

УДК 336.77

***ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ, ПРЕПЯТСТВУЮЩИЕ РАЗВИТИЮ
БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ КОРПОРАТИВНЫХ КЛИЕНТОВ,
И НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ДОСТУПНОСТИ ЗАЕМНЫХ СРЕДСТВ***

Каланова Н.А.

магистрант

Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарева

Саранск, Россия

Аннотация

В статье рассматриваются основные факторы, препятствующие развитию банковского кредитования корпоративных клиентов в России, связанные как с предложением кредитов, так и со спросом на них. Данная проблема стала одной из основополагающих проблем, стоящих перед коммерческими банками и государством в целом. Особое внимание в статье уделяется кредитным рискам коммерческого банка, нарастающим в результате неустойчивого финансового положения корпоративных заемщиков, а также участию государства в процессе кредитования. Приводятся основные направления повышения доступности заемных средств на современном этапе развития экономики.

Ключевые слова: коммерческий банк, корпоративный клиент, кредит, финансовая устойчивость, риски, доступность кредита, государство.

***THE MAIN FACTORS OBSTACLES CREDITS FOR CORPORATE CLIENTS
AND DIRECTIONS FOR IMPROVING ACCESS TO CREDITS***

Kalanova N.A.

Master student

Annotation

The article examines the main factors hampering the development of bank lending to corporate clients in Russia, related both to the supply of loans and to the demand for them. This problem has become one of the fundamental problems facing commercial banks and the state as a whole. Particular attention is paid in the article to the credit risks of a commercial bank, which is growing as a result of the unsustainable financial situation of corporate borrowers, as well as state participation in the lending process. The basic directions of increase of availability of extra means at the present stage of development of economy are resulted.

Keywords: commercial bank, corporate client, credit, financial stability, risks, availability of credit, the state.

В условиях рыночной экономики нельзя недооценивать роль банковского кредита в качестве источника финансирования как предпринимательства, так и населения. Он способствует переливу средств из финансовой сферы в сферу хозяйствующих субъектов промышленности, торговли, сельского хозяйства, наукоемких отраслей. Кредитование коммерческими банками физических лиц способствует росту материального благосостояния общества, а корпоративных клиентов - развитию экономики страны в целом [4]. Именно поэтому, повышение доступности кредита является одной из важнейших задач, стоящей перед коммерческими банками и государством в настоящее время.

Ограниченное использование заемных ресурсов в современных условиях обусловлено рядом факторов, связанных как с предложением кредитов, так и со спросом на них. Со стороны предложения основным фактором, ограничивающим банковское кредитование, являются риски кредитных операций, снижающие склонность банков наращивать свои кредитные

портфели. Важнейшими из этих рисков являются кредитный риск (риск неполного или несвоевременного возвращения кредита из-за проблем конкретного заемщика или ухудшения общеэкономической ситуации) и процентный риск (риск роста ставок в экономике, из-за чего кредит, выданный по «старым» низким ставкам, становится нерентабельным) [5].

Рассматривая кредитные риски банковского сектора России, можно отметить, что только за период 2015-2017 гг. уровень просроченной задолженности юридических лиц увеличился на 620 996 млн. р., а физических лиц - на 189 840 млн. р. (рис. 1).

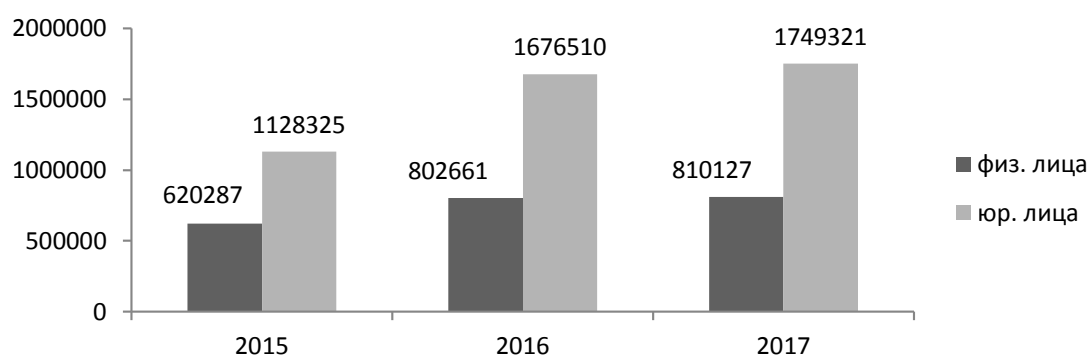


Рис.1 – Динамика просроченной задолженности российских банков, млн. р.

