

УДК 336.7

*Н. С. Меркулова*

ФГБОУ ВО «Курский государственный университет», Курск, e-mail: nat-merkulova@yandex.ru

*А. М. Конорев*

ФГБОУ ВО «Курский государственный университет», Курск, e-mail: nat-merkulova@yandex.ru

## **РАЗВИТИЕ КОРПОРАТИВНОГО КРЕДИТОВАНИЯ КАК ОТДЕЛЬНОГО НАПРАВЛЕНИЯ БАНКОВСКОГО БИЗНЕСА**

**Ключевые слова:** корпоративное кредитование, доходность кредитного портфеля, банковский бизнес, оценка кредитоспособности, кредитный риск.

На сегодняшний день коммерческие банки играют важную роль в экономике страны, обеспечивая денежные ресурсы население и предоставляя другие виды банковских услуг, они выступают в качестве финансовых посредников между хозяйственными единицами и участниками экономического оборота. Кредитные продукты были и остаются одной из самых доходных операций в банке. Благодаря кредитованию коммерческие банки не только зарабатывают, но и привлекают новых клиентов на расчетно-кассовое обслуживание. При этом кредиты различаются по срокам, что позволяет банку также рассчитывать риски и планировать текущие и будущие доходы и расходы. Банковский кредит играет важную роль в развитии экономики, а объективная необходимость кредита прослеживается во всех отраслях и сферах деятельности. Кредитование корпоративных клиентов является одним из ключевых направлений деятельности коммерческих банков, так как именно они приносят большую часть прибыли. Корпоративные клиенты используют не только кредитование, но и целый ряд банковских продуктов: лизинг, зарплатные проекты, расчетно-кассовое обслуживание. Развитие кредитования корпоративных клиентов позволяет развиваться бизнесу, а вместе с ним и всей стране.

*N. S. Merkulova*

Kursk State University, Kursk, e-mail: nat-merkulova@yandex.ru

*A. M. Konorev*

Kursk State University, Kursk, e-mail: nat-merkulova@yandex.ru

## **DEVELOPMENT OF CORPORATE LENDING AS A SEPARATE AREA OF BANKING BUSINESS**

**Keywords:** corporate lending, loan portfolio profitability, banking business, creditworthiness assessment, credit risk.

To date, commercial banks play an important role in the country's economy, providing monetary resources to the population and providing other types of banking services, they act as financial intermediaries between economic units and participants in economic turnover. Credit products have been and remain one of the most profitable operations in the bank. Thanks to lending, commercial banks not only earn money, but also attract new customers for settlement and cash services. At the same time, loans differ in terms, which also allows the bank to calculate risks and plan current and future income and expenses. Bank credit plays an important role in the development of the economy, and the objective need for credit can be traced in all sectors and spheres of activity. Lending to corporate clients is one of the key activities of commercial banks, as they bring most of the profits. Corporate clients use not only lending, but also a whole range of banking products: leasing, payroll projects, settlement and cash services. The development of lending to corporate clients allows business to develop, and with it the whole country.

### **Введение**

В банковской отрасли конкуренция между коммерческими банками растет все больше. Банки предлагают корпоративным клиентам множество услуг, наибольшая часть из которых это кредиты. Они пытаются удовлетворить потребности корпоративных клиентов с помощью различных программ кредитования.

**Цель исследования.** Как с позиции кредитуемого коммерческого банка, так и с позиции заемщика, необходимо понимание, каким образом формируется кредитное предложение и каким образом заемщик может оценивать свою кредитоспособность. Тем более, данная характеристика может иметь отраслевую окраску. В связи с этим целью исследования выступает система

корпоративного кредитования как отдельное направление банковского бизнеса.

### Материал и методы исследования

В качестве материала исследования были взяты бухгалтерская (финансовая) отчетность АО «Экспобанк» в разрезе его кредитной деятельности. При выполнении исследования использовались общенаучные методы исследования, такие как сбор, изучение и анализ научной литературы, методы сравнения и обобщения, табличный и графический методы, приемы экономического и финансового анализа.

