

КОНЪЮНКТУРА

ФИНАНСЫ

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 нарабатанную 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 заёмщиками 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 объёмов кредитования, связанная, во-первых, со снижением инвестиционных затрат, а во-вторых, с более осторожной позицией клиентов по наращиванию объёма кредитов на пополнение оборотного капитала. Последнее вызвано тем, что во многих отраслях произошло снижение объёмов реализации продукции, соответственно, сократилась и потребность в оборотных средствах. Многие предприятия в кризис решили снизить зависимость от банковского финансирования и перешли на финансирование за счёт 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 привлечённые кредиты под высокие ставки. К этому подталкивает и возросшая конкуренция между банками за качественных заёмщиков.

— **По данным RAEX («Эксперт РА»), объём 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 объём доходов, и эта статья относится, как правило, к кэш-менеджменту.

Ещё 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 бухучёта, 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 счёте).

— **Как это работает?**

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



— **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 всё ещё 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: ещё не так давно, лет семь назад, у меня был один знакомый финансист, который не доверял услуге «банк-клиент» и приносил в банк платёжки только на бумаге. Но постепенно современные технологии настолько проникают в нашу жизнь, что даже самые консервативные люди привыкают и 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 разветвлённые 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 идёт 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 разграничения прав пользователей, лимитированный доступ к определённым 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 (казначей) может войти в систему «банк-клиент» и за один раз подписать все платёжные поручения по трём, пяти, десяти и более дочерним компаниям. Такой функционал сильно облегчает работу казначейств и позволяет сократить количество вовлечённого в этот процесс персонала.