

Сергей Замараев: Крупным компаниям интересны сложные решения

Глава регионального центра корпоративного бизнеса, заместитель управляющего пермским филиалом АО ЮниКредит Банка — об изменениях корпоративного рынка кредитования

АЛЁНА МОРОЗОВА

Современные технологии настолько проникают в нашу жизнь, что даже самые консервативные люди привыкают и к облачным сервисам, и к технологиям кэш-менеджмента, отмечают банкиры. О настоящем и будущем банковского сектора — разговор с Сергеем Замараевым.

— Сергей Алексеевич, существует мнение, что причиной кризиса в банковской сфере стало то, что все подумали: корпоративное кредитование — это легко, надо просто раздавать и собирать деньги. Какие риски не были учтены?

— Не были учтены риски того, что давать деньги можно далеко не всем и что ситуация в экономике не всегда будет безоблачной. Поэтому банки, которые имели наработанную систему риск-менеджмента и консервативные подходы к кредитованию, столкнулись с проблемными кредитами в гораздо меньшей степени.

Если говорить о ЮниКредит Банке, то используемые у нас подходы к оценке рисков совмещают в себе, с одной стороны, лучшие европейские наработки и знание российских реалий — с другой. Банк работает с корпоративными заемщиками в России с 1989 года и за это время накопил огромный опыт, пройдя не один кризис вместе с нашими клиентами.

— Какие тренды в работе с корпоративными клиентами сегодня наиболее актуальны?

— В корпоративном бизнесе на протяжении последних двух лет наблюдалась некоторая стагнация объемов кредитования, связанная, во-первых, со снижением инвестиционных затрат, а во-вторых, с более осторожной позицией клиентов по наращиванию объема кредитов на пополнение оборотного капитала. Последнее вызвано тем, что во многих отраслях произошло снижение объемов реализации продукции, соответственно, сократилась и потребность в оборотных средствах. Многие предприятия в кризис решили снизить зависимость от банковского финансирования и перешли на финансирование за счет собственного капитала. Всё это подталкивает банки к развитию продуктов кэш-менеджмента, а клиентов — к повышению эффективности управления ликвидностью предприятия.

При этом начало 2017 года показывает, что кредитные ресурсы становятся доступнее. В первую очередь это обусловлено снижением ставок на рынке, они становятся более привлекательными для бизнеса. Бизнес активнее рефинансирует

ранее привлеченные кредиты под высокие ставки. К этому подталкивает и возросшая конкуренция между банками за качественных заемщиков.

— По данным RAEX («Эксперт РА»), объем доходов на рынке кэш-менеджмента вырос примерно на 12–15%. С чем это связано?

— В первую очередь это связано с позитивными сдвигами в экономике, которые привели к увеличению остатков на счетах компаний, в основном крупных. Именно остатки на счетах приносят банкам основной объем доходов, и эта статья относится, как правило, к кэш-менеджменту.

Еще одним фактором стало снижение процентных доходов, которое заставило банки обращать больше внимания на комиссионную составляющую, на транзакционные продукты, которые не сопряжены с кредитными рисками.

— Какие продукты кэш-менеджмента интересуют клиентов прежде всего и по какой причине?

— Средние региональные компании в основном запрашивают начисление процентов на временно свободные остатки денежных средств, различные «продвинутые» решения с использованием системы ДБО, такие как интеграция с системой бухучета, формы валютного контроля и т. п., а также таможенные карты.

Крупным компаниям уже интересны сложные решения, такие как, например, cash-pooling (консолидация денежных средств компаний в рамках холдинга на едином счете).

— Как это работает?

— В течение операционного дня участники пула инициируют платежи независимо от текущего баланса на счете. В установленный момент времени недостающая часть суммы, необходимой для осуществления платежей, автоматически поступает на счет участника пула с мастер-счета (например, это может быть счет управляющей компании). В конце операционного дня все положительные остатки переводятся со счетов участников пула на мастер-счет. Это решение также может дополняться овердрафтом и начислением процентов на остатки на основном счете.



— Какие ограничители существуют в этой сфере деятельности, насколько велик спрос на эту банковскую услугу?

— Действительно, есть ряд проблем и ограничений на пути распространения решений кэш-менеджмента, но как раз в них и кроются возможности для расширения рынка. На мой взгляд, сегодня все еще наблюдается низкая активность клиентов в связи с тем, что во многих компаниях финансовые менеджеры очень консервативны, особенно в регионах.

Это люди, которые, может быть, не очень хорошо воспринимают какие-то инновационные и очень высокотехнологичные решения, а многие из решений кэш-менеджмента как раз именно таковы. И им нужно доверять, поскольку ты уже не можешь «пощупать их руками». Ты должен полностью довериться их провайдеру. Я помню: еще не так давно, лет семь назад, у меня был один знакомый финансист, который не доверял услуге «банк-клиент» и приносил в банк платежки только на бумаге. Но постепенно современные технологии настолько проникают в нашу жизнь, что даже самые консервативные люди привыкают к облачным сервисам, и к технологиям кэш-менеджмента.

— Есть ли у банков какие-либо предпочтения при выборе клиентов для продвижения кэш-менеджмента?

— Безусловно, основные потребители сложных транзакционных услуг и кэш-менеджмента — это крупные промышленные холдинги, потому что там слишком много сложных транзакций, а также разветвленные группы компаний, имеющие в различных регионах и даже странах дочерние предприятия и филиалы. Компании с большим количеством вну-

тригрупповых платежей, сложные структурированные холдинги так или иначе приходят к организации единого казначейства.

— При этом кэш-менеджмент — это только часть транзакционного бизнеса?

— Безусловно, этот бизнес включает в себя также торговое финансирование. В ряде случаев к нему также относят FX-операции (операции покупки/продажи валюты). Именно транзакционный бизнес, особенно его часть, связанная с внешнеэкономической деятельностью, является одной из наших сильных сторон.

ЮниКредит Банк как часть банковской группы UniCredit, обладая широким присутствием в Западной, Центральной и Восточной Европе, имеет ряд преимуществ при осуществлении документарных операций и организации системы платежей, особенно если клиент имеет дочерние компании в Европе. Также стоит отметить, что UniCredit не раз был удостоен наград в области транзакционного бизнеса в Центральной и Восточной Европе.

— Сегодня в компаниях идет усложнение бизнес-процессов. Как банки на это реагируют?

— Усложнение бизнес-процессов в компаниях происходит, как правило, с целью снижения операционных рисков. Если это не превращается в бюрократию, то банки оценивают процессы контроллинга положительно. Создать систему управления операционными рисками при проведении платежей позволяет одна из услуг кэш-менеджмента, предоставляемая как опция в системе «банк-клиент». Это так называемая контрольная подпись. Кроме того, функционал, например, нашей системы Business Online позволяет настроить гибкую систему различения прав пользователей, лимитированный доступ к определенным разделам, ограничения по суммам проводимых платежей и т. д.

Также система дистанционного банковского обслуживания позволяет управлять счетами всех компаний в банке из «единого окна», используя единые средства доступа и подтверждения платежей. Иными словами, это означает, что один человек (казначай) может войти в систему «банк-клиент» и за один раз подписать все платежные поручения по трём, пяти, десяти и более дочерним компаниям. Такой функционал сильно облегчает работу казначейств и позволяет сократить количество вовлеченного в этот процесс персонала.