### Результаты исследования и их обсуждение

Развитие банковского сектора в условиях рыночной экономики происходит под влиянием жесткой конкуренции. В этой связи, коммерческие банки для обеспечения своего покупательного развития и стабильности осуществляют не только традиционно банковские операции, такие как открытие депозитов, предоставление кредитов, проведение расчетов, но и расширяют линейку банковских услуг для корпоративных клиентов и населения. Большую роль здесь играют корпоративные клиенты, а именно их кредитование [4, с. 72–78].

Работа с корпоративными клиентами – одна из важнейших частей функционирования коммерческого банка. Это объясняется тем, что корпоративный бизнес является крупнейшим направлением для коммерческого банка по объему активов, благодаря которому формируется большая часть доходов банка.

Корпоративные клиенты – это клиенты коммерческого банка, являющиеся юридическими лицами, имеющие договорные отношения с банком о предоставлении совокупности банковских продуктов и услуг

на стандартных или персонифицированных условиях, обслуживание которых для банка является достаточно рентабельным с учетом всех показателей. То есть это могут быть индивидуальные предприниматели, субъекты малого и среднего бизнеса, корпорации, многоуровневые организации, холдинги, группы компаний.

Кредитование корпоративных клиентов представляет собой предоставление банковских кредитов нефинансовым организациям и индивидуальным предпринимателям на цели, связанные с осуществлением экономической деятельности, а именно деятельности по производству или реализации товаров, работ и услуг, и иной законной деятельности, направленной на получение прибыли [8, с. 119].

АО «Экспобанк», как и все коммерческие банки, сосредоточен на увеличении объемов кредитования. Однако высокие объемы не принесут большей прибыли, если банк не будет работать с кредитными рисками и просроченной задолженностью. Без трансформации внутренних процессов коммерческого банка невозможно говорить о повышении эффективности работы, снижении затрат и повышении доходности [6].

Оценим доходность основных форм кредитования в АО «Экспобанк» в табл. 1.

Полученные результаты отразим на рис. 1.

На основе полученных данных можно говорить о значительном превышении доходности кредитного портфеля физических лиц над корпоративным кредитным портфелем. В 2019 году доходность по кредитам, предоставленным физическим лицам, снизилась на 0,86% и увеличилась в 2020 году на 0,55%.

Доходность корпоративного кредитного портфеля в 2019 году показывала хорошую динамику и увеличилась на 1,68%. В 2020 году мы видим ее значительное

**Таблица 1**

Доходность кредитного портфеля физических лиц и корпоративного кредитного портфеля АО «Экспобанк»

	2018	2019	2020
Доходы от кредитования физических лиц, млн руб.	2 004,73	3 197,29	4 276,78
Доходы от кредитования корпоративных клиентов, млн руб.	1 878,07	1 778,21	1 696,42
Кредитный портфель физических лиц, млн руб.	15 119,60	25 791,50	33 037,30
Кредитный портфель корпоративных клиентов, млн руб.	26 228,30	20 115,90	32 408,40
Доходность кредитного портфеля физических лиц, %	13,26	12,4	12,95
Доходность корпоративного кредитного портфеля, %	7,16	8,84	5,23

