

Review

Финансовые инструменты

Три фактора роста

В уходящем году рынок корпоративного кредитования наконец-то начал подавать признаки жизни. Быстрее всех адаптировался к кризису сектор среднего бизнеса. И, конечно, тут же обострилась борьба между банками за качественных клиентов. Все сходятся в главном: будущее рынка зависит от трех факторов — восстановления экономики, политики ЦБ РФ и внешнеэкономической политики в части санкций.

— конкуренция —

Пейзаж после битвы

В прошлом году малый и средний бизнес (МСБ) испытал настоящий шок. Ухудшение макроэкономической ситуации и резкое подорожание фондирования после повышения ЦБ ключевой ставки в декабре 2014 года практически парализовали кредитование этого сектора. Реакция последовала немедленно: многие банки в январе—феврале 2015 года прекратили выдавать займы средним и малым предприятиям.

Выжили только компании, сумевшие сократить расходы, провести оптимизацию и занять освободившиеся ниши. Пережить трудные времена им помогли программы МСП-банка, условия которых стали удобнее для банков-партнеров и клиентов, желающих получить льготное фондирование. В результате эксперты зафиксировали первые благоприятные сигналы.

«Первые с конца 2014 года объем выдачи кредитов субъектам МСБ немного вырос по итогам второго квартала 2016 года (+2% по сравнению с показателями второго квартала 2015-го). В январе—июне объем кредитов, выданных банками, составил 2,4 трлн руб., что всего на 0,6% меньше результатов аналогичного периода 2015 года», — сообщил директор по банковским рейтингам агентства RAEX Александр Сараев.

Однако результаты девяти месяцев 2016 года показали, что радоваться еще рано. Объем кредитов, выданных банками МСБ, по итогам третьего квартала 2016 года снизился на 10% по сравнению с выданными за аналогичный период прошлого года, а выдача с начала года сократилась на 4,1%. «Совокупный корпоративный портфель всех банков на 1 октября 2016 года составил 31 150,8 млрд руб. Для сравнения: на 1 октября 2015 года это были 31 747,8 млрд руб.», — добавил аналитик.

Тем не менее участники рынка уже не столь пессимистичны, как год назад, и отмечают оживление спроса со стороны предпринимателей: объем кредитных заявок МСБ, полученных участниками исследования RAEX «Кредитование МСБ в России» за шесть месяцев 2016 года, в два раза превысил результаты первого полугодия 2015 года. Однако прирост в основном обеспечили предприятия со слабым финансовым «здоровьем», из-за чего доля одобренных заявок резко снизилась (23% в первом полугодии 2016-го против 34% годом ранее). Банки постепенно наращивают объем кредитования качественных заемщиков, потребность которых в заемных ресурсах растет, и при этом отказываются от выдачи кредитов предпринимателям с повышенным риск-профилем. А таких становится все больше.

Специалисты отметили активизацию лидеров корпоративного кредитования. Кризис они пережидали, финансируя крупный бизнес, а сейчас снова увидели перспективы

в сегменте МСБ. За девять месяцев 2016 года объем кредитов, выданных крупными банками МСБ, вырос на 19% по сравнению с результатами девяти месяцев 2015-го, в то время как банки за пределами топ-30 продемонстрировали сокращение на 22%.

Человеческий фактор

Как считает исполнительный директор по работе со средними клиентами корпоративного бизнеса банка «Открытие» Марат Гареев, банки независимо от формы собственности стали уделять среднему бизнесу особое внимание. Возможно, частные банки проявляют чуть большую гибкость и оперативность в работе с компаниями.

В текущем году кредитование среднего бизнеса начало восстанавливаться. С первого квартала 2016 года растет количество заявок на установление кредитно-гарантийных лимитов. Это говорит о восстановлении предпринимательской инициативы. Согласно «Индексу Опоры RSBI», деловая активность средних компаний выше, чем малых, и по доступности финансирования, и по показателям бизнеса, особенно по объему продаж. Желание и возможности инвестировать в развитие у производителей заметно выше, чем у торговых предприятий и компаний из сферы услуг. Большинство заемщиков, которые активно пользуются господдержкой, в частности льготными займами по «Программе 6,5» (ставка для среднего бизнеса сегодня составляет 9,6%), — это именно средние производители, в том числе занимающиеся обработкой и рыбоводством. Производители продовольствия также выиграли от антисанкционных мер. Средний бизнес начинает расширять производство, обновляет оборудование. Но такие возможности есть далеко не у всех.

