

УДК 336.717.06

Баталова Ангелина Евгеньевна

Бакалавр направления подготовки
«Банковское дело»
Новосибирский государственный
университет экономики и управления
«НИНХ»
Новосибирск, Россия
angelina_bat@mail.ru

**АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ КРЕДИТОВАНИЯ
КОРПОРАТИВНЫХ КЛИЕНТОВ НА
ПРИМЕРЕ ПАО СБЕРБАНК**

Аннотация

В условиях современной практики корпоративное кредитование является одним из наиболее доступных способов пополнения оборотных и внеоборотных активов организации, что открывает для банков обширную нишу для развития своей основной деятельности. Актуальность темы связана с тем, что корпоративное кредитование подвержено серьезным рискам, связанных с финансовым положением потенциальных заемщиков, которое в свою очередь зависит от множества внешних факторов. Как следствие, кредитная организация постоянно рассматривает новые способы минимизации риска и нахождение новых путей в развитии корпоративного кредитования. Используются статистические данные: объем и виды кредитования юридических лиц за период с 2020-2022 год, отраслевая структура корпоративного кредитования, анализ кредитного портфеля ПАО Сбербанк.

Ключевые слова:

корпоративное кредитование, кредитный портфель, коммерческий банк, минимизация риска

Angelina E. Batalova

Bachelor of training "Banking"
Novosibirsk State University of Economics
and Management "NINH"
Novosibirsk, Russia

**ANALYSIS OF THE DEVELOPMENT
OF CORPORATE CLIENT LENDING
ON THE EXAMPLE OF SBERBANK**

Abstract

In modern practice, corporate lending is one of the most accessible ways to replenish an organization's current and non-current assets, which opens up a vast niche for banks to develop their core activities. The relevance of the topic is due to the fact that corporate lending is subject to serious risks associated with the financial situation of potential borrowers, which in turn depends on many external factors. As a result, the credit institution is constantly considering new ways to minimize risk and find new ways to develop corporate lending. In the process of writing the article, statistical data was considered: the volume and types of lending to legal entities for the period from 2020-2022, the industry structure of corporate lending, analysis of the loan portfolio of Sberbank PJSC

Keywords:

corporate lending, loan portfolio, commercial bank, risk minimization

В условиях современной практики корпоративное кредитование является одним из самых востребованных видов взаимодействий коммерческого банка и корпоративных клиентов, несмотря на высокий риск, зачастую связанный с возникающими внешними факторами [3].

Период 2020-2022 годов был неблагоприятным для национальной экономики вследствие разразившейся коронавирусной инфекции и пакета санкций со стороны западных стран, что пагубно повлияло на финансовую устойчивость представителей малого, среднего и микробизнеса [1].

Итоги влияния кризиса, вызванного пандемией COVID-19, представлены в специальном докладе Уполномоченного при Президенте РФ по защите прав предпринимателей:

- на пике карантина была приостановлена работа 56,1% малых предприятий и ИП;
- падение спроса коснулось 80% предприятий;
- оборот малых предприятий снизился на 3,1 трлн руб;
- доля малых предприятий, имеющих задолженность по кредитованию в 2020 году, выросла на 10% (среди представителей МСП).

В большей степени данное негативное влияние коснулось представителей отраслей пищевой промышленности, транспорта, туризма, культуры и организации досуга и развлечений и т.д.

Одним из способов стабилизации экономического состояния было регулирование ключевой ставки Центрального Банка.

Таблица 1 Ставка рефинансирования ЦБ РФ в период с 2020-2022 год

Дата начала действия	16.12 2019	10.02 2020	22.06 2020	27.06 2020	26.07 2021	20.12 2021	14.02 2022	28.02 2022	27.05 2022	19.09 2022
Ставка рефинансирования	6,25	6,00	4,5	4,25	6,5	7,5	9,5	20,00	11,00	7,5

По данным таблицы 1, можно заметить, что в период 2020-2021 годов, во время пика неопределенности и стресса, ключевая ставка была снижена до 4,25% - 7,5%, что позволило корпоративным компаниям, получать дополнительное финансирование для поддержания бизнеса по наиболее выгодным условиям.

