
БОБИР СУЛТОНМУРОДОВ

АКБ «Узпромстройбанк»

**ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ КРЕДИТОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ
ПРОЕКТОВ ЗА СЧЁТ СРЕДСТВ МЕЖДУНАРОДНЫХ
ФИНАНСОВЫХ ИНСТИТУТОВ**

Аннотация: В данной статье описана роль и значимость привлечённых средств в кредитовании инвестиционных проектов корпоративных клиентов банка. В статье рассматриваются цели привлекаемых средств международных финансовых институтов, некоторые проблемы связанные с долгосрочным финансированием инвестиционных проектов, основные потребности корпоративных клиентов коммерческих банков, долгосрочное финансирование, риски, связанные с долгосрочным финансированием крупных проектов. Анализируются привлечённые средства международных финансовых институтов и своевременное освоение привлечённых средств корпоративными клиентами коммерческих банков.

Ключевые слова: привлечённые средства, коммерческий банк, инвестиционный проект, международные финансовые институты, кредитные средства, пассивная операция.

**TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF LENDING TO INVESTMENT
PROJECTS AT THE EXPENSE OF INTERNATIONAL FINANCIAL
INSTITUTIONS**

Abstract: This article describes the role and significance of the funds raised in lending investment projects to corporate clients of the bank. The article discusses the objectives of the funds raised by international financial institutions, some problems related to long-term financing of investment projects, the basic needs of corporate clients of commercial banks, long-term financing, risks associated with long-term financing of large projects. The attracted funds of international financial institutions and the timely disbursement of attracted funds by corporate clients of commercial banks are analyzed.

Key words: attracted funds, commercial bank, investment project, international financial institutions, credit facilities, passive operation.

Введение

В ходе последовательного реформирования финансового сектора реализован ряд мер, в результате которых созданы необходимые правовые условия для ведения прогрессивного банковского бизнеса и усиления конкурентной среды в секторе[1].

Важной составляющей экономического развития государства являются кредитные отношения. Они воздействуют на экономические процессы страны через кредитную политику. Кредитная политика, в свою очередь, является неотъемлемой частью общей стратегии банка и направлена на достижение его стратегических целей. С помощью кредитной политики определяются процедуры и стандарты, основываясь на которые, работники банка предоставляют, оформляют кредиты и управляют ими. Кредитование является одним из приоритетных направлений работы банка, и в настоящее время каждый коммерческий банк предоставляет финансирование стабильным компаниям с четкими перспективами развития бизнеса.

Важным моментом для коммерческого банка в развитии кредитной деятельности является привлечение ресурсов, с приемлемыми условиями для клиентов. Привлечённые ресурсы дают безграничные возможности для реализации инвестиционных проектов, которые являются ключевыми факторами развития экономики страны. Решение вопроса привлечения средств с последующим его разумным размещением заключается в правильно выбранной стратегии развития кредитной деятельности коммерческого банка.

Обзор литературы

В ходе написания статьи было выявлено что ресурсы коммерческих банков, в том числе привлечённые средства были изучены многими учеными нашей страны и ближнего зарубежья. Роль привлечённых средств коммерческих банков исследуются экономистами несколько десятилетий. Общие вопросы формирования ресурсной базы коммерческих банков, в том числе привлечённых средств, рассматривались в трудах О.И.Лаврушина (2005)[2], Г.Г.Коробова (2006)[3] и др.

Организация кредитной деятельности банка путём привлечения средств международных финансовых институтов является своего рода вкладом в развитие экономики страны. Коммерческие банки уделяют большое внимание развитию кредитования, которое практически всегда нуждается в низкопроцентных ресурсах. Привлечение средств под низкие проценты является неким залогом успеха для банка, что обеспечивает

высокую маржинальность по выдаваемым кредитам, тем самым у банка появляется возможность заработать больше на своей марже.

В связи с актуальностью данной темы, экономисты все времён изучали и продолжают изучают по сегодняшний день. По мнению экономиста О.И. Лаврушин (2005) «В общей сумме банковских ресурсов привлеченные ресурсы занимают преобладающее место. Их доля по различным банкам колеблется от 75% и выше. С развитием рыночных отношений структура привлеченных ресурсов претерпела существенные изменения, что обусловлено появлением новых, не традиционных для старой банковской системы способов аккумуляции временно свободных денежных средств физических и юридических лиц»[2]. По словам Г.Г. Коробовой (2006)[3] специфика ресурсной базы коммерческих банков состоит в том, что её основную часть составляют привлечённые средства. Их них основную долю формируют депозиты, а меньшую – прочие привлечённые средства (заёмные средства).

По мнению Л.П. Кроливецкой (2009)[4] наибольшая гибкость в привлечении банковского кредита для финансирования деятельности предприятий реального сектора наблюдалась в плановой экономике.

С точки зрения Н.И. Куликова (2014)[5] вопросы совершенствования банковской деятельности и определения основных направлений развития банков являются одними из ключевых проблем современного экономического развития общества. От способов, сроков, стоимости привлечённых средств, а также от размера собственных средств банка, структуры его ресурсов во многом зависят финансовые результаты деятельности кредитной организации, а также возможности для увеличения вложений в экономику страны и расширения спектра услуг, оказываемых клиентам банка.

Экономист Е.А. Гришина (2018)[6] считает, что одной из основных специфических черт деятельности коммерческого банка является формирование ресурсной базы за счет привлеченных средств. По этой причине у банков возникают ситуации, связанные с избытком ресурсов или их недостаточностью, т.е. с избыточной или недостаточной ликвидностью. Кроме этого, роль привлечённых средств в кредитной деятельности банков была изучена рядом экономистов (Глушкова, 2005[7]; Костерина, 2005[8]; Тавасиева, 2005[9]; Бувечич, 2005[10];), труды которых используются в построении бизнес модели банка.

Анализ и результаты

Целью данной статьи явилось исследование кредитование инвестиционных проектов за счёт привлеченных средств международных

финансовых институтов. Объектом исследования являются крупные банки Республики Узбекистан. Более глубокий анализ был проведён на базе данных АКБ «Узпромстройбанк».

В условиях конкурентной среды каждый коммерческий банк формирует собственные принципы кредитования, которые ложатся в основу взаимоотношений с потенциальными клиентами. Однако общими особенностями подхода банков в вопросе кредитования являются всесторонний анализ деятельности клиента и индивидуальный клиентский подход на основе отраслевой специфики и углублённого понимания потребностей клиента.

Обязательным условием реализации инвестиционных проектов коммерческих банков является четкое понимание преимуществ и возможностей при усилении активности для достижения целей социально-экономического развития.

Деятельность коммерческих банков сопряжена с осуществлением ее инвестиционной стратегии, предусматривающей реализацию преимущественно крупных инвестиционных проектов с целью развития бизнеса клиентов, повышения эффективности ее деятельности и стоимости бизнеса. В период пандемии осуществление инвестиционной деятельности становится затруднительным, что обуславливает актуальность проблемы поиска источников привлечения инвестиционных ресурсов, способных обеспечить сохранение инвестиционной программы или минимизировать ее сокращение.

Как известно основными клиентами, можно сказать потребителями средств международных финансовых институтов являются корпоративные клиенты коммерческих банков. Привлекаемые средства международных финансовых институтов рефинансируются инвестиционным проектам корпоративных клиентов через коммерческие банки.

Каждый коммерческий банк формирует собственные принципы, которые ложатся в основу взаимоотношений с корпоративными клиентами. Однако общими особенностями подхода банков в вопросе корпоративного кредитования являются всесторонний анализ деятельности корпоративного клиента и оценка рисков, связанных с ней.

Коммерческие банки и существующие финансовые инструменты в Узбекистане работают главным образом с крупными промышленными предприятиями, которым часто предоставляется преференциальный доступ к финансированию и конвертации.

Азиатский банк развития (АБР) является одним из крупнейших партнеров Узбекистана в области развития. Стратегия партнерства АБР со страной для Узбекистана на 2019-2023 годы согласуется с национальной

стратегией развития страны и ее приоритетными направлениями. Правительство стремится сократить влияние государства за счет активного частного сектора. АБР помогает в этом переходе, предоставляя консультации по вопросам политики, наращивая потенциал и проекты, которые поддерживают развитие частного сектора, сокращают экономические и социальные диспропорции и способствуют региональному сотрудничеству и интеграции.

На примере АКБ «Узпромстройбанк» можно увидеть тенденции развития кредитования инвестиционных проектов корпоративных клиентов за счёт средств международных финансовых институтов. АКБ «Узпромстройбанк» заключил заёмные соглашения с АБР для дальнейшего финансирования крупных инвестиционных проектов. Привлечённые средства в целом значительно повлияли на рост кредитного портфеля банка в целом (рис.1).