«Сегодня большинство банков начинают более серьезно оценивать свои риски, экономить и следить за рентабельностью. В этом контексте средний бизнес — это тот сегмент, в котором можно зарабатывать и на кредитах, и на других видах услуг, при этом вкладывая не так много собственного капитала. Кроме того, просрочка в этом сегменте не столь высока, и банки научились с ним работать», — отметил старший вице-президент Росбанка Андрей Пастернак.

«Маржинальность бизнеса большинства компаний в этом году упала из-за снижения потребительского спроса. В итоге многие наши клиенты из среднего бизнеса перестроили финансовые модели и планы продаж, кредитную политику по отношению к заемному капиталу. Они адаптировались к экономической ситуации, поэтому в этом году у нас не было дефолтов», — подчеркнул управляющий директор по корпоративной работе Абсолют-банка Максим Прошев.

Как признаются банкиры, отношения с качественными клиентами

изменились. С одной стороны, банки стали более внимательны как к самим заемщикам, так и к экономическим показателям их бизнеса, залоговому обеспечению кредитов. С другой — отношения с топ-менеджментом компаний стали более доверительными, поскольку в трудные времена важно уметь договориться с партнером. Хотя только на одном доверии далеко не уедешь. Конкурентные преимущества получили участники программ МСП-банка, которые имеют возможность предложить качественным заемщикам более выгодные условия и ставки по займам.

Память потери

Ставки кредитования снижались на протяжении всего 2016 года, но не так заметно, как ключевая ставка ЦБ. По данным Банка России, средняя ставка по кредитам для МСБ сроком на год снизилась с 16,5% на начало года до 15,5% на 1 сентября. Средняя ставка по кредитам для корпоративных клиентов сроком на год снизилась с 13,4% на начало года до 12,2% на 1 сентября.

Как сообщила эксперт по кредитным продуктам Banki.ru Юлия Рыбакова, в текущем году наиболее популярными программами кредитования бизнеса у банков снова стали кредиты на пополнение оборотных средств. Также увеличилось количество банков, предлагающих рефинансировать бизнес-кредиты сторонних банков, что особенно актуально для предпринимателей, взявших кредит в начале 2015 года под высокий процент.

Оборотная сторона денег

Выводы независимого эксперта подтверждают и участники рынка. «Руководители средних и малых компаний, как правило, сейчас не смотрят далеко вперед, поэтому банки больше фокусируются на кредитовании оборотного капитала. Длинные инвестиционные деньги выдаются редко и только под те проекты, окупаемость которых очевидна», — отметил господин Прошев. По его словам, в нынешнем году, как и в прошлом, приоритет номер один — качество кредитного портфеля. Банки концентрируются на работе с действующими клиентами, попутно забирая хороших клиентов у конкурентов. Сегодня компаниям со средним финансовым состоянием получить кредит в новом банке проблематично.

Кредитование МСБ продолжает оставаться якорным продуктом в сегменте корпоративного бизнеса. Однако экономическая ситуация сделала банковское финансирование бизнеса консервативным как со стороны банков, так и со стороны самих предпринимателей: они пока не спешат ввязываться в долги. В кризис в моду вошли другие направления. По словам первого заместителя председателя правления Локо-банка Ирины Григорьевой, в сегменте малого бизнеса банки уходят от простого кредитования в сторону расширения линейки транзакционных продуктов и предложения нефинансовых сервисов.

«Банк только кредитует» — этот стереотип уходит в прошлое. «Сейчас банки стали активно предлагать бизнесу и нефинансовые услуги, в том числе юридическое и налоговое сопровождение, сервисы по ведению бухучета, страховые продукты. Ведется постоянная работа над усовершенствованием стандартных дистанционных сервисов, и, по нашим прогнозам, количество таких сервисов будет только увеличиваться. Та-

ким образом банки стремятся занять постоянное место в жизни клиентов», — отмечает эксперт.