Вышесказанное подтверждается данными таблицы 2.

Несмотря на общее увеличение корпоративного кредитования, можно заметить, что в большей степени росло кредитование текущей деятельности (вследствие необходимости оплаты текущих расходов, в условиях резкого падения спроса). Инвестиционное кредитование подверглось спаду, вследствие неопределенности дальнейшей экономической ситуации (падение с 37,80% от общего кредитного портфеля до 28,82% за 2 года).

Таблица 2 Структура кредитного портфеля корпоративных клиентов ПАО Сбербанк за период 2020-2022 года

Показатель	Абсолютное значение, млрд руб.			Темп роста, %		Удельный вес, %		
	2020	2021	2022	2021 к 2020	2022 к 2021	2020	2021	2022
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Финансирование текущей деятельности	10081,12	11007,24	13212,69	9,19	20,04	61,02	65,87	71,01
Инвестиционное кредитование и проектное финансирование	6244,14	5616,86	5361,96	-10,05	-4,54	37,80	33,61	28,82
Кредитование в рамках сделок обратного РЕПО	182,98	77,08	20,86	-57,87	-72,93	1,11	0,46	0,11
Требования по задолженностям, образованным в результате заключения цессии с отсрочкой платежа	12,77	9,82	12,48	-23,06	27,10	0,08	0,06	0,07
Итого кредитов юридическим лицам	16521,00	16711,00	18608,00	1,15	11,35	100,00	100,00	100,00

Несмотря на положительную динамику в развитии корпоративного кредитования, стоит отметить высокую рискованность корпоративного кредитования в данный период.

Вышесказанное подтверждается при анализе кредитного портфеля, представленного в таблице 3.

Коэффициент качества кредитного портфеля показывает отношение просроченной ссудной задолженности к сумме ссудной задолженности, и при этом в динамике должно уменьшаться. Несмотря на то, что данный показатель на протяжении трех лет находился в нормативном диапазоне, в период с 2020-2021 года он увеличился, что показывает повышение риска кредитования в данный период. Это так же подтверждается статистическими данными, показывающими, что в 2020-2021 году возросло количество предприятий, имеющих задолженность по кредитованию.

Таблица 3 Анализ показателей кредитного портфеля ПАО Сбербанк за период с 2020-2022 год

Показатель	Расчет	Нормативное значение	Значение показателя		
			2020	2021	2022
1	2	3	4	5	6
Коэффициент качества кредитного портфеля юридических лиц	Отношение просроченной ссудной задолженности к сумме ссудной задолженности	Не более 6%	3,79	4,64	2,93
Доля кредитного портфеля в активах	Отношение ссудной задолженности к валюте баланса	Рассматривается в динамике	72,27	72,15	72,12
Чистый кредитный портфель	Разница между кредитным портфелем и РВПС	Должно иметь положительную динамику и стремиться к максимальному значению	14914,7	15372,9	14625,6
Коэффициент чистого кредитного портфеля	Отношение чистого кредитного портфеля к кредитному портфелю	Должно стремиться к максимальному значению	90,28	91,99	78,60
Коэффициент покрытия	Отношение РВПС к кредитному портфелю	Должно стремиться к минимальному значению	5,1	6,17	6,63

Дополнительно риск корпоративного кредитования показывает коэффициент покрытия, по которому можно сделать вывод, что ПАО Сбербанк наращивал резервы на возможные потери, что отражает осторожный подход к кредитованию в данный период.

Следующим ударом после пандемии коронавируса в 2022 году стал пакет западных санкций, вследствие которого предпринимались попытки «отрезать» Россию от внешнего мира. Как следствие, произошло отключение России от системы SWIFT, что усложнило взаиморасчеты с иностранными поставщиками. Закрылись таможенные границы, введен перечень товаров, запрещенных к торговле с Российской Федерацией.

