

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
**«БЕЛГОРОДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ  
ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**  
( Н И У « Б е л Г У » )

ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ  
КАФЕДРА ФИНАНСОВ, ИНВЕСТИЦИЙ И ИННОВАЦИЙ

**РАЗВИТИЕ СОВРЕМЕННЫХ БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ НА  
РЫНКЕ КРЕДИТОВАНИЯ КОРПОРАТИВНЫХ КЛИЕНТОВ**

Магистерская диссертация  
обучающейся по направлению подготовки 38.04.08 Финансы и кредит  
магистерская программа Финансовый инжиниринг  
очной формы обучения, группы 09001754  
Евдокимова Дениса Валерьевича

Научный руководитель  
д.э.н, доц., профессор  
кафедры финансов,  
инвестиций и инноваций  
Ваганова О.В.

Рецензент  
руководитель направления  
экономического отдела  
Отделения Белгород ГУ  
Банка России по ЦФО,  
к.э.н. Яновский В.В.

БЕЛГОРОД 2019

## ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	3
ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ РЕАЛИЗАЦИИ СОВРЕМЕННЫХ БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ ДЛЯ КОРПОРАТИВНЫХ КЛИЕНТОВ .....	8
1.1. Экономическое содержание и классификация банковских кредитных продуктов и услуг для корпоративных клиентов.....	8
1.1. Качественные характеристики современных банковских продуктов и услуг для корпоративных клиентов.....	17
1.3. Проблемы защиты интересов банка при кредитовании юридических лиц.....	23
ГЛАВА 2. СОВРЕМЕННАЯ ПРАКТИКА РЕАЛИЗАЦИИ СОВРЕМЕННЫХ КРЕДИТНЫХ ПРОДУКТОВ ДЛЯ БАНКОВСКИХ КОРПОРАТИВНЫХ КЛИЕНТОВ .....	33
2.1. Мониторинг современного состояния отечественного рынка кредитования корпоративных клиентов.....	33
2.2. Анализ конкурентных преимуществ банковских кредитных продуктов для корпоративных клиентов.....	42
2.3. Использование современных инновационных банковских кредитных механизмов в в корпоративном сегменте.....	49
2.4. Оценка рисков при банковском кредитовании юридических лиц.....	60
ГЛАВА 3. ТРАНСФОРМАЦИЯ СОВРЕМЕННЫХ БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ ДЛЯ КОРПОРАТИВНЫХ КЛИЕНТОВ В ЦИФРОВОМ ПРОСТРАНСТВЕ .....	67
3.1. Направления развития рынка кредитования корпоративных клиентов в России.....	67
3.2. Пути развития инновационных банковских продуктов для корпоративных клиентов в условиях цифровизации банковского бизнеса.....	74
3.3. Разработка методических подходов рефинансирования корпоративных кредитов как направления развития рынка банковских продуктов и услуг.....	80
ЗАКЛЮЧЕНИЕ .....	90
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ .....	94

## ВВЕДЕНИЕ

**Актуальность** исследования магистерской диссертации заключается в том, что в настоящее время необходимость внедрения банками кредитных продуктов для корпоративных клиентов продолжает расти. Очевидно, что если собственных средств на развитие бизнеса у корпоративных клиентов нет и венчурные инвестиции привлечь не удалось, то без заемных средств не обойтись. И банки идут навстречу корпоративным клиентам, предлагая различные формы инновационного кредитования.

Несмотря на существующие недостатки российского законодательства, регулирующего деятельность банков, ситуация в банковском секторе неуклонно меняется к лучшему.

Существенные изменения происходят и в функционировании банков: повышается их самостоятельность, расширяются кредитные функции действующих и создаются новые финансово-кредитные институты; идет поиск путей повышения эффективности банковского обслуживания, оптимального разграничения сфер деятельности и функций специализированных банковских учреждений. Все это непосредственно связано с изменением общей экономической обстановки в Российской Федерации.

В настоящее время многие ведущие банки, работая в условиях возрастающей конкуренции и снижающейся доходности, заняты разработкой банковских кредитных продуктов и привлечением как можно большего числа корпоративных клиентов. Данные меры банков направлены на уменьшение операционных расходов и повышения эффективности их функционирования. Средним и крупным банкам, как правило, имеющим многочисленные и весьма затратные структуры, с большим трудом удаётся выполнять указанные требования, поскольку создание инновационных банковских кредитных продуктов для корпоративных клиентов представляет собой переход банков от ориентации на обязательное

следование действующим регламентам, централизованное управление, следование интересам корпоративных клиентов, децентрализованное управление и применение современных технологий.

**Степень научной разработанности проблемы.** Банковские кредиты и займы играют ключевую роль дополнительного источника финансирования деятельности предприятия. В трудах российских и зарубежных экономистов активно обсуждаются вопросы банковского кредитования и его роли в развитии экономики. Здесь следует отметить работы Е.Г. Азмановой, Е.А. Гришиной, Ю.И. Коробова, Е.А. Киреевой, Г.Ж. Курдюмовой, Ю.В. Морозовой, Е.Ф. Сысоевой, И.Е. Швейкина, Д.А. Шишкиной, У.У. Росту.

**Цель исследования магистерской диссертации** обосновать необходимость развития современных банковских продуктах на рынке кредитования корпоративных клиентов и определить пути их развития в условиях цифровизации банковского бизнеса.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие **задачи:**

- исследовать теоретические подходы к понятию «банковский продукт» для корпоративных клиентов и изучить качественные характеристики современных банковских продуктов для корпоративных клиентов ;
- провести мониторинг современного состояния отечественного рынка кредитования корпоративных клиентов;
- определить конкурентные преимущества банковских кредитных продуктов для корпоративных клиентов;
- оценить возможность использования современных инновационных банковских кредитных механизмов в корпоративном сегменте;
- определить пути развития инновационных банковских продуктов для корпоративных клиентов в условиях цифровизации банковского бизнеса;

– разработать методические подходы рефинансирования корпоративных кредитов как направления развития рынка банковских продуктов и услуг.

**Объектом** исследования магистерской диссертации является современные кредитные продукты, которые реализуются коммерческими банками на рынке кредитования корпоративных клиентов.

**Предметом** исследования магистерской диссертации являются финансово-экономические отношения, которые возникают в процессе при реализации банковских продуктов для юридических лиц.

**Теоретической базой** исследования являются: научные работы отечественных и зарубежных специалистов в области ипотечного кредитования в коммерческом банке, таких как Белоглазова Г.Н., Лаврушин И.О., Янов В.В., Мертон Р.К., Боди З. и многие другие, печатные и электронные источники.

**Методологической базой** исследования являются следующие принципы и методы: системного подхода, экономико-статистического моделирования, сравнительного технико-экономического анализа, экспертных оценок, морфологического анализа, абстрактно-логического анализа, и графико-аналитический метод, позволяющий наглядно представить информацию.

**Информационной базой** исследования являются: финансовая, бухгалтерская и статистическая отчетность: Публичного акционерного общества «Сбербанк России», Банка ВТБ (публичного акционерного общества), Публичного акционерного общества «Банк Уралсиб», «Газпромбанк» (Акционерного общества), законодательные акты, регламентирующие деятельность коммерческих банков в процессе кредитования юридических лиц, статьи из периодических изданий, материалы сайтов и многие другие, печатные и электронные источники, данные рейтингового агентства «Эксперт РА», аналитические данные Центрального банка Российской Федерации.

**Научная новизна** работы заключается в разработке методических подходов и практических рекомендаций по повышению эффективности реализации современных банковских продуктов на рынке кредитования корпоративных клиентов в условиях цифровизации банковского бизнеса. Основные результаты, которые определяют научную новизну проведенного исследования, заключаются в следующем:

– систематизированы основные подходы к понятию «банковский продукт», определены качественные характеристики современных банковских продуктов для юридических лиц, к которым следует отнести реализацию нового кредитного продукта на уже существующем или новом сегменте рынка банковских услуг, внедрение новых методов проектирования, технологий, процессов для снижения издержек, кредитных и операционных рисков в процессе разработки новых кредитных продуктов и услуг, формирование принципиально новых сегментов кредитного рынка, изменение структуры управления и организационно-технологических укладов осуществления кредитного процесса для достижения большего коммерческого и потребительского эффектов корпоративного банковского бизнеса

1. выявлены основные способы защиты интересов банка при кредитовании юридических лиц, которые включают: рассмотрение заявки потенциального заемщика на получение кредита с учетом его аффилиции с другими участниками группы компаний или холдинга; исследование денежных потоков потенциального заемщика и выявление возможностей снижения рисков его неплатежеспособности; ужесточение требований к заемщикам, не вполне соответствующим критериям банковского отбора для кредитования, но имеющим потенциальную возможность улучшить свое финансовое положение и в итоге добиться одобрения банка на получение кредита, получение информации и ее анализ в случае привлечения компании-поручителя для обеспечения гарантии по кредиту; мониторинг целевого использования полученных кредитных ресурсов заемщиком.

- проведен мониторинг современного состояния отечественного рынка кредитования корпоративных клиентов с целью определения наиболее конкурентоспособных банков в корпоративном сегменте;

- определены преимущества банковских продуктов для корпоративных клиентов отдельных банков и возможности использования инновационных механизмов кредитования, таких как лизинговое кредитование, факторинг, форфейтинг.

- определены пути развития современных банковских продуктов для корпоративных клиентов в условиях цифровизации банковского бизнеса, к которым следует отнести персонализация кредитных предложений, круглосуточная работа банков, поддержка малого и среднего бизнеса путем создания специализированных платформ, клиентоориентированные сообщения о транзакциях, использование роботов и искусственного интеллект, блокчейн технологии.

- разработаны методические подходы рефинансирования корпоративных кредитов как направления развития банковского рынка., которые предполагают формирование публичных и прозрачных правил взаимодействия банка и заемщика при выдаче кредита, с учетом преимуществ продукта, требований к заемщику, формы и условий кредитования, вариантов рефинансирования.

**Практическая значимость исследования** магистерской диссертации заключается в том, что обоснованные теоретические и методические положения и рекомендации по развитию современных банковских продуктов для корпоративных клиентов могут быть использованы кредитными организациями и иными финансово-кредитными институтами в целях повышения качества предоставляемых продуктов, расширения продуктов линейки для повышения эффективности своей деятельности на рынке корпоративного кредитования

**Апробация результатов работы.** Результаты исследования будут докладываться на VII Международной научно-практической конференции:

«Актуальные проблемы развития экономических, финансовых и кредитных систем» (Белгород, 12 сентября 2019 г.).

**Публикации.** По результатам исследования опубликовано 2 научных статьи, в том числе: 1 публикация в журнале из перечня ВАК, 1 публикация в сборнике международной конференции (в печати).

**Структура работы** состоит из введения, трех глав, заключения, списка литературы и приложений. Работа изложена на 102 страницах печатного текста и содержит таблицы и рисунки.



# ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ РЕАЛИЗАЦИИ СОВРЕМЕННЫХ БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ ДЛЯ КОРПОРАТИВНЫХ КЛИЕНТОВ

## 1.1. Экономическое содержание и классификация банковских кредитных продуктов и услуг для корпоративных клиентов

Одним из востребованных видов банковских продуктов, оказываемых корпоративным клиентам банками, являются банковские кредитные продукты. На долю корпоративных клиентов приходится более половины всего кредитования в России. К этой категории относятся различные юридические лица, начиная от крупнейших международных корпораций и заканчивая предприятиями среднего и малого бизнеса.

По мнению Е.В.Тихомировой в современной нормативно-правовой базе Российской Федерации не определены понятие «кредитный продукт банка» перечень, как, впрочем и понятие, и состав банковских продуктов. В плане уточнения содержания кредитных продуктов следует отметить, что в их основе лежат кредитные услуги.

По мнению В.Ю.Костиковой к кредитным продуктам банков для корпоративных клиентов относятся: разовый срочный кредит, кредитная линия (возобновляемая или невозобновляемая), овердрафт, факторинг, вексельный кредит, синдицированный кредит, проектное финансирование, а также коммерческая ипотека[11, с.18].

Согласно аналитической информации банков, банковские кредитные продукты для корпоративных клиентов можно классифицировать следующим образом: корпоративный кредит, овердрафтный кредит, кредитование операций с аккредитивной формой расчетов, экспресс-овердрафт, кредит на рефинансирование кредитов других банков, кредитование лизинговых сделок, кредитование исполнителей подрядных организаций, кредитование текущей

деятельности подрядных организаций, контрактное кредитование подрядных организаций, инвестиционное кредитование, оборотное кредитование, контрактное кредитование, высокотехнологичный кредит.

Кредитные услуги предполагают размещение банком собственных и привлеченных ресурсов на условиях возвратности, срочности и платности, являющихся законодательно закрепленными принципами кредитования. В современной литературе произошел переход от категории «кредит» к категории «кредитный продукт», который можно охарактеризовать как конкретное воплощение кредитной услуги банка в форме ее четкого определения, или структурирования условий, рассчитанных на конкретного заемщика. Эта детализация отличает кредитные продукты от обезличенных видов кредита (кредитных линий, овердрафтов и т.д.) и отражает сущность кредитных отношений банков (разработка продуктов с учетом потребностей конкретного клиента).

Кредитные банковские продукты можно классифицировать по различным признакам. Выделяют следующие виды кредитных продуктов коммерческих банков.

1) По типу заемщиков: продукты нефинансовым корпоративным клиентам (организациям нефинансового сектора и индивидуальным предпринимателям); продукты населению; продукты финансовым организациям, в том числе другим банкам, органам государственной власти. Кредитные продукты населению регулируются законом РФ от 21.12.2013 № 353-ФЗ

«О потребительском кредите (займе)». Согласно этому закону, потребительский кредит (заем) – это денежные средства, предоставленные кредитором заемщику – физическому лицу по кредитному договору, договору займа в целях, не связанных с ведением предпринимательской деятельности. Основной группой заемщиков российских банков выступают корпоративные клиенты (с долей в кредитном портфеле банков более 50%).

2) По цели выдачи кредита: кредитные продукты на текущие и инвестиционные цели. Для корпоративных клиентов продуктами первой группы являются кредиты на пополнение оборотного капитала, а второй группы – кредиты на выполнение инвестиционных проектов; для населения – соответственно овердрафт-кредиты под поступление заработной платы, кредиты на неотложные нужды и кредиты на удовлетворение потребностей в получении образования, улучшение жилищных условий.

3. По сроку кредита: кредитные продукты до востребования (онкольные) и срочные. Срочные кредитные продукты подразделяются на краткосрочные (сроком до одного года), среднесрочные (от одного года до трех лет) и долгосрочные (сроком более трех лет).

4. По наличию и характеру обеспечения: кредитные продукты без обеспечения, гарантией возврата которых выступает устойчивое финансовое положение заемщика (его высокие доходы), и кредитные продукты с обеспечением (в виде залога, поручительства, независимой гарантии, страхования рисков банка или заемщика).

5. По величине кредита: кредитные продукты мелкие (менее 0,5% собственных средств (капитала) банка), средние (0,5–5% капитала банка) и крупные (более 5% капитала банка).

6. По валюте кредита: продукты в национальной, иностранной валюте и мультивалютные, дающие заемщику право выбора валюты кредита.

7. По процентной ставке: кредитные продукты с фиксированной и плавающей процентной ставкой. Последняя может быть привязана к изменению рыночных параметров (ставок МИБОР, ЛИБОР и др.) или нерыночных условий (уровня финансового состояния заемщика, стадии выполнения заемщиком кредитуемого банком проекта и др.).

8. По способу оформления: кредитные продукты, оформляемые договором между кредитором и заемщиком, и продукты, оформляемые долговыми инструментами, например, векселями.

9. По методам кредитования: разовые срочные кредиты, кредитные линии, овердрафты, синдицированные кредиты.

10. По направлению выдачи кредита: продукты с направлением кредита на банковский счет заемщика и с направлением кредита непосредственно на совершение платежа (платежные кредиты). В России платежные кредиты не разрешены правилами ЦБ РФ, в отличие от зарубежных стран, где они превалируют в силу удобства механизма кредитования.

11. По периодичности погашения: кредитные продукты, погашаемые единовременно (на определенную дату, обычно в конце срока договора) и погашаемые в рассрочку (частями – равномерными или неравномерными, в сроки, согласованные с банком).

Каждый банк самостоятельно определяет приоритеты в сфере кредитования и закрепляет их в регламенте «О кредитной политике». В этом положении банки устанавливают:

- параметры изменения объема кредитного портфеля на плановый период (как правило, год),
- принципы формирования кредитного портфеля: оптимальную структуру портфеля по группам заемщиков, приоритеты по целям кредитования, отраслям и географическим регионам, срокам кредитных вложений, видам валют, планируемый уровень крупных кредитов, пролонгированных кредитов и проблемных кредитов в кредитном портфеле банка,
- организацию кредитного процесса, в частности порядок оценки кредитоспособности заемщиков и уровня кредитного риска, установления лимитов кредитования, порядок принятия решений о выдаче кредитов, их пролонгации, изменении других условий кредитования, приоритетные виды обеспечения кредитов и требования к его оформлению, процедуры кредитного мониторинга,

– порядок установления и пересмотра процентных ставок по отдельным видам кредитов.

Банки выдают кредиты заемщикам с использованием способов (методов кредитования, которые определяет ЦБ РФ Рассмотрим эти способы (методы) кредитования подробнее.

1. Разовое зачисление денежных средств на банковский счет либо выдача наличных денежных средств заемщику – физическому лицу. Каждый кредит оформляется индивидуальным кредитным договором с указанием цели и суммы кредита, срока его возврата, размера процентной ставки и обеспечения. Выдача разового кредита производится единовременно. Погашение кредита может производиться как единовременно, разовым платежом, по окончании установленного в договоре срока возврата кредита, так и периодически, в согласованные с банком сроки в оговоренных суммах. Разовые срочные кредиты имеют существенный недостаток – дискретный, неоперативный характер выдачи. Более удобным видом кредитных продуктов для заемщиков и банков выступают продукты на основе кредитной линии, т.е. сама кредитная линия и овердрафт.

2. Открытие кредитной линии. Банк принимает на себя обязательство выдавать заемщику кредиты в пределах установленного на определенный срок лимита. Лимит может использоваться заемщиком на основании кредитного договора по мере возникновения потребности в кредите без дополнительных переговоров с банком и какого-либо документального оформления. Заемщик представляет в банк только заявление на получение кредита. Кредитная линия открывается, как правило, на один год, но может открываться и на меньший срок (например, полгода). Лимит кредитования может пересматриваться банком по просьбе клиента при наличии достаточных оснований. В то же время, он не является обязательным для банка в плане выдачи кредитов, если банк установит ухудшение финансового положения заемщика и прочие неблагоприятные факторы. Кредитные линии могут быть следующих видов:

– возобновляемые (кредитование под лимит задолженности). Под возобновляемой (револьверной) кредитной линией понимается договор о предоставлении заемщику кредитов, в котором определяется максимальный размер единовременной задолженности заемщика по полученным кредитам (лимит задолженности) с учетом всех выдач и погашений кредитов. Неоднократные автоматические выдачи и погашения кредитов в рамках возобновляемой кредитной линии являются ее главным достоинством.

– невозобновляемые (кредитование под лимит выдачи). Под невозобновляемой кредитной линией понимается договор, по которому предусмотрена выдача кредитов несколькими суммами (траншами) в пределах общей суммы договора (лимита выдачи) независимо от их частичного погашения. Лимит выдачи считается полностью использованным, если оборот суммарной выдачи кредитов по всем траншам равен сумме, предусмотренной в кредитном договоре. Такая кредитная линия подходит для кредитования компаний с неравномерным (сезонным) кругооборотом капитала (например, сельское хозяйство, торговля), у которых кредиты будут обслуживать постепенное нарастание затрат и в последующем погашаться по мере реализации готовой продукции (товаров). [11, с.21].

3) Кредитование банком банковского счета клиента (при недостатке или отсутствии на нем денежных средств), если условиями договора банковского счета (или дополнительным соглашением к нему) предусмотрено предоставление кредитов в форме овердрафта. Овердрафт представляет собой особую, льготную, форму краткосрочного кредитования, т.е. он предоставляется самым устойчивым в финансовом отношении заемщикам при кратковременном отсутствии или недостатке на их банковском счете денежных средств для совершения платежей предоставляется, соответственно, на очень короткий срок. Кредитование осуществляется также как и по кредитной линии, в пределах заранее установленного клиенту лимита (максимальной суммы, на которую могут быть проведены операции по счету сверх остатка средств на счете) и срока действия соглашения о

кредитовании счета. При этом следует различать общий срок действия соглашения об овердрафте (как правило, один год) и срок выдачи отдельных кредитов в рамках соглашения об овердрафте (например, 14 дней). Остающееся непогашенным в конце операционного дня на банковском счете клиента дебетовое сальдо переносится с этого счета на ссудный счет по учету кредитов в форме овердрафта. Погашаются кредиты по овердрафту с банковского счета клиента ежедневно в конце операционного дня свободным остатком средств на этом счете, т.е. после проведения банком всех платежей клиента.

Перечень кредитных продуктов банков для корпоративных клиентов определяет специфика финансовых потребностей компаний, которые, прежде всего, различаются в сфере обслуживания текущей деятельности и развития бизнеса. Соответственно, базовыми видами кредитных продуктов банков для корпоративных клиентов выступают краткосрочные и инвестиционные продукты (рис. 1.1).