Такая динамика обусловлена, прежде всего, убыточной деятельностью многих компаний, связанной с невысокой рентабельностью производства в неблагоприятных экономических условиях, а также высоким уровнем закредитованности как юридических, так и физических лиц. Это, конечно же, вынуждает кредитные организации создавать дополнительные резервы, которые уменьшают доходы банка и ограничивают возможности его капитала. В результате, кредиторы не желают брать на себя существенные риски и, как правило, отказывают в кредитовании предприятиям, столкнувшимся с серьезными финансовыми трудностями по причине структурных факторов или в результате неэффективного менеджмента.

В тоже время, говоря о процентном риске, можно отметить противоположную ситуацию, благоприятно влияющую на доступность

банковских кредитов. Так, значительное снижение ключевой ставки Центрального банка РФ с 15% до 9,7% в период 2015-2017 гг. (в результате снижения уровня инфляции и относительного улучшения общеэкономических условий в стране) позволило коммерческим банкам снизить средневзвешенные процентные ставки по кредитам и привлечь большее число клиентов не только на краткосрочный период, но и на долгосрочную перспективу (рис. 2).

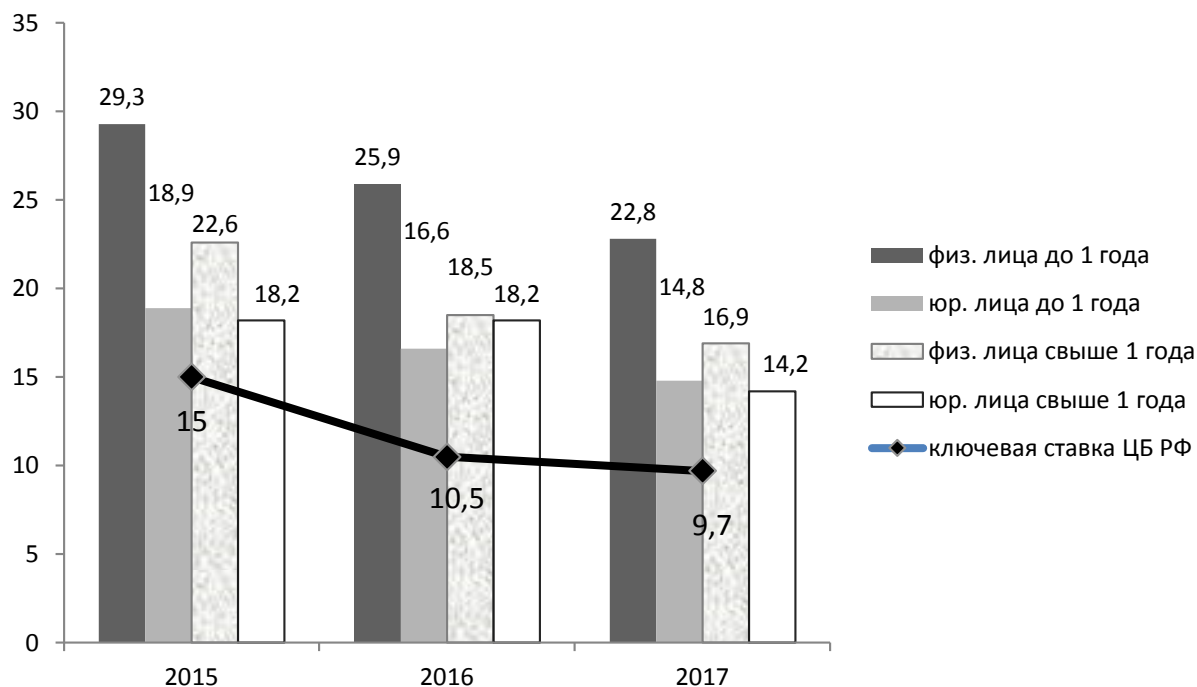


Рис.2 – Средневзвешенная процентная ставка в сравнении с ключевой ставкой ЦБ РФ, %

