«Корпоративный бизнес остается локомотивом прибыльности»

Андрей Богуславский, заместитель председателя правления Абсолют-банка, отмечает, что сейчас ключевая задача для банков не только сохранение прибыльности и качества портфеля, но и тонкая подстройка в условиях падающего рынка.

— мониторинг —

СЕРГЕЙ КИСЕЛЕВ

Андрей Богуславский подчеркивает, что, несмотря на задачу сохранить уровень качества портфелей и снизить уровень рисков, банки готовы рассматривать новых заемщиков

«Хороший заемщик»

— Продолжается процесс сжатия финансовой системы: даже из топ-100 реально кредитовать бизнес готово не более 30–40 банков. Вопрос: на каких условиях возможно сохранение или даже развитие корпоративного кредитования?

— Банковский бизнес по объективным причинам не дает сейчас той рентабельности, которая была, например, в середине 2000-х. Для новых игроков сейчас не самое лучшее время для развития корпоративного бизнеса. Однако те участники финансового рынка, чей портфель в этом сегменте превышает 100 млрд руб., как, например, у нашего банка, имеют возможность работать на этом рынке и дальше. Тем более что корпоративный бизнес все еще остается локомотивом прибыльности многих российских банков. В том числе Абсолют-банка.

На падающем рынке у всех банков независимо от их величины капитала и активов сокращается маржинальность корпоративного портфеля. Очевидный факт! Поэтому сейчас ключевая задача для реальных игроков рынка — сохранить прибыльность портфеля. Банки, которые и раньше фокусировались на корпоративном сегменте, научились работать с клиентами в сложных условиях еще со времен прошлого кризиса. И этот год добавил нам опыта в антикризисном взаимодействии с нашими партнерами. Для банков на первый план вышло качество портфеля, а не показатели его роста. И в этой связи необходимо основное внимание уделять не только мониторингу финансового состояния клиентов и управлению залогами, но в целом глубоко анализировать тенденции рынков, на которых работают клиенты, контролировать движение его денежных потоков. Отраслевая экспертиза дает нам возможность без привлечения дополнительных ресурсов проводить более глубокий и детальный анализ состояния компаний. Кредитные аналитики сейчас востребованы.

— Какие компании оказались в 2015 году в так называемой зоне риска?

— Фактически в ней оказались все проекты, так или иначе связанные с инфраструктурным строительством, девелопментом, оптовой торговлей, с импортом товаров потребления. Причина — увеличение рисков и череды банкротств в этих отраслях. Очевидно, что компании из вышеперечисленных отраслей не могут получить кредит или документарный продукт в другом финансовом институте и в итоге вынуждены работать со своими действующими банками-партнерами. Но даже в этом случае требования к ним в течение этого года ужесточились, банки ввели в отношении их дополнительные процедуры мониторинга и финансового контроля.

Тем не менее предложение денег на рынке есть. Но еще раз: оно доступно не для всех компаний, поскольку риски поставлены во главу угла.

— То есть в кризис большинство банков сосредоточились на своей действующей базе клиентов и, по сути, уже не пытаются привлекать новых?

— Не совсем так. Несмотря на задачу сохранить уровень качества портфелей и снизить уровень рисков, банки готовы рассматривать новых заемщиков. В категорию «хороших заемщиков» попадают клиенты, чей бизнес не находится в начальной стадии крупных инвестиционных проектов с низким уровнем доходности, нет высокой кредитной нагрузки на бизнес, портфель проектов диверсифицирован, то есть нет зависимости от одного поставщика или одного канала продаж.

Как раньше, так и теперь перед банками стоит задача показать рост доходности на капитал с пониманием того, что на растущем рынке можно кредитовать те же строительные и девелоперские компании, поскольку рынок растет. Маржинальность таких проектов была в пределах 30–40%. В нынешних условиях рынка акценты смещаются на клиентов, которые имеют внутреннее локальное производство потребительских товаров в массовом сегменте и продуктов питания, или, например, машиностроение. Пусть даже не в крупных объемах. Эти условия — своеобразный гарант того, что для таких компаний будут созданы условия государственной поддержки, что, в свою очередь, минимизирует риски кредиторов.