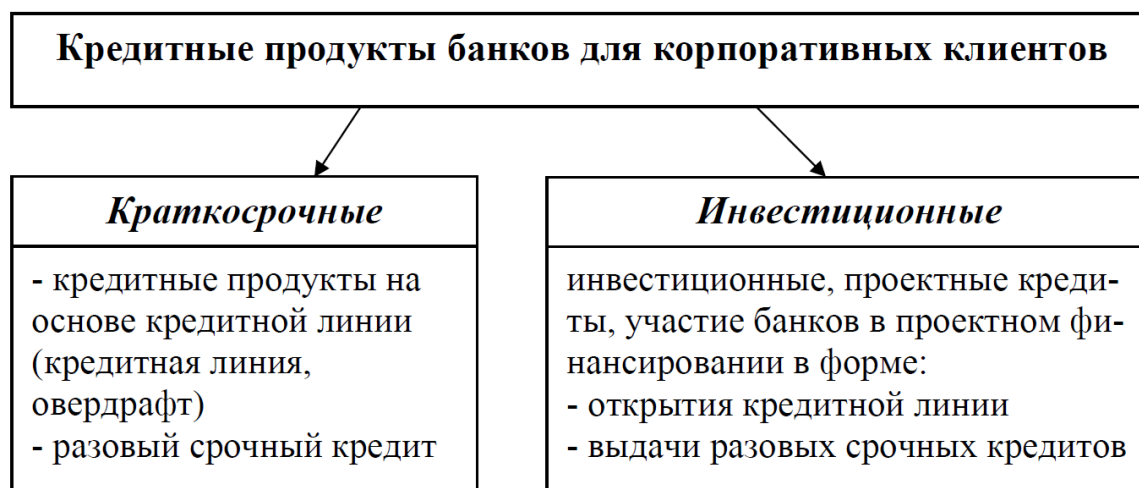


Рис. 1.1. Базовые виды кредитных банковских продуктов для корпоративных клиентов [11, с.20].

Краткосрочные кредитные продукты банков связаны преимущественно с обслуживанием оборотного капитала компаний. Для краткосрочных кредитных продуктов характерны следующие особенности:

1) кредит погашается за счет текущей выручки от реализации продукции (оказания услуг, выполнения работ) и, соответственно, он возвращается сразу после завершения операционного цикла предприятия;

2) риски (лимиты кредитования) оцениваются банками на основе анализа текущей кредитоспособности заемщика и денежных потоков по его банковским счетам в банке-кредиторе (и в других банках) за последние три-шесть месяцев перед выдачей кредита;

3) кредиты привлекаются компаниями для поддержания текущей деятельности и расширения объемов выпускаемой продукции, т.е. не меняют структуру и качество производственного аппарата, не требуют разработки и представления в банк бизнес-плана инвестиционного проекта.

Назначение краткосрочных продуктов состоит в стимулировании непрерывности платежного оборота компаний, своевременное начало и завершение которого обеспечивает погашение кредитов, что требует от банков разработки параметров данных продуктов в полном соответствии с его закономерностями.

Передовой отечественный опыт плановой экономики и зарубежная практика свидетельствуют, что эти условия обеспечивают кредитные продукты до востребования (на основе способа кредитования – кредитная линия). По ним выдача кредитов осуществляется по мере возникновения потребности у заемщика (в пределах открытого лимита и общего срока его действия), а погашение кредитов – самостоятельно заемщиком в любое время или по требованию банка, что обеспечивает кредитование в полном соответствии с динамикой платежного оборота компаний.

Следующий базовый вид кредитных продуктов банков для корпоративных клиентов – это инвестиционные продукты.

Эти продукты имеют самостоятельное значение при кредитовании инвестиционных проектов (таблица 1.1). Они предполагают отношения по поводу организации банком финансирования проектов в целях удовлетворения потребностей компаний в начальном капитале, а также



повышения качества производственного потенциала и эффективности деятельности.

Таблица 1.1

Сравнительная характеристика инвестиционных кредитных продуктов банков для корпоративных клиентов\*

Позиции для сравнения	Инвестиционное кредитование	Проектное кредитование	Проектное финансирование
Специфика продукта	Кредитный продукт	Кредитный продукт	Синтетический продукт, сочетающий в себе элементы кредитования и финансирования
Субъекты процесса	Банк Инициатор проекта	Банк Инициатор проекта Проектная компания	Банк, инвестиционные, лизинговые, страховые компании, пенсионные фонды и др. Инициатор проекта Проектная компания
Объект кредитования	Инвестиционный проект	Инвестиционный проект	Инвестиционный проект
Заемщик	Инициатор проекта	Создаваемая проектная компания	Создаваемая проектная компания
Источник погашения долга	Выручка от ведущего бизнеса заемщика + доход проекта	Исключительно доход от реализации проекта	Исключительно доход от реализации проекта
Распределение рисков между участниками проекта	Нет разделения рисков по проекту между банком и заемщиком; заемщик несет все риски; банк вправе требовать полного возврата долга	Риски распределены между банком и инициатором проекта, банк имеет право ограниченного регресса на инициатора проекта	Риски распределены между всеми участниками проекта, банк принимает на себя большинство рисков и несет полную ответственность за выполнение проекта
Участие банка в распределении прибыли проекта	Банк не участвует в распределении прибыли от выполнения проекта	Банк участвует в ее распределении в доле принятого по проекту риска	Банк участвует в распределении прибыли в доле принятого по проекту риска

\* Составлено по: Байнина Н.И. Кредитование инвестиционных проектов: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.10 / СПбГУЭФ. – СПб., 2015. – С. 13-14; Бочаров В.В. Инвестиции: Учебник для вузов. – 2-е изд. – СПб.: Питер, 2008. – С. 320-321.

Ещё одна важная особенность этих продуктов – они призваны удовлетворять потребности компаний в техническом обновлении производства, внедрении передовых технологий, освоении выпуска конкурентоспособной продукции, что предполагает авансирование ими дополнительного капитала, и в случае длительных сроков кредитования могут рассматриваться, по существу, как инвестиции в капитал заемщиков, когда источником погашения кредитов выступают доходы от проекта (частично или полностью).

## 1.2. Качественные характеристики современных банковских продуктов и услуг для корпоративных клиентов

На сегодняшний день особенностью развития рынка банковских услуг является первоочередная ориентация банка не на свой продукт как таковой, а на реальные потребности корпоративных клиентов. То есть происходит тщательное изучение рынка, анализ меняющихся склонностей, вкусов и предпочтений потребителей банковских услуг. Банковский служащий сегодня – это продавец финансовых продуктов. В целом рынок банковских услуг в России определяется как поиск наиболее выгодных рынков банковских продуктов с учетом реальных возможностей корпоративных клиентов. Процесс этот предполагает четкую постановку целей банка, формирование путей и способов их достижения и разработку конкретных мероприятий для реализации планов. Стоит отметить, что понятие «инновационный банковский продукт» и «инновационная банковская услуга» довольно условно. Если один банк внедряет для себя иной, ранее им не практикуемый вид услуг, то для других банков подобная практика может быть давно делом реальной жизнедеятельности. То же относится и к клиентуре. Если конкретный клиент раньше к данной банковской услуге не прибегал, то она для него новая. Для банка же внедрение в практику бизнеса новых продуктов возможность проникновения на новые рынки, их освоение,

удовлетворение вновь появившихся пожеланий клиентов и получение на этой основе новых прибылей. Особенно высокие доходы имеют место обычно тогда, когда банк выходит на рынок с качественно новым продуктом, который другие банки пока не использовали, и на определенном этапе времени становится монополистом, что дает возможность некоторое время получать монопольно высокую прибыль. Этот период обычно невелик, поскольку другие банки стараются быстро наверстать упущенное, разработать, подготовить и предложить своим клиентам аналогичную услугу[26, с.105-106].

Другими словами «Современный банковский продукт представляет собой комбинированную либо нетрадиционную форму банковского обслуживания, создаваемую на основе маркетинговых исследований потребностей рынка. По мнению О.И. Лаврушина банковские инновации можно подразделить на два типа: технологические и продуктовые. К технологическим инновациям относятся: электронные переводы денежных средств, банковские карты; к продуктовым – новые банковские продукты.

Таким образом, понятие «банковская инновация» шире понятия «новый банковский продукт». По нашему мнению, новый банковский продукт -это результат банковской деятельности, выступающий в виде нового товара, который поступает на банковский рынок для продажи клиентам. Новые банковские продукты можно классифицировать по ряду отличительных признаков.

По видам новые банковские продукты можно подразделить на:

- 1) электронные денежные расчеты с применением пластиковых карточек;
- 2) банкомат как элемент электронной системы платежей;
- 3) Home banking – банковское обслуживание клиентов на дому и на рабочем месте;
- 4) форфейтинговые операции банков;
- 5) форвардный опцион;

- б) операции «своп»;
- 7) операции по сочетанию счетовкоррента с овердрафтом и др. [26, с.107-108].

На наш взгляд, имеющаяся классификация новых банковских продуктов не в полной мере раскрывает их сущность. При внедрении в банковскую практику новых банковских продуктов целесообразно задумываться об эффективности их внедрения. В этой связи предлагаем использовать для изучения новых банковских продуктов следующие признаки их классификации: – по источникам финансирования затрат по созданию и приобретению нового банковского продукта; – по текущему использованию нового банковского продукта; – по степени влияния на финансовые результаты банка; – по степени вложения индивидуального труда сотрудников банка в создание нового банковского продукта; – в зависимости от участия в банковской деятельности. Функционирующие (работающие) новые банковские продукты – банковские продукты, использование которых приносит банку доход в настоящий период. Нефункционирующие (неработающие) продукты – которые не используются по каким-либо причинам, но могут использоваться в будущем. Внутренние – то есть новые банковские продукты, которые разработаны лично сотрудниками или учредителями банка. Внешние (приобретенные со стороны) – то есть новые банковские продукты, которые получены от других физических или юридических лиц за плату или безвозмездно [26, с.109].

С точки зрения Питера С. Роуза, банковская сфера экономики не может функционировать без существования банковского рынка, концентрации банковских ресурсов и торговли банковскими продуктами. Развитие инновационных банковских и кредитных услуг, конкуренции в кредитной и инвестиционной сферах фиксирует зрелость товарно-денежных отношений в обществе. При проведении своих исследований в области финансового посредничества выявлено, что банковский рынок банковских услуг целесообразно рассматривать в контексте системы институциональных

отношений общества как целостной категории, которая имеет двойственную социально-экономическую природу.

В ходе проведенных исследований в области проектирования и продвижения кредитных инноваций на рынок банковских услуг выделим качественные характеристики, отражающие их специфические черты. Среди них:

– ассортиментные характеристики предусматривают реализацию нового кредитного продукта на уже существующем или новом сегменте рынка банковских услуг. При этом эффективность деятельности банковского института в большей степени зависит от наличия устойчивого спроса на кредитные продукты или услуги со стороны существующих и потенциальных клиентских групп;

– технологические (процессные) характеристики отражают внедрение новых методов проектирования, технологий, процессов для снижения издержек, кредитных и операционных рисков в процессе разработки новых кредитных продуктов и услуг;

– рыночные характеристики формируют принципиально новые сегменты кредитного рынка. К ним можно отнести нововведения, позволяющие открыть новые области применения модернизированных кредитных продуктов; – маркетинговые характеристики позволяют эффективно организовать работу по поиску и освоению новых информационных и финансовых ресурсов формирования кредитного потенциала банка, методов работы на рынке и новых направлений кредитного бизнеса;

– организационно-управленческие характеристики способствуют изменению структуры управления и организационно-технологических укладов осуществления кредитного процесса для достижения большего коммерческого и потребительского эффектов банковского бизнеса. Особый вид инновационной деятельности банков и финансовых институтов по созданию, проектированию и проникновению кредитных инноваций на

банковский рынок кредитных услуг можно трактовать как кредитный инжиниринг. Он как составная часть банковского инжиниринга авторами рассматривается через призму трансформационных процессов познания и креативного мышления в области формирования новых потребительских ценностей для корпоративных клиентов кредитного рынка. Эти процессы базируются на клиентоориентированном подходе взаимодействия банка и потребителей его услуг[34, с.18].

Таким образом, банковский продукт рассматривается как совокупность услуг, удовлетворяющих определенные потребности клиента. По нашему мнению для внедрения инновационных банковских продуктов и услуг необходимо внедренных систем ДБО, функциональность которых не всегда отвечает возрастающим ожиданиям пользователей. Важным принципом новой системы дистанционного банковского обслуживания станет омниканальность (от англ. omni-channel), которая делает возможным сохранение введенных пользователем данных и их синхронизацию в реальном времени между всеми устройствами. Основным инновационным трендом является также повышение удобств мобильных приложений. Важным преимуществом такого приложения является встроенная в него технология электронной подписи, не имеющая аналогов на российском рынке мобильных решений ДБО. Эта разработка позволяет подписывать и направлять в банк документы, которые юридически равносильны аналогам, предоставленным с применением онлайн-системы. Инновационной является также функция распознавания счетов в мобильном приложении для бизнеса, реализованная рядом банков в нашей стране. Техника может распознать данные счета из наиболее распространенных форматов файлов: DOC, DOCX, XLS, XLSX, PDF, фото. Формат самого счета при этом может быть сформирован в 1С или в любой иной программе. Открыть счет для распознавания можно из любого коммуникационного приложения, в котором он был получен: WhatsApp, Viber, почтовые клиенты и т.д. Кроме того, можно просто сфотографировать бумажный счет, и он будет распознан. Для

этого смартфон должен быть подключен к Интернету. При распознавании используется технология компании АBBYY. Если программа сомневается, например, в идентификационном номере налогоплательщика, поле выделяется красным цветом. В итоге весь процесс формирования платежного поручения занимает около минуты. Другой инновацией является технология HCE (Host Card Emulation), позволяющая эмулировать виртуальную карту на хост-системе в облаке и передавать платежные данные клиента в его смартфон. Пользователю достаточно установить на телефон платежное приложение, после чего становится возможным использовать устройство для оплаты. Применение этого инновационного сервиса позволит банкам существенно нарастить объем безналичных платежей: технология дает возможность владельцам карт оплачивать товары и услуги одним движением – быстро, просто и безопасно. Постоянное усовершенствование терминалов и устройств самообслуживания также представляет собой еще одну из тенденций развития дистанционного банковского обслуживания.

Последующее развитие систем ДБО скорее всего будет проходить в направлении поиска индивидуально настроенных форматов предоставления розничных услуг. В ближайшем будущем, вероятно, состоятся первые попытки совмещения банковской карты с телефонной сим-картой. Это будет происходить как минимум потому, что мобильное устройство изначально приспособлено и защищено всеми способами, чтобы пользователь мог получить через него доступ к банковскому счету[24, с.19].

В банковской отрасли инновациями можно считать экономическую реализацию нового банковского продукта или услуги, значительное улучшение уже существующего, а также введение нового технологического, маркетингового, управленческого или организационного метода деловой практики ведения бизнеса. Инновации представляют собой результат интеллектуального труда и технологических разработок, которые направлены на совершенствование деятельности кредитной организации.

Концепция создания инновационных банковских продуктов и услуг для корпоративных клиентов содержит следующие принципы: осуществление децентрализации ответственности до уровня дополнительного офиса; развитие внутриофисного предпринимательства; разработка организационной структуры, ориентированной на клиента; децентрализация работ, ведущих к интеграции стратегической и оперативной ответственности; внедрение активного материального стимулирования за достижение индивидуальных результатов деятельности на контрактной основе; развитие самообслуживания клиентов на базе комплекса автоматических банковских устройств и современных информационных технологий.

### 1.3. Проблемы защиты интересов банка при кредитовании юридических лиц

Повышение надежности банков и предотвращение их банкротства являются ключевыми вопросами для здоровья финансовой системы страны, особенно в условиях глобализации современного образца [39, с.60].

Между тем основной причиной падения банков является непредсказуемость кредитного риска и, как следствие, рост просроченной кредиторской задолженности. Поскольку именно кредитный риск характеризует возможность потерь из-за неспособности заемщика вносить платежи на любом этапе кредитования, что является одной из самых распространенных проблем в современном мире, следует уделить особое внимание анализу процесса управления кредитным риском и защите интересов банка при кредитовании юридических лиц.

Известно, что управление кредитным риском включает в себя методы и инструменты реализации мероприятий, которые направляются на снижение потерь за счет ликвидных активов банка, изменения структуры кредитного портфеля [27, с.101]. В настоящее время все кредитные риски могут быть



сгруппированы по следующим критериям, которые представлены на рис. 1.2.

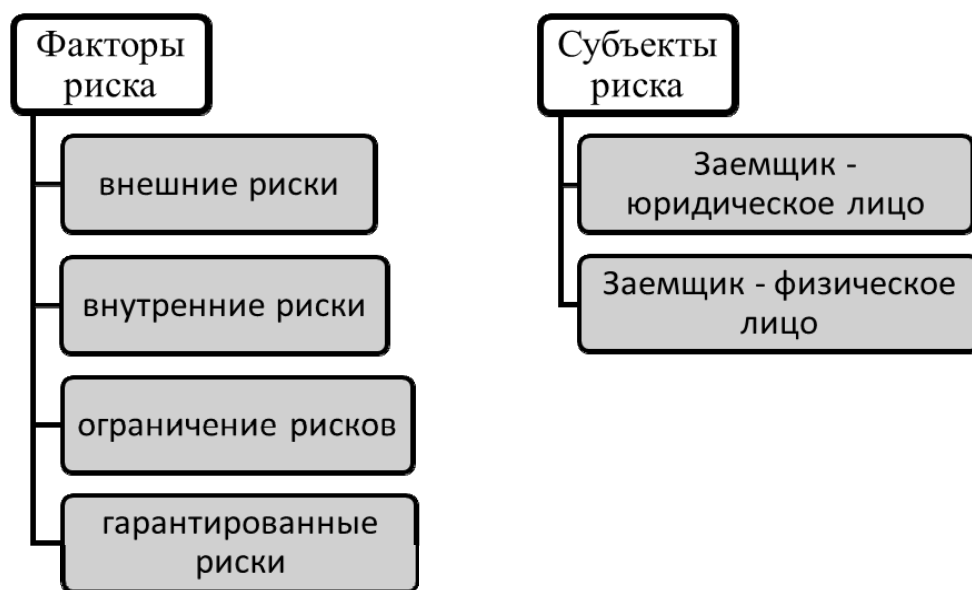


Рис. 1.2. Критерии группировки кредитных рисков [35, с.145]

Эффективная модель управления кредитным риском представляет собой организацию процесса кредитования, которая включает в себя следующие элементы:

- 1) реализацию специальных инструментов управления;
- 2) создание эффективной системы кредитования;
- 3) подробное описание всех кредитных операций на каждом этапе кредитования.

В Российской Федерации анализ управления эффективностью банков по управлению кредитными рисками включает в себя 2 подхода. Первый подход заключается в анализе кредитоспособности и финансовой надежности заемщиков (юридических и физических лиц), а также кредитного риска. Второй подход использует анализ кредитного портфеля как совокупности кредитных вложений. По мнению специалистов, в современных условиях кредитование юридических лиц является самым рискованным и порой убыточным делом, поскольку значительное количество компаний в экономике являются

убыточными [27, с.102.]. Для того, чтобы защитить свои интересы, банки предоставляют кредиты после прохождения следующих этапов:

1. Рассмотрение заявки.
2. Принятие решения.
3. Заключение договора и выдача кредита.
4. Сопровождение кредита.

Рассмотрим наличие обязательной процедуры – оценки кредитоспособности заемщика- корпоративного клиента более подробно. В современной банковской практике используются различные методические подходы к проведению оценочных процедур на базе анализа финансовой отчетности потенциального заемщика – юридического лица. В этой связи нам представляется необходимым рассмотреть взаимосвязь между применением различных подходов к оцениванию качественных характеристик заемщиков и уровнем кредитного риска, который возникает у коммерческого банка в связи с кредитованием юридических лиц разного уровня кредитоспособности.

Согласно реализуемой в последние годы политики Центрального Банка России каждый коммерческий банк имеет возможность самостоятельно принимать решения по поводу квалификации уровня кредитоспособности заемщиков. При этом Центральный Банк России оставляет за собой право регулирования общих нормативных требований в части формирования кредитного портфеля коммерческих банков с учетом качества выдаваемых кредитов и определения необходимого уровня резервирования средств на возможные потери по ссудам. Иными словами, Центральный Банк России осуществляет только рамочное регулирование процесса определения категории заемщика, предоставляя достаточную степень свободы принятия решений непосредственно коммерческим банкам.

Учитывая то, что стабильность работы банковской системы в целом зависит от деятельности всех коммерческих банков, Центральный Банк России формулирует систему требований в форме обязательных банковских нормативов. На основе ежедневного мониторинга значений банковских

нормативов Центральный Банк России контролирует деятельность коммерческих банков, что позволяет своевременно выявлять возникающие проблемы. В целях регулирования банковской ликвидности Центральный Банк России в 2017 году принял новое Положение «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности» [3]. В соответствии с требованиями Положения №590-П ужесточается порядок формирования резервов на возможные потери по ссудам, но при этом у коммерческих банков остается достаточно большая степень самостоятельности в части оценки качества ссудной задолженности. Так, кредитная организация формирует резервы по портфелям однородных ссуд в соответствии с применяемой методикой оценки риска по соответствующим портфелям однородных ссуд. В такой ситуации ряд банков используют свободу маневра в целях увеличения краткосрочной прибыли, не принимая во внимание будущие потери и вероятность снижения уровня ликвидности банка.

Положением №590-П устанавливается порядок расчета величины потери стоимости «как разность между балансовой стоимостью ссуды и ее справедливой стоимостью на момент оценки» [3]. Кроме того, Положением предусмотрено проведение оценки на постоянной основе с момента выдачи ссуды и до окончательного ее погашения. Однако не все банки при работе с заемщиками осуществляют мониторинг финансового положения заемщика.

Установление жесткой единой системы оценки качества кредитов со стороны Центрального Банка России было бы несправедливо по отношению как к банкам, так и к различным категориям заемщиков. Однако чрезмерная свобода в этой ситуации оказалась заманчивой для целого ряда коммерческих банков, что привело к необоснованному пересмотру внутренних нормативов, к завышению категорий качества кредитов и в целом портфелей однородных ссуд, соответственно, к снижению требований для потенциальных заемщиков при одновременном возрастании риска невозврата кредитов, обусловленного недостаточными объемами резервирования.