«В кризис вырос спрос на гарантии и аккредитивы. Эти инструменты страхуют риски неплатежей в системе, поскольку внутри компаний риск-менеджмент не такой серьезный, как в банке. После отмены „зарплатного рабства“ стали совершенствоваться зарплатные карточные проекты. Как правило, зарплатные проекты делятся между пулом банков, которые конкурируют между собой уже за конкретного работника компании», — добавил господин Пастернак. По его словам, для ритейлеров большое значение имеют инкассация и эквайринг, которые составляют существенную часть их текущих расходов.

Председатель правления Нордеа-банка Михаил Поляков указал на существенный рост спроса на деривативы и продукты кош-менеджмента со стороны бизнеса. «Компании заинтересованы в снижении рисков и повышении оборачиваемости капитала», — пояснил он.

По мнению господина Гареева, важным фактором при выборе банка становятся качественные расчетно-кассовые услуги: «Одним из основных приоритетов является скорость расчетов и технологическое наполнение ДБО. Сейчас практически все операции клиенты предпочитают совершать, не посещая банковский офис. Все большую популярность сейчас набирает мобильное приложение для бизнеса, так называемый портал менеджера.

Экономика, ЦБ и Трамп

По мнению господина Трошева, в 2017 году на развитие рынка кредитования МСБ будут влиять три ключевых фактора: состояние российской экономики, политика ЦБ и возможное смягчение санкций новым президентом США. Впрочем, главный аналитик Бинбанка Наталья Ващелюк на быструю отмену санкций советует не рассчитывать: за благо можно считать отсутствие новых ограничений в отношении России.

В 2017-м ожидается возобновление роста кредитного портфеля: в экономике наметились признаки стабилизации. «Снижение темпов роста просроченной задолженности, а также адекватное качество новых выдач дают надежду на восстановление сегмента и достижение докризисных уровней в ближайшие два-три года», — утверждает Александр Сараев. Эксперт по кредитным продуктам Banki.ru Юлия Рыбакова считает, что в нынешней финансово-экономической ситуации не стоит ожидать резких изменений ставок по кредитам для бизнеса.

Измениться может расклад сил на рынке. «Скорее всего, будет происходить перераспределение корпоративного кредитного портфеля между основными игроками из банков топ-30. Присутствие небольших региональных банков в сегменте среднего бизнеса будет постепенно снижаться. Преимуществами перед другими банками будут обладать в полном смысле универсальные банки, которые помимо хорошего кредитного предложения смогут предоставить клиенту полный спектр услуг, необходимых компаниям», — говорит Андрей Пастернак. «Усилит свои позиции на рынке банки, развивающие дистанционные технологии обслуживания, выстраивающие прозрачный и гибкий кредитный процесс», — уверен Марат Гареев.

Сергей Артемов

Стабильный рубль

— оценка —

Полная неопределенность в январе сменилась оптимизмом примерно к июлю. Реальные производственники, клиенты Абсолют-банка, теперь ждут в ближайшей и среднесрочной перспективе сохранения и преумножения достижений 2016 года: восстановления кредитования, стабилизации курса рубля, контролируемого уровня инфляции, снижения ключевой ставки ЦБ РФ.

Вениамин Грабар,

президент группы «Ладога»:

— Лично для меня главным в уходящем году было отсутствие событий образца 2014–2015 годов. 2016 год выдался достаточно стабильным, без резкой волатильности. Для группы «Ладога» он оказался даже насыщенным. Основными достижениями для группы стали успехи сразу по трем направлениям: производство, импорт и собственной рознице. Производство: водка «Царская» впервые будет поставлена на рынок в объеме 1 млн девятилитровых кейсов. Импорт: второй год подряд «Ладога» входит в десятку крупнейших игроков рынка импортного алкоголя в России. Собственная розница: наша сеть фирменных маркет-баров приобрела статус федеральной — заведения открылись в Москве, Воронеже, Симферополе, на очереди другие города. В 2017 году мы ждем смены курса экономических условий. Уже сейчас появляются индикаторы, свидетельствующие, что российский бизнес вместе с отечественной экономикой прошел этап выживания и начал восстановление своего состояния после кризиса, наметив новые точки роста своих показателей и эффективности. В то же время бизнес ждет от Ценробанка достижения плановых показателей по инфляции и снижению ключевой ставки.