Вслед за введенными ограничениями на внутреннем рынке последовали инфляционный всплеск, валютная волатильность. Как следствие, с целью регулирования

возрастающей инфляции центральным банком было принято решение о резком повышении ключевой ставки (до 20% на дату 28.02.2022).

При этом на ограничения, наложенные как пандемией коронавируса, так и пакетом санкций каждая отрасль экономики отреагировала по-разному, что впоследствии привело к разделению подходов в кредитовании корпоративных клиентов.

Как было сказано ранее, если на пандемию коронавируса отрицательным ростом отреагировали такие отрасли, как пищевая промышленность, туризм, культура и организация развлечений, то отрасль производства медицинских и смежных с ними товаров, показала значительный рост (по статистическим данным за 2020 год прибыль российской фарминдустрии от продаж увеличилась почти в 2 раза – с 126,3 млрд до 244,4 млрд рублей). Положительному росту так же подверглась отрасль оказания услуг (например, компании оказывающие услуги курьерской доставки. По статистическим данным рынок доставки еды – готовых блюд и продуктов за 2019–2021 годы увеличился в семь раз).

Так же санкции оказали существенное влияние на российскую экономику.

Положительный рост в 2022 году показали такие отрасли как нефтегазовая промышленность, металлургия, энергетика, телекоммуникации, химическая промышленность. Данный рост был обусловлен развитием импортозамещения и освоением освободившихся после иностранных компаний ниш в национальном производстве.

При этом серьезному спаду подверглись отрасли автотранспорта, пищевой промышленности.

Как следствие, анализ ситуации на рынке напрямую влияет на качество и количество кредитование представителей корпоративного сегмента, как один из этапов минимизации принимаемых рисков.

Вышесказанное подтверждается данными таблицы 4.

Основываясь на вышесказанном, можно сделать вывод, что в разные моменты времени, у каждой организации возникают разные потребности. Начиная от поддержания текущей деятельности в кризисное время, и заканчивая развитием/расширением бизнеса, в условиях освоения освободившейся ниши.

Как следствие, для минимизации риска, связанного с корпоративным кредитованием, возникает необходимость разделения потенциальных клиентов с точки зрения их отраслевой принадлежности. Так же немаловажным фактором,

влияющим на минимизацию риска корпоративного кредитования, будет являться оценка и анализ текущей экономической и политической ситуации, которая прямо или косвенно окажет влияние на состояние национальной экономики в целом, и на деятельность отраслей и конкретных компаний, в частности.

Таблица 4 Структура кредитов, выданных клиентам по отраслям экономики, в млрд руб.

Показатель	Абсолютное значение, млрд руб.			Темп роста, %		Удельный вес, %		
	2020	2021	2022	2021 к 2020	2022 к 2021	2020	2021	2022
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Услуги	4813	4816	5385	0,07	11,80	29,1	28,8	28,9
Торговля	2315	2317	2840	0,08	22,59	14,0	13,9	15,3
Энергетика	1140	1344	1383	17,84	2,92	6,9	8,0	7,4
Государственные и муниципальные учреждения	1132	1171	1378	3,42	17,73	6,9	7,0	7,4
Машиностроение	1139	1154	1317	1,34	14,13	6,9	6,9	7,1
Металлургия	950	1077	1281	13,27	19,02	5,8	6,4	6,9
Пищевая промышленность и сельское хозяйство	1116	1044	968	-6,50	-7,30	6,8	6,2	5,2
Химическая промышленность	644	659	899	2,33	36,35	3,9	3,9	4,8
Строительство	705	652	706	-7,49	8,31	4,3	3,9	3,8
Нефтегазовая промышленность	437	639	649	46,15	1,62	2,6	3,8	3,5
Телекоммуникации	668	574	626	-4,02	8,96	4,0	3,4	3,4
Транспорт, авиационная промышленность	555	544	393	-1,85	-27,88	3,4	3,3	2,1
Деревообрабатывающая промышленность	77	67	72	-2,72	8,11	0,5	0,4	0,4
Прочее	830	654	711	-1,24	8,83	5,0	3,9	3,8
Итого кредитования юридическим лицам	16521	16711	18608	1,15	11,35	100,0	100,0	100,0