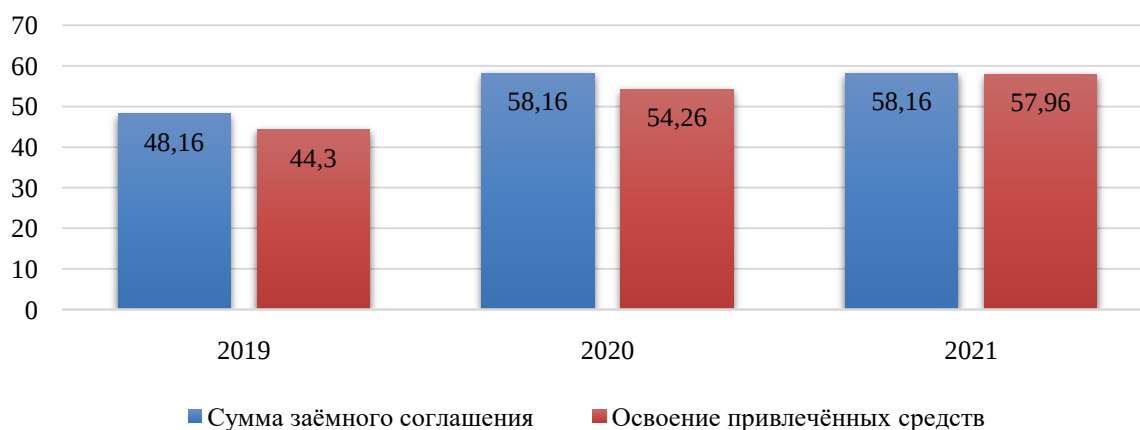


Рисунок 1. Привлечённые ресурсы Азиатского банка развития (млн. долл. США)[11]

Из диаграммы можно увидеть, что общая сумма заёмных средств Азиатского банка развития (АБР) в 2019 году составляла 48,16 млн. долл. США, из них было освоено 44,3 млн. долл. В 2020 году было заключено новое заёмное соглашение с АБР, и общая сумма кредита выросла на 10 млн. долл. Освоение средств в 2020 году составило 54,26 млн. долл., что по сравнению с прошлым годом выросло на 22,5%. В 2021 году дополнительного привлечения средств не было, но освоение средств составило 57,96 млн. долл.

Крупными заёмщиками выступили следующие корпоративные клиенты банка СП ООО UZ-SENGANG, ООО KATTAKURGAN OIL, ООО «TOSHKENT TA'MIR TEMIR BETON» и ООО «MEGA WHITE PARRANDA».

В развитии кредитования инвестиционных проектов коммерческих банков играют большую роль и другие финансовые институты такие, как Международная ассоциация развития (МАР), Международный банк реконструкции и развития (МБРР), Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР) и Европейский инвестиционный банк (ЕИБ).

АКБ «Узпромстройбанк» являясь одним из системообразующих банков страны, банк имеет уникальную базу, насчитывающую более, чем 1,3 тыс. корпоративных клиентов. Банк работает со всеми клиентскими сегментами, фокусируя внимание на взаимодействии с базовыми секторами экономики (нефтяной, газовой, химической, энергетической), используя глубокое понимание корпоративного бизнеса.

Также АКБ «Узпромстройбанк» заключил заёмные соглашения с МАР. Средства МАР широко использовались в финансировании проектов корпоративных клиентов и не только, за счёт привлечённых средств в целом были сэкономлены природные ресурсы (электроэнергия, газ и вода) (рис.2).

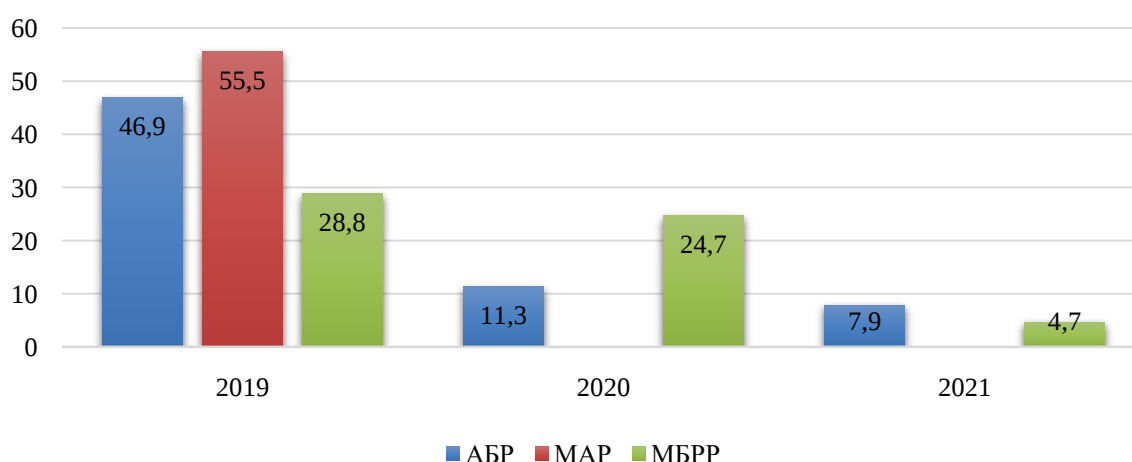


Рисунок 2. Привлечённые ресурсы МФИ (млн. долл. США)[11]