При этом уровень кредитных рисков - это не единственный фактор, влияющий на размер ставок по кредитам и, соответственно, доступность заемных средств. Важной составляющей процентных ставок являются операционные затраты банка. Расходы на оформление кредита на сумму 1 млрд. р. заведомо меньше затрат на оформление тысячи кредитов на сумму 1 млрд. р. каждый. Поэтому чем меньше размеры отдельного кредита, тем выше должна быть ставка для того, чтобы окупить операционные расходы [6]. К примеру, в первой половине 2017 г. ставка по кредитам субъектам малого и среднего предпринимательства на 2,5 - 3,0 процентного пункта превышала

ставку по кредитам крупным компаниям. Соответственно, дополнительным существенным фактором, влияющим на уровень ставок по кредитам в отдельных отраслях, является доля малых и средних предприятий, занятых соответствующими видами деятельности.

Различия в доступности кредита по отраслям также могут быть связаны с высокой оборачиваемостью капитала, характерной для отдельных видов экономической деятельности (в частности, торговли, ремонта, пищевой промышленности и т.д.). Предприятия этих отраслей менее зависимы от долгосрочных заимствований и в значительной мере могут удовлетворять потребность в капитале, привлекая кратко- и среднесрочные кредиты. Поскольку краткосрочные кредиты связаны для банков с меньшими рисками и банки охотнее предоставляют их, компании названных выше отраслей также в меньшей степени сталкиваются с ограничениями доступности кредита и входят в число крупнейших заемщиков, что наглядно и подтверждают данные рисунка 3.

