



**Рынок корпоративных кредитов в уходящем году в России начал оттаивать, и банки вновь стали бороться за заемщиков, предпочитая клиентов со стабильным и понятным бизнесом. Вице-президент, директор департамента стандартных кредитных продуктов Промсвязьбанка Максим МЕЛИХОВ рассказал в интервью Банки.ру, как банку удастся удерживать лидирующие позиции в корпоративном кредитовании и какое именно финансирование сегодня необходимо предприятиям.**

**- Как увеличился корпоративный кредитный портфель банка с начала года?**

- В прошлом году рынок корпоративного кредитования практически замер - прибавил всего 0,3%. В текущем же году мы наблюдаем достаточно активный рост - около 9,2% с января по ноябрь. Оттаивание рынка связано прежде всего со стабилизацией экономической ситуации. Сказалось и желание банков размещать избыточную ликвидность, накопленную в 2009 году. Эти факторы, а также действия Центробанка по урезанию ставки рефинансирования в 2010-м до 7,75% толкали рынок к плавному снижению ставок кредитования. Значительную роль в этом сыграла конкурентная борьба кредитных организаций за качественных заемщиков. Сегодня банки уровня топ-10 предлагают корпоративным клиентам практически одинаковый продуктовый ряд и в этой ситуации стараются предотвратить отток хороших клиентов, предоставляя им более льготные условия обслуживания.

В период кризиса основной задачей для Промсвязьбанка было сохранение качества кредитного портфеля. Для этого был усилен мониторинг заемщиков, с ними проводились регулярные встречи и переговоры для урегулирования ситуации с погашением задолженности, была усилена роль риск-менеджмента. Вместе с этим Промсвязьбанк продолжал стабильно кредитовать предприятия реального сектора экономики: за три квартала 2010 года корпоративный кредитный портфель банка увеличился на 11%. Также в отличие от других крупных финансовых институтов мы старались лояльно подходить к нашим корпоративным клиентам и находить оптимальные решения в случае возникновения у них сложных ситуаций.

**- На какие нужды чаще всего берут заемные средства клиенты?**

- Абсолютно на все цели, какие только бывают: от ссуд на покрытие кассовых разрывов до финансирования крупных проектов. При этом корпоративным клиентам часто требуются деньги на пополнение оборотного капитала - это то, в чем нуждается любая компания, по крайней мере если она грамотно управляется. Также клиентам интересны овердрафтное кредитование на финансирование уже упомянутых краткосрочных кассовых разрывов и банковские гарантии.

**- Каков портрет идеального корпоративного заемщика Промсвязьбанка? И как выглядит сейчас ваш среднестатистический клиент?**

- Идеальный клиент, на мой взгляд, это стабильная в финансовом плане компания или холдинг, работающие в устойчивом с точки зрения текущей конъюнктуры рыночном сегменте. Промсвязьбанк - далеко не единственный кредитор на российском рынке, поэтому помимо непосредственного финансирования бизнеса, то есть предоставления кредитных продуктов, мы стремимся работать с клиентом по всему ряду продуктов и услуг. Каждому нашему клиенту мы обязательно предлагаем продукты, способствующие развитию его бизнеса, например зарплатные проекты, инкассацию, эквайринг, Cash management.

Наряду со стандартным кредитованием развиваем также лизинг. Мы высоко оцениваем перспективы этого направления. Совершенствование бизнес-процессов и продуктового ряда, каналов продаж позволят активно привлекать новых клиентов.

**- Какие продукты для корпоративных клиентов наиболее востребованы в банке?**

- В настоящее время востребован весь перечень продуктов и услуг, предоставляемых Промсвязьбанком. Кредиты - потому, что на сегодняшний день это один из наиболее простых и дешевых способов привлечения финансирования. Международное торговое финансирование, факторинг имеют ряд своих преимуществ, а тот факт, что Промсвязьбанк - лидер на рынке предоставления таких видов финансирования, привлекает к нам новых клиентов.

**- Изменились ли стандарты оценки кредитоспособности клиентов за последний год?**

- Как я уже говорил, приоритетной задачей банка в период кризиса было сохранение качества кредитного портфеля. Соответственно, если раньше был интерес к работе практически с каждым крупным клиентом, было понимание динамики развития отраслей экономики, то в кризис мы стали более обстоятельно подходить к оценке финансового состояния потенциального заемщика, его кредитного портфеля, репутации на рынке, перспектив развития бизнеса, отрасли и многого другого.

За последний год процедура оценки кредитоспособности заемщиков, на мой взгляд, стала понемногу возвращаться на докризисный уровень. При этом, если и он сам, и его проект нам интересны, мы готовы работать с ним на рыночных условиях. Если же риски выше допустимого уровня, то в нашем понимании они не компенсируются возможностью получения высокой доходности.

**- Чем запомнился 2010 год? Произошли ли какие-либо значимые события?**

- Основными направлениями нашей деятельности в этом году были расширение продуктового ряда для корпоративных клиентов, изменение внутренних бизнес-процессов и укрепление позиций банка на рынке.

За прошедший год была введена новая линейка овердрафтного кредитования: мы предлагаем корпоративным клиентам шесть видов овердрафта, среди которых они всегда могут выбрать наиболее оптимальный с учетом специфики своего бизнеса. Данное предложение призвано удовлетворить практически любые их потребности в краткосрочном финансировании, используемом для управления ликвидностью и

пополнения оборотных средств.

Важным событием стал запуск двух новых видов гарантий для корпоративных клиентов. Гарантия возврата возмещенного НДС позволяет компаниям вернуть налог в значительно более короткие сроки, чем при общем порядке его возмещения, а также использовать эту сумму в финансово-хозяйственной деятельности до завершения налоговой проверки. Что касается гарантии исполнения обязательств по контрактам в пользу государственных заказчиков, то ее использование дает клиенту возможность участвовать в конкурсе или аукционе на размещение госзаказа и заключить контракт без отвлечения из оборота собственных средств.

Еще одно направление деятельности в процессе расширения продуктового ряда для юрлиц - создание высокотехнологичных продуктов, таких как Cash management. Удовлетворение всесторонних клиентских потребностей в финансовых услугах делает Промсвязьбанк привлекательным для потенциальных корпоративных клиентов.

**- Чего вы ждете от 2011 года?**

- Что касается перспектив развития рынка корпоративного кредитования, он, безусловно, будет расти, хотя и более медленными темпами, чем до кризиса. При этом в ближайшее время банки по-прежнему будут бороться за надежных заемщиков - стабильных в финансовом отношении и ведущих понятный бизнес.

Беседовала Татьяна СЕМЕНОВА, Banki.ru