

«Мы — хороший источник долгосрочного кредитования»

В мае совет Евразийского банка развития (ЕАБР) утвердил обновленную стратегию. Планируется, что к концу 2017 года банк сможет нарастить объем инвестиционного портфеля до \$3,3 млрд. Как считает управляющий директор по работе с клиентами ЕАБР **Нико Вардапетян**, также новая стратегия банка делает его более интересным для своих потенциальных клиентов.

— интервью —

— С чем связано изменение стратегии работы банка?

— По итогам прошлого года банк понес убытки в размере \$140 млн. Эти связаны с решениями, принятыми предыдущим руководством банка: с точки зрения рисков они не были проработаны. Не скажу, что и интеграционная составляющая в них была сильной. Поэтому задача, которую поставило перед банком новое руководство, — изменить методы работы, чтобы, во-первых, вернуться к изначальному мандату банка и способствовать экономической интеграции стран — участников банка (это страны Евразийского экономического союза — Россия, Казахстан, Беларусь, Армения и Кыргызстан, а также не входящий в ЕАЭС Таджикистан. — „Ъ“), во-вторых, изменить работу с рисками и со структурой проектов в соответствии с лучшими практиками и, в-третьих, поднять узнаваемость банка среди потенциальных клиентов на качественно новый уровень. Нам необходимо донести до рынка информацию о нас как о хорошем источнике долгосрочного кредитования. Поэтому наращивание портфеля в 2016 году будет происходить уже на новых принципах, в соответствии со стратегией банка, утвержденной в мае этого года. А ликвидности для этого у нас более чем достаточно.

— Сейчас уже можно оценить динамику увеличения объема проектного портфеля?

— Наш банк концентрируется на сложных сделках, включая проектное финансирование, обычный элемент которых масштабные капитальные затраты. Это подразумевает существенное количество проектной документации, инженерных проработок, коммерческих обоснований, которые необходимо анализировать. Поэтому реализация таких проектов по определению требует большего времени, чем, к примеру, рефинансирование выданных другими банками кредитов. Однако новая стратегия

дала нам также возможность предоставлять торговое финансирование для стимулирования торговли между странами-участниками, и у нас уже готовятся такие сделки. Но в целом, так как мы начали активную работу в соответствии с новыми вводными считанные месяцы назад, существенного приращения портфеля можно ожидать ближе к концу 2016 года.

— Насколько кризисные явления в российской экономике требуют изменений подходов в работе банка? В чем это проявляется?

— В связи с кризисными явлениями многие банки развития либо перестроили свою деятельность, как ВЭБ, либо вообще ушли из России, как ЕБРР. Для нас, таким образом, открывается более широкое поле деятельности, и мы готовы помочь клиентам, которые не знают, где теперь искать долгосрочное финансирование.

При этом ЕАБР — это международная финансовая организация с кредитными рейтингами, которые сегодня, как ни странно, даже выше рейтингов стран-учредителей — России и Казахстана. Мы не находимся ни под какими санкциями. А это значит, что для многих партнеров, в частности зарубежных банков и экспортных кредитных агентств, мы наиболее комфортный партнер, если они хотят продолжать работать с российскими заемщиками. Это особенно важно для проектов, в которых предполагается приобретение иностранного оборудования.

Кризис, как известно, создает не только проблемы, но и открывает возможности. Одна из таких возможностей для нас — финансировать импортозамещение в отраслях, которые до кризиса не считались нужным развивать, так как были доступны зарубежные заменители и аналоги. Это, в частности, касается редких видов сырья, оборудования и так далее. А так как ЕАЭС не имеет внутренних таможенных границ, то импортозамещение работает в рамках всего союза.



Нико Вардапетян: «Кризис, как известно, не только создает проблемы, но и открывает возможности»

— Но во главу угла вы всегда ставите интеграционный компонент?

