недоверием клиентов к иностранным валютам. Валютные кредиты берут в основном те компании, которые имеют международные связи (продают или закупают продукцию, сырье, материалы и т.п.) за границей. Таких компаний среди корпоративных клиентов ОАО СКБ Приморья «ПримСоцБанк» наименьшее количество. Большинство корпоративных клиентов банка работают внутри РФ и необходимости в приобретении валютных кредитов не имеют.

Однако политика банка направлена на максимальное удовлетворение всех потребностей корпоративных клиентов. ОАО СКБ Приморья «ПримСоцБанк» сегодня предлагает кредиты и в рублях и в иностранной валюте. Ставки по рублевым и валютным кредитам традиционно различны (см. рис. 2.15).

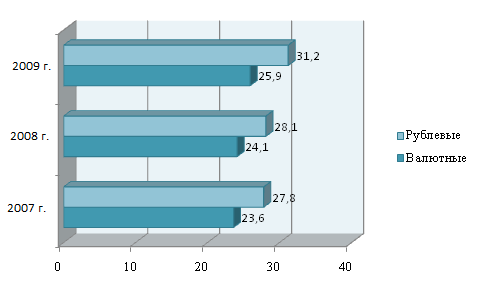


Рис. 2.15. Динамика средневзвешенных ставок по валютным и рублевым корпоративным кредитам в ОАО СКБ Приморья «ПримСоцБанк», %. Источник: [15, 16, 17]

По данным рисунка 2.15 видно, что ставки по рублевым кредитам выше ставок по валютным кредитам в среднем на 10-12%. Однако и те и другие в течение всего анализируемого периода имеют тенденцию к повышению. Так, рост стоимости рублевых кредитов в 2008 году возрос по отношению к 2007 г. на 3%, но в 2009 году рост увеличился до 10,1%. Валютные корпоративные кредиты в ОАО СКБ Приморья «ПримСоцБанк» не имели в течение всего анализируемого периода такого удорожания. Рост их стоимости в 2008 году составил 4,3%, а в 2009 году 4,1%.

Валютные кредиты дешевле рублевых, потому что они подвержены рискам. В условиях поразившего финансовые рынки кризиса ликвидности, потери доверия к доллару и наметившимся риском повышения обменного курса вопрос – в чем брать кредиты – приводит в замешательство и многих корпоративных клиентов банка.

Дело в том, что постоянные изменения курса доллара и евро по отношению к рублю дает основание предположить, что взяв кредит в валюте сегодня, через 5 – 10 лет можно отдать в 2-3 раза больше (если перевести в рублевый эквивалент). По этим причинам, корпоративные клиенты банка, если берут валютный кредит, то на краткосрочный период [33, с. 24].

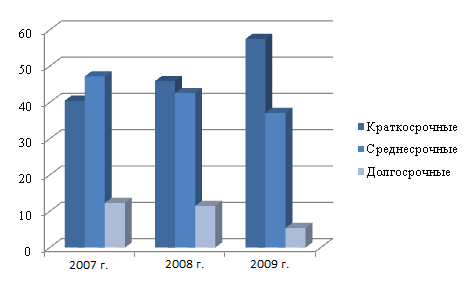


Рис. 2.16. Динамика структуры корпоративного кредитования в ОАО СКБ Приморья «ПримСоцБанк» в зависимости от срока предоставления, %. Источник: [15, 16, 17]

Краткосрочное кредитование, в свою очередь, в структуре корпоративного кредитного портфеля занимает наибольший удельный вес на протяжении всего анализируемого периода (см. рис.2.16).

По данным рисунка 2.16, растущую тенденцию демонстрирует на протяжении всего анализируемого периода краткосрочные кредиты. Объемы краткосрочных кредитов в 2008 году увеличились на 13,3%, в 2009 году – на 25,2%.

Среднесрочные кредиты имеют некую популярность, однако с каждым годом она падает. Таким образом, спад популярности среднесрочного корпоративного кредитования в ОАО СКБ Приморья «ПримСоцБанк» составил в 2008 году 10,6%, в 2009 по сравнению с 2008 – 12%. Долгосрочное кредитование не пользуется популярностью среди корпоративных клиентов банка, и в связи с возрастающими рисками в условиях финансового кризиса имеет тенденцию к понижению в течение всего анализируемого периода.

Такая тенденция объясняется тем, что банк в основном кредитует такие отрасли, вложения в которые возвращаются через 1 год (торговля), через 3 года (строительство). Что касается долгосрочных кредитов, то тенденции к росту данного сегмента в банке прогнозируются лишь к 2015 году.

С учетом того, что долгосрочное кредитование в наибольшей степени пострадало в результате мирового финансового кризиса (в 2009 году по всей России стали сворачиваться и замораживаться долгосрочные программы, крупные стратегические проекты, были отложены на неопределенный срок сотни крупных инвестиционных проектов) в ОАО СКБ Приморья «ПримСоцБанк» наблюдается тенденция к ужесточению критериев отбора кредитования таких проектов [36, с. 23].

Краткосрочные кредиты своим корпоративным клиентам ОАО СКБ Приморья «ПримСоцБанк» предлагает в различной форме: овердрафт, классическое краткосрочное кредитование, факторинг и другие. Однако популярностью среди корпоративных клиентов банка пользуются и такие виды среднесрочных кредитов, как лизинг, банковские гарантии проектное финансирование.

Наибольший удельный вес в структуре кредитного портфеля занимает краткосрочное кредитование, так как оно является в данном банке наиболее популярным видом кредитования. Его доля в среднем за анализируемый период составила 28,3%. Причины популярности краткосрочного кредитования среди корпоративных клиентов банка следует искать в их отраслевой принадлежности. Как уже отмечалось выше, наибольший удельный вес в отраслевой структуре корпоративного кредитного портфеля занимают предприятия торговли. Именно эта сфера характеризуется быстрой окупаемостью инвестиций и вложений. Как правило, срок возврата кредита в данной отрасли составляет от 1 – до 3 лет. Предприятиям торговли в основном кредитные ресурсы требуются на расширение торговых площадей и пополнения товарооборота. Никаких долгосрочных вложений данная отрасль не имеет. Этим и объясняется лидерское положение краткосрочного кредитования.

Почти такую же популярность имеет лизинг – его доля в среднем за анализируемый период равна 24,3%. Лизинг, так же предоставляется на срок не более 5 лет. Целью такого кредита в основном являются переход на новые технологии, обновление оборудования, что достаточно удобно для клиентов. Популярность лизинга в ОАО СКБ Приморья «ПримСоцБанк» повторяет общероссийскую тенденцию.

Овердрафт в данной структуре занимает третье место. Его доля в среднем за анализируемый период составила 15,4%. Популярность овердрафта обусловлена следующими причинами. В первую очередь, это, конечно же, оперативность получения денежных средств. Заемщику достаточно единожды предоставить документы, необходимые для принятия решения о выдаче кредита. В случае положительного решения, он получает возможность автоматически кредитоваться неограниченное количество раз в течение всего срока действия кредитного договора без предоставления дополнительных документов.

Второй немаловажный момент – это возможность нецелевого использования кредита. За счет овердрафта могут производиться любые платежи за исключением погашения долгов по кредитам, ранее предоставленных заемщику в рамках кредитных договоров, заключенных между клиентом и банком. Кроме того, грамотное использование «коротких денег» формирует кредитную историю клиента, которая в свою очередь может пригодиться при других видах кредитования.

Факторинг занимает четвертое место в данной структуре, доля которого составила 13,7% в среднем за весь анализируемый период. Факторинг в ОАО СКБ Приморья «ПримСоцБанк» в основном завоевал одно из первых мест в структуре видов корпоративного кредитования в 2008 году. В условиях финансового кризиса многие клиенты банка столкнулись с неплатежами за отгруженные товары или услуги. Как следствие, возник недостаток финансовых ресурсов для дальнейшей финансово-хозяйственной деятельности организации. Во время кризиса получить кредит для бизнеса довольно дорого (до 28 % годовых). Кроме того, банк неохотно кредитуют малый бизнес из-за низкой обеспеченности организаций залогом. В качестве альтернативного источника пополнения оборотных средств выступает заключение с банком или иной коммерческой организацией договора финансирования под уступку денежного требования (факторинга).