Анализируя диаграмму, мы можем увидеть снижение темпа привлечения средств МФИ, а это в свою очередь обусловлено тем, что за последние три года корпоративные клиенты банка активно осваивают ранее привлечённые средства банка. В целом лимиты кредитов в рамках по заёмным соглашениям заканчиваются. Привлечённые ресурсы МФИ в 2019 году составляли 131,2 млн. долл. США, это ресурсы Азиатского банка развития (АБР) в размере 46,9 млн. долл., Международной ассоциации развития (МАР) в размере 55,5 млн. долл. и Международного банка реконструкции и развития (МБРР) в размере 28,8 млн. долл. В связи с активным освоением привлечённых средств, лимит кредита по МАР закончился и 2020 году сумма привлечённых ресурсов МФИ составило

36,0 млн. долл. США. Также в связи уменьшением лимитов по АБР и МБРР в 2021 году сумма привлечённых ресурсов составила 12,6 млн. долл. США. К концу 2022 года ранее привлечённые средства будут полностью освоены и будут заключены новые соглашения в целях дальнейшего развития кредитования корпоративных клиентов банка.

Стратегическое видение банка в Корпоративном бизнесе предусматривает развитие существующей модели бизнеса с особым акцентом на индивидуальный клиентский подход на основе отраслевой специфики и углублённого понимания потребностей клиента. К сегментам корпоративного бизнеса относятся корпоративные клиенты:

- с годовым оборотом от 10,0 млн. долл. США в течении одного года;

- предприятия с государственной долей, все акционерные общества и связанная с ними группа клиентов, независимо от их годовой выручки;

- клиенты и связанная группа клиентов, имеющие сумму всех задолженностей, более или равную в эквиваленте 10,0 млн. долл. США;

- финансовые институты, вне зависимости от их формы собственности и годового объёма продаж.

Стратегия банка в данном направлении на последующие три года предусматривает продолжение заданного вектора развития банка.

На примере АКБ «Узпромстройбанк» можно увидеть рост и снижение кредитов, выданных инвестиционным проектам корпоративных клиентов (рис.3).

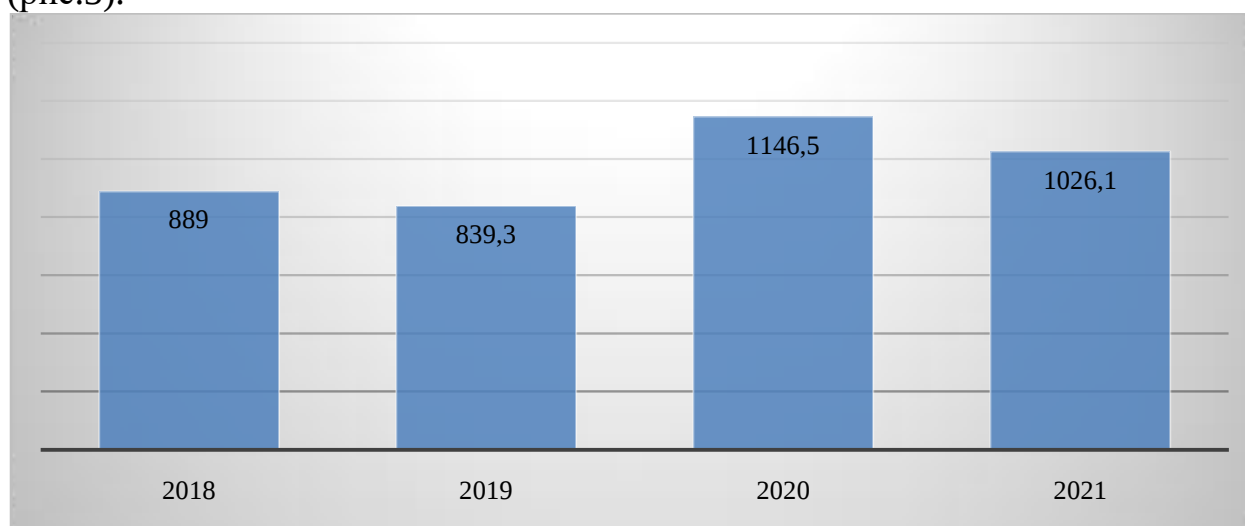


Рисунок 3. Кредиты, выданные инвестиционным проектам корпоративных клиентов (экв. млн. долл.) [11]

Анализируя данные, можно сделать вывод что в 2018 г. общая сумма выданных кредитов корпоративным клиентам составила 889,0 экв. млн. долл., а в 2019 г. сумма кредитов снизилась и составила 839,3 экв. млн. долл.

