

## УПРАВЛЕНИЕ БАНКОВСКИМИ РИСКАМИ: КРЕДИТОВАНИЕ КОРПОРАТИВНЫХ КЛИЕНТОВ В ПЕРИОД ПАНДЕМИИ

**В.А. Софийчук, магистрант**

**Ю.А. Одинокова, магистрант**

**Московский финансово-юридический университет  
(Россия, г. Москва)**

DOI: 10.24411/2500-1000-2020-10870

***Аннотация.** Статья посвящена исследованию влияния пандемии коронавируса на подходы банков к кредитованию корпоративных клиентов и компаний среднего бизнеса. Рассмотрены риски, которые понесены как субъектами хозяйствования, так и кредитными организациями в период распространения заболевания. Определены основные критерии андеррайтинга при принятии решения о выдаче кредита для клиентов среднего бизнеса согласно «риск-апетиту» банков на текущий момент времени, исходя из разработанной стратегии. На основании проведенного исследования сделаны выводы о том, что в период пандемии банки стали подходить к оценке финансового состояния компаний ещё более консервативно, опираясь на новые риски, ставшие последствиями пандемии и режима самоизоляции.*

***Ключевые слова:** банк, корпоративные клиенты, кредитование, риск, финансовое положение, запас финансовой прочности, «риск-апетит».*

В период пандемии 2020 года многие компании на российском рынке стали прибегать к помощи банков в сфере финансирования. Тенденция к использованию заемного капитала имела и ранее, однако в данном случае такой тренд явился скорее необходимостью для некоторых экономических субъектов, нежели обычной практикой формирования пропорции между собственным и заемным капиталом [1, с. 115]. Режим самоизоляции заставил многих игроков сегментов «малый» и «микро» бизнес уйти с рынка, вследствие недостатка запаса финансовой прочности в случае непредвиденных обстоятельств. Закрытие производств, предприятий сферы услуг, ресторанного бизнеса более чем на месяц, заставило собственников терпеть колоссальные убытки, в лучшем случае в виде недополученной прибыли – сокращения объема выручки год к году, оправиться от которых более устойчивые компании (по разным оценкам) смогут не раньше 2021 года.

Компании среднего и корпоративного сегмента бизнеса пострадали несколько меньше, однако и здесь достаточно примеров, когда компании либо сокращали количество торговых точек вследствие за-

крытия торговых центров, либо старались максимально оперативно перейти в «Онлайн», развивая сервисы доставки. Некоторые кафе планируют закрывать большую часть своих точек, особенно в фудкортах из-за их нерентабельности, отсутствия возможности погашения арендных платежей и почти полной потери клиентского потока в течение двух месяцев во время режима самоизоляции. Кроме того, многие корпоративные клиенты, имевшие ранее кредиты в банках, потеряли возможность их обслуживать, ввиду отсутствия постоянного денежного потока, который генерировался за счет выручки от продаж. Вследствие чего такие компании были вынуждены прибегнуть к реструктуризации действующих обязательств, что в дальнейшем будет отражаться в их кредитной истории.

Банки также своевременно начали анализировать свои портфели корпоративных клиентов на предмет возможных реструктуризаций, дефолта, ухудшения финансового положения и возможности усиления структуры существующих сделок [2, с. 123]. Усиление структуры сделок с клиентами произошло в следующих аспектах (рис. 1).

