

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 банком 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.

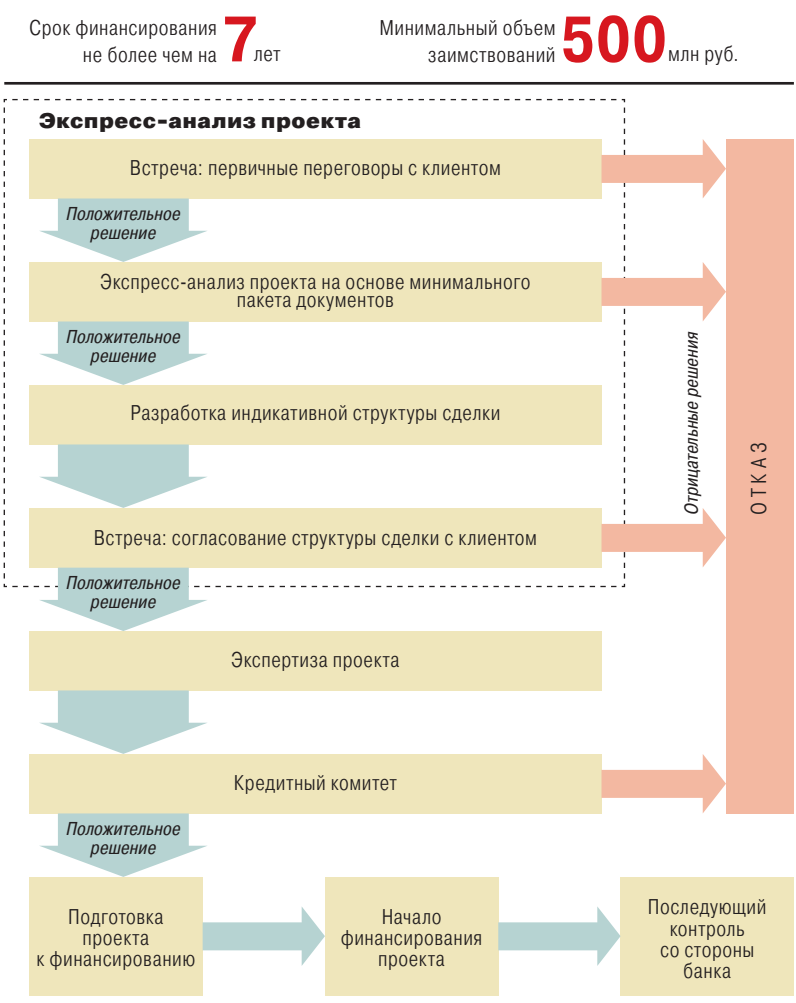
ПРОЕКТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ И ИНВЕСТИЦИОННОЕ КРЕДИТОВАНИЕ В АБСОЛЮТ-БАНКЕ

УСЛОВИЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ		ЦЕЛИ ФИНАНСИРОВАНИЯ	
Проектное и структурное финансирование	Инвестиционное кредитование	Проектное и структурное финансирование	Инвестиционное кредитование
● Погашение за счет денежного потока (ДП), генерируемого проектом ● Отсутствие регресса на инициаторов проекта ● Проект осуществляется отдельной проектной компанией ● Участие банка в управлении проектной компанией	● Наличие полного/частичного регресса на инициаторов проекта ● Проект «отражается» на балансе/«за балансом» инициатора ● Контроль над проектом	● Строительство новых производств/создание новых бизнесов ● Строительство объектов недвижимости (жилая/офисная/коммерческая), т. е. девелоперские проекты ● Проекты по приобретению компаний/групп компаний (вне зависимости от отрасли)	● Финансирование предприятий с длительным циклом производства (более 1 года) — авиастроение, судостроение и т. д. ● Расширение действующим предприятием производственных мощностей при возвратности за счет новых мощностей
Возвратность кредита зависит от успешности реализации проекта		Возвратность кредита не зависит от успешности реализации проекта	

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 мо-

жет 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 дейст-

ЭТАПЫ РАБОТЫ С ПРОЕКТАМИ В АБСОЛЮТ-БАНКЕ



вия 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 Рущайло

«В России люди не склонны отказываться от чая»

— прямая речь —

Как меняются потребности клиентов в период санкций, давления 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 осмотрительно 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 Черномзав, 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, документарные 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 хеджирующим финансовым инструментам, монетизации маржи переработки и структурным валютным депозитам. Консервативный подход риск-менеджмента НГИ не подразумевает инвестирования денежных средств в долговые и долевые 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 рынки и банки смогут своевременно предложить необходимые финансовые продукты.

Юлия Юхад, 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 «Нефтегтранссервис»:

— 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 замораживать значительные суммы, что снижает потребность в привлечении лимитов для пополнения оборотных средств. Сейчас в части привлечения финансовых ресурсов наши акционеры 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 пароходства 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 Пурим, председатель правления ОАО «Совфрахт»:

— Так сложилось, что транспортная отрасль одна из первых реагирует на recessию 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. Расстет доля расчетов с использованием гарантий, аккредитивов, факторинг. 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. Стратегия развития мы больше не связываем с выходом на мировые рынки капитала — будем двигаться в рамках государственной политики: деофшоризация владения активами, избавление от непрофильных активов, повышение эффективности деятельности, в том числе развитие ИТ-технологий, повышение рентабельности и прибыльности за счет управления издержками.

Оптимистическая трагедия

— позиция —

По мнению ЕЛЕНЫ 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 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 расхваливать 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 он 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.