Фокус с настройкой

— На ваш взгляд, 2015 год для корпоративного бизнеса банков стал годом выживания или появились все-таки новые точки роста?

— Сейчас происходит активный процесс переформатирования самого рынка. Кто-то теряет долю рынка, кто-то банкротится, а кто-то попадает под слияния и поглощения. Как банки, так и компании, которые они финансируют.

Сжатие рынка прямо пропорционально отражается на сжатии бизнеса компаний. Часть компаний уже ушла с рынка, как мы и прогнозировали в конце прошлого года, еще часть консолидировалась. При самых оптимальных сценариях речь шла о сохранении доли рынка при падении объемов бизнеса. Этому способствует грамотный менеджмент, который успевает выстроить модель управления и бороться с внутренними издержками таким образом, чтобы сохранить долю рынка, сохранить своих покупателей и выйти из убытков. Новых точек роста, на мой взгляд, пока не появилось.

— В 2016 год мы входим с теми же санкциями, теми же проблемами фондирования, нестабильной внешнеполитической ситуацией. Компании год жили в этих условиях. Что дальше?

— Мы увидим дальнейшую консолидацию. Реализацию проектов в рамках импортозамещения, причем не только в высокотехнологических секторах, а в нишах производства простых потребительских товаров. Корпоративным клиентам в этой части будет оказываться определенная поддержка. Идет процесс фокусной настройки. Мы не отрицаем возможности выдачи длинных кредитов, но при рассмотрении инвестиционных проектов более внимательно относимся к стресс-сценариям этих проектов.

— Можно ли говорить о том, что в конце года корпоративное кредитование по сравнению с концом прошлого года вышло из стадии заморозки?

— В начале года мы находились в ситуации большей неопределенности. Все предыдущие кризисы носили достаточно краткосрочный характер. Так, в середине 2009 года уже было понятно, какой разворот произошел, куда дальше будет двигаться рынок капитала. Сейчас же продолжается процесс падения всех основных рынков.

При этом темпы сжатия секторов к концу года стали для нас более понятны: идет органическое снижение, которое можно прогнозировать. Отсутствие волнообразных скачков и относительная предсказуемость динамики позволяет просчитывать горизонты длиной в полгода-год. Сейчас банки могут строить стресс-сценарии более четко, чем в начале года, и понимать какие резервы им создавать.

— Изменилась ли кардинально система оценки компаний в 2015 году для вашего банка?

— Система не изменилась, изменились критерии, настройки и глубина анализа.

Обменная ставка

— Каким образом банки мониторят клиентов, чтобы понять реальное положение дел в компании?

— Это осуществляется силами сотрудников банка через различные каналы получения информации. Как правило, без привлечения внешних структур.

— Что банки ждут от компаний?

— Информационной открытости и финансовой прозрачности прежде всего. Банки ждут адекватного менеджмента компаний. Банк хочет от бизнеса прежде всего понимания роли и места компании на рынке. Все это позволяет предложить не только более подходящие условия, но и обеспечить поддержку в кризисных ситуациях. Банк регулярно отмечает и указывает клиентам на узкие места в их бизнес-моделях, а задача компаний прислушиваться к этим замечаниям вовремя, что в конечном итоге выгодно для бизнеса, как заемщика, так и кредитора.

— Как изменялась доходность депозитов в условиях сокращения рынка для клиентов?

— Рынок в этом сегменте меняется постоянно, равно как и ликвидность на межбанковском рынке. В конце 2014 — начале 2015 годов мы наблюдали кризис ликвидности.

— Какая ситуация будет в 2016 году с гарантиями и субсидиями государству под кредитование бизнеса для коммерческих банков?

— Банки активно пользуются предоставляемыми продуктами Агентства кредитных гарантий и МСП-банка. И в будущем году, скорее всего, продолжат использовать эти инструменты для финансирования инвестиционных программ. Во всяком случае, сегмент среднего бизнеса активно использует эти продукты. Банки также рекомендуют бизнесу структурировать свои потребности в кредитных средствах с использованием этих продуктов с целью диверсификации рисков и удешевления фондирования.