Центральный Банк России, специально уходя от формальных оценок, определяет лишь общие необходимые к применению банками подходы, предоставляет возможность учитывать на практике конкретные особенности деятельности заемщиков и разрабатывать различные индивидуальные методики оценки их кредитоспособности. Действуя в рамках гражданского законодательства Российской Федерации, Центральный Банк России оставляет коммерческим банкам право самостоятельно выбирать критерии оценки заемщика. Центральный Банк России полагает при этом, что коммерческие банки не будут злоупотреблять полученной свободой, а их действия будут направлены на получение объективной оценки финансового состояния заемщиков, что позволит удовлетворить интересы разных категорий заемщиков в получении банковского кредита.

Центральный Банк России на регулярной основе отслеживает состояние кредитных организаций с целью выявления у них признаков снижения ликвидности, публикуя рейтинг ненадежных банков. Так, по состоянию на 01.10.2018 года под контролем Центрального Банка России находятся 482 кредитные организации [46]. Одной из основных причин такого положения является низкий уровень банковской ликвидности, которая, в свою очередь, зависит от качества кредитного портфеля банков, определяемого с учетом оценки кредитоспособности заемщиков.

Изучение методических подходов к оценке кредитоспособности заемщиков показало, что преимущественно коммерческие банки используют традиционный подход и оценивают финансовое состояние заемщика на основе данных финансовой отчетности, представленной в двух основных формах – в Бухгалтерском балансе и в Отчете о финансовых результатах. В меньшей степени подвергаются анализу данные других форм финансовой отчетности, в частности – Отчет о движении денежных средств и Отчет об изменениях капитала.

В результате исследования были выявлены основные типы методических подходов, которые преимущественно используются в банковской практике.

К методикам первого типа можно отнести методики, в которых определяется «синтетический коэффициент кредитоспособности», рассчитываемый как сумма отдельных коэффициентов, предварительно скорректированных на показатели весомости, определяемые экспертным путем. На основании таких манипуляций рассчитывается общий «интегральный коэффициент», по величине которого затем и определяется класс кредитоспособности заемщика.

Методики второго типа для оценки кредитоспособности заемщика предлагают брать за основу набор общеизвестных финансовых коэффициентов, рассчитываемых также на основе данных финансовой отчетности, но не связывают их в единый комплексный показатель. Каждый из предложенных финансовых коэффициентов анализируется автономно, после чего кредитный аналитик выявляет тенденции по каждому параметру (коэффициенты) отдельно, затем на основании этого он должен обобщить полученную информацию и сделать вывод о финансовом состоянии заемщика и возможности его кредитования.

К третьему типу можно отнести методики, базирующиеся на расчетах финансовых коэффициентов, сравнении их нормативными значениями, которые, в свою очередь, принимаются на уровне наиболее успешно функционирующих предприятий отрасли (вида деятельности). Соответственно, чем меньше разброс полученных значений финансовых коэффициентов при расчете по данным заемщика от нормативных, тем выше оценивается уровень его кредитоспособности.

В методиках, отнесенных нами к четвертому типу, предлагается использовать «совокупный нормированный коэффициент финансового риска», который рассчитывается как «интегральный показатель соответствующих оценок по группам показателей рентабельности и

ликвидности». По мнению разработчиков данного метода, такой подход может обеспечить достоверность оценки кредитоспособности предприятия-заемщика за счет сравнения рассчитанного «совокупного коэффициента финансового риска» и его нормированным значением [41, с.53]. По результатам сравнения должно быть принято решение о квалификации заемщика и отнесения его к одной из четырех групп кредитоспособности: высокой, удовлетворительной, низкой или кризисной.

Методические подходы, описанные выше, в целом можно объединить в одну большую группу методик, основанных на традиционном подходе с использованием результатов расчетов финансовых коэффициентов по данным финансовой отчетности потенциальных заемщиков. Эти методики, несмотря на их широкое распространение, имеют один существенный недостаток: за основу анализа и последующего принятия решений в них используются данные прошлого периода деятельности заемщика, а тенденции и динамика на будущий период никак не просматривается. Это серьезно ограничивает полученные выводы, а порой и полностью дезориентирует банк в части перспектив финансового состояния заемщика.

В литературе освещаются также и другие подходы к оценке кредитоспособности заемщика, в том числе анализируется информация о динамике денежных потоков предприятия [31, с.48], подвергаются детальному анализу система взаимоотношений заемщика с группой аффилированных лиц при условии, что этот заемщик входит в состав какого-либо холдинга или тесно ассоциирован с другими компаниями [10, с.39].

Отдельного внимания заслуживает исследование подходов к оцениванию кредитоспособности заемщиков в случаях долгосрочного кредитования [19, с.20], при этом актуальным будет отдельный подход к оценке кредита, используемого на инвестиционные цели, и оценке долгосрочного кредита, не связанного с инвестиционными намерениями.

В дополнение к перечисленным методическим подходам следует обозначить еще один вариант оценивания потенциальных возможностей заемщика на основе анализа эффективности использования заемного капитала. Учитывая то обстоятельство, что заемщики не всегда объективно оценивают свои возможности эффективного использования заемных ресурсов, у них реально могут возникать проблемы с возвратом кредита. В связи с этим нам представляется целесообразным включить в состав анализируемых параметров методики оценки кредитоспособности заемщика такой показатель как эффект финансового рычага с дифференциацией его расчетов по основному виду деятельности и по прочим операциям [38, с.13]. Указанный метод позволит более точно определить состояние заемщика и дать ответ на главный вопрос для банка – стоит ли кредитовать его или нет.

Нам представляется целесообразным изменение идеологии подхода к оценке кредитоспособности заемщика.

Сформулируем основные принципы оценки кредитоспособности заемщика, применение которых позволит давать квалифицированную оценку категорий качества ссудной задолженности.

2. Дифференцированный подход с предварительным разделением заемщиков на группы в соответствии с целями, сроками, размерами кредитования и сферой деятельности (отраслью) заемщика.

3. Необходимость разработки внутрибанковских регламентов оценки кредитоспособности заемщика с учетом целей, сроков, размеров кредитования, перспектив и прогнозов развития отрасли, в которой работает заемщик.

4. Выбор методики оценивания кредитоспособности заемщика в зависимости от целей, сроков, размеров испрашиваемого кредита, а также с учетом состояния и прогнозов развития сферы деятельности заемщика.

5. Рассмотрение заявки потенциального заемщика на получение кредита с учетом его аффилиции с другими участниками группы компаний или холдинга, принимая во внимание то, что холдинг является

неправосубъектным образованием, но при этом система взаимоотношений компаний, входящих в холдинг, существенным образом влияет на финансовое состояние заемщика.

6. Исследование денежных потоков потенциального заемщика и выявление возможностей снижения рисков его неплатежеспособности

7. Ужесточение требований к заемщикам, не вполне соответствующим критериям банковского отбора для кредитования, но имеющим потенциальную возможность улучшить свое финансовое положение и в итоге добиться одобрения банка на получение кредита.

8. Получение информации и ее анализ в случае привлечения компании-поручителя для обеспечения гарантии по кредиту.

9. Мониторинг целевого использования полученных кредитных ресурсов заемщиком.

Соблюдение перечисленных принципов при осуществлении оценки кредитоспособности заемщика и принятии решений коммерческим банком о предоставлении кредита будет способствовать более качественному отбору клиентов, квалификации и отнесению к соответствующей группе заемщиков, полноценному формированию резерва на возможные потери по ссудам, формированию менее рискованного кредитного портфеля коммерческого банка за счет снижения кредитного риска.



## ГЛАВА 2. СОВРЕМЕННАЯ ПРАКТИКА РЕАЛИЗАЦИИ СОВРЕМЕННЫХ КРЕДИТНЫХ ПРОДУКТОВ ДЛЯ БАНКОВСКИХ КОРПОРАТИВНЫХ КЛИЕНТОВ

### 2.1. Мониторинг современного состояния отечественного рынка кредитования корпоративных клиентов

На сегодняшний день события, происходящие в национальной экономике и обусловленные существующей политической обстановкой, демонстрируют растущую зависимость субъектов национальной экономики от действия мировой финансово-кредитной сферы. Это связано преимущественно с тем, что с каждым годом растет заинтересованность бизнеса, органов государственной власти и потребителей в области доступа к дополнительным финансовым ресурсам, которые и могут предоставить организации банковской системы. Данные ресурсы важны для коммерческих организаций. Эта потребность выражается в том, что за счет привлечения заемных средств, предприятия могут реализовать стратегические планы своего дальнейшего развития, внедрять инновационные разработки, позволяющие уменьшить трудоемкость и увеличить прибыльность бизнеса, а также финансировать текущую деятельность компании. Заемные ресурсы необходимы также и государственным организациям, органам муниципального управления, внебюджетным фондам с тем, чтобы данные учреждения смогли осуществлять проведение социальной политики, политики, направленной на поддержание уровня здравоохранения, образования и других важных областей не за счет средств своего бюджета, особенно в условиях его острой дефицитности.

Кроме этого, большим спросом заемные средства банка пользуются у населения. Именно в данной сфере банком предлагаются наиболее разнообразные кредитные продукты.

Данные выводы подтверждает следующая статистика. Так, например,

по данным аналитических обзоров ЦБ РФ, наблюдаются следующие тенденции развития кредитного рынка РФ (см. рис. 2.1).



Рис. 2.1. Динамика развития кредитного рынка РФ в 2014-2018 гг., млрд руб.

Источник: составлено по данным [44].

Кредитование экономики в номинальном выражении в 2018 году выросло еще сильнее – на 13,9%. В абсолютном выражении кредитование экономики увеличилось на 5,9 триллиона рублей — до 48,3 триллиона рублей на 1 января 2019 года. При этом большая часть приходится на корпоративный кредитный портфель – 33,4 триллиона рублей, тогда как на ссуды, выданные физическим лицам, приходится 14,9 триллиона рублей. Стоит отметить, что из-за разницы в темпах прироста двух видов кредитования в последние годы наблюдается изменение структуры кредитования экономики в пользу розничного кредитования. В частности, если доля розничного кредитования в кредитах экономике на 1 января 2018 года составляла 28,7%, то на 1 января 2019 году увеличилась до 30,9%. Для сравнения, на 1 января 2016 и 2017 года составляла 24,3% и 26,4% соответственно. [65].

Исходя из данных, приведенных на рис.2.1, можно сделать следующие

выводы. За период 2014–2018 гг., несмотря на последствия экономических и политических санкций, планомерно растет финансирование бизнеса, в целом за указанный период увеличение составило 1504 млрд руб., или 7,63 %. Увеличение кредитования юридических лиц обусловлено также тем, что предприятиям ограничили доступ к зарубежным ресурсам, вследствие чего они вынуждены были наращивать объемы заемных средств у отечественных банков.

Наиболее значительны объемы кредитования юридических лиц финансового сектора, к которым можно отнести, согласно классификации ЦБ РФ, кредитные организации, страховые компании (Ингосстрах, СОГАЗ, Либерти страхование, Росгострах и многие другие), инвестиционные фонды (25 линия, Глобал Капитал, САН и др.), государственные финансовые корпорации и другие подобные организации. Так, в целом за период, увеличение объемов заемных средств, выданных организациям данного сектора, составило 5499 млрд руб., или 32,65 %.

Также, согласно данным, приведенным на рис.2.1, можно наблюдать, как положительно менялась динамика кредитования физических лиц, несмотря на снижение темпов кредитования в 2015–2016 гг. Так, в целом за период 2014–2018 гг. увеличение кредитования населения составило 1037 млрд руб., или 9,4 %. Согласно данным Банка России, ссудный портфель физических лиц за 2018 год увеличился на 22,4%. Для сравнения, в наиболее удачном для данного вида кредитования 2014 году темпы прироста составили 13,8%, тогда как в 2017 и 2016 годах темпы прироста составили 12,7% и 1,1% соответственно. Стоит отметить, что в 2018 году розничное кредитование из-за незначительной доли валютных кредитов не было подвержено валютной переоценке. Как следствие, реальные темпы прироста почти не отличались от номинальных и составили 22,3% [65]. Таким образом, потребительское кредитование по итогам года характеризовалось очень высокими темпами прироста, что даже привело к вводу Центробанком мер сдерживания дальнейшего быстрого роста такого вида кредитования. В частности, были

несколько раз повышены коэффициенты риска по необеспеченным кредитам, а также введены ограничения максимальной процентной ставки по кредитам. Эксперты РИА Рейтинг ожидают, что повышение процентных ставок и меры сдерживания со стороны Центробанка снизят темпы прироста розничного кредитования в 2019 году до 12-15%.

Корпоративное кредитование, в отличие от розничного, в 2018 году характеризовалось менее выдающимся приростом, но его динамику все равно можно признать очень хорошей. Объем корпоративных ссуд за прошедший год вырос на 10,5% в номинальном выражении. Для сравнения, в 2017 году прирост составил только 0,2%, а в 2016 году корпоративное кредитование снизилось на 9,5%. Таким образом, кредитование юридических лиц в 2018 году компенсировало падение предыдущих двух лет. Стоит отметить, доля валютных кредитов в корпоративном сегменте достаточно велика, и таким образом валютная переоценка достаточно сильно влияет на данный вид ссуд.

В частности, на последнюю отчетную дату 28,8% корпоративных кредитов выдано в валюте. Как следствие реальные темпы прироста корпоративного ссудного портфеля в 2018 году были более чем в 2 раза меньше – 5,1% (+1,8% в 2017 году). Восстановление кредитования юридических лиц объясняется ростом потребительской активности, и как следствие необходимостью корпоративных клиентов в финансировании оборотных и основных средств. По мнению экспертов РИА Рейтинг, темпы прироста корпоративного кредитования в 2019 году продолжают увеличиваться, однако прогресс будет незначительным[68].

Межбанковское кредитование единственное из всех видов кредитования, которое по итогам 2018 года характеризовалось снижением, которое составило 4,8%. Стоит отметить, что результат данного вида кредитования является достаточно неустойчивым год от года, что обусловлено двумя факторами. Во-первых, межбанковское кредитование в значительной степени зависит от внутригруппового кредитования. Во-вторых, волатильность объясняется значительной долей валютных кредитов – около

34% межбанковского кредитования номинировано в валюте. За год объем межбанковских кредитов банкам-резидентам сократился на 5,7% в номинальном выражении и на 9% в реальном, тогда как кредитование банкам-нерезидентам номинально снизилось на 0,7%, а реальное снижение составило 16,5% [65].

За период 2014–2018 гг. наблюдается снижение кредитования государственных финансовых органов и внебюджетных фондов (уменьшение с начала смотря на некоторые преимущества данных организаций по сравнению с корпоративными заемщиками (особые статус, гарантии, определенные законом и т. д.). Это связано с тем, что предоставление средств государственным организациям обусловлено различными рисками для банка и рядом условий. Так, кредит органам муниципальной власти может предоставляться в том случае, если закон о бюджете на текущий год предполагает возможность привлечения заемных средств. К основному риску для банка можно отнести риск невозврата кредита такого плательщика. Риск определяется тем, что если для корпоративных заемщиков существует определенная методика выявления уровня кредитоспособности на основе финансовой отчетности (уровень ликвидности, платежеспособности, рентабельности), то для государственного заемщика уровень платежеспособности определяется структурой расходной и доходной частей бюджета, предельным размером государственного долга, что в конечном итоге не позволяет выявить в целом финансовое положение заемщика. Также к тенденции сокращения кредитования местных муниципальных (республиканских) органов управления можно отнести увеличение дотаций (межбюджетных трансфертов, субсидий, субвенций) с федерального бюджета на проведение различных аспектов социальной политики, обеспечения работы органов местного самоуправления и т. Д.

Особое значение в оценке взаимоотношения предприятий реального сектора экономики с банковским сектором имеют объемы кредитования

предприятий реального сектора экономики и качество обслуживания ими своего долга (таблица 2).

Таблица 2.1

Изменение объемов корпоративного кредитования коммерческими банками в России в 2014-2018 гг.

Дата	Корпоративное кредитование, млрд руб.	Удельный вес, %	Совокупный кредитный портфель, млрд руб.
01.01.2015	29 536,0	56,67	52 115,7
01.01.2016	33 300,9	57,90	57 154,5
01.01.2017	30 134,7	54,18	55 478,8
01.01.2018	30 192,5	51,95	58 122,3
01.01.2019	33 371,8	51,37	64 969,2

На основании данных, приведенных в таблице 2.1, можно сделать вывод, что в анализируемый период наблюдается сокращение доли корпоративного кредитования в общем совокупном кредитном портфеле российского банковского сектора с 56,67% до 51,37%, при этом объемы предоставленных кредитов юридическим лицам растут. Так, данный показатель по итогам 2014 года составлял 29 536,0 млрд.руб., а к началу 2019 года уже 33 371,8 млрд.руб.

Также на протяжении последних пяти лет наблюдается положительная динамика в части рынка банковских услуг. Так, кредитование в 2018 году показало один из самых высоких темпов прирост и согласно статистике Банка России, объем кредитов, выданных банками в 2018 году, вырос на 12% в номинальном выражении против роста на 4,5% в 2017 году. При этом активы в 2018 году выросли на 10,4%, а вклады населения на 9,5%. Также прирост кредитования в 2018 году оказался выше, чем в 2016 и 2015 гг. В абсолютных величинах кредитный портфель российских банков по итогам 2018 года вырос на 7 трлн.руб.— до 64 969 млрд.руб. на 1 января 2019 года [44].

Важной причиной падения валютного кредитования стали меры ЦБ по снижению привлекательности кредитов в валюте для банков. Второй важнейший фактор — значительное сближение ставок по кредитам

российских банков в рублях и в валюте, что дестимулирует и самих заемщиков стремиться к ложной экономии, ориентируясь на более низкий уровень ставок в валюте.

В результате банки успешно поддерживают валютную ликвидность на достаточном уровне, но при этом значительно снижают валютные риски на своем балансе.

В таблице 2.2 отражены банки лидеры по объему корпоративного кредитного портфеля по состоянию на 01.01.2018-01.01.2019гг.

Таблица 2.2

Банки лидеры по объему корпоративного кредитного портфеля  
в 2017-2018 гг.

Место на		Наименование банка	Портфель кредитов предприя- тиям на 01.01.2018, млн руб.	Доля рынка	Портфель кредитов предприя- тиям на 01.01.2019, млн руб.	Доля рынка	Темп прироста портфеля кредитов предприя- тиям, 2018/ 2017,%	Уровень просрочен ной задолжен ности в портфеле кредитов предприят иям,%	Доля портфе- ля креди- тов пред- приятия м в валовых активах, %
2017г.	2018г								
1	1	Сбербанк	9 184 936	31,5	10 310 935	31,3	12,3	2,0	36,4
2	2	Банк ВТБ	4 299 850	14,7	5 658 746	17,1	31,6	2,3	39,5
3	3	Газпромбанк	3 041 188	10,4	3 326 138	10,1	9,4	2,1	51,2
4	4	Россельхозбанк	1 528 761	5,3	1 730 920	5,3	13,2	12,0	49,2
6	5	Альфа-банк	1 190 220	4,1	1 465 625	4,4	23,1	5,3	42,9
5	6	Московский кредитный банк	1 312 847	4,5	1 389 071	4,2	5,8	1,3	61,7
7	7	НКО НКЦ	963 601	3,3	1 190 350	3,6	23,5	0,0	29,7
9	8	ЮниКредит Банк	505 095	1,7	652 285	1,9	29,1	3,2	45,9
10	9	Промсвязьбанк	451 467	1,5	509 700	1,5	12,9	25,5	30,6
20	10	Банк ТРАСТ	149 769	0,5	487 648	1,6	225,6	38,9	28,5

Из таблицы 2.2 видно, что лидерами по портфелю кредитов

юридическим лицам на протяжении последних двух лет является Сбербанк. На втором месте банк ВТБ, а замыкает тройку лидеров Газпромбанк. Доля просроченной задолженности по кредитам юридических лиц уменьшилась не у всех банков – лидеров по объёму кредитного портфеля. Исключения составили АО Банк ГПБ, АО ЮниКредит Банк, ПАО Сбербанк, Банк ВТБ (ПАО).

Существенный рост доли просроченной задолженности в 2018 году по сравнению с 2017 годом наблюдается у Банка «Траст» (38,4%). Решение о санации банка ПАО «Траст» было принято Банком России в декабре 2014 года. Конкурс на санацию выиграл банк ПАО «Открытие», который получил на оздоровление банка 127 млрд. руб. от Банка России. Однако позже дыра в капитале ПАО «Траста» выросла, и в конце 2015 года ПАО «Открытие» обратилось в ЦБ РФ за новым кредитом на сумму 50 млрд. руб., получение которого в итоге затянулось [57].

В результате этих и других событий выяснилось, что без дальнейшей поддержки банк двигаться больше не может. По оценкам ЦБ РФ, отток клиентских средств в августе составил 389 млрд. руб. юридических лиц, 139 млрд. руб. средств физических лиц. В июле 2017 года банк, согласно отчетности, на сайте ЦБ, зафиксировал отток 30% клиентских средств – около 360 млрд. руб., в том числе 100 млрд. руб. средств госкомпаний, а также 36 млрд. руб. с депозитов физических лиц.

В данный момент отношения между банками и реальным сектором экономики переходят на новый этап, который характеризуется большим проникновением банков в промышленный сектор путем финансирования инвестиционных проектов и создания финансово-промышленных групп, которые являются новыми перспективными формами совмещения интересов промышленных предприятий и финансовых организаций [44].