— В первую очередь. Но при этом мы также рассматриваем проекты с модернизационным эффектом, и если это действительно технологичный проект, то ярко выраженный интеграционный эффект он может и не иметь. Мы понимаем, что технологическая модернизация если не сегодня, то завтра все равно будет способствовать дальнейшей интеграции наших экономик. Кроме того, мы заинтересованы в проектах, способствующих экономическому развитию приграничных со странами ЕАЭС регионов.

— Получается, в деньгах ЕАБР дефицита не испытывает. А в проектах?

— Количество проектов также немало. Но вот качество их проработки часто невысокое. К сожалению, по итогам общения с инициаторами проектов часто оказывается, что проект находится либо на стадии идеи, либо на стадии предварительных переговоров. Для любого банка проработанность проекта означает наличие довольно большого пакета документации, в котором обоснованы его

техническая реализуемость, его рыночная состоятельность и, соответственно, его рентабельность.

Сроки рассмотрения проекта могут длиться достаточно долго именно потому, что иногда только после общения с нами инициаторы проекта начинают ту работу по проекту, которую необходимо делать еще до прихода в банк. Но мы, будучи банком развития, готовы сопровождать клиента на ранних стадиях, ориентировать его на то, какая именно проработка нам нужна, чтобы проект стал, используя популярный термин, bankable.

— Конкурируете ли вы с коммерческими банками? Какой смысл клиенту идти со своим проектом в банк развития, а не, условно говоря, в Сбербанк, Россельхозбанк, местные «дочки» европейских банков и так далее?

— А мы не стремимся конкурировать с коммерческими банками. Если проект финансируется в своем текущем виде коммерческим банком, то мы не должны вытеснять его из этой ниши. Мы должны предложить клиенту то, что он вряд ли получит в коммерческих банках.

— Например?

— Мы готовы делать классическое проектное финансирование. Это и до кризиса делали очень немногие банки. А сейчас банки очень боятся

проектных рисков и всегда стараются обложиться гарантиями со стороны спонсоров проекта, дополнительным обеспечением и так далее. Далее мы готовы предоставлять средства на десять лет и более, и объем предоставляемых средств на один проект может достигать \$300 млн. При этом процедура принятия решений в нашем банке в разы быстрее, чем в любом другом банке развития, потому что у нас плоская, незабюрократизированная структура. В принципе структурно ЕАБР с клиентским и проектным блоками больше похож на инвестиционный банк, нежели на классическую бюрократическую машину банка развития.

— Каким основным критерием должен отвечать представленный вам на рассмотрение проект?

— В первую очередь нам важно качество проекта и его подготовки. Что до интеграционного элемента, то он может возникнуть на трех этапах. Во-первых, до проекта: в этом случае инвесторы из одной страны ЕАЭС инвестируют средства в проект в другой стране. Во-вторых, внутри проекта, когда при реализации проекта закупается оборудование и привлекаются подрядчики из одной страны ЕАЭС в другую. И, в-третьих, после реализации проекта, когда произведенная в одной стране продукция экспортируется не только на внешние рынки, но и в другие страны союза. Если хотя бы один из этих компонентов в проекте есть, для нас это уже достаточное основание взять его в работу. По модернизационным проектам свой набор критериев. Кстати, как показывает наша практика, многие клиенты до обращения к нам не задумывались о такой интеграции, а после общения с нами находят интересные варианты реализации проекта с привлечением из других стран ЕАЭС подрядчиков или капитала, которые в итоге оказываются даже более рентабельными, чем по ранее разработанной схеме. Можно сказать, что мы помогаем клиентам структурировать проект так, чтобы он стал интересен для банков вообще и для нас в частности.

— Какую роль играет сфера деятельности, отрасль, в которой предполагается реализация проекта?

— В нашей стратегии обозначены приоритеты: энергетика и энергосбережение, машиностроение, химия, горнодобывающая отрасль, переработка и транспорт углеводородов, инфраструктура, в частности портовые проекты и элементы транспортно-коридоров. Но этот список открытый. Есть отрасли, в

которые мы не можем идти: технологии двойного назначения, девелопмент, добыча углеводородов. Все остальное обсуждается. Это еще одна отличительная черта ЕАБР: у нас не догматический подход к подбору проектов.