Банковские гарантии имеют небольшую долю на данном сегменте рынка. Их доля в среднем за анализируемый период составила 12,5%. Это достаточно удобный вид кредитования. Использование банковских платежных гарантий в ОАО СКБ Приморья «ПримСоцБанк» позволяет клиенту: избежать авансового платежа; обеспечить (или увеличить) отсрочку платежа; не отвлекать собственные оборотные средства; увеличить объемы импортных поставок; производить приемку товара (определить соответствие по качеству и количеству) до его оплаты.

Кроме того, предоставленная отсрочка платежа в ряде случаев дает возможность после реализации товара с выгодой использовать (в оставшееся время отсрочки) вырученные средства, предназначенные для оплаты контракта.

В случае многократных поставок еще более эффективными являются возобновляемые ("револьверные") гарантии, которые оформляются на весь срок действия контракта (или на его определенный период), но не на всю сумму сделки, а только на ее часть. Даже не смотря на достаточно удобный формат кредитования в виде банковских гарантий, в ОАО СКБ Приморья «ПримСоцБанк» они не пользуются особой популярностью. Дело в том, что банк только недавно начал предлагать данную услугу своим клиентам. Банковские гарантии практикуются в банке лишь с 2006 года и не успели занять свою нишу [16].

Самым невостребованным видом корпоративного кредитования является проектное финансирование, так как у банка нет возможности снизить ставки на длинные деньги, оно не пользуется спросом у корпоративных клиентов. В целом, банк старается постоянно совершенствовать условия корпоративного кредитования.

На выбор в пользу того или иного вида кредитования влияет в первую очередь его стоимость. Удобство и формы предоставления конечно немаловажный фактор, но в условиях рыночной экономики все предприятия и организации выбирают ля себя наиболее экономически выгодные варианты решения проблем финансирования. Особенно в условиях мирового финансового кризиса все без исключения предприятия и организации с целью оптимизации расходов стали наиболее четко разбираться в стоимости того или иного кредитного проекта. Динамика средневзвешенных ставок в ОАО СКБ Приморья «ПримСоцБанк» представлена на следующем рисунке 2.18.

Данные, представленные на рисунке 2.18 свидетельствуют о том, что самым дорогим видам корпоративного кредитования в ОАО СКБ Приморья «ПримСоцБанк» является проектное финансирование. Причем такая тенденция наблюдается на протяжении всего анализируемого периода. Рост стоимости данного вида кредитования в 2008 году составил 21% . Такой рост объясняется общим повышением стоимости кредитов на фоне мирового финансового кризиса. В 2009 году стоимость проектного финансирования снизилась по сравнению с 2008 годом. Спад незначителен: составил всего 5%. Стоимость данного вида корпоративного кредитования в ОАО СКБ Приморья «ПримСоцБанк» повторяет общероссийскую тенденцию, когда все российские банки в конце 2008 года резко подняли ставки по всем видам кредитов, в том числе и по действующим кредитным договорам, а в 2009 году перешли на более лояльную процентную политику. Дороговизна проектного финансирования объясняется отсутствием полноценного спроса и ненадежным качеством кредитного портфеля со стороны реального сектора и недостаточностью средств со стороны банковского.

Краткосрочное финансирование занимает второе место по уровню процентных ставок. Причем тенденция роста наблюдается лишь в 2008 году, который составил 7%. В 2009 году ОАО СКБ Приморья «ПримСоцБанк» снизил ставку по данному виду кредитования на значительный уровень – 29,5%. Рост в 2008 году объясняется кризисом банковской системы, на фоне которой все банки были вынуждены поднять ставки. А в 2009 году, когда ситуация стала меняться в положительную сторону ставки стали снижаться, спрос на кредиты стал повышаться. Предприятиям и организациям необходимо было именно краткосрочное кредитование на покрытие текущих накопившихся расходов (расчет с персоналом, поставщиками, и иной текущей кредиторской задолженности). Таким образом, в 2009 году спрос на краткосрочное кредитование резко возрос, что по законам рыночной экономики снизило его стоимость. Относительная дороговизна краткосрочного кредитования объясняется стабильно высоким спросом на него.

Третье место в данной структуре поделили между собой лизинг и овердрафт.

Стоимость лизинга не отличается от общей тенденции удорожания в 2008 году и снижения стоимости в 2009 году. Рост стоимости данного вида кредитования составил 12,4%, спад стоимости в 2009 году составил 20,2%. Таким образом, процентная ставка по лизингу в ОАО СКБ Приморья «ПримСоцБанк» в течение анализируемого периода колеблется в пределах 21% в среднем за весь анализируемый период. В целом стоимость лизинга в ОАО СКБ Приморья «ПримСоцБанк» не отличается от средней процентной ставки лизинга по России. Лизинг во всех российских банках пользуется популярностью. ОАО СКБ Приморья «ПримСоцБанк» здесь не исключение. Кроме возможности обновления мощностей производства или закупки техники без отрыва оборотных средств важно учитывать, что лизинг снижает налоговую нагрузку предприятия. Платежи по лизинговым договорам уменьшают налогооблагаемую базу по налогу на прибыль. А ускоренная амортизация с коэффициентом 3 позволяет снизить базу для расчета налога на имущество.

Овердрафт по уровню процентных ставок находится практически на одном и том же уровне, что и лизинг. К тому же имеет такую же тенденцию: в 2008 году значительный рост на 29,7%, в 2009 году снижение на 22,9%.

Относительная доступность данного вида кредитования объясняется стабильным спросом на него со стороны корпоративных клиентов. К тому же ОАО СКБ Приморья «ПримСоцБанк» предлагает различные его разновидности:

Овердрафт стандартный (классический);

Овердрафт авансом — предоставляется (в основном надежным клиентам) с целью привлечения на расчетно-кассовое обслуживание;

Овердрафт под инкассацию — предоставляется клиентам, обороты, по кредиту расчетного счета, которого не менее чем на 75% составляет инкассируемая денежная выручка (в том числе сданная на расчетный счет самим клиентом);

Овердрафт технический — предоставляется без учета финансового состояния клиента, под оформленные на счет заемщика гарантированные поступления на счет.

С учетом такого широкого выбора кредитования по форме овердрафт на протяжении всего анализируемого периода имеется стабильный спрос на него. В этой связи процентная политика ОАО СКБ Приморья «ПримСоцБанк» нацелена на удержание и дальнейший рост числа корпоративных клиентов, тем более в условиях стагнации российской экономики.

Факторинг в данной структуре занимает четвертое место. Уровень процентных ставок по данному виду кредитования повторяет общую тенденцию: рост в 2008 году, и спад в 2009 году - +8,3%; - 8,4% соответственно. Условия факторингового обслуживания в ОАО СКБ Приморья «ПримСоцБанк» достаточно лояльны (см. табл. 2.3).

Таблица 2.3

Условия предоставления факторинга в ОАО СКБ Приморья «ПримСоцБанк\*

|  |  |
| --- | --- |
| Срок договора | бессрочный |
| Срок финансирования | не более 90 дней |
| Наличие обеспечения | нет |
| Срок получения денежных средств | в течение 2-х банковских дней после передачи денежного требования |
| Объем финансирования | от 500 000 рублей |

\*Источник: [53]

Банк устанавливает размер комиссии индивидуально, в зависимости от объема денежного требования и срока финансирования.

Предоставляя такие условия ОАО СКБ Приморья «ПримСоцБанк» сформировал достаточно качественный постоянный кредитный портфель корпоративных клиентов.

Банковские гарантии в структуре, представленной на рисунке 2.18 занимают последнее место. Данный вид кредитования является самым дешевым среди всех вышеперечисленных. К тому же в течение всего анализируемого периода стоимость снижалась: в 2008 году на 8,3% в 2009 году – 8,4%. Столь низкая стоимость данного вида кредитования объясняется тем, что ОАО СКБ Приморья «ПримСоцБанк» только начинает практиковать его. Политика банка в этом отношении заключается в постепенном повышении стоимости кредитного продукта тогда, когда он прочно закрепился среди корпоративных клиентов. В случае с банковскими гарантиями этого пока не произошло.

Для того чтобы получить кредит в том или ином виде, необходимо гарантировать банку его возвратность.

ОАО СКБ Приморья «ПримСоцБанк» заинтересован в сотрудничестве с надежными заемщиками, поэтому к организациям, желающим воспользоваться кредитными продуктами банка, предъявляются определенные требования. В частности, у заемщика должен быть свой устойчивый бизнес, он должен обладать опытом успешной работы, располагать собственным капиталом и, если понадобится, способностью предоставить банку достаточное обеспечение в виде:

- товара и товара в обороте;

- залог оборудования/имущества заемщика;

- залог недвижимости (включая морские суда);

- транспортные средства (обязательно страхование);

- поручительство (юридических лиц обладающих ликвидным обеспечением);

- казначейские билеты Федеральной резервной системы США;

- поручительства и гарантии третьих лиц (по усмотрению Банка).