В отраслевой структуре кредитов выданных юридическим лицам, за 2018 год, по-прежнему преобладает торговля (около 50%) (рис.2.2)



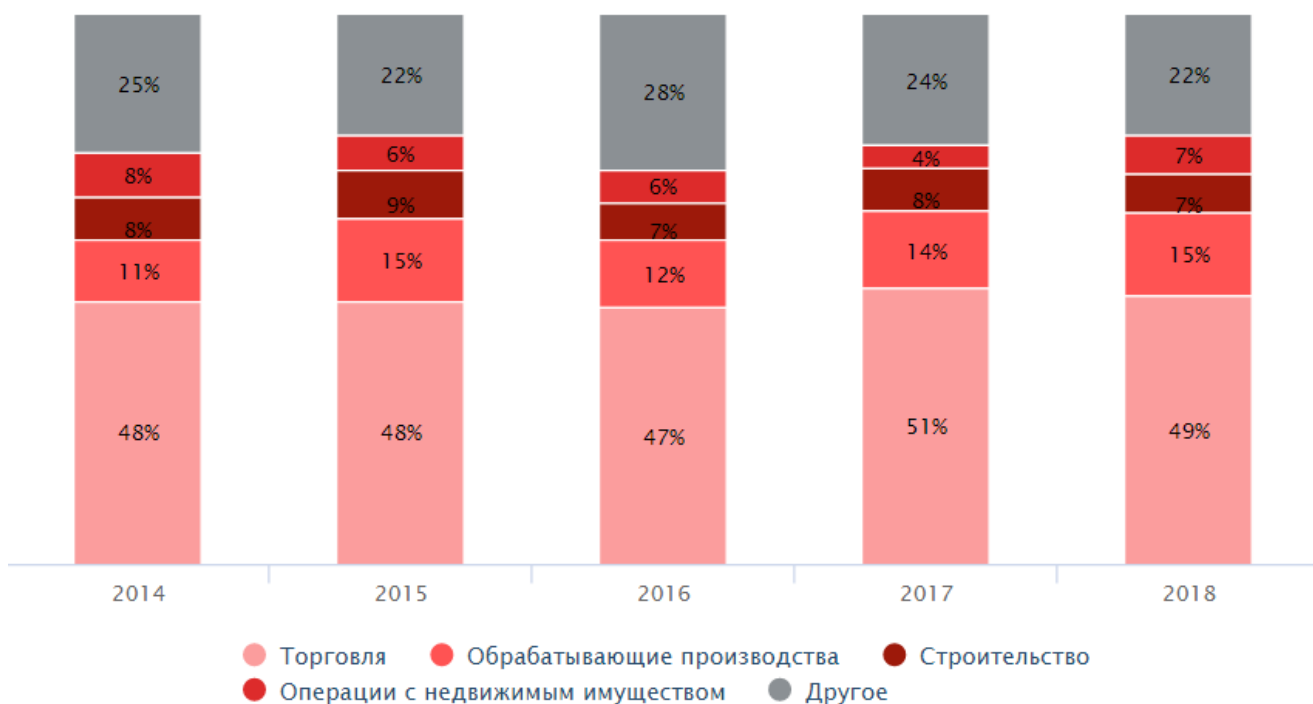


Рис. 2.2. Отраслевая структура кредитов, выданных юридическим лицам коммерческими банками в 2014-2018 гг., %

Наибольший рост доли выдачи пришелся на сферу операций с недвижимым имуществом (с 4% в 2017 году до 7% в 2018-м), что обусловлено положительной динамикой цен на рынке недвижимости. Доли строительства и обрабатывающих производств за 2018 год существенно не изменились. Среди прочих отраслей можно отметить рост доли сельского хозяйства с 3 до 5% в связи с активизацией льготного кредитования аграриев в рамках государственной программы, реализуемой Министерством сельского хозяйства РФ[59].

Таким образом, проанализировав текущее состояние корпоративного кредитного портфеля и его проблемы, а также определив направления совершенствования развития банковского финансирования отраслей экономики, можно сделать вывод о том, что в настоящее время в России основными видами экономической деятельности, перспективными с позиции банковского кредитования, являются отрасли добычи полезных ископаемых,

производства и распределения электроэнергии, газа и воды, транспорта и связи и прочие виды деятельности.

Несмотря на определенные проблемы и тренды по росту проблемной задолженности банковский сектор не находится в состоянии кризиса. Это также подтверждается прогнозом рейтингового агентства Fitch Ratings. Прогноз по банковскому сектору России на 2018 год является «Стабильным», что в значительной степени является компромиссом между стабильной ситуацией в макроэкономике и растущим ВВП и рисками по высокорисковым реструктурированным ссудам, а также движением в сторону улучшения качества кредитных портфелей вследствие оздоровления банковского сектора и растущей конкуренции [17].

Кроме того, на основе анализа состояния банковского сектора можно сделать вывод о том, что банковский сектор России продолжит расти, в частности в секторе корпоративного кредитования. Это будет поддерживаться слабым спросом со стороны надежных заемщиков и политикой ЦБ РФ по абсорбации ликвидности для сдерживания инфляции. Темпы роста кредитования физических лиц замедлятся и могут составить порядка 5 %, но не более 10 %, что может свидетельствовать о перегреве в секторе кредитования.

## 2.2. Анализ конкурентных преимуществ банковских кредитных продуктов для корпоративных клиентов

Заемный капитал выступает неотъемлемым элементом экономического развития. Его используют как крупные организации, так и малые производственные, сельскохозяйственные и торговые организации; как государство, правительство, так и отдельные граждане. При всей очевидности той пользы, которую приносит заемный капитал, его воздействие на финансово-хозяйственную деятельность организации оценивается неоднозначно. Зачастую одни специалисты считают, что

использование заемных средств возникает от бедности, от нехватки имущества и ресурсов, имеющихся в распоряжении организации или физического лица. Кредитование, по мнению других специалистов, разрушает экономику, поскольку за него надо платить, что подрывает финансовое положение заемщика, приводит к его банкротству.

Выясним насколько конкурентноспособны продукты банков Российской Федерации на рынке кредитования юридических лиц. Для этого сравним тарифы на услуги нескольких ведущих банков. Рассмотрев тарифы на открытие и обслуживание банковского счета (таблица 2.3), было выявлено, что условия открытия расчетного счета в Сбербанке не однозначны.

Таблица 2.3

Тарифы на открытие и обслуживание банковского счета-  
юридического лица, руб.

Перечень услуг и условий обслуживания	Тарифы ПАО Сбербанк	Тарифы «Уралсиб»	Тарифы «Альфа-банк»	Тарифы «ВТБ»
1. Открытие банковского счета в рублях РФ.	Бесплатно	1000	3300	3000
2. Открытие банковского счета в иностранной валюте.	1000	300	990	1000.
3. Ежемесячное обслуживание расчетных счетов, если у Клиента не установлена система Клиент-Банк	1 500 ежемесячно	900 ежемесячно	400	1500
4. Ежемесячное обслуживание расчетных счетов, если у Клиента установлена система Клиент- Банк	990 ежемесячно	800 ежемесячно	400	700

ПАО Сбербанк открывает своим клиентам счета бесплатно, но зато его ведение стоит дороже, чем, например, у Альфа-банка или «Уралсиб». Таким образом, Сбербанк с одной стороны привлекает своим бесплатным

открытием счета, но в тоже время отпугивает стоимостью ежемесячного обслуживания [23, с.142].

Организации, умеющие разумно тратить свои средства, понимают, что открытие счета – это разовая операция, а дорогое ежемесячное обслуживание – это дополнительные расходы, которые можно сократить, выбрав другой банк. В условиях конкурентной борьбы за клиентов, такую ситуацию в тарифах, можно оценить, как недальновидную.

Рассмотрим вторую составляющую – анализ тарифов на кассовое обслуживание в таблице 2.4.

Таблица 2.4

Условия выдачи наличных денежных средств со счета юридического лица коммерческих банков

Перечень услуг и условий обслуживания	Тарифы ПАО Сбербанк	Тарифы «Уралсиб»	Тарифы «Альфа-банк»	Тарифы «ВТБ»
1. Выдача наличных денежных средств со счета по предварительной заявке				
1.1. на заработную плату	1,1%	0,35%	0,2%	0,5%
1.2. на прочие нужды в сумме до 600 000 руб.	1,8%	1,0%	0,83%	0,5%
1.3. на прочие нужды в сумме до 600 000 руб.	7,0%	10,0%	3,3%	6%
2. Выдача наличных денежных средств со счета без предварительной заявки				
2.1. на заработную плату	1,2%	1,5%	1,2%	0,5%
2.2. на прочие нужды в сумме до 600 000 руб.	2,0%	2,5%	1,83%	1%
2.3. на прочие нужды в сумме до 600 000 руб.	8,0%	11,5%	3,3%	7%

Анализируя выдачу средств с расчетного счета, можно увидеть следующее: тарифы на кассовые услуги Сбербанка, также, как и по другим услугам, несколько дороже, чем у банков-конкурентов. Так, например, комиссия за выдачу средств на заработную плату по предварительной заявке в Альфа-банке в 5,5 раз меньше. ПАО «ВТБ» за эту же услугу взимает 0,5% от суммы, а Сбербанк 1,1%, что является заметной разницей [63].

Комиссия за выдачу наличных денежных средств со счета без

предварительной заявки у всех банков примерно на одном уровне, причем, чем выше сумма, тем в большем размере банковское вознаграждение, только ПАО «ВТБ» взимает со своих клиентов почти в два раза меньше, чем конкуренты.

Необходимо отметить, что технология кредитования корпоративных заемщиков становится более сложной и заключается в формировании более жестких требований к заемщику, чем технологии кредитования физических лиц. Это является своеобразной платой за доступ к более крупным кредитным лимитам и прямому сотрудничеству с кредитной организацией на взаимовыгодных условиях.

Тем не менее очевидно, что в ближайшем будущем именно кредитование физических лиц станет приоритетным направлением работы многих коммерческих банков. Это связано с тем, что рынок кредитования юридических лиц давно поделен и коммерческие банки уделяют большое внимание именно развитию кредитования населения, разрабатывая все новые кредитные продукты и совершенствуя информационные технологии их предоставления.

В настоящее время банки предлагают бизнесу определенный набор кредитных продуктов: обычные кредиты, возобновляемые (в пределах установленной суммы и срока) и невозобновляемые кредитные линии (кредитование частями суммы в пределах установленного срока), кредиты в форме «овердрафт» (при кратковременной нехватке средств), целевые кредиты (например, для развития сельхозпредприятий) [9, с.334]. К особым видам кредитования можно также отнести лизинг (автомобили и спецтехника) и факторинг. Как правило, различные банки делают акцент на определенных видах банковского продукта.

Представим основные кредитные продукты банков-лидеров на рынке корпоративного кредитования на начало 2019 года в таблице 2.5 и определим наиболее выгодные предложения.

Таблица 2.5

Основные кредитные продукты ведущих коммерческих банков на рынке корпоративного кредитования по состоянию на 01.01.2019 г.

Название тарифного плана	Проценты	Сумма, руб.	Срок, мес.
<b>ПАО Сбербанк</b>			
Доверие	от 17%	до 3 000 000	до 36
Бизнес-Доверие	от 14,52%	до 3 000 000	до 48
Бизнес-Оборот	от 11,8%	от 150 000	до 48
Экспресс-Овердрафт	15,5%	до 2 000 000	до 12
Бизнес-Овердрафт	от 12,73%	до 17 000 000	до 12
Экспресс-Ипотека	от 15,5%	до 10 000 000	до 120
Бизнес-Актив	от 12,2%	от 150 000	до 84
Экспресс под залог	от 16% до 19%	300 000 — 5 000 000	от 6 до 36
Бизнес-Авто	от 12,1%	от 150 000	до 96
Бизнес-Недвижимость	от 11,8%	от 150 000	до 120
Бизнес-Инвест	от 11,8%	от 150 000	До 120
<b>Банк ВТБ (ПАО)</b>			
Экспресс-кредит Коммерсант	от 14 до 19%	до 5 000 000	до 60
Оборотное кредитование	от 10,9%	от 850 000	до 36
Инвестиционное кредитование	от 10,9%	от 850 000	до 120
Лизинг	от 10% (аванс)	до 500 000 000	до 120
<b>Альфа Банк</b>			
Партнер	от 12,5%	до 6 000 000	от 13 до 36
Овердрафт	от 13,5%	до 10 000 000	до 12
Автомобили и спецтехника в лизинг	от 4% (процент удорожания)	до 40 000 000	до 48
<b>Уралсиб</b>			
Бизнес-Оборот	от 14,3%	от 500 000 до 170 000 000	до 36
Бизнес-Оборот под торговую выручку	от 16,8%	до 10 000 000	до 12
Бизнес-Овердрафт	от 15,6%	от 300 000 до 17 000 000	до 12
Бизнес-Инвест	от 13,1%	от 300 000 до 170 000 000	до 120
Авто-Экспресс	от 16,5%	от 300 000 до 5 000 000	до 12
Бизнес-Приоритет	от 15%	от 300 000 до 3 000 000	от 6 до 36

Так ПАО «Сбербанк», отличающийся самой широкой банковской сетью, расположенной в различных регионах России, предлагает специальные целевые кредиты: «Бизнес-Инвест», «Бизнес-Авто», «Бизнес-Оборот» и т. д. Альфа-Банк делает акцент на продуктах «Партнер», «Овердрафт», «Автомобили и спецтехника в лизинг». ВТБ предлагает для

юридических лиц продукты: «Оборотное кредитование», «Инвестиционное кредитование», «Лизинг», «Экспресс-кредит Коммерсант». В настоящее время в структуре заемщиков — юридических лиц делается акцент на кредитовании малого и среднего бизнеса. Стоит заметить, что такие кредиты выдаются на конкретные цели, требующие подтверждения расходов.

Среди регионов, занимающих первые места по объему выданных кредитов, преобладают Москва и Московская область, Санкт-Петербург и Краснодар.

В этом плане примечателен опыт ПАО «Сбербанк», — крупнейшего представителя кредитного рынка РФ и Европы. Данный банк отличает рекордный объем выданных кредитов: с 2014 по 2018 г. доля выданных кредитов корпоративным клиентам увеличилась с 8,0 до 14,4 трлн руб. (+3,4 трлн руб., или 42,5 %), частным клиентам — с 2,1 до 2,2 трлн руб. (+0,1 трлн руб., или 4,8 %). Его активными клиентами являются 60 % населения[56].

Банк вывел на рынок новые кредитные продукты, такие как рефинансирование, кредиты на частичное погашение имеющихся займов (top-up), кредиты под залог недвижимости, потребительские кредиты без визита в офис (с помощью системы «Сбербанк онлайн»).

В определенной банком Стратегии развития на 2018–2020 гг. одним из основных направлений дальнейшего развития является технологическое лидерство. ПАО «Сбербанк» активно развивает инновационные технологии предоставления услуг, такие как искусственный интеллект, машинное обучение, технология блокчейна и др., создавая тем самым крупнейшую технологическую IT-платформу на базе информационных технологий. Для проектирования новых инновационных продуктов (в том числе и кредитных) банк создал внутренние лаборатории: например, лабораторию искусственного интеллекта по анализу речи, тестов и принятия решений. Очевидно, что осуществление кредитных операций в будущем станет осуществляться с помощью внедрения больших баз данных и их анализа, а также применения мобильных технологий, искусственного интеллекта, биометрических данных,

облачных технологий и др.

Таким образом, проведя анализ кредитных услуг коммерческих банков, для корпоративного сегмента можно сделать вывод, о том, что ПАО Сбербанк предоставляет своим клиентам полный спектр услуг по ведению расчетного счета. Однако, по сравнению с другими банками, его услуги достаточно дороги и не всегда конкурентоспособны.

Исследовав услуги банков Российской Федерации на рынке кредитования юридических лиц, выделим основные конкурентные преимущества ПАО Сбербанк на рынке кредитования юридических лиц в таблице 2.6.

Таблица 2.6

#### Конкурентные преимущества ПАО Сбербанк

Виды конкурентных преимуществ	
Продуктовые преимущества	Сервисные преимущества
Широкий диапазон суммы кредита от 50 тыс. руб. до 5 млн.руб.	Принятие решения от 48 часов
Возрастные ограничения: от 23 до 60 лет	Возможность досрочного погашения без моратория, штрафов и комиссий
Отсутствие ежемесячной комиссии	Оформления кредита без поручителей
Фиксированный ежемесячный платеж	Повторное кредитования через 3 месяца, после 3-х погашений
Отсутствие скрытых комиссий, открытость всей информации о кредите	Нет ограничений в выборе страховой компании
Страхование жизни и здоровья клиента, что позволит избежать негативных последствий при наступлении страхового случая	Широкая зона присутствия
Кредитование на длительный срок	Кредитование лояльных Клиентов на льготных условиях

В большинстве коммерческих банков нет программ, которые бы разрабатывались специально для типа предприятия (сельскохозяйственное, машиностроительное, металлургическое и т.д.). Необходимо учесть, что условия кредитования, например, металлургического предприятия и предприятия АПК (или машиностроения) имеют ряд особенностей,



например, по структуре залога, срокам, отсрочкам по платежам и прочее. Возможно, поэтому подобные сделки носят единичный характер.

Следовательно, в качестве одного из путей совершенствования работы ПАО Сбербанк предлагается внедрение программы кредитования для различных категорий клиентов. Во всех этих программах в качестве залога можно принимать ликвидное имущество, например, для предприятий АПК – землю, если на нее оформлено право собственности, для машиностроительных предприятий – основные средства и т.д.

Таким образом, в процессе осуществления деятельности кредитных организаций наблюдается актуальная тенденция развития и интеграции цифровых технологий в оказании кредитных услуг. С целью наиболее полного удовлетворения ожиданий клиентов кредитные организации осуществляют диджитализацию и цифровизацию ключевых процессов.

### 2.3. Использование современных инновационных кредитных механизмов в деятельности коммерческих банков

Все имеющиеся на текущий момент кредитные инструменты банков нуждаются в постоянном совершенствовании и разработке новых кредитных продуктов как для развития экономики в целом, так и в целях обеспечения конкурентных преимуществ самих банков. Для российского рынка наиболее перспективным путем развития все еще выступает внедрение в практику эффективных банковских инструментов и механизмов, отработанных на Западе. Большинство из них для российского банковского бизнеса остаются инновационными.

Внедрение инновационных механизмов и инструментов в деятельность банковской системы Российской Федерации можно разделить на три группы:

а) совершенствование организационного механизма оказания банковских кредитных услуг:

– переход от филиальной сети к электронному банкингу;

- развитие почтово-банковских услуг;
- развитие институтов удаленного доступа к услугам (удаленное кредитование и т.д.);

б) совершенствование и разработка новых финансовых и организационных инструментов, в том числе и инновационное сочетание имеющихся финансовых и организационных банковских инструментов;

в) динамическое выделение этапов развития жизненного цикла инновационной деятельности субъектов банковской системы (от зарождения идеи или ее заимствования из смежной области, к созданию и разработке методики использования соответствующего инструмента, до его инновационной трансформации под влиянием изменений реалий банковской практики при внедрении нового инструмента).

Конкуренция между банками при этом концентрируется в сфере технологических инноваций и состоит в основном в разработке и внедрении инновационных продуктов, а на развитии сферы дополнительных услуг.

К основным новшествам, используемым отечественными банками при кредитовании юридических лиц можно отнести: активное использование электронных денег, использование интернет-банкинга и других средств удаленного управления счетами. Среди продуктовых инноваций можно выделить: инновационный лизинг, если, его объектом выступают основные средства, задействованные в процессе инновационной деятельности фирмы, факторинг, представляющий собой переуступку банку неоплаченных долговых требований, франчайзинг, который является формой делового сотрудничества крупного и малого бизнеса, форфейтинг, предоставление услуги эквайринга, системы дистанционного управления счетом, пакетное предоставление страховых услуг.

Рассмотрим наиболее перспективные направления инновационного кредитования более подробно.

1. Инновационный лизинг. Так как российская экономика все еще находится в стадии стагнации, а лизинговый рынок уже характеризуется как

перенасыщенный, дальнейший путь развития лизинговых услуг будет состоять в их усложнении за счет создания новой потребительской ценности и сервисного лизинга. Прежде всего, это будет характерно для сегмента МСБ, к которому относятся грузовой и легковой автотранспорт, строительная и дорожно-строительная техника.

Совокупный объем российского рынка финансового лизинга оценивается в 2 трлн. руб., на него приходится только 2,5 % от размера банковского сектора. На рынке значительно преобладают компании, прямо или косвенно, находящиеся в собственности государства.

Таблица 2.7

## Индикаторы развития рынка лизинга в России в 2014-2018 гг.

Показатели	2014	2015	2016	2017	2018 г.
Объем нового бизнеса (стоимости имущества), млрд руб.	680	545	742	1 095	1 310
Темпы прироста, %	-13,2	-19,9	36,1	47,5	19,6
Сумма новых договоров лизинга, млрд руб.	1 000	830	1 150	1 620	2 100
Темпы прироста, %	-23,1	-17	38,6	40,9	29,6
Объем полученных лизинговых платежей, млрд руб.	690	750	790	870	1 050
Темпы прироста, %	6,2	8,6	5,3	10,1	20,7
Объем профинансированных средств, млрд руб.	660	590	740	950	1 300
Темпы прироста, %	-15,4	-10,6	25,4	28,4	36,8
Совокупный лизинговый портфель, млрд руб.	3 200	3 100	3 200	3 450	4 300
Темпы прироста, %	10,3	-3,1	3,2	7,8	24,6
Номинальный ВВП России, млрд руб.	79 199,7	83 387,2	85 917,8	92 081,9	103 626,6
Доля лизинга (объема нового бизнеса) в ВВП, %	0,9	0,7	0,9	1,2	1,3
Концентрация на топ-10 компаний в сумме новых договоров, %	66,4	66,0	62,2	65,9	73,9
Индекс розничности <sup>1</sup> , %	43,9	44,0	45,2	46,0	44,4

Источник: рейтинговое агентство «Эксперт РА»,

Объем нового бизнеса за 2018 год вырос на 20%, превысив 1,3 трлн рублей. Динамика рынка во многом была обусловлена сделками с железнодорожной техникой и автотранспортом, которые окажут ему

поддержку и в следующем году. Однако темпы роста нового бизнеса в 2019 году не превысят 15% вследствие снижения активности лизингополучателей на фоне замедления экономики. Сумма новых лизинговых договоров в 2018 году выросла на 30%, превысив 2 трлн рублей. При этом в сумме числа новых договоров отмечается повышение концентрации на трех крупнейших компаниях до 48% против 35% годом ранее за счет более долгосрочного характера сделок крупнейших игроков. Именно сделками лидеров рынка был обусловлен рекордный за последние шесть лет рост лизингового портфеля, который за год вырос на 25% и составил 4,3 трлн рублей на 01.01.19. Так, без учета компаний ГТЛК, «Сбербанк Лизинг» и «ВТБ Лизинг» темп прироста портфеля составил менее 4%. [12, с.12].