— А какие у вас квоты на финансирование по странам-участникам?

— Квот никаких нет. Мы исходим из качества проектов и их соответствия мандату. В конце концов, сама суть нашей миссии предполагает, что мы должны рассматривать ЕАЭС как единое целое.

— На какие условия по предоставлению финансовых средств могут рассчитывать ваши клиенты сегодня? Изменяются ли они в соответствии с экономической ситуацией?

— Если говорить о ставках для наших клиентов, то они находятся на нижней границе рыночного диапазона и даже ниже. К слову, можно услышать на финансовом рынке легенду о китайских банках, которые дают деньги на 20 лет под 2% годовых. А в конце срока, вероятно, кредит можно и не возвращать. На самом деле под такие ставки, и то крайне редко, могут получать деньги только мегапроекты с мощной политической поддержкой на высшем уровне. Таких проектов в странах ЕАЭС по пальцам одной руки. Обычно же проекту на такое финансирование рассчитывать не стоит.

Мы сегодня видим примеры некоторых крупных банков, которые испытывают серьезные проблемы именно из-за того, что финансировали проекты на нерыночных условиях по нерыночным соображениям. Мы хотим этой ситуации избежать и финансировать только просчитанные и рентабельные проекты. Если же проект не может себе позволить обслуживать долг даже по нашим ставкам, по всей вероятности, он нежизнеспособен ни при каких ставках. Таким образом, наши ставки — это не столько инструмент зарабатывания прибыли, сколько проверки качества проекта. Надо отметить, что и в наших КРП (ключевые показатели эффективности) максимизация прибыли не значится. Для нас важнее другое — отвечать нашему мандату и способствовать интеграции и модернизации экономик наших участников. Чтобы сделать хороший проект, мы всегда готовы идти на уступки. Это опять же одно из наших основных отличий от коммерческого банка, для которого прибыль, как ни крути, останется во главе угла.

Записал Константин Анохин

Деньги ищут работу

— мнение —

В сложившейся экономической ситуации для поиска инвестиционных проектов необходим неординарный подход. Снижение инвестиционной активности компаний, уменьшение числа крупных проектов ставит перед банком новые задачи по эффективному размещению кредитных ресурсов.

2016-й может стать вторым годом падения ВВП в странах ЕАЭС. Причина — снижение внутреннего спроса из-за спада реальных доходов населения и снижения цен на основные экспортные товары двух крупнейших экономик союза — России и Казахстана. В условиях сужающегося рынка компании сократили инвестиционную активность, отказавшись или заморозив до лучших времен целый ряд проектов. Сократили инвестиционные программы даже компании нефтегазовой и металлургической отраслей, ориентированные на внешние рынки. В секторах, ориентированных на внутренний рынок, таких как строительство, машиностроение, пассажирский транспорт, ситуация и вовсе выглядит катастрофической. Спад производства и продаж продолжается второй год подряд, инвестиционная активность заморозена даже не по причине опасений снижения спроса, а из-за нехватки финансовых ресурсов. В такой экономической ситуации поиск инвестиционных проектов для кредитной организации становится действительно нетривиальной задачей.

Учитывая основную миссию ЕАБР — улучшение интеграции стран-акционеров, важно, чтобы проекты, принимаемые к финансированию, отвечали этому критерию. Это могут быть проекты, направленные на увеличение торговли между нашими странами или предполагающие взаимные инвестиции.

Подход к поиску инвестиционных проектов можно условно разделить на два направления — поиск сверху и поиск снизу. Первое направление отталкивается от ма-



Евгений Шаго, начальник отдела отраслевого анализа Евразийского банка развития: «Инвестиционная активность заморозена даже не по причине опасений снижения спроса, а из-за нехватки финансовых ресурсов»

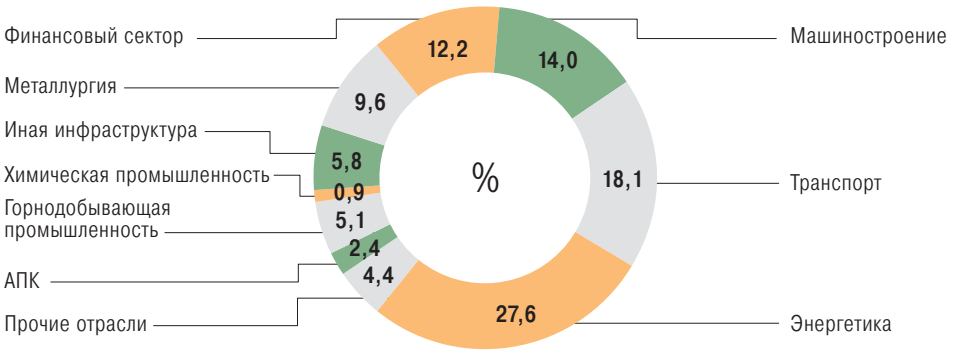
кроэкономического прогноза, который позволяет сделать акцент на те или иные отрасли. Так, если мы ожидаем снижение инфляции и спад или крайне медленный рост доходов населения в обозримом будущем, то очевидно, что проекты в отраслях, ориентированных сугубо на внутренний рынок, таких как жилищное строительство, пассажирский транспорт, некоторые виды машиностроения и т. д., будут крайне рискованными. Хронический дефицит бюджета говорит нам о потенциальном сокращении государственных расходов, а значит, под ударом окажется инфраструктурное строительство. В свою очередь, отрасли, ориентированные на внешние рынки или производящие продукцию, конкурентоспособную на

внешних рынках, но пока не поставляемую на экспорт в силу тех или иных причин, имеют потенциал. Помимо традиционных для России и Казахстана нефти и газа сюда можно отнести химическую и нефтехимическую промышленность, металлургию, авто-, авиа-, тяжелое и энергетическое машиностроение, некоторые виды транспорта и инфраструктуры. В условиях плавающего курса национальных валют, а практически все страны — участники ЕАЭС пришли к этому решению, эти отрасли будут иметь приоритет. С другой стороны, если высокие цены на нефть вернутся и курсы вновь будут зафиксированы в узком диапазоне, приоритеты сместятся в пользу внутреннего рынка. Типичным проектом в экспортно ориентированной отрасли можно назвать разработку золоторудного месторождения Джеруй в Киргизии. Важной особенностью проекта является участие российских и казахстанских инвесторов, что позволяет считать проект интеграционным. Добычу золота в Киргизии можно назвать ключевой для экономики отраслью, по значимости сопоставимой с нефтегазовой отраслью для России и Казахстана, поэтому реализация проекта позволит внести существенный вклад как в экономическое развитие страны, так и в развитие интеграционных связей.

Выбрав приоритетные отрасли, можно переходить на уровень ниже, анализируя текущие и перспективные инвестиционные программы основных игроков. В ряде случаев можно предлагать компаниям свое видение развития ситуации, указывая на целесообразность одних инвестиционных проектов, и бесперспективность других. Поскольку ЕАБР работает во всех странах ЕАЭС, можно предлагать изменение конфигурации проекта с включением участников из соседних стран, что также приводит к улучшению экономики.

Ориентированность на экспорт не является ключевым условием для участия ЕАБР в проекте. Значительную долю в портфеле банка занимает финансирование инфраструктуры, включая телекоммуникации и

ОТРАСЛЕВАЯ СТРУКТУРА ТЕКУЩЕГО ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОРТФЕЛЯ ЕАБР



энергетику. Такие проекты часто носят интеграционный характер, но ориентированы в основном на внутреннего потребителя. Здесь к наиболее перспективным направлениям можно отнести строительство платных дорог, портовых и аэропортовых терминалов, в области энергетики эти могут быть энергосберегающие проекты и возобновляемая энергетика. Особое место банк отводит развитию приграничного сотрудничества. Реализация трансграничных инвестиционных проектов в инфраструктурной сфере позволит дать толчок экономике регионов, часто находящихся в числе аутсайдеров по уровню экономического развития за счет роста товарооборота с соседней страной.

Поