

УДК 338.45:553.411

И.С. Докучаева

**ПРИНЦИПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КРЕДИТНОЙ
ПОЛИТИКИ БАНКА В ОБЛАСТИ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ
РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯМ, ЗАНЯТЫМ
В ЗОЛОТОДОБЫЧЕ**

Семинар № 18

На сегодняшний день отрасль добычи драгоценных металлов, как и раньше, тесно связана с банковским сектором. Такого рода взаимосвязь вытекает из потребностей каждой из сторон, так добывающим предприятиям необходимы услуги, связанные с управлением денежными потоками хозяйствующего субъекта, а для банков старатели являются не только источником дохода от предоставляемых финансовых услуг, но также и поставщиком металла, который традиционно считается ценностью, выраженной в физической форме. Кроме того, золотой запас Центрального Банка любой страны может служить залогом устойчивости государственной экономики.

Взаимоотношения банков и предприятий, добывающих золото, зародились очень давно и прошли долгий путь эволюции. «Новейшая история» этого сотрудничества уходит корнями к моменту развала СССР, так как именно в это время начинается качественно новый виток развития финансовых институтов в нашей стране.

Современный этап развития российской банковской сферы берет свое начало в 1991 году. В это время в Российской Федерации появляются негосударственные коммерческие банки, большинство из которых были призваны обслуживать группу предприятий. Такие группы формировались как по отраслевому признаку, так и по географическому, социальному, а также на основе личного знакомства руково-

дителей юридических лиц, входящих в «группу». Первые банки не ориентировали свою деятельность на широкий рынок, отчасти и в настоящий момент мы можем проследить эволюцию большинства кредитных организаций. Так, например, АКБ «Ланта-Банк» (ЗАО) изначально был создан для обслуживания предприятий, так или иначе связанных с отраслью драгоценных металлов. В первую очередь, это, конечно же, золотодобывающие артели, кроме того, аффинажные предприятия и ювелирные заводы, замыкает производственный цикл переработка вторичного сырья, содержащего золото, серебра, платины и прочих металлов данной группы. С развитием рыночной экономики в нашей стране банки стали принимать более «открытые» формы, поэтому и рассматриваемый банк стал расширять сферу деятельности. Дополнительный импульс данный процесс получил в 1998 году. Кризис в банковской сфере завершился крушением многих финансовых учреждений, в результате чего ряд промышленных и торговых предприятий оказались без обслуживающих банков. Это и обусловило передел клиентов между оставшимися банками, что и вылилось в большей степени в отраслевую диверсификацию клиентской базы в банковской системе.

К настоящему моменту большинство российских банков могут быть охарактеризованы как открытые рыночные фи-

нансовые институты. Тем не менее, мы не можем считать этот этап развития полностью завершенным, так как в нашей стране на сегодняшний день действует немногим менее 1 500 банков. По объективным причинам такое количество кредитных организаций на территории одного государства, пусть даже такого большого как Россия, не отвечает потребностям современным экономическим условиям и требованиям рынка. Из этого сам собой напрашивается вывод о неизбежном сокращении количества банков в ближайшем будущем и первые шаги в этом направлении можно заметить уже сегодня. Активное участие в этом принимает Центральный Банк Российской Федерации, основная его цель повысить управляемость национальной банковской системы, а так же ее эффективность и прозрачность. Разработанные экспертами этого ведомства меры могут за несколько лет в четыре – пять раз сократить количество банков в России. Таким образом, мы можем ожидать новую волну перераспределения крупных клиентов и, как следствие, повышение качества услуг и их номенклатуры со стороны тех банков, которые продолжат свою деятельность после финальной стадии передела клиентской базы. Только в это время можно будет говорить об уменьшении роли специализации в банковском деле.

Как следует из определения банка, как кредитной организации, основной его функцией является предоставление кредитных ресурсов, причем как физическим лицам, так и юридическим лицам, занятым во всех сферах хозяйственной деятельности. В настоящее время, пока мы еще не достигли последнего этапа формирования клиентского портфеля, кредитная политика каждого отдельного банка складывается из особенностей деятельности его заемщиков. Так, необходимо обращать самое пристальное внимание на такие характеристики как продолжительность производ-

ственного цикла, когда речь идет о промышленных предприятиях, оборачиваемость товарных запасов, когда мы говорим о торговле и т.д. В соответствии с требованиями Центрального Банка Российской Федерации кредитная политика каждого банка должна быть разработана и отражена в специальном внутреннем документе кредитной организации под аналогичным названием. «Кредитная политика», как правило, содержит в себе информацию о том, какие отрасли для банка являются приоритетными для размещения ресурсов, какой подход используется при определении процентной стратегии, а также, насколько агрессивно банк планирует увеличивать свое присутствие на том или ином сегменте рынка.

Возвращаясь к нашему примеру, отметим, что значительная доля клиентов АКБ «Ланта-Банк» (ЗАО) по-прежнему представляют отрасль драгоценных металлов, это и определяет направление кредитной политики банка. Большой опыт работы с предприятиями отрасли позволяет сделать полноценный анализ предприятий, выявить общие тенденции развития сходных организаций и обратить внимание на индивидуальные особенности каждого отдельно взятого юридического лица. Рассматривая заявки золотодобывающих предприятий, банк в первую очередь опирается на длительную историю взаимоотношений с недропользователями. Существует ряд особенностей при финансировании добычи металла. Во-первых: золотодобыча – это, как правило, деятельность, которая ведется в отдаленных районах Сибири, в то время как большинство банков расположены на европейской территории России. Это обуславливает неизбежность «работы на расстоянии», когда кредитный инспектор физически не может досконально изучить работу предприятия, так как не имеет возможности достаточно часто посещать производство и наблюдать весь процесс. Для банков, не

специализирующихся на работе с артелями, возникает непреодолимое количество преград при рассмотрении такого рода заявок, и они, в большинстве случаев, сочтя риски кредитования чрезмерными, отказывают в предоставлении ресурсов. Специалисты «Ланта-Банка» хорошо знакомы с этими предприятиями и им в ряде случаев даже не требуется выезжать на место для принятия решения о кредитовании добычи золота.

Второй особенностью работы с отраслью можно назвать ее капиталоемкость. Не смотря на высокие цены на желтый металл, его добыча требует вложения значительных средств, это делает невозможным вхождение на рынок мелких банков. В качестве поддержания стабильности банковского сектора Центральным Банком Российской Федерации были разработаны обязательные для исполнения всеми банками на территории нашей страны нормативы, среди которых есть норматив Н6 – «Максимальный размер риска на одного заемщика или группу связанных заемщиков». Он ограничивает максимально возможный объем кредита, предоставляемого заемщику 25 % от размера собственного капитала банка. В зависимости от типа предприятия необходимая сумма кредита может варьироваться, но в среднем для осуществления добычи в течение сезона не очень крупному предприятию необходимы ресурсы в объеме 75–90 млн рублей. Кроме того, постоянный рост издержек, связанный с повышением цен на энергоносители является предпосылкой для увеличения этой суммы примерно на 10 % в год. Таким образом, для вхождения в схему кредитования хотя бы одного золотодобывающего предприятия банк должен иметь не менее 300 млн руб. собственного капитала. На сегодняшний день таких банков в России не более 360 из общего количества.

Следующей особенностью является потребность отрасли в относительно долгосрочном кредитовании. Уловное

деление сроков размещения средств на короткие, средние и длинные в России на сегодняшний день в значительной степени отличается от аналогичной градации в западных странах. Так операция, предполагающая размещение средств на срок около 12 месяцев, в нашей стране скорее будет отнесена к долгосрочному кредитованию, в то время как в вышеуказанных странах долгосрочными принято считать сделки свыше 3-х, а в ряде случаев и 5-то лет. Не все российские банки могут позволить себе долгосрочного кредитования, в основном это связано с вопросами поддержания ликвидности кредитной организации. Устойчивость кредитной организации во многом зависит и от согласованности привлеченных и размещенных средств, с точки зрения сроков. Таким образом, формируя и утверждая «Кредитную политику», направленную на кредитование золотодобывающей отрасли, банк должен учитывать эту немаловажную особенность.

Четвертой особенностью является цикличность и сезонность производства. Основным фактором, влияющим на процесс добычи, здесь можно назвать характер природно-климатических явлений в регионе. Как уже отмечалось ранее основная часть добычи золота ведется на территории Сибири, где в зимние месяцы температура опускается до -45°C , для значительного количества предприятий зимнее время представляет собой период не добычи, а подготовки к новому сезону, когда необходимо закупить горюче-смазочные и прочие расходные материалы, произвести плановый ремонт оборудования и техники. Как правило, последнюю выручку предприятия получают в ноябре-начале декабря и до второй половины августа-сентября испытывают определенные трудности, которые выражаются в финансовых разрывах. Именно в этот период артели остро нуждаются в кредитных ресурсах, которые помогают им сгладить колебания денежных потоков.

Этот фактор также оказывает значительное влияние на график уплаты заемщиком процентов за пользование ресурсами и суммы основного долга. Как уже отмечалось, с декабря по август предприятия практически не имеют выручки, а, следовательно, не могут производить какие-либо выплаты банку-кредитору. Очевидно, что классическая схема взаимоотношений с клиентом, когда проценты уплачиваются на ежемесячной основе, здесь не подходит и банк должен разрабатывать иные подходы к составлению графика гашения задолженности, что неизбежно оказывает влияние на формирование процентной стратегии банка, являющейся неотъемлемой частью кредитной политики финансового института.

С другой стороны, многолетние наблюдения показывают, что именно на момент окончания финансового года в банковской сфере наблюдается дефицит свободных ресурсов. Этот период полностью совпадает с основной потребностью золотодобывающих предприятий в финансировании. Это обстоятельство еще более сужает круг банков, потенциальных кредиторов отрасли, так как для отвлечения значительных средств на годовую отчетную дату банк должен быть полностью уверен в том, что он сможет без особого напряжения пережить этот нелегкий для банковского сектора отрезок времени.

Пятой особенностью при кредитовании золотодобывающих предприятий можно назвать сложности в области анализа и оформления обеспечения. Прежде всего, оборудование, используемое в производственном процессе, отличается уникальностью, ряд машин были сконструированы специально для работы на том или ином месторождении. В любом случае, в случае негативного развития отношений с заемщиком реализация предмета залога возможна очень ограниченному кругу лиц. Кроме того, при оценке предмета залога, возникают определенные сложности, связанные с тем, что оборудование во многих случаях

произведено в первой половине прошлого века и, логически рассуждая, не может иметь достаточную стоимость для покрытия рисков, связанных с кредитованием. Однако специалисты расценивают это оборудование как весьма эффективное и очень ценное. Таким образом, при оценке залога сотрудники банка не могут применять стандартный подход. Например, АКБ «Ланта-Банк» (ЗАО), при кредитовании одного из клиентов использует в качестве обеспечения дражный комплекс, созданный в 31 году XX века. Также немаловажным является факт того, что эксплуатация значительной части оборудования производится на открытых площадках, что, безусловно, увеличивает его износ.

В качестве шестой особенности выделяется неравномерность объемов добычи. Это зависит не только от различного содержания металла на отдельных участках месторождения, но и от причуд погоды, которые могут временно прерывать производственный процесс.

Работая с недропользователями банки должны заранее отдавать себе отчет о возможности возникновения подобных ситуаций и, со своей, стороны не считать временный спад производства серьезным ухудшением финансового состояния предприятия как заемщика.

Седьмой особенностью можно назвать форму возврата ресурсов. Как правило, добытый металл направляется на аффинажные предприятия для обращения в форму слитков с определенной чистотой содержания золота. У банка в данном случае есть возможность как реализовать металл заводу, так и получить его в физической форме дальнейших для дальнейших операций, таких как экспорт, реализация производителям ювелирных изделий и т.д.

И, наконец, самым важным в кредитовании золотодобытчиков является квалификация специалистов кредитного подразделения банков. Кредитный инспектор обязательно должен иметь хотя бы поверхностные знания о производст-

венном процессе. Это необходимо для полноценного и грамотного анализа технико-экономического плана. Кредитные работники, как правило, знакомы и с основными геологоразведочными понятиями и определениями. Это также является неотъемлемой частью работы кредитного инспектора. Разрабатывая кредитную политику, банки также опираются и на кадровый состав подразделения, так как при кредитовании предприятий знакомого сектора экономики, риски в значительной степени минимизируются. Возвращаясь к нашему примеру, можно отметить, что для «Ланта-Банка», как уже говорилось выше, золотодобывающая отрасль является хорошо изученной и традиционной для сотрудничества. Во многом, благодаря такой специализации в кредитное подразделение в настоящий момент представляет собой высококвалифицированный коллектив профессионалов в области финансирования золотодобычи.

Рассмотрев основные направления и особенности формирования кредитной политики кредитных организаций в области кредитования предприятий, занятых в сфере добычи золота, можно с уверенностью отметить, что, не смотря на ряд моментов, в которых четко прослеживается конфликт интересов заемщика и кредитора, сотрудничество с золотодобытчиками расценивается банками как перспективное, а в ряде случаев и как приоритетное. Это подтверждает и действующая в настоящий момент кредитная политика АКБ «Ланта-Банк» (ЗАО). Прогнозы аналитиков относительно колебаний цены на золото еще более добавляют привлекательности отрасли и побуждают все новые банки пересмотреть свою кредитную политику, включив в нее золотодобывающую отрасль в качестве одной из основных для поиска потенциальных заемщиков.

Коротко об авторах

Докучаева И.С. – заместитель председателя правления АКБ «Ланта-Банк».

