

19 В каком мире встречаются банкиры и их клиенты

20 Правила игры в хедж. Как застраховаться от колебаний валютных курсов

20 Чем поможет факторинг при ужесточении требований к заемщику

После десяти лет тепличных условий существования, когда спрос в экономике обеспечивался за счет поступающей в страну выручки и больших социальных и инвестиционных расходов государства, работать бизнесу придется по более жестким правилам. Каким?

Кредиты смутного времени

— предпринимчивость —

ПРОЕКТЫ АБСОЛЮТ-БАНКА

Принцип неопределенности

Нынешняя экономическая ситуация в России не повторяет кризис 2008–2009 годов ни по структуре проблем, ни по темпам развития, ни по возможным сценариям, да и причины, приведшие к стагнации, другие. Но, как и раньше, одним из главных факторов выживания остается способность компаний работать в предлагаемых обстоятельствах, в новых, не всегда комфортных для бизнеса условиях. Это относится и к рынку корпоративного кредитования.

Проблемы в российской экономике нарастают постепенно. И было бы неверно говорить о том, что все они обусловлены исключительно внутренними факторами. О стагнации разговор зашел еще в 2013 году, то есть задолго до возникновения геополитических рисков. Свою роль здесь сыграли и замедление глобальной экономики, и изменение оценки перспектив роста и развития. По итогам 2013 года мировая экономика выросла всего на 2,1% — это самый низкий показатель с 2009 года, то есть со времени завершения острой фазы финансового кризиса. При этом представители Международного валютного фонда (МВФ) отметили, что в развивающихся странах наблюдается «тревожное торможение». Россия исключением не стала: мы видели постепенное ухудшение большинства ключевых макроэкономических показателей, хотя рост ВВП по итогам 2013 года составил 1,3%.

Обострение геополитической ситуации и введение западными странами санкций в отношении России стали лишь катализаторами негативных процессов, наблюдаемых в экономике. Если говорить об их влиянии на финансовую систему страны, то в первую очередь следует назвать ее изоляцию от международных рынков капитала. Для многих заемщиков они закрылись, для остальных заимствования стали существенно дороже. Плюс к этому под санкции подпал ряд ведущих российских экспортеров, что создало для них сложности со сбытом продукции. В этом плане ситуация во многом аналогична сценарию 2008 года: тогда тоже закрылись внешние рынки капитала и упал спрос на продукцию российского экспорта — правда, по другим



причинам. Снижение цен на нефть лишь усиливает это сходство.

Российские власти пока пытаются действовать методами, неплохо зарекомендовавшими себя в 2008–2009 годах. Они девальвировали рубль, более того, отказались от политики валютного коридора, чтобы смягчить влияние внешних шоков на экономику. Центробанк резко увеличил объемы рефинансирования банковских систем, правительство стало рассматривать программы поддержки ключевых предприятий.

Но вместе с тем неопределенность остается. Во многом из-за того, что неизвестно, как долго продлится режим санкций, будут ли ужесточаться или нет, какие сектора экономики затронут. Поскольку все это определяется в основном политическими причинами, учитывать соответствующие риски в рамках экономиче-

ского анализа затруднительно. К тому же очевидно, что дело не только в политике или санкциях. Очень вероятно сейчас выглядит гипотеза о том, что экономика России просто исчерпала резервы экстенсивного роста и для перехода к новому циклу развития требуется проведение довольно серьезных структурных реформ, смена модели развития. Собственно говоря, ранее уже была сделана ставка на инновации и модернизацию. Однако этот механизм пока не заработал, и что ждет соответствующие инвестиционные программы в условиях наметившихся бюджетных сложностей, пока не ясно.

В октябре МВФ опубликовал доклад, согласно которому ВВП России по итогам нынешнего года вырастет на 0,2%, а оценка экономического роста в 2015 году составляет 0,5% ВВП, тогда как еще в июле МВФ прогнози-

ровал темпы вдвое более высокие — на уровне 1% ВВП. А в начале текущего года фонд предполагал, что в 2014 году экономика России вырастет на 2%.

Российское Минэкономки, в свою очередь, недавно признало, что инфляция по итогам нынешнего года точно выйдет за пределы прогнозных 7,5%, и даже заявило о возможном пересмотре прогнозных цен на нефть. Последнее неудивительно, учитывая, что 18 ноября Минэнерго США опубликовало прогноз, согласно которому цены на нефть могут упасть до \$50 за баррель. При этом в тот же день министр финансов России Антон Силуанов сообщил, что российская экономика вступит в фазу рецессии, если цена на нефть упадет до \$60 за баррель.

Все это, безусловно, не может не затрагивать рынок корпоративного кредитования.

Время вперед!

— точки роста —

Рынок инвестиционного кредитования и проектного финансирования в России ждут нелегкие времена. Причины все те же: нет определенности в точках роста, и проблема дефицита длинных денег пока не решена. И все же эксперты считают, что отдельные сегменты могут даже продемонстрировать рост. Какие и почему?

Источники доходности

Инвестиционное кредитование и проектное финансирование, по сути, являются родственными друг другу: в обоих случаях речь идет о предоставлении компаниям средств на длительные сроки на реализацию определенных проектов и развитие бизнеса. Но на этом их сходство практически заканчивается. Проектное финансирование имеет более широкие масштабы, применяется в долгосрочных инвестиционных проектах. В их числе строительство новых предприятий или создание производства. Здесь основным источником возврата средств является доходность, которую планируется получить в дальнейшем.

При инвестиционном кредитовании банк финансирует проекты, включающие модернизацию и реконструкцию действующего производства, например покупку оборудования для предприятий, ремонт «под ключ» или расширение арендных площадей для девелоперов. В данном случае источником возврата заемных средств выступает прибыль, получаемая от действующего бизнеса.

Другие существенные различия между этими кредитными продуктами заключаются в необходимости обеспечения по займу и возможности банка контролировать ход реализации проекта.

При проектом финансировании риски значительно выше, что банк компенсирует повышенными процентными ставками, поскольку возврат кредита, как правило, целиком зависит от успешности реализации проекта. Однако еще на старте кредитор тщательно просчитывает все возможные варианты развития ситуации, чтобы избежать негативных последствий. В секторе инвестиционного кредитования из-за

меньших рисков процентные ставки традиционно ниже (на 1–2%), чем по проектному финансированию, так как здесь речь идет не о создании бизнеса с нуля, а о его совершенствовании, в результате чего прибыль компании увеличится.

Ключевая ставка

Недостаток долгосрочного финансирования в России всегда был причиной, тормозившей инвестиционные процессы. Закрытие зарубежных рынков для российских заемщиков ухудшило ситуацию. Помимо нехватки дешевых кредитов и общих проблем с долгосрочной ликвидностью появились еще один негативный для инвестиционного климата фактор: резко выросли инфляционные ожидания. Принятое в конце года решение Банка России о резком — с 8% до 9,5% годовых — повышении ключевой ставки явно свидетельствует о том, что высокая инфляция может вновь стать одной из главных проблем российской экономики. Всего год назад, напомним, ключевая ставка ЦБ была на уровне 5,5% годовых.

Уровень процентных ставок в экономике негативно отражается на стремлении инвестировать средства в долгосрочное развитие бизнеса. При финансировании в рублях процентные ставки по долгосрочным кредитам за текущий год в целом выросли на 2,5–3 процентных пункта из-за увеличения стоимости фондирования и влитоного подошли к уровню 20% в секторе проектного финансирования. В этом случае не более трети всех проектов может иметь уровень рентабельности, интересней инвесторам.

Тем не менее банки продолжают не только поддерживать текущие инвестпроекты, но даже рассматривают новые, с их точки зрения финансово и коммерчески эффективные, устойчивые к росту ставок кредитования.

Типичные сроки их реализации, по словам банкиров, не изменились: в сегменте среднего бизнеса они обычно составляют три-семь лет. Однако в связи с отсутствием определенности на рынке и, соответственно, со снижением возможности прогнозирования на длительные сроки изменился сам подход к выбору проектов: он стал более избирательным и рациональным.

Гарантия на совесть

— сделки —

Значение инструментов торгового финансирования значительно возрастает в периоды финансово-экономических потрясений, когда в условиях роста политических и предпринимательских рисков даже давние партнеры ужесточают требования друг к другу. Например, европейские поставщики требуют у российских контрагентов обеспечительные сделки. Аналогичное развитие событий фиксировалось и после кризиса 2008–2009 годов.

● В число продуктов торгового финансирования с максимальной защитой интересов обеих сторон входят различного типа аккредитивы и банковские гарантии, а также их промежуточная форма, одинаково удобные экспортерам и импортерам — резервный аккредитив или аккредитив stand-by.

В настоящий момент российским компаниям-импортерам наиболее интересны аккредитивы с постфинансированием или с отсрочкой платежа и возможностью дисконтирования. В зависимости от контрактных условий, торгового и логистического циклов срок такого аккредитива может составлять от нескольких недель до полутора лет. Например, для российских торговых компаний, которые закупают за рубежом продукты питания или одежду, срок действия аккредитива обычно определен временем, необходимым для размещения заказа на производство, подготовки продукции к отгрузке, самой отгрузки и представления в банк необходимых документов для платежа по аккредитиву. Как правило, постфинансирование является неотъемлемой частью единого продукта, срок которого зависит от времени доставки товара до пункта назначения и прохождения таможенных процедур с учетом спе-

цифики работы компании. В срок постфинансирования также может быть включен срок для реализации товара и получения выручки.

Для получения импортерами отсрочки платежей от поставщиков используются платежные гарантии или аккредитив stand-by. Эта услуга была востребована и раньше, и сейчас, особенно в ситуации, когда клиенты обращаются с просьбой предоставить гарантию определенного банка, в том числе в стране компании-поставщика. Это связано не только с возросшим из-за санкций недоверием к российским банкам, но и с особенностями законодательства определенных стран, когда гарантии должны быть предоставлены исключительно локальным банком. Довольно часто поставщики выбирают в качестве гаранта банк, который находится в его стране и, который ему будет проще обсуждать детали контракта.

Если же говорить о компаниях-экспортерах, то помимо предэкспортного финансирования для них наиболее востребованным инструментом остаются гарантии. Для участия в тендерах, проводимых в различных странах, как правило, требуются тендерные гарантии, затем (уже при заключении контракта) гарантии исполнения, гарантия возврата аванса, гарантия, покрывающая гарантийный период.