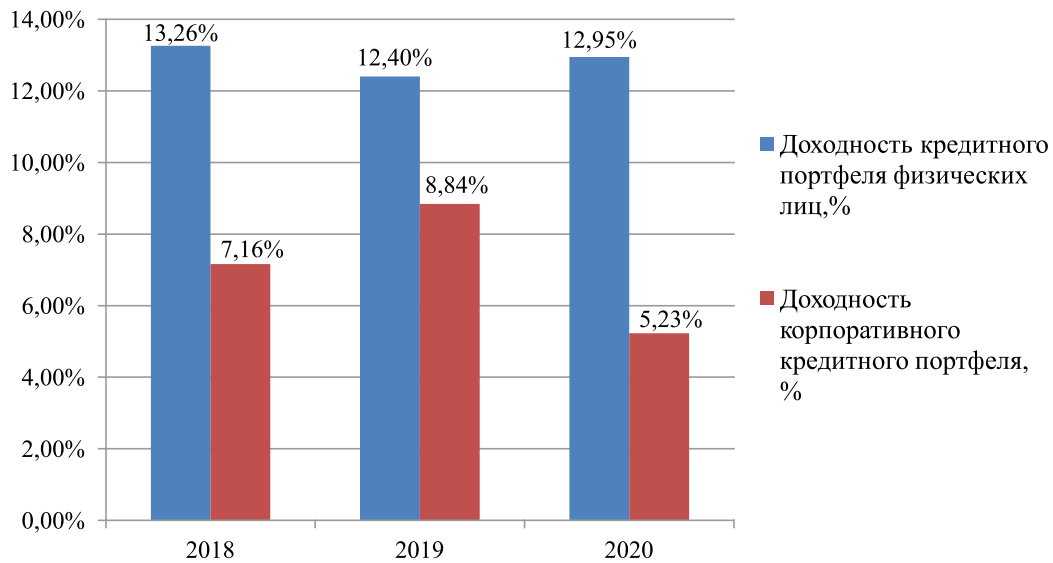


Рис. 1. Доходность кредитного портфеля физических лиц и корпоративного кредитного портфеля АО «Экспобанк»

снижение на 3,61 %, что связано напрямую с пандемией коронавируса. Именно в этот год были введены меры господдержки бизнеса в период пандемии, льготные программы кредитования и упрощены требования при выдаче кредитов. В период с 30 марта по 1 октября 2020 года корпоративные клиенты могли получить кредит под 0% годовых на выплату зарплаты, а с 1 июня по 1 ноября по ставке 2% на возмещение неполученных средств. Данные мероприятия значительно снизили доходность корпоративного кредитного портфеля в АО «Экспобанк».

В нынешних условиях увеличение доходности связано с максимальным удовлетворением корпоративных клиентов качеством банковского сервиса и его многогранности в таких направлениях, как ускорение и упрощение внутрибанковских процессов, использование обширной аналитики для предоставления услуг в управлении денежными средствами и рисками, связанными с деятельностью компаний, а также помощи корпоративным клиентам в финансировании цепочки поставок и продаж.

Таблица 2

Прогноз кредитного портфеля и корпоративного кредитного портфеля АО «Экспобанк»

Год	Кредитный портфель, млн руб.	Корпоративный кредитный портфель, млн руб.
2011	8 439,72	4 900,25
2012	18 879,17	9 844,72
2013	30 029,74	15 399,05
2014	28 238,28	11 330,48
2015	30 850,07	21 684,12
2016	30 927,65	14 048,93
2017	29 567,20	19 366,16
2018	48 364,60	26 228,30
2019	56 178,70	20 115,90
2020	69 057,10	32 408,40
2021	65 132,95	30 535,62
2022	70 601,99	32 899,8
2023	76 071,03	35 263,98