Никита Капранов,

директор по корпоративным финансам Segezha Group:

— 2016 год запомнится Segezha Group целым рядом важных и знаковых событий. Мы приступили к реализации утвержденной стратегии и подписали соглашение для финансирования инвестпрограммы с участием международных и российских банков о привлечении дебютного синдицированного кредита на общую сумму €383,6 млн. Получение положительного заключения аудиторов по первой отчетности IFRS и капитализация векселей ГК «Сеgezha» — подтверждение большой заинтересованности АФК «Система» в данном активе. В 2016 году группа компаний провела географическую диверсификацию бизнеса, за два года приобрела значительный авторитет во многих регионах страны и на мировом рынке. В 2017 году будет продолжено выполнение масштабной инвестиционной программы в соответствии с утвержденной стратегией развития.

Сергей Куликов,

генеральный директор ООО «Ресурстранс»:

— Для нашей компании этот год стал переломным: мы достигли пятикратного увеличения масштабов своего бизнеса. Причина — начало сотрудничества с ОАО РЖД в рамках проекта по аутсорсингу транспортных услуг в восьми филиалах. Кроме того, в 2016 году улучшается и внутреннее развитие компании. Основной упор был сделан на разработку и применение современных ИТ-технологий, оптимизацию существующих бизнес-процессов и повышение качества услуг. В 2017 году на рынке транспортных услуг продолжится тенденции этого года — наметившееся изменение бизнес-практики взаимодействия заказчиков и подрядчиков при оказании услуг. Заказчики начинают использовать новые подходы к поиску и привлечению транспортных компаний, отказываясь от традиционных форм проведения тендеров, переходя в онлайн-режим работы с перевозчиками. Мы внимательно следим за развитием рынка и выстраиваем стратегию компании в соответствии с новыми реалиями. Наш дальнейший рост связан с диверсификацией бизнеса и выходом на новые сегменты рынка транспортных услуг.

Александр Грубман,

генеральный директор

трубного дивизиона группы ЧТПЗ:

— Для группы ЧТПЗ ключевым событием 2016 года стало начало поставок труб под международный проект «Северный поток-2». Участие в нем стало результатом больших инвестиций и труда наших сотрудников, доказательством правильности нашей стратегии, направленной на освоение высокотехнологичной продукции мирового уровня. Но мы понимаем, какая это ответственность. Уверен, что компания зарекомендует себя в качестве надежного поставщика высококачественной, технологичной трубной продукции на мировом рынке. В планах группы ЧТПЗ в 2017 году — дальнейшее наращивание экспортных поставок трубной продукции на фоне сокращения внутреннего спроса. Вместе с тем мы надеемся, что «Газпром» в будущем году активизирует работы по расширению газотранспортной системы для поставок российского газа на европейские и азиатские рынки. Это стало бы драйвером роста как для трубников, так и других смежных отраслей по всей технологической цепочке.

Игорь Знаменских,

председатель совета директоров

ОАО «Сладонех»:

— Основным событием года для нас стало восстановление рынка кредитования. В результате стабилизировалась деятельность значительного количества предприятий и предпринимателей. В числе основных факторов, оказавших влияние на бизнес, — стабилизация курса рубля, контролируемый уровень инфляции и своевременное снижение ключевой ставки ЦБ РФ. Полная неопределенность в начале года сменилась оптимизмом примерно к июлю. Тогда банки и предприятия осознали, что ситуация не ухудшается и макроэкономические показатели находятся под контролем у руководства страны. Банки хотя и очень осторожно, начали кредитовать производственный сектор. Предприятия, у которых стали решаться проблемы с финансированием, смогли заняться оперативными задачами и определить планы на среднесрочную перспективу. В 2017 году наиболее важным считаю сохранить тот вектор, который связан с долгосрочным кредитованием производственных предприятий как основы их развития.

