

инструменты финансирования практика

«Сейчас важна оперативность рассмотрения кредитных заявок»

— экспертиза —

С17 Возьмем, например производство гражданских самолетов 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 внешнего 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 некой 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 выравнились по срокам заимствований: 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 срочностью 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 кредитоваться 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 стоимость 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 важны 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, являвшихся 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 за предельным: 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.

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.

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 пересекается с задачами, которые требуется решить для подготовки к получению банковского кредита.

Банку предпочтительнее на протяжении всего времени сотрудничества с компанией работать с определенным штатным сотрудником. 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

в ведении бизнеса с учетом специфики работы компании. К такой встрече важно серьезно подготовиться — второго шанса произвести хорошее первое впечатление не будет. После того как определены приоритеты, банк направляет в компанию перечень необходимых для предоставления документов, а также предварительные условия предоставления тех или иных банковских продуктов.

Зачет на автомате

Наличие автоматизированных систем учета у компании, безусловно, ускоряет работу. Однако это не принципиально. Для банка главное, чтобы предоставленная отчетность компании и любые другие финансовые документы не содержали искаженной информации. Вместе с тем наличие современных ИТ-систем свидетельствует о стремлении клиента развиваться и оптимизировать свой бизнес, налаживать отношения с новыми партнерами. Иными словами, удобство обмена информацией позволяет банку и составить впечатление о перспективах развития бизнеса своего клиента, и оперативно реагировать на его запросы.

Принцип доброй воли

Вне зависимости от рода деятельности компании существует стандартный перечень запрашиваемых банком документов. Как правило, это финансовая отчетность за пять отчетных дат (например, за пять последних кварталов или, возможно, за пять последних лет), которая позволяет отследить динамику показателей деятельности компании. Также необходимо предоставить информацию о наличии действующих кредиторов и истории сотрудничества с ними. Помимо этого банк может запросить данные в бюро кредитных историй (с письменного согласия клиента). Однако важно, чтобы

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 отвлекать на погашение займов оборотные средства, допускать просрочки платежей — словом, резко ухудшать показатели своей платежеспособности. Причем речь идет не только о сложных конкретных предприятиях, 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.

компания сама предоставила полный пакет документов, и в них не должно быть расхождения 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 излишнее любопытство. Банкиры тоже люди и не хотят, чтобы их бизнес оказался под угрозой. Поэтому им необходимы все те сведения, которые предписываются законодательно или регулятором.

Третья группа проблем связана с общеэкономическими 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.

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 предоставить 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 новы: 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