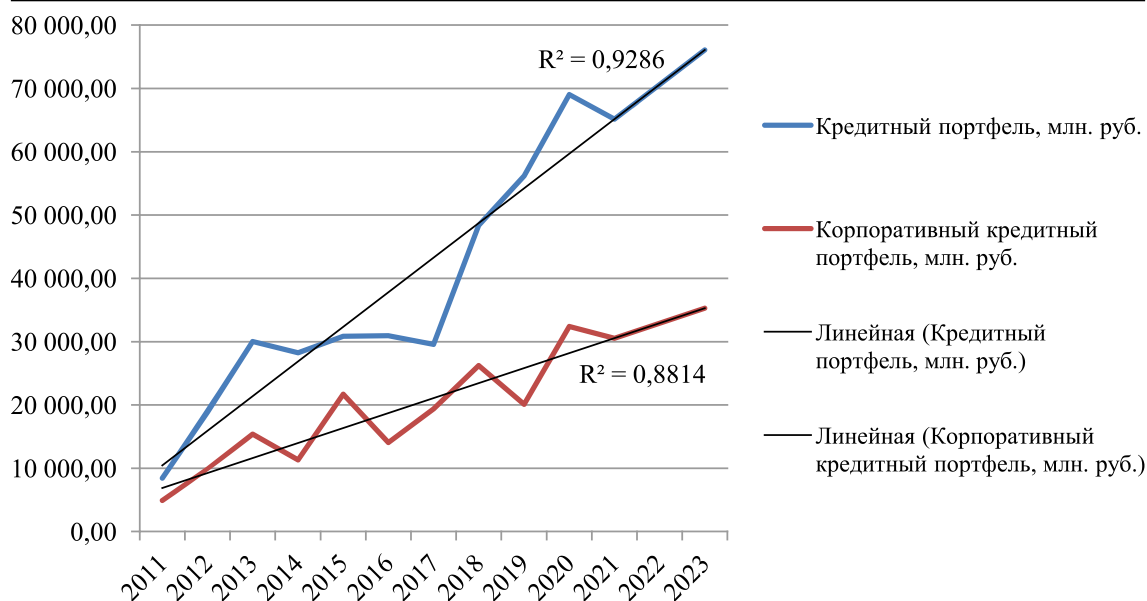


Рис. 2. Прогноз кредитного портфеля и корпоративного кредитного портфеля АО «Экспобанк»

С целью дальнейшего совершенствования совокупного кредитного портфеля и корпоративного кредитного портфеля в АО «Экспобанк» необходимо прогнозирование этих показателей. Методом линейной регрессии сделаем прогноз на основе данных 2011–2020 гг. (табл. 2).

Анализируя прогнозные показатели, можно сделать вывод, что если банк будет наращивать масштабы своей деятельности объемы кредитного портфеля и корпоративного кредитного портфеля в АО «Экспобанк» значительно увеличатся. В целом увеличение совокупного объема кредитного портфеля будет составлять в будущем периоде 5 469,04 млн руб. или 8,4% в год. Корпоративный кредитный портфель будет увеличиваться в среднем на 2 364,18 млн руб. или 7,2% в год.

Для наглядной иллюстрации тенденции изменения совокупного кредитного портфеля и корпоративного кредитного портфеля в АО «Экспобанк» добавим линию тренда на рис. 2.

Для увеличения корпоративного кредитного портфеля, повышения его доходности и снижения доли просроченной задолженности АО «Экспобанк» можно предложить меры по совершенствованию корпоративного кредитного портфеля (рис. 3).

АО «Экспобанк» предлагает различные кредитные программы для корпоративных клиентов, такие как кредитные линии, кредитование на исполнение государственных контрактов, банковские гарантии на обеспечение исполнения контракта, на возврат авансового платежа по контракту.

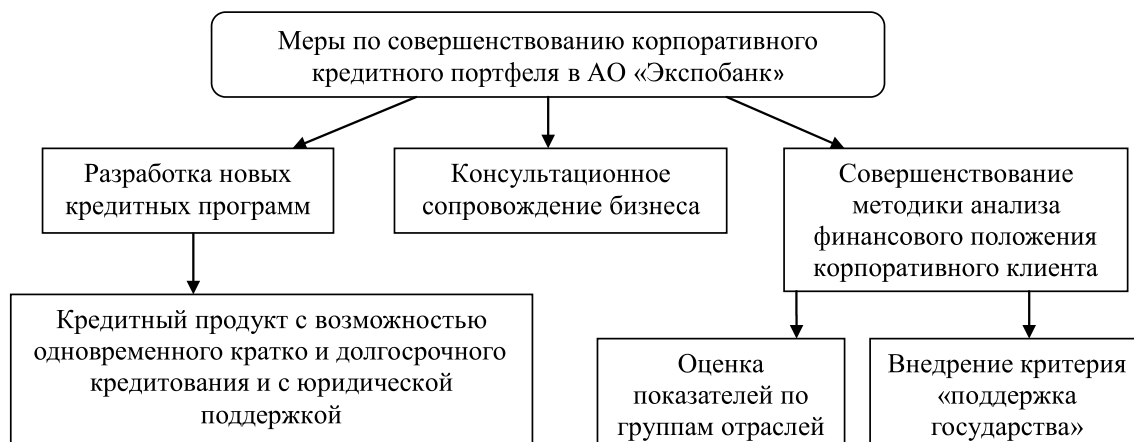


Рис. 3. Меры по совершенствованию корпоративного кредитного портфеля в АО «Экспобанк»

Важным является также разработка программ для новых корпоративных клиентов. Появление новых корпоративных контрагентов является движущей силой экономического развития, обеспечивающий рост производства, занятости, что благотворно влияет на восстановление экономики после пандемии. Для удовлетворения их потребностей в дополнительном финансировании АО «Экспобанк» может разработать кредитный продукт для корпоративных клиентов с возможностью одновременного кратко и долгосрочного кредитования, с юридической поддержкой и сопровождением сделок на первоначальном этапе. Такой продукт может стать очень популярным, так как реализация их деятельности возможна за счет финансирования из различных источников, главным из которых является кредитование, а именно краткосрочные и долгосрочные кредиты для финансирования оборотного капитала или инвестиционных проектов. Привлечение таких кредитов одновременно бывает необходимо для увеличения масштабов деятельности и, как следствие, выручки и прибыли.