— Увеличивается ли в кризис роль рейтингов для компаний. Насколько рейтинги помогают в получении кредита для компаний?

— Для российских банков рейтинги компаний не являются решающим фактором или ключевым аргументом по той причине, что оценка агентства, как правило, базируется на изучении РСБУ отчетности. В кризисных условиях наличие рейтингов не исключает возникновения рисков в моменте. Как правило, такие рейтинги составляются на основании публичной отчетности компаний. Но она не может выступать для банка полноценным базисом для построения устойчивой бизнес-модели. Сами кредиторы имеют возможность более глубоко анализировать состояние бизнеса, работать с расшифровками статей баланса, получая более оперативную информацию о финансовом состоянии клиента. Кроме того, банковский мониторинг осуществляется постоянно, что дает возможность вовремя принять превентивные меры для минимизации рисков.

— Есть ли смысл в создании неких неформальных банковских объединений, которые будут обмениваться информацией (просрочка, аналитика по компании) о корпоративных заемщиках?

— Такой обмен информацией происходит и сейчас в плоскости личных взаимоотношений между банками. На первый план выходит уровень взаимного доверия и компетенции. Обязать игроков обмениваться информацией, наверное, возможно, но здесь важно учитывать конкурентную среду, поскольку в процессе такого общения станут прозрачными уровни процентных ставок, величина качества обеспечения и другие закрытые нюансы. Ситуация, когда в портфеле одного клиента присутствуют несколько банков, конечно, вынуждает «сверять часы», но зачастую это происходит только в кризисных ситуациях или в тех случаях, когда, по мнению банков, «клиент что-то недоговаривает». Кредитный договор — это не статичный инструмент. Банки могут менять условия по договоренности с клиентами. Клиенты сами часто инициируют изменение условий кредитования, сталкиваясь с реалиями, меняют залоги, происходит перетекание из одних продуктов в другие и так далее.

— Реально кредитующих банков, работающих в сегменте корпоративного бизнеса, осталось не так много. Какие будут тенденции в 2016 году?

— С уходом иностранных игроков высвобождаются ниши на рынке. Но российский капитал не стремится зайти туда, поскольку желающих инвестировать в падающий рынок крайне мало. Поэтому в 2016 году на рынке, скорее всего, сохранится нынешняя расстановка сил: работу продолжат те самые 30–40 банков, которые могут и знают, как сохранить текущий портфель клиентов и его рентабельность.

Записал Олег Трубецкой

ДИВЕРСИФИКАЦИЯ РОСТА

Что стало драйвером роста для бизнеса? Какие события определили вектор развития в 2015 году?

Владимир Миронов, *вице-президент группы «Астерос»:*

— Все знаковые события 2015 года, по сути, связаны с развитием трендов конца прошлого года. Их определили такие факторы, как снижение темпов экономического развития и введение новых внешнеполитических барьеров в высокотехнологичной сфере бизнеса. Непредсказуемость динамики курса рубля и общая экономическая нестабильность во многом оказали негативное воздействие на заинтересованность как государственных инвесторов, так и частных. И, как следствие, спровоцировали остановку новых инвестпроектов. В кризис компании вынуждены жестко минимизировать издержки и оптимизировать расходы на развитие IT-инфраструктуры. Кроме того, возросшая стоимость заемных денежных средств создала предпосылки для проблем с финансированием бизнеса. Движение экономики в сторону импортозамещения подтолкнуло высокотехнологичные компании к использованию отечественных разработок. Уверенность в завтрашнем дне нам дали наши бизнес-партнеры из числа крупных клиентов и ведущих банков страны, которые, несмотря на кризисную ситуацию, выполняли и выполняют все условия заключенных контрактов и оказывают полноценную финансовую поддержку на приемлемых условиях.