Но банки также могут предложить альтернативу аккредитивам и гарантиям. Например, заключить договор со своими банками-партнерами — российскими и зарубежными — о предоставлении кредитных ресурсов клиенту (экспортеру или импортеру), для чего подписывается межбанковское кредитное соглашение. Основное отличие целевого межбанковского кредита (trade related loans) от традиционного межбанковского — в стоимости и сроке, на который он может быть предоставлен.

«Сейчас важна оперативность рассмотрения кредитных заявок»

— экспертиза —

АНДРЕЙ БОГУСЛАВСКИЙ, заместитель председателя правления Абсолют-банка, отмечает, что увереннее всего сейчас чувствуют себя заемщики, которые ближе к конечному потребителю. Продукты питания, одежда, предметы первой необходимости, услуги связи, пицца, интернет — то, без чего мы не можем жить.

— Как банкиры воспринимают нынешний кризис? В чем его отличие от кризисов 1998 и 2008 годов?

— Разница очевидна. В 2008 году Россия была вовлечена в общемировую кризиса, а в 1998-м кризис был локальным и никак не относился к мировой экономике. Но этот урок нам был необходим хотя бы для того, чтобы потом увидеть рост нашей экономики, который мы наблюдали с 2000 по 2008 год. То, что происходит сейчас, отнюдь не повторение прошлого. Давайте говорить открыто: и до украинских событий мы находились в «вялотекущем» кризисе: снижались темпы роста ВВП, производство, инвестиций, сокращались основные фонды — словом, ситуация поменялась не вдруг и не сразу. А обострение отношений с Украиной, западные санкции все-навсего послужили катализатором. Если смотреть на события, происходящие в экономике, с позиции банкира, то становится очевидно, что истоки нынешнего кризиса в состоянии промышленности и производства, а не в финансовой системе. Когда снижается спрос на продукцию реального сектора — не важно, уголь это, металл, электроэнергия, товары общего потребления или продукты питания, неизбежно сокращаются и прибыль, рентабельность предприятий, по объективным причинам страдает их финансовое положение. Это заставляет банки создавать дополнительные резервы под потенциально проблемные суды, которые, в свою очередь, приводят к снижению прибыли банков.

— В 1998-м, помнится, ситуация спасла, в частности, девальвация рубля: внутренняя продукция стала более конкурентоспособной, возник спрос. Сейчас идут те же процессы ослабления национальной валюты. Это поможет?

— Конечно, в нашей стране, где свыше 50% бюджетных поступлений — это экспортная выручка от нефти и газа, а также металла и угля, это очень важно. Девальвация в краткосрочной перспективе положительно скажется на финансовых показателях экспортеров. Но в долгосрочной перспективе все равно ситуацию не спасет: спрос падает, цена в абсолютной величине — тоже. Судите сами, нефть стоила \$110 при курсе 35 руб./\$, сейчас она стоит \$80 при курсе 45 руб./\$. То есть в рублевом эквиваленте выручка предприятий нефтегазового сектора практически не изменилась.

— Ваши клиенты предприятия сейчас в какой ситуации находятся? Грубо говоря, для них это пока ситуация неопределенности или они уже принимают какие-то экстраординарные меры?

— Безусловно, все давно в курсе происходящего. Все предприниматели, которые сегодня работают, прошли 2008 год и, как мне кажется, если не нынешней весной, то уж точно к началу лета, понимали, что, по сути, живут в условиях кризиса и не стоит строить иллюзий, что все быстро вернется на круги своя. Финансовые директора, имеющие за своими плечами пять-десять лет работы, прошедшие предыдущие кризисные явления, тоже это понимали и принимали соответствующие контрмеры: аккумулировали денежные средства, урезали или полностью сворачивали инвестиционные программы, в открывающиеся окна на рынке старались привлечь дополнительное финансирование путем размещения рублевых облигаций и евробондов или привлечения предэкспортного финансирования на Западе, пока эти рынки окончательно не закрылись. Поэтому для финансистов этот кризис не такой неожиданный, как в 2008 году, хотя и более глубокий и затяжной, чем кто-то мог рассчитывать.

— Снизить расходы — это не стратегия, а экстренная мера в кризис. Но что клиенты планируют в долгосрочной и среднесрочной перспективе? Какие финансовые продукты выйдут на первый план?

— Основной спрос сейчас сосредоточен в части кредитования для пополнения оборотных средств. Что касается инвестиционных программ, то они очень разные. Для торгового предприятия это может быть история на несколько десятков тысяч долларов — скажем, на открытие новой точки продаж на арендованной территории. А строительство нового производственного цеха — это уже проект сроком окупаемости порядка семи-десяти лет и совсем другая цена вопроса.

— Ну, торговая точка — это все-таки не инвестиционный проект. Что делается, если проект действительно долгосрочный?

— Чаще всего замораживается на некотором этапе. Допустим, с теми же сухогрузами: планировали построить 30, а построили 15, на этом остановились. Дальше используем только существующий парк, соответственно, меньший объем заказов перевозим. Если же говорить о крупных производственных проектах, не так и много их было запущено. Новые производства открывались, но в основном эти проекты были встроены в уже существующий бизнес и производство, а не начинались с нуля. То есть у владельцев бизнеса были и собственные резервы, и поле для маневров.

— А как же огромная госпрограмма модернизации, те же новые самолеты? Там очень длительные циклы, заморозить программу — значит похоронить...

— Это совсем другое. Все, что связано со строительством гидроэлектростанций, авиационной промышленностью, атомной энергетикой, относится к стратегическим госзаказам. Одно дело — профинансировать уже имеющийся проект, производство, пусть и в рамках крупного федерального проекта, и совсем другое — найти деньги на НИОКР, запуск проекта.

инструменты финансирования практика

«Сейчас важна оперативность рассмотрения кредитных заявок»

— экспертиза —

С17 Возьмем, например производство гражданских самолетов «Сухого» Sukhoi Superjet. Сейчас, когда этот самолет уже построен, сертифицирован и прошел летные испытания, банки могут финансировать его производство при наличии твердого контракта на покупку.

— Если отвлечься от проектов государственного масштаба, каковы типичные сроки инвестиционных программ? И какие из них сейчас имеют шансы выжить?

— Стандартный срок инвестиционной программы промышленного предприятия — от пяти до десяти лет, скорее даже от семи до десяти лет. Более перспективны сейчас те из них, которые могут быть реализованы или закончены без привлечения внешних средств финансирования, то есть за счет собственных средств предприятий или собственников. Также шансы на финансирование велики в том случае, когда компания изначально ориентировалась на импортозамещение. Допустим, предприятие локализовало производство некоей продукции, а после введения режима санкций стало единственным его поставщиком — тогда можно планировать ввод в строй и дополнительных производственных линий. Но таких примеров, к сожалению, не так много на рынке.

— Когда предприятия приходят в банк за кредитом, на какие ставки они могут сейчас рассчитывать — как в государственных, так и в коммерческих банках?

— Ставки в государственных и коммерческих банках сейчас несильно отличаются. При этом они еще и выравниваются по срокам займов: если год назад ставки по краткосрочным и долгосрочным кредитам могли отличаться на 3–4 процентных пункта, то теперь эта разница практически исчезла. Например, процентная ставка по годовому кредиту для устойчивого предприятия с хорошим финансовым положением будет 14% годовых, а по пятилетнему — 15% годовых.

— Почему такая маленькая разница в ставках в зависимости от срока?

— Ответ на этот вопрос лежит на поверхности: у банков сейчас ограничена возможность привлекать длинные пассивы, зарубежные рынки доступны далеко не всем, все пассивы находятся внутри страны. При этом их срочность ограничена периодом три-шесть месяцев. Отсюда и ценообразование очень близкое по кредиту срочности 1 год и 5 лет. Необходимо отметить, что в настоящее время проблема даже не в стоимости, а в наличии длинных пассивов у банков для возможности финансирования на длительные сроки.

— Тем не менее ставки по кредитам пока растут. Где, по-вашему, тот уровень, когда они уже станут столь велики, что предприятия будут просто не в состоянии занимать деньги и обслуживать долги под такие проценты?

— Мне кажется, мы уже близко подошли к этой черте. Конечно, нельзя однозначно говорить, что займы, ска-



По мнению Андрея Богуславского, более уверенно чувствуют себя сейчас предприятия, которые ближе к конечному потребителю

жем, под 16% годовых предприятия обслуживать смогут, а под 18% — уже нет. Здесь многое зависит от доли заемных средств в оборотных активах компании: чем она выше, тем, разумеется, более болезненно ощущается повышение процентных ставок. У средней классической торговой компании собственные средства обычно составляют 10–20% оборотного капитала, все остальное — кредитные средства. Такие компании фактически стоят у этой критической черты.

— Хорошо, со ставками понятно. А как вообще с желанием банков выдавать долгосрочные кредиты?

— Это, безусловно, зависит от качества подготовки инвестиционного проекта. Не секрет, что у российских банков всегда была разбалансированность по срокам активов и пассивов: длинных денег было не так много, одним из источников был рынок зарубежных заимствований. Сейчас он для многих закрыт, а те, кто сохранил доступ к нему, не готовы кредитовать по таким ставкам, которые сейчас им предлагают. Поэтому если говорить об инвестиционных проектах, то банки в основном кредитуют только те из них, в которых давно участвуют. Логика здесь следующая: если банк уже профинансировал более 70% проекта, то целесообразно продолжить фи-

нансирование до его завершения и выхода на производительную фазу. И, соответственно, когда на чашу весов будут поставлены два разных проекта, один из которых уже финансируется в банке, естественно, банк выберет и будет дофинансировать именно его.

— Если не брать в расчет инвестиционные проекты, на какие цели чаще всего берут деньги предприятия, в какой форме?

— В сущности, всем сейчас необходимо одно — кредиты на пополнение оборотных средств. А в какой банковский инструмент это будет «упаковано», каждое предприятие решает самостоятельно. Сейчас, например, растет спрос на факторинг, это может быть овердрафт и краткосрочное кредитование. Может даже быть востребовано ломбардное кредитование, если есть хороший ликвидный инструмент залога.

— Есть интерес к продуктам, не требующим непосредственного отвлечения средств банков, — тем же гарантиям, например?