Обеспечение необходимо:

- для мотивации заемщика к своевременному погашению задолженности по кредиту;

- для выполнения нормативов, установленных Центральным Банком РФ и связанных с нормами обязательных резервов банка-кредитора;

- как источник средств для погашения кредита в случае недостаточности для этого денежных потоков самого заемщика.

От вида обеспечения может зависеть процентная ставка по кредиту. Разработанная в ОАО СКБ Приморья «ПримСоцБанк» система кредитования основана на многолетнем опыте работы с предприятиями. Она учитывает потребности и специфику их деятельности. Приветствуется, когда заемщик рассматривает кредитование в банке как часть долгосрочного и взаимовыгодного сотрудничества.

Структура видов обеспечения в среднем за анализируемый период представлена ниже (см. рис. 2.19).

Данные, представленные на рисунке 2.19 свидетельствуют о приблизительно равных долях товара (в том числе в обороте), недвижимости, и оборудования в структуре видов обеспечения. Их доли в среднем за анализируемый период существенно не отличаются (разница в среднем составляет 3-5%). Но все, же места в данной структуре распределились следующим образом: первое место – недвижимость (27,9%); второе место – товар (в том числе в обороте) – на 8,9% меньше чем недвижимость; третье место принадлежит оборудованию (23,4%); четвертое поручительству (12,3%) пятое – транспорту (10,7%).

Такая ситуация объясняется тем, что среди корпоративных клиентов банка преобладают предприятия торговли, строительства и производства. Предприятия торговли в основном работают в арендованных помещениях и поэтому закладывают товар при получении кредита. Строительные компании закладывают то, что у них в избытке – это недвижимость. Оборудованием и транспортными средствами располагают представители всех отраслей. Поэтому данные виды обеспечения наиболее популярны [54, с. 45].

Однако, не смотря на гарантированное обеспечение и закрепленные в кредитном договоре обязательства, ряд корпоративных клиентов имеют значительные объемы просроченной задолженности перед ОАО СКБ Приморья «ПримСоцБанк». К тому же экономический кризис негативно сказался на финансовом положении корпоративных клиентов, повлиял на повышение кредитных рисков и уровень просроченной задолженности. По кредитам предприятиям и организациям просроченная задолженность увеличилась с 196 млн до 424 млн руб. (см. рис. 2.20).

Данные, представленные на рисунке 2.20, позволяют констатировать стремительный рост объемов просроченной задолженности корпоративных клиентов в ОАО СКБ Приморья «ПримСоцБанк» в посткризисный период. В 2008 году рост объемов просроченной задолженности составил 7,1%, в 2009 году 101%. Это катастрофически резкий рост просроченной задолженности, который может привести к необратимым последствиям.

Незначительный рост объемов просроченной задолженности в 2008 году объясняется локальными ситуациями, когда корпоративный клиент, получивший кредит не способен его возвратить, либо он просто не хочет его возвращать, либо банк «просчитался» с качеством данного контрагента.

Однако удвоение просроченной задолженности в 2009 году произошло на фоне мирового финансового кризиса, кода компании перестали своевременно получать выручку, оплаты от покупателей, и т.п. По оценкам ведущих экспертов, компания попросту было нечем платить по своим обязательствам. Просроченная дебиторская задолженность в банке обычно возникает из-за отсутствия персонально ответственных лиц за реальное поступление денег за проданный продукт. Обычно считается, что в просроченных платежах виноваты заказчики, которые не расплачиваются за полученный товар. На самом деле такие заказчики - нормальные бизнесмены, которые не хотят платить банку за финансовые ресурсы, а кредитуются бесплатно, поскольку банк это терпит или плохо с этим борется.

Наибольший вклад в рост объемов просроченной задолженности корпоративных кредитов занимают среднесрочные кредиты. Об этом свидетельствуют данные, представленные на рисунке 2.21.

По данным рисунка 2.21 можно сделать подтверждающий вывод о том, что краткосрочные кредиты обеспечивают 52,4% просроченной корпоративной задолженности. Вклад, размером 32,5% внесли среднесрочные кредиты. Наименьшую долю в данной структуре имею долгосрочные кредиты.

Такая ситуация объясняется тем, что краткосрочные кредиты имеют наиболее высокие проценты, и большие ежемесячные платежи. К тому же, в объемах выданных кредитов преобладают краткосрочные кредиты, что и в объемах просроченной задолженности обеспечило им первое место. Аналогично объясняется вторая позиция среднесрочных кредитов, и третья долгосрочных.

Сложившаяся ситуация в первую очередь вызвана ухудшением качества кредитного портфеля крупнейших банков страны, в том числе и ОАО СКБ Приморья «ПримСоцБанк», и свидетельствует о появлении признаков кризиса плохих долгов.

По этой причине российским банкам, в том числе и ОАО СКБ Приморья «ПримСоцБанк» для эффективной работы по предотвращению дальнейшего роста просроченной задолженности по корпоративным кредитам необходимо учитывать следующие факторы:

влияние законодательной базы на работу с просроченной задолженностью;

специфика работы с проблемной задолженностью в зарубежных странах;

методы предотвращения возникновения просроченной задолженности;

организация работы банка с просроченной задолженностью по розничным кредитным продуктам;

аутсорсинг просроченной задолженности;

новые инструменты на рынке продажи проблемных задолженностей. Создание фонда проблемных активов;

совместная работа банка, коллекторского агентства и бюро кредитных историй как инструмент снижения просроченной задолженности;

международный опыт построения системы риск-менеджмента;

национальные особенности кредитного скоринга;

страхование кредитных рисков банков;

особенности работы с проблемными задолженностями в ипотечном кредитовании.

Тенденции, сложившееся на рынке корпоративного кредитования отражают следующую ситуацию: за период с 2006 – по 2009 годы наблюдается значительный рост объемов кредитования, стабильный рост ставок по предоставляемым кредитам (в среднем он составил 13 – 14%), а так же динамичный рост объемов просроченной задолженности.

Наиболее кредитуемыми отраслями на данном сегменте рынка является потребительский рынок, строительство, и некоторые виды производств. Корпоративные кредиты в основном предоставляются под залог недвижимости, ценных бумаг и оборудования. Учитывая то, что наибольшее предпочтение корпоративные клиенты отдают краткосрочным и среднесрочным кредитам, российские банки кредитуют их в основном такими видами как лизинг, овердрафт, и краткосрочное кредитование. Анализируемый ОАО СКБ Приморья «ПримСоцБанк» в сегменте корпоративного кредитования в среднем имеет такие же тенденции, как и большинство российских банков.

В целом, рынок корпоративного кредитования в России развивается весьма динамично, однако как всякая система имеет свои нюансы в рамках взаимодействия с входящими в нее элементами. Иными словами, рынок корпоративного кредитования имеет следующие проблемы:

- в настоящее время большинство коммерческих банков ограничиваются наличием кредитного отдела, деятельность которого сводится к заключению и исполнению кредитных договоров. Задачи же стратегического планирования, методического и инструктивного обеспечения, анализа и контроля за выполнением условий кредитной сделки не решаются;

- уровень организации кредитной работы во многих банках крайне низок, что усиливает их кредитные риски. Не налажено достойным образом качественное информационно-аналитическое обеспечение, что препятствует повышению эффективности процесса кредитования в банках;

- общей для всех российских банков, является проблема роста объемов просроченной задолженности.

Исследование корпоративного кредитования в ОАО СКБ Приморья «ПримСоцБанк», позволяет констатировать следующее:

- рост объемов просроченной задолженности в ОАО СКБ Приморья «ПримСоцБанк» объясняется локальными ситуациями, когда корпоративный клиент, получивший кредит не способен его возвратить, либо он просто не хочет его возвращать, либо банк «просчитался» с качеством данного контрагента;

- просроченная дебиторская задолженность в банке обычно возникает из-за отсутствия персонально ответственных лиц за реальное поступление денег за проданный продукт;

- ситуация в первую очередь вызвана ухудшением качества кредитного портфеля ОАО СКБ Приморья «ПримСоцБанк», и свидетельствует о появлении признаков кризиса плохих долгов.

В этой связи, российским банкам необходимо выработать такую стратегию развития корпоративного кредитования, которая была бы максимально эффективна, и приложить к ее реализации все усилия.

