ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ПО ОБРАЗОВАНИЮ

Байкальский государственный университет экономики и права

Кафедра «Банковское дело и ценные бумаги»

Специальность 060400 (080105.65) «Финансы и кредит»

Специализация «Кредит»

**ДИПЛОМНАЯ РАБОТА**

**Кредитование корпоративных клиентов:**

**состояние и перспективы**

**Иркутск 2009**

**Содержание**

Введение

1.Теоретические аспекты кредитования корпоративных клиентов

1.1 Понятие и принципы кредитования

1.2Понятие и виды корпоративных клиентов

1.3Виды корпоративных кредитов

2. Анализ российского рынка корпоративного кредитования

2.1 Анализ кредитования реального сектора российской экономики

2.2 Анализ кредитования реального сектора экономики Иркутской области

3. Пути совершенствования кредитования корпоративных клиентов в РФ

Заключение

Список использованной литературы

**ВВЕДЕНИЕ**

Сложившаяся в экономике нашей страны ситуация требует создания условий для активизации деятельности предприятий реального сектора экономики. Этому в значительной степени способствовало бы формирование в нашей стране цивилизованного рынка банковских услуг для корпоративных клиентов. Его создание и развитие положительно сказалось бы не только на работе кредитных учреждений и состоянии межбанковской конкуренции, но и на функционировании самих корпоративных клиентов, а, следовательно, и реального сектора отечественной экономики.

Развитие рынка банковских услуг для корпоративных клиентов является закономерным процессом, затрагивающим интересы многих субъектов хозяйственных взаимоотношений, причем не только банков, как непосредственных производителей, а, прежде всего, предприятий и организаций реального сектора экономики, как потребителей банковских услуг.

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, 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;
* показать направления развития корпоративного кредитования.

Для достижения цели и поставленных задач первой главе дипломного проекта рассмотрена теоретическая основа кредитования корпоративных клиентов, виды кредитов.

Вторая глава дипломного проектирования посвящена исследованию рынка корпоративного кредитования в России, за рубежом, а так же в Иркутской области.

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, 19 графиков и 7 таблиц.

**1. ТЕОРИТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ КРЕДИТОВАНИЯ КОРПОРАТИВНЫХ КЛИЕНТОВ**

**1.1 Понятие и принципы кредитования**

Банковское кредитование предприятий и других организационно-правовых структур на производственные и социальные нужды осуществляется при строгом соблюдении принципов кредитования. Принципы кредитования представляют собой основу, главный элемент системы кредитования, поскольку отражают сущность и содержание кредита, а также требования объективных экономических законов, в том числе и в области кредитных отношений.

К принципам кредитования относятся: качества заемщика, целевое назначение, срочность возврата, дифференцированность, обеспеченность и платность. Качества заемщика. Коммерческие банки оперируют в основном заемным капиталом, значительная часть которого может быть востребована владельцами в краткие сроки и без предварительного уведомления. Рассматривая заявку на получение ссуды, банк всегда должен учитывать перспективу погашения обязательств перед вкладчиками.

Поэтому перед тем как выдать кредит, необходимо оценить связанный с ним риск и, в первую очередь, вероятность непогашения ссуды в срок. Сохранность основной суммы долга — таков один из главных принципов, который всегда должен соблюдаться при проведении банком кредитных операций. При получении заявки на кредит, банк должен изучить не только разные аспекты кредитной сделки, но и дать оценку персональных качеств заемщика, будь то частное лицо или руководитель фирмы.

Оценивая личность клиента, банк в первую очередь сосредотачивает внимание на следующих моментах: порядочность и честность, профессиональные способности. Эти ключевые качества клиента, имеют для банка первостепенное значение [22 с.12 ,29 с.45].

Цель кредита зависит от категории заемщика. Если это частное (физическое) лицо, то оно берет потребительскую ссуду на покупку недвижимости, товаров длительного пользования или же персональный кредит для погашения долгов, выплата взносов за учебу. Если речь идет о предпринимателях, то цели кредита будут существенно изменяться: им требуется капитал для финансирования капитальных затрат, покупки оборудования, сырья и материалов, выплаты заработанной платы персоналу, погашение срочных обязательств.

Возвратность является той особенностью, которая отличает кредит как экономическую категорию от других экономических категорий товарно-денежных отношений. Без возвратности кредит не может существовать. Возвратность является неотъемлемой чертой кредита, его атрибутом. Срочность кредитования представляет собой необходимую форму достижения возвратности кредита.

Принцип срочности означает, что кредит должен быть не просто возвращен, а возвращен в строго определенный срок, т. е. в нем находит конкретное выражение фактор времени. И, следовательно, срочность есть временная определенность возвратности кредита. Срок кредитования является предельным временем нахождения ссуженных средств в хозяйстве заемщика и выступает той мерой, за пределами которой количественные изменения во времени переходят в качественные: если нарушается срок пользования ссудой, то искажается сущность кредита, он теряет свое подлинное назначение, что отрицательно сказывается на состоянии денежного обращения в стране [27 с.42; 39 с.15].

Подтверждением этому является современное положение с денежным обращением в стране, на которое наряду с другими факторами определенное воздействие оказала и практика длительного нарушения принципа срочности в кредитовании отдельных отраслей и затрат при планово-централизованной системе управления. С переходом на рыночные условия хозяйствования этому принципу кредитования придается, как никогда, особое значение. Во-первых, от его соблюдения зависит нормальное обеспечение общественного воспроизводства денежными средствами, а соответственно его объемы, темпы роста.

Во-вторых, соблюдение этого принципа необходимо для обеспечения ликвидности самих коммерческих банков. Принципы организации их работы не позволяют вкладывать им привлеченные кредитные ресурсы в безвозвратные вложения. В-третьих, для каждого отдельного заемщика соблюдение принципа срочности возврата кредита открывает возможность получения в банке новых кредитов, а также позволяет соблюсти свои хозрасчетные интересы, не уплачивая повышенных процентов за просроченные ссуды. Сроки кредитования устанавливаются банком исходя из сроков оборачиваемости кредитуемых материальных ценностей и окупаемости затрат, но не выше нормативных.

С принципом срочности возврата кредита очень тесно связаны два других принципа кредитования, такие, как дифференцированность и обеспеченность [22, с.145]. Дифференцированность кредитования означает, что коммерческие банки не должны однозначно подходить к вопросу о выдаче кредита своим клиентам, претендующим на его получение. Кредит должен предоставляться только тем хозорганам, которые в состоянии его своевременно вернуть. Поэтому дифференциация кредитования должна осуществляться на основе показателей кредитоспособности, под которой понимается финансовое состояние предприятия, дающее уверенность в способности и готовности заемщика возвратить кредит в обусловленный договором срок. Эти качества потенциальных заемщиков оцениваются посредством анализа их баланса на ликвидность, обеспеченность хозяйства собственными источниками, уровень его рентабельности на текущий момент и в перспективе [21,с.14].

Своевременность возврата кредита находится в тесной зависимости не только от кредитоспособности заемщиков, но и от обеспеченности кредита. До недавнего времени принцип обеспеченности кредита трактовался нашими экономистами очень узко: признавалась лишь материальная обеспеченность кредита. Это означало, что ссуды должны были выдаваться под конкретные материальные ценности, находящиеся на различных стадиях воспроизводственного процесса, наличие которых на протяжении всего срока пользования ссудой свидетельствовало об обеспеченности кредита и, следовательно, о реальности его возврата.

Между тем, в мировой банковской практике видами кредитного обеспечения кроме материальных ценностей, оформленных залоговым обязательством, выступают гарантии и поручительства платежеспособных соответственно юридических и физических лиц, а также страховые полисы оформленного заемщиками в страховой компании риска непогашения банковского кредита. Причем не только одна, но и все перечисленные формы юридических обязательств одновременно могут служить обеспечением выдаваемого хозоргану банком кредита. Лишь с принятием Закона "О банках и банковской деятельности" коммерческие банки Российской Федерации получили возможность выдавать своим клиентам кредиты под различные формы обеспечения.

Таким образом, в современных условиях, говоря об обеспеченности ссуд, следует иметь в виду наличие у заемщиков юридически оформленных обязательств, гарантирующих своевременный возврат кредита: залогового обязательства, договора-гарантии, договора-поручительства, договора страхования ответственности непогашения кредита. Обеспечение обязательств по банковским ссудам в одной или одновременно нескольких формах предусматривается обеими сторонами кредитной сделки в заключаемом между собой кредитном договоре [24, с. 45].

Принцип платности кредита означает, что каждое предприятие-заемщик должно внести банку определенную плату за временное заимствование у него для своих нужд денежных средств. Реализация этого принципа на практике осуществляется через механизм банковского процента. Ставка банковского процента — это своего рода "цена" кредита. Платность кредита призвана оказывать стимулирующее воздействие на хозяйственный (коммерческий) расчет предприятий, побуждая их к увеличению собственных ресурсов и экономное расходование привлеченных средств.

Банку платность кредита обеспечивает покрытие его затрат, связанных с уплатой процентов за привлеченные в депозиты чужие средства, затрат по содержанию своего аппарата, а также обеспечивает получение прибыли для увеличения ресурсных фондов кредитования (резервного, уставного) и использования на собственные и другие нужды. Совокупное применение на практике всех принципов банковского кредитования позволяет соблюсти как общегосударственные интересы, так и интересы обоих субъектов кредитной сделки банка и заемщика [22, с.145].

**1.2 Понятие и виды корпоративных клиентов**

«Корпоративный» в толковом словаре русского языка под редакцией к.э.н Шведовой Н.Ю. трактуется как узкогрупповой, ограниченный узким кругом.

Различные авторы по-разному с теоретической точки зрения относят того или иного клиента банка к корпоративному. Например, с точки зрения А.Г. Молчанова одного из ведущих экономистов России 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 [23, с.78] . Однако, это не единственная трактовка понятия «корпоративный клиент банка».

С точки зрения В.М. Власовой доктора экономических наук, профессора, 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 [25,с.45].

Исследовав различные точки зрения к определению корпоративного клиента банка, мы пришли к выводу, 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 [27, с.78].

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 [20, с.48].

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 инорегиональных (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 [20, с.25].

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.

Параметры индивидуальности обслуживания клиентов приведены в таблице 1.1.

Таблица 1.1

Параметры индивидуального обслуживания корпоративных клиентов\*

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Группы | Параметры индивидуализации обслуживания | | | | | |
| клиентов | Индивид.- | наличие | участие кли- | выработка | | индивидуальный |
|  | «тариф- | «индивиду- | ента в кол- | стратегии | | подход к обслу- |
|  | ные планы» | ального ме- | легиальных | взаимного | | живанию со- |
|  |  | неджера» | органах | содействия | | трудников |
| I группа | в отдельных |  |  |  | | в исключитель- |
| (низкая | случаях, по |  |  |  | | ных случаях ру- |
| значимость | обращению | нет | нет | нет | | ководство |
| для банка) | клиента |  |  |  | |  |
| II группа | при необхо- |  | в исключи- |  | |  |
| (средний | димости, по |  | тельных слу- |  | |  |
| уровень | обращению | нет | чаях и в | нет | | руководство |
| значимости) | клиента |  | особо мас- |  | |  |
|  |  |  | штабных |  | |  |
| III группа |  |  |  | в зависимо- | руководители | | |
| (высокая |  |  |  | сти от зна- | высшего и сред- | | |
| значимость) | да | да | желательно | чимости | него звена | | |
|  |  |  |  | клиента в |  | | |
|  |  |  |  | регионе |  | | |
| IV группа | корпоратив- |  | большинство |  |  | | |
| (особо зна- | ные схемы | да | участвует | да | да | | |
| чимые) |  |  |  |  |  | | |

\*Источник: [20]

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 (III — V группа), 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 [22, с.47].

По критерию объема привлеченных средств согласно «Положению по обслуживанию корпоративных клиентов в учреждениях Сберегательного Банка РФ» клиенты банков классифицируются в зависимости от величины среднедневного остатка на расчетном счете или среднедневного остатка ссудной задолженности (отрицательное сальдо на ссудном счете).

Отраслевая классификация клиентов 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 [29, с.65].

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» [25, с.92].

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.

Полученную классификацию клиентов банков (как существующих, так и потенциальных) 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»), и он является наиболее востребованным. Данный пакет используют организации со средним и большим документооборотом, а также «современные» организации и удаленные от банка. Стоимость пакета включает РКО плюс стоимость обслуживания системы «Банк-клиент».

Важнейшей составляющей любого пакета услуг является кредит, его имеют порядка 10 % клиентов, из них 35 % — более одного одновременно. 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 [33, с.65].

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. Среди клиентов банков около 15 % постоянно пользуются вексельным обслуживанием, около 40 % — хотя бы единожды, для Сбербанка данный показатель на 5- 10 % выше, следует учитывать, что клиенты других банков открывают счета в Сбербанке России для вексельного обслуживания.

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 [40, с.154].

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. Данной услугой в настоящее время пользуются порядка 25 % клиентов СБ РФ. По другим кредитным организациям этот показатель гораздо меньше, т. к. преимущественно данной услугой пользуются образовательные и общественные организации, находящиеся на обслуживании в СБ РФ.

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 отраслевую классификацию 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.

**1.3 Виды корпоративных кредитов**

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.

Краткосрочное кредитование

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 [30, с.457].

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 [45, с.102].

Предоставление долгосрочных кредитов

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.

Организация проектного финансирования

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 [47, с.24].

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 [42, с. 45].

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.

Организация синдицированного кредитования

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 [41, с.358].

В общих чертах процесс организации синдицированного кредитования выглядит следующим образом:

* выбор инструмента и анализ рынка — определение потребностей вфинансировании, 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 [42, с.57].

Лизинговые операции

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 [47,с. 258 ].

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 [25, c. 23].

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 [25, с.54].

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 собственно-

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.

Ипотечное кредитование

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 [35, с 57].

Факторинг

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 [42, с.87].

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 себяфункции 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 [40, с.57].

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.

Предоставление банковских гарантий

Она 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 [33, с. 44].

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.

Авиалирование 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 [41, с.54].

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 [45, с.178].

Исследовав 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.

**2. АНАЛИЗ РОССЙСКОГО РЫНКА КОРПОРАТИВНОГО КРЕДИТОВАНИЯ**

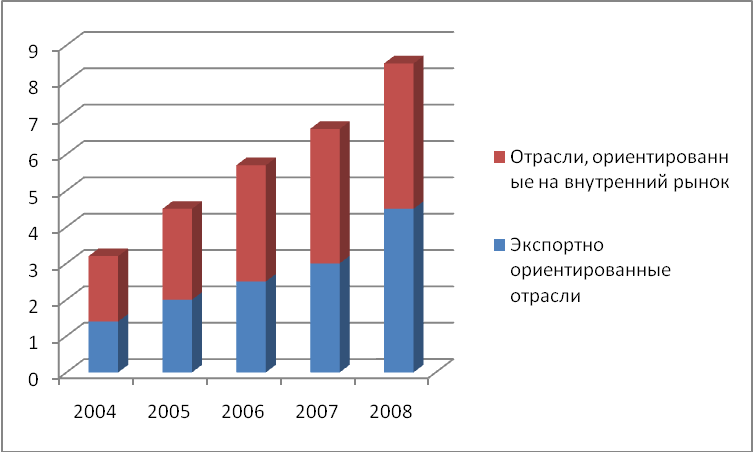
**2.1 Анализ кредитования реального сектора российской экономики**

Тенденции, сложившиеся в экономике России, дают основание полагать, что реализация перспективных направлений Правительством страны совместно с Центральным банком обеспечат ускоренное развитие банковской системы страны, опережающее темпы роста ВВП в 4-5 раз, что будет способствовать не только созданию устойчивой банковской системы, но и улучшит социально-экономическое положение населения в стране. Однако ключевым фактором опережающего роста банковской системы и определяющим её будущее будет являться выбранное направление развития экономики России.

Экономика России в ближайшие 15 лет будет воспроизводить модель либо усиления инновационной компоненты экономического роста (сверхбыстрая индустриализация и модернизация, внедрение инновационных подходов), либо продолжит инерционное развитие, в основе которого лежит сохранение умеренно-консервативной динамики, определяемой экспортом энергоресурсов и сырья [14, с. 52].

Кредитование реального сектора экономики неуклонно растет на протяжении всего анализируемого периода. Так, отрасли, ориентированные на внутренний рынок в 2005 году потребили кредитных ресурсов в 1,2 раза больше, чем в 2004 году. Рост продолжался и в 2006 году – он составил 30% по отношению к 2005году. В 2007 году рост замедлился и составил 21% по сравнению с предыдущим годом. Однако и в 2008 рост объемов кредитования отраслей, ориентированных на внутренний рынок по сравнению с 2007 годом составил всего 12% (см. рис. 2.1).

Падение роста за последние 2 года можно объяснить нестабильной ситуацией с выплатой заемных средств. В период до 2006 года банки охотно и выдавали кредиты и займы. За это время в банковском секторе сформировался некачественный кредитный портфель. Это негативно отразилось на своевременных выплатах. С развитием банковских технологий и наличием накопленного опыта в кредитовании банки к 2007 году стали реализовывать более качественные кредитные портфели, оставляя без внимания те компании, которые не внушили им доверия. [18, с. 12].



*Рис.2.1.* Динамика кредитования реального сектора экономики по видам отраслей\*

\*Рассчитано автором по данным [18]

Что касается экспортно ориентированных отраслей, то тенденция развития кредитования полностью повторяет развитие кредитования внутренне ориентированных отраслей. Рост объемов кредитования в целом за период составил 14 – 17% в среднем.

Позитивное воздействие на объемы кредитов , предоставленные оказали благоприятная ситуация на внешнеэкономических рынках, улучшение социально-политической ситуации в стране после президентских выборов, заметное упорядочение государственных финансов в результате обеспечения первичного профицита государственного бюджета, повышение финансовой дисциплины, вытеснение неплатежей и увеличение доли денежных расчетов, снижение налоговой нагрузки.

Эти факторы определяли положительную тенденцию предоставления кредитов именно в рублях [18, с. 22]. В структуре экспортно-ориентированных отраслей наибольший удельный вес объемов кредитования в среднем за анализируемый период занимают нефтяная промышленность – 28,8%; металлургия – 28,3%; и газовая промышленность – 24% ( рис 2.2).



*Рис.2.2.* Объемы кредитования экспортно-ориентированных отраслей в среднем за период с 2004 по 2008 гг., %\*

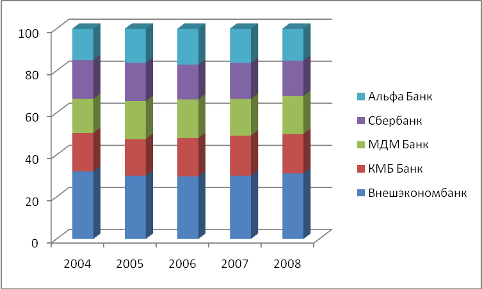
\*Источник: [19]

Как показывает рисунок 2.2, лидером по объемам кредитования является нефтяная промышленность. Развитие этой отрасли жизненно необходимо для российской экономики, поэтому она имеет мощную государственную поддержку. Этот фактор дает возможность гарантий возврата заемных средств и наиболее стабильного развития. 80% всех нефтяных компаний, который работают на экспорт, имеют государственную поддержку, тем самым снижая риск банкротства и потерю кредитоспособности, что практически невозможно в данной специализации [11, с. 41].

Металлургия, имеющая почти четверть рынка кредитования экспортно-ориентированных отраслей, является одной из самых динамично развивающихся. Все предприятия, функционирующие в данной отрасли являются крупными, со среднесписочной численностью персонала от 1000 человек и выше, и объемами годовой чистой прибыли, измеряющейся десятками миллионов долларов США. Как правило, такие компании реализовывают масштабные проекты (в масштабах крупного города, субъекта федерации, или страны в целом), поэтому объемы привлекаемых средств, для их реализации измеряются миллионами и миллиардами долларов США. Отсюда и второе место в структуре по объемам предоставленных кредитов [11, с. 81].

Россия на мировом рынке является одним из главных экспортеров природного газа. Поэтому у нашей страны есть возможность укреплять, уже существующие, и развивать новые внешние экономические связи с другими странами на основе экспорта газа. В настоящий момент разрабатываются перспективные проекты транспортировки российского газа в страны Европы и Восточной Азии. В перспективе 2009 – 2012 гг. исключительно важным направлением признано развитие отраслей высокоэффективных качественных видов жидкого и газообразного топлива для нефтехимии. Разрабатываются проекты по разработке новых месторождений, наиболее перспективным районом в этом отношении является Север европейской части России. Предусматривается ускорить газификацию сельской местности всех районов. Намечено увеличить использование газа как моторного топлива, реконструировать существующие и строить новые электростанции в городах и селах страны. Развитие отношений с банковским сектором – неотъемлемая часть этих проектных решений. Ведь 80% всех проектов финансируются за счет привлеченных средств. Объемы кредитования газовой промышленности РФ неуклонно растут. [13, с. 51].

Данные экспортно-ориентированные отрасли кредитуют многие российские банки. Однако не все банки имеют возможность профинансировать тот или иной крупный инвестиционный проект. Так как экспортно-ориентированным отраслям требуются кредиты в относительно крупных размерах, этот рынок поделили меж собой наиболее крупные банки (см. рис. 2.3).



*Рис. 2.3.*Динамика доли кредитного портфеля различных банков в кредитовании экспортно-ориентированных отраслей, %\*

\*Рассчитано автором по данным [18]

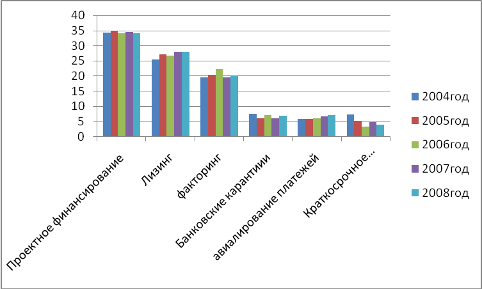
Как показано на рисунке 2.3, наибольший удельный вес в структуре рынка кредитования экспортно-ориентированных отраслей занимает Внешэкономбанк. Его доля в данном сегменте рынка в 2004 году составила 32,1%, однако в 2005 году снизилась на 12,3%. Снижение доли рынка Внешэкономбанка наблюдается и в 2006 году – на 10,5% по сравнению с 2005 годом. Снижение доли рынка банка в 2006 году обусловлено развитием банковской системы в целом. Появление новых банков ослабило конкурентные преимущества банка. В 2007 году ситуация изменилась: банк увеличил долю рынка и рост объемов кредитования составил 11,9%, по сравнению с 2006 годом. 2008 год так же принес банку увеличение количества предоставленных кредитов экспортно-ориентированным отраслям на 12% по отношению к 2007 году. Рост, начавшейся в 2007 году обусловлен мощной государственной поддержкой банка. Дело в том, что именно в 2007 году Правительством РФ и ЦБРФ было принято решение о выделении дополнительных средств Внешэкономбанку для увеличения кредитования экспортно-ориентированных отраслей [13, с. 101].

Второе место в структуре выданных кредитов экспортно-ориентированным отраслям занимает КМБ Банк. В 2004 году – его доля среди остальных крупных банков составила – 18,3%в , однако она снизилась в 2005 году на 12,6%. В 2006 году банк укрепил свои конкурентные позиции в данном сегменте рынка и рост объемов кредитования вырос еще на 10,0%. Тенденция роста продолжалась и весь 2007 год – она составила – 12%. 2008 год оказался для КМБ Банка не очень успешным – банк потерял 2% всей доли данного сегмента рынка – спад объемов кредитования составил 13%. (см. рис. 2.3). Такое положение дел можно объяснить лишь внутренней политикой банка. В целом его поведение на данном сегменте рынка можно характеризовать как стабильное. Повышение и объемов кредитования экспортно-ориентированных отраслей спады в разные моменты, в рамках анализируемого периода, не имеют больших скачков. Сформировавшийся положительный имидж, так же говорит о достаточно стабильном положении банка не только на рынке кредитования экспортно-ориентированных отраслей, но и в банковской системе в целом. Многие крупные компании стремятся получить кредиты и займы именно в КМБ Банке, так как он занимает лидирующие положения в различных публикуемых рейтингах российских банков [13, с. 129].

Сбербанк на рынке кредитования экспортно-ориентированных отраслей занимает третье место. Его доля в 2004 году составила – 18,1%, а в 2005 она снизилась на 9,8% по сравнению с предыдущем годом. На протяжении всего анализируемого периода – до 2008 года Сбербанк терял свои конкурентные позиции на данном сегменте рынка, спад продолжал лишь только увеличиваться с каждым годом. Так в 2006 году спад объемов кредитования составил – 10,2%, в 2007 году спад увеличился еще на10,8% , а в 2008 – 11,2% по отношению к предыдущим годам. Теряя свои позиции на данном сегменте рынка, Сбербанк не предпринимал никаких действий по исправлению ситуации, так как его кредитная политика ориентирована на внутренний рынок.

Четвертое и пятое место на рынке кредитования экспортно-ориентированных отраслей принадлежат МДМ Банку и Альфа Банку соответственно. Что касается МДМ Банка, то четвертое место ему обеспечил рост объемов кредитования на протяжении всего анализируемого периода, который в среднем составил 10,2%-11,9% в год. А вот Альфа Банк увеличивал объемы кредитования лишь до 2007 года примерно на 9-11,2% в год, однако начиная с 2007 года потерял свои позиции, и снижение доли в кредитовании экспортеров составило 11% по отношению к 2006 году, а в 2008 – спад составил 12% по отношению к 2007 году. Однако все эти 5 банков способствуют развитию экспортно-ориентированных отраслей и укреплению российской экономики в целом.

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 ключевых, корпоративных) расширяют спектр предоставляемых кредитных услуг. Кроме того, банками разрабатываются индивидуальные пакеты для своих ключевых (корпоративных) клиентов. Существует более 15 видов кредитования юридических лиц. Основные и самые популярные из них, представлены на рисунке 2.4.



*Рис. 2.4.* Динамика структуры кредитного портфеля экспортно-ориентированных отраслей по видам кредитования, %\*

\*Рассчитано автором по данным [18]

Особенность кредитования экспортно-ориентированных отраслей заключается в кредитовании крупномасштабных инвестиционных проектов, предусматривающих техническое перевооружение, закупку нового оборудования, открытие нового завода. Этим обусловлено лидерское положение проектного финансирования за весь анализируемый период (см. рис. 2.4). Оно имеет наибольший удельный вес среди других видов кредитов, предоставляемых экспортно-ориентированным отраслям. Его доля на протяжении всего периода с 2004 по 2008 гг. существенно не менялась, и оставалась на уровне 34-35%.

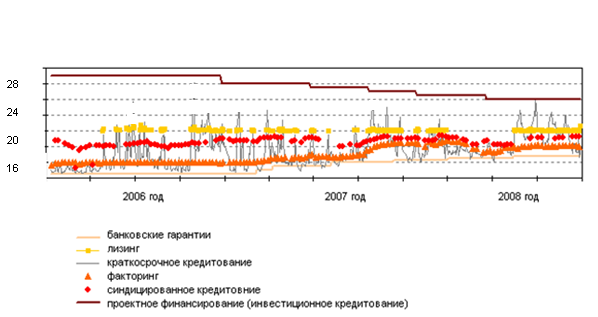
Второе место по форме предоставленных кредитов занимает лизинг. Его доля на рынке кредитования экспортно-ориентированных отраслей составила в в среднем за анализируемый период 25 – 27%. С 2006 года наблюдается рост данного вида кредитования, который по отношению к предыдущему году составил 11,5%. 2007 год принес несущественный спад, который составил 7%, однако в 2008 году лизинг подтвердил свою популярность и его доля возросла на 14%.

За время, прошедшее после кризиса 1998 г., лизинг подтвердил свою состоятельность как альтернативный способ финансирования приобретения основных средств, и занял неплохую нишу на рынке кредитования и экспортно-ориентированных отраслей (см. рис. 2.4). 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 [18, с. 59].

Третье место по видам кредитования экспортно-ориентированных отраслей занимает факторинг (см. рис.2.4). Его доля за весь анализируемый период не претерпела существенных изменений, и в среднем составила 20-23%. К тому же за период 20040-2008 гг. 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 [24, с. 19]. Такие виды кредитов как банковские гарантии, авиалирование платежей, краткосрочное кредитование, конечно используются, но их доля в общей структуре предоставленных кредитов экспортно-ориентированным отраслям, весьма не высокая и в среднем составляет 4 – 5% (см. рис. 2.4).

На выбор того или иного кредитного продукта влияет его стоимость, тем более если речь идет о крупных суммах, и реализации крупномасштабных проектов. Ставки, по различным видам кредитных продуктов зависят как от срока кредитования, так и от объемов, а так же от ряда других факторов. Средневзвешенные ставки за 3 последних года анализируемого периода по различным видам кредитов представлены на рисунке 2.5.



*Рис. 2.5.* Средневзвешенная процентная ставка по различным видам кредитования экспортно-ориентированных отраслей

Российской экономики, % годовых\*

\*Рассчитано автором по данным ЦБРФ

Самым дорогим кредитным продуктом на рынке кредитования экспортно-ориентированных отраслей на протяжении всего анализируемого периода является самый популярный кредит – проектное финансирование. Ставка, по этому виду кредита начиная с 2006 года снижалась, и в 2007 году ее уровень составил – 26%, что на 13,5% ниже уровня 2006 года. В 2008 оду ее уровень снизился на 11,2%.

Спад стоимости проектного финансирования объясняется увеличением конкуренции. Начиная с 2006 года, большое количество мелких банков начали активно укрупняться и получили возможность кредитовать крупномасштабные проекты. Это повлекло за собой изменение структуры кредитного портфеля различных крупных банков, поэтому для того, чтобы удержать своих ключевых клиентов, многим банкам приходилось делать это в том числе за счет снижения стоимости выдаваемых кредитов [29, с. 29].

Процентная ставка по лизингу и синдицированному кредитованию находятся примерно на одном уровне, и на протяжении всего анализируемого периода не претерпели существенных изменений. Их значение в период с 2006 по 2008 оставалось на уровне 20-22 % годовых (см. рис. 2.5).

Стабильность стоимости этих видов кредитования объясняется весьма просто – стабильным спросом на данные виды кредитов. Самым дешевым видом кредита являются банковские гарантии. Из-за отсутствия спроса на них, банки держат процентные ставки на достаточно низком уровне. Стоимость кредита неотъемлемо связана со степенью риска вложений. 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. (см. табл. 2.1).

Таблица 2.1

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

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Экспортно-ориентированные отрасли | 2004г | 2005г | 2006г | 2007г | 2008г |
| Нефтяная промышленность | 9,5 | 7,8 | 7,5 | 7,8 | 9,6 |
| Металлургия | 6,5 | 6,8 | 7,1 | 7,5 | 9,4 |
| Газовая промышленность | 5,2 | 5,6 | 6,2 | 7,6 | 7,8 |

\*Источник: [29]

Как видно из таблицы 2.1, максимальное количество – 10 баллов, не набрала не одна отрасль. **Н**аилучшие кредитные рейтинги — у нефтяной промышленности и металлургии, высокие экспортные доходы которых формируют стабильно высокие показатели их рентабельности, платежеспособности и кредитной дисциплины [24, с.99].

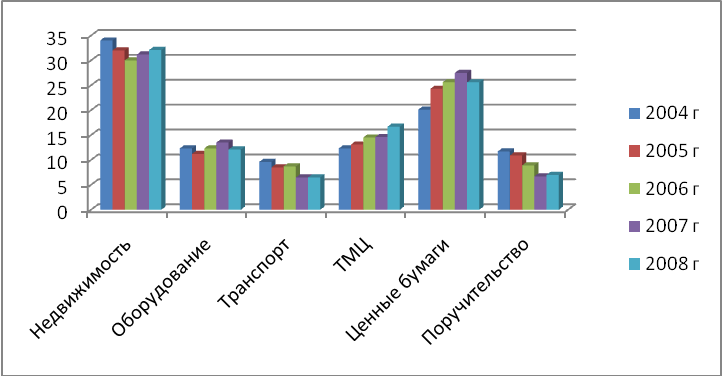
Причем нефтяная промышленность на протяжении всего анализируемого периода остается самой безрисковой среди прочих экспортно-ориентированных отраслей. В 2004 году кредитный рейтинг нефтяной отрасли оставался на уровне 9,5 из возможных 10 баллов. 2005 год принес некий спад, на 17,8%, который продолжился и в 2006 на 3,8%. Однако в 2007 году нефтяная промышленность вернула себе 3,8% потерянные в прошедшем году. А в 2008 году вернула себе абсолютное положение лидера в данном рейтинге и увеличила оценочный коэффициент до 9,6, т.е на 13,07% по сравнению с 2007 годом (см. табл. 2.1).

Снижение кредитного рейтинга нефтяной промышленности в 2005 – 2006 гг. вначале объяснялось ухудшением мировой конъюнктуры цен на нефть (начало 2005 г.), а в дальнейшем явилось прямым следствием не вполне понятной для кредиторов организации финансирования ее производственной деятельности в 2005 г. — начале 2006 г.[44, с. 19].

Поступательное улучшение кредитного рейтинга металлургии с 6.5 в 2004–2005 гг. до 9.8 в 2008 г. (по 10-балльной шкале) было вполне ожидаемым в связи со стартовавшим летом 2005 г. ростом мировых цен на ее продукцию. Поэтому средний рост оценочного коэффициента данной отрасли составил в 2005 году – 0,48%; в 2006 году – 4,4%; в 2007 – 5,6%; в 2008 году – 25,3% (см. табл. 2.1).

**Э**ти 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 2008 г. оцениваются в 14–17 млрд. долл. США [44, с. 20].

Что касается газовой промышленности, то тренд коэффициентов рейтинга по рискам кредитования имеет стабильную положительную тенденцию. Их значение с каждым годом увеличивалось в среднем на 10-12%.(см. табл. 2.1). **Р**искованность кредитных вложений в эти отрасли действительно объективно выше, чем в металлургию и нефтяную промышленность, однако расчетный 2–3-кратный разрыв между кредитным рейтингом лидеров и прочих отраслей-экспортеров в значительной степени определяется недостаточной прозрачностью организации товарно-денежных потоков в этих отраслях. Данная отрасль имеет возможность демонстрировать существенно лучшие официальные финансовые показатели и более строгую кредитную дисциплину [54, с. 28]. С учетом фактора рискованности вложений в ту или иную отрасль, банки принимают во внимание и то, чем обеспечиваются выдаваемые кредиты и ссуды. Динамика структуры наиболее популярных видов обеспечения экспортно-ориентированных отраслей представлена на рисунке 2.6.



*Рис. 2.6.* Динамика структуры видов обеспечения кредитов экспортно-ориентированных отраслей российской экономики, % \*

\*Рассчитано автором по данным ЦБРФ

Как показывает рис. 2.6, наибольший удельный вес в структуре видов обеспечения кредитов занимает недвижимость. Однако ее доля в в целом за рассматриваемый период снизилась на 10,2%. Таким образом, недвижимость на протяжении всего анализируемого периода имела наибольшую долю в обеспечении кредитов, которая находилась примерно на одном и том же уровне и не имела резких скачков. Это объясняется стабильностью цен на недвижимость и их высокой ликвидностью [14, с. 10].

Второе место в структуре видов обеспечения кредитов занимают ценные бумаги (см. рис. 2.6). Причем с 2004 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 2008 году произошел спад популярности данного вида обеспечения на 15%. Эту долю присвоили себе товарно-материальные ценности, занявшие третье место в данной структуре. Этот вид обеспечения так же уверено в течение всего анализируемого периода увеличивает свои позиции на данном сегменте рынка. Его рост в целом за период составил 5,2%. Популярность данного вида обеспечения объясняется ростом ликвидности ценных бумаг экспортно-ориентированных отраслей в целом [13, с. 25].

Так же относительной популярностью пользуются такие виды обеспечения как оборудование, транспорт, поручительство. Однако они занимают от 12 до 15 % доли в структуре всех видов обеспечения, так как практически все предприятия экспортно-ориентированных отраслей имеют высоколиквидные ценные бумаги, и ликвидные объекты коммерческой недвижимости.

Но несмотря на наличие высоколиквидных активов и ценных бумаг, экспортно-ориентированные отрасли имеют значительные объемы просроченной задолженности. Объемы просроченной задолженности экспортно-ориентированных отраслей представлены в таблице 2.2.

Таблица 2.2

Объемы просроченной задолженности некоторых экспортно-ориентированных отраслей, млрд. руб.\*

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Экспортно-ориентированные отрасли | 2004г | 2005г | 2006г | 2007г | 2008г |
| Нефтяная промышленность | 25 | 29 | 35 | 31 | 41 |
| Металлургия | 19 | 29 | 33 | 29 | 40 |
| Газовая промышленность | 15 | 22 | 32 | 29 | 29 |
| Итого: | 59 | 80 | 100 | 89 | 110 |

\*Источник: [29]

Данные, приведенные в таблице 2.2 показывают, что наибольший объем просроченной задолженности на протяжении анализируемого периода среди экспортно-ориентированных отраслей наблюдается в нефтяной промышленности, причем с каждым годом наблюдается ее увеличение. В 2005 году наблюдается рост объемов просроченной задолженности на 12%, который продолжился и в 2006 году – на 13%. В 2007 год нефтяная промышленность улучшила ситуацию, и снизила просроченную задолженность на 11,4%. Однако резкое ее увеличение наблюдается в 2008 году – почти на 20,1%. На втором месте в структуре просроченной задолженности – металлургия. Причем ее объемы с каждым годом растут. Так, ее рост в 2005 году составил 52,6%; в 2006 году – 13,7%. 2007 год так же как и отрасли нефтяной промышленности, металлургии принес спад объемов просроченной задолженности примерно на 37,9%. Замыкает круг лидеров по объемам просроченной задолженности газовая промышленность. В 2004 году она составила – 15 млрд. руб. В 2005 году - возросла на 14,5%, к 2006 году – на 14%. В 2007 газовая промышленность рассчиталась по своим долгам и снизила этот показатель на 9,4%, и сохранила этот уровень в 2008 году (см. табл. 2.2) .

Рост объемов просроченной задолженности экспортно-ориентированных отраслей за анализируемый период во многом определен конъюнктурой рынка, объемами продаж, политикой властей в отношении внешнеторговой деятельности.

Так, например, на спад объемов просроченной задолженности в 2007 году по всем трем анализируемым отраслям повлияла активная политика федеральных органов власти на заключение международных договоров с Японией и Европой на поставку газа, нефти и изделий из металлов.

Многие компании получили возможность реализовать свою продукцию на новом, не занятом рынке, это поспособствовало увеличению скорости оборота оборотных средств и более быстрому получению прибыли. За счет увеличения чистой прибыли, компании погасили свои накопившейся долги [13, с. 25].

Таким образом, можно сказать, что экспортно – ориентированные отрасли российской экономики, ровно так же как и отрасли, ориентированные на внутренний рынок с каждым годом все активнее кредитуются банковским сектором, используя в большей степени заемные средства на обновление производственных фондов, финансирования проектов и т.п.

Структура кредитного портфеля отраслей, ориентированных на внутренний рынок представлена на рисунке 2.7.



*Рис. 2.7.* Структура кредитного портфеля отраслей, ориентированных на внутренний рынок в среднем за анализируемый период, %\*

\*Источник: [13]

Как показывает рис. 2.7, наибольший удельный вес в среднем за анализируемый период в структуре кредитного портфеля отраслей, ориентированных на внутренний рынок занимает электроэнергетика, легкая и пищевая промышленность.

Эти отрасли, наиболее кредитуемые в нашей стране. Это объясняется большой степенью износа основных средств и оборудования, при одновременном подъеме в объемах получаемой прибыли и перевооружении, и в целом положительных тенденциях развития данных отраслей. **В** отличие от мировой практики российская банковская система в основном кредитует отрасли, ориентированные на внутренний рынок под модернизацию производства (долгосрочные кредиты на обновление основных фондов), и на пополнение оборотных средств [13, с. 25]. Объемы, предоставленные этим отраслям экономики представлены в таблице 2.3. Как показывают данные, приведенные в таблице 2.3, наиболее кредитуемой отраслью является электроэнергетика. Причем с каждым годом объем предоставленных кредитов в эту отрасль увеличивается. Так в 2005 году рост составил 5%; в 2006 году – 2,1%; который увеличился в 2007 – 6,05%; , а в 2008 году – рост составил 5%.

Таблица. 2.3

Объемы кредитования отраслей, ориентированных на внутренний рынок\*

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Объемы предоставленных кредитов, млрд. руб. | | | | |
| 2004г. | 2005г. | 2006г. | 2007г. | 2008г. |
| Электроэнергетика | 80,2 | 84,2 | 85,9 | 91,1 | 95,6 |
| Легкая промышленность | 65,3 | 72,0 | 76,1 | 80,6 | 88,1 |
| Пищевая промышленность | 54,1 | 59,2 | 59,9 | 64,3 | 75,2 |

\*Рассчитано автором по данным ЦБРФ

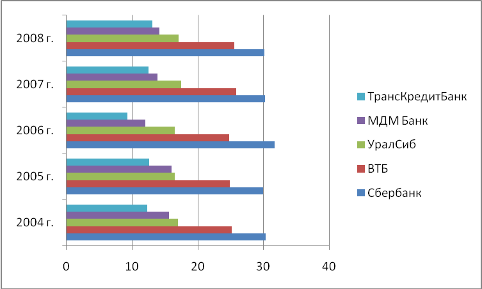
Фактически для энергетиков складывается благоприятная ситуация для получения кредитных ресурсов. Исходя из ситуации на рынке и в отрасли, можно отметить, что возможности для привлечения финансирования энергокомпаниями существуют [13, с. 25].

Легкая промышленность – занимает второе место в структуре кредитования отраслей, ориентированных на внутренний рынок. Объем, предоставленный им российскими банками в 2004 году – составил 65,3 млрд. руб. В последующие годы он стабильно увеличивался. Так, году объемы кредитования увеличились в среднем за период увеличились на 20% (табл. 2.3). Отрасль легкой промышленности отличается наиболее мелкими объемами кредитования частными банками, отсюда и второе место в структуре, и 1,5 кратный отрыв от электроэнергетики. Это объясняется наличием значительных вливаний со стороны государства. Большинство банков не участвовали в кредитовании данной отрасли. Основной причиной является то, что все кредиты, необходимые данному комплексу для развития являются долгосрочными. Частные банки неохотно кредитуют долгосрочные проекты. [14, с. 5].

Пищевая промышленность замыкает тройку лидеров по объемам предоставленных кредитов отраслям, ориентированным на внутренний рынок. В среднем, объем предоставленных кредитов данной отрасли по сравнению с электроэнергетикой – на 4-2-48% меньше; по сравнению с легкой промышленностью – на 24-32% меньше. Но, тем не менее, на протяжении всего анализируемого периода наблюдается хоть и небольшой, но зато стабильный рост объемов кредитования этой отрасли. В среднем каждый анализируемый год принес данной отрасли 11,2% прироста. Так в 2005 году рост составил – 2%; в 2006 году – 4%; в 2007 году 2%; в 2008 – 1,2% (см.табл. 2.3).

Кредитование данной отрасли имеет стабильный рост. Во многом этому способствовал динамичное развитие отрасли, а так же потребительский бум, охвативший Россию в последнее время. Огромную роль сыграл и фактор ностальгии: граждане соскучились по отечественным товарам и, как свидетельствует ряд маркетинговых исследований, при прочих равных отдавали предпочтение российским изделиям. Отечественные производители вновь набирают обороты, а с учетом большой степени износа основных фондов, у предприятий данной отрасли имеется постоянная потребность в кредитных средствах, необходимых компаниям для развития, обновления и перевооружения [34, с. 212].

Кредитный портфель, ориентированный на внутренний рынок в течение анализируемых пяти последних лет делили наиболее крупные банки, способные обеспечить достаточно крупными объемами отрасли, ориентированные на внутренний рынок. Как распределили доли кредитования данных отраслей в динамике схематично показывает рисунок 2.8.



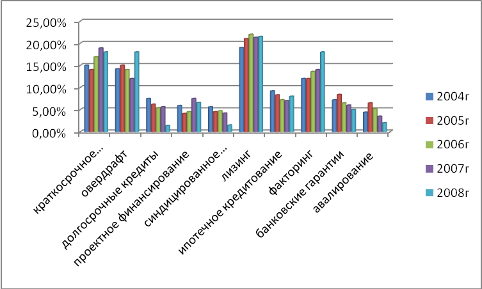
*Рис. 2.10.* Доля кредитного портфеля отраслей российской экономики, ориентированных на внутреннее потребление в различных российских банках, %\*

\*Источник: ЦБРФ

Как показано на рис. 2.7, наибольшая доля в структуре кредитного портфеля отраслей, ориентированных на внутреннее потребление, принадлежит Сбербанку. Его доля на протяжении всего анализируемого периода находилась на уровне 30%. Однако в 2006 году, она увеличилась на 2,3%, и в 2007 году вновь приняла исходное значение. Стабильное значение так же имеет доля ВТБ. На протяжении всего анализируемого периода ее значение составляло 25 – 25,5%. Третье место в структуре основных кредиторов отраслей, ориентированных на внутренний рынок принадлежит УралСибу. Тенденцию развития доли данного банка можно так же охарактеризовать как стабильную, без существенных изменений, находящейся на уровне 18,2-19%. МДМ Банк в 2004 году имел долю в 17,2%, которая в 2005 году осталась на прежнем уровне, а в 2006 году резко снизилась – на 20,1%. В 2007 году МДМ Банк частично вернул свои позиции на данном сегменте рынка, и рост объемов кредитования отраслей, ориентированных на внутреннее потребление составил 18,9%, и оставался на таком уровне на протяжении всего 2008 года. Тенденция деятельности ТрансКредитБанка повторяет ситуацию МДМ Банка. Доля на данном сегменте рынка данного банка оставалась стабильной до 2006 года, в котором произошел резкий спад – на 22,8%. Однако банк предпринял максим усилий для того, чтобы удержать свои позиции на данном сегменте рынка корпоративного кредитования. Ему это удалось – удержать об этом свидетельствует рост, который можно наблюдать в 2007 на 24%, который удержался на таком же уровне и в 2008 году.

Анализ показывает, что, несмотря на довольно существенный рост финансовых результатов деятельности организаций, в экономике наблюдалось замедление инвестиционного процесса отраслей, ориентированных на внутренний рынок.

Это дает основание полагать о слабой заинтересованности предприятий к активизации своей инвестиционной деятельности [44, с. 22]. В свою очередь, банковский сектор за последнее время расширил спектр предоставляемых услуг для наибольшего стимулирования спроса на предоставляемые кредитные продукты. Перечень видов кредитования, которыми в основном кредитуются отрасли, ориентированные на внутреннее потребление представлены на рисунке 2.9.



*Рис. 2.9.* Динамика видов кредитования отраслей, ориентированных на внутренний рынок, %\*

\*Рассчитано автором по данным ЦБРФ

Как видно из рис.2.9, наибольший удельный вес в структуре видов кредитования занимает лизинг. Причем, начиная с 2004 года наблюдается рост позиций этого вида кредитования в данном секторе. Так, в 2005 году рост соответствует уровню 19,5% прошлого года, в 2006 году – популярность лизинга выросла еще на 12,6%. Однако, 2007 год принес спад популярности этого вида кредитования – на 12,2%, и этот уровень сохранился на протяжении всего 208 года. Мощным стимулом для развития данного вида кредитования, стало внесение изменений в закон "О финансовой аренде (лизинге)" - был существенно либерализован целый ряд его положений, убраны лишние ограничения по содержанию и форме договора, а также ненужные с практической точки зрения определения и понятия (например, определения различных видов лизинга, помимо финансовой аренды как таковой) [44, с. 22]. Однако с развитием и других форм кредитования (например, краткосрочного кредитования, занявшего второе место в данной структуре) лизинг почувствовал на себе сильную конкуренцию, и в 2007 году ослабил свои позиции и отдал 12,2% доли в структуре кредитования отраслей, ориентированных на внутренний рынок краткосрочному кредитованию, которое начиная с 2005 года увеличивало свою популярность на 10-12% каждый год, и лишь в 208 году объемы, выдаваемые в форме краткосрочных кредитов сократились на 9,8%. Овердрафт и факторинг разделили меж собой третье место в данной структуре. Причем эти два вида кредитования имеют абсолютно разную тенденцию: факторинг, начиная с 2004 года увеличивает свою популярность среди компаний, ориентированных на внутреннее потребление с каждым годом примерно на 12-15%, а 2008 год приносит примерно 20,9% доли в структуре видов кредитования. А вот, овердрафт напротив, имеет отрицательную тенденцию: в 2005 году наблюдается небольшой рост – в11,1%, и начиная с 2005 года – спад. В 2006 году рост составил 14%, в 2007 году – 15,6% по отношению к предыдущему году. Лишь только 2008 год приносит резкое увеличение объемов кредитования в данной форме – на 24% (см. рис.2.9).

Краткосрочные кредиты и овердрафты — надежный и удобный способ привлечения ресурсов для пополнения оборотных средств предприятия, выплаты заработной платы работникам, закупки товаров и сырья, проведения краткосрочных коммерческих операций. На эти цели в основном компании внутренних отраслей и занимают деньги у банковского сектора. [14, с. 12].

Краткосрочное кредитование, равно так же как банковские гарантии и авалирование платежей в кредитовании внутренних отраслей не пользуются спросом, так как для компаний данного сектора экономики они не очень удобны. Поэтому на протяжении анализируемого периода такими видами кредитов пользовались от 5 до 8% компаний экспортно-ориентированной отраслей (см. рис.2.9).

Однако, при принятии кредитного решения и банки и предприятия всегда учитывают стоимость денег, поэтому ставка кредита играет зачастую решающую роль в принятии такого решения. Динамка средневзвешенных ставок по различным видам кредитов представлена в таблице 2.4.

Таблица 2.4

Динамика процентных ставок по основным видам кредитования отраслей, ориентированных на внутренний рынок, %\*

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | срок | 2004год | 2005год | 2006год | 2007год | 2008год |
| Проектное финансирование | 7-10 лет | 15,2 | 18,1 | 20,5 | 22,5 | 22,6 |
| Лизинг | 3-5 года | 14,5 | 18,2 | 19,9 | 21,2 | 21,5 |
| факторинг | 3-5 года | 15,2 | 18,2 | 19,1 | 21,9 | 21,3 |
| Банковские гарантии | 1-5 лет | 12,2 | 13,5 | 13,1 | 15,1 | 15,5 |
| Авалирование платежей | 1-3 года | 13,2 | 13,6 | 13,1 | 13,5 | 14,1 |
| Краткосрочное кредитование | 1-3 года | 12,1 | 13,2 | 13,5 | 13,6 | 13,9 |

\*Источник: [14].

Как видно из таблицы 2.4, самым дорогим кредитом на протяжении всего анализируемого периода является проектное финансирование. Его ставка с каждым годом увеличивается в 1,1-1,3 раза. Лизинг и факторинг имеют примерно одинаковою стоимость и так же имеют тенденцию к удорожанию. Рост стоимости данных кредитных продуктов в среднем составил в в среднем за анализируемый период составил 18,5%. Более дешевыми остаются краткосрочное кредитование, авиалирование платежей, и банковские гарантии. Однако и у этих видов кредитования наблюдается рост их стоимости - примерно на 15-18% каждый год.

На удорожание кредитных продуктов влияет сложившейся ситуация в экономике страны, инфляция, закон спроса и предложения и политика банка в отношении привлечения ключевых клиентов. Банки в индивидуальном порядке устанавливают ставки, в зависимости от объемов, сроков и ряда других факторов. Однако они всегда стараются расширить свой кредитный портфель. Но для расширения объемов кредитования предприятий реального сектора экономики необходимо решить проблему существенных кредитных рисков.

Качество кредитов после продолжительного периода улучшения, начавшегося в середине 2004г., стабилизировалось на беспрецедентно высоком уровне. Доля сомнительной задолженности в кредитном портфеле банков находится на уровне 5,4%, что почти в 2 раза ниже, чем в период до 2004 года [14, с. 12].

В то же время о величине кредитных рисков можно судить по таким экономическим индикаторам, как объем просроченной ссудной задолженности средний процент невозврата кредитов (например в электроэнергетике в 2008г. он был равен 16% - см. табл. 2.5). Высокие кредитные риски сдерживают предложение кредитов со стороны банков.

Таблица 2.5

Средняя доля невозврата кредита отраслей, ориентированных на внутренний рынок, %\*

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 |
| Электроэнергетика | 12 | 12,1 | 12,3 | 14,1 | 16 |
| Легкая промышленность | 11,6 | 12,1 | 12,5 | 16,5 | 18 |
| Пищевая промышленность | 11,9 | 12,3 | 12,9 | 16,4 | 18,9 |

\*Источник: [24]

Как видно из таблицы 2.5, электроэнергетика на протяжении всего анализируемого периода является явным неплательщиком, увеличивая процент невозврата с каждым годом примерно на 10-12%. На втором месте на протяжении всего анализируемого периода находиться пищевая промышленность, которая в 2005 году увеличила данный показатель на 3,4%, и продолжала увеличивать в последующие года в среднем на 5-6%. Легкая промышленность замыкает тройку лидеров – неплательщиков, но имеет такую же тенденцию роста примерно на 5-6% с каждым годом.

Необходимо также отметить ряд факторов, в силу которых многие банки продолжают довольно высоко оценивать риски кредитования. Прежде всего, следует разграничить кредитные риски, вызванные деятельностью предприятий-заемщиков, и кредитные риски, возникающие в работе коммерческих банков.

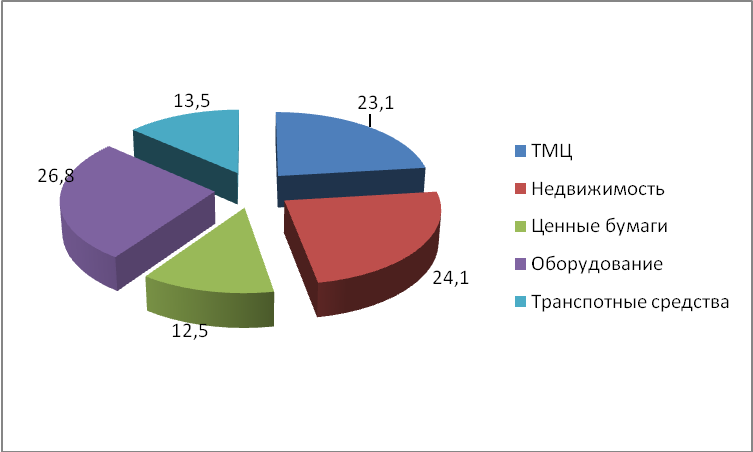
Большинство промышленных предприятий на протяжении последних лет испытывают тяжелые финансовые затруднения, и убытки от результатов их деятельности практически не снижаются. Недостаточная платежеспособность – фактор, определяющий высокий уровень рисков при кредитовании таких предприятий. Кроме того, налоговое бремя зачастую заставляет предприятия вести «двойную» бухгалтерию, что не позволяет банку правильно как оценить его финансовое положение, так и рассчитать уровень кредитного риска [34, с. 24].

Высокие кредитные риски вызваны не только финансовым состоянием предприятий (невысокой рентабельностью и убыточностью). Значительная часть промышленных предприятий не в состоянии производить конкурентоспособную продукцию, реализация которой позволит вернуть выданную ссуду, т.к. страдает их техническое оснащение.

Еще один значительный фактор кредитного риска – это отсутствие у заемщиков кредитной истории.

Однако, несмотря на плачевную ситуацию с возвратностью кредитов, банки все же продолжают кредитовать реальный сектор экономики и внутренние отрасли в том числе, лишь увеличивая с каждым годом объемы предоставленных кредитов. Это происходит из за того, что предприятия предоставляют банкам вполне надежное, ликвидное обеспечение. Структура видов обеспечения в среднем за анализируемый период отраслей, ориентированных на внутренний рынок представлена на рисунке 2.10.

Рис. 2.10. показывает, что наибольший удельный вес в структуре обеспечения занимает оборудование, которое имеет 26,9%. Это объясняется популярностью среди данных отраслей такого вида кредитования как лизинг. При покупке оборудования или транспорта в лизинг – она само выступает в качестве обеспечения.



*Рис. 2.10.* Структура видов обеспеченности кредитов, выданным отраслям, ориентированным на внутренний рынок, в среднем за анализируемый период, %\*

\*Источник: [24]

На втором месте – недвижимость, отстающая от оборудования на 1,7%, на третьем месте – транспорт. ТМЦ заняли четвертое место с долей – в 23,1%, пятое ценные бумаги.

Следует отметить, что многие предприятия-заемщики еще не возвращали реально взятые кредиты, т.к. либо срок погашения многих кредитов еще не наступил, либо они пролонгированы.В настоящее время можно констатировать, что ужесточение конкуренции на кредитном рынке приводит к снижению некоторыми банками своих требований к заемщику. Это не дает возможности оценить реальные риски сегодня. По оценкам специалистов, от 20 до 60% кредитов могут стать «плохими» [51, с. 2]. На сегодняшний день внутренне-ориентированных отрасли уже имеют отрицательную кредитную историю и увеличение с каждым годом объемов просроченной задолженности (табл. 2.6).

Как показывает таблица 2.6, электроэнергетика на протяжении всего анализируемого периода имеет положительную тенденцию увеличения просроченной задолженности перед российским банковским сектором. Причем рост с каждым годом увеличивается.

Таблица 2.6

Динамика объемов просроченной задолженности отраслей, ориентированных на внутренний рынок, млрд. руб.\*

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 2004г | 2005г | 2006г | 2007г | 2008г |
| Электроэнергетика | 18,4 | 21,1 | 25,1 | 30,9 | 34,2 |
| Легкая промышленность | 16,2 | 18,9 | 22,6 | 24,1 | 28,5 |
| Пищевая промышленность | 13,7 | 15,4 | 16,9 | 18,2 | 20,5 |

\*Источник: [51]

Так, в 2005 году рост задолженности электроэнергетики составил 20%в среднем за анализируемый период. Стабильный рост объемов просроченной задолженности в электроэнергетике объясняется замедленными оборотами. Дело в том, что отгруженная электроэнергия населению или предприятиям и заводам оплачивается как минимум через 6-9 месяцев, так же задолженность по электроэнергии населения и заводов не выплачивается по несколько лет. Если брать во внимание тот факт, что внутренние отрасли берут кредиты в основном для осуществление текущей деятельности и под ее обеспечение, то причинно - следственная связь данных фактов очевидна [41, с. 52].

Легкая промышленность так же имеет положительные тенденции, увеличивая свои долги перед банками с каждым годом. Ежегодный рост просроченной задолженности в среднем составил за анализируемый период – примерно 20%. Рост объемов просроченной задолженности легкой промышленности так же объясняется неотлаженной текущей деятельностью. Жесткая конкуренция с импортными товарами не дает на 100% осуществить планы по сбыту продукции и увеличению оборачиваемости оборотных средств, а 80% кредитов взято под обеспечение и развитие именно текущей, а не долгосрочной деятельности предприятий [41, с. 122].

Пищевая промышленность отстает от столь негативных тенденций, имея не такие большие объемы, и не такие темпы роста просроченной задолженности. По сравнению с электроэнергетикой объем просроченной задолженности у предприятий данной отрасли ниже в 1,8-2,2 раза, а темп роста в 1,3 раза. Однако это можно объяснить тем, что легкая промышленность и занимала у банковского сектора в два раза меньше, чем электроэнергетика, однако более замедленные темпы роста все же говорят о более стабильном положении данной отрасли. Пищевая промышленность в России все же одна из наиболее динамично развивающихся отраслей, и тот факт, что она имеет некоторую задолженность перед банками можно объяснить высокой концентрацией импортных товаров на данном рынке, высокой степенью износа оборудования и не отлаженной системой сбыта продукции [31, с. 12].

Таким образом, отношения между реальным сектором экономики и банковским сектором в России можно охарактеризовать как натянутые и требующие совершенствования, и более современного подхода к управлению процессами в рамках взаимовыгодного сотрудничества, направленного на развитие и того, и другого сектора экономики.

Большую роль в данном контексте играет методическая и нормативная база организации кредитного процесса. Ситуация такова, что каждый коммерческий банк, исходя из своего опыта, вырабатывает подходы и систему кредитования. И это несмотря на то, что хотя есть непреложные общие организационные основы, отражающие международный и отечественный опыт, которые помогли бы банкам существенно упорядочить кредитные отношения с клиентом и улучшить возвратность ссуд.

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. Существует большое количество источников информации: сам претендент, проект, финансовая отчетность, кредитные информационные агентства, конкуренты, работники, банковская история, публичная информация, оценщики, страховой агент клиента. Но сотрудничество в области накопления базы данных по неплатежеспособным или не выполняющим своих обязательств клиентам не налажено [41, с. 142].

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) [31, с. 112].

Во-вторых, сохраняется разрыв между уровнем рентабельности предприятий (8-12%) и процентной ставкой по кредитам (14-22%). 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.

В-третьих, проявляется региональная специфика банковского сектора: основная часть кредитных организаций и финансовых ресурсов расположена в ЦФО (г. Москва и Московская область), где кредитуются в основном экспортно-ориентированные предприятия; на региональные банки (со значительно меньшими финансовыми ресурсами) приходится по отдельным оценкам всего около 10-25% «первоклассных заемщиков». На региональном уровне наиболее активны филиалы крупных банков (Сбербанк, Россельхозбанк, ВТБ и др.) в следствии возможности получения необходимых ресурсов в рамках их «горизонтального распределения» по своей филиальной сети; банки регионов занимаются обслуживанием предприятий малого и среднего бизнеса [11, с. 12].

**2.2 Анализ кредитования реального сектора экономики Иркутской области**

Региональные коммерческие банки и филиалы крупных банков выполняют все функции любого коммерческого банка, однако структура банковских услуг зависит как от общей экономической ситуации в стране, так развитости банковских отношений в регионе. При достижении основных стратегических целей региональные банки предопределяют приоритетные вложения в кредитные операции. Улучшение показателей роста финансового состояния предприятий является одной из предпосылок формирования кредитной базы коммерческих банков, то есть постоянного спроса на банковский кредит [34, с. 42]. Банковская система в Иркутской области представлена 9 самостоятельными кредитными организациями, 9 их филиалами на территории области, 17 филиалами в других субъектах Российской Федерации, а также 53 филиалами кредитных организаций других субъектов Российской Федерации [11, с. 22].

Именно региональные банки, филиалы которых являются теми самыми кредитными организациями, которые в настоящее время работают с нарождающимися малым и средним бизнесом. Ни для кого не секрет, что только крупные предприятия не выведут российскую экономику из непростой экономической ситуации. Экономику нужно строить за счет других ресурсов, в том числе за счет развития малого и среднего бизнеса. Именно развитие этого вида бизнеса – основная цель проводимых в стране реформ. В результате, значительно расширяется роль региональных банков, развитие данного бизнеса является их основной нишей на рынке банковских услуг [16, с. 30]. Необходимо отметить, что активность хозяйствующих субъектов в использовании банковских услуг по ипотечному кредитованию, проектному финансированию, лизингу оставалась в целом относительно невысокая. В структуре инвестиционных кредитов, выданных в среднем за анализируемый период в рублях, основной удельный вес приходился на экспортно-ориентированные предприятия промышленного производства – 42,3 %, ориентированные на внутренний рынок – 57,7 % [21, с. 42].

Анализируя развитие реального сектора региональной экономики Иркутской области можно констатировать тот факт, что экспорт в нашем регионе практически не развит, соответственно кредитование отраслей, ориентированных на экспорт в разы отличается от внутренне-ориентированных отраслей.

Экспорт области носит сырьевой характер, и в ближайшее время нет объективных предпосылок для кардинального изменения сложившейся ситуации. Необходимо отметить, что в течение последних лет в области практически не был достигнут прогресс в части роста конкурентоспособного экспортного потенциала. Экспортный потенциал большинства экспортно-ориентированных отраслей приблизился к пределу, и без значительных новых капиталовложений эти отрасли не смогут обеспечить дальнейшее динамичное развитие экспорта. Объемы кредитования основных экспортно-ориентированных отраслей региональной экономики представлены в таблице 2.7. Больше всего кредитуется лесная и деревообрабатывающая промышленность, с каждым годом увеличивая объемы заимствований. В 2005 году, по сравнению с 2004 годом объем заемных средств в данной отрасли увеличился на 6,2%; в 2006 по сравнению с 2005 годом – на 6,4%; в 2007 году – на 6,0%; в 2008 – на 15%.

Таблица 2.7

Объемы кредитования основных экспортно-ориентированных отраслей

Иркутской области, млрд. руб.\*

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 2004г | 2005г | 2006г | 2007г | 2008г |
| Лесная и деревообрабатывающая промышленность | 17,8 | 18,9 | 20,1 | 21,3 | 24,5 |
| Металлургия | 17,2 | 18,1 | 19,7 | 21,1 | 22,3 |
| Химическая промышленность | 16,2 | 16,5 | 17,1 | 17,8 | 18,9 |

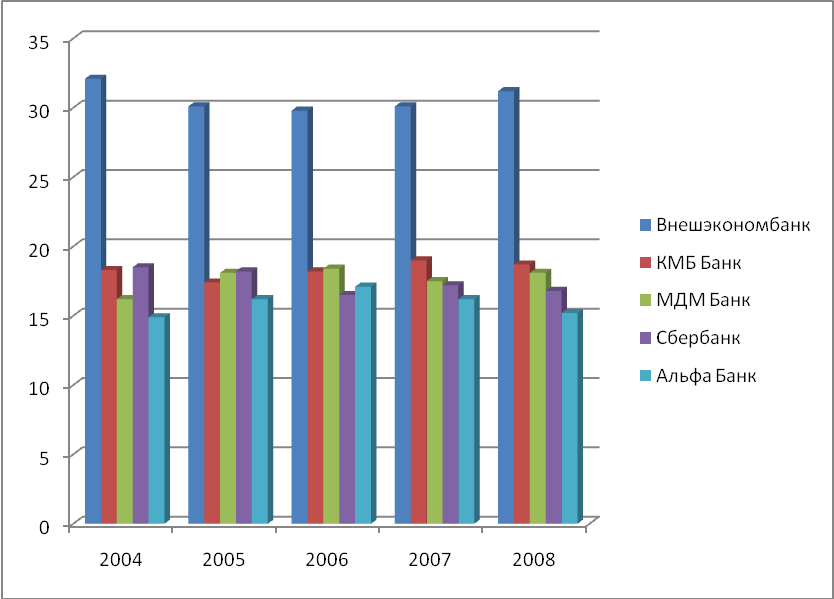
\*Источник: [42]

Столь резкий скачек объемов кредитования в 2008 году объясняется увеличением спроса на данную продукцию со стороны Китая. Дело в том, что на границе с РФ, Китай построил новый завод по производству строительных материалов из дерева и теперь туда необходимы большие поставки сырья. Это дало толчок к увеличению мощности местных компаний данной отрасли, соответственно для расширения и более оперативной реакции компаниям потребовались дополнительные денежные средства [11, с. 82].

Металлургия находится на втором месте в структуре выданных кредитов, и так же имеет тенденцию к увеличению ссудной задолженности перед региональным банковским сектором. С каждым годом объем ссудной задолженности растет примерно на 5-7%. Такая тенденция характеризует поступательное развитие и стабильный рост данной отрасли.

Химическая промышленность в течение всего анализируемого периода так же не нарушала средневзвешенную тенденцию всех экспортно-ориентированных отраслей Иркутской области. Рост ссудной задолженности имеет стабильный небольшой рост примерно 4-5% в год, что говорит о достаточно стабильном положении отрасли, которая в основном развивается за счет собственных средств. Региональные банки достаточно охотно кредитуют экспортно-ориентированные отрасли Иркутской области (см. рис. 2.11).

Внешэкономбанк так же как и по России в целом, в нашем регионе имеет наибольший удельный вес и занимает треть доли ранка на данном сегменте, причем сохраняет свои позиции на протяжении всего анализируемого периода. Этот банк лишь в незначительной доли снижает свои позиции: в среднем за анализируемый период на 12-15%. Второе место в данной структуре делят меж собой МДМ И КМБ банки. Причем КМБ банк в 2004 году имел долю ранка, превышающую МДМ на 15%, а в последующие года потерял свои позиции и уступил МДМ банку, но в 2007 году вновь увеличил свой кредитный портфель на 12,5% и удержал эту тенденцию до следующего года.

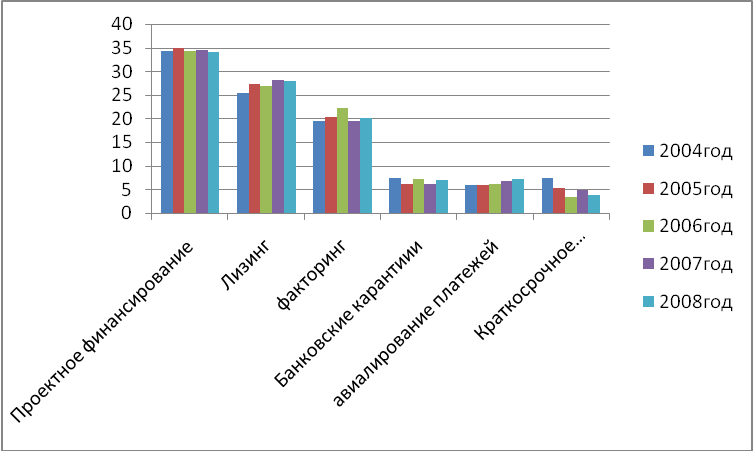


*Рис. 2.11.* Кредитный портфель различных банков в кредитовании экспортно-ориентированных отраслей Иркутской области, %\*

\*Источник: [42]

МДМ банк так же вел себя достаточно уверено на данном сегменте рынка и его доля сильно не изменялась в рамках исследуемого периода, колебания доли рынка составили от 4 до 8,5% в год. Альфа банк и Сбербанк не сильно отставали от своих конкурентов и удерживали долю ранка на данном сегменте корпоративного кредитования на протяжении всего анализируемого периода в среднем на уровне от 13- до 15%.

Региональные банки стараясь удержать свои позиции на рынке кредитования экспортно-ориентированных отраслей так же как и на федеральном уровне разрабатывают широкий спектр предоставляемых кредитных продуктов. Основные из них, представлены на рисунке 2.12.

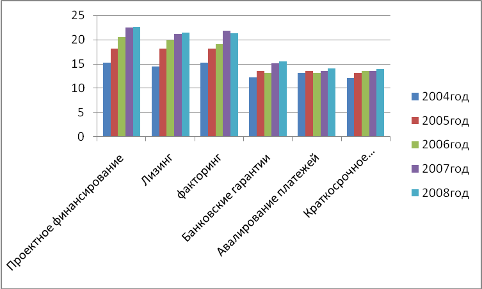


*Рис. 2.12.* Динамика структуры кредитного портфеля экспортно-ориентированных отраслей Иркутской области по видам кредитования, %\*

\*Рассчитано автором по данным [42]

Как видно из рис. 2.12, экспортно-ориентированные отрасли Иркутской области не меняют общей тенденции по наибольшему предпочтению проектного финансирования, как основного вида кредитования. Поэтому оно занимает наибольший удельный вес в структуре видов кредитов, и на протяжении анализируемых лет находилось на одном и том же уровне не имея существенных изменений. Второе место, так же как и по России в целом, занимает лизинг. Его доля на начало отчетного периода составила 24,5%, однако в в течение всего анализируемого периода увеличение доли лизинга на данном сегменте рынка на 11,2%, которая в 2008 году снизилась на 1,2%. В целом доля лизинга на рынке корпоративного кредитования экспортно-ориентированных отраслей Иркутской области существенно не изменялась. Третье место по удельному весу в структуре видов кредитования на данном сегменте рынка занимает факторинг. В среднем его доля ниже доли лизинга в 1,3 раза. Однако так же как и лизинг, факторинг уверенно обосновался на данном сегменте рынка, и его доля существенных изменений не имеет в рамках анализируемого периода. Прочие виды кредитов, представленные на рисунке 2.12, имеют в среднем трехкратный отрыв от тройки лидеров. Они не пользуются популярностью у компаний, занимающихся экспортом. Это объясняется спецификой данных компаний, которая предполагает наличие долгосрочных проектов финансирования и перевооружения, нежели финансирование текущей деятельности [21, с. 32] .

От вида кредита для корпоративного клиента банка зависит от его стоимость. Региональная банковская система кредитования в целом характеризуется относительной дороговизной кредитных продуктов для реального сектора экономики Иркутской области [39, с. 42] . На рисунке 2.13 представлены различные виды кредитов с их средневзвешенной ставкой за последние 5 лет.



*Рис .2.13*. Средняя ставка по различным видам кредитов экспортно-ориентированных отраслей Иркутской области, %\*

\*Источник: [41]

В целом, ставки не отличаются от всероссийских тенденций, рассмотренных в разделе 2.1. Так как все анализируемые банки являются филиалами федеральных банков, то их требования, методы оценки, критерии принятия кредитного решения не отличаются. Как видно из рис.2.14, самую высокую ставку имеет проектное финансирование, так как оно пользуется спросом среди компаний данной отрасли, поэтому банки охотно на этом зарабатывают. Причем с самого начала анализируемого периода наблюдается рост ставок данного вида кредитования с каждым годом в среднем на 12,5%. Рост ставок остановился лишь в 2007 году и сохранялся на прежнем уровне и в 2008 году. Лизинг и факторинг имеют примерно одинаковую стоимость и на протяжении анализируемого периода увеличивают ее в среднем в 1,3 раза в год. Причем стоимость лизинга в 2007 году прекращает свой рост, и сохраняет этот уровень в 2008 году. А факторинг снижает свою стоимость в 2008 году на 12,5%. Банковские гарантии, авиалирование платежей и краткосрочное кредитование имеют более низкую стоимость – почти в 1,5 раза дешевле факторинга, 1,56 раз дешевле лизинга, и в 2,2 раза дешевле проектного финансирования.

Таблица 2.5

Структура видов обеспечения кредитов и займов экспортно-ориентированных отраслей Иркутской области, %\*

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 2004 г | 2005 г | 2006 г | 2007 г | 2008 г |
| Недвижимость | 34 | 32 | 30 | 31,2 | 32,1 |
| Оборудование | 12,3 | 11,2 | 12,3 | 13,5 | 12,1 |
| Транспорт | 9,6 | 8,5 | 8,7 | 6,5 | 6,5 |
| ТМЦ | 12,3 | 13,1 | 14,5 | 14,6 | 16,7 |
| Ценные бумаги | 20,1 | 24,3 | 25,6 | 27,5 | 25,6 |
| Поручительство | 11,7 | 10,9 | 8,9 | 6,7 | 7 |

\*Источник: [41]

Как видно из таблицы 2.5, наибольший удельный вес в структуре видов обеспечения занимает недвижимость, причем ее рост с каждым годом составляет 10-11%. На втором месте – ценные бумаги. Их доля в 2004 году составила 20,1%, однако с каждым годом она увеличивалась на 20 – 22%. Третье место в структуре видов обеспечения занимает оборудование, которое на протяжении всего анализируемого периода существенно не изменялось.

Объемы просроченной задолженности экспортно-ориентированных отраслей Иркутской области имеют так же положительную динамику, повторяя общероссийскую тенденцию динамику и структуру (см. рис.2.14).



*Рис. 2.14.*Объемы пророченной задолженности экспортно-ориентированных отраслей Иркутской области млрд. руб.\*

\*Источник: [42].

Исходя из рисунка 2.14 видно, что объемы просроченной задолженности увеличиваются с каждым годом в среднем на 12-15%. Причем самый динамичный рост демонстрирует лесная промышленность, темпы роста которой увеличиваются на 15-18% ежегодно. Металлургия и химическая промышленность достаточно стабильно увеличивают долю просроченной ссудной задолженности, темпы роста которых в среднем за анализируемый период составили 12; 13% соответственно. Относительно низкие темпы роста объемов просроченной задолженности можно объяснить и небольшими объемами предоставленных кредитов в данные отрасли. Чего нельзя сказать о лесной промышленности. Ее бурный подъем в 2007 году потребовал больших вливаний для перевооружения и пополнения оборотных средств. Однако компании не смогли эффективно распорядиться предоставленными ссудами. [31, с. 45].Отрасли, ориентированные на внутренний рынок, так же характеризуются положительными тенденциями в объемах кредитования: Как видно из таблицы 2.6, наибольшие объемы кредитования среди внутренне-ориентированных отраслей Иркутской области сосредоточены в строительстве, причем с ежегодным стабильным ростом, который в среднем составляет 1,1-1,3%.

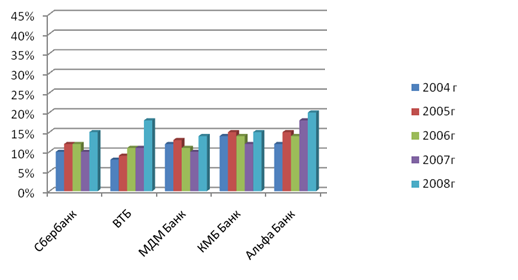
Таблица 2.6

Объемы кредитования отраслей, ориентированных на внутренний рынок Иркутской области, млрд. руб.\*

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 2004г | 2005г | 2006г | 2007г | 2008г |
| Строительство | 46,9 | 48,4 | 50,1 | 50,5 | 52,1 |
| Торговля | 38,6 | 38,9 | 39,1 | 40,1 | 41 |
| Транспорт | 35,2 | 35,6 | 35,9 | 36,3 | 37,1 |

\*Источник: [48]

Торговля – занимает второе место в структуре объемов кредитования. Однако здесь так же наблюдается небольшой, стабильный рост, который в среднем составил 1,8-2,1%. Транспорт занимает третье место. Однако темпы роста по сравнению с предыдущими отраслями превышают их на 1,2% в среднем в год. Стабильный рост объемов кредитования анализируемых отраслей говорит о стабильном их развитии, и о финансовой самостоятельности. Банки, кредитующие данные отрасли распределили портфель между собой следующим образом (рис. 2.13).

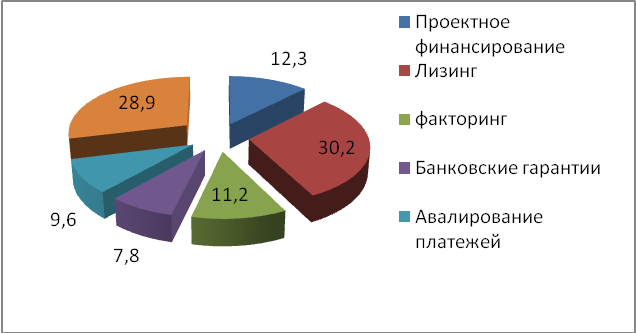


*Рис. 2.13.* Динамика распределения кредитного портфеля внутренних отраслей между банками, %\*

\*Источник: [47]

Лидером по кредитованию внутренне-ориентированных отраслей экономики Иркутской области является Альфа Банк, доля которого на данном сегменте рынка в течение всего анализируемого периода увеличивается в среднем на 12-15% ежегодно. Второе место в данной структуре занимает КМБ Банк, его доля в среднем ниже Альфа Банка на 9-12%. Однако банк в среднем за анализируемый период снизил свои позиции на 14%.

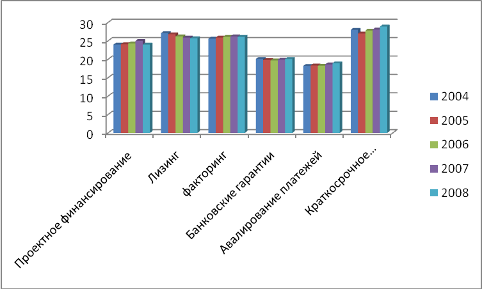
ВТБ и Сбербанк лишь в 2008году показали хорошие результаты деятельности, а в период до 2008 года имели низкие показатели в данной структуре – ниже среднего на 12;15% соответственно. МДМ Банк в среднем за анализируемый период имеет стабильно 15-17% доли рынка, а к 2008 коду увеличил ее на 6%. Качество и структура кредитного портфеля различных банков зависит от их внутренней политики, установленных критериев оценки заемщика, а так же от того, насколько правильно подобран тот, или иной вид кредита и на какие цели он будет направлен. Банки, кредитующие внутренние отрасли Иркутской области предлагают компаниям несколько видов кредитов, предназначенных для кредитования текущей деятельности, которые охотно пользуются спросом у заемщиков в нутрии данного сектора. Структура наиболее востребованных видов кредитов среди предприятий отраслей, ориентированных на внутренний рынок Иркутской области представлено на рис.2.14.



*Рис.2.14.* Структура наиболее востребованных видов кредитования внутренних отраслей экономики Иркутской области в среднем за анализируемый период, %\*

\*Источник: [47]

Как видно из рисунка 2.14, наибольший удельный вес в структуре видов кредитования внутренних отраслей Иркутской области занимает лизинг, второе место принадлежит краткосрочному кредитованию, третье проектному финансированию. Почти не востребованными остались банковские гарантии, и авиалирование платежей. Стоимость этих видов кредитов относительно высока (рис.2.15).



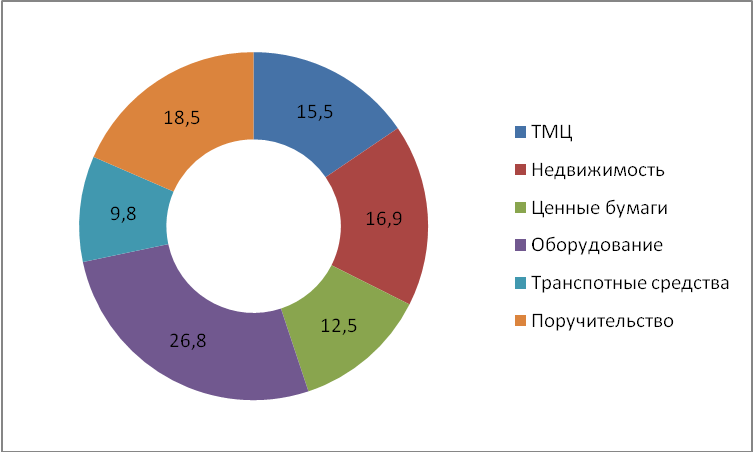
*Рис.2.15.* Ставки по различным видам кредитования отраслей, ориентированных на внутреннее потребление Иркутской области, %\*

\*Источник: [42]

Как видно из рисунка 2.15, структуре видов кредитования самым дорогим на протяжении всего анализируемого периода является краткосрочное кредитование, причем его стоимость, начиная с 2006 года росла, в среднем на 5 - 7%. Лизинг, факторинг, и проектное финансирование находятся примерно водной ценовой категории, и существенно ее не изменяют на протяжении всего исследуемого периода.

Лишь стоимость лизинга корректируется в среднем на 2 - 3,5% ежегодно в сторону снижения. Банковские гарантии и авиалирование платежей – не являются дорогостоящими кредитными продуктами, и их стоимость на протяжении всего отчетного периода находится на уровне 18-20%, и так же существенно не меняется.

При принятии кредитного решения как со стороны банка, так и со стороны предприятия учитывается не только ставка, объемы и сроки, но и то что является залогом, или обеспечением данного кредита или займа. Наиболее распространенные формы и виды обеспечения кредитов предприятий, ориентированных на внутреннее потребление Иркутской области представлены на рисунке 2.16.



*Рис.2.16.* Виды обеспечения кредитов, выданных отраслям, ориентированным на внутренний рынок Иркутской области в среднем за анализируемый период, %\*

\*Источник: [49]

Как показано на рис.2.16, наибольший удельный вес в структуре видов обеспечения занимает оборудование, поручительство, и ТМЦ. Самую незначительную долю занимают транспортные средства. Это можно объяснить тем, что основным видом кредита этих отраслей выступает лизинг, обеспечением которого выступает само оборудование, приобретенное по данному виду кредитного договора, и краткосрочное кредитование, основным видам обеспечения которого является поручительство.

Однако, несмотря на наличие различных видов обеспечения займов, у предприятий имеется просроченная ссудная задолженность перед банковским сектором. Причем, среди отраслей, ориентированных на внутренний рынок наблюдается рост просроченной задолженности. Это показано в таблице 2.7.

Таблица 2.7

Объемы просроченной задолженности отраслей, ориентированных на внутренний рынок Иркутской области, млрд. руб.\*

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 2004г | 2005г | 2006г | 2007г | 2008г |
| Строительство | 4,2 | 4,6 | 4,7 | 4,8 | 5,2 |
| Торговля | 3,6 | 3,9 | 4 | 4,2 | 4,6 |
| Транспорт | 3,1 | 3,2 | 3,5 | 3,7 | 3,9 |

\*Источник: [49]

Как видно из таблицы 2.7 просроченная ссудная задолженность региональным банкам в части инвестиционного кредитования отрасли строительства за последние 5 анализируемых лет увеличилась в рублевом эквиваленте в 1,6 раза. Рост хоть и небольшой, зато стабильный. Первоочередной причиной такой ситуации является тот факт, что в нашем регионе отсутствуют грамотные руководители и топ-менеджеры, которые наиболее эффективно рассчитывали проекты и в соответствии с планом его реализовывали. Как правило, кредитование проектов или стратегических планов развития той или иной компании сводится к проектированию плана, как простой формальности. Отсюда и провалы проектов, и несостоятельность компании вернуть долги [41, с 123].

В торговле сложилась аналогичная ситуация, рост объемов просроченной ссудной задолженности имеет положительный тренд ан протяжении всего анализируемого периода, со средним значением – 1,2 раз по отношению к предыдущему году. Транспорт Иркутской области имеет наименьшие темпы роста просроченной задолженности по сравнению с торговлей и строительством – примерно в1,5-2 раза ниже. Однако так же потихоньку увеличивает ее объемы. Это говорит о нестабильной ситуации в данной отрасли, и о том, сто компании не смогли эффективно использовать ресурсы, предоставленные им банковским сектором на протяжении всего анализируемого периода. Рост просроченной ссудной задолженности отрицательно влияет на взаимоотношения банковского сектора и промышленников. С одной стороны, банковский сектор теряет доверие к промышленникам и сокращает объемы кредитования, с другой этот процесс начнет тормозить развитие и того, и другого сектора экономики. На данном этапе развития экономики Иркутской области по мере увеличения объемов кредитования возрастает зависимость банков от финансового состояния их заемщиков и дальнейших объемов спроса на заемные ресурсы. Также в условиях экономического роста перспективное развитие субъектов нефинансового сектора все в большей степени определяется доступностью для них источников внешнего финансирования (для получения кредитов и займов).

**3. ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ КРЕДИТОВАНИЯ КОРПОРАТИВНЫХ КЛИЕНТОВ В РФ**

Одним из наиболее широко обсуждаемых сегодня в экономической теории вопросов является вопрос об отсутствии взаимодействия промышленного и банковского секторов российской экономики. При этом банковский сектор подвергается справедливой критике за то, что он не выполняет важнейшей своей задачи – кредитования экономики – и создает преграды для экономического роста, а промышленный – за то, что он обладает низкой инвестиционной привлекательностью. Взаимоотношения этих секторов напоминают ситуацию, в которой конфликтующие стороны взаимно обвиняют друг друга в том, что одна из них «может, но не хочет», а другая «хочет, но не может». Решение этой проблемы пытаются найти лучшие умы экономической мысли. Действительно, роль банков в нормальном функционировании и развитии экономики страны настолько велика и ответственна, что общество вправе требовать, чтобы они работали как часы. Этого от них ждут и предприятия, и организации, и население.

Развитие реального сектора экономики сегодня невозможно без банковского и наоборот. Кредитование проектов, направленных на развитие предприятий является зачастую ключевым фактором выживания и организации, и дальнейшей деятельности компаний, независимо от формы собственности и размера. Ровно, так же как и потребление кредитных продуктов и получение прибыли от такой деятельности дает возможность заработать банкам. Таким образом, между реальным и банковским сектором образуется системная связь, от эффективности которой зависит дальнейшее развитие и того, и другого сектора экономики, который в свою очередь, прямо и непосредственно влияет на развитие экономики в целом. Отсюда можно констатировать, что эффективное взаимодействие этих структур жизненно необходимо для нормального развития экономики, улучшения качества жизни населения, укрепления национальной независимости, и развития страны.

Совершенно очевидно, что автоматически улучшения в экономике не произойдет. Необходимы продолжение и углубление реформ, их корректировка по ряду направлений со стороны правительства и парламента, и конечно же очень важно, чтобы в этот процесс корректировки и разработки, в частности целевой программы финансовой стабилизации, были реально вовлечены коммерческие банки и представители реального сектора [14, с. 12].

Одной из ключевых проблем в развитии экономики, как уже отмечалось выше, является кредитование реального сектора экономики. Коренное изменение характера связи банков с предприятиями всех отраслей промышленности является важнейшим условием не только для преодоления кризиса, проведения экономических реформ, но и укрепления самой банковской системы. И главное не только в наращивании объемных показателей, но прежде всего в рациональном выборе банками конкретных партнеров, финансируемых проектов и в профессиональной работе с ними.

Разработанная экономическая стратегия – это большая совместная плодотворная работа органов исполнительной власти РФ, банка России, Банковской ассоциации РФ и, конечно же, взаимопонимание с кредитными организациями. Сегодня уже никого не надо убеждать в том, что сосредоточение усилий банков по работе с реальным сектором в первую очередь отвечает интересам банков, и самих предприятий.

В складывающейся ситуации надо перестраивать свои активы таким образом, чтобы ориентировать их на реальный сектор, быть ближе к нему, узнавать предприятия, даже несмотря на то, что риски пока еще высоки и отчетность недостаточно прозрачна. Сегодня важно, чтобы количественные изменения во взаимоотношениях банковского и реального секторов постепенно начали трансформироваться в качественные [14, с.22].

Исторически банки были для того и созданы, чтобы обслуживать интересы экономики, обладать всей полнотой информации о предприятиях как объектах кредитования. Надо быть также готовыми к дополнительным вызовам, с которыми уже встречается банковская система, а именно с достаточно динамичным ростом доходов населения и его заработной платы. При этом, естественно, все больше будет набирать силу процесс начисления и выплат зарплаты через счета в банках, через пластиковые карты, вследствие чего ликвидность банков еще больше возрастет. Банкам нужно будет также думать об эффективном использовании этих средств.

Не менее сложной задачей на микроуровне является нейтрализация отрицательного воздействия кредитных рисков между банком-кредитором и предприятием-заемщиком. И в том и в другом случае, на наш взгляд, нужна программа возрождения роли кредита в экономике, охватывающая как экономические, так и правовые вопросы его функционирования в народном хозяйстве.

Таким образом, создание стабильных условий кредитования является обоюдовыгодным как для кредитора, так и для заемщика. Банки должны быть ближе к экономике: банкиры ищут возможные пути, как это лучше сделать, а российские промышленники, в свою очередь, ищут кратчайшие пути к банковским кредитам. Проложить такую дорогу – значит найти верные способы увеличения темпов роста для преодоления экономического кризиса и дальнейшего развития [24, с. 33].

Однако, как отмечалось выше, для наиболее эффективного взаимодействия реального и банковского секторов экономики, необходимо разработать выявленные нами реальные проблемы в этой сфере. К таковым относятся:

• низкий уровень капитализации российских банков

• высокий уровень просроченной ссудной задолженности

• слишком дорогие кредитные ресурсы, особенно долгосрочные

• недостаточная информатизация и автоматизация банков

Эти проблемы носят системный характер, и могут привести к колоссальным сдвигам экономики в негативную сторону, отрицательно влияя на социально-экономические процессы в целом.

Суть предлагаемого проекта совершенствования взаимодействия реального и банковского секторов экономики, для наиболее динамичного развития каждого из них и устранению выявленных системных проблем, сводиться к следующему:

• добровольное объединение Российской Банковской Ассоциации и Российского Союза Промышленников и Предпринимателей в единый Совет антикризисного управления ситуацией;

• создание аналогичного Совета на уровне региона;

Цель такого органа будет заключаться в консолидации усилий банковского, реального сектора, с привлечением соответствующих властных структур, для разработки единой стратегии развития взаимоотношений и дальнейшего наиболее эффективного их развития.

Основные задачи Совета:

• организация семинаров и ярмарок по вопросам антикризисного управления экономикой и укрепления взаимоотношений банковского и реального сектора;

• организация круглых столов переговоров с представителями данных структур;

• еженедельная информатизация всех участников Совета о текущей ситуации;

• организация международных конференций по вопросам взаимодействия банков и предпринимателей в условиях кризиса;

• организация круглых столов с привлечением органов власти.

Предполагается, что Совет будет состоять из представителей крупных и средних компаний, которые будут представлять ту или иную отрасль. А так же из представителей банковских структур. Причем участие в предлагаемом Совете будет являться добровольным.

АБР (Ассоциация Российских Банков) — крупнейший институт банковских структур, занимающейся стратегическим планированием банковского сектора.

В АБР представлены банковские сообщества 67 регионов России — от Калининграда до Камчатки [24, с. 13].

Ассоциация российских банков объединяет банковские учреждения, которым принадлежит более 92% совокупного банковского капитала действующих кредитных организаций и свыше 93% всех активов российской банковской системы.

В числе членов Ассоциации 53 банка со 100%-ным и 17 банков с более чем 50%-ным иностранным участием в уставном капитале, а также все члены так называемой Большой аудиторской четверки, широко известные на международном финансовом рынке.

Ассоциация выражает интересы как крупных банков (все банки, вхо-дящие в тридцатку крупнейших в России, — члены АРБ), так и малых (28% членов АРБ составляют банки с уставным капиталом до 100 млн. руб.) и средних банков (53% — от 100 млн. до 1 млрд. руб.).

Банки — члены АРБ и их филиалы осуществляют свою деятельность во всех регионах Российской Федерации.

РСПП – (Российский Союз Промышленников и Предпринимателей) – крупнейшее объединение всех предприятий различных отраслей.

В данный союз входят:

- представители крупного и среднего бизнеса РФ

- региональные Союзы и объединения предпринимателей и промышленников

Всего численность данной структуры входят более 1000 предприятий различных форм собственности, размера и отраслевой принадлежности[24, с. 13].

*Рис.3.1.* Предлагаемая схема взаимодействия банковского и реального сектора российской экономики\*

\*Составлено автором

Предлагаемый Совет сможет поспособствовать решению ключевых проблем взаимодействия банковского и реального сектора. РСПП объединяет 90% представителей реального сектора экономики. Каждый регион РФ имеет представительство в той или иной степени в данном Союзе.

Эти два важнейших института занимаются развитием своих специализированных сфер. Наше предложение заключается в объединении этих усилий для преодоления проблем взаимоотношения банковского и реального сектора экономики.

Таблица 3.1

Основные задачи АРБ И РСПП\*

|  |  |
| --- | --- |
| Задачи АРБ, в области кредитования реального сектора экономики | Задачи РСПП |
| 1 | 2 |
| - Анализ потенциала банковского сектора РФ  - Разработка основных направлений деятельности банковского сектора  - Разработка новых форм и видов кредитования и других банковских услуг, и технологий  - анализ текущей ситуации в том или ином сегменте рынка кредитования  - разработка путей снижения рисков вложений | - Анализ инвестиционного потенциала различных отраслей российской экономики  - Анализ развития отраслей экономики  - Стратегическое планирование развития отраслей российской экономики с привлечением заемных средств  - разработка путей стабилизации и повышения инвестиционной привлекательности отдельных отраслей российской экономики |

\*Источник: Составлено автором

По данным таблицы 3.1, видно, что каждый из рассматриваемых институтов занимается стратегическими разработками и детальным анализом банковского и реального сектора экономики.

Наше предложение состоит в том, чтобы объединить решение этих вопросов «за одним столом». Таким образом, для банковского сектора будет ясна ситуация об инвестиционном потенциале тех или иных отраслей экономики, дальнейшее развитие тех или иных отраслей, с учетом того, что банкиров будут консультировать узкие специалисты промышленности, ведущие предприниматели, а так же к данному разговору присоединятся представители федеральных органов власти, и зарубежные коллеги. На наш взгляд, это поспособствует более реалистичной оценке потенциала каждого сектора и реального и банковского. К тому же по средствам такого формата общения можно будет выяснить причины многих проблем. Таких как: низкий уровень капитализации российских банков в условиях высоких темпов инфляции. Это является достаточно острой проблемой размера собственного капитала банка. С его объемом в значительной степени связано повышение ликвидности банковского сектора, а значит, существует объективная необходимость его увеличения.

Создание объединенного Союза поспособствует решить проблему низкой капитализации по средствам переговоров с федеральными органами власти и получить от них господдержку. Ведь федеральные органы власти как никто иной заинтересованы в развитии и реального сектора экономики и банковского. Увеличение притока кредитов реальному сектору экономики является ключевой задачей федеральной власти, которая должна работать с банковским сообществом в поисках путей уменьшения кредитного риска, связанного с выделением кредитов реальному сектору. Однако государство должно избегать прямой финансовой помощи предпринимателям и промышленникам, оно должно играть роль катализатора для привлечения банковского капитала в сектор предпринимательства, и производства.

Предоставление государственных гарантий банкам при кредитовании предприятий из приоритетных отраслей могло бы помочь преодолеть кризис доверия и стать фактором для поддержки реального сектора. Причем для достижения действительно ощутимого эффекта такие гарантии должны предоставляться не только государственным, но и частным банкам, удовлетворяющим определенным требованиям.

Снижение ставки налога на прибыль в случае ее реинвестирования в собственный капитал банка стало бы положительным моментом для увеличения капитализации банковской системы.

Для того, чтобы поддержать банковскую систему Правительству и ЦБ РФ необходимо реализовать следующие меры:

- снизить нормативы обязательных резервов;

- смягчить условия кредитования с использованием отдельных видов залога;

- предоставить беззалоговые кредиты;

- частично компенсировать убытки коммерческих банков от операций на рынке межбанковского кредитования, если они возникли вследствие отзыва лицензии у банка-контрагента (необходимо для восстановления рынка МБК).

Решение проблем недостаточности уровня капитализации и преобладания «коротких» и неустойчивых пассивов во многом зависит от законодательной и исполнительной власти. Введение в Гражданский кодекс РФ положения, которое бы предусматривало невозможность досрочного изъятия срочного банковского вклада, – одно из направлений решения проблемы дефицита долгосрочных ресурсов.

Требуются законодательные решения о внеочередности платежей в счет погашения кредита заемщиком, испытывающим финансовые затруднения. Погашение банковских ссуд практически в последнюю очередь замедляет оборачиваемость ресурсов банков, требует поиска различных форм обхода очередности платежей. Очевидно, что своевременное погашение ссуд позволит предприятиям привлекать больше заемных средств и тем самым оздоровить свое финансовое положение в целом.

Нужна поправка в Налоговый кодекс, освобождающая банки и акционеров от налога на прибыль, если она направляется на увеличение уставного капитала банка. Заслуживает изучения вопрос о введении льготных ставок налогообложения прибыли банков в части доходов, полученных от кредитования реального сектора экономики.

Повысить уровень капитализации российских коммерческих банков по нашему мнению, возможно за счет привлечения ряда дополнительных источников. Прежде всего, это использование средств институциональных инвесторов. Целесообразно внести изменения в действующее законодательство, которые бы позволили банкам осуществлять управление активами инвестиционных фондов, паевых инвестиционных фондов и негосударственных пенсионных фондов.

Предполагается, что все эти вопросы можно будет решить путем переговоров за круглым столом, участниками которого будут являться представители банковского, реального сектора экономики и представители федеральных властей.

Следующая немаловажная проблема, которая тормозит более динамичное развитие банковского и реального сектора, это высокий уровень просроченной ссудной задолженности.

Дело в том, что предприятия и банки по-разному оценивают потенциальные возможности того или иного финансируемого проекта, то есть у них различные критерии и методы его оценки. Зачастую банки не имеют реальной информации о положении дел в кредитуемой отрасли, дальнейшем ее развитии, планах правительства. А предприятия не имеют реального представления о том, что есть более выгодные возможности эффективно влаживать и управлять капиталовложениями.

Недостаточная платежеспособность предприятий – фактор, определяющий высокий уровень рисков при кредитовании. Кроме того, зачастую предприятия ведут «двойную» бухгалтерию, что не позволяет банку правильно оценить их финансовое положение и рассчитать уровень кредитного риска. Плюс техническое оснащение значительной части промышленных предприятий тормозит производство конкурентоспособной продукции, реализация которой позволит вернуть выданную ссуду.

Ужесточение ситуации на кредитном рынке приводит к снижению некоторыми банками своих требований к заемщику, что негативно сказывается на качестве кредитного портфеля. Большую роль играет методическая и нормативная база организации кредитного процесса. Ситуация такова, что каждый коммерческий банк, исходя из своего опыта, вырабатывает подходы и систему кредитования. И это несмотря на то, что хотя есть непреложные общие организационные основы, отражающие международный и отечественный опыт, которые помогли бы банкам существенно упорядочить кредитные отношения с клиентом и улучшить возвратность ссуд. В зарубежных банках основным фактором создания эффективной системы управления кредитным риском стало развитие единой культуры кредитования путем внедрения стандартных инструкций для инициирования, анализа, принятия решения и мониторинга отдельных кредитов. На Западе существуют независимые кредитные агентства, предоставляющие информацию о финансовом положении как банка, так и фирмы-заемщика. Только в США действуют около 3 тыс. кредитно-информационных бюро, располагающих кредитными историями большинства юридических лиц, которые когда-либо обращались за ссудой. Ассоциация «Роберт Моррис» готовит ежегодный отчет о заемщиках на основании информации, предоставляемой кредитными инспекторами, которые работают в банках – членах Ассоциации.

В США широко распространен взаимный обмен информацией по вопросам кредитования. Под покровительством Национальной ассоциации управления кредитом тысячи кредитных менеджеров постоянно встречаются для обмена мнениями и опытом. Такую же практику предлагается внедрить и в рамках предлагаемого Совета.

Современная российская практика кредитования клиентов показала, что наилучший способ оценки кредитоспособности можно определить только исходя из специфических условий каждой сделки. Каждый российский коммерческий банк в рамках своей кредитной политики должен разрабатывать собственную методику анализа кредитоспособности клиентов и по мере изменения условий функционирования, рыночной конъюнктуры и приоритетов кредитной политики вносить необходимые коррективы. Однако не стоит забывать об обмене опытом и постоянном совершенствовании методов оценки заемщика, с учетом изменяющейся внешней среды.

В настоящее время большинство коммерческих банков РФ ограничиваются наличием кредитного отдела, деятельность которого сводится к заключению и исполнению кредитных договоров. Нужно, что бы кредитный отел решал задачи стратегического планирования, методического и инструктивного обеспечения, анализа и контроля за выполнением условий кредитной сделки. Это повысит уровень организации кредитной работы во многих банках.

Следует определить степень компетенции работников на каждом уровне иерархической структуры банка, предоставив им определенные права и строго контролируя ответственность каждого работника. Такое разделение кредитных полномочий в коммерческих банках повысит эффективность работы их кредитных подразделений.

По нашему мнению, участие в предметных переговорах банковского и реального сектора помогут найти истинную причину неплатежей и роста просроченной задолженности по каждой конкретной отрасли. Возможна даже разработка политики, направленной на взаимные компромиссы и взаимовыгодные условия в решении данной проблемы. Так же немаловажным фактором здесь является организация международных переговоров и семинаров, которые поспособствуют изучению зарубежного опыта борьбы с неплатежами. Коммерческие банки, с одной стороны, заинтересованы в кредитовании реального сектора. Это классическая банковская операция с хорошо изученными рисками. Но с другой стороны здесь есть две существенные проблемы, связанные с недостаточной защищенностью банков в отношениях кредитор — заемщик и краткосрочностью пассивов. Банки не могут расширять кредитование, потому что государство не обеспечивает защиту их интересов в случае возникновения проблем с возвращением ссуд.

К тому же на данном уровне по нашему мнению необходимо поднять вопрос о защите банка как кредитора. В российских условиях актуальность этой проблемы усиливается в связи со следующими обстоятельствами.

Действующее российское законодательство и практика его применения не предоставляют банкам должной правовой защиты при кредитовании юридических лиц, тормозя расширение кредитных операций банков. В результате растет размер просроченной задолженности заемщиков перед банками (за период с 2004 по 2008 г. рост составил около 50%). В то же время, в России, в особенности в регионах, из всей суммы банковского долга, который попадает в дефолт в течение года, взыскиваются через суды только 30%, тогда как в развитых странах этот показатель достигает 80-85%.

Во-первых, российские банки должны иметь возможность реально получить в распоряжение залоговую базу в случае невозврата должником кредита, например, оперативно через суд налагать арест на заложенное имущество.

Во-вторых, необходимо серьезно пересмотреть эффективность законодательного механизма внесудебного взыскания по судебным залогам. Хотя данный механизм на бумаге существует, в реальности он практически не работает. Банку каждый раз приходится обращаться к исполнительным судебным органам. В целом, к 2010 г. надо прийти к той ситуации, которая на сегодня существует во всех западных странах с развитой рыночной экономикой - взыскание банковского долга не должно занимать более 5-6 месяцев.

В-третьих, необходимы меры по значительному ускорению рассмотрения дел в судах по искам банков. Необходимо законодательно установить порядок рассмотрения исков по невозврату кредитов банков и взысканию налогов в порядке упрощенного производства. Это позволит банкам как сократить расходы, так и существенно ускорить эту процедуру.

В-четвертых, требуется закрытие недобросовестным заемщикам путей для уклонения от возврата долга банкам и упрощение доказательства самого факта наличия задолженности. В западных юрисдикциях единственным необходимым доказательством банковского долга является наличие кредитного договора и выписки со ссудного счета. В России, как правило, суды начинают требовать дополнительные документы, подтверждающие сам факт наличия задолженности, чем пользуются недобросовестные заемщики.

В-пятых, необходимо создание приоритета банков в процедуре банкротства. Общее законодательство о банкротстве юридических лиц никакого приоритета банкам в возврате кредитов, которые, по сути, и есть переданные заемщику деньги вкладчиков, не предоставляет. Законодательство необходимо изменить таким образом, чтобы банковские кредиты получили приоритет при распределении имущества заемщика путем вывода заложенного банку имущества из общей массы задолженности.

Реализация перечисленных мер позволит уже в краткосрочной перспективе (до 2010 г) довести процент реального взыскания банковских долгов через суды до 55-60%, что снизит кредитные риски банков и повысит объем предоставленных кредитов экономике на 15-20%.

Со стороны заемщика (представителя реального сектора экономики) необходимо решение такой острой проблемы как высокая стоимость кредитных ресурсов, особенно долгосрочных.

Однако решение этой проблемы не произойдет до тех пор, пока банки будут нести значительные кредитные потери и будут вынуждены перекладывать эти потери через кредитную ставку на своих добросовестных заемщиков. В результате честно работающий российский бизнес будет продолжать субсидировать действия тех самых недобросовестных заемщиков, которые своими действиями наносят ущерб банкам и их клиентам, а через них и всей экономике.

Для того, чтобы в долгосрочной перспективе снизить кредитные риски, которые сегодня являются основными банковскими рисками, необходимо в течение 1-1,5 лет усовершенствовать имеющееся законодательство, направленное на защиту прав банков как кредиторов, и принять ряд дополнительных законопроектов.

Кроме того, по нашему мнению, решению такой проблемы поспособствует объединение (возможно в рамках Союза). То есть, если какому либо сектору экономики (отрасли, крупному предприятию, группе компаний) требуется достаточно крупное инвестирование, а у конкретного банка нет возможности предоставить эту сумму, или он может ее предоставить по той цене, которая не выгодна заемщику, то в этом случае несколько банков по договоренности объединяют части своих средств и финансируют данный проект. Таким образом, каждый конкретный банк несет наименьший риск, по сравнению с тем случаем, если бы он финансировал крупный проект единолично. В условиях кризиса и дефицита денег, а так же достаточной дороговизной (из за высоких рисков) такой вариант решения проблемы удовлетворил бы интересы и банковского сектора, который рискует лишь частью своих средств и реального сектора, который получил более дешевое долгосрочное финансирование в необходимом размере. Такой формат финансирования называется синдицированное кредитование. Этот вопрос так же можно обсуждать между непосредственными или потенциальными партнерами (заемщиками и кредиторами) в рамках Совета, участниками которого являются представители банков и заемщиков.

Недостаточная информатизация и автоматизация банков – еще одна проблема, наталкивающая банки принимать ошибочное кредитное решение.

В рамках АРБ постоянно совершенствуются и обсуждаются такие вопросы, как:

1. Организация форумов, семинаров и других мероприятий по новым информационным технологиям для специалистов банков;

2. Постоянное консультирование банков по автоматизированным банковским системам. Предоставление информации о фирмах-разработчиках и поставщиках банковских систем и технологий;

3. Оказание помощи банкам по организации тендеров при выборе АБС;

4. Консультирование по работе с международными и отечественными платежными карточными системами;

5. Организация взаимодействия членов Ассоциации с международными платежными системами, в частности VISA Int. и Europay Int;

6. Консультирование специалистов по использованию возможностей сети Интернет в банковской деятельности;

7. Помощь банкам по созданию информационно-имиджевых сайтов;

8. Оказание помощи банкам по лицензированию и сертификации, а также по другим аспектам в области защиты информации;

9. Предоставление членам АРБ информации по результатам постоянно проводимых анкетирований в области банковских технологий;

10. Публикация статей и материалов специалистов банков и других членов Ассоциации на страницах издаваемого с 1994 г. журнала "Банки и технологии";

11. Обмен банерами и размещение ссылок на Интернет-представительства членов АРБ на сайте Ассоциации;

12. Подготовка и размещение на сайте АРБ информации членов, партнеров и других дружественных организаций, а также анонсов проводимых ими мероприятий;

13. Оказание помощи аналитическим службам банков в получении оперативного доступа к финансовой отчетности российских банков через сайт Banklist.ru;

Опыт других банков (российских, или зарубежных), позволит более отстающим банкам (а таковых насчитывается около 78%) по оснащению средствами автоматизации и информатизации.

Несмотря на различие проблем, с которыми сталкиваются компании как финансового, так и реального сектора, деятельность по антикризисному управлению сводится к одному решению — повышать эффективность бизнеса.

Проблема низкого уровня капитализации российских банков решиться путем:

- проведения переговоров с федеральными органами власти об оказании государственной поддержке банкам

- временного объединения нескольких банков для кредитования крупных проектов

Решению проблемы наличия больших объемов просроченной ссудной задолженности в рамках предлагаемого Совета поспособствует реализация следующих мероприятий:

- участие в предметных переговорах банковского и реального сектора помогут найти истинную причину неплатежей и роста просроченной задолженности по каждой конкретной отрасли.

- разработка политики, направленной на взаимные компромиссы и взаимовыгодные условия как со стороны банковского, так и со стороны реального сектора экономики в решении данной проблемы.

- организация международных переговоров и семинаров, которые поспособствуют изучению зарубежного опыта борьбы с неплатежами.

- данном уровне по нашему мнению необходимо поднять вопрос о защите банка как кредитора.

различия в методике оценки собственного потенциала заемщика и применение банковских методов решаться так же путем предоставления РСПП более реальной картины инвестиционного потенциала той, или иной отрасли с одной стороны, и более точное информирование о различных новшествах в сфере банковского кредитования со стороны АРБ

Со стороны заемщика (представителя реального сектора экономики) необходимо решение такой острой проблемы как высокая стоимость кредитных ресурсов, особенно долгосрочных.

- в рамках Совета наиболее эффективным решением этой проблемы будет непосредственные переговоры заемщиков и банков. Возможно так же объединение нескольких банков для финансирования крупных долгосрочных проектов, что снизит нагрузку на каждый конкретный банк и снизит риски.

- поиск более эффективных способов и форматов кредитования возможно с отсрочкой платежа, поддержкой государства или самих АРБ, или РСПП

- различия в методике оценки собственного потенциала заемщика и применение банковских методов решаться так же путем предоставления РСПП более реальной картины инвестиционного потенциала той, или иной отрасли с одной стороны, и более точное информирование о различных новшествах в сфере банковского кредитования со стороны АРБ.

Совет так же поспособствует решению проблемы недостаточной информатизации и автоматизации

- изучение зарубежного и российского опыта на переговорных мероприятиях, позволит заключать договора на предоставление банковских технологий на взаимовыгодных условиях.

*Рис.3.2.* Предлагаемая схема решения основных проблем с помощью

объединения банковского и реального секторов экономики\*

\*Составлено автором

По нашему мнению, банковский сектор и реальный сектор развиваются сами по себе, не учитывая мнения друг друга. Данное взаимодействие позволит понять основные узкие места и дальнейшее развитие построить исходя из выявленных, неучтенных моментов.

Одним из важных элементов этого процесса является программа сокращения затрат, которая особенно востребована после периода бурного роста, когда эффективностью часто жертвуют ради двузначных показателей роста, а заработанная прибыль покрывает издержки, связанные с не всегда правильными управленческими решениями и неэффективной деятельностью персонала. Таким образом, главной оценкой работы банков и предприятий на период до 2012 года будет исключительно их эффективность, способность работать и развиваться при минимальных издержках.

В целом, необходимо отметить, что предлагаемое объединение членов правления АРБ и РСПП и их участников в Союз для консолидации усилий при решении антикризисных проблем, возникших между банковским и реальным сектором поспособствует более эффективному развитию взаимоотношений, банковского и реального сектора, носящих системный характер и непосредственно влияющих на социально – экономическое положение страны. На рисунке 3.2. представлена схема взаимодействия этих секторов по решению отдельных вопросов.

Хорошей политикой будет для банков и предприятий применение многовекторного подхода к кредитной стратегии и рискам. Необходимо также уделить внимание автоматизации банковской деятельности, в частности кредитования. Оптимизация и автоматизация кредитования позволят значительно ускорить все бизнес-процессы, а также уменьшить влияние человеческого фактора на принимаемые решения, снизить издержки на обучение персонала, оплату труда, расходные материалы и т.п.

Основные результаты предлагаемых мероприятий будут эффективны не только для банковского, но и для реального сектора экономики. Это наглядно показано в следующей таблице 3.3.

Таблица 3.3

Основные результаты предлагаемых мероприятий по совершенствованию взаимодействия реального и банковского сектора\*

|  |  |
| --- | --- |
| Для Банковского сектора | Для реального сектора |
| 1 | 2 |
| - более четкая информированность о реальном положении дел и дальнейшем развитии отрасли  - изучение опыта зарубежных банков в решении подобных проблем  - возможность получения государственной поддержки  - снижение рисков долгосрочного кредитования за счет объединения капиталов отдельных банков (по договоренности) при финансировании крупных проектов отраслей  - совершенствование методики оценки бизнеса с учетом мнения непосредственных заемщиков  - участие в разработке дальнейшего плана развития банковского сектора в области кредитования реального сектора экономики учетом максимального количества факторов, тормозящих развитие в данной сфере. | - более четкие представления о различных форматах, формах, видах кредитования и возможности подбора под конкретный проект  - получение боле дешевых кредитов, в рамках объединений  - возможность получения государственных гарантий  - изучение более современных подходов к управлению капиталовложениями  - изучение зарубежного опыта применения различных банковских технологий для развития собственного бизнеса  - возможность льготного кредитования отдельных проектов  - участие в разработке стратегии развития реального сектора экономики и планах правительства |

\*Составлено автором

Мировой финансовый кризис особенно сильно ударил по банкам и финансовым учреждениям. Чтобы выжить в условиях кризиса, банкам необходимо мобилизовать все свои ресурсы как для обеспечения возвратов выданных кредитов, так и для улучшения своего кредитного портфеля.

Именно сейчас, когда на рынке кредитования наступил период зати-шья, у банков и кредитных организаций есть время и возможности для внедрения и обкатки новых эффективных технологий. Эти технологии позволят им к моменту возобновления активности на этом рынке быть во всеоружии — не только сохранить розницу, но сделать ее более жизнеспособной и прибыльной.

В такой ситуации, по нашему мнению необходима разработка антикризисной стратегии, предусматривающей конкретные мероприятия, принятые решения, пути и сроки их реализации. По нашему мнению в кризисной ситуации банкам необходимо:

1. Более тщательно анализировать положение дел заемщика

2. Разработать более жесткие требования к заемщикам

3. Вести более гибкую политику для стратегических (ключевых) клиентов

4. Поддерживать положительный имидж

5. Ввести внутренний режим минимизации издержек и экономии затрат

Предприятия, как представители реального сектора экономики, т.е. заемщика так же в условиях кризиса по нашему мнению должны наиболее четко расставлять приоритеты при разработке антикризисной стратегии.

Единственным надежным обеспечением кредита являются хорошо проработанный инвестиционный проект и качественный бизнес-план его реализации. При проектном кредитовании основным обеспечение выдаваемых банком кредитов служит сам инвестиционный проект, то есть те доходы, которые получит реконструируемое предприятие в будущем.