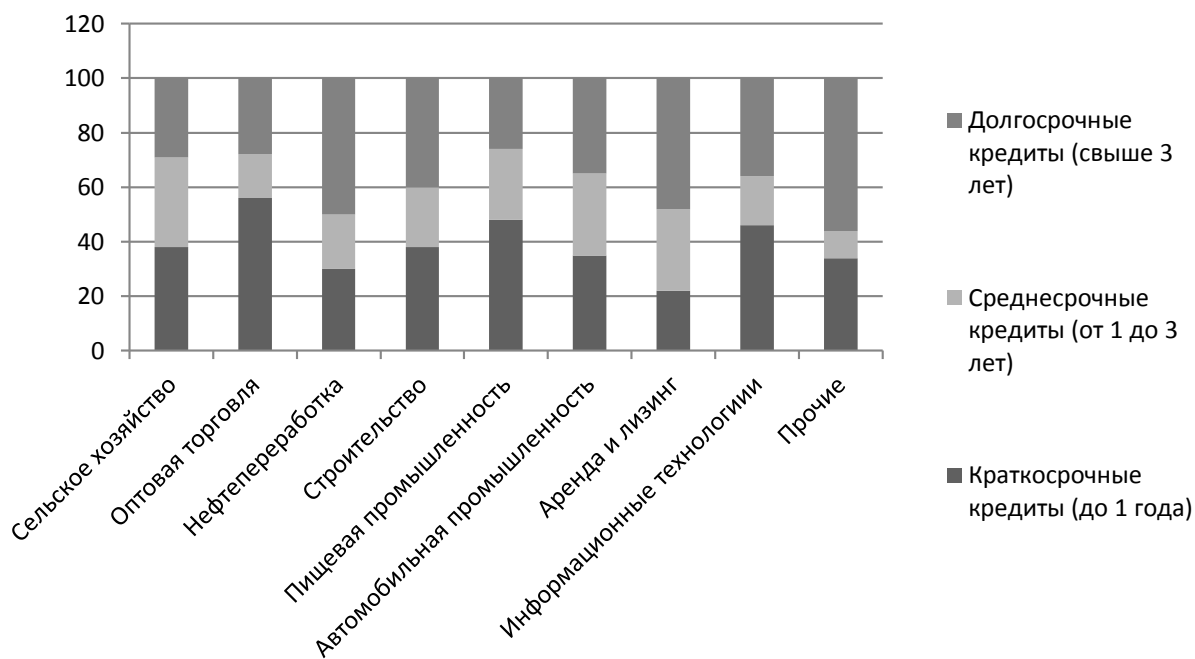


Рис.3 – Распределение банковских кредитов по отраслям экономики на конец 2017 г, %

Не менее важным фактором, сказывающимся на доступности банковских кредитов, является государственная поддержка предприятий и организаций [1]. Как известно, она способствует удешевлению заимствований для компаний за счет снижения рисков банков-кредиторов или прямого субсидирования процентных ставок по кредитам предприятиям определенных видов деятельности. К числу таких приоритетных отраслей относятся, в частности, сельское хозяйство, здравоохранение, производство судов, летательных и космических аппаратов и др. Государственная поддержка в данном случае позволяет использовать более доступные заимствования на средние сроки, не связанные с существенными инфляционными рисками для банков.

На сегодняшний день статистика также говорит и о том, что рост кредитования корпоративных клиентов сдерживается за счет расширения использования отечественными компаниями альтернативных банковским кредитам источников заемных средств для финансирования собственной деятельности (таблица 1). К примеру, в феврале 2017 г. на 1 рубль задолженности крупных и средних предприятий по банковским кредитам пришлось 30 копеек их обязательств по выпущенным облигациям и 50 копеек прочих кредитов и займов (заимствования у небанковских организаций, выданные векселя и др.).

Таблица 1 – Динамика роста источников заемных средств корпоративных клиентов, млн. р.

Вид источника финансирования	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Уд. вес, %			Темп роста, %
				2015 г.	2016 г.	2017 г.	
собственные средства предприятия	2 715 000	3 539 500	4 274 600	67	68	70	157,44
кредиты банков	595 800	725 700	806 300	15	14	13	135,33
заемные средства небанковских организаций	404 700	485 800	588 200	10	9	10	145,34
бюджетные средства	345 890	426 000	470 300	9	8	8	135,97
ИТОГО	4 061 390	5 177 000	6 139 400	100	100	100	

Если в 2015 г. доля банковских кредитов в качестве источников финансирования деятельности корпоративных клиентов составляла 15%, то в 2017 г. она снизилась до 13%, при этом доля альтернативных источников финансирования практически не изменилась. Кроме того, темп роста банковских кредитов составил лишь 35,5%, против темпа роста в 45% по заемным средствам небанковских организаций и 35,9% - по бюджетным средствам.

Таким образом, в настоящее время приоритетными направлениями повышения доступности банковских кредитов для корпоративных клиентов могут стать следующие:

1. Развитие информационного и программного обеспечения в сфере банковского кредитования корпоративных клиентов. Одним из видов такого обеспечения может выступать система «маркетплейс» [3], внедрение которой было одобрено решением Ассоциации банков России в январе 2018 г. «Маркетплейс» представляет собой новую систему дистанционной продажи финансовых продуктов, предполагающую интерактивное взаимодействие продавцов (банки, страховые и иные финансовые компании) и потребителей (корпоративные клиенты, субъекты МСП и население). Она сможет заменить или дополнить традиционные каналы продаж (офисы, сайты, мобильные приложения отдельных компаний), а также повысить информационный обмен между кредиторами и заемщиками, сэкономив временные и финансовые затраты. Потребители смогут приобретать финансовые продукты через сайты и мобильные приложения витрин-агрегаторов, которые будут показывать информацию от многих продавцов и предоставят возможность сравнивать те или иные финансовые продукты. «Маркетплейс» призван, с одной стороны, обеспечить равный доступ пользователей услуг к финансовому рынку, а, с другой - сформировать предпосылки для развития конкурентной среды и оптимизации финансовых сервисов.