На выдачу кредитов повлияла ситуация связанная с COVID-19. В 2020 г. выделенные кредиты инвестиционным проектам составила 1 146,5 экв. млн. долл. Исходя из этого можно сделать вывод, что сумма выданных кредитов увеличилась на 307,2 экв. млн. долл. В 2021 г. сумма кредитов составила 1 026,1 экв. млн. долл. Подводя итоги можно сделать вывод, что на кредитование инвестиционных проектов могут повлиять как внутренние, так и внешние факторы развития событий.

Заключение.

Учитывая вышеизложенное и сложившийся нынешний сложный период коммерческим банкам необходимо уделить должное внимание активизации грамотного размещения привлекаемых средств МФИ. Для этого коммерческим банкам в первую очередь необходимо:

- в своей стратегии предусмотреть разумное управление финансовым положением в соответствии с надёжной банковской и финансовой политикой;
- использовать опыт зарубежных банков в развитии кредитования потенциальных клиентов, путем использования привлечённых средств;
- продолжить развивать сотрудничество с международными финансовыми институтами, с целью привлечения ресурсов, с приемлемыми условиями для клиентов;
- активизировать свою деятельность в части разработки новых кредитных продуктов и услуг;
- реализовывать клиентоцентричный подход бизнеса, позволяющий полностью удовлетворять потребности клиента в банковских продуктах и услугах;
- предоставлять услуги по структурному финансированию, которые позволят сформировать долгосрочные партнёрские отношения с клиентом;
- участвовать в синдицированном кредитовании инвестиционных проектов корпоративных клиентов;
- увеличивать долю зелёных кредитов в корпоративном кредитном портфеле путём внедрения новых инновационных и выгодных в долгосрочной перспективе продуктов по зелёному финансированию;
- повышать эффективность бизнеса клиентов через знание отраслевой специфики каждого корпоративного клиента и применение наиболее релевантных банковских инструментов.

Важной составляющей стратегии развития кредитования путём привлечения средств международных финансовых институтов является централизация клиентского и кредитного обслуживания среднего бизнеса, так как данный сегмент достаточно требовательный с точки зрения

банковских процессов и оперативности принятия решений.

Адабиётлар/Литература/Reference:

1. Указ (2020) “О стратегии реформирования банковской системы Республики Узбекистан на 2020 — 2025 годы” Президента Республики Узбекистан Мирзиёева Ш.М. от 12 мая 2020 года № УП-5992
2. Лаврушин О.И. (2005) Банковское дело: Учебник. - 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и. статистика, 2005.-672с.
3. Коробова Г.Г. (2006) Банковское дело: учебник / изд. с изм. - М.: Экономист, 2006. – 766 с.
4. Кроливецкая Л.П. (2009) Банковское дело: кредитная деятельность коммерческих банков: учебник пособие / - М.: КНОРУС, 2009. – 280 с.
5. Куликов Н.И. (2014) Банковские ресурсы, их формирование и эффективное использование: монография – Тамбов: Изд-во ФГБОУ ВПО «ТГТУ», 2014. – 108 с.
6. Гришина Е.А. (2018) Организация банковского кредитования: Учебное пособие для студентов направления подготовки 38.03.01. Экономика – Саратов: Саратовский социально-экономический институт (филиал) РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2018.-152с
7. Глушкова Н.Б. (2005) Банковское дело: Учебное пособие. – М.: Академический Проект; Альма Матер, 2005. – 432 с.
8. Костерина Т.М. (2005) Банковское дело / Московская финансово – промышленная академия, М., 2005. – 191 с.
9. Тавасиева А.М. (2005) Банковское дело. Управление и технологии: Учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / - 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005.-671с.
10. Буюевич С.Ю. (2005) Анализ финансовых результатов банковской деятельности: учебное пособие / - 2-е изд. – М.: КНОРУС, 2005.-160с.
11. Составлено автором на основе данных <https://www.sqb.uz>