Выделение в кредитной сделке краткосрочного периода позволяет корпоративному клиенту погасить текущие долги, покрыть временные периодические потребности в денежных средствах, нормализовать сложившуюся экономическую ситуацию, приобрести материалы или сырье. Долгосрочный период

позволяет корпоративному контрагенту приобрести или обновить основные средства, модернизировать производство или расширить бизнес.

Важным для успеха такой программы для банка и для получения прибыли является именно сопровождение. Для таких корпоративных клиентов может быть выделен свой менеджер, который будет работать с компанией в индивидуальном формате, давать рекомендации о специфике определенного вида бизнеса в определенной отрасли, по расходам и экономии средств, подбирать оптимальные решения в зависимости от ситуации, а также юридическая помощь в сделках и консультация.

Создание подобной базы для новых корпоративных клиентов позволит банку стать одним из ведущих лидеров в данной отрасли кредитования и главным финансовым консультантом для российского бизнеса всех уровней.

Рассмотрим характеристику предложенной кредитной программы по элементам для АО «Экспобанк» в табл. 3.

Окончательная процентная ставка и сумма выдаваемого кредита определяется индивидуально на основе методики оценки финансового положения корпоративного контрагента принятой в АО «Экспобанк».

Для новых корпоративных клиентов возможность одновременного краткосрочного и долгосрочного кредитования способствует укрупнению структуры баланса,

**Таблица 3**

Характеристика кредитной программы для новых корпоративных клиентов АО «Экспобанк»

Элемент	Характеристика
Срок	Краткосрочный (до года) Долгосрочный (свыше 5 лет)
Процентная ставка	Краткосрочный – от 8% годовых Долгосрочный – от 12% годовых
Сумма	Краткосрочный – до 10 млн. руб. Долгосрочный – до 150 млн. руб.
Обеспеченность	Залог недвижимости, основных средств корпоративного клиента или залог ликвидных ценных бумаг российских или иностранных эмитентов. Поручительство третьих лиц (компаний)
Требования к заемщику	Резидент РФ, государственная регистрация, с момента государственной регистрации прошло не менее 1 года, нет невыполненных обязательств перед АО «Экспобанк» и иными кредиторами

а также увеличение оборотных и внеоборотных активов по наиболее предпочтительным направлениям развития вследствие реализации данной кредитной программы приведет к долговременному росту выручки и прибыли, а значит к повышению их конкурентоспособности и финансовой устойчивости.

Предоставляя кредит корпоративному клиенту, банк берет на себя функцию не только кредитора, но и финансового помощника, задачей которого является максимизация вероятности успеха клиента в выбранной им отрасли. Будущее развитие корпоративного контрагента предполагает налаживание доверительных долгосрочных отношений с банком и увеличение в дальнейшем его потребностей в кредитных продуктах и других продуктовых сегментах. Для этого АО «Экспобанк» должен реализовать систему консультационных мероприятий через построение индивидуальной системы обслуживания и сопровождения бизнеса, благодаря которым будет предоставляться помощь в сопровождении сделок, консультация по юридическим вопросам, составляться аналитика, системы управления и прогнозирование их счетов. Также возможно введение обучающего консультирования – тренингов по вопросам работы с клиентами, персоналом, по вопросам оперативного управления маркетинговыми и ценовыми инструментами.

### Заключение

Для снижения кредитного риска в АО «Экспобанк» необходимо совершенствовать методику анализа финансового положения корпоративного клиента. На сегодняшний момент она очень обширная и учитывает большое количество разных факторов, которые прямо или косвенно могут повлиять на деятельность и платежеспособность клиента. Чтобы присвоить балл какому либо показателю банк сравнивает предприятие с аналогичным по масштабу, то есть критериями для сравнения являются количество сотрудников на предприятии, длительность работы предприятия на рынке, масштабы производства, получаемая прибыль. Но также необходимо оценивать отрасль деятельности. Например, все предприятия можно раз-

делить на 7 групп отраслей и оценивать полученные коэффициенты со значениями других контрагентов, осуществляющих деятельность в данной или сопоставимой отрасли. Такими отраслями могут быть: добыча ресурсов, производство, энергетика, торговля, строительство, услуги и финансы. Дополнение существующей методики таким критерием как «отрасль» позволит учитывать особенности отдельных видов деятельности.