— Разумеется, в кризис уровень доверия между контрагентами снижается, поэтому гарантии, аккредитивы сейчас весьма востребованные инструменты. Во-первых, гарантии сейчас требуются для участия в конкурсах, в ходе которых распределяются бюджетные средства, во-вторых, коммерческие компании тоже начали требовать банковские гарантии от своих контрагентов. Одновременно с ростом гарантийного портфеля у банков повышаются риски, связанные с выплатами по гарантиям. Естественно, по совокупности факторов стоимости данного продукта повысилась: раньше гарантия стоила около 1% годовых от суммы гарантируемых обязательств, а сейчас — 2% годовых и более.

— А как изменились подходы банков к оценке кредитного риска заемщиков?

— По сути, они не изменились. Поменялись граничные значения ковенант, таких как отношение долга к EBITDA, которые принимаются во внимание при решении о выдаче кредита: они стали более жесткими. Кроме того, возможная динамика финансовых показателей потенциальных заемщиков теперь анализируется исходя из предположения, что рынок будет не расти, а падать. И чем дольше будет длиться кризис и, как следствие, ухудшаться финансовое положение предприятий, тем более пессимистично будут настроены банки.

— Но, с другой стороны, банк не может не выдавать кредиты: он тогда сам перестанет зарабатывать. Как банкиры ищут нормальных клиентов в нынешних условиях?

— Сейчас ситуация поменялась: средние банки, обладающие отраслевой экспертизой на рынке и гибкостью, уже не должны прикладывать особых усилий к поиску клиентов — сейчас клиенты сами активно ищут банки. Рынок за последние три месяца в очередной раз перевернулся — превратился из «рынка клиента» в «рынок банка». Показательно, что за этот период клиентами Абсолют-банка стало более десятка пред-

приятий из числа крупнейших российских компаний страны, с которыми раньше мы не работали.

— Что изменилось? Почему клиенты первого эшелона вдруг пошли в банки второго эшелона?

— Сместились акценты: сейчас очень важна оперативность рассмотрения кредитных заявок и правильный набор финансовых инструментов, учитывающий специфику бизнеса компаний. Да, с точки зрения капитала Абсолют-банк не слишком большой, чтобы иметь возможность кредитовать на серьезные суммы крупнейшие корпорации. Но сейчас этот фактор уходит на второй план, а на первый выходит принципиальная возможность банка профинансировать тот или иной проект. Разумеется, это не значит, что у нас появилась возможность финансировать все крупные проекты. Однако серьезные компании стали чаще обращаться к нам с просьбой дофинансировать проекты, на реализацию которых они изначально привлекали средства в крупных банках, но по каким-то причинам остаток финансирования по кредитной линии в настоящее время получить не могут. Резко выросло и число заявок из менее крупных компаний, которые раньше никогда в Абсолют-банк за кредитами не обращались.

— Обычно банки-кредиторы хотят получать заемщиков на банковское обслуживание...

— Безусловно, мы обговариваем такие условия, чтобы у нас были открыты счета предприятия. И это естественно и правильно — бывает, конечно, банки, которые зарабатывают только на активных операциях, но для универсальных банков более характерно получение прибыли, в том числе за счет комиссионных доходов. Разумеется, мы также стремимся к этому — усовершенствовали за последний год систему «банк-клиент», оперативно и качественно обслуживаем экспортно-импортные операции клиентов, не находимся под санкциями, наши обязательства охотно принимаются зарубежными банками, акционеры и бизнес понятны.

— Предприятия каких отраслей, каких типов вы считаете сейчас наиболее интересными, наиболее надежными в качестве заемщиков?

— Отраслевые ограничения ни к чему хорошему не приводят, это мы видели еще по кризису 2008 года. Поэтому мы фокусируемся не на отрасли, а на оценке каждой конкретной компании. Безусловно, как всегда было в России, в первую очередь интересны те предприятия, которые поставляют что-то за рубеж, экспортируют продукцию. Импортёры, конечно, сейчас из-за резкого падения курса рубля оказались в зоне высокого риска. Более уверенно чувствуют себя предприятия, которые ближе к конечному потребителю. Продукты питания, одежда, предметы первой необходимости — они всегда будут пользоваться спросом. То, без чего мы не можем жить. Без услуг связи, без интернета, без пищи... Самые простые бытовые вещи — это сейчас самые надежные для банков проекты.

Беседовал Петр Рушайло

Кредиты смутного времени

— предприимчивость —

С17 Ставка на резкость

Прежде всего обращает на себя внимание весьма резкий рост ставок по кредитам корпоративным заемщикам. По словам банкиров, с весны, когда начали вводиться санкции, процентные ставки по кредитам уже выросли на 300–400 базисных пунктов, в среднем до 17% годовых.

Это, вероятно, связано прежде всего с закрытием западных рынков капитала, являющихся главными поставщиками дешевых денег для российской экономики. Отметим, что проблемы здесь могли бы быть гораздо более серьезными — финансирование у банков могло бы не подорожать, а просто закончиться, как это было во время кризиса 2008–2009 годов. Но этого варианта пока удалось избежать — в основном благодаря действиям Банка России, который резко нарастил объемы рефинансирования банковской системы. По данным ЦБ, за период с 1 января по 1 ноября сумма средств, полученных российскими кредитными организациями от Центробанка, увеличилась с 4,4 трлн до 6,2 трлн руб. (на 1 января 2013 года она, кстати, составляла лишь 2,7 трлн руб.). Выступая недавно в Госдуме, глава ЦБ Эльвира Набиуллина отметила, что в текущем году Банк России активно развивал кредитование банков под залог кредитных требований и его объем вырос на 1,5 трлн руб. Иными словами, ЦБ стремится всеми способами рефинансировать кредиты реальному сектору.

Вторая причина роста ставок — ухудшение качества заемщиков, вызванное общим спадом в экономике. Снижается спрос на продукцию, у предприятий сокращаются выручка, возможность обслуживания долга. По данным ЦБ, объем просроченной задолженности в кредитных портфелях российских банков за первые десять месяцев текущего года уже вырос с 1,4 трлн до 1,8 трлн руб., при этом банки вынуждены были увеличить резервы на потери по ссудам с 2,4 млрд до 3,1 млрд руб. Очевидно, что необходимость дополнительного резервирования банками средств также приводит к росту ставок по кредитам.

Что касается дальнейшей динамики ставок, банкиры предполагают, что после нынешнего резкого скачка они на время стабилизируются — по крайней мере до конца года. В дальнейшем же многое будет определяться как политическими, так и макроэкономическими показателями. Стоит, правда, отметить, что дальнейшего резкого роста ставок ожидать все

же трудно даже в случае ухудшения ситуации в экономике и новых сложностей с рефинансированием банковской системы. Дело в том, что и нынешний уровень процентных ставок для многих предприятий и даже отдельных отраслей уже является запредельным: маржинальность бизнеса не позволяет обслуживать такие займы. Если поднять ставки еще выше, то брать кредиты станет просто бессмысленно. Однако из этого вовсе не следует, что компаниям, маржинальность бизнеса которых выше нынешнего уровня процентных ставок, автоматически следует идти в банки за новыми кредитами с уверенностью, что эти займы они смогут пролонгировать. Просто потому, что не менее, а пожалуй, даже более важной, чем рост ставок, тенденцией на рынке кредитования стало ужесточение требований к заемщикам. И в этом плане развитие ситуации непредсказуемо.

ЧИСТЫМИ РУКАМИ

Получение кредита — это не только вопрос подготовки финансовой отчетности компании. Очень важно грамотно организовать весь процесс взаимодействия заемщика с банком-кредитором.

В одно окно

Оптимальная работа по подготовке к получению кредита подразумевает наличие в компании специального штата сотрудников, в обязанности которых входит взаимодействие с банком и оперативное решение возникающих вопросов. Но чаще всего занимаются подготовкой к получению кредита финансовый директор и его подчиненные.

Если эти функции возложены, например, на главного бухгалтера, то у него просто может не хватить времени, чтобы в срок, правильно и грамотно предоставить необходимые отчеты или другую информацию. Кроме того, бухгалтерский функционал зачастую не перекрывается с задачами, которые требуется решить для подготовки к получению банковского кредита. Банку предпочтительнее на протяжении всего времени сотрудничества с компанией работать с определенными штатными сотрудниками. По мнению банкиров, он может не быть специалистом в сфере аудита или продвинутым финансовым аналитиком, но должен знать и давать исчерпывающую информацию о деятельности компании, в том числе о финансовых и операционных показателях, разбираться в финансовом анализе, ну и, конечно, располагать к себе.

Будем знакомы

При первой встрече представители компании и банка решают, какие финансовые продукты нужны клиенту и как они могут ему помочь

Процент перетекания финансов

Общие принципы оценки банками качества заемщиков с наступлением кризиса не изменились. Банкиров во все времена в первую очередь интересовала их платежеспособность, способность бизнеса генерировать достаточные для обслуживания долга финансовые потоки.

С этой точки зрения взять кредит сейчас стало значительно сложнее. Причем речь идет не о возможном повышении ставок для отдельных категорий заемщиков, а о принципиальном согласии банков кредитовать их.

Финансисты отмечают несколько основных причин сложностей с получением кредитов.

Прежде всего это ухудшение текущего финансового положения предприятий: чаще всего заемщики выпадают из числа потенциальных клиентов на получение кредитов с ухудшением своего кредитного качества

ва. Довольно часто это связано с отказом банков-кредиторов, в том числе из-за проблем с ликвидностью, пролонгировать или рефинансировать ранее выданные кредиты. Это вынуждает предприятия отвлечься на погашение займов оборотные средства, допускать просрочки платежей — словом, резко ухудшать показатели своей платежеспособности. Причем речь идет не только о сложностях конкретных предприятий, но и о системе в целом — например, многие контрагенты начали задерживать платежи и именно из-за этого у довольно большого числа предприятий возникли сложности с обслуживанием долгов.

Играет свою роль и перерастание процентного риска в кредитный. Когда банки начинают повышать процентные ставки по кредитам, это увеличивает кредитную нагрузку на заемщика, что автоматически снижает его кредитное качество.

Третья группа проблем связана с общэкономическими тенденциями. Экономический рост отсутствует, реализуется меньшее количество инвестиционных проектов, у предприятий падает выручка, снижается прибыль. В такой ситуации банкиры при анализе кредитных рисков склонны рассматривать не оптимистичные и даже не нейтральные, а негативные сценарии развития ситуации. Что, разумеется, отражается на том, какие проекты банки готовы финансировать. Кроме того, ужесточаются требования к обеспечению по кредитам: практически во всех случаях требуется залог, стоимость которого должна перекрывать объемы финансирования. При кредитовании под залог оборотных средств банкиры требуют, чтобы выручка предприятия формировалась за счет нескольких независимых контрагентов. И следовать этим правилам все сложнее.