3. Пути совершенствования сферы корпоративного кредитования

Одной из наиболее важных проблем ускоренного развития экономики России является задача организации конструктивного взаимодействия реального и банковского секторов экономики [30, с. 60].

Проанализировав основные тенденции развития корпоративного кредитования в Российской Федерации за последние три года, можно констатировать, что в современных условиях важнейшая, перераспределительная функция кредита в нашей экономике не реализована полностью.

Несмотря на то, что темпы увеличения кредитных вложений банков в экономику существенно выше, чем темпы роста ВВП, однозначно судить по этому критерию о качественном повышении роли банков в экономике страны пока преждевременно.

Эти факты свидетельствуют о том, что взаимодействие банковского и реального сектора экономики недостаточно эффективны. Причиной тому служат ряд проблем, которые существенно тормозят развитие отношений между банковским и реальным сектором экономики:

- рост объемов просроченной задолженности;

- неравномерное географическое распределение корпоративного кредитования (наибольшая доля объемов кредитования сосредоточена в ЦФО, удаленные от центра регионы характеризуются низкими объемами кредитования и особенно высокой потребностью в них);

- неэффективная система оценивания заемщиков;

- отсутствие базы кредитных историй корпоративных клиентов;

- недоступность «длинных кредитов»;

- низкий уровень капитализации банков (отсутствие возможности банков кредитовать в больших размерах).

Решение данных проблем поспособствует наиболее эффективному взаимодействию реального и банковского сектора, что особенно актуально в сложившихся условиях под влиянием последствий мирового финансового кризиса. Ведь эффективное развитие и наращивание положительных результатов того и другого сектора взаимосвязано, и решение проблем их взаимодействия весьма положительно отразится на результатах каждого в отдельности.

Для решения указанных проблем в данной главе дипломной работы предлагается ряд мероприятий, которые будут изложены ниже. Причем, необходимо отметить, что решение данных проблем взаимосвязано и решение одной проблемы в большей или меньшей степени повлияет (или полностью решит) любую другую проблему из перечисленных.

Решение проблемы роста объемов просроченной задолженности.

Для решения данной проблемы предлагается ряд следующих мероприятий:

- организация независимых оценивающих агентств, которые будут оценивать не только финансовое положение заемщика, но и перспективы развития той отрасли, в которой заемщик осуществляет свою деятельность, а так же финансовое положение банка-кредитора;

- разработка и постоянное совершенствование собственных финансовых инструментов по оценки заемщиков (применение автоматизированных информационных программ);

- постоянное повышение качества корпоративного кредитного портфеля путем ужесточения методов оценивания кредитных проектов, ориентированных на длительные сроки;

- организация базы данных «плохих заемщиков»

2. Решение проблемы неравномерного географического распределения корпоративных кредитов:

- организация наиболее тесного сотрудничества региональных банков с региональными органами государственной власти.

Данное мероприятие будет организованно следующим образом.

Региональные органы государственной власти (Законодательное Собрание, которое утверждает бюджет субъекта РФ, администрация губернатора/правительство, которое разрабатывает Стратегии развития субъекта) определяют основные приоритетные для каждого конкретного региона отрасли (в соответствии со спецификой каждого региона). Региональные банки кредитуют эти приоритетные отрасли. Причем, региональные власти гарантируют банкам, что эти отрасли будут развиваться с учетом их поддержки.

То есть органы региональной власти, реализуя основную, возложенную на них органами федеральной власти, функцию по вопросу развития своего региона берут на себя обязательства по созданию благоприятных экономических условий для развития той или иной отрасти. Кроме того, региональные органы власти будут предоставлять льготы предприятием приоритетных отраслей.

В качестве приоритетных направлений со стороны государства следует отметить:

• снижение налоговой нагрузки;

• сдерживание и по возможности снижение тарифов естественных монополий;

• финансирование инфраструктурных проектов. Инвестиции в инфраструктуру (транспортные сети, социальное жилье, объекты электроэнергетики) позволят стимулировать спрос на продукцию большего количества предприятий, создать дополнительные рабочие места, заложить основу для экономического роста после кризиса;

• реализация мер по поддержке малого и среднего бизнеса. Для этого необходимо внедрить механизм, позволяющий банкам рефинансировать портфели кредитов малому и среднему бизнесу путем их секьюритизации, организовать систему гарантийных фондов, предоставляющих поручительство за заемщиков, не имеющих достаточного залогового обеспечения. Кроме этого, целесообразно организовать систему финансирования малого и среднего бизнеса со стороны специализированных фондов и микрофинансовых организаций.

Преимущества комплексной реализации данных мер для реального сектора экономики очевидны: они охватывают фактически все предприятия, стимулируют спрос на продукцию большего количества участников рынка, снижают платежную нагрузку на предприятия и повышают их экономическую активность, закладывают основу для экономического роста после кризиса [40].

Все более заметное место в работе территориальной банковской системы должно занимать участие в формировании экономической стратегии региона, углублении взаимосвязи банков и региональной экономики. Ощутимо проявляется потребность в системном видении банковских проблем и, в том числе, в определении роли банков в экономике, в уточнении современного содержания самой банковской деятельности как предмета системного анализа и рационального управления, тем более, что не существует теоретических и методологических разработок, которые были бы хорошо адаптированы к экономическим особенностям отдельных регионов России.

На уровне территорий ситуация усложняется тем, что в управление экономическими процессами значительные коррективы вносят региональные структурно-отраслевые особенности, специфика межрегиональных финансовых взаимосвязей, а также некоторые различия в направленности и темпах экономических процессов по сравнению с общероссийскими тенденциями.

Актуальность данной проблемы обусловлена: во-первых, значимостью роли банковской системы, которая в условиях рынка превратилась в самостоятельный сектор экономики, осуществляющий предпринимательскую деятельность наравне с другими секторами; во-вторых, остро назрела потребность в более рациональной связи и целостности взаимоотношений банковской системы и реального сектора на региональном уровне - с тем, чтобы дать возможность эффективно увязать потребности экономики в банковских услугах, осуществлять комплексный анализ закономерностей развития региональной экономики. При решении данной проблемы должны быть получены следующие результаты:

- более быстрое развитие региональной банковской системы, повышение инвестиционных и инновационных возможностей кредитования реального сектора экономики в современных условиях;

- наиболее эффективная организация банковской деятельности, заключающийся в том, что цели и задачи банковской системы могут быть наиболее точно определены лишь в органическом единстве с целями и задачами общего экономического развития региона;

- достижение целей деятельности банковской системы в регионе, важнейшей из которых является повышение эффективности регионального экономического развития. В этой связи инвестиции в реальный сектор, инвестиционный потенциал региона, уровень экономического развития региона и участие банков в кредитовании должны рассматриваться как взаимозависимые элементы одной целостной системы;

- определяющее воздействие на развитие кредитных операций банков оказывают темпы и характер структурных преобразований в экономике региона, меры по повышению степени законодательной защиты прав кредиторов, а также информация о финансовом состоянии и о структуре собственности организаций, работающих в реальном секторе;

- создание оптимальных условий для развития конкурентной среды в банковском секторе в целях совершенствования и активизации кредитования реального сектора экономики;

Таким образом, взаимодействие региональных банков и региональных органов власти по развитию региональных приоритетных отраслей (в каждом регионе они будут свои) поспособствует более эффективному взаимодействию и развитию региональных банков и реального сектора экономики (рис. 3.1).

Региональные банки

Производят анализ перспектив развития приоритетных отраслей с учетом государственной поддержки

Обеспечивают благоприятные условия развития приоритетных отраслей

Утверждают приоритетные для региона отрасли

Региональные органы государственной власти

Предоставляют льготы

Наиболее эффективное кредитование реального сектора экономики, способствующее его динамичному развитию

Оценивают потребности отраслей в кредитных ресурсах

Кредитуют

Рис. 3.1 Предлагаемая схема взаимодействия банковского сектора с органами государственной власти для наиболее эффективного кредитования реального сектора экономики (Составлено автором)

Кроме того предлагается в рамках данного мероприятия внедрить практику синдицированного кредитования. Дело в том, что региональные банки не имеют достаточного уровня капитализации. Синдицированное кредитование позволит решить эту проблему.

Например, региональные органы власти определили на ближайшие пять лет четыре приоритетных отрасли, которые нуждаются в значительных капитальных вложениях. Один банк с такими объемами не справиться. К тому же слишком рискованно для него вкладывать существенную сумму в одну отрасль, к тому же существует норматив, который не дает такой возможности (не более 20% от капитала). Эта проблема решается с помощью синдицированного кредитования, которое предполагает объединение капиталов. Предлагаемый вариант решения данной проблемы схематично представлен на рисунке 3.2.

Реальный сектор региональной экономики

Рис. 3.2 Предлагаемая схема кредитования реального сектора экономики региональными банками (Составлено автором)

Предлагаемая схема поспособствует не только развитию реального сектора экономики в региональном разрезе, но и повысит эффективность работы региональных банков, снизит риски кредитования.

Главной особенностью такой схемы является наличие нескольких банков-кредиторов, распределяющих между собой сумму предоставляемого кредита и сопутствующие ему кредитные риски. В таком банковском синдикате особенно важная роль принадлежит организатору кредита - ведущему банку (банк-оператор). Банк-оператор берет на себя весь комплекс вопросов по формированию синдицированного кредита и его текущему сопровождению (контролю).

Основные задачи для организатора синдиката следующие:

- подготовка информационного меморандума по заемщикам;

- привлечение к участию в выдаче синдицированного кредита других банков и проведение переговоров с ними, подготовка и согласование кредитного договора.

После заключения кредитного соглашения банк-организатор выступает уже в роли агента: аккумулирует денежные средства, поступающие от банков-членов синдиката в фонд, и передает их заемщикам. Далее он осуществляет текущий контроль за соблюдением условий кредитного соглашения заемщиками, получает от него и распределяет процентные выплаты и возвращаемую основную сумму кредита.

Для заемщиков привлечение синдицированного кредита намного удобнее заключения нескольких кредитных соглашений. Сокращается объем договорной документации и финансовой отчетности. Существенно сокращаются затраты и время на этапе ведения переговоров и оформления кредитного соглашения. В то же время финансовые расходы заемщика по сопровождению синдицированного кредита сохраняются на уровне, характерном для обычных кредитов.

Для банков также очевидны преимущества участия в кредитных синдикатах.

Во-первых, синдицированное кредитование позволяет решить проблему несоответствия потребностей потенциальных заемщиков в получении крупных кредитов. Даже при наличии у банков достаточных кредитных ресурсов они ограничены требованием норматива Центрального банка России, устанавливающего лимит на одного заемщика в пределах до 20% от размера собственного капитала [50, с. 118].

Банк-оператор, выступая в качестве организатора синдиката, получает дополнительный доход в виде комиссионных как банк-оператор. В то же время остальные банки - участники синдиката экономят на операционных издержках и снижают уровень кредитных рисков, доверяя весь комплекс работ по проверке качества кредита и заемщика оформлению и сопровождению кредитного соглашения. Так как в качестве банков-операторов по наиболее крупным синдицированным кредитам выступают наиболее крупные банки, то участвующие в синдикатах относительно небольшие банки получают доступ к первоклассным заемщикам и соответственно повышают качество своих кредитных портфелей. На качестве (надежности) выдаваемых таким образом кредитов положительно сказывается и существующая практика специализации банков-операторов по видам выдаваемых кредитов отраслевой принадлежности заемщиков (инвестиционных проектов).

Процесс формирования банковских кредитных синдикатов как инструмента кредитования реального сектора экономики России сдерживается рядом препятствий. К ним относятся:

- необходимость совершенствования правовой базы, регулирующей отношения заемщиков и банков;

- несовершенство финансовой отчетности и отсутствие института кредитных историй и, как следствие, сложность проведения анализа финансового состояния потенциального заемщика и оценки кредитных рисков;

- недостаточный уровень доверия на межбанковском рынке;

- отсутствие унификации кредитной практики и правового оформления кредитов.

Преодоление этих препятствий и практическое использование банками в своей деятельности методов синдицированного кредитования создаст предпосылки для развития этого направления, как наиболее удобной формы развития небольших региональных банков.

На этом пути чрезвычайно важна роль становления института кредитных историй потенциальных заемщиков, методов исследований их финансового положения (с учетом отраслевых особенностей) и т. п.

Развитие банковской системы в этом направлении неизбежно и чрезвычайно важно, так как именно участие банков в различных проектах по синдицированному кредитованию положительно сказывается на деловой репутации кредитных организаций и стимулирует рост их активности в кредитовании реального сектора экономики.

Реализация предлагаемой схемы синдицированного кредитования поспособствует по решению проблемы недоступности «длинных кредитов», и проблемы низкого уровня капитализации банков (отсутствие возможности банков кредитовать в больших размерах).

Это произойдет за счет того, что снизятся риски. Они распределятся между банками – участниками банковского синдиката. На снижение рисков так же повлияет участие государства. По причине снижения рисков, снизится и стоимость долгосрочных кредитов. Они станут более доступными для реального сектора экономики.

Проблема низкого уровня капитализации банков решится в этой связи опосредованно. Дело в том, что данный проект не предусматривает финансирование самих банков. Здесь имеется в виду возможность кредитования больших объемов, что не всегда возможно для мелких региональных банков (как например анализируемый ПримСоцБанк). При объединении капиталов для целей кредитования крупных долгосрочных проектов эта проблема перестает быть актуальной для мелких банков, и для предприятий заемщиков.

3. Решение проблемы неэффективной системы оценивания заемщиков:

Проверка всех данных и получение ответа на кредитоспособность занимает много времени;

в приеме решения о кредитоспособности клиента участвует человек, что может привести к субъективному решению;

отсутствие систематизированности и нехватка данных необходимых для выполнения поставленных задач.

Поэтому создание автоматизированной системы позволит:

- сократить время, требуемое для получения решения о кредитоспособности;

- сократить и перераспределить обязанности сотрудников;

- систематизировать обрабатываемую информацию и организовать ее хранение и быстрый доступ.

В связи с глобальным экономическим кризисом происходит снижения уровня кредитования, что уменьшает доход банков и приводит к уменьшению ликвидности и банкротству банка, также на это влияет большой процент невозвратности кредитов. Поэтому к любому заемщику должен происходить более тщательный подход с целью оценки его кредитоспособности. Проблема неэффективности системы оценивания заемщиков обусловлена многими факторами. Это такие факторы как ограниченные программы, большой период времени на обработку анкеты заемщика, а также большое количество бумажной работы.

Поэтому для решения задачи поддержки принятия кредитных решений необходимо использовать современные информационные технологии. Главная цель – повысить эффективность работы банка по кредитованию с целью снижения кредитных рисков и уменьшения ошибок в принятии кредитных решений.

Данное мероприятие включает в себя:

оценку кредитоспособности заемщика;

согласование интересов кредитора и заемщика;

выработку индивидуальной схемы кредитования;

заключение договора и предоставление кредита.

Дерево целей представлено на рисунке 3.3.

Развитие кредитных операций должно сопровождаться адекватным контролем за состоянием банковских рисков. Банки должны пристально отслеживать финансовое состояние заемщиков, объективно оценивать риск невыполнения ими своих обязательств и стоимость внесенного залога, формировать в необходимых объемах резервы на возможные потери.

Для решения проблемы эффективности системы оценивания корпоративных клиентов рекомендуются такие системы, как «Система оценки кредитоспособности заемщиков – юридических лиц».

Например, система, разработанная консалтинговой компанией «Франклин&Грант. Финансы и аналитика» или «Автоматизированная система кредитования юридических лиц RS-Loans», разработанная R-Style Softlab, а также «Фауст 2010» (автоматизация кредитного отдела банка) от ООО «Софт фонд».

Целью «Системы оценки кредитоспособности заемщиков – юридических лиц», разработанной консалтинговой компанией «Франклин&Грант. Финансы и аналитика» является оптимизация деятельности коммерческого банка на рынке кредитования юридических лиц, которая выражается в достижении устраивающей банк доходности при контролируемом уровне рисков. Такая оптимизация реализуется за счет внедрения автоматизированной системы, позволяющей производить объективную и максимально точную оценку кредитоспособности конкретного предприятия заемщика и учитывать динамику риска и доходности кредитного портфеля банка, определяемую каждым новым заемщиком.

Система "Фауст 2010" от ООО «Софт фонд», представляет собой интегрированное решение, обеспечивающее автоматизацию ключевых функций кредитного отдела банка, включая поддержку работы с кредитами юридических лиц в национальной и иностранной валюте, а также работу с межбанковскими кредитами (выданными и полученными) в национальной валюте [47, с. 19].