Также в методику оценки финансового положения корпоративного клиента можно включить такой критерий, как «поддержка государства». Если предприятие имеет поддержку со стороны государства (министерств и ведомств, центральных и региональных властей) его рейтинг может повыситься. Примерами для повышения рейтинга могут стать: прямое или косвенное участие государства в капитале контрагента в размере не менее 50%, включение корпоративного клиента в перечень стратегических предприятий, участие клиента в решении задач государственной политики, исполнение государственных контрактов и т. д.

Кредитование корпоративных клиентов в АО «Экспобанк» развивается, но имеет ряд проблем, которые нужно решать. Благодаря разработке новых кредитных программ, системы консультационных услуг, работе над кредитными рисками путем совершенствования методики оценки финансового положения корпоративного контрагента можно улучшить показатели корпоративного кредитного портфеля, а именно повысить его доходность и сократить долю просроченной задолженности.

Проведя анализ кредитования корпоративных клиентов, были предложены пути совершенствования кредитования:

- разработать новую кредитную программу для новых корпоративных клиентов с возможностью одновременного краткого и долгосрочного кредитования, с юридической поддержкой и сопровождением сделок на первоначальном этапе, что позволит увеличить объем корпоративного кредитного портфеля и стать банку одним из главных финансовых консультантов для российского бизнеса всех уровней;

- ввести консультационное сопровождение бизнеса, благодаря которым будет предоставляться помощь в сопровождении сделок, консультация по юридическим

вопросам, составляться аналитика, системы управления их счетами и прогнозирование деятельности;

– совершенствовать методику оценки финансового положения корпоративного клиента. Ввести оценку показателей по отраслям, что позволит учитывать особенности отдельных видов деятельности, а также ввести критерий «поддержка государства» для повышения рейтинга корпоративного

клиента и определения важности предприятия для государства.

Стоит заметить, что будущее кредитования корпоративного сектора кроется в интерактивности, удаленности, комплексном обслуживании и продаже пакетного продукта, который позволит клиентам быть в неразрывной связи со своим банком и не искать других финансовых учреждений для выполнения поставленных задач.

*Библиографический список*

1. Конорев А.М. Кредитные источники инвестиций в основной капитал как инструмент стимулирования экономического роста / А.М. Конорев, М.В. Барсуков, Л.М. Осиневич // *Фундаментальные исследования*. – 2020. – № 12. – С. 114-119.
2. Копченко Ю.Е. Новые способы банковского кредитования предприятий реального сектора экономики // *Экономическая безопасность и качество*. – 2019. – № 3 (36). – С. 17-20.
3. Меркулова Н.С., Бойко М.А., Хованский Д.А., Яковлева Л.В. Современное состояние отечественного рынка корпоративного кредитования // *Сборник научных статей II Всероссийской научно-практической конференции «Экономика регионов: источники роста»*. Курск, 2021.
4. Меркулова Н.С. Инвестиционно-ресурсный потенциал отечественной банковской системы / Н.С. Меркулова, А.Р. Шаптала // *Фундаментальные исследования*. – 2021. – № 1. – С. 72-78.
5. Официальный сайт информационного портала Банки.ру [Электронный ресурс] / URL: [www.banki.ru](http://www.banki.ru) (дата обращения 05.11.2022).
6. Официальный сайт АО «Экспобанк» [Электронный ресурс] / URL: <https://www.exprobank.ru/> (дата обращения 18.11.2022).
7. Официальный сайт Центрального банка РФ [Электронный ресурс] / URL: <https://www.cbr.ru/> (дата обращения 16.11.2022).
8. Плотникова М.В. Оценка условий банковского кредитования корпоративных заемщиков в России // *Вестник СГЭУ*. – 2019. – № 4 (78). – С. 118-122.