Дмитрий Рябов,

заместитель председателя совета

директоров, генеральный директор

АО «ТЭК Мосэнерго»:

— Для нашей компании 2016 год стал одним из самых напряженных сразу по нескольким причинам, в их числе сложная макроэкономическая ситуация в стране, неплатежи, банкротство субподрядчиков. Помимо этого в 2016 году мы начали развивать бизнес на Дальнем Востоке — в регионе с жесткими погодными условиями, сложной логистикой и отсутствием кадрового потенциала. Важным событием для нас стало укрепление позиций на рынке строительства сетевых объектов. Лично для меня главным событием года стала полная реорганизация компании, которая была проведена по нескольким направлениям. В 2017 году мы ожидаем запуска дальневосточных объектов — Якутской ГРЭС-2 и Сахалинской ГРЭС. Кроме того, планируем продолжить расширение портфеля контрактов по строительству сетевых объектов в рамках инвестиционной программы ФСК ЭС.

Александр Соболев,

владелец пивоварни «Ермолаев»:

— Самое важное событие для нас в этом году — покупка оборудования для второй пивоварни. Новый завод — серьезный этап в развитии бренда «Ермолаев», и новое первоклассное оборудование позволит нам обеспечить качество продукта, соответствующее европейскому премиум-сегменту. Также это даст возможность увеличить объемы производства в пять раз. Сейчас помимо пивоварни в структуру нашего холдинга входят 20 заведений в Тюмени — рестораны, бары, пивные, а также производственные цеха. Сегодня мы реализуем продукцию только внутри своих заведений, а с новыми мощностями сможем выйти на внешний рынок, в том числе за пределы региона. Поэтому в планах — выход бренда «Ермолаев» на федеральный, а потом и международный уровень.

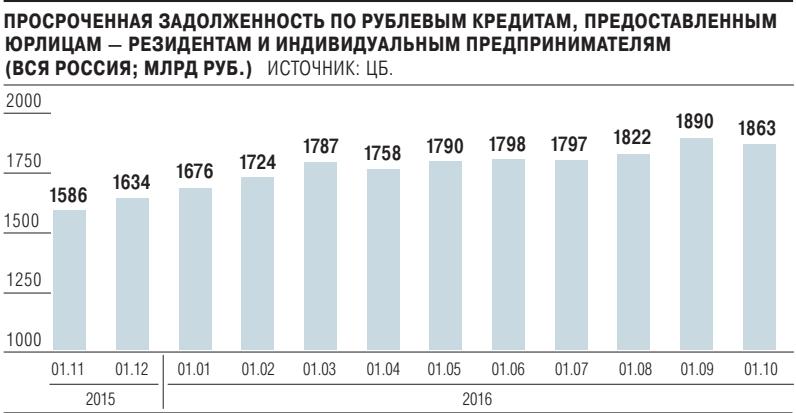
Записал Олег Трубецкий

ДОГОВОР ДОРОЖЕ ДОЛГА

На банковском рынке новое явление. Банки-кредиторы стали действовать сообща в отношении крупных клиентов в преддверии их возможного дефолта.

Уровень просроченной задолженности по кредитам юридическим лицам снижается несколько месяцев подряд. «Банковская система РФ прошла кризис риска. Пик просрочки пройден минувшим летом», — заявил зампред Банка России Василий Поздышев, выступая на встрече банкиров с руководством ЦБ. По его словам, объем просроченной задолженности по корпоративному портфелю по итогам октября уменьшился на 0,7% (см. диаграмму). В сентябре просроченная задолженность в общем объеме кредитов по юридическим лицам составляла 7,5%, в октябре — 7,3%, на 1 ноября — 7,2%. По мнению господина Поздышева, положительный тренд продолжится, а в дальнейшем ситуация будет только улучшаться.

Уровень просрочки — важный показатель качества кредитного портфеля и индикатор надежности банка, ведь ее размер влияет на прибыль, резервы и капитал. В финансовой системе этот показатель свидетельствует о «здоровье» заемщиков и экономики. Что же произошло, раз осенью начали набирать силу обнадеживающие тенденции?