Виталий Глушков, *заместитель директора по финансам—начальника казначейства «Трансконтейнера»:*

— В кризисных условиях компания запустила ряд новых контейнерных сервисов, в том числе в международном сообщении Финляндия—Россия—Казахстан—Китай. Эти проекты — перспективные точки роста для бизнеса компании. В 2015 году была завершена пилотная стадия онлайн-сервиса по продажам услуг компании через интернет, оформилась в полноценный канал продаж. Существенно вырос объем заказов, расширились перечень услуг и география перевозок, осуществляемых компанией по онлайн-заявкам. Бизнес компании диверсифицирован, что придает ему устойчивость в условиях кризиса. Кроме того, нам помогает и тот факт, что мы обслуживаем как импортные, так и экспортные и транзитные грузопотоки, при этом у нас сильные позиции на внутренних маршрутах. Выход из кризиса не будет быстрым, поэтому мы ожидаем сохранения жесткой конкуренции в транспортной отрасли в среднесрочной перспективе. На этом фоне основным драйвером роста, на наш взгляд, останется способность транспортной компании предложить качественную услугу по более низкой цене.

Алексей Пьянков, *первый заместитель генерального директора ООО «Комос Групп»:*

— Для «Комос Групп» наиболее значимым событием стало участие в днях Удмуртии в Совете федерации и Государственной думе России, которые прошли в конце октября. Именно там мы заключили договор о сотрудничестве с Советом федерации, и теперь продукция «Комос Групп» будет регулярно поставляться к столу российских законодателей. Кроме этого мы реализовали несколько инвестиционных проектов на общую сумму более 2 млрд руб. для увеличения объемов переработки молока, производства мяса, яйца и мороженого. Ключевой фактор, определяющий эффективность и надежность бизнес-процессов в кризис,— это диверсификация бизнеса. Каждое из наших направлений самодостаточно, у нас есть так называемые защитные отрасли — переработка молока, переработка кормов, яйцо, которые практически инвариантны к изменениям. Есть отрасли, где более высокая доходность, но и больше рисков,— свиноводство, птицеводство.

Максим Сажин, *финансовый директор ГК Henderson:*

— Валютные скачки, падение потребительского спроса, безусловно, существенно повлияли на процесс взаимодействия с банками-партнерами. И мы ценим, что в большинстве своем они не только не сократили финансирование, но и по многим параметрам улучшили условия для нас, пошли навстречу, оценивая ситуацию со стороны нашего бизнеса с учетом его специфики и рыночных факторов. Из-за общей неопределенности ситуации переговоры первого квартала этого года были для нас одними из самых тяжелых. Но как раз хорошие отношения с партнерами во многом и помогли найти взаимопонимание по большинству сложных вопросов. Наш опыт доказывает, что открытый диалог всегда лучше ультиматумов. В том числе свою роль сыграло и взаимодействие с торговыми центрами. В условиях нестабильного рынка мы выполняли все взятые на себя обязательства, что очень важно в кризис. Мы продолжаем нанимать сильных управленцев даже в это непростое время. Улучшаем процедуры отбора и развития наших продавцов. Для нас ключевым драйвером останется команда.

Армен Гарслян, *председатель совета директоров ОАО «Метафракс»:*

— Мы завершили разработку перспективной стратегии бизнеса до 2030 года: ее суть в диверсификации линейки продуктов, уходе в глубокую переработку метанола, производство малотоннажных высокомаржинальных продуктов. В этом мы видим для себя перспективу. Австрийская площадка группы продолжает разработку и апробацию новых марок синтетических смол. Прекрасно понимая, что стабильность намного важнее разовой выгоды, мы и сегодня идем на особые условия поставок и платежей с нашими партнерами. В кризисное время опираемся на тщательный анализ рынка, наши технологические и финансовые возможности, баланс продуктовой линейки. Средний срок окупаемости инвестпроектов в химической промышленности составляет не менее пяти-семи лет, поэтому мы придерживаемся долгосрочной программы развития и учитываем этот факт в нашей стратегии.