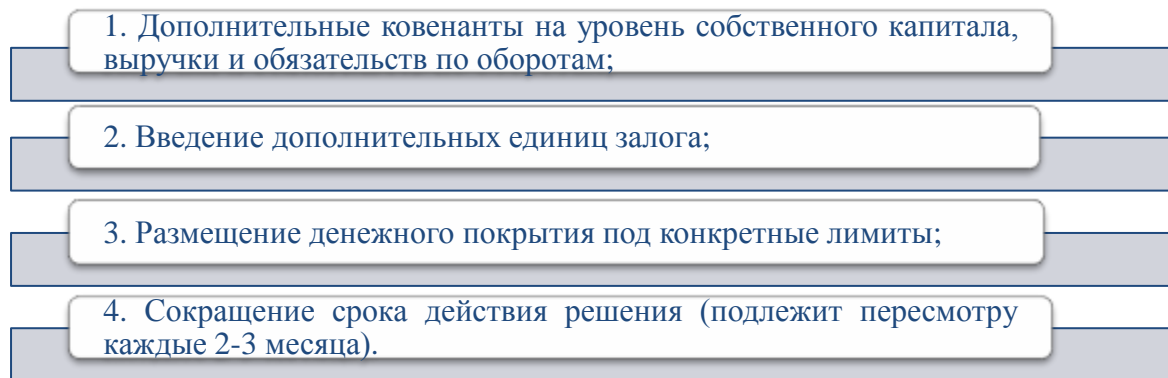


Рис. 1. Аспекты усиление структуры сделок при кредитовании корпоративных клиентов

Так, например, многие банки начали структурировать новые и текущие сделки с более жесткими ковенантами, за несоблюдение которых предполагаются штрафы. Отдельные кредитные организации стали выдавать кредиты с обязательным залогом под оборотное финансирование, кроме того, критерии проектного финансирования ужесточились, а инвестиционные проекты в данный период – скорее исключение из правил. Размещение денежного покрытия по лимиту не является новшеством, однако не все желают отвлекать собственные средства от вложения в более доходные

проекты, чем банковский депозит [3, с. 214]. Сокращение срока действия принятого решения стало еще одним рычагом, который банки используют при кредитовании бизнеса. Данный подход позволяет пересматривать установленные лимиты постоянно, исходя из меняющейся ситуации на рынке и принимая во внимание новые вводные. Такой подход обеспечивает более гибкую систему контроля за возвратом денежных средств клиентом.

В период закрытия границ бизнес столкнулся с множеством новых рисков (рис. 2).

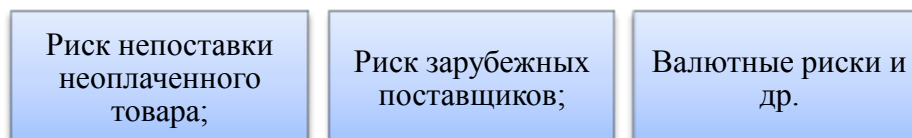


Рис. 2. Риски бизнеса в период пандемии

Компании разных сегментов столкнулись с проблемой, когда поставщик требует предоплату за товар, который может быть доставлен с просрочкой ввиду того, что границы закрылись. Отсюда возникает новая проблема: зарубежные поставщики работают в основном по предоплате, в связи с чем, возникает лаг в производственном цикле, а у клиента – разрыв ликвидности. Кроме того, сроки дебиторской и кредиторской задолженности у многих клиентов просто сдвинулись, в связи с чем, возник еще и риск дефолта. Валютные риски имеют место, когда компания также закупает комплектующие за рубежом, а курс фиксируется на дату сделки. Впервые за очень долгое время нефть упала в цене до

отрицательных значений, а рубль стал еще более слабым, относительно доллара, что способствовало повышению цен на закупку сырья и материалов. Возрос и валютный риск деривативных сделок: доходность стала более высокой, однако увеличился и размер убытка при неграмотном использовании инструмента [4, с. 89].

В сложившейся ситуации риск-апетит банков (количество клиентов в портфеле определенного «качества»), конечно, не может оставаться таким же, как и в докризисный период. Многие банки пересмотрели свои подходы к андеррайтингу кредитных сделок с бизнесом, внося следующие корректировки (рис. 3).

Наличие приемлемого уровня собственного капитала (квазикапитала);
Рейтинг клиента не ниже определенного уровня для определенной суммы лимитов;
Расширение списка рискованных отраслей;
Наличие приемлемого запаса финансовой прочности;
Выработка стратегии взаимодействия при наличии существенного негатива и др.