При этом на практике, каждая организация, в зависимости от отрасли деятельности имеет разнообразный состав и количество активов (внеоборотных), которые часто становятся залоговым имуществом, при заключении кредитного договора. Как следствие, например, отрасли телекоммуникаций, оказания услуг (проектирование, косметические услуги, и прочее), не имеют в своем составе достаточного количества активов, способных классифицироваться как залоговое имущество [3].

Поэтому для наиболее успешного привлечения потенциальных клиентов, можно разработать линейку кредитных продуктов, которые будут направлены на разные сегменты рынка. То есть разрабатываемое предложение будет учитывать потребности и возможности каждого из потенциальных клиентов, в зависимости от отрасли его деятельности.

Учитывая, что потребность корпоративных клиентов не заканчивается на кредитовании, но ещё предполагает, как минимум обслуживание расчетных счетов и техническое консультирование, предлагается для кредитных клиентов банка внедрить дополнительные услуги, в том числе небанковские, по выгодным для клиентов условиям, при наличии востребованного кредита.

По наблюдениям специалистов, корпоративные клиенты, стремятся получить максимум услуг в одном месте, по минимальной цене, и с минимизацией совершаемых действий. То есть возникает необходимость перехода обслуживания клиентов в дистанционный формат работы, который позволит удовлетворить потребность клиентов в отсутствии необходимости посещать офис банка, для совершения значимых операций. Например, этого можно достичь, возможностью подписания юридически значимых документов посредством их подписания усиленной квалифицированной подписью, выдаваемой ФНС России [5].

На основании вышесказанного, можно сделать вывод, что корпоративный клиент с большей долей вероятности выберет для кредитования обслуживающий банк. Как следствие одним из способов развития корпоративного кредитования, будет являться привлечение большего количества корпоративных клиентов на банковское обслуживание.

Подводя итог, с целью постоянного повышения качества обслуживания, авторским вариантом привлечения клиентов (в большей степени представителей среднего и крупного бизнеса), будет разработка инновационного продукта. Стоит учесть, что помимо кредитования, кредитная организация так же занимается размещением привлеченных средств, перед этим оценивая дальнейшее развитие национальной и зарубежной экономики, а также возможные риски по каждой из отраслей экономики. На основании проанализированной информации, банк выбирает наиболее доходные способы и направления инвестирования. Авторский инновационный продукт состоит в том, чтобы предлагать заинтересованным лицам «аналитическую сводку» о перспективах развития отраслей своим клиентам, что

позволит увеличить количество «инвестиционного кредитования» и повысит привлекательность банка среди корпоративных клиентов.

Список использованных источников

1. Алиев Б. Х. Кредитование корпоративных клиентов: состояние и перспективы // Экономика и управление: проблемы, решения. 2020. Т. 1. № 5. С. 98-101.

2. Паршин А. Б. Корпоративный кредит. Влияние корпоративного кредитования на национальную экономику // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2021. № 11. С. 281-289.

3. Прудий Т. В. Актуальные проблемы кредитования корпоративных клиентов // Аллея науки. 2020. Т. 1. № 12 (51). С. 120-124.

4. Сайбель Н.Ю. Негативные тенденции ожиданий // Проблемы рынка, 2019. С.

5. Санакоева, Д.К. Особенности корпоративного управления в банках / Д.К. Санакоева, В.Э. Абеева // Вестник Московского университета МВД России. - 2022. - № 1. - С. 381384.