Записал Олег Трубецкой

СПРОС НА СПАСЕНИЕ

Опережающий рост просроченных долгов, снижение объемов кредитования и желание демонстрировать регулятору хорошие показатели на фоне сжатия рынка и отзыва лицензий заставляют банки идти навстречу своим заемщикам. Осенью банки стали активнее реструктурировать проблемные кредиты компаний, на долю которых приходится до 20–30% корпоративного кредитного портфеля.

Долговые волны

По данным Центробанка, объем кредитования юридических лиц за девять месяцев по сравнению с прошлогодним за те же месяцы снизился на 12%, до 24 трлн руб. За это же время корпоративный портфель банков вырос на 16%, почти до 29 трлн руб. На фоне продолжающегося сокращения кредитования объем просроченных долгов рос опережающими темпами, что увеличило долю просрочки в портфеле кредитов юридическим лицам с 4,4% до 6,3%. Хотя стоит заметить, что уровень просрочки в сентябре немного снизился с пикового значения в 6,5% в июле. Есть позитивные изменения и в динамике выдачи кредитов: годовые темпы снижения объемов замедляются. Тем не менее игроки негативно оценивают ситуацию на рынке: по их словам, снизить динамику роста объемов просроченных кредитов удается за счет их реструктуризации. В большинстве банков оценивают долю проблемных кредитов компаний в 20–30% портфеля. При этом реструктуризации поддаются почти 90% проблемных долгов.

По словам заместителя начальника управления корпоративных клиентов банка «Глобэкс» Антона Кузьменко, некоторое снижение темпов роста просрочки происходит за счет реструктуризации и вывода части кредитов из просроченной зоны, но это далеко не окончательное решение проблемы. Поскольку на грани нормативов висят очень многие банки: объем реструктуризаций сейчас значительный, если кто-то из заемщиков хоть что-то может еще платить, банки стараются такую задолженность реструктурировать, говорит он.

«Можно говорить о второй волне реструктуризаций. Осенью начали приходить клиенты, которые пересмотрели свои возможности в изменившейся экономической ситуации. Хотя пик реструктуризаций пришелся на март, с тех пор банки уже успели столкнуться с основными проблемами заемщиков, в том числе банкротствами. Так что к концу года у участников рынка сформировались реальные кейсы по работе в этом направлении»,— рассказывает управляющий директор по корпоративной работе Абсолют-банка Максим Грошев.

Как говорят в банках, за реструктуризациями обращаются клиенты, на продукцию которых заметно сократился спрос либо они были зависимы от импорта, а также компании, которые оказались сильно закредитованными из-за активной экспансии бизнеса в предыдущие годы. Таким компаниям сейчас сложнее всего исполнять свои обязательства перед кредиторами. К проблемным заемщикам кредиторы относят в основном строительные компании и ритейлеров.

«Часто причина реструктуризации заключается в том, что экономические условия изменились и необходимо адаптировать под них финансовый план компании, в том числе пересмотреть условия обслуживания кредитов. В некоторых случаях требуется пересмотреть срок кредита, в других — график внесения платежей, иногда изменится процентная ставка. Кроме того, могут предоставляться каникулы, меняться сумма кредита и прочее»,— рассказывает заместитель председателя правления СМП-банка Андрей Костин.

Банки тщательно анализируют показатели клиента, обратившегося за пересмотром условий по кредиту, просчитывают, какой уровень долга сможет потянуть компания, выясняют, не безнадежен ли заемщик. Кроме того, компании для положительного решения по заявке, скорее всего, придется найти дополнительные залоги для кредита и согласиться на увеличение процентной ставки.

Здесь, как говорит член правления, руководитель дирекции обслуживания и финансирования корпоративных клиентов Райффайзенбанка Оксана Панченко, помогает конструктивный подход акционеров и управленцев к вопросу реструктуризации. По ее словам, важно убедиться в том, что у заемщика есть четкая антикризисная стратегия (снижение издержек, поиск новых рынков сбыта и т. д.), ведь если ничего не предпринимать, то очень быстро любой бизнес начинает себя проедать и рискует обанкротиться. Но это скорее крайний случай. Если реструктуризация связана не с изменением бизнес-процессов, например плана поставок, графика расчетов с контрагентами и другими объективными причинами, а с ухудшением платежеспособности и кредитоспособности клиента, то банк, вероятно, пересмотрит условия с учетов возросших рисков, предупреждает Андрей Костин.