Рис. 3. Обновленные критерии андеррайтинга кредитования клиентов среднего и крупного бизнеса

Мы видим, что банки стали более аккуратно подходить к оценке заемщиков – юридических лиц, требуя от них наличие определенного уровня собственного капитала в качестве гарантии заинтересованности клиента в бизнесе, что обеспечивает своевременное и полное погашение обязательств перед партнерами и контрагентами. Кроме того, это свидетельствует о том, что финансирование банка идет не на замещение собственных средств, которые будут выведены из бизнеса посредством распределения дивидендов [5, с. 318]. Рейтинг клиента определяется в ходе кредитного анализа по принятой в банке модели, значение его должно быть не ниже порогового для конкретной отрасли. В более рискованные отрасли стали входить туризм и ресторанный бизнес, авиа и железнодорожные перевозки в силу закрытия торговых центров, границ и введения режима самоизоляции. Конечно, на фоне данных изменений банки хотели бы видеть более высокий уровень запаса финансовой прочности у своих клиентов, так как это говорит о наличии у бизнеса возможности

справляться с трудностями и выходить из непредвиденных ситуаций с минимальными потерями. Что касается разработки стратегии взаимодействия, здесь подход к клиентам индивидуальный: при наличии судебных разбирательств, например, оценивается и финансовое положение заемщика, и его юридическая позиция, и степень адекватности предъявляемых требований [6, с. 194].

На текущий момент, банки вынуждены формировать более большие по объему резервы на возможные потери по ссудам, так как финансовое положение отдельных клиентов все еще остается нестабильным, что является частичным отвлечением активов кредитной организации. На фоне пандемии коронавируса банки еще раз пересмотрели свои подходы к кредитованию корпоративных клиентов, стали более аккуратно и сбалансировано формировать свой кредитный портфель, используя для этого более консервативную стратегию взаимодействия и отказываясь, порой, от высокой доходности, не привлекая клиентов из рискованных отраслей экономики.

#### Библиографический список

1. Тавасиев А.М. Банковское дело: управление кредитной организацией: учеб. пособие. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Дашков и К, 2011. – 639 с.
2. Воронцовский А.В. Оценка рисков: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры. – М.: Изд-во Юрайт, 2019. – 179 с.
3. Касьяненко Т.Г. Анализ и оценка рисков в бизнесе : учебник и практикум для СПО / Т.Г. Касьяненко, Г.А. Маховикова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Изд-во Юрайт, 2019. – 381 с.
4. Бобыль В. Альтернативное управление банковскими рисками (монография) моногр. – М.: LAP Lambert Academic Publishing, 2016. – 192 с.
5. Бланк И.А. Управление финансовыми рисками. Учеб. курс. – 6-е изд., перераб. и доп. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2014. – 582 с.

б. Антонов Г.Д. Управление рисками организации: Учебное пособие / Г.Д. Антонов, В.М. Тумин, О.П. Иванова. – М.: Инфра-М, 2019. – 464 с.

### **BANK'S RISK MANAGEMENT: LENDING FOR CORPORATE CLIENTS IN THE PANDEMIC PERIOD**

**V.A. Sofiychuk**, *Graduate Student*

**J.A. Odinkova**, *Graduate Student*

**Moscow University of Finance and Law**

**(Russia, Moscow)**

***Abstract.** The article is devoted to the study of the impact of Pandemic Covid-19 to corporate customers and middle market companies financing approaches. We confirmed risks that companies and banks have in a time of disease spreading. There are some underwriting criteria to be defined for lending middle market customers due to real bank's «risk-appetite» in line with the corporative strategy. The main conclusions are made: bank estimating approaches to financial standing of the companies become more conservative in a time of Pandemic due to new risks that are pandemic and isolation effects.*

***Keywords:** bank, corporate clients, lending, risk, financial position, financial strength, “risk appetite”.*