Особенностью деятельности данных компаний является их концентрированность на нескольких клиентах. В результате происходит увеличение кредитного риска, так как дефолт одного крупного клиента или спад в отдельных сегментах рынка может подорвать финансовую устойчивость лизинговой компании.

Большая доля рынка приходится также на банковские дочерние компании, ведущие деятельность под брендом материнских банков (70%). Но в рамках бизнеса их головных банков, их доля незначительна (таблица 2.8).

Таблица 2.8

#### Концентрация в лизинговом и банковском секторах

Показатель	Лизинговый сектор, %	Банковский сектор, %
Доля пяти крупнейших компаний (банков)	70	60
Доля десяти крупнейших компаний (банков)	80	70
Доля компаний (банков) с государственным участием	80	60
Доля банковских дочерних компаний	70	не применимо

В странах с развитым рынком лизинга сервисные услуги давно являются одной из важнейших характеристик продуктового предложения. Так, например, у Ald Automotive, мультибрендовой лизинговой компании, являющейся одним из лидеров мирового рынка автолизинга, до 50% валовой

прибыли приходится на предоставление сервисных услуг. К стандартному списку сервисных услуг относятся: шиномонтаж, топливные карты, страхование, ремонт и замена автостёкол, консультирование, предоставление подменного автомобиля.

Основным преимуществом полносервисного лизинга выступает предоставление большого количества сопутствующих высококвалифицированных услуг, оказываемых клиентам лизинговой компании, зачастую участниками подобных услуг выступают сами производители предметов лизинга. Результатом использования такой формы взаимодействия участников сделки приводит к повышению эксплуатационных возможностей техники, наращиванию лояльности клиентов и увеличению клиентской базы. При этом сервисные услуги могут сопровождать сделку на всех этапах жизненного цикла предмета лизинга, как перед его запуском в хозяйственное использование, так и в его процессе.

Другим активно развивающимся на западе направлением предоставления лизинговых услуг выступает финансовый супермаркет. В основном это характерно для финансовых институтов, содействующих развитию агропромышленного комплекса и ориентированных на потребности сельскохозяйственных предприятий. В настоящий момент финансовые супермаркеты имеются как в развитых странах (Франция, Германия, США), так и в развивающихся экономиках (Турция, Китай).

Для примера рассмотрим модель управления и линейку финансовых продуктов для сельхозтоваропроизводителей от французской банковской группы Credit Agricole. Данная компания относится к лидерам в сфере финансирования сельского хозяйства во Франции. В основу модели продаж лизинговых продуктов положено активное использование клиентской базы банка. На банковских клиентов приходится более 80% клиентов компании (рис. 2.3).



Рис. 2.3. Модель организации продаж лизинговых продуктов на примере Credit Agricole Leasing

Можно выделить следующие преимущества финансовых супермаркетов относительно однопродуктовых финансовых организаций:

- снижение затрат на управление организацией, маркетинг, экономия технологических ресурсов;
- повышение конкурентоспособности финансовой организации на рынке за счет формирования дополнительной стоимости и синергетического эффекта;
- увеличение клиентской базы;
- расширение рынка за счет новых каналов реализации финансовых продуктов;
- повышение лояльности клиентов посредством увеличения эффективности работы, ускорения процесса принятия решений;
- генерация ресурсов в рамках одной компании[21, с.28].

Таким образом, финансовый супермаркет можно отнести к числу наиболее перспективных и инновационных форм развития финансовых институтов, ориентированных на обеспечение доступа клиентов к широкой линейке финансовых продуктов, состоящих из банковского кредитования, лизинга, страхования, различного рода консалтинговых и аналитических услуг и др.

2. Факторинг. Появление факторинга в России в качестве самостоятельной банковской услуги произошло сравнительно недавно, и стало следствием развития розничных торговых сетей. На текущий момент услуги факторинга включают в себя два крупных направления:

– *Invoicediscounting* (предоставление финансовых средств под уступку задолженности дебитора). Целью данного продукта выступает финансирование достаточно крупных клиентов, у которых есть необходимость в чистом финансировании, в рамках услуги практически отсутствует сервисная составляющая. При инвойс-дискаунтинге переуступка производится не по конкретному покупателю, а общим пакетом всей дебиторской задолженности поставщика, и по этой причине объектом исследования фактора выступают не риски покупателя (как при классическом факторинге), а риски поставщика;

– *Full factoring* (полный факторинг) – классический факторинг, по сути являющийся заменой отсрочки платежа поставщику, посредством предоставления предприятию финансирования, имеется пакет сервисных услуг, строящийся на помощи в решении различных задач, возникающих в процессе выдачи компанией товарного кредита (в нем можно отнести оценку добросовестности потенциального покупателя и ведение его счетов в интересах поставщика). На фактора передаются риски (при безрегрессном факторинге), что способствует развитию системы контроля и обслуживания задолженности. *Full factoring* ориентирован на быстроразвивающиеся компании (сектор малого и среднего бизнеса), в результате чего получил большую популярность в нашей стране.

В 2018 г. оборот рынка факторинга показал рост на 9% в результате заключения масштабных сделок в реальном секторе, а также за счет углубления проникновения факторинга в торговый сегмент по причине активного внедрения EDI-технологий [16, с.164]. (рис. 2.4).

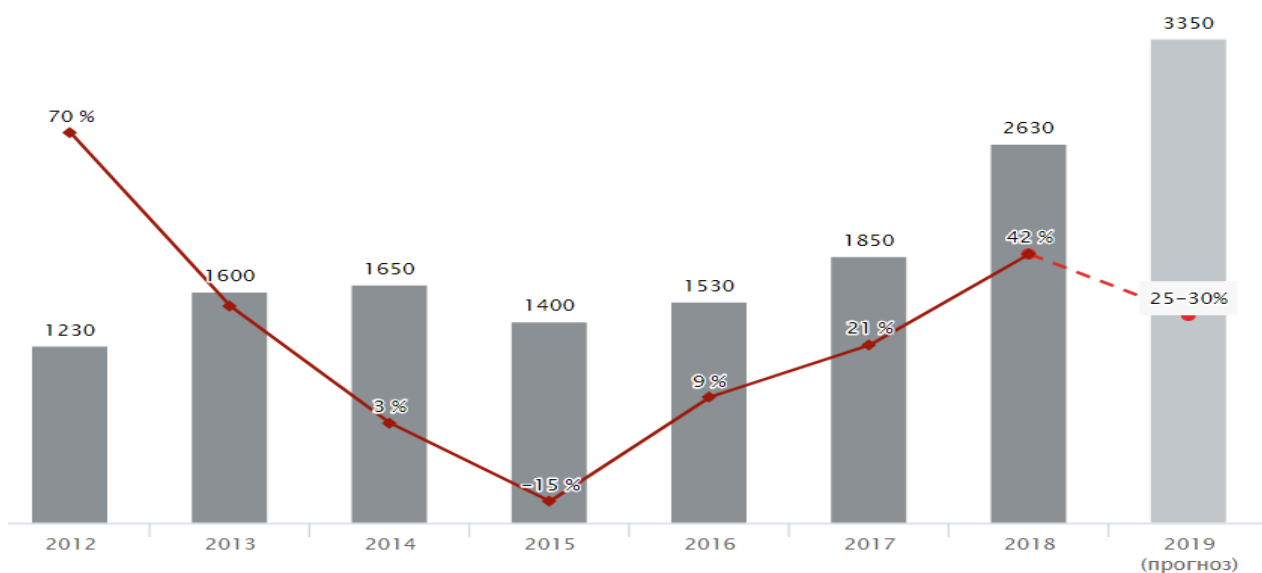


Рис. 2.4. Динамика рынка факторинга в России в 2014-2019 гг., факт и прогноз

В 2018 году объем выплаченного Факторами финансирования увеличился на 42%, до 2,63 трлн рублей, что во многом обусловлено крупными сделками с компаниями нефтегазового сектора (без их учета рост рынка составил бы 28%). При этом опережающий рост крупных Факторов привел к усилению концентрации на рынке, что способствовало сохранению высокого уровня ценовой и технологической конкуренции. На фоне увеличения привлекательности факторинга, в том числе из-за сокращения разрыва факторинговых и кредитных ставок мы ожидаем дальнейшего расширения его применения в клиентском, отраслевом и, как следствие, географическом разрезах, что обеспечит прибавку объема финансирования в 2019-м на 25–30%.

По прогнозу рейтингового агентства «Эксперт РА», рынок факторинга сохранит двузначные темпы прироста в 2019-м, однако ввиду эффекта высокой базы они снизятся относительно 2018-го до 25–30%. Объем финансирования при этом достигнет порядка 3,35 трлн рублей. Сохранение разрыва между факторинговыми и кредитными ставками на низком уровне наряду с повышением технологичности факторинговых сделок и, как следствие, скорости и качества обслуживания будет стимулировать



устойчивый спрос на факторинг со стороны как традиционно пользующихся данной услугой, так и новых клиентов, в особенности из нефтегазового и производственного секторов.

Положительная динамика рынка была во многом обеспечена увеличением сделок безрегрессного факторинга (их доля выросла с 46% в 2017-м до 65% в 2018-м). При этом как традиционно лидирующие участники («ВТБ Факторинг», «АЛЬФА-БАНК», группа «ГПБ», «РБ Факторинг»), так и относительно новые игроки («Райффайзенбанк» и «Сбербанк Факторинг») показали опережающий рынок рост объемов бизнеса. В результате по итогам 2018 года сохраняется тенденция к увеличению концентрации рынка на крупнейших Факторах (доля топ-5 игроков в общем объеме финансирования выросла с 55% в 2017-м до 65% в 2018-м) при преобладании игроков с госучастием (на них приходится 58% рынка), что способствует поддержанию конкурентной борьбы как в ценовом, так и в технологическом аспекте[60].

Таблица 2.9

Рейтинг российских факторов по объему портфеля на 01.01.2019 г.

Место Фактора на 01.01.2018	Место Фактора на 01.01.2019	Наименование Фактора	Объем портфеля на 01.01.2019, млн руб.	Прирост портфеля, %с 2018/2017
1	1	ООО ВТБ Факторинг	215 354	56
4	2	ООО «Сбербанк Факторинг»	92 487	129
2	3	АО «АЛЬФА-БАНК»	64 027	25
3	4	ООО «ГПБ - факторинг» / ГПБ (АО)	46 794	11
7	5	Группа компаний НФК	24 309	26
6	6	ПАО «Промсвязьбанк»	19 735	-7
5	7	ООО «МСП ФАКТОРИНГ»	18 985	-13
8	8	АО «Райффайзенбанк»	17 719	12
17	9	БГ ЗЕНИТ	16 103	637
11	10	ООО «РБ Факторинг»	13 644	28
9	11	ПАО Банк «ФК Открытие»	11 618	-7

С развитием информационных технологий коммерческие банки предоставляют на своих сайтах открытую информацию о предлагаемых факторинговых услугах, тем самым позволяя потребителям сделать грамотный выбор относительно взаимодействия с той или иной кредитной организацией. Наиболее выгодно для коммерческого банка выстраивать отношения с клиентом, опираясь на его интересы и потребности, так как индивидуальный подход банка к клиенту позволяет повысить эффективность деятельности кредитной организации и минимизировать потенциальные риски.

Одним из перспективных направлений дальнейшего развития факторинга является рассмотрение возможности использования факторинговых схем при рефинансировании дебиторской задолженности исполнителей государственного заказа.

Внедрение факторинга в государственные контракты с поставщиками позволит усилить конкуренцию среди производителей (за счет расширения количества возможных участников тендеров включением предприятий, не принимающих в них участия из-за отсутствия доступа к финансированию) и позволит сэкономить бюджетные средства, а предприятия малого и среднего бизнеса получат доступ к заключению сделок с муниципалитетом и государством.

Таким образом, основной причиной внедрения факторинга выступает возможность повысить за счет него эффективность хозяйственной деятельности банка посредством рефинансирования дебиторской задолженности поставщиков. Кроме того, факторинг способствует формированию высокой лояльности клиентов, которые будут уверены в условиях и качестве обслуживания.

3. Форфейтинг - является одной из форм предоставления банковского кредита продавцам, используемой обычно во внешнеторговых операциях и предусматривающая приобретение права требования по оплате поставок товаров и оказанию услуг, принятие риска исполнения этих требований и их

инкассирование.

Принципиальное отличие от факторинга состоит в отсутствии права обращения регрессного требования к экспортеру и не сопровождается наличием риска, связанного с отгрузкой и невозвратом аванса экспортером, из-за чего для форфейтинга характерна сравнительно низкая стоимость.

Актуальность форфейтинга основывается на том, что выход на международные рынки товаров, услуг и капитала, осуществление различных форм производственной деятельности за рубежом выступают логичным продолжением освоения российским капиталом единого мирового экономического пространства в следствие ускорения процесса глобализации мирового хозяйства. Данный факт выступает основной причиной повышения интереса к данному инструменту в банковской среде.

Также отдельным направлением нововведений в инновационном кредитовании выступает финансирование инновационных проектов в реальной экономике. Данное направление получило сильнейший толчок в развитии вследствие расширения применения интернет-технологий, что демонстрирует портал [pro-credit.ru](http://pro-credit.ru). Формат позволяет кредитным брокерам, участникам системы оперативно получать и обрабатывать дополнительную клиентскую базу, используя при этом минимум затрат и время, так как всё происходит в онлайн режиме. Данная программа, возможно, является одним из продолжений конструктивного разговора по внедрению интерактивной системы. Эта технология, по своей сути, аккумулирует базу данных клиентов, что уже вызвало интерес у банковского сообщества. Задача не просто подключить к системам банки-партнеры, но и выявить те банки, у которых оптимально выгодные условия кредитования.

Таким образом, развитие инновационных направлений кредитования призвано повысить конкурентоспособность банковских институтов и укрепить их положение на рынке, что особенно актуально в период финансовой нестабильности в Российской Федерации.

## 2.4. Оценка рисков при банковском кредитовании юридических лиц

Наиболее актуальные риски для банков сегодня – кредитный риск, риск ликвидности и операционный риск. В условиях замедления экономики они образуют кумулятивный эффект. Ряд отзывов лицензий привел к кризису доверия на межбанковском рынке, что ограничило доступ к ликвидности в первую очередь для средних и малых банков. Отзыв лицензий «Мастер-банка» и банка «Пушкино», а также заявления руководства регулятора о высокой вероятности применения крайней меры воздействия в отношении еще нескольких банков вызвали массовое закрытие лимитов на межбанковском рынке. Недополученные доходы от кредитования клиентов отразятся как на прибыли, так и на достаточности капитала этих банков, так как большинство из них наращивают капитал именно за счет нераспределенной прибыли. Усиливает негативное влияние риска ликвидности кредитный риск. Уже сейчас на фоне ослабления экономического роста существенно возрос объем заявок на пролонгацию и смещение сроков по уже выданным кредитам.

Для противодействия возросшему уровню риска Банк России мог бы в данной ситуации ускорить процесс согласования кредитов для банков под залог активов по 312-П, тем самым показывая рынку свою уверенность в стабильности текущей ситуации на банковском рынке и в экономике. Подобный шаг позволит снять риски ликвидности и дать банкам дополнительные средства для борьбы с ухудшением качества активов из-за падения спроса и ухудшения конъюнктуры.

В таблице 2.11 приведены показатели деятельности коммерческих банков, которые используются для характеристики качества кредитных портфелей. Они характеризуют кредитный риск, принявший форму просроченной задолженности по кредитам.

Таблица 2.11

Динамика и структура просроченной задолженности по кредитам, депозитам  
и прочим размещенным средствам [14]

Показатель	2013г.	2014г.	2015г.	2016г.	2017г.	2018г.
Просроченная задолженность по кредитам и прочим размещенным средствам, млрд руб. в т.ч.:	1 398	1 978	3 047	2 892	2 994	3 208
– по 20 крупнейшим по величине активов кредитных организаций, млрд руб.	1 052	1 405	2 033	1 790	1 924	2 266
Удельный вес просроченной задолженности в общей сумме кредитов, депозитов и др. размещенных средств сектора, %	3,5	3,8	5,3	5,2	5,2	5,5
Просроченная задолженность в рублях						
– млрд руб.	1 258	1 726	2 537	2 600	294	2 844
– в % от общей суммы кредитов, депозитов и прочих средств в руб.	4	4,7	6,8	6,6	6	6,4
Просроченная задолженность в иностранной валюте						
– млрд руб.	140	252	510	292	299	364
– в % от общей суммы кредитов, депозитов и прочих размещенных средств в иностранной валюте	1,5	1,7	2,5	1,8	2,2	2,7
– в долларовом эквиваленте, млрд долл.	4,3	4,5	7	4,8	5,2	5,9
Просроченная задолженность по кредитам и прочим средствам, представленным нефинансовым организациям	934	1 251	2 076	1 892	1 942	2 154
доля просроченной задолженности в общем объеме кредитов и прочих средств, предоставленных нефинансовым организациям	4,2	4,2	6,2	6,3	6,4	6,9
Просроченная задолженность по кредитам и прочим средствам, представленным физическим лицам	440	668	864	858	849	821
доля просроченной задолженности в общем объеме кредитов и прочих средств, предоставленных физическим лицам	4,4	5,9	8,1	7,9	7	6,4

Данные таблицы 2.11 позволяют утверждать, что за анализируемый период с 01 января 2014 года и по 01 января 2019 года наблюдается тенденция к росту проблемных кредитов в структуре российских коммерческих банков: более чем в два раза выросла сумма просроченной задолженности до 3,2 трлн. руб. на конец 2018 года с 1,4 трлн руб. на конец 2013 года Рост

просроченной задолженности в общей сумме кредитов составил 57 % за анализируемый период, при этом удельный вес просроченной задолженности в общей сумме кредитов и депозитов составил 5,5 % по состоянию на 1 мая 2018 года.

Кризис 2015 года наиболее остро ударил по игрокам, имеющим значительную долю кредитов, номинированных в иностранной валюте. Доля просроченной задолженности в иностранной валюте выросла с 140 млрд руб. по состоянию на 1 января 2016 года до 510 млрд руб. по состоянию на 1 января 2014 года, что выразилось в росте в 2,5 раза. Однако доля просроченной задолженности стабилизировалась на уровне 300 млрд руб. по состоянию на 1 января 2017 и на 1 января 2018 года, что в первую очередь обусловлено принятыми мерами банков по реструктуризации подобного рода кредитов.

В сфере взаимодействия коммерческих банков и физических лиц также наблюдался рост просроченной задолженности в анализируемый период. Доля просроченной задолженности в общем объеме выросла до 8,1 % по состоянию на 1 января 2016 года с 5,9 % по состоянию на 1 января 2015 года. Начиная с 1 января 2018 года, наметился понижающийся тренд: доля просроченной задолженности снизилась до 7 %.

Анализ структуры проблемной задолженности в разрезе видов экономической деятельности по состоянию на 01.01.2018 года выявил, что совокупные суммы просроченной задолженности максимальны у компаний, осуществляющих деятельность в следующих отраслях: оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования – 448 256 млн руб., строительство – 320 652 млн руб., обрабатывающие производства – 277 908 млн руб. [57].

Впервые с 2014 года просроченная задолженность МСБ по итогам 12 месяцев показала снижение не только в абсолютном, но и в относительном выражении. Так, доля просрочки в кредитном портфеле МСБ на 01.01.2019 составила 12,4 против 14,9% на 01.01.2018, ее совокупный объем при этом

сократился за 2018 год на 16,2% и составил 521,8 млрд рублей. Положительная динамика качества ссудного портфеля МСБ подкрепляется и сведениями, предоставленными участниками исследования, согласно которым объем просроченной задолженности по кредитам, выданным небольшим предприятиям, сократился за 2018 год почти на 20% (по информации 41 банка). В розничном сегменте балансовое качество задолженности также улучшилось: за прошлый год объем просрочки по кредитам населению сократился до 760 млрд рублей, составив 5% портфеля на 01.01.2019 против 7% на 01.01.2018. Динамика просрочки крупного бизнеса менее позитивная: в абсолютном выражении ее объем вырос на 20%, до 1,6 трлн рублей, доля сохранилась в районе 5% .

В розничном сегменте балансовое качество задолженности также улучшилось: за прошлый год объем просрочки по кредитам населению сократился до 760 млрд рублей, составив 5% портфеля на 01.01.2019 против 7% на 01.01.2018. Динамика просрочки крупного бизнеса менее позитивная: в абсолютном выражении ее объем вырос на 20%, до 1,6 трлн рублей, доля сохранилась в районе 5% [57]. (см. рис.2.5).

Снижение доли просроченной задолженности в кредитном портфеле МСБ в 2018 году в большей степени произошло благодаря крупным банкам, у которых показатель сократился на 4 п. п., до 8%. Объем просрочки в портфеле банков вне топ-30 также уменьшился, однако ее доля на 01.01.2019 осталась на уровне 22%, как и по итогам 2017-го. Таким образом, разрыв между долями просрочки в кредитных портфелях банков из топ-30 по активам и прочих банков в 2018 году продолжил расти и на начало 2019-го составил 14 п. п



Рис.2.5. Динамика просроченной задолженности портфеля кредитов коммерческих банков в России в 2016-2018 гг., млрд.руб.

Кредиты, выданные кредитным организациям, являются существенной статьей балансов коммерческих банков. Обращает на себя внимание то, что в последний год наметилась яркая тенденция по увеличению доли просроченной задолженности в балансовой структуре активов коммерческих банков. Порядка 10 % кредитных организаций имеют долю просроченной задолженности 10 % по состоянию на 1 мая 2018 года, в то время как по состоянию на 1 января 2014 года доля таких кредитных организация не превышала 1 %[65]. (таблица 2.12).



Таблица 2.12

Распределение кредитных организаций по удельному весу просроченной задолженности в кредитном портфеле [15]

Удельный вес просроченной задолженности в общей сумме кредитов, депозитов и прочих размещенных средств	Количество кредитных организаций, единиц						Удельный вес в совокупных активах банковского сектора, %					
	1.01.14	1.01.15	1.01.16	1.01.17	1.01.18	1.01.19	1.01.14	1.01.15	1.01.16	1.01.17	01.01.18	1.01.19
Просроченная задолженность	96	72	56	55	55	45	2	3	3	4	5	5
отсутствует												
от 0 до 5 %	598	508	360	272	235	218	82	73	70	68	71	70
от 5 до 10 %	126	131	156	131	100	100	9	17	16	19	8	11
от 10 до 15 %	37	40	56	46	50	42	4	6	4	2	10	2
от 15 до 20 %	10	19	26	24	30	34	3	1	2	1	1	4
от 20 до 60 %	8	23	34	48	52	52	-	0	5	5	5	8
от 60 до 90 %	1	2	6	6	4	4	-	-	0	1	1	0
Более 90	1	1	2	6	4	5	-	-	-	-	-	-
Кредиты, депозиты и прочие размещенные средства отсутствуют	45	37	37	35	31	23	0	0	0	0	0	0

Если же рассмотреть динамику, то также можно констатировать, что в России на протяжении последних двух лет происходит постоянный рост сомнительных проблемных и безнадежных кредитов. Так, доля проблемных и безнадежных ссуд, или так называемых ссуд 4 и 5 категорий качества, выросла до 10,8 % или 5,6 млрд руб. на 1 января 2018 года с 8,3 % или 4,9 млрд руб. на 1 января 2016 года, достигнув пика в 10,8 % или 5,9 млрд руб. на 1 апреля 2018 года. В дополнение можно отметить тенденцию по снижению стандартных ссуд (1 категория качества) до 42,8 % или 24 млрд руб. на 1 апреля 2018 года с 45,2 % или 26,3 млрд руб. на 1 января 2016 года.

В ситуации спада экономической активности и кредитования традиционно ухудшается качество активов банковского сектора. Поэтому утверждать, что проблемы банковского сектора особенно остро проявляются по таким направлениям как: кредитование сферы строительства и недвижимости; кредитование промышленных предприятий с имеющейся

высокой долговой нагрузкой и высокими показателями леведреджа, которые в кризис столкнулись с резким спадом продаж; кредитование бизнес-проектов собственников банков и аффилированных лиц; VIP-кредиты.

Анализ текущего состояния банковского сектора позволяет сделать вывод о том, что доля проблемной задолженности, вероятнее всего, будет оставаться на прежнем уровне. Однако значительная доля проблемных кредитов в дальнейшем повлечет за собой значительные отчисления в резервы, что будет оказывать давление на прибыльность банковского сектора.

## ГЛАВА 3. ТРАНСФОРМАЦИЯ СОВРЕМЕННЫХ БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ ДЛЯ КОРПОРАТИВНЫХ КЛИЕНТОВ В ЦИФРОВОМ ПРОСТРАНСТВЕ

### 3.1. Направления развития рынка кредитования корпоративных клиентов в России

Современные тенденции развития мировой и национальной финансовой системы связаны с утерей банками монополистического положения на большинстве сегментов рынка банковских услуг. Такие изменения способствуют все большему проникновению на финансовый рынок небанковских организаций, а также стремлению банков к партнерствам со стартапами и технологическими компаниями для удержания клиентов в условиях усиления конкуренции. Закономерно, что банковская сфера является одной из наиболее мобильных и подверженных инновационным изменениям направлениям бизнеса. С помощью цифровых инноваций, а также современных финансовых технологий достигается не только укрепление конкурентной позиции банка на рынке, но и необходимый уровень безопасности банковского бизнеса, как для самой кредитной организации, так и для ее клиентов.

Цифровизация экономики и переход банковского обслуживания на новый уровень, обеспечивающий доступ к банковским продуктам и услугам практически в круглосуточном режиме, способствуют трансформации банковской системы и преобразованию ее классической структуры. Важность и целесообразность внедрения цифровых инноваций в банковскую деятельность подтверждает принятие и внедрение различных государственных программ.

На финансовых рынках сегодня востребованы такие инновационные банковские продукты и услуги, как «полностью цифровые платежи

(мобильные и онлайн-платежи, местные и трансграничные), цифровые кошельки, помогающие оптимизировать стоимость транзакций для клиентов, автоматизация продаж и создания новых продуктов, бесшовная мультиканальность, позволяющая повысить лояльность, финансовое планирование, робоэдвайзинг» [3].

Современные условия развития банковского бизнеса добавляют множество факторов рискованности и неопределенности в реализацию разработанных банковских стратегий. Совершенствование стратегического планирования должно строиться на ликвидации упущений или неэффективных частей банковских стратегий и внедрения новых разработок и технологий формирования банковских стратегий.

Преимуществом использования стратегического планирования в развитии деятельности коммерческого банка является формирование предпосылок для ее расширения. При этом банк не напрямую планирует рост отдельных элементов своего бизнеса (кредитный портфель, депозитный портфель, объем расчетно-кассовых операций), а воздействует косвенно на самого клиента, привязывая его к комплексному обслуживанию в единственном банке. По сути, все банковские продукты идентичны друг другу, методы ценовой конкуренции практически не применяются в современных условиях, поэтому первоочередной задачей банков в настоящее время является достижение высокого качества обслуживания, критерии которого необходимо определять в непосредственном взаимодействии с клиентами [16, с. 163]. В итоге планирование деятельности коммерческого банка переходит из сферы организационной и финансовой стратегии в область конкурентной стратегии.

Проведенное исследование показало актуальность трансформационных процессов в платежной системе России под воздействием финансовых технологий. Крупные коммерческие банки уже сейчас задумываются о построении экосистем, сочетающих в себе услуги традиционного банка и современных технологий и инноваций [12, с. 12].

Стратегическое планирование развития банковского бизнеса в современных условиях должно базироваться на активном внедрении финансовых технологий. Отставание в процессе внедрения коммерческого банка в цифровую экономику может привести не только к замедлению темпов его развития, но и к потере определенных рыночных сегментов [18, с. 41].

Вместе с тем необходимо подчеркнуть, что дальнейшее развитие банковского бизнеса в условиях российской экономики во многом определяется объективными экономическими условиями, в которых развивается банковский сектор, и поэтому должно стимулироваться совместными усилиями кредитных организаций, Банка России и государства.

Обеспечение данного условия практически невозможно без полноценного стратегического планирования банковской деятельности, что требует пересмотра управленческих подходов, организационной структуры банков, формирования кадрового потенциала, задействованного в формировании и реализации стратегии. Опираясь на опыт внедрения финансовых технологий в деятельность отдельных российских банков, сформируем направления совершенствования банковских стратегий в условиях цифровизации экономики по базовым направлениям банковского бизнеса (таблица 3.1).

Таблица 3.1

Направления совершенствования стратегического планирования развития банковского бизнеса в условиях цифровой экономики

Направление развития	Корпоративный бизнес	Расчетно-кассовое обслуживание
1	2	3
Типовые проблемы стратегического планирования	Отсутствие активной политики по закреплению клиента в банке	Использование устаревших технологий в обслуживании

## Продолжение таблиц 3.1

1	2	3
Финтех-инструменты стратегического развития	Бизнес-хабы для удаленного обслуживания, смарт терминалы с возможностью самоинкассации, смарт-платформы с пакетированием продуктов и услуг для различных категорий корпоративных клиентов (малый бизнес, индивидуальные предприниматели, крупные клиенты)	Современные платежные сервисы(технологии P2P, блокчейн), биометрическая идентификация, многофункциональные мобильные приложения
Ожидаемый результат	Комплексный подход к обслуживанию корпоративных клиентов, снижение рисков за счет транспарентности взаимоотношений	Формирование дополнительной защиты всех клиентских платежей, увеличение скорости осуществления расчетов и переводов

На основе проведенного анализа, представим основные тенденции и направления, по которым будет идти развитие новых банковских продуктов и услуг на современном этапе развития информационных технологий:

1. Персонализация предложений. Современный цифровой банк, используя современные облачные платформы, может предоставить каждому клиенту услуги именно в той форме, в которой они им будут востребованы. К примеру, курьер доставит документы, заказанные через мобильное приложение, автомобиль-банкомат позволит депонировать наличные, а облачная платформа интернет-банкинга предоставит всю информацию по счету, включая сервисы по проверке контрагентов. И все это будет создано с одной целью – предоставить удобство клиенту при их использовании

2. Круглосуточная работа банков. Банки «24x7», работающие 24 часа 7 дней в неделю, уже функционируют на рынке в России. К ним относятся: «Точка» (Финансовая группа «Открытие»), «Тинькофф кредитные системы»

и др. Некоторые из них предлагают круглосуточное обслуживание, другие же просто круглосуточно используют каналы Facebook Messenger, Google Hangouts и собственные мобильные приложения-это реальное управление финансовыми средствами в режиме on-line в любом месте. При этом Банк получает – Лояльность Клиента, повышение эффективности бизнес-процессов, рост конкурентоспособности, получение дополнительных комиссионных доходов.

4. Поддержка МСБ путем создания специализированных платформ. В августе прошлого года Министерство экономического развития запустило новую программу льготного кредитования МСБ (субъектов малого и среднего бизнеса). Выполнение данной программы станет, на деле, реальным использованием современных финансовых инструментов и новейших банковских продуктов электронной коммерции для инвестиционного кредитования субъектов МСБ» [2, с. 980]. Кредитование МСБ связано с рисками, которые можно минимизировать партнерством с такими платформами, как FundingCircle. По этому пути идет Альфа-банк. Или же можно пойти по пути турецкого банка DenizBank, создавшего платформу Kumsal, где для МСБ предлагаются сопутствующие сервисы, обеспечивающие его деятельность. В России такого подхода придерживается Финансовая группа «Открытие» в рамках проекта «Точка».

5. Клиентоориентированные сообщения о транзакциях. Несмотря на то, что к обычным сообщениям о финансовых транзакциях по счету, клиенты уже привыкли, банки могут интегрировать в них возможности внешних платформ, таких как Google Maps, Facebook и Instagram. В качестве примера приведу мобильное приложение, которое предупреждает клиента о расходах, превышающих заранее заданные бюджетные лимиты.

6. Интернет вещей. «Интернет вещей» постепенно проникает и в финансовую индустрию. US Bank предлагает API для «умных лампочек», позволяя им включаться, когда с клиентским счетом происходят изменения. Банк Bradesco позволяет привязать банковский счет к автомобилю и автоматически расплачиваться за использование платных дорог. А

Новозеландский банк ASB предложил цифровую копилку, позволяющую детям копить в реальной форме электронные деньги.

7. Использование роботов и искусственного интеллекта. В данном случае речь идет не только об инвестиционных робо-советниках, но и об услугах по анализу инвестиционного портфеля для клиентов с высокими оборотами, в режиме реального времени. [16,с.164].

8. Блокчейн. Как следует уже из названия технологии (blockchain), в ее основе лежит цепочка последовательно связанных блоков. Новые блоки всегда добавляются строго в конец цепочки. Блок состоит из заголовка и тела, содержащего записи. Блоки связаны с помощью ключей, поскольку в заголовке каждого блока хранится ключ предыдущего блока. Ключ каждого блока рассчитан на данные всего блока и ключ предыдущего блока, а это значит, что в ключе любого блока закодированы не только записи этого блока, но и все предыдущие блоки. Такая изощренная процедура расчета ключей усложняет создание поддельных блоков и обеспечивает высокий уровень защищенности сети.

Особенно актуально использование данных продуктов в таких сферах банковского дела, как кредитование, сделки РЕПО, рынок акций [22, с. 120]. Но важно также понимать, что применение блокчейна не ограничивается сферой финансов. Эта технология может помочь также усовершенствовать деятельность множества институтов и сфер жизнедеятельности, обеспечивая им экономическую безопасность: государственное управление, образование, страхование, менеджмент, медицину, судопроизводство, систему общественного транспорта и другие.

Чрезвычайно полезными и улучшающими уровень сервиса могут стать единые базы данных для ведения реестров кадастровых номеров и паспортов технических средств, для регистрации сделок с имуществом, при регистрации процессов судебного делопроизводства, при использовании системы электронного голосования, для автоматизации системы оплаты счетов по страховым полюсам.



В заключение, хотелось бы остановиться на вопросе выполнения стартапов (проектов «с нуля») с использованием инновационных банковских продуктов и услуг. Если эти проекты полностью раскроют свой потенциал, мы имеем шанс избавиться от множества процессов, которые занимают наше драгоценное время, требуют нашего присутствия, вынуждая нас длительное время перемещаться в пространстве по делам, или же платить немалые деньги за посреднические услуги.

Несомненно, что все вышеназванные инновационные продукты и услуги будут технически защищены самыми современными средствами электронной защиты. Кроме гарантии экономической безопасности, их использование позволит существенно сэкономить наше время и наши деньги.

Таким образом, в условиях глобализации финансовых рынков и банковского бизнеса возникает необходимость обеспечения перехода российского банковского сектора от модели экстенсивного развития к преимущественно интенсивному развитию, что существенно повысит конкурентоспособность национального банковского сектора. Формирование эффективной банковской системы страны с точки зрения ее институциональной и организационной структуры лежит в области интересов как государства, так и экономических субъектов [13, с. 202]. Неизбежное развитие финансовых технологий и их внедрение во все сферы банковской деятельности, в том числе в платежи и переводы, приводит к трансформации национальной банковской системы.

Преобразование банковской системы России осуществляется в рамках инновационных проектов Банка России во взаимодействии с другими организациями федерального значения, при этом следует учитывать необходимость обеспечения безопасности перехода банковских операций в область цифровых технологий и электронных расчетов.

### 3.2. Пути развития инновационных банковских продуктов для корпоративных клиентов в условиях цифровизации банковского бизнеса

В настоящее время Банк России осуществляет непосредственный контроль за уровнем развития банковских инноваций. За счет стандартизации и открытости интерфейсов ожидается снижение организационных и технологических барьеров при одновременном взаимодействии с большим количеством банков без необходимости заключать отдельный договор с каждым из них. Развитие банковских технологий в области предоставления банковских кредитных продуктов корпоративным клиентам будет способствовать: сквозной автоматизации всех банковских процессов оказания банковских кредитных продуктов; развитие рынка персонафицированного производства и потребления банковских кредитных продуктов; увеличение совокупной эффективности субъектов банковской деятельности; мобилизация знаний через обмен; создание новых рабочих мест в банках. Следует сказать, что основой развития банковских кредитных продуктов для корпоративных клиентов является технология их создания и законодательная база, которая представлена как многоуровневая система.

Основной тенденцией развития банковского сектора на современном этапе, на наш взгляд, является формирование целостной концепции цифрового банкинга

Рассмотрим основные аспекты развития и продвижения идей создания инновационных банковских кредитных продуктов для корпоративных клиентов. По нашему мнению, применение CRM-стратегии позволяет выстроить определенные взаимоотношения банка с корпоративными клиентами. [47]. CRM-системы, получают больше возможностей по идентификации корпоративного клиента, что обеспечивает конкурентные позиции на рынке. Выявление конкурентных факторов, необходимо банкам при принятии решений и разработке стратегии охвата новых сегментов банковского кредитного рынка на всех этапах развития маркетинговой

стратегии и повышения оценки ее эффективности[3]

Таблица 3.2

Способы продвижения идей создания инновационных банковских  
кредитных продуктов для корпоративных клиентов

Название	Содержание
1	2
CRM-стратегия	Реализация стратегии роста бизнеса корпоративного клиента. Выстраивание конкурентного преимущества в виде долгосрочных отношений. Стратегии развития эффективности функционирования коммерческого банка в рамках CRM концепции: информационно-рыночная составляющая, бизнес-процессы, обучение и развитие персонала, клиентская составляющая, финансовая составляющая
CRM –механики , направленные на формирование лояльности у корпоративных клиентов	Предоставление сверх ценности; вовлекающие механики; VIP- клубы и бонусные баллы. При построении программ лояльности учитываются идентификация корпоративных клиентов, выгоды: ценностные предложения, сбор данных и отслеживание
Директ-маркетинг	Каналы директ-маркетинга (сценарии взаимосвязаны между собой, каждый из сценариев состоит из отдельных сообщений): Push-уведомления, СМС-рассылки, e-mail сообщения, звонки. Основные группы коммуникативных сценариев при директ- маркетинге: потенциальный корпоративный клиент, новый корпоративный клиент, повторный корпоративный клиент, ушедший корпоративный клиент
Внутренняя оптимизация сайта для создания рекламы инновационных банковских кредитных продуктов корпоративным клиентам	Внутренняя оптимизация сайта содержит в себе: семантическое ядро, структура сайта, анализ конкурентов, технические аспекты, кластеризация запросов, внутренняя перелиновка, аналитика, улучшение CTR. Также сайт должен содержать: данные о веб-страницы, заголовок страницы, ключевые слова, описание страницы. Для того, чтобы создать сайт необходимо: убедиться, что сайт опубликован, перейти в раздел "Продвижение"- добавить в поисковики, последовательно добавить сайт, напри- мер, в Google Search Console и Яндекс Вебмастер

## Продолжение таблицы 3.2

1	2
Внешняя оптимизация сайта для создания рекламы банковских кредитных продуктов корпоративным клиентам	Внешняя оптимизация сайта содержит в себе: подборку ключевых слов, написание статьи с ключевыми словами, заполнение тегов, опубликовании статьи и размещении ссылки на сайте. Через 2-3 дня необходимо выложить вторую статью , вставить ссылки на первую. Через 2-3 дня выложить 3 статью
Programmatic –реклама инновационных банковских кредитных продуктов для корпоративных клиентов	Обеспечивает поиск целевой аудитории там, где она находится в настоящий момент. Она содержит: DSP-технологические системы, которые обмениваются данными в интересах рекламодателя. SSP- технологические платформы , с помощью которых рекламные сети могут продавать свои рекламные площадки. DMP-многофункциональная платформа , позволяющая рекламодателям и иным лицам хранить всю информацию.
Технологии больших данных в процессе взаимоотношений банка и корпоративных клиентов	Содержат в себе динамические креативы, основанные на one- to-all коммуникации, one-to-one коммуникации. Среди видов данных, используемых в programmatic можно выделить: first party data, second party data, third party data

Для повышения эффективности предоставления банковских кредитных продуктов для корпоративных клиентов необходимо создание сайтов, на которых будет изложена вся необходимая информация о банковских кредитных продуктах и их новинках. Кроме того, основной задачей создания работы сайтов является правильная его оптимизация под потребности корпоративных клиентов. Так например, внутренняя оптимизация сайта позволит устранить технические ошибки и улучшить информационный ресурс. [47]. Добавление сайта в вебмастер Яндекс и Google способствует быстрой индексации сайта и открывает новые возможности. Addurl сервис для добавления сайтов в поисковые машины способствует ускорению его индексации.

Внешняя оптимизация сайта –это наращивание ссылочной массы, или получение ссылок на свой сайт с других ресурсов. Использование Programmatic экосистемы сможет обеспечить автоматизированный способ закупки рекламы, обеспечивающий связь инвентаря и данных в реальном времени.

Обработка информации на вновь созданном сайте должна осуществляться с использованием метода обработки данных Big Data. «Big Data представляет собой серию подходов, инструментов и методов обработки структурированных данных огромных объемов и значительного многообразия для получения воспринимаемых человеком результатов».

Использование динамических креативов позволяет осуществить автоматический подбор рекламного сообщения определенной группе пользователей.

При помощи технологий programmatic можно закупать большую часть форматов digital рекламы.

Также в качестве продвижения банковских кредитных продуктов для корпоративных клиентов можно использовать социальные сети. Социальная сеть- социальная структура, состоящая из группы узлов, которыми являются социальные объекты , и связей между ними.

Использование банками собственных медиа способно обеспечить: привлечение новых корпоративных клиентов; мотивировать повторную попытку; поддерживать клиентов и получать обратную связь. [47]

Использование захваченных медиа банками способно получить доступ к большой целевой аудитории. При этом, захваченные медиа не принадлежат банкам, но ставят перед собой задачу предлагать корпоративным клиентам интересный контент. [47]

Использование оплаченных медиа способно обеспечить получение нужного объема целевой аудитории в нужный момент. Более того, оплаченные медиа не принадлежат банкам, имеют коммерческую логику работы и качественное таргетирование. Применение контент-маркетинга банками способно обеспечить набор стратегий, тактик и техник для выполнения бизнес- и клиентских задач с помощью контента на протяжении всего пользовательского пути. [4]

Также немаловажным аспектом является составление контент-плана банками для информирования корпоративных клиентов о банковском

кредитном продукте[47].

Для последующего развития банковских кредитных продуктов для корпоративных клиентов на российском рынке нужно решать задачи, которые связаны, во-первых, с созданием клиентоориентированных кредитных продуктов. Во-вторых, необходимо совершенствовать взаимоотношения участников рынка банковских услуг.

Таким образом, главными становятся вопросы экономической эффективности, прозрачности, предсказуемости и наиболее полного соответствия запросам участников рынка, национальным интересам и законодательству.