«В 2016 году практически все банки стали заложниками проблем своих корпоративных клиентов — с ними столкнулись даже вполне надежные и устойчивые компании, за которые банки-кредиторы еще недавно конкурировали. И произошло то, чего раньше не наблюдалось: банки-кредиторы все чаще стали общаться между собой относительно „общих“ клиентов, их состояния, особенно в тех случаях, когда проявлялись косвенные сигналы для пристального внимания. Например, такие, как дефолт крупного контрагента корпоративного клиента,

падение ключевых показателей деятельности самого корпоративного заемщика», — рассказывает управляющий директор по корпоративной работе Абсолют-банка Максим Прошев. По его словам, были случаи, когда сразу несколько банков принимали консолидированное решение относительно реструктуризации той или иной компании, выставляли для клиента равные условия.

«Конечно, это не было всего лишь актом милосердия, если учесть, что банки не благотворительные организации: все мы работаем на конкурентном рынке, который

в кризис еще сильнее сужается. Это было рациональным решением: если один кредитор выставляет серьезные требования по кредиту, то состояние клиента может резко ухудшиться и в этом случае, как правило, страдает весь пул банков-кредиторов, поскольку приходится быстро создавать резервы, когда заемщик оказывается в зоне повышенного риска. А это сегодня означает давление на капитал, поэтому большинство банков, понимая такие риски, научились за этот год договариваться между собой. От взаимодействия в данном вопросе выигрывают все: и клиент, которого стараются не уронить в банкротство, а помочь ему вернуться в график платежей, и сами кредиторы, понимая, что они на одном поле и гораздо выгоднее действовать сообща, когда речь идет о резервах», — пояснил господин Прошев.

В течение всего уходящего года на рынке корпоративного кредитования наблюдалось замедление темпов роста просрочки. Это в первую очередь связано с жесточесением требований к клиентам в части оценки финансового состояния.

Лучше других к текущим экономическим реалиям адаптировались клиенты среднего бизнеса. По оценкам экспертов, доля

проблемных кредитов в сегменте «средний бизнес» находится в пределах 6–7%. Средний бизнес, с одной стороны, очень гибко, быстро корректирует свою стратегию в зависимости от рынка. С другой стороны, исходя из более крупного размера, стрессоустойчивость такого клиента выше, чем у малого бизнеса.

«Наша система оценки рисков не изменилась: мы анализируем возможность кредитования отдельно взятого заемщика с учетом его финансового состояния и ситуации и перспектив в той отрасли, где работает заемщик», — сообщил начальник управления по работе с предприятиями среднего и регионального бизнеса Райффайзенбанка Евгений Богачев. По его оценке, относительно стабильных секторов фармацевтики и медицины. С учетом фокуса на импортозамещение неплохо развивается производство пищевых продуктов, а вот на автомобильную индустрию пока приходится смотреть с осторожностью, потому что восстановление спроса на автомобили не наблюдается.

«В зоне повышенного риска находятся грузоперевозки, строительный сектор, предприятия сферы услуг», — добавил директор департамента риск-менеджмента Росгос-

страх-банка Александр Чернов. Но в целом, по его мнению, платежную дисциплину клиентов на текущий момент можно считать стабильной. Правда, признает банкир, по сектору МСБ порой фиксируется просрочка сроком от одного до семи дней, вызванная задержкой оплаты контрактов контрагентами.

Как отметили эксперты, средние и малые компании в основном ориентированы на внутренний рынок. На него основное влияние оказывают уровень доходов населения, финансовое положение и объемы бизнеса крупных компаний. Если эти показатели будут постепенно улучшаться, например благодаря изменениям внешнеэкономического климата для РФ, сегмент МСБ также почувствует себя лучше.

Снизить уровень просрочки может и государственная поддержка сектора МСБ: льготное финансирование, предоставление гарантий, увеличение обязательной доли МСБ в системе госконтрактов, налоговые каникулы. Впрочем, в последнюю льготу, учитывая проблемы с наполнением госбюджета, верится с трудом. Но опрошенные банкиры не теряют оптимизма и ожидают в следующем году снижения уровня просрочки по системе.

Сергей Артемов