В зависимости от ситуации ставка для клиента может быть повышена, но бывают случаи, когда мы понимаем, что заемщик не может потянуть даже текущую ставку, и мы ее оставляем на прежнем уровне или даже немного снижаем, добавляет Максим Грошев. Также в таких случаях важно правильно и своевременно оценить финансовое положение компании: бывает, что клиент, который обращается за реструктуризацией, просто ссылается на ухудшение ситуации в экономике, но не может привести убедительные аргументы в пользу необходимости реструктуризации или считает, что она ему нужна «на всякий случай». Экономически такой запрос совсем не обоснован. Но, к счастью, таких компаний единицы, замечает Максим Грошев.

Корпоративное смирение

Рост просрочки и ухудшение ситуации на банковском рынке вынудили банки договариваться не только с клиентами, но и друг с другом. Банки активнее обмениваются между собой информацией по проблемным клиентам, обсуждают реструктуризации кредитов, особенно когда это касается крупных заемщиков, хотя прийти к общему консенсусу не всегда получается. «Да, общение банков активизировалось. Но очень мало примеров реструктуризации путем создания синдикатов. Банки пытаются остаться при своих залогах, классических синдикаций с единым залоговым и платежным агентом практически нет. Кроме того, у банков разные уровни ставок и требования по марже, поэтому трудно прибиться к единым ценовым параметрам реструктуризации»,— замечает руководитель дирекции по работе с крупными корпоративными клиентами МДМ-банка Андрей Кузнецов.

Чаще всего при реструктуризации долгов крупных заемщиков кредиторы взаимодействуют друг с другом, но выйти на единый подход к сделке им трудно. Эксперты сходятся в главном: самые крупные кредиторы в портфеле клиента хотят заручиться привилегированными условиями и статусом, включая дополнительные залоги, либо берут на себя ведущую роль при разработке стратегии работы с заемщиком. Тем более что банки обычно придерживаются своей тактики в реструктуризации долга. Например, у некоторых банков принята тактика немедленного истребования долга и только после этого появляется возможность начать переговоры о реструктуризации.

Стоит добавить, что банки сейчас особенно заинтересованы в качестве своих портфелей. Сжатие банковского сектора на фоне отзыва лицензий и финансовых оздоровлений мотивирует игроков к тому, чтобы работать с просрочкой и стараться соответствовать требованиям ЦБ. К тому же проведение реструктуризации обычно положительно отражается на резервах, хотя и не сразу. «Что же касается резервов, то в любом случае при проблемах с погашением долга они требуют корректировки, однако если банку удается договориться с должником полюбовно, то ситуация с резервами выглядит более стабильной, нежели в случае конфронтации»,— говорит начальник управления по работе с просроченной задолженностью Росэнергобанка Кирилл Ципривуз. Объем резервов банков на возможные потери, по данным ЦБ на 1 ноября, составляет почти 5,1 трлн руб., что на 41% больше, чем годом ранее. Тогда как прибыль банков за год сократилась в несколько раз — до 193 млрд руб.

Участники рынка утверждают, что, несмотря на некоторое улучшение динамики корпоративного кредитования, проблемы с заемщиками будут накапливаться. При этом оценка текущей ситуации в банковском секторе и ее дальнейшего развития у разных банкиров и чиновников разнится. Например, главы двух известных госбанков не сходятся во мнении, наступил уже масштабный кризис на банковском рынке или нет. А в Центробанке сохраняют оптимизм, не отмечают признаков системного кризиса в финансовой отрасли и даже дают вполне оптимистический прогноз развития рынка: регулятор ожидает роста корпоративного кредитного рынка на 7% по итогам текущего года.

Алена Пушкина