Играет свою роль и перерастание процентного риска в кредитный. Когда банки начинают повышать процентные ставки по кредитам, это увеличивает кредитную нагрузку на заемщика, что автоматически снижает его кредитное качество.

Третья группа проблем связана с общэкономическими тенденциями. Экономический рост отсутствует, реализуется меньшее количество инвестиционных проектов, у предприятий падает выручка, снижается прибыль. В такой ситуации банкиры при анализе кредитных рисков склонны рассматривать не оптимистичные и даже не нейтральные, а негативные сценарии развития ситуации. Что, разумеется, отражается на том, какие проекты банки готовы финансировать. Кроме того, ужесточаются требования к обеспечению по кредитам: практически во всех случаях требуется залог, стоимость которого должна перекрывать объемы финансирования. При кредитовании под залог оборотных средств банкиры требуют, чтобы выручка предприятия формировалась за счет нескольких независимых контрагентов. И следовать этим правилам все сложнее.

Играет свою роль и перерастание процентного риска в кредитный. Когда банки начинают повышать процентные ставки по кредитам, это увеличивает кредитную нагрузку на заемщика, что автоматически снижает его кредитное качество.

Третья группа проблем связана с общэкономическими тенденциями. Экономический рост отсутствует, реализуется меньшее количество инвестиционных проектов, у предприятий падает выручка, снижается прибыль. В такой ситуации банкиры при анализе кредитных рисков склонны рассматривать не оптимистичные и даже не нейтральные, а негативные сценарии развития ситуации. Что, разумеется, отражается на том, какие проекты банки готовы финансировать. Кроме того, ужесточаются требования к обеспечению по кредитам: практически во всех случаях требуется залог, стоимость которого должна перекрывать объемы финансирования. При кредитовании под залог оборотных средств банкиры требуют, чтобы выручка предприятия формировалась за счет нескольких независимых контрагентов. И следовать этим правилам все сложнее.

Играет свою роль и перерастание процентного риска в кредитный. Когда банки начинают повышать процентные ставки по кредитам, это увеличивает кредитную нагрузку на заемщика, что автоматически снижает его кредитное качество.

Третья группа проблем связана с общэкономическими тенденциями. Экономический рост отсутствует, реализуется меньшее количество инвестиционных проектов, у предприятий падает выручка, снижается прибыль. В такой ситуации банкиры при анализе кредитных рисков склонны рассматривать не оптимистичные и даже не нейтральные, а негативные сценарии развития ситуации. Что, разумеется, отражается на том, какие проекты банки готовы финансировать. Кроме того, ужесточаются требования к обеспечению по кредитам: практически во всех случаях требуется залог, стоимость которого должна перекрывать объемы финансирования. При кредитовании под залог оборотных средств банкиры требуют, чтобы выручка предприятия формировалась за счет нескольких независимых контрагентов. И следовать этим правилам все сложнее.

Играет свою роль и перерастание процентного риска в кредитный. Когда банки начинают повышать процентные ставки по кредитам, это увеличивает кредитную нагрузку на заемщика, что автоматически снижает его кредитное качество.

Третья группа проблем связана с общэкономическими тенденциями. Экономический рост отсутствует, реализуется меньшее количество инвестиционных проектов, у предприятий падает выручка, снижается прибыль. В такой ситуации банкиры при анализе кредитных рисков склонны рассматривать не оптимистичные и даже не нейтральные, а негативные сценарии развития ситуации. Что, разумеется, отражается на том, какие проекты банки готовы финансировать. Кроме того, ужесточаются требования к обеспечению по кредитам: практически во всех случаях требуется залог, стоимость которого должна перекрывать объемы финансирования. При кредитовании под залог оборотных средств банкиры требуют, чтобы выручка предприятия формировалась за счет нескольких независимых контрагентов. И следовать этим правилам все сложнее.

Играет свою роль и перерастание процентного риска в кредитный. Когда банки начинают повышать процентные ставки по кредитам, это увеличивает кредитную нагрузку на заемщика, что автоматически снижает его кредитное качество.

Третья группа проблем связана с общэкономическими тенденциями. Экономический рост отсутствует, реализуется меньшее количество инвестиционных проектов, у предприятий падает выручка, снижается прибыль. В такой ситуации банкиры при анализе кредитных рисков склонны рассматривать не оптимистичные и даже не нейтральные, а негативные сценарии развития ситуации. Что, разумеется, отражается на том, какие проекты банки готовы финансировать. Кроме того, ужесточаются требования к обеспечению по кредитам: практически во всех случаях требуется залог, стоимость которого должна перекрывать объемы финансирования. При кредитовании под залог оборотных средств банкиры требуют, чтобы выручка предприятия формировалась за счет нескольких независимых контрагентов. И следовать этим правилам все сложнее.

Играет свою роль и перерастание процентного риска в кредитный. Когда банки начинают повышать процентные ставки по кредитам, это увеличивает кредитную нагрузку на заемщика, что автоматически снижает его кредитное качество.

Третья группа проблем связана с общэкономическими тенденциями. Экономический рост отсутствует, реализуется меньшее количество инвестиционных проектов, у предприятий падает выручка, снижается прибыль. В такой ситуации банкиры при анализе кредитных рисков склонны рассматривать не оптимистичные и даже не нейтральные, а негативные сценарии развития ситуации. Что, разумеется, отражается на том, какие проекты банки готовы финансировать. Кроме того, ужесточаются требования к обеспечению по кредитам: практически во всех случаях требуется залог, стоимость которого должна перекрывать объемы финансирования. При кредитовании под залог оборотных средств банкиры требуют, чтобы выручка предприятия формировалась за счет нескольких независимых контрагентов. И следовать этим правилам все сложнее.

Играет свою роль и перерастание процентного риска в кредитный. Когда банки начинают повышать процентные ставки по кредитам, это увеличивает кредитную нагрузку на заемщика, что автоматически снижает его кредитное качество.

компания сама предоставила полный пакет документов, и в них не должно быть расхождений с информацией, полученной из независимых источников (из бюро кредитных историй, информация контрагентов компании и т. д.). Это повышает доверие к заемщику, а значит, и шансы на получение кредита.

Покажи справку

В число других документов, которые будет запрашивать банк, — краткая историческая справка о деятельности компании, информация о ее структуре, текущем состоянии дел и перспективах развития, а также данные о собственниках бизнеса. Последнее зачастую является проблемой, поскольку не все компании согласны раскрывать эту информацию, особенно если речь идет о цепочке офшорных компаний.

Изначально банк также просит предоставить справку о собственниках, к которой прикладываются юридические документы: выписка из состава участников, из реестра акционеров. Это необходимо для понимания того, кто контролирует данный бизнес, в какую группу компаний относится заемщик, что поможет нивелировать возможные риски, в том числе связанные с высокой концентрацией бизнеса со «связанными» по бенефициару заемщиками.

Чтобы проверить чистоту и прозрачность компании, банк может запросить документы вплоть до оригинала либо заверенной копии паспорта конечного бенефициара.

Но не стоит это воспринимать как излишнюю любопытность. Банкиры тоже люди и не хотят, чтобы их бизнес оказался под угрозой. Поэтому им необходимы все те сведения, которые предписываются законодательно или регулятором.

Наводящие вопросы

Получив общую информацию, банк интересуется структурой самой компании, потому что зачастую бизнес состоит из двух и более юридических лиц, имеющих взаимные товарные и денежные потоки. Банку важно понять, где находится «профит-центр», консолидирующий прибыль всей группы, как распределяются финансовые потоки для того, чтобы иметь представление о том, какова ситуация в компании на самом деле. Бывает и так, что позитивная финансовая отчетность и растущие операционные показатели одной компании группы являются результатом убытков и стагнации — другой. Предоставленные компанией данные о ее структуре дополнительно проверяются при помощи аналитических систем. Рассматривая отчетность компании, банк задает уточняющие вопросы и просит предоставить комментарии. Возможно, потребуется более детальная информация по некоторым статьям баланса или ОПУ. Например, данные по финансовым вложениям, прочим доходам и расходам, отраженная в балансе, может быть не до конца понятна банку и представитель компании должен будет пояснить, куда были направлены или откуда получены денежные средства. Все это нужно, чтобы убедиться, что компания чистая, что она платит налоги и имеет положительный денежный поток.

Нет секрета в успешном получении необходимого банковского продукта, главное — готовность и умение правильно презентовать себя как работающий бизнес, оперативно и в полном объеме предоставлять кредитной организации всю необходимую информацию и, главное, иметь понятную стратегию развития своей компании.

Марина Кочетова

Рецепты успеха

Вместе с тем в нынешней ситуации пока нет ничего трагического. Российские банки продолжают выдавать кредиты: по данным ЦБ, суммарный объем кредитов отечественных банков российским нефинансовым организациям за десять месяцев текущего года увеличился с 20,3 трлн до 23,5 трлн руб. Рост этот, конечно, во многом формальный, связанный с переоценкой валютной части кредитных портфелей. Но все же деньги в банковской системе есть.

Главный вопрос, насколько российский бизнес готов работать в новых, более жестких условиях. Конечно, после десяти лет тепличных в целом условий существования, когда спрос в экономике обеспечивался за счет поступающей в страну выручки и больших социальных и инвестиционных расходов государства, работать будет непросто. Вместе с тем рецепты успеха здесь не новые: они во многом совпадают с теми условиями, которые выдвигают банкиры заемщикам, желающим получить кредит.

Первый — более ответственное финансовое планирование. Заемщику, чтобы доказать свою финансовую состоятельность, придется предоставить план погашения кредита в условиях падения спроса на продукцию, возникновения проблем у контрагентов, подорожания обслуживания долга и т. п. Второй — грамотное управление рисками, диверсификация рисков на контрагентов, источников финансирования, построение гибкой системы финансового менеджмента, использование различных инструментов финансового рынка. Третий — повышение рентабельности, в том числе за счет сокращения издержек, повышения эффективности управленческой системы, внедрения новых технологий.

Но, как показывает практика, в благополучные времена отечественный бизнес о таких вещах редко задумывается. А проблемы в экономике, если, конечно, они не станут хроническим заболеванием, при котором мало кто выживает, идут ей на пользу, позволяя отсечь наименее эффективные формы бизнеса. Так что сейчас у отечественных бизнесменов есть шанс отличиться и показать, на что они способны в качестве управленцев. Проводить проверку выбранной стратегии путем экспериментов на живых людях при этом не всегда обязательно — неплохим критерием ее качества станет положительная оценка со стороны кредитного комитета банка-кредитора.

Петр Рушайло

инструменты финансирования практика

Время вперед!

— точки роста —

Целевой контроль

Кризис 2008–2009 годов наглядно показал, как возникают риски, связанные с кредитованием инвестиционных проектов. В частности, все еще помнят ряд громких скандалов вокруг крупных девелоперских компаний.

Основной урок, который вынесли банки из истории пятилетней давности, — необходимость жесткого контроля целевого использования заемщиком выданных банковских средств, обязательное стресс-тестирование по ключевым параметрам до вхождения банков в проекты, постоянный мониторинг показателей компании на всех этапах реализации проекта.

Банкиры надеются, что такой подход позволит избежать повторения негативных явлений 2009 года — как по проектам, стартовавшим до начала нынешнего кризиса, так и по новым.

Особое внимание уделяется ликвидности обеспечения, однако большое значение имеют и платежеспособность заемщика, его опыт работы на рынке, эффективность проекта и источники погашения кредита.

Так, например, в том же девелопменте сейчас едва ли можно ожидать высокой надежности и эффективности проектов, связанных со строительством офисной недвижимости: если макроэкономическая ситуация не улучшится в ближайшее время, можно просто не найти платежеспособных арендаторов. А строительство жилья экономкласса и торговых центров может быть интересным. И вот почему. Во-первых, отмечается дефицит жилья в низком ценовом сегменте, поэтому спрос на него сохраняется на высоком уровне. Во-вторых, строительство торговых центров следует рассматривать в привязке к тем населенным пунктам и городам, где их недостаточно.

Вообще же, как отмечают банкиры, с точки зрения инвестиционного и проектного финансирования фильтры оценки проходят те отрасли, где спрос не подвержен сильным ценовым колебаниям. Хороший пример — пищевая промышленность, сфокусированная на производстве товаров повседневного спроса, входящих в состав продовольственной корзины.

Режим ожидания

Впрочем, справедливости ради стоит отметить, что существование отдельных перспективных сегментов для долгосрочного инвестирования несущественно меняет экономическую картину в целом.

ПРОЕКТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ И ИНВЕСТИЦИОННОЕ КРЕДИТОВАНИЕ В АБСОЛЮТ-БАНКЕ

УСЛОВИЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ		ЦЕЛИ ФИНАНСИРОВАНИЯ	
Проектное и структурное финансирование	Инвестиционное кредитование	Проектное и структурное финансирование	Инвестиционное кредитование
<ul style="list-style-type: none"> Погашение за счет денежного потока (ДП), генерируемого проектом Отсутствие регресса на инициаторов проекта Проект осуществляется отдельной проектной компанией Участие банка в управлении проектной компанией 	<ul style="list-style-type: none"> Наличие полного/частичного регресса на инициаторов проекта Проект «отражается» на балансе/«за балансом» инициатора Контроль над проектом 	<ul style="list-style-type: none"> Строительство новых производств/создание новых бизнесов Строительство объектов недвижимости (жилых/офисных/коммерческих), т. е. девелоперские проекты Проекты по приобретению компаний/ групп компаний (вне зависимости от отрасли) 	<ul style="list-style-type: none"> Расширение/ модернизация мощностей действующих предприятий при возвратности за счет действующего бизнеса Расширение действующим предприятием производственных мощностей при возвратности за счет новых мощностей
<p>Возвратность кредита зависит от успешности реализации проекта</p>		<p>Возвратность кредита не зависит от успешности реализации проекта</p>	

Инвестиционное кредитование в масштабах, заметных для экономики страны, все-таки подразумевает наличие стабильного источника долгосрочного финансирования по низким процентным ставкам. Иначе риски слишком велики. Самый очевидный из них — риск финансовых проблем у инвестора. В этом случае проект с высокой долей вероятности может быть заморожен до окончания инвестиционного цикла просто потому, что нового долгосрочного инвестора может не найтись. При этом краткосрочная возобновляемая кредитная линия на пополнение оборотного капитала вряд ли способна стать достойной альтернативой длинным деньгам. И это понятно: у заемщика по истечении срока дей-

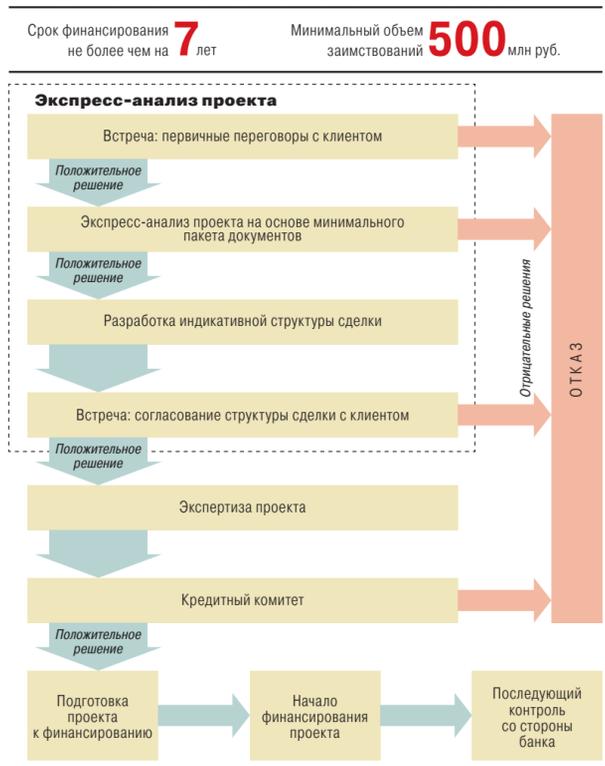
ствия кредитной линии не будет необходимых средств на погашение всей суммы кредита, направленного, например, на покупку оборудования.

В сегменте крупных государственных инвестиционных проектов роль поставщика дешевых кредитов традиционно играл Внешэкономбанк. Для среднего бизнеса существовал ряд программ государственной поддержки инвестпроектов, которые реализовывались через аккредитованные банки. ВЭБ, например, активно фондировался на Западе, но, лишившись этого источника, теперь, вероятно, будет получать поддержку со стороны правительства.

Кроме того, стоит отметить, что в октябре государство утвердило программу проектного финансирования. В рамках создаваемого механизма компании смогут получить кредиты в банках, которые отберет правительство. Минимальные требования к проектам: стоимость от 1 млрд до 20 млрд руб., финансирование, как минимум, на 20% за счет собственных средств и наличие разрешения на строительство, если оно необходимо. Однако участие в этой программе может принимать лишь ограниченное количество банков, в основном это госбанки и банки с капиталом свыше 100 млрд руб. Тогда как средние банки, входящие в топ-50, могли бы обеспечить более оперативное финансирование инвестиционных проектов. Как бы то ни было, для адаптации к новым условиям потребуется время — и банкам, и компаниям. Как долго оно продлится, оценить сейчас, пожалуй, мало кто возьмется. Но одно ясно: пока не стабилизируется макроэкономическая ситуация в стране, инвестиционные проекты будут оставаться в режиме ожидания.

Петр Рушайло

ЭТАПЫ РАБОТЫ С ПРОЕКТАМИ В АБСОЛЮТ-БАНКЕ



Оптимистическая трагедия

— позиция —

По мнению ЕЛЕНА МАРКИНОЙ, заместителя председателя правления Абсолют-банка, среди предпринимателей порой бытует мнение, что банкиры по большей части безнадёжные пессимисты и перестраховщики: сомневаются или вовсе не верят в блестящие перспективы новых проектов, с которыми к ним приходит бизнес. И от этого, мол, все беды экономики.

Едва ли это так — просто банкиры привыкли профессионально работать с рисками, поэтому и склонны оценивать их объективно. О каком бы бизнес-проекте ни шла речь. Но из чего складываются убеждения о пессимистичности банкиров, я как раз понимаю: они рождаются на контрасте собственных ожиданий и объективных реалий рынка. Оговорюсь, все, о чем здесь пойдет речь, по понятным причинам не касается крупных компаний. Эта особая ниша.

Так вот. У корпоративных клиентов особая специфика: как правило, это финансово грамотные владельцы или топ-менеджеры компаний. Многие с большим опытом, за их плечами как взлеты, так и падения бизнеса. И с банками они общаются не первый год. И тем не менее зачастую в ходе обсуждения планов клиентов возникает впечатление, что живут они в каком-то другом мире. Их «блестящие» проекты нередко написаны так, словно рисков вовсе и нет. Если следовать логике предпринимателей, то вер «пессимизма» со стороны банков заключается, например, в прогнозе роста того или иного бизнеса на уровне среднерыночных показателей. При этом претендующие на кредит часто не берут в расчет не только реальные темпы роста, но и возможность использования аналогичных планов по расширению бизнеса со стороны конкурентов. Ну а валютные и макроэкономические риски, похоже, вообще понятия из другого измерения, если смотреть на проекты глазами некоторых предпринимателей.

Разумеется, появление искаженной «картины мира», с одной стороны, вполне объяснимо: есть цель получить кредит любой ценой, и люди всячески стремятся продемонстрировать все плюсы своего бизнеса, сознательно оставляя в тени минусы. Однако на деле это может привести к тому, что заемщик из-за проигнорированных рисков и завышенной оценки своих перспектив оказывается в ситуации, когда он уже не способен выдерживать установленный график платежей. Поэтому при взаимодействии с банком расхваливая свой проект, подобно тому, как продавцы расхваливают свой товар на рынке, попросту вредно для



здоровья компании. И вот почему. Нельзя строить процесс взаимодействия с банком по принципу «главное — получить кредит сегодня и сейчас, а через год разберемся, как будем отдавать». Безусловно, многие надеются, что в случае форс-мажора смогут перекредитоваться у какого-нибудь другого финансового партнера, причем по более выгодной ставке. И это одна из ключевых ошибок. Рефинансировать кредит будет не так просто, как кажется. В итоге велики шансы, что бизнес из-за надежды на авось потеряет рентабельность при неучтенных рисках, и при оценке компании другим банком такой заемщик не сможет перекредитоваться даже на очень невыгодных условиях.

Отношение бизнеса с банком — это всегда партнерство, как правило, долгосрочное. И как раз длинная история отношений позволяет компании получать более выгодные преференции как по ставке, так и по условиям погашения займа. Вот почему упорное нежелание видеть риски там, где они есть, может быть воспринято банком как неспособность адекватно оценивать финансовые перспективы вашей компании и неумение реагировать на вызовы рынка. В итоге такой оптимизм вопреки здравому смыслу понижает шансы на получение кредита. Но, допустим, вам все же удалось получить кредит, скрыв от банка значимые факты реального положения компании, ее финансовых показателей. Сами риски при этом никуда не денутся. И с течением времени, скорее

всего, проявятся и тем самым сделают тайное явным. В лучшем случае бизнес в такой ситуации будет показывать финансовые результаты ниже ожидаемых. В худшем — начнутся проблемы с обслуживанием долга. В конечном итоге все это отразится на отношениях с банком: клиент уже не сможет, как раньше, получить кредит на адекватных условиях и в том объеме, который ему требуется. А значит, может возникнуть потребность в пересмотре модели развития или замораживании проекта. Когда же речь идет о проектом или инвестиционном финансировании, то соответствующие бизнес-планы обычно являются частью кредитного договора и их невыполнение может привести к пересмотру условий финансирования в отношении клиента. Понятно, что такой исход весьма болезненный для бизнеса. Разумеется, это не значит, что я призываю всех потенциальных заемщиков оценивать свое финансовое положение с пессимистической точки зрения: в конце концов, если бизнесмен не верит в свое дело, кредит ему тоже вряд ли дадут. Так что речь идет о необходимости объективной оценки.

И здесь уместно еще раз вспомнить, что банк и заемщик — партнеры, а значит, могут найти золотую середину, потому что банк заинтересован в том, чтобы клиент успешно развивался. Поэтому наиболее продуктивный путь — совместная оценка рисков и поиск способов их минимизации. У банков для этого есть компетенции и широкий набор финансовых инструментов, которые могут значительно упростить жизнь компании. Причем взаимодействие банка и бизнеса должно быть постоянным, а не заканчиваться в момент принятия решения о выдаче кредита. Довольно часто заемщик, получив деньги, перестает общаться с банком, полагая, что свою задачу уже выполнил — средства получил — и, значит, теперь «все будет хорошо». Но получение кредита в этой истории всего лишь запятая, а не точка. Важно понимать, что необходимо оставаться в постоянном контакте с банком: информировать его о любых изменениях в реализации проекта, состоянии бизнеса, отвечать на все вопросы кредитора. И если клиент сразу рассказывает о своих трудностях, практически всегда можно найти выход из положения, пока эти трудности из ряда незначительных не переросли в разряд непреодолимых. Экономика — часть материального мира, а как учит нас диалектический материализм, движущей силой прогресса является единство и борьба противоположностей. И с этой точки зрения сотрудничество «оптимистов-заемщиков» с «пессимистами-банкирами» выглядит весьма перспективным.

«В России люди не склонны отказываться от чая»

— прямая речь —

Как меняются потребности клиентов в период санкций, давление на банковский сектор и финансовые рынки, каковы новые приоритеты и оценки?

Наталья Шпанько,

финансовый директор ЗАО «Еврострой»:

— Кредитная активность группы наших компаний за последний год заметно возросла. Но если еще недавно наиболее востребованными были оборотные кредиты, то в этом году ситуация изменилась: сейчас увеличился спрос на длинные кредиты под инвестиционные цели. Ухудшение макроэкономической ситуации в целом заставляет российские компании заботиться об обеспечении рынка сбыта своих товаров и услуг, о поддержании своих оборотов хотя бы на минимально допустимых уровнях. Когда идет серьезное падение рынка, задача бизнеса — выжить. Вследствие сокращения и ухудшения условий кредитования компании должны очень внимательно подходить к вопросам привлечения кредитных ресурсов, хеджировать риски, следить за сбалансированным кредитным портфелем и оптимизировать все без исключения бизнес-процессы. В условиях кризиса и санкций, в том числе ограничения доступа к финансовым ресурсам, ГК «Еврострой» пытается найти новые формы взаимодействия и сотрудничества, привлекает новых партнеров и пытается сохранить уже достигнутые позиции на рынке.

Илья Черномозг, вице-президент

по экономике и финансам сети кофеен «Шоколадница»:

— Рефинансирование из-за возросших ставок стало совсем неактуально. А вот срочные сделки и покупки опционов на валютном рынке в связи с колебаниями курсов валют снова востребованы.

Андрей Поспелов, финансовый директор

ГК «Нефтегазиндустрия»:

— Влияние западных санкций ощущается нами скорее опосредованно, в частности как некоторое замедление в расчетах за отгруженную продукцию с зарубежными контрагентами, рост ставок на финансовом рынке и т. п. Кроме того, при выборе поставщиков по программе модернизации нашего нефтеперерабатывающего бизнеса нам приходится обращать особое внимание на возможные риски западных санкций в отношении поставок того или иного оборудования. За год потребности в финансовых продуктах группы «Нефтегазиндустрия» в целом не претерпели существенных изменений — это расчетно-кассовое обслуживание, документальные операции при работе с поставщиками оборудования, традиционные кредитные продукты, акционные гарантии, гарантии под возмещение НДС. В то же время в условиях нестабильного финансового и товарного рынков возрос интерес к хеджированию финансовых инструментов, монетизации маржи переработки и структурным валютным депозитам. Консервативный подход риск-менеджмента НГИ не подразумевает инвестирования денежных средств в долговые и долевого финансовые инструменты: свободные средства направляются на реализацию проектов по модернизации Афипского НПЗ и строительству новых объектов. Мы пока не видим оснований для пересмотра своей стратегии развития, предусматривающей модернизацию своих предприятий с целью увеличения глубины и объема переработки нефти и развитие транспортной инфраструктуры. Вместе с тем текущая экономическая ситуация может внести коррективы в наши потребности в банковских продуктах в любой момент, и хочется верить, что рынок и банки смогут своевременно предложить необходимые финансовые продукты.

Юлия Юхади,

финансовый директор IBS Group:

— Потребность российских компаний IBS Group в банковских продуктах в текущем году сохранилась. При этом, если говорить о структуре их востребованности, в первую очередь преобладают банковские гарантии и краткосрочные кредиты. Объем сформированного кредитного портфеля остался на уровне прошлого года.

Ольга Гаас, заместитель директора

ГК КЭР по финансам и экономике:

— ГК КЭР — многопрофильный инженерно-строительный холдинг полного цикла, реализующий масштабные проекты в области электроэнергетики и теплоснабжения. Компании нашего холдинга успешно сотрудничают с различными банками-партнерами, постепенно расширяя линейку используемых банковских продуктов. В течение 2014 года в дополнение к уже действующим лимитам были открыты новые кредитные линии для обеспечения участия компаний ГК КЭР в различных конкурсах и тендерах со сроком транша до 150 дней. Напомним, что стандартный срок транша по тендерным кредитам не превышает 90 дней. Также были заключены соглашения о предоставлении тендерных и конкурсных гарантий и гарантий в обеспечение исполнения обязательств компаний ГК КЭР по контрактам.

Алексей Лихтенфельд,

член совета директоров группы компаний «Нефтьтранссервис»:

— В текущей макроэкономической ситуации потребность в инвестиционном кредитовании у ГК НТС в целом отсутствует. Компания активно наращивала парк до 2012 года за счет финансового лизинга и инвестиционных

кредитов, однако на сегодняшнем рынке инвестиции в вагоны экономически нецелесообразны: они не окупаемы. В настоящее время более актуальными являются улучшение условий финансирования, краткосрочное кредитование на пополнение оборотных средств, а также факторинговые услуги и банковские гарантии.

Валерий Каплунат, председатель совета

директоров ООО «Омсктехуглерод»:

— За последний год наша группа компаний значительно возросла, увеличилось число иностранных представительств, количество клиентов как на внутреннем, так и внешнем рынках. Наш профиль бизнеса требует от нас использования в своей работе различных форм расчетов, выгодных и удобных для нас и наших потребителей, оптимизации денежных потоков. Увеличение реализации на внешнем рынке неизбежно влечет за собой активное использование конверсионных операций. Кроме того, в последнее время мы все чаще используем в расчетах с нашими зарубежными партнерами различные формы аккредитивов и банковские гарантии, что в сложившейся экономической и политической обстановке является дополнительной гарантией безопасности и надежности для обеих сторон. Банковская гарантия — вот тот самый продукт, который востребован в нашей компании. С помощью этого продукта компания может разморозить значительные суммы, что снижает потребность в привлечении займов для пополнения оборотных средств. Сейчас в части привлечения финансовых ресурсов наши акции сместились в сторону лизинга, так как отнесение лизинговых платежей на себестоимость и ускоренная амортизация позволяют оптимизировать налогообложение. Кроме того, лизинг не требует никакого дополнительного обеспечения или перевода счетов в определенный банк. В современном финансовом мире невозможно обойтись и без использования продуктов cash management, которые позволяют оптимизировать и контролировать возросшие денежные потоки и существенно повысить доходность от размещения временно свободных средств группе компаний. Для оптимизации денежных потоков, аккумулирования денежных средств для реализации инвестиционных проектов, а также получения дополнительных доходов мы используем депозитные операции. Причем это не только стандартные овернайт и срочные депозиты, но и такие депозиты, как бивалютный и синтетический.

Глеб Смирнов,

директор фабрики Ahmad Tea in Russia:

— Основная проблема текущей ситуации в ее непредсказуемости. По опыту 2009 года мы знаем, что в России люди не склонны отказываться от чая, так как это вкусный, полезный и одновременно доступный продукт, входящий в базовую потребительскую корзину. Как крупный производитель, для большей устойчивости бизнеса мы по-прежнему заинтересованы в факторинге.

Александр Шишкин, управляющий

директор ОАО «Судоходная компания „Волжское пароходство“»:

— ОАО «Судоходная компания „Волжское пароходство“» является крупным перевозчиком на европейской территории Российской Федерации. В настоящее время эксплуатируется более 200 единиц флота. Основное ядро флота работает на внутренних водных путях, в связи с этим бизнес имеет ярко выраженный сезонный характер: навигация продолжается с марта по ноябрь. В связи с этим возникает необходимость кредитования паркования в межсезонный период. Санкции в отношении РФ серьезно повлияли на кредитную политику банка — в частности, увеличились ставки кредитования. Из-за трудностей на рынке привлечения капитала наши контрагенты просят отсрочку по платежам, следовательно, увеличивается срок оборачиваемости дебиторской задолженности и нашей компании. Для поддержания ликвидности приходится привлекать больше кредитных ресурсов. Кроме того, у нашей компании есть некоторые сложности с получением валютной выручки от фрахтователей, выраженной в долларах США: американские банки — корреспонденты российских банков периодически задерживают перечисления на расчетные счета. Этот фактор также неблагоприятно влияет на наш кредитный портфель.

Дмитрий Пурич,

председатель правления ОАО «Совфрахт»:

— Так сложилось, что транспортная отрасль одна из первых реагирует на рецессию в экономике. Снижаются объемы грузоперевозок, в частности на импортных направлениях, замедляются темпы роста рынка. В этой ситуации дополнительной проблемой становится усиление давления на средний бизнес со стороны налоговых органов. Растет доля расчетов с использованием гарантий, аккредитивов, факторинга. Обычной практикой стало предоставление клиентам отсрочки по оплате транспортных услуг. Для «Совфрахта» возможность подставить кредитное плечо клиенту — одно из основных конкурентных преимуществ, которое стало возможным реализовать, имея поддержку банков-партнеров. Стратегию развития мы больше не связываем с выходом на мировые рынки капитала — будем двигаться в рамках государственной политики: дефюшизация валютной активами, избавление от непрофильных активов, повышение эффективности деятельности, в том числе развитие ИТ-технологий, повышение рентабельности и прибыльности за счет управления издержками.

инструменты финансирования практика

Гарантия на совесть

— сделки —

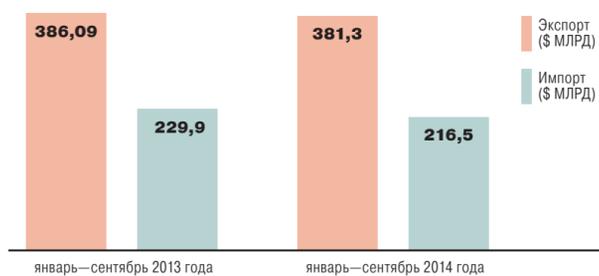
Средства направляются на рефинансирование определенных контрактов, поэтому сроки определяются временем реализации проекта, и его стоимость в связи с целевым использованием будет ниже, чем коммерческое межбанковское кредитование. Такие формы заимствования от западных финансовых институтов российские банки предлагают для крупных компаний, когда объемы кредитования, как правило, не ниже \$1 млн.

Главное преимущество продуктов и услуг торгового финансирования как для импортеров, так и для экспортеров — это прежде всего достаточно высокая степень защиты интересов бизнеса от соответствующих рисков. Кроме того, эти инструменты активно используются для наращивания объемов бизнеса и налаживания партнерских отношений с поставщиками, в том числе из зарубежных стран.

В числе преимуществ торгового финансирования — гибкость инструментария: практически под любую сделку возможно подобрать продукты, которые максимально подходят обеим сторонам, с учетом требуемых сроков, сумм, а также других параметров сделки. Несомненный плюс также заключается в том, что при использовании услуги банки яв-

ДИНАМИКА ВНЕШНЕТОРГОВОГО ОБОРОТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Источник: ФТС РФ



ляются экспертами в работе с документами, связанными с выполнением или невыполнением обязательств. Возможность проведения такой экспертизы для сделки очень важна, так как является дополнительной гарантией безопасности. Как для международных гарантий, так и для аккредитивов существует давно разработанная система унифицированных правил. В ней прописаны единые регламенты по всем процедурам, начиная от открытия гарантий и заканчивая разрешением спорных моментов.

Впрочем, возможности финансирования внешнеторговых сделок клиентов банков не исчерпываются этими инструментами. В предоставлении кредитов в рамках торгового финансирования со страховой под-

держкой банки сотрудничают с международными экспортными кредитными агентствами, что позволяет клиентам реализовывать свои инвестиционные проекты. С появлением в 2011 году в России государственного экспортного кредитного агентства ЭКСПАР у российских банков появилась возможность расширить спектр услуг финансирования: в сотрудничестве с агентством они теперь могут предоставлять клиентам кредиты и подтверждать аккредитивы под страховое обеспечение со стороны ЭКСПАР.

Из-за введения санкций в отношении России многие западные банки начали ужесточать условия, снижать лимиты для российских банков-контрагентов либо временно приостанавливать линии межбанковско-

го кредитования. Но даже в периоды кризисов внешнеэкономическая деятельность не останавливается, и банки, поддерживающие как свой, так и клиентский бизнес, заинтересованы в этих продуктах. Сами иностранные банки сегодня стремятся сохранить партнерские отношения с российскими контрагентами и продолжать работу в рамках санкций. Однако некоторые осложнения в процессе межбанковского сотрудничества все же существуют: это и сокращение сроков финансирования, и рост ценовых параметров, и более скрупулезное и длительное рассмотрение предлагаемых сделок, и возникающая отсюда потребность в новых инструментах, заточенных под современные реалии. Однако банки стараются работать на опережение: разрабатывают и предлагают клиентам новые продукты, максимально соответствующие их потребностям.

По понятным причинам (как политическим, так и экономическим) некоторым компаниям приходится отказываться от прежних связей с западными партнерами в пользу российских поставщиков. Однако весьма значительный объем импортируемых продуктов и услуг будет сложно заменить в короткие сроки, легче наладить новые связи. Поэтому уже сейчас отмечается рост интереса к странам Азиатско-Тихоокеанского региона. Кроме того, российский бизнес начинает активно восстанавли-

РИСКИ ПРИ РАЗЛИЧНЫХ ФОРМАХ РАСЧЕТОВ ВО ВНЕШНЕТОРГОВОМ ОБОРОТЕ



ливать связи с государствами бывшего союгара и выстраивать партнерские отношения со странами Латинской и Центральной Америки. Возможно, в процессе освоения новых регионов достижение договоренностей, например, с китайскими банками будет не самым простым делом, но перспективы развития такого сотрудничества очевидны.

● Сделки инкассо — это поручение банку от компании-экспортера для получения от импортера (непосредственно или через другой банк) определенной суммы или подтверждения того, что эта сумма будет выплачена в установленный срок. Инкассо используется в расчетах как при условиях платежа наличными, так и с использованием коммерческого кредита. В таком случае определенная защита интересов уже присутствует и банк является участником самого процесса.

● Аккредитив, в отличие от инкассо, является обязательством со стороны банка произвести оплату при предоставлении документов в пределах определенной суммы и сроков. Аккредитивная форма расчетов максимально защищает интересы обеих сторон: покупателя — от риска несвоевременной поставки некачественного товара, а продавца — от неоплаты или несвоевременной оплаты уже поставленного товара. Это максимально удобный и наиболее выгодный для компаний-импортеров вид расчета — оплата с отсрочкой платежа, которую предоставляет поставщик. В отношении компаний-экспортеров линейка продуктов торгового финансирования выстраивается в обратном порядке: от наименее до наиболее выгодного.

Елена Марфина

Правила игры в хедж

— страхование —

Как застраховаться от колебаний валютных курсов, по какой цене, когда и где лучше покупать форвардный контракт? Лучше всего на эти вопросы вам ответят в банке, где вы обслуживаетесь.

Заметные колебания валютных курсов и процентных ставок создают серьезные угрозы для бизнеса компаний. Особенно тех, чья деятельность зависит от экспортных и импортных операций и стоимости кредитного финансирования. Поэтому лучше не рисковать и застраховать соответствующие рыночные риски с помощью финансовых инструментов, советуют специалисты.

Предприятия, которое ведет свой бизнес в рублевой зоне и занимается импортом комплектующих для своей продукции, может столкнуться с внушительным ростом цен к моменту оплаты контракта, компания, взявшая кредит с плавающей процентной ставкой или кредит в валюте, — с удорожанием заимствований и т. п. В спокойные времена эти риски невелики и о них часто не задумываются и пренебрегают не обращая на них внимания. Однако в кризисные периоды, когда рынки лихорадит, такая привычка может обойтись слишком дорого и страхование становится экономически разумным поведением.

Хеджирование рисков осуществляется с помощью инструментов срочного рынка. Если говорить о компаниях нефинансового сектора, которые не занимаются спекулятивными операциями на торговых площадках, то они используют в основном валютные и процентные свопы, форвардные и опционные контракты. Фьючерсы не особенно популярны: для

Основные инструменты хеджирования рисков нефинансовых компаний

Тип риска	Инструменты хеджирования	Базовый актив
Валютный	Форвардные контракты Опционы	Валютные пары
Процентный	Процентные свопы* Опционы Контракты FRA**	Процентные ставки (LIBOR, Euribor, Mosprime)
Ценовой	Товарные свопы Опционы	Биржевые товары (энергоснабжение, металлы, сельхозпродукция)

*Своп (свап) — комбинация двух противоположных конверсионных сделок на одинаковую сумму с разными датами валютирования. **FRA — Forward rate agreement, соглашение о будущей процентной ставке.

эффективного использования этого биржевого инструмента необходимо постоянно отслеживать ситуацию на рынке, что для нефинансовых компаний затруднительно. К тому же для хеджа вполне достаточно перечисленных типов контрактов.

Насколько эффективны хеджевые механизмы в условиях значительных колебаний на рынке, можно увидеть на простом примере страхования валютного риска для импортера, заключившего сделку с условием оплаты по факту поставки продукции — допустим, через три месяца. Разумеется, он может сразу застраховаться, если есть возможность не отвлекать оборотные средства, которые потом надо будет восполнять за счет кредитов. А есть и другой вариант — заключить форвардный контракт на поставку валюты к нужной дате по заранее оговоренному курсу. Сейчас, по словам банкиров, валютные форвардные контракты продаются по цене около 10–11% годовых, что соответствует примерно 2,5–2,75% от стоимости трехмесячного контракта. А доллар к рублю за последние три месяца, с середины августа по середину ноября, укрепился более чем на 30%. Иными словами, стоимость страховки в нашем примере составила менее 10% от стоимости потерь незастрахованных.

Разумеется, столь стремительная девальвация рубля происходит не каждый день. Но в более спокойные времена и услуги страхования финансовых рисков стоят дешевле. Еще год назад валютные форварды продавались по 8–9% годовых. Кроме того, необходимо учитывать важность не только фундаментальных движений рынка, но и краткосрочных колебаний. Рынок может оставаться более или менее ровным долго, но может не повести с котировками именно на дату платежа.

Стоит отметить, что теоретически любая компания может выстраивать стратегии управления рисками самостоятельно: опционами на бирже сейчас могут торговать даже частные лица через брокерские счета. На практике, однако, это не всегда разумно и безопасно: необходим штат финансовых аналитиков, специалистов по валютному и денежному рынкам, и в отдельных случаях требуются услуги мини-диллингового центра с соответствующим программно-техническим обеспечением. Это, конечно, возможно в рамках крупных корпораций, имеющих выделенную структуру (казначейство) для оптимизации финансовых операций, но для среднего и даже относительно крупного бизнеса это редко бывает оправданным решением.

Поэтому обычно предприятия покупают продукты для хеджирования от валютных рисков в том же банке, где обслуживаются: финансовый рынок прозрачный, цены везде примерно одинаковые, поэтому даже переводы денег со счета в одном банке на счет в другом могут обойтись дороже, чем разница в стоимости однотипных инструментов. Тем более что в стандартной продуктовой линейке большинства российских банков первой сотни соответствующие продукты имеются: клиент, как правило, может подписать с банком рамочное генеральное соглашение по работе на валютном или срочном рынке, а дальше пользоваться теми же форвардными или опционными контрактами на валюту наравне с обычными платежами.

Еще одно существенное отличие хеджирования рисков через банк, в котором обслуживается предприятие, от самостоятельной работы на финансовом рынке через брокера: банк не даст клиенту «заиграться». Банки рассматривают соответствующие операции клиентов именно как хеджирование рисков, а не как спекуляции. А потому внимательно анализируют, под какие именно контракты и с какой целью заключаются подобные сделки, перед тем как их одобрить. Так что «рыночное чутье» клиента основанием для сделки не будет — только соображения обеспечения реальных операций. Что, впрочем, понятно: в данном случае банкиры выступают не только как финансовые посредники, но и как держатели счетов, кредиторы предприятий. И отправлять клиента в «финансовое казино», рискуя его банкротством и возвратом собственных кредитов, им совсем не с руки.

Петр Рушайло

Идеальный шторм

— курс —

СЕРГЕЙ МИХАЙЛОВ, директор инвестиционно-торгового департамента Абсолют-банка, полагает, что в условиях турбулентности действия Банка России выглядят весьма логично. Во всяком случае, в том, что касается именно курсовой политики.

Понять, в каком направлении движется рубль и на каких минимумах он остановится, сейчас весьма непросто. Почему? Если раньше ситуация на российских валютных торгах зависела от внешних факторов и фактически полностью контролировалась Банком России, то с начала текущего года происходят изменения, которые, собственно, и привели к наблюдаемому ценовым уровням. Непредсказуемость валютных курсов не должна никого удивлять. Собственно, среди профессионалов финансового рынка эта ситуация не вызывает ни удивления, ни неприятия. В сущности, валютные курсы всегда были непредсказуемы.

Но сейчас рубль попал в своего рода идеальный шторм. Банк России давно заявлял о намерении отпустить российскую валюту в сво-



бодное плавание и с января нынешнего года начал последовательно реализовывать свою стратегию. И все, вероятно, шло бы по плану, если бы не замедление экономики, резкое повышение рублевых ставок, политические риски, падение цен на нефть, санкции и, как следствие, проблемы с доступом к внешним рынкам капитала.

Проводить интервенции для сдерживания валютных курсов в данной ситуации бессмысленно.

Это приведет лишь к потере резервов Банка России, не изменив принципиально обстановку на рынке. Поэтому было принято решение о переходе к свободному курсообразованию немного раньше, чем изначально планировалось. Для того чтобы дать бизнесу альтернативу внешним долговым рынкам, были введены операции валютного репо. Расчет был сделан на то, что финансовые организации начнут рефинансировать компании, получив финансирование от Банка России. По замыслу регулятора это должно значительно снизить давление на валютный рынок, поскольку компания при таком механизме не обязательно покупать валюту для погашения долгов, когда будет дана возможность перекредитоваться.

Существует известная гипотеза о том, что невозможно одновременно достичь трех целей — фиксированного курса, свободного движения капитала и независимой денежной политики. Поскольку на настоящий момент Россия придерживается свободного движения капитала и независимой денежной политики, приходится отказываться от фиксированного курса. В целом можно ска-

зать, что по этому пути в современном мире идет большинство стран, и стоит отметить, что этот путь наиболее оптимальный. В конечном итоге ограничения на движения капитала несут для экономики больше издержек, чем плавающий курс, а отказ от независимой денежной политики трудно реализуем для большой страны.

В конечном итоге свободное курсообразование должно стать благом для экономики, поскольку колебания курса являются одним из адаптационных механизмов, обеспечивающих обратную связь между рынками и рыночными агентами. Волатильность курса рубля, вероятнее всего, в ближайшие месяцы снизится с текущих уровней, хотя и останется выше, чем мы привыкли в последние годы. И, наконец, рынок поймет, что валютный курс — это инструмент управления рыночным равновесием, а не спекуляцией и игрой на деньги. На что отныне следует обращать более пристальное внимание, так это на контроль и управление валютными рисками. Благо даже в нынешней ситуации доступный спектр инструментов, хеджирующих валютные риски, весьма широк.

Портфельный фактор

— факторинг —

Ужесточение требований к заемщикам и усложнение процедур получения банковских кредитов делают для многих компаний более привлекательным решение проблем с пополнением оборотного капитала за счет факторинговых сделок.

Если обратиться к статистике, то мы увидим, что российский рынок факторинговых услуг в нынешнем году растет весьма неплохими темпами. По данным Ассоциации факторинговых компаний (АФК), за девять месяцев 2014 года его объем составил 1,46 трлн руб., что на 11% больше, чем за аналогичный период прошлого года. Впрочем, в третьем квартале рост рынка немного замедлился, отражая проблемы в экономике, в том числе повышение стоимости факторинговых услуг, вызванное ростом стоимости фондирования на денежно-кредитном рынке. Но показательно, что кризисные явления могут оказывать не только негативное влияние на российский рынок факторинга, но и способствовать его развитию.

Услугами факторинга в России чаще всего пользуются предприятия двух типов. Первые — торговые предприятия-посредники, нуждающиеся в пополнении оборотных средств. Причем, как правило, обычное кредитование для них малодоступно. Причина этого проста: они не располагают ни большим собственным капиталом, ни активами, которые могут быть использованы в качестве обеспечения по кредиту. Факторинговые услуги, в отличие от кредитования, не требуют ни поручителей, ни залога. Очевидно, что в условиях кризиса требования как к заемщикам, так и к качеству залогов по кредитам ужесточаются и, следовательно, доля торговых компаний, для которых факторинг станет оптимальным инструментом пополнения оборотного капитала, возрастает.

Второй по распространенности тип клиента факторинговых компаний — это торговые дома при крупных производственных предприятиях, которые предоставляют контрагентам различного рода отсрочки платежей, товарные кредиты. Им услуги факторинга необходимы в первую очередь для минимизации рисков кредитования, неоплаты товара со стороны поставщиков. В неспокойные времена такие риски возрастают и правильная организация работы с ними становится особенно важной.

Помимо этого для всех типов компаний, связанных торговыми операциями, в кризисные времена существенно уменьшается доступность денежных ресурсов в зависимости от их срочности. Длинные деньги практически уходят с рынка, для многих компаний доступными остаются лишь краткосрочные кредиты. И в этих условиях факторинг, который традиционно является краткосрочным инструментом, становится реальной альтернативой кредитованию. О том, что такая тенденция, по-видимому, имеет место, свидетельствует и статистика. По данным АФК,

средняя оборачиваемость портфеля российских факторов в третьем квартале 2014 года резко увеличилась — с 63 дней по итогам первого полугодия 2014 года до 70 дней по итогам девяти месяцев 2014 года. То есть, судя по всему, значительное количество компаний начинает отказываться от трех-четырехмесячных кредитов в пользу факторинговых продуктов с соответствующим периодом (на большие сроки российские факторы денег, как правило, не дают вовсе). Причем эксперты отмечают, что процесс пошел: делать это начинают не только представители малого и среднего бизнеса, но и довольно крупные компании.

Сказанное, разумеется, не означает, что факторинговые компании «спасут всех»: как и для банков, для них главным вопросом является платежеспособность контрагентов — и поставщиков, и их дебиторов. Самостоятели рынка факторинга отмечают, что увеличение числа мошенников и ухудшение рыночного поведения крупных дебиторов, общее снижение их платежной дисциплины могут несколько притормозить рост этого рынка. Однако то, что более простое по сравнению с обычным банковским кредитованием факторинговые схемы могут помочь многим компаниям пережить трудные времена, не вызывает сомнений.

Ольга Гаврина, Петр Рушайло

● Факторинг — финансовый инструмент, позволяющий поставщику более эффективно использовать денежные ресурсы при работе с покупателем на условиях отсрочки платежа. Для этого к участию в сделке помимо продавца и покупателя привлекается третье лицо — фактор, в роли которого выступает банк или факторинговая компания. Факторинговая компания выкупает краткосрочную дебиторскую задолженность покупателя, при этом сразу перечисляет некоторую часть от суммы сделки (сейчас в России порядка 60–90%) поставщику. Остальные деньги, за вычетом комиссий, предоставляются поставщику после того, как дебитор рассчитается с факторинговой компанией. Существуют различные типы факторинга, каждый из которых позволяет решать определенный круг задач. Например, факторинг с регрессом (когда в случае задержки оплаты от покупателя соответствующие убытки ложатся на продавца) необходим тем компаниям, которые вынуждены давать дебиторам товарный кредит и работать с отсрочкой платежа. Факторинг помогает им избежать кассовых разрывов и, по сути, замечает краткосрочное кредитование. Факторинг без регресса больше подойдет для компаний, основной целью которых является минимизация рисков. При данном типе факторинга если дебитор не исполняет свои обязательства по оплате, то именно факторинговая компания терпит убытки. Существует также реверсивный факторинг. В таком случае к факторинговой компании обращается не поставщик, а дебитор, которому необходимо получить от поставщика отсрочку или увеличить имеющуюся.