Привлеченные кредитные средства у Банка будут использованы на выполнение поставленных задач с обеспеченной выплатой процентов и их полного возврата. В банк предоставляется бизнес-план, на основании которого выносится решение о реализации проекта.

В экономическом отношении между реальным и банковским сектором, в рамках предлагаемого Совета представляется важным осуществить следующие меры:

1. сформировать систему, при которой государство на базе структурной и промышленной политики определяет приоритеты инвестиционной активности, а ЦБ РФ - приоритетные объекты финансирования инвестиций;

2. создать в стране систему кредитования, адекватную антикризисной экономике, направленную на стимулирование производства, развитие инвестиций; обратить внимание на формирование в этой системе соответствующей кредитной инфраструктуры; новых схем кредитования;

3. модернизировать, оздоровить структуру кредитов, предоставляемых экономике, обратив особое внимание на развитие целевых кредитов, синдицированных ссуд, ипотечных кредитов, внедрение в финансовый оборот на основе последних закладных ипотечных бумаг. Активнее использовать лизинговые и факторинговые операции. Они являются привлекательными как для крупных предприятий, так и для малого и среднего бизнеса, особенно в регионах. Лизинговые платежи предприятия могут включать в стоимость продукции, использование лизингового оборудования сокращает налог на имущество и освобождает их от вложения крупных средств в основные фонды;

4. определить минимальный уровень кредитных вложений в производственный сектор в совокупных активах коммерческих банков. Приблизить сроки кредитования к реальному движению материальных запасов и затрат предприятий. Дифференцировать процесс кредитования с учетом характера кругооборота средств предприятий;

5. необходима адекватная защита интересов кредиторов, особенно залоговых кредитов (заложенное имущество не должно включаться в конкурсную массу), без этого в полную мощь не заработает ни кредитный рынок в целом, ни система ипотечного кредитования в частности;

6. ограничить кредитные риски, установив приемлемую долю кредита, в активах банка на уровне 65-70%, а также установить дифференцированные отчисления в резервы на возможные потери по ссудам в зависимости от качества кредитного портфеля;

7. в методическом плане следует обратить особое внимание на исследование границ кредита на макро- и микроуровне, определение равновесия между имеющимися и перераспределяемыми ресурсами, пределы отдельных форм и видов кредита, взаимодействие объемов и динамики ВВП, вновь созданной стоимости и кредита, границы кредитования бюджета, а также другие пределы кредитования.

В заключение целесообразно остановиться еще на одной проблеме - международных стандартах кредитного дела, которые применяются при расчете капитала банка, его ликвидности. Представляется, что они должны существовать и при установлении требований к ведению кредитных операций. Организация кредитования, опирающаяся на познание качества кредита, независимо от страновой принадлежности его использования, предполагает разработку единых требований и норм, необходимых для определения оптимальных пропорций кредита, процесса его выдачи и погашения, его мониторинга, различных инструментов обеспечения возвратности ссуд. Разработка таких стандартов, аккумулирующих международный опыт организации кредитного процесса, положительно сказалась бы на сокращении кредитных рисков. Для решения вышеназванных проблем считаем создание Совета, участниками которого будет и банковский и реальный сектор, который поможет в создании специализированной межбанковской информационной службы, что позволит банкам лучше оценивать принимаемые риски и смелее принимать решения. Одновременно это приучит заемщиков к более дисциплинированному поведению, что также полезно для роста доверия банков к заемщикам и для развития кредитных отношений.

Таким образом, создание стабильных условий кредитования является обоюдовыгодным как для кредитора, так и для заемщика. Банки должны быть ближе к экономике: банкиры ищут возможные пути, как это лучше сделать, а российские промышленники, в свою очередь, ищут кратчайшие пути к банковским кредитам. Проложить такую дорогу - значит найти верные способы увеличения темпов роста для преодоления экономического кризиса и дальнейшего развития.

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

Тенденции, сложившиеся в экономике России, дают основание полагать, что реализация перспективных направлений Правительством страны совместно с Центральным банком обеспечат ускоренное развитие банковской системы страны, опережающее темпы роста ВВП в 4-5 раз, что будет способствовать не только созданию устойчивой банковской системы, но и улучшит социально-экономическое положение населения в стране. Однако ключевым фактором опережающего роста банковской системы и определяющим её будущее будет являться выбранное направление развития экономики России.

Степень развития банковского сектора как одного из основных элементов финансовой системы, характер и эффективность проводимой денежно-кредитной политики в значительной мере определяют реальные возможности российской экономики для осуществления структурных преобразований, способных обеспечить устойчивое развитие страны, уменьшить зависимость экономики от конъюнктуры на мировых сырьевых рынках и в целом способствовать повышению ее конкурентоспособности. Проанализировав систему кредитных отношений реального сектора и банковского сектора экономики в РФ и в Иркутской области в части корпоративного кредитования, нами были выявлены следующие проблемы:

* низкий уровень капитализации российских банков
* высокий уровень просроченной ссудной задолженности
* слишком дорогие кредитные ресурсы, особенно долгосрочные
* недостаточная информатизация и автоматизация банков

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.

Для решения вышеназванных проблем считаем создание Совета, участниками которого будет и банковский и реальный сектор, который поможет в создании специализированной межбанковской информационной службы, что позволит банкам лучше оценивать принимаемые риски и смелее принимать решения. Одновременно это приучит заемщиков к более дисциплинированному поведению, что также полезно для роста доверия банков к заемщикам и для развития кредитных отношений.

Таким образом, создание стабильных условий кредитования является обоюдовыгодным как для кредитора, так и для заемщика. Банки должны быть ближе к экономике: банкиры ищут возможные пути, как это лучше сделать, а российские промышленники, в свою очередь, ищут кратчайшие пути к банковским кредитам. Проложить такую дорогу - значит найти верные способы увеличения темпов роста для преодоления экономического кризиса и дальнейшего развития.

**СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ**

* + - * 1. Бюджетный кодекс Российской Федерации: Федеральный закон от 31 июля 1998 г. № 145-ФЗ (в ред. Федеральных законов от 05.08.2000 № 116-ФЗ, от 08.08.2001 № 126-ФЗ, от 29.05.2002 № 57-ФЗ, от 10.07.2002 № 86-ФЗ, от 24.07.2002 №104-ФЗ, от 24.07.2002 № 110-ФЗ, от 07.07.2003 № 117-ФЗ, от 07.07.2003 № 123-ФЗ, от 11.11.2003 № 147-ФЗ, от 11.11.2003 № 148-ФЗ, от 08.12.2003 № 158-ФЗ, от 23.12.2003 № 184-ФЗ, от 23.12.2003 № 186-ФЗ, от 20.08.2004 № 111-ФЗ, от 20.08.2004 № 120-ФЗ, от 23.12.2004 № 174-ФЗ, от 28.12.2004 № 182-ФЗ, от 29.12.2004 № 195-ФЗ, от 09.05.2005 № 49-ФЗ, от 01.07.2005 № 78-ФЗ, от 12.10.2005 № 127-ФЗ, от 19.12.2005 № 159-ФЗ, от 22.12.2005 № 176-ФЗ, от 27.12.2005 № 197-ФЗ, от 27.12.2005 № 198-ФЗ, от 03.01.2006 № 6-ФЗ, от 02.02.2006 № 19-ФЗ, с изм., внесенными Федеральными законами от 31.12.1999 № 227-ФЗ, от 27.12.2000 № 150-ФЗ, от 30.12.2001 № 194-ФЗ, 09.07.1999 № 159-ФЗ (ред. 09.07.2002), от 24.12.2002 № 176-ФЗ, Постановлением Конституционного Суда РФ от 17.06.2004 № 12-П, Федеральными законами от 23.12.2004 № 173-ФЗ, от 26.12.2005 № 189-ФЗ).
      1. О банках и банковской деятельности: Федеральный закон (в ред. Федеральных законов от 03.02.1996 N 17-ФЗ, от 31.07.1998 N 151-ФЗ, от 05.07.1999 N 126-ФЗ, от 08.07.1999 N 136-ФЗ, от 19.06.2001 N 82-ФЗ, от 07.08.2001 N 121-ФЗ, от 21.03.2002 N 31-ФЗ, от 30.06.2003 N 86-ФЗ, от 08.12.2003 N 169-ФЗ, от 23.12.2003 N 181-ФЗ, от 23.12.2003 N 185-ФЗ, от 29.06.2004 N 58-ФЗ, от 29.07.2004 N 97-ФЗ, от 02.11.2004 N 127-ФЗ, от 29.12.2004 N 192-ФЗ, от 30.12.2004 N 219-ФЗ, от 21.07.2005 N 106-ФЗ, от 02.02.2006 N 19-ФЗ, от 03.05.2006 N 60-ФЗ, от 27.07.2006 N 140-ФЗ, от 18.12.2006 N 231-ФЗ, от 29.12.2006 N 246-ФЗ, от 17.05.2007 N 83-ФЗ, от 24.07.2007 N 214-ФЗ, от 02.10.2007 N 225-ФЗ, от 02.11.2007 N 248-ФЗ, от 04.12.2007 N 325-ФЗ, от 03.03.2008 N 20-ФЗ, от 08.04.2008 N 46-ФЗ, от 30.12.2008 N 315-ФЗ4.
      2. О Центральном банке Российской Федерации (Банке России): (в ред. Федеральных законов от 10.01.2003 N 5-ФЗ, от 23.12.2003 N 180-ФЗ, от 29.06.2004 N 58-ФЗ, от 29.07.2004 N 97-ФЗ, от 18.06.2005 N 61-ФЗ, от 18.07.2005 N 90-ФЗ, от 03.05.2006 N 60-ФЗ, от 12.06.2006 N 85-ФЗ, от 29.12.2006 N 246-ФЗ, от 29.12.2006 N 247-ФЗ, от 02.03.2007 N 24-ФЗ, от 26.04.2007 N 63-ФЗ, от 13.10.2008 N 171-ФЗ, от 13.10.2008 N 174-ФЗ, от 27.10.2008 N 176-ФЗ, от 25.12.2008 N 274-ФЗ, от 25.12.2008 N 276-ФЗ, от 30.12.2008 N 317-ФЗ, с изм., внесенными Федеральными законами от 23.12.2003 N 177-ФЗ, от 23.12.2003 N 186-ФЗ, от 23.12.2004 N 173-ФЗ, от 27.10.2008 N 175-ФЗ)
      3. Алексеева И. А. Организация деятельности на рынке ценных бумаг: курс лекций. —Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2004. — 160 с.
      4. Алехин Б. И. Рынок ценных бумаг: учеб. пособие. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. —461 с.
      5. Банковская система России: Настольная книга банкира / Ред. кол. Грязнова А. Г., Молчанов А. В., Тавасиев А. М. и др. — М.: ДеКА, 1995. — 768 с.
      6. Баринов В. К. Особенности рынка региональных займов // Рынок ценных бумаг. —1998. **—** № 10. — С. 11–13.
      7. Батракова Л. Г. Экономический анализ деятельности коммерческого банка: учеб. — М.: Логос, 2002. —344 с.
      8. Белов В.П. Практика выпуска векселей коммерческими банками // Бизнес и банки. — 2005. — май (№ 37). —С. 4–5.
      9. Бояренков А. В. Синдицированный кредит как источник ресурсов крупных предприятий // Деньги и кредит. — 2004. — № 2. — С. 35–40.
      10. Букато В. И., Головин Ю. В., Львов Ю. И. Банки и банковские операции в России / Под ред. Лапидуса М. Х. — М.: Финансы и статистика, 2001. — 368 с.
      11. Бюллетень банковской статистики: региональное приложение. 2004. — № 1. — С.12–26.
      12. Викулин А. Ю. О юридическом определении понятия «банковские операции» // Банковское дело. —2006. — № 4. — С. 20–25.
      13. Гаврилов Р. Б. Развитие отношений банков и малого бизнеса // Бизнес и банки. — 2003. — февр. (№ 7). — С. 1–5.
      14. Деятельность коммерческих банков: учеб. пособие / Под ред. Калтырина А. В. — Ростов н/Д: Феникс, 2004. —384 с.
      15. Еленевская Е. А., Хохлова Н. Б. Анализ как составляющая банковского контроллинга // Экономический анализ: теория и практика. — 2004. — № 13. — С. 21–26.
      16. Банковская система России: Настольная книга банкира, / Ред. кол. Грязнова А. Г., Молчанов А. В. и др. — М.: ДеКА, 1995. ― 316 с.
      17. Банки и банковские операции в России / под ред. Букато Ю. М. ― М.: Юнити, 1996. — 470 с.
      18. Белых Л. П. Устойчивость коммерческих банков. ― М.: Норма, 1995. ― 356 с.
      19. Бернар И., Колли Ж.-К. Толковый экономический и финансовый словарь: французская, русская, английская, немецкая, испанская терминология: В 2-х т. — Т.2. — М.: Междунар. отношения, 1997. — 782 с.

21 Буевич С. Ю. Экономический анализ деятельности коммерческого банка: учеб. пособие — М.: Экономистъ, 2006 — 235 с.

22 Быковская Е. В. Аудит финансовых результатов деятельности банка // Аудитор. — 2006. — № 4. — С. 25–33.

23 Валенцева Н. И., Лаврушин О. И., Мамонова И. Д. Банковское дело: учеб. / под ред. Лаврушина О. И. — М.: КноРус, 2007. — 766 с.

24 Васильев А. В., Герасимова Е. Б., Тишина Л. С. Мониторинг качества банковских услуг: монография. — Тамбов: ТГТУ, 2004. — 112 с.

25 Герасимов Б. И., Спиридонов С. П. Анализ качества. — М.: Машиностроение, 2003. — 170 с.

26 Гришина О. В. Российский рынок факторинга // Аудитор. — 2006. — № 8. — С. 45–51.

27 Головин Ю. В. Банки и банковские услуги в России: вопросы теории и практики. — М.: Финансы и статистика, 1999. — 314 с.

28 Даль В. И. Толковый словарь живого великорусского языка. — Т.1. — М.: Рус.яз., 1981. — 1892 с.

29 Дробозина Л.А. Финансы, денежное обращение, кредит. — М.: ЮНИТИ, 1999. — 465 с.

30 Долан Э. Дж. Экономикс. — М.: Лазурь, 1994. — 544 с.

31 Жарковская Е. П. Банковское дело: учеб. — М: Омега-Л, 2005. — 440 с.

32 Желтоносов В.М. Спружевникова М.К. Эволюция форм доходов коммерческого банка на современном этапе // Финансы и кредит. — 2003. — № 6. — С. 2–8.

33 Зеленский Ю. Б. К вопросу о сущности банковской услуги // Банковская деятельность: услуги. — 2004. — № 7–8. — С. 3–9.

34 Иноземцева Ю. Анализ финансовых результатов от операций с корпоративными клиентами коммерческого банка // Проблемы теории и практики управления. — 2006. — № 6. — С. 63–75.

35 Иванов А. Н. Банковские услуги: зарубежный и российский опыт. —М.: Финансы и статистика, 2002. — 319 с.

36 Иванов А. «Мосэнерго» выходит на новую мощность // Росс. газ. —18 апреля 2006 г. (№ 80). — С. 13.

37 . Мартынова О. И. Операции коммерческих банков с ценными бумагами. — М.: Консалтбанкир, 2000. —272 с.

38 Проблемы ресурсной базы банка: тез. докл. Третьей всесоюз. науч. конф. — М.: МИСИ, 2005. — 156 с.

39 . Суворов С. Банки на пороге IPO // Ведомости. —25 января 2006 г. (№ 11). — С. А4.

40. Савельев А. Развитие региональной банковской системы // Вост.-Сиб. правда. — 21 августа 2005 г. (№ 143). — С. 4.

41. Тарабарин Г. Проблемы доходности кредитных организаций // Фин. газ. — 25 апреля 2006 г. (№ 56). —С. 5.

42. Татаринова Л. В. Факторы, влияющие на финансовую устойчивость коммерческого банка / Материалы 63-й ежегодной конференции профессорско-преподавательского состава, докторантов, аспирантов и студентов 22-28 марта 2004 года: Ч. 1. — Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2004. — С. 238–242.

43. Татаринова Л. В. Анализ финансовой устойчивости региональной банковской системы / Финансово-кредитные отношения в регионе: проблемы и перспективы реформирования: сб. науч. тр. — Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2005. — С. 259-264.

44. Толпыгина Л. М. Анализ деятельности региональной банковской системы на основе публикуемой отчетности банков: учеб. пособие. — Иркутск: БГУЭП, 2003. — 200 с.

45. Челноков В. А. Банки и банковские операции: Букварь кредитования. Технологии банковских ссуд. Околобанковское рыночное пространство: учеб. / Под ред. Тарасовой Л. П. — М.: Высшая школа, 1998. —272 с.

46. http//www.cbr.ru

47. http//www.depository.ru/regs

48. http//www.rusoil.ru/index.htm

49. http//www.sia.irk.ru