В «Системе оценки кредитоспособности заемщиков – юридических лиц», разработанной консалтинговой компанией «Франклин&Грант. Финансы и аналитика», есть следующие функции:

возможность классифицировать заемщиков по уровню кредитоспособности, срокам предоставления кредитов;

оценивать влияние переменных внешней среды на рискованность бизнеса заемщика – макроэкономического окружения бизнеса, конкурентной среды бизнеса, рынка ресурсов для бизнеса и рынков сбыта для бизнеса;

анализировать кредитную историю заемщиков как по каждому в отдельности, так и по группам заемщиков в разрезе их величины или темпов роста, отраслевой, региональной принадлежности и прочим показателям, что важно для стратегического развития банка.

В системе «Фауст 2010» реализованы следующие функции:

ведение базы данных кредитного отдела, включая базу данных клиентов, счетов клиентов, договоров, операций, архивы;

оперативную обработку информации посредством разработки и применения пользовательских фильтров и сортировок;

возможность автоматической синхронизации базы данных с ОДБ, включая синхронизацию остатков на счетах, сверку проводок, а также отслеживание этапов погашения процентов и начисления процентов по бюджетным счетам;

автоматизированную процедуру списания overdraft-ных кредитов на базе текущих остатков на счетах клиентов с автоматической генерацией проводок, подобно системам "Банк-клиент".

В «Автоматизированной системе кредитования юридических лиц RS-Loans» реализованы следующие функции.

учет любой дополнительной информации по ссудозаемщикам, другим субъектам, участвующим в процессе кредитования, и объектам, выступающим в качестве обеспечения кредита;

расчет графиков погашения по основному долгу и процентам по различным алгоритмам;

оформление полного комплекта сопроводительных документов, в том числе договоров (кредитного, залога, поручительства);

формирование бухгалтерских проводок в полном соответствии с действующими нормативно-законодательным требованиями [32].

В предлагаемых автоматизированных системах присутствуют такой важный фактор как анализ правоустанавливающих документов, предоставляемых банку от заемщика, анализ наличия достаточных полномочий должностных лиц, которые от имени клиента подписывают договоры.

Так же все предлагаемые программные продукты в основном автоматизируют деятельность кредитных отделов банка, которые оценивают финансовое состояние заемщика – юридического лица, и решают вопрос о кредитоспособности клиента. А так же автоматизируют деятельность юридического отдела в процессе кредитования юридического лица, который решает не менее важный вопрос, по поводу правоспособности клиента.

Надежность системы будет обеспечиваться на уровне используемых аппаратных и программных средств. Достигается необходимым контролем входных данных, контролем за их обработкой и проверкой правильности выходных форм.

4. Решение проблемы отсутствия базы кредитных историй корпоративных клиентов

Для облегчения доступа банков к публичной финансовой информации было бы целесообразно создать Государственное бюро финансовой информации по банкам и корпоративным клиентам банков на базе Центрального Банка Российской Федерации.

Не все клиенты хотят разглашать информацию о себе. Поэтому стимулами, активизирующими деятельность по организации института кредитных бюро в России, должны быть стопроцентные гарантии отсутствия утечки данных, легальности и качества предоставляемой информации.

Иметь кредитную историю для каждого добросовестного заемщика выгодно, так как в будущем это позволит ему быстрее получать кредиты и под меньшую процентную ставку.

По мере того как инвесторы видят, что заемщик выполняет свои обязательства своевременно и в полном объеме, повышается их степень доверия к компании, готовность кредитовать ее. Раскрытие информации о рисках предприятия в этом случае более полное. Лучшее понимание кредиторами эмитента и его рисков. Лучшая узнаваемость компании и, соответственно, расширение доступа к заемному капиталу, рост операционной способности предприятия привлекать денежные ресурсы на иных, чем облигационный, сегментах финансового рынка, меньшие издержки на получение доступа к заемным денежным ресурсам – основные положительные результаты от внедрения предлагаемого мероприятия.

К тому же устраняется так называемая ассиметричность информации (вечная проблема кредитора - недостаточность данных о заемщике для принятия верного решения по всем аспектам сделки) и значительно удешевляется и ускоряется процесс получения достоверных сведений о партнере.

Создается цивилизованная конкурентная среда для заемщиков, в которой добросовестные имеют неоспоримые преимущества перед недобросовестными, в том числе для использования широкого спектра долговых обязательств (облигации, векселя, двойные складские свидетельства, аккредитивы и т.п.).

Устанавливается равноправное информационное положение кредитора и заемщика (Бюро кредитных историй систематически публикует кредитные рейтинги заемщиков) - не только заемщики имеют возможность выбрать кредитора (так сейчас происходит в России), но и кредитные организации имеют возможность выбирать заемщиков с теми или иными необходимыми качествами.

Таким образом, созданные кредитные бюро позволят банкам лучше оценивать принимаемые риски, повысит ответственность заемщиков по выполнению принятых на себя обязательств по погашению кредитов, будет способствовать росту доверия в кредитных отношениях.

Реализация всех предлагаемых мероприятий имеет огромное значение для развития эффективных и продуктивных отношений между банковским и реальным сектором экономики. Их эффективное взаимодействие играет ключевую роль в развитии каждой отрасли в отдельности и дает точек развития друг друга.

Результаты предлагаемых мероприятий:

Для банков – участников проекта:

- снижение рисков:

- развитие банковских технологий;

- сохранение капитала, при условии участия в кредитовании крупных проектов, носящих стратегический характер;

- повышение имиджа, приобретение положительного имиджа, среди потенциальных потребителей, зарубежных партнеров, и конкурентов, и т.д;

- выход на более современный уровень организации банковского бизнеса;

-Для экономики регионов:

- получение кредитов по наиболее низким ставкам;

- на более лояльных условиях;

- дополнительно финансирование социально – значимых и стратегических отраслей, и т.д;

- более динамичное развитие региональной экономики в целом;

- повышение инвестиционной привлекательности регионов;

-повышение конкурентоспособности региональных предприятий и региона в целом;

- эффективная реализации возложенных на региональные органы государственной власти функций по содействию в развитии региональной экономики.

Такая схема кредитования корпоративных клиентов стимулирует развитие производительных сил, ускоряет формирование источников капитала для расширения воспроизводства на основе достижений научно - технического процесса.

Регулируя доступ заемщиков на рынок ссудных капиталов, предоставляя государственные гарантии и льготы, государство, как участник проекта будет ориентировать банки на преимущественное кредитование отраслей, деятельность которых соответствует задачам осуществления региональных программ социально - экономического развития. Государство может использовать кредит для стимулирования отдельных районов. Без кредитной поддержки невозможно обеспечить быстрое и цивилизованное становление предприятий малого бизнеса, внедрение других видов предпринимательской деятельности.

Благодаря реализации предлагаемых мероприятий происходит более быстрый процесс капитализации прибыли, а следовательно, концентрации производства. Условием размещения акций на рынке является накопление значительных денежных капиталов и их сосредоточение в кредитной системе банка. Кредитная система в лице банков принимает активное участие и в самом проведении акций, капитальных вложений, жилищного строительства, экспорта товаров и прочих вливаний в экономику.

В результате внедрения предлагаемого проекта банками будут разработаны специальные условия кредитования:

- гибкие условия погашения займа;

- минимальный первоначальный взнос по проектам, финансируемым под залог приобретаемого имущества, возможность досрочного погашения кредита без взимания штрафов;

- минимальный срок рассмотрения заявок и выдачи займа, необременительные требования к залоговому обеспечению;

- а также специальная ставка вознаграждения по займу.

Все программы будут ориентированные на конкретный регион, а так же на макроэкономическую ситуацию в целом по стране и в мире.

Роль данного проекта характеризуется результатами его применения для экономики, государства и населения, а также особенностями методов, с помощью которых эти результаты достигаются. Что касается методов, то они в значительной степени обуславливаются возвратностью кредита и, как правило, платным предоставлением средств. Это повышает ответственность и усиливает заинтересованность участников кредитных операций, побуждая их к целесообразному предоставлению и использованию заемных средств.

Основные результаты предлагаемого проекта для банковского сектора:

выход на более современный уровень организации банковского и кредитного бизнеса;

снижение рисков кредитования;

снижение объемов просроченной ссудной ной задолженности;

обмен опытом;

развитие банковских технологий;

своевременное информирование о кризисных ситуациях;

своевременное информирование об изменениях в банковской и кредитной системах;

полное аналитическое осведомление;

независимая оценка положения каждого банка на данном сегменте рынка;

Основные результаты предлагаемого проекта для государства и экономики в целом:

развитие банковской системы в целом;

более динамичное развитие кредитования в РФ;

повышение благосостояния общества;

повышение качества жизни населения;

увеличение ВВП;

более динамичное развитие экономики страны в целом;

стабилизация социально-экономической ситуации в стране.

Основные результаты от реализации предлагаемых мероприятий представлены в Приложении 1.

Таким образом, предлагаемые мероприятия в значительной степени улучшат взаимоотношения банковского и реального сектора.

Банки должны найти свое место в инвестиционном процессе, что будет залогом экономического роста в стране. Основой взаимодействия промышленных предприятий и банков должна служить реализация законченного инвестиционного цикла; их взаимодействие позволяет увеличить эффективность и масштабность инвестиционных процессов, расширить направления инвестиционных процессов.

Заключение

Одной из наиболее важных проблем ускоренного развития экономики России является задача организации конструктивного взаимодействия реального и кредитно-банковского секторов экономики.

Проанализировав основные тенденции развития корпоративного кредитования в Российской Федерации за последние три года, можно констатировать, что в современных условиях важнейшая, перераспределительная функция кредита в нашей экономике не реализована полностью.

Эти факты свидетельствуют о том, что взаимодействие банковского и реального сектора экономики недостаточно эффективны. Причиной тому служат ряд проблем, которые существенно тормозят развитие отношений между банковским и реальным сектором экономики:

- рост объемов просроченной задолженности;

- неравномерное географическое распределение корпоративного кредитования (наибольшая доля объемов кредитования сосредоточена в ЦФО, удаленные от центра регионы характеризуются низкими объемами кредитования и особенно высокой потребностью в них);

- неэффективная система оценивания заемщиков;

- отсутствие базы кредитных историй корпоративных клиентов;

- недоступность «длинных кредитов»;

- низкий уровень капитализации банков (отсутствие возможности банков кредитовать в больших размерах).

Решение данных проблем поспособствует наиболее эффективному взаимодействию реального и банковского сектора, что особенно актуально в сложившихся условиях под влиянием последствий мирового финансового кризиса. Ведь эффективное развитие и наращивание положительных результатов того и другого сектора взаимосвязано, и решение проблем их взаимодействия весьма положительно отразится на результатах каждого в отдельности.

Эти проблемы носят системный характер, и могут привести к колоссальным сдвигам экономики в негативную сторону, отрицательно влияя на социально-экономические процессы в целом. Поэтому эту проблему, сегодня нив коем случае нельзя упускать из внимания, и разработать такой путь совершенствования этих взаимоотношений, чтобы он поспособствовал не только устранению этих узких мест, но и в дельнейшем препятствовал их возникновению.

Предложения по совершенствованию кредитования корпоративного сектора сводятся к следующим:

- организация независимых оценивающих агентств, которые будут оценивать не только финансовое положение заемщика, но и перспективы развития той отрасли, в которой заемщик осуществляет свою деятельность, а так же финансовое положение банка-кредитора;

- разработка и постоянное совершенствование собственных финансовых инструментов по оценки заемщиков (применение автоматизированных информационных программ);

- постоянное повышение качества корпоративного кредитного портфеля путем ужесточения методов оценивания кредитных проектов, ориентированных на длительные сроки;

- организация базы данных «плохих заемщиков»

- внедрение таких систем оценивания, как «Система оценки кредитоспособности заемщиков – юридических лиц», разработанная консалтинговой компанией «Франклин&Грант. Финансы и аналитика», «Автоматизированная система кредитования юридических лиц RS-Loans», разработанная R-Style Softlab, «Фауст 2010» (автоматизация кредитного отдела банка) от ООО «Софт фонд».

- создать Государственное бюро финансовой информации по банкам и корпоративным клиентам банков на базе Банка России

- организация наиболее тесного сотрудничества региональных банков с региональными органами государственной власти;

- внедрение практики синдицированного кредитования региональных банков с участием государства ( государство будет определять приоритетные для региона отрасли и предоставлять гарантии, и льготы).

Таким образом, предлагаемые мероприятия в значительной степени улучшат взаимоотношения банковского и реального сектора.

Список использованной литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть первая [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 30.11.1994 г. № 51-ФЗ (ред. от 29.06.2009) // СПС «КонсультантПлюс»
2. О банках и банковской деятельности [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 2.12.1990 г. № 395-1 (в ред. от 27.12.2009, с изм. от 03.06.2009) // СПС «КонсультантПлюс»
3. О центральном банке Российской Федерации [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 10.06. 2002 г. № 86 –ФЗ (ред. от 10.01.2003, с изм. от 22.09.2009 ) // СПС «КонсультантПлюс»
4. О порядке предоставления (размещения) кредитными организациями денежных средств и их возврата (погашения) [Электронный ресурс]: Положение ЦБ РФ от 31 августа 1998 г. № 54-П (в ред. от 21. 07.2001).
5. Божко М, Гуманков К. Кредитов больше не дают // Финанс. — 29 октября 2008 г. — С. 22-25.
6. Банки и производственный бизнес — малый и средний /Мезенцева Т.М. // Российское предпринимательство. 2009 г — № 9 — С. 138-143.
7. Банки, как инструмент выхода из кризиса / Григорьев В.С. // Российское предпринимательство. 2009 г. — № 8 — С. 134-140.
8. Банковское дело. Современная система кредитования: учеб. пособие / Под ред. Лаврушина О. И. — М.: КноРус, 2008. — 260 с.
9. Банковская система России: настольная книга банкира / Под ред. Грязнова А. Г., Молчанова А. В., Тавасиева А. М. - М.: ДеКА, 2008. - 768 с.
10. Банковская система России 2009: стратегии выхода из кризиса [Электронный ресурс] / Официальный сайт. — Режим доступа: http://www.asros.ru/ru/analitics/?id=12 (14.04.2010).
11. Банковский сектор России: итоги и перспективы развития / Ананьев Д.Н.// Деньги и кредит 2009 г. — № 3 — С. 3-8.
12. Бюллетень банковской статистики. — 2007. — № 3. — 109 с.
13. Бюллетень банковской статистики. — 2008. — № 3. —112 с.
14. Бюллетень банковской статистики. — 2009. — № 3. — 110 с.
15. Годовой отчет ОАО СКБ Приморья «ПримСоцБанк» за 2007 год [Электронный ресурс] / Официальный сайт. — Режим доступа : http://www.pskb.com/ru/information\_disclosure/financial\_activities/
16. Годовой отчет ОАО СКБ Приморья «ПримСоцБанк» за 2008 год [Электронный ресурс] / Официальный сайт. — Режим доступа : http://www.pskb.com/ru/information\_disclosure/financial\_activities/
17. Годовой отчет ОАО СКБ Приморья «ПримСоцБанк» за 2009 год [Электронный ресурс] / Официальный сайт. — Режим доступа : http://www.pskb.com/ru/information\_disclosure/financial\_activities/
18. Голованов А. А. Кредитование предприятий реального сектора экономики // Финансы. — 2008. — № 11. — С. 62–64.
19. Гушер А. Банковская сфера России: общая ситуация и краткосрочный прогноз // Международная экономика. — 2008. — № 5. — С. 13–25.
20. Даль В. И. Толковый словарь живого великорусского языка. — Т.1. — М.: Рус.яз., 1981. — 1892 с.
21. Деньги. Кредит. Банки.: учеб. для вузов / Под ред. Жукова Е. Ф. — М.: Юнити-ДАНА, 2007. — 600 с.
22. Джикович В. / Банки не уйдут в отрыв // the Chief. — 2010. — № 3 (07). — С. 24-26.
23. Ершов Д. / Денежно-кредитные меры в условиях кризиса [Электронный ресурс] / Официальный сайт. — Режим доступа: http://www.asros.ru/media/File/news/Erchov.pdf
24. Инвестиции в реальный сектор экономики / Изряднова О. // Российская экономика: тенденции и перспективы. — 2008. — № 9. — С. 32-35.
25. Иноземцева Ю.В. Теоретические аспекты и методика анализа финансовых результатов от операций с корпоративными клиентами коммерческого банка // Аудит и финансовый анализ. — 2007. — № 2. — С. 154-162.
26. Корпоративные клиенты уходят из мелких банков в более крупные [Электронный ресурс] / Официальный сайт. — Режим доступа : http://www.alti.ru/business/business-39.html (17.03.2010).
27. Кредитование бизнеса в условиях финансовой нестабильности / Шевчук Д. // Финансовая газета . — 2009. — № 1. — С. 7-8.
28. Кредитование в условиях кризиса // Справочник экономиста — 2009. — № 4. — С. 99-103.
29. Кредитование малого бизнеса в условиях нестабильной финансовой ситуации / Чибисов А.А. [Электронный ресурс] / Официальный сайт. — Режим доступа : //http://www.finanal.ru/bankovskie-prodakty/problem-bankovskogo-kreditovaniya-malogo-bisnesa?page=0.0. (12.02.2010).
30. Кредитование экономики: тенденции и проблемы / Юлинкова И.Б. // Финансы и бизнес. — 2008. — № 3. — С. 59-66.
31. Кроливецкая В.Э., Тихомирова Е.В. / Банки в системе инвестиционного финансирования реального сектора экономики России // Деньги и кредит. — 2008 г. — № 11. — С. 22-28.
32. Ларионова В. А. / Развитие услуг для корпоративных клиентов как фактор устойчивости банков [Электронный ресурс] / Официальный сайт. — Режим доступа : //http://www.reglament.net/2007\_l\_article (15.12.2009).
33. Малый бизнес: проблемы доступности кредитов / Стахнюк А.В.// Деньги и кредит. — 2010 г. — № 3. — С. 23-26.
34. Малышева А.С. / Лекарство от банкротства: банки спасают корпоративных заемщиков [Электронный ресурс] / Официальный сайт. — Режим доступа : //http://www.bankir.ru/technology/article/3754517. (10.02.2010).
35. Меры противодействия мировому финансовому кризису / Улюкаев А.В. // Деньги и кредит. — 2008 г. — № 10. — С. 3-4.
36. Мировой финансово-экономический кризис / Динкевич А.И. // Деньги и кредит. — 2009 г. — № 10. — С. 23-30.
37. Мониторинг банковского сектора [Электронный ресурс] / Официальный сайт. — Режим доступа: http://www.asros.ru/media/File/news/Issue-4\_3-9.05.2010.pdf (28. 04 2010).
38. Нешитой А.С. Рост без развития (к итогам социально-экономического положения России в 2008 г.) // ЭКО. — 2007. — № 4. — С. 2–12.
39. О кредитах, банках и финансовом кризисе [Электронный ресурс] / Официальный сайт. — Режим доступа: http://www.asros.ru/ru/about/news/detail/?id=128 (12.04.2010).
40. Основные направления антикризисных действий Правительства Российской Федерации на 2010 год. [Электронный ресурс] / Официальный сайт. — Режим доступа: http://premier.gov.ru/anticrisis/3.html (22.04.2010).
41. Отчет о развитии банковского сектора за 2007 год. [Электронный ресурс] / Официальный сайт. — Режим доступа : http://www.cbr.ru/publ/root\_get\_blob.asp?doc\_id=8136 (2.02.2010).
42. Отчет о развитии банковского сектора за 2008 год. [Электронный ресурс] / Официальный сайт. — Режим доступа : http://www.cbr.ru/publ/root\_get\_blob.asp?doc\_id=8461 (2.02.2010).
43. Развитие системы рефинансирования коммерческих банков[Электронный ресурс] / Официальный сайт. — Режим доступа: http://www.asros.ru/ru/analitics/?id=15 (13.03.2010).
44. Реальный сектор оказался нереально платежеспособным [Электронный ресурс] / Официальный сайт. — Режим доступа : http://www.kommersant.ru/doc.aspx?DocsID=1310143 (10.02.2010).
45. РосБизнесКонсалтинг [Электронный ресурс] // Официальный сайт. — Режим доступа : http://www.rbc.ru (10.04.2010).
46. Российская экономика 2009: лечение голодания / Орлова Н. // Банковское обозрение . — 2009 г. — № 1. — С. 10-15.
47. Рудько – Силиванов В.В. /Актуальные вопросы взаимодействия банковского и реального секторов экономики в условиях кризиса // Деньги и кредит. — 2009 г. — № 7. — С. 18-22.
48. Секретарева О. Банк и инвестиционная компания: стратегическая синергия // Аналитический банковский журнал. — 2008. — № 1. — С. 60–65.
49. Снежко В. /Работа банков с корпоративными клиентами в период финансового кризиса // Экономическая политика. — 2009 г. — № 5. — С. 144-148.
50. Сорокина И. О. Преимущества и «подводные камни» синдицированного кредита // Финансовый менеджмент. — 2008. — № 1.— С. 105–122.
51. Стратегия развития банковского сектора до 2012 года [Электронный ресурс] / Официальный сайт. — Режим доступа: http://www.asros.ru/ru/analitics/?id=61 (15.04.2010).
52. Три повода не получить кредит / Калугин В.// the Chief. — 2010. — № 3 (07). — С. 8-10.
53. Условия предоставления факторинга в ОАО СКБ Приморья «ПримСоцБанк» [Электронный ресурс] / Официальный сайт. — Режим доступа: http://www.pskb.com/ru/corporate/credit/factoring/ (19.04.2010)
54. Финансы реального сектора экономики России /Научно-исследовательский финансовый институт АБиК Минфина России //Периодическое издание. — сент. 2009 г.— С. 18-53.
55. Финансы реального сектора экономики России /Научно-исследовательский финансовый институт АБиК Минфина России //Периодическое издание. — дек. 2009 г.— С. 20-57.
56. «Эксперт-200»: ежегодный рейтинг крупнейших компаний России [Электронный ресурс] / Официальный сайт. — Режим доступа: http://www.expert.ru/printissues/expert/2000/37/37ex-comm/ (10.04.2010).

Приложение 1

Результаты предлагаемых мероприятий\*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Проблема | Путь решения | Результат |
| рост объемов просроченной задолженности | организация независимых оценивающих агентств, которые будут оценивать не только финансовое положение заемщика, но и перспективы развития той отрасли, в которой заемщик осуществляет свою деятельность, а так же финансовое положение банка-кредитора;  - разработка и постоянное совершенствование собственных финансовых инструментов по оценки заемщиков (применение автоматизированных информационных программ);  - постоянное повышение качества корпоративного кредитного портфеля путем ужесточения методов оценивания кредитных проектов, ориентированных на длительные сроки;  - организация базы данных «плохих заемщиков» | Снижение объемов просроченной задолженности |
| неэффективная система оценивания заемщиков | Внедрение таких систем оценивания, как «Система оценки кредитоспособности заемщиков – юридических лиц», разработанная консалтинговой компанией «Франклин&Грант. Финансы и аналитика», «Автоматизация ипотечного кредитования» от IBS – Информационные Бизнес Системы, «Автоматизированная система кредитования юридических лиц RS-Loans», разработанная R-Style Softlab, "Фауст 2010" (автоматизация кредитного отдела банка) от ООО «Софт фонд. | -возможность классифицировать заемщиков по уровню кредитоспособности, срокам предоставления кредитов;  - оценивать влияние переменных внешней среды на рискованность бизнеса заемщика – макроэкономического окружения бизнеса, конкурентной среды бизнеса, рынка ресурсов для бизнеса и рынков сбыта для бизнеса;  - анализировать кредитную историю заемщиков как по каждому в отдельности, так и по группам заемщиков в разрезе их величины или темпов роста, отраслевой, региональной принадлежности и прочим показателям, что важно для стратегического развития банка. |
| отсутствие базы кредитных историй корпоративных клиентов | Создать Государственное бюро финансовой информации по банкам и корпоративным клиентам банков на базе Банка России. | Создается цивилизованная конкурентная среда для заемщиков, в которой добросовестные имеют неоспоримые преимущества перед недобросовестными, в том числе для использования широкого спектра долговых обязательств (облигации, векселя, двойные складские свидетельства, аккредитивы и т.п.). |
| неравномерное географическое распределение корпоративного кредитования | - организация наиболее тесного сотрудничества региональных банков с региональными органами государственной власти;  - внедрение практики синдицированного кредитования региональных банков с участием государства ( государство будет определять приоритетные для региона отрасли и предоставлять гарантии, и льготы) | Более динамичное развитие региональных баков и региональных предприятий |
| недоступность «длинных кредитов»; | снизятся риски. Они распределятся между банками – участниками банковского синдиката. На снижение рисков так же повлияет участие государства. По причине снижения рисков, снизится и стоимость долгосрочных кредитов. Они станут более доступными для реального сектора экономики. |
| низкий уровень капитализации банков | Объединение капиталов позволит банкам кредитовать наиболее крупные проекты, не аккумулируя большие суммы в одном направлении. |

\*Источник: составлено автором