В связи с повсеместной цифровизацией жизни общества считается целесообразным осуществлять кредитное обслуживание клиентов при помощи цифровых технологий. На сегодняшний день консультирование, продвижение сопутствующих услуг, а также возможности изменения условий кредитования осуществляются с помощью данного типа технологий.

К примеру, внедрение в консультационный процесс чатов-ботов на основе искусственного интеллекта позволяет решать множественные проблемы потребителей, связанные с погашением кредитных обязательств, а также проводить полную кастомизацию условий реструктуризации ссуды согласно индивидуальным особенностям заемщика.

Технология больших данных, в свою очередь, позволяет провести емкий анализ заемщиков с целью предотвращения рисков невозврата кредитов. Кроме того, это позволяет выявить и причины их возникновения, спрогнозировать

Кроме того, кредитные организации также активно используют биометрические технологии в процессе осуществления своей деятельности. Анализ кредитных заявок с помощью биометрии способствует существенному снижению рисков, связанных с мошенничеством, как отмечают представители банков, внедряющих данные технологии, а именно: «Почта Банк», «Ренессанс Кредит», «Тинькофф Банк», «Альфа-Банк» и др.

Вместе с тем четко прослеживается необходимость повышения информационной безопасности и механизмов защиты в связи с форсированным развитием цифровых технологий и теневых операций[6].

Данные аспекты цифровизации кредитных операций предоставляют многочисленные возможности для разработки и последующего улучшения кредитных продуктов банков, которые будут максимально соответствовать актуальным потребностям потенциальных заемщиков, обеспечивать многоканальность поступления заявок на получение кредитных услуг, оптимизировать аналитические операции, ускорять процесс получения займов и снижать его риски, обеспечивая максимально клиентоориентированное взаимодействие. Наконец, цифровизация кредитной сферы способствует ускорению прогресса кредитных организаций и выводу финансовой сферы на качественно новый уровень развития.

Подводя итог исследованию, можно сделать следующий вывод. Несмотря на возобновившийся рост объемов кредитования с 2017 г., для банковской кредитной сферы РФ в настоящее время характерны следующие проблемы: различная кредитная активность банков; рост расходов на обслуживание банковских кредитов; мошенничество с кредитными операциями; отсутствие единой методики, определяющей кредитоспособность заемщиков — физических и юридических лиц (как правило, каждый банк использует собственную методику, разработанную на основе рекомендаций ЦБ); увеличение рисков невозврата кредитов.

Тем не менее определяющими факторами развития банковского рынка кредитования в РФ (как и во всех странах с развитым рынком кредитования) становится увеличение приоритетности кредитования физических лиц, цифровизация технологий выдачи кредитов, выпуск кредитных продуктов, основываясь на потребностях клиентов. Обеспечение данных аспектов в значительной степени может способствовать выводу банковского рынка РФ и его операций на качественно новый уровень, а также модернизации финансовой системы страны в целом.

### 3.3. Разработка методических подходов рефинансирования корпоративных кредитов как направления развития рынка банковских продуктов и услуг

Фактором, сдерживающим динамичное развитие банковской отрасли в России, является дефицит качественных кредитных заемщиков. В то же время низкая инфляция и снижение процентных ставок вынуждают коммерческие банки концентрироваться именно на этой группе клиентов. В условиях усиления конкурентной борьбы за клиента объективно необходимым становится внедрение новых кредитных продуктов, выгодных как для банка, так и для заемщика. Одним из таких продуктов, ставших с конца 2017 года одним из драйверов на рынке корпоративного кредитования, является рефинансирование кредитов сторонних банков. Учитывая актуальность данных кредитов для нефинансовых организаций, необходимо дать сравнительную характеристику соответствующих программ банков и разработать оптимальные методические подходы к формированию стандартов рефинансирования кредитов юридических лиц. Заемщик должен быть четко проинформирован о предлагаемом финансовом продукте и его базовых параметрах, чтобы предусмотреть все существенные риски, связанные с услугой, и избежать ошибок. В статье предлагаются подходы к разработке Стандарта процесса рефинансирования кредитов сторонних банков. Его цель — сформировать публичные и прозрачные правила взаимодействия банка и заемщика при выдаче кредита, включающие цель и базовые условия кредитования, требования к заемщику, форму выделения ресурсов, виды обеспечения, порядок рефинансирования и др. Приводится матрица требований по составляющим процесса рефинансирования, отражающая лучшие практики ведущих отечественных банков.

Фактором, сдерживающим динамичное развитие банковской отрасли в России, является дефицит качественных кредитных заемщиков. В то же время низкая инфляция и снижение процентных ставок вынуждают коммерческие



банки концентрироваться именно на этой группе клиентов. В условиях усиления конкурентной борьбы за клиента объективно необходимым становится внедрение новых кредитных продуктов, выгодных как для банка, так и для заемщика. Одним из таких продуктов, ставших с конца 2017 года одним из драйверов на рынке корпоративного кредитования, является рефинансирование кредитов сторонних банков. Учитывая актуальность данных кредитов для нефинансовых организаций, необходимо дать сравнительную характеристику соответствующих программ банков и разработать оптимальные методические подходы к формированию стандартов рефинансирования кредитов юридических лиц. Заемщик должен быть четко проинформирован о предлагаемом финансовом продукте и его базовых параметрах, чтобы предусмотреть все существенные риски, связанные с услугой, и избежать ошибок.

Развитие российского банковского бизнеса ограничено дефицитом качественных заемщиков. Как отметил председатель комитета Госдумы по финансовому рынку А. Аксаков в интервью «Российской газете», «..все больше банков вынуждено размещать более дорогие клиентские средства в высоконадежные, но низкодоходные активы на межбанковском рынке и на депозиты в Банке России. Это отрицательно сказывается на маржинальности банковской деятельности и его инвестиционной привлекательности» [67].

По данным исследования, проведенного в марте 2018 г. рейтинговым агентством «Эксперт РА», с начала 2016 г. число банков, вынужденных в ущерб прибыльности размещать средства на рынке МБК и в депозиты ЦБ РФ, выросло почти в три раза - до 170, что составляет около трети от их общего количества [66]. Дефицит хороших заемщиков привел к избытку ликвидности, профицит которой в банковской системе достиг к июню 2018 г. 4 трлн руб.

Данная ситуация объективно потребовала от кредитных организаций срочного поиска новых методов борьбы за клиента. Одним из них стало рефинансирование кредитов сторонних банков, преимущественно для

заемщиков малого и среднего бизнеса.

После того как в конце 2014 г. Центробанк резко повысил ключевую ставку до 17%, большинство финансово-кредитных организаций были вынуждены поднять ставки по своим кредитам либо вовсе закрыть эти программы. Начиная с января 2017 г. регулятор стал последовательно снижать ставку с 10 до 7,25%. На этом фоне произошло закономерное оживление банковского сектора.

Наряду с классическим корпоративным кредитованием начало развиваться рефинансирование бизнес-кредитов. Причем, как отмечают эксперты, если в 2017 г. драйвером роста было рефинансирование ипотечных и потребительских ссуд, то в 2018-м эта услуга начала набирать популярность у бизнеса. Так, например, доля рефинансируемых кредитов клиентов корпоративного филиала банка ВТБ в Екатеринбурге, которые обращаются из других банков за более низкой ставкой, достигала в 2017 году 50–60% всех новых выданных.

Основными причинами того, что рефинансирование кредитов в конце 2017-го и в 2018 году стали:

- во-первых, заемщики, обращающиеся в банк за услугой рефинансирования, отличаются, как правило, высоким качеством: у них уже сформирован опыт работы с банком, они четко понимают, какие условия нужно обсудить, какие продукты и сервисы им нужны, по каким критериям сравнивать предложения разных банков, выбирая оптимальный для себя и своего бизнеса вариант;
- во-вторых, переманивая у конкурентов новых клиентов, которым в результате снижения ключевой ставки платить банку по старым кредитам стало просто невыгодно, кредитные организации получают возможность не только нарастить свой кредитный портфель, но и укрепить и развить долгосрочные взаимовыгодные отношения с компаниями, а также увеличить объемы кросс-продаж, предлагая помимо кредитов и другие свои продукты и услуги;

- в-третьих, собственники бизнеса восприняли изменение ключевой ставки как сигнал для пересмотра своих кредитных портфелей и возможности найти способы снижения кредитной нагрузки, к которым относятся:
  - увеличение срока кредитования, что влечет за собой снижение размера ежемесячного платежа, т.е. экономической нагрузки на компанию;
  - увеличение суммы кредита, особенно если заемщик имеет положительную кредитную историю;
  - снижение процентной ставки, как правило, на 1-2 пункта и изменение валюты кредитования, что может быть выгодно при различных вариантах изменения курса;
  - консолидация долгов по разным кредитам, т.е. объединение несколько кредитных договоров в один;
  - изменение предмета залога: возможность снять обременение и заложить иное имущество, если на продажу или совершение иных действий с объектом, который уже находится в залоге, наложены ограничения первого кредитора;
  - отсрочка выполнения обязательств по договору с возможностью избежать начисления штрафов и неустоек.

Операции по рефинансированию корпоративных кредитов сторонних банков сегодня предлагают Сбербанк, Промсвязьбанк, Открытие, ВТБ, Альфа-банк, МКБ, ЮниКредит Банк, Транскапиталбанк, УБРиР, УРАЛСИБ, МинБанк и др. Кроме этого, целый ряд компаний предлагает свои услуги по поиску рефинансирующего банка (EASTWESTGROUP, кредитный брокер ООО «Финансист», ООО «Альянс Консалтинг» и др.) [37, с.67].

Сравнительная характеристика основных условий при рефинансировании кредита банками представлена в таблице 3.3.

Процедура рефинансирования кредитов для юридических лиц требует тщательной подготовки и расчетов, причем как со стороны банка, так и заемщика. Последнему предстоит, в частности, объективно оценить перспективы перекредитования, выбрать оптимальное предложение из

нескольких доступных вариантов и, наконец, убедить кредитора принять положительное решение.

Таблица 3.3

## Условия рефинансирования кредитов сторонних банков

Банк/условие	Срок кредита, мес.	Сумма кредита, млн. руб.	Ставка, % годовых	Залог	Порядок погашения кредита	Особые условия
Сбербанк России	до 84	от 3,0	от 10,0	В зависимости от цели кредита: недвижимость, поручительство владельцев бизнеса либо ТМЦ		Годовая выручка – до 400 млн. руб. Отсутствие комиссий
Промсвязьбанк	до 120	- до 250,0	10,0	Поручительство владельцев бизнеса с долей от 50%	Аннуитетные платежи, ежемесячно равными долями, индивидуальный график	
Открытие	до 120	0,5 – 30,0	от 13,0	Имущество и поручительство 3-х лиц		
ЮниКредит банк	до 120	0,5 – 73,0	Индивидуально. Малый бизнес – 11,0	Недвижимость, автотранспорт	Аннуитетные платежи или индивидуальный график	Малый бизнес – без свободного залога. Отсутствие комиссий. Возможность подать заявку на сайте банка
НОКССБАНК	до 120	Не ограничена	Индивидуально		Индивидуальный график	
Петрокоммерц	до 120	до 150	от 13,0	Имущество и поручительство 3-х лиц		
Интеза	до 120	до 3,0	12,0		С учетом пожеланий клиента	

Среди типичных ошибок клиента при решении вопроса о рефинансировании - неучет пункта о досрочном погашении ссуды. Сумма штрафных санкций за досрочное погашение может превысить финансовую выгоду, полученную при процедуре рефинансирования, особенно с учетом затрат на оформление нового договора с кредитной организацией. Еще одной ошибкой является неправильное оформление документации.

Заемщик должен быть четко проинформирован о предлагаемом

финансовом продукте, о расходах, связанных с его приобретением, владением и продажей, о сроках действия, возможности условий и порядка расторжения соответствующего договора и т.п. Необходимо предусмотреть все существенные риски, связанные с услугой.

С учетом актуальности кредитов на рефинансирование задолженности других банков и особенностей соответствующих программ кредитных организаций необходимо не только сформулировать оптимальные, с точки зрения прозрачности и минимизации рисков, методические подходы к формированию стандартов рефинансирования корпоративных кредитов [37, с.69], но и разработать детальные составляющие процесса рефинансирования, включая порядок рефинансирования в различных его вариантах.

Цель разработки Стандарта — сформировать публичные и прозрачные правила взаимодействия банка и заемщика при выдаче кредита. Помимо цели рефинансирования, в нем прописываются преимущества продукта, требования к заемщику, форма и условия кредитования, варианты рефинансирования, перечень необходимых документов и т.д.

Подходы, изложенные в данном Стандарте, могут быть предложены коммерческим банкам в качестве ориентира для совершенствования механизма рефинансирования. Стандарт сможет обеспечить соответствие типовых сценариев продаж продукта «рефинансирование кредитов» общим принципам обеспечения защиты прав и законных интересов заемщиков. Документ, который носит рекомендательный характер, поможет банкам дополнять или менять условия бизнес-процесса рефинансирования, а для компаний с вдумчивым менеджментом станет полезной справочной базой, что приведет к росту количества качественных заемщиков. Появление четких правил и критериев для получения услуги рефинансирования будет способствовать лучшему пониманию рисков, связанных с ее предоставлением.

В России разработкой стандартов банковской деятельности уже более 10 лет занимается Ассоциация российских банков (АРБ), в рамках которой был

создан Координационный комитет АРБ по стандартам качества банковской деятельности.

К настоящему времени Советом АРБ одобрено более 17 стандартов, большую часть которых составляют стандарты качества отдельных банковских процессов, а также методологические документы. Среди одобренных стандартов - такие, как:

- Стандарт кредитования клиентов сегмента малого и среднего предпринимательства;
- Стандарт деятельности банков при реструктуризации задолженности физических лиц;
- Стандарт качества вкладов физических лиц;
- Стандарт качества банковской деятельности по депозитным операциям;
- Стандарт качества организации работы по управлению бизнес-процессами в кредитных организациях и др.

В настоящее время на стадии рассмотрения находятся разработанные АРБ Стандарт ответственного ипотечного кредитования и Стандарт защиты прав и интересов физических лиц.

Цели и преимущества продукта, требования к заемщикам, условия предоставления и другие параметры отражаются в Стандарте в виде Матрицы требований по составляющим услуги рефинансирования кредитов юридических лиц (таблица 3.4).

Поскольку каждая сделка по рефинансированию по- своему уникальна, представленные в Матрице продуктовые требования нельзя наложить, подобно трафарету, на все сделки. Стандарт устанавливает базовые типовые требования к данному продукту, знание которых повысит его прозрачность для бизнес-заемщиков, поможет банкам дополнять или менять условия рефинансирования, станет полезным инструментом для принятия решения о введении такой услуги.

Таблица 3.4

Матрица требований по составляющим процесса рефинансирования кредитов  
сторонних банков

Составляющие требований	Содержание требований Стандарта
1	2
Цель и базовые условия кредитования	рефинансирование кредита/кредитов в другом банке/других банках, выданные как на основную деятельность, так и на инвестиционные цели; проценты по рефинансируемому кредиту клиент погашает за счет собственных средств если кредит был выдан на инвестиционные цели, то инвестиционная фаза проекта должна быть завершена, и источник погашения кредита – поступающий денежный поток от текущей деятельности, если инвестиционная фаза проекта не завершена, источник погашения рефинансируемого кредита – доходы от текущей деятельности клиента/группы компаний выдача кредита возможна под залог имущества, находящегося в залоге других банков и/ или под временное обеспечение и/или на пери- од до 2-х месяцев без обеспечения под поручительство собственников бизнеса
Преимущества	За счет рефинансирования у клиента появляется возможность оптимизировать структуру кредиторской задолженности, а именно: перевести ссудную задолженность, номинированную в иностранной валюте, в рубли снизить ежемесячную долговую нагрузку (ре- финансирование на более длительный срок) оптимизировать расходы по кредиторской задолженности (рефинансирование под более низкую ставку) объединить несколько ссуд в одну
Требования к заемщику/группе компаний	ведение хозяйственной деятельности клиента в течение не менее 12 месяцев осуществление хозяйственной деятельности в отдельных отраслях; положительная деловая репутация клиента/ группы связанных компаний и его конечных бенефициаров; местонахождение и ведение клиентом основной деятельности в регионе присутствия банка клиент/группа связанных компаний не находится на одной из стадий банкротства, ликвидации или реорганизации; отсутствие конфликтов между участниками / акционерами/ бенефициарами клиента/ группы связанных компаний финансовое положение клиента в соответствии с требованиями внутренних нормативных документов банка оценивается не хуже, чем «среднее»; отсутствие негативных тенденций в финансово-хозяйственной деятельности клиента/ группы компаний; отсутствие у клиента просроченной задолженности перед работниками по выплате заработной платы; отсутствие выставленных требований (в т.ч. в рамках исполнительного производства) претензий и судебных разбирательств в отношении клиента и/или группы связанных компаний в общей сумме, превышающей хотя бы одно из следующих значений: - 25% от величины чистых активов клиента и/ или группы связанных компаний за последние 12 месяцев (4 отчетных квартала); - 5% от суммы активов клиента и/или группы связанных компаний на последнюю отчетную дату; 5% совокупного объема выручки клиента и/ или группы связанных

компаний за последние 12 месяцев (4 отчетных квартала)	
Продолжение таблицы 3.4	
1	2
Особые условия	1. Срок действия решения Кредитного комитета о предоставлении банковского продукта «Рефинансирование кредитов сторонних банков» - не более 2-х месяцев. При этом не должно произойти ухудшение финансового состояния клиента с момента принятия решения до момента заключения с ним кредитного договора. 2. Решение о предоставлении банковского продукта принимается Кредитным комитетом/ Малым кредитным комитетом банка
Приоритетный клиентский сегмент	Малый и средний бизнес
Минимальная сумма кредита	500 000 рублей РФ или эквивалент в иностранной валюте на дату подачи заявки
Валюта кредитования	RUR, USD, EUR и другие. Кредитование в иностранной валюте возможно только при наличии у заемщика соответствующего размера выручки в валюте кредита
Форма кредитования	Кредит, кредитная линия с лимитом выдачи, кредитная линия с лимитом задолженности
Сроки кредитования	12-120 месяцев. Срок кредитования устанавливается с учетом целей, на которые был предоставлен рефинансируемый кредит
Процентная ставка	Согласно тарифам банка, а также с учетом порядка рефинансирования (см. п. 13 Матрицы)
Документы, предоставляемые клиентом	А. Стандартные документы при кредитовании Б.. Комплект документов, специфичный для рефинансирования 1. Заявление на рефинансирование (на фирменном бланке заемщика в произвольной форме с указанием суммы, цели кредита, срока кредитования, обеспечения и источников погашения) 2. Оригинал основного договора, заключенного между Банком-1 и заемщиком, на основании которого компания планирует получить рефинансирование 3. Оригинал договора/договоров обеспечения по основному договору 4. Актуализированное ТЭО кредита или бизнес-плана 5. Справка от Банка-1 о платежной дисциплине компании-заемщика по основному договору или копии платежных документов 6. Документы, подтверждающие целевое использование рефинансируемого кредита 7. Письмо Банка-1 о согласии на досрочное погашение заемщиком рефинансируемого кредита 8. Письмо Банка-1 о согласии на передачу имущества, заложенного в обеспечение рефинансируемого кредита, в последующий залог в качестве обеспечения кредита на рефинансирование (при необходимости)
График погашения кредита	Равными долями/аннуитетные платежи/сезонный. Погашение основного долга не должно осуществляться в конце срока. По кредитной линии с лимитом задолженности срок траншей не должен превышать 12 месяцев
Обеспечение, поручительства	1. Недвижимость – не менее 70% в структуре залога 2. Оборудование, автотранспорт, ТМЦ, прочее движимое имущество – не более 30% в структуре залога 3. Поручительство собственников бизнеса, владеющих не менее 80% долей/акций компании, аффилированных компаний



Таким образом, востребованность банковского продукта «рефинансирование кредитов сторонних банков» делает необходимым разработку соответствующего Стандарта с учетом лучших практик отечественных банков. Предлагаемая Матрица требований по элементам процесса рефинансирования, включающая его продуктовые и технологические параметры, является центральным звеном Стандарта рефинансирования, цель которого- сформировать публичные и прозрачные правила взаимодействия банка и заемщика при выдаче рефинансируемого кредита, способствовать развитию и усовершенствованию предоставления данного продукта кредитными организациями.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В результате проведенного исследования современных банковских продуктов на рынке корпоративных кредитных услуг были сделаны следующие выводы и предложения.

К наиболее значимым качественными характеристиками современных банковских продуктов для юридических лиц, к которым следует отнести реализацию нового кредитного продукта на уже существующем или новом сегменте рынка банковских услуг, внедрение новых методов проектирования, технологий, процессов для снижения издержек, кредитных и операционных рисков в процессе разработки новых кредитных продуктов и услуг, формирование принципиально новых сегментов кредитного рынка, изменение структуры управления и организационно-технологических укладов осуществления кредитного процесса для достижения большего коммерческого и потребительского эффектов корпоративного банковского бизнеса.

Основными способами защиты интересов банка при кредитовании юридических лиц, являются: рассмотрение заявки потенциального заемщика на получение кредита с учетом его аффилиации с другими участниками группы компаний или холдинга; исследование денежных потоков потенциального заемщика и выявление возможностей снижения рисков его неплатежеспособности; ужесточение требований к заемщикам, не вполне соответствующим критериям банковского отбора для кредитования, но имеющим потенциальную возможность улучшить свое финансовое положение и в итоге добиться одобрения банка на получение кредита, получение информации и ее анализ в случае привлечения компании-поручителя для обеспечения гарантии по кредиту; мониторинг целевого использования полученных кредитных ресурсов заемщиком.