2. Развитие и поддержка региональных гарантийных фондов. Как уже было отмечено выше, коммерческие банки желают и могут предоставлять

кредиты корпоративным клиентам, поскольку кредитные операции банка являются основным источником генерирования прибыли, но при этом не желают брать на себя чрезмерные риски и ориентируются только на тех клиентов, чей рейтинг надежности и финансовой устойчивости высокий. В этой связи, необходимо обеспечивать активное развитие сети региональных гарантийных фондов, предоставляющих услуги по обеспечению доступа хозяйствующих субъектов к кредитным ресурсам банков через поручительства и гарантии при недостатке у заемщика собственного залогового обеспечения. Гарантийные фонды призваны не только обеспечивать выполнение взятых заемщиком обязательств, но и содействовать в увеличении числа кредитоспособных и финансово устойчивых предприятий и организаций [2].

Кроме того, среди множества общих мероприятий, способствующих повышению доступности банковских кредитов для корпоративных клиентов можно выделить следующие: коммерческим банкам целесообразно упростить процедуру приема кредитных заявок от клиентов и ускорить процесс их рассмотрения; пересмотреть перечень принимаемого в качестве залогового обеспечения движимого и недвижимого имущества в пользу первого; пересмотреть требования к потенциальным заемщикам в сторону их снижения. Очевидно, что подобные меры влекут за собой рост совокупных рисков, которые принимает на себя коммерческий банк. В таком случае ключевая задача кредитных учреждений - повышение доступности кредитования при одновременном повышении эффективности управления кредитными рисками и минимизации потерь от совокупных вложений.

В заключении необходимо отметить, что на сегодняшний день не существует единого метода решения обозначенной проблемы. Банковский сектор, несмотря на очевидное смягчение рыночных условий, находится в сложной макроэкономической ситуации и его внешняя конъюнктура постоянно меняется. Поэтому кредитным организациям необходимо делать ставку на стимулирование внутреннего спроса и работать таким образом, чтобы все принимаемые меры и самое главное общий деловой климат улучшался, а риски

снижались, и за счет этого у предпринимателей появлялись стимулы развиваться и увеличивать свое финансирование путем заемных средств. Такая задача является совсем не простой, но решаемой, в частности, и за счет активного государственного участия.

Библиографический список

1. «Основные направления Единой государственной денежно-кредитной политики на 2018 год и период 2019 и 2020 годов» (Одобрено Советом директоров Банка России 10.11.2017 г., утверждено Банком России). [Электронный ресурс]. – Режим доступа – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_282452/3fb16d09329a5f353ce078e778a6c4a12970fe2e/ (Дата обращения 07.09.2018)
2. Гильванова А.А. Одна из основных розничных банковских услуг РФ: кредитование физических и юридических лиц / А.А. Гильванова // Студенческий электронный научный журнал. – 2018. – №5(25) [Электронный ресурс]. – Режим доступа – URL: <https://sibac.info/journal/student/25/99672> (Дата обращения 08.09.2018)
3. Минюк А.А. Кредитование юридических лиц в современных условиях / А.А. Минюк / Экономика и экономические науки. – 2018. – №4. – С.21-29.
4. Перченкова А.В. Проблема доступности банковского кредита как источника финансирования хозяйствующих субъектов и населения / А.В. Перченкова // Молодежный научный форум; Общественные и экономические науки: электронный сборник статей по материалам XLII международной студенческой научно-практической конференции. – 2018. – №2(42) [Электронный ресурс]. – Режим доступа – URL: <https://nauchforum.ru/studconf/social/xlii/17476> (Дата обращения 07.09.2018)
5. Рыженко В.В. Кредитование корпоративных клиентов банка / В.В. Рыженко / Экономика. – 2016. – №6. – С.9-15.

6. Сергеюк В.С. Основные направления совершенствования работы банка по кредитованию корпоративных клиентов / В.С. Сергеюк / Основы экономики, управления и права. – 2018. – №5. – С.33-40.