Проанализировав текущее состояние корпоративного кредитного портфеля и его проблемы, а также определив направления совершенствования развития банковского финансирования отраслей экономики, можно сделать вывод о том, что в настоящее время в России основными видами экономической деятельности, перспективными с позиции банковского кредитования, являются отрасли добычи полезных ископаемых, производства и распределения электроэнергии, газа и воды, транспорта и связи и прочие виды деятельности.

Несмотря на определенные проблемы и тренды по росту проблемной задолженности банковский сектор не находится в состоянии кризиса. Это также подтверждается прогнозом рейтингового агентства Fitch Ratings. Прогноз по банковскому сектору России на 2018 год является «Стабильным», что в значительной степени является компромиссом между стабильной ситуацией в макроэкономике и растущим ВВП и рисками по высокорисковым реструктурированным ссудам, а также движением в сторону улучшения качества кредитных портфелей вследствие оздоровления банковского сектора растущей конкуренции.

Проведя анализ кредитных услуг коммерческих банков, для корпоративного сегмента можно сделать вывод, о том, что ПАО Сбербанк предоставляет своим клиентам полный спектр услуг по ведению расчетного счета. Однако, по сравнению с другими банками, его услуги достаточно дороги и не всегда конкурентоспособны.

Кроме того, на основе анализа состояния банковского сектора можно сделать вывод о том, что банковский сектор России продолжит расти, в частности в секторе корпоративного кредитования. Это будет поддерживаться слабым спросом со стороны надежных заемщиков и политикой ЦБ РФ по абсорбации ликвидности для сдерживания инфляции. Темпы роста кредитования физических лиц замедлятся и могут составить порядка 5 %, но не более 10 %, что может свидетельствовать о перегреве в секторе кредитования.

К основным инновационным механизмам кредитования юридических лиц относится лизинговое кредитование, факторинг, форфейтинг.

Цифровизация экономики и переход банковского обслуживания на новый уровень, обеспечивающий доступ к банковским продуктам и услугам практически в круглосуточном режиме, способствуют трансформации банковской системы и преобразованию ее классической структуры.

Современные условия развития банковского бизнеса добавляют множество факторов рискованности и неопределенности в реализацию разработанных банковских стратегий. Совершенствование стратегического планирования должно строиться на ликвидации упущений или неэффективных частей банковских стратегий и внедрения новых разработок и технологий формирования банковских стратегий.

Проведенное исследование показало актуальность трансформационных процессов в платежной системе России под воздействием финансовых технологий. Крупные коммерческие банки уже сейчас задумываются о построении экосистем, сочетающих в себе услуги традиционного банка и современных технологий и инноваций.

Основной тенденцией развития банковского сектора на современном этапе, на наш взгляд, является формирование целостной концепции цифрового банкинга

По нашему мнению, применение CRM-стратегии позволяет выстроить определенные взаимоотношения банка с корпоративными клиентами. CRM-системы, получают больше возможностей по идентификации корпоративного клиента, что обеспечивает конкурентные позиции на рынке. Выявление конкурентных факторов, необходимо банкам при принятии решений и разработке стратегии охвата новых сегментов банковского кредитного рынка на всех этапах развития маркетинговой стратегии и повышения оценки ее эффективности.

Наряду с классическим корпоративным кредитованием начало развиваться рефинансирование бизнес-кредитов Операции по

рефинансированию корпоративных кредитов сторонних банков сегодня предлагают Сбербанк, Промсвязьбанк, Открытие, ВТБ, Альфа-банк, МКБ, ЮниКредит Банк, Транскапиталбанк, УБРиР, УРАЛСИБ, МинБанк и др. Кроме этого, целый ряд компаний предлагает свои услуги по поиску рефинансирующего банка (EASTWESTGROUP, кредитный брокер ООО «Финансист», ООО «Альянс Консалтинг» и др.).

С учетом актуальности кредитов на рефинансирование задолженности других банков и особенностей соответствующих программ кредитных организаций необходимо не только сформулировать оптимальные, с точки зрения прозрачности и минимизации рисков, методические подходы к формированию стандартов рефинансирования корпоративных кредитов, но и разработать детальные составляющие процесса рефинансирования, включая порядок рефинансирования в различных его вариантах.

Таким образом, востребованность банковского продукта «рефинансирование кредитов сторонних банков» делает необходимым разработку соответствующего Стандарта с учетом лучших практик отечественных банков. Предлагаемая Матрица требований по элементам процесса рефинансирования, включающая его продуктовые и технологические параметры, является центральным звеном Стандарта рефинансирования, цель которого- сформировать публичные и прозрачные правила взаимодействия банка и заемщика при выдаче рефинансируемого кредита, способствовать развитию и усовершенствованию предоставления данного продукта кредитными организациями.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. О банках и банковской деятельности [Электронный ресурс]: федеральный закон от 02.12.1990 №395-1-ФЗ. Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_5842/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5842/), свободный.
2. О Центральном банке Российской Федерации (Банке России) [Электронный ресурс]: федеральный закон от 10.07.2002 №86-ФЗ. Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_37570/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_37570/), свободный.
3. О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности [Электронный ресурс]: положение Банка России от 28.06.2017 г. №590-П. Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_220089/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_220089/), свободный.
4. Об утверждении Методических положений по оценке финансового состояния предприятий и установлению неудовлетворительной структуры баланса [Электронный ресурс]: распоряжение Федерального управления по делам о несостоятельности от 12.08.1994 №31-р. –Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_4847/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_4847/), свободный.
5. О методике определения системно значимых кредитных организаций [Электронный ресурс]: указания Центрального Банка Российской Федерации от 22.07.2015 №3737-У.–Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/420294323>, свободный.
6. О Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года [Электронный ресурс]: указ Президента РФ от 13.05.2017 №208. – Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_216629/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_216629/), свободный.
7. Об утверждении программы «Цифровая экономика Российской Федерации» [Электронный ресурс]: распоряжение Правительства РФ от

28.07.2017 №1632-р. – Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_221756/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_221756/), свободный.

8. Андрианова, А. В., Инвестиционная деятельность как фактор экономического роста [Текст] / А.В. Андрианова, А.И. Попова, О.В. Беляева // Молодежь и XXI век – 2016: материалы IV Междунар. молодежной науч. конф. Курск: ЗАО «Университетская книга», 2016, 256 с.

9. Анохин, В.А., Анализ конкурентного развития коммерческих банков России [Текст] / В.А. Анохин, К.В. Рожковская // Молодой ученый. –2016. – № 27. С. 334–338.

10. Байрамова, М.Б. Оценка денежного потока при определении качества корпоративного заемщика [Текст] / М.Б. Байрамова, М.Х. Халилова // Финансы и кредит. –2015. – № 10 (634). –С. 37-45.

11. Банковское сопровождение бизнеса [Текст]: учебное пособие / под ред. д-ра экон. наук Е.В. Тихомировой. – СПб. : Изд-во СПбГЭУ, 2019. – 54 с.

12. Бахарева, А. А. Перспективы развития банковского сектора в условиях внедрения современных финансовых технологий [Текст] /А.А. Бахарева // Символ науки. – 2017. –№ 1. –С. 12–14.

13. Бровкина, Н.Е. Закономерности и перспективы развития кредитного рынка в России [Текст]: монография. 2-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2013. – 248 с.

14. Быканова Н. И. К вопросу о трансформации подходов коммерческого банка к кредитному анализу малого бизнеса [Текст] / Н.И. Быканова, А.В. Коннова, Д.В. Евдокимов // Современная экономика: проблемы и решения. –2019. – № 2 (110) С.18-29.

15. Василенко, О.А. Российская система противодействия отмыванию капиталов и финансированию международного терроризма [Текст] / О.А. Василенко // Право. Экономика. Безопасность. —2017. № 3 (11). –С. 23-25.

16. Василенко О.А. Будущее за цифровыми банками [Текст] / // Успехи современной науки. 2017. № 1, том 3. С. 163- 165.

17. Василенко, О.А. Развитие электронной коммерции в банковском секторе России на современном этапе [Текст] / О.А. Василенко // Экономика и предпринимательство. – 2017. – № 8 (ч. 3). – С. 980-981.

18. Достов, В.Л., Новое в регулировании розничных платежных услуг в Евросоюзе [Текст] / В.Л. Достов, М.В. Мамута, П.М. Шуст // Деньги и кредит. – 2016. – №7. – С. 25–30.

19. Дремова, У.В. Совершенствование подходов к оценке кредитоспособности заемщиков при долгосрочном кредитовании [Текст] / У.В. Дремова // Финансы и кредит. – 2015. – № 11 (635). – С. 15-23.

20. Евдокимова, С.С. Расчетно-кассовое обслуживание в российских коммерческих банках: клиентоориентированный подход [Текст] / С.С. Евдокимов // Финансы и кредит. – 2018. – №56. – С. 23-26.

21. Евдокимова, Ю.В. Особенности функционирования финансового капитала в России в условиях глобализации экономики [Текст] / Ю.В. Евдокимова // Социальная политика и социология. – 2016. – Т. 15. – № 2 (115). С. 27–36.

22. Есипов, А.В. Блокчейн, криптовалюты и возможные направления развития банковских технологий [Текст] / А.В. Есипов // Ученые записки Международного банковского института. – 2018. – № 23. – С. 120–126.

23. Каширина, М.В. Банковский сектор России: банковские риски и особенности страхования кредитных рисков [Текст] / М.В. Каширина // Вестник Самарского муниципального института управления. – 2015. – №2. – С. 141-146.

24. Козырь, Н.С. Технологии в сфере дистанционного банковского обслуживания: анализ и перспективы развития [Текст] / Н.С. Козырь, А.С. Гетманова // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2016. – №25. – С.19-20.

25. Королев, И.С. Инфляция – структурная проблема российской экономики [Текст] / И.С. Королев // Деньги и кредит. – 2016. – № 8. – С. 20–30.



26. Корсунова, Н.Н. Понятие инновационных банковских продуктов и услуг в обслуживании корпоративных клиентов [Текст] /Н.Н. Корсунова / Инновационное развитие современной науки: проблемы и перспективы: Материалы Международной научно-практической конференции / НИЦ «Мир науки». – 2017 г., 162 с.

27. Космачева, Н.М. Управление кредитным риском в РФ в современных условиях [Текст] / Н.М. Космачева// Проблемы и пути социально-экономического развития: город, регион, страна, мир: сб. ст. / под общ. ред. В.Н. Скворцова; отв. ред. Н.М. Космачева, 2016. – С. 100–106.

28. Кудренко, М.С. Андеррайтинг как инструмент оценки кредитоспособности: сущность и современные тенденции [Текст] / М.С. Кудренко // Вопросы студенческой науки. – 2017. – №16. – С. 15-18.

29. Кукота, В.А. Сравнительная характеристика методик оценки кредитоспособности заемщиков в коммерческом банке [Текст] / В.А. Кукота // Вопросы науки и образования. – 2017. – №6 (7). – С. 78-81.

30. Куликов, Н.И. Оценка уровня кредитоспособности предприятия в современных условиях [Текст] / Н.И. Куликов, А.Д. Ковешникова // Российское предпринимательство. – 2018. – №19 (8). – С. 2233-2246.

31. Лукасевич, И.Я. Анализ денежных потоков как инструмент принятия решений в бизнесе [Текст] /И.Я. Лукасевич // Финансы. –2016. – № 7. –С. 47-51.

32. Моткова, М.А. Использование информационных технологий в банковском обслуживании корпоративных клиентов [Текст] / М.А. Моткова // Вестник Ростовского государственного экономического университета. –2016. –№ 3 (55). –С. 167.

33. Плотникова, М.В. О формировании стандартов по рефинансированию кредитов нефинансовым организациям [Текст] / М.В. Плотникова // Деньги и кредит. –2016. – № 8. –С. 54-58.

34. Родин, Д.Я., «Формирование и продвижение финансовых инноваций банковского института на банковском рынке кредитных услуг [Текст] / Д.Я. Родин, И.В. Сурина // Финансовые инструменты. 2015. – №22(256). – С.18-20
35. Романовский, М.В., Финансы, денежное обращение и кредит [Текст]: учебник / М.В. Романовский, О.В. Врублевская. М.:– ЮРАЙТ, 2015. – 523 с.
36. Симонянц, Н.Н., Кредитование юридических лиц [Текст] / Н.Н. Симонянц, М.Г. Овчинников // Новая наука: проблемы и перспективы. – 2016. – № 121–1. – С. 160–163.
37. Ушанов, А. Е. К вопросу о стандартизации банковского продукта «рефинансирование кредитов сторонних банков» [Текст] / А.Е. Ушанов // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия: Экономика и право. – 2019. – №01. – С. 67-72.
38. Фомина, И.Б. Анализ эффективности использования заемного капитала как инструмент обеспечения финансовой устойчивости организации [Текст] / / И.Б. Фомина, А.Н. Табаков // Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. – 2017. – № 11 (90). – С.13-16.
39. Черкасская, Г.В. Глобализация как способ управления социально-экономическими отношениями [Текст] / Г.В. Черкасская // XXII Царскосельские чтения: материалы междунар. науч. конф., 2018. – С. 60–64.
40. Шинкарева, О.В., Современные проблемы банковского сектора в Российской Федерации [Текст] / О.В. Шинкарева, К.Д. Царикаев // Российская экономика: взгляд в будущее: материалы IV Международной науч.-практ. конференции: в 3 ч. Тамбов: Тамбовский государственный университет имени Г.Р. Державина, 2018. – С. 426–432.
41. Яшина, Н.И. Теоретические и методические аспекты определения кредитоспособности организаций [Текст] / Н.И. Яшина, А.В. Комиссаров, А.В. Ясенев // Финансы и кредит. – 2016. – № 37 (517). – С. 52-61.

42. АКРА: банковский сектор России будет «буксовать» не менее трех лет [Электронный ресурс]. –Режим доступа: <https://ria.ru/economy/20180613/1522587419.html>, свободный.

43. В Fitch назвали пять основных рисков для российского банковского сектора [Электронный ресурс]. –Режим доступа: [https://finance.rambler.ru/economics/40886197/?utm\\_content=rfinance&utm\\_medium=read\\_more&utm\\_source=corylink](https://finance.rambler.ru/economics/40886197/?utm_content=rfinance&utm_medium=read_more&utm_source=corylink), свободный.

44. Информационно-аналитические материалы. Центральный банк Российской Федерации: официальный сайт [Электронный ресурс] . –Режим доступа: [http://www.cbr.ru/analytics/bank\\_system](http://www.cbr.ru/analytics/bank_system), свободный.

45. Информация о банковской системе российской Федерации в 2018 году [Электронный ресурс]. –Режим доступа: [http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=bank\\_system/inform\\_bs\\_18.htm&pid=lic&sid=itm\\_21004](http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=bank_system/inform_bs_18.htm&pid=lic&sid=itm_21004), свободный.

46. Какие банки находятся под угрозой отзыва лицензии в 2018 году [Электронный ресурс] . –Режим доступа: [http://open-deposit.ru/notes/reuyting\\_penadyojnyh\\_bankov/](http://open-deposit.ru/notes/reuyting_penadyojnyh_bankov/), свободный.

47. Курс лекций на платформе COURSERA по курсу «Работа с клиентской базой и входящий маркетинг» [Электронный ресурс].- Режим доступа: <https://www.coursera.org/learn/klientskaya-basa-vkhodyaschii-marketing/lecture/>, свободный.

48. Курс лекций на платформе COURSERA по курсу «Работа с клиентской базой и входящий маркетинг» [Электронный ресурс].-Режим доступа: <https://www.coursera.org/learn/klientskaya-basa-vkhodyaschii-marketing/lecture/PtenY/vnutrienniaia-optimizatsiia-saita>, свободный.

49. Маркетплейс [Электронный ресурс]. Центральный банк Рос. Федерации. –Режим доступа: <http://www.cbr.ru/finmarket/>, свободный.

50. Морозова, Т. Биометрия. Мультимодальные системы как новый инструмент в арсенале банка [Электронный ресурс] // Bankir.Ru. 2017. 29 June.

–Режим доступа: <http://bankir.ru/publikacii/20170629/biometriya-multimodalnye-sistemy-kak-novyiinstrument-v-arsenale-banka-10009001/>, свободный.

51. О динамике развития банковского сектора Российской Федерации [Электронный ресурс] // Центральный банк Российской Федерации. –Режим доступа: [cbr.ru/Collection/Collection/File/8551/din\\_razv\\_18\\_09.pdf](http://cbr.ru/Collection/Collection/File/8551/din_razv_18_09.pdf), свободный.

52. Обзор банковского сектора Российской Федерации [Электронный ресурс]:: Интернет-версия // Аналитические показатели. – №192, октябрь 2018 года. –Режим доступа: [https://www.cbr.ru/analytics/bank\\_system/obs\\_192.pdf](https://www.cbr.ru/analytics/bank_system/obs_192.pdf), свободный

53. Обзор банковского сектора Российской Федерации: аналитические показатели № 192 октябрь 2018 года [Электронный ресурс] // Центральный банк Российской Федерации. –Режим доступа: [cbr.ru/Collection/Collection/File/8465/obs\\_192.pdf](http://cbr.ru/Collection/Collection/File/8465/obs_192.pdf), свободный.

54. Основные направления развития финансовых технологий на период 2018 –2020 годов [Электронный ресурс] // Центральный банк Российской Федерации, 2018 г. –Режим доступа: [https://www.cbr.ru/StaticHtml/File/36231/ON\\_FinTech\\_2017.pdf](https://www.cbr.ru/StaticHtml/File/36231/ON_FinTech_2017.pdf), свободный.

55. Отчет Центрального Банка Российской Федерации за 1 полугодие 2018 г. Прекращение деятельности кредитных организаций [Электронный ресурс]. –Режим доступа: [http://www.cbr.ru/Content/Document/File/47595/pub\\_1h18.pdf](http://www.cbr.ru/Content/Document/File/47595/pub_1h18.pdf)

56. Презентация Г. Грефа на ГОСА 2018 [Электронный ресурс]. –Режим доступа: [https://www.sberbank.com/common/img/uploaded/ir/docs/g\\_gref\\_presentation\\_agm\\_2018\\_rus.pdf](https://www.sberbank.com/common/img/uploaded/ir/docs/g_gref_presentation_agm_2018_rus.pdf), свободный.

57. Просроченная задолженность по кредитам, предоставленным юридическим лицам – резидентам и индивидуальным предпринимателям в рублях, по видам экономической деятельности и отдельным направлениям использования средств [Электронный ресурс] // Центральный банк

Российской Федерации. –Режим доступа:: [cbr.ru/statistics/UDStat.aspx?TblID=302-09&pid=pr&sid=ITM\\_45484](http://cbr.ru/statistics/UDStat.aspx?TblID=302-09&pid=pr&sid=ITM_45484), свободный.

58. Рейтинги банков по надежности [Электронный ресурс]. –Режим доступа: [http://www.banki.ru/banks/ratings/?utm\\_source=yandex&utm\\_medium=cpc&utm\\_campaign=Reitingi\\_Bankov&source=yandex\\_cpc\\_reitingi\\_bankov&yclid=18250490223303596166](http://www.banki.ru/banks/ratings/?utm_source=yandex&utm_medium=cpc&utm_campaign=Reitingi_Bankov&source=yandex_cpc_reitingi_bankov&yclid=18250490223303596166), свободный.

59. Рейтинговое агентство «Эксперт РА» (RAEX). Ежемесячные выпуски рэнкингов банков, январь 2017 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://raexpert.ru/ratings/bank/monthly/Jan2017>, свободный.

60. Рейтинговое агентство «Эксперт РА» (RAEX). Ежемесячные выпуски рэнкингов банков, январь 2018 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://raexpert.ru/ratings/bank/monthly/Jan2018>, свободный.

61. Стратегия развития ПАО Сбербанк до 2020 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.sberbank.ru/common/img/uploaded/files>, свободный.

62. Снятие обременения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://pledge.domclick.ru/?\\_ga=2.195353129.48792434.1546799450-2066929848.1523468612](https://pledge.domclick.ru/?_ga=2.195353129.48792434.1546799450-2066929848.1523468612), свободный.

63. Топ-15 банков с выгодными кредитами для юридических лиц [Электронный ресурс] // БАНК-БИЗНЕС.РУ: Банки для малого и среднего бизнеса.. –Режим доступа:: <http://bank-biznes.ru/kredit/yuridicheskim-licam.html>

64. Центральный банк Российской Федерации. Об утверждении перечня системно значимых кредитных организаций[Электронный ресурс]. –Режим доступа: [http://www.cbr.ru/press/PR/?file=20102015\\_100129ik2015-10-20t10\\_01\\_03.html](http://www.cbr.ru/press/PR/?file=20102015_100129ik2015-10-20t10_01_03.html), свободный.

65. Центральный банк Российской Федерации. Объем кредитов, предоставленных юридическим лицам-резидентам и индивидуальным предпринимателям, в том числе субъектам малого и среднего предпринимательства в рублях (с учетом места нахождения кредитных

организаций и их внутренних структурных подразделений), 2019 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.cbr.ru/statistics/UDStat>, свободный.

66. Официальный сайт «Вести.ру». [Электронный ресурс].–Режим доступа: <https://www.vestifinance.ru/articles/98787>, свободный.

67. Официальный сайт «Российской газеты». [Электронный ресурс]. . –Режим доступа: <https://rg.ru/2018/06/05/problema-ozdorovleniia-bankovskogo-sekto-ra-reshena-na-90.html>. Выпуск 6.06.2018, свободный.

68. Fitch Ratings: официальный сайт рейтингового агентства. [Электронный ресурс].–Режим доступа: [fitchratings.com/site/re/10016665#aspx?Month=01&Year=2018&TypeID=302-26](https://www.fitchratings.com/site/re/10016665#aspx?Month=01&Year=2018&TypeID=302-26), свободный.

69. The world bank. [Электронный ресурс]. –Режим доступа: [data.worldbank.org/indicator/FB.AST.NPER.ZS](https://data.worldbank.org/indicator/FB.AST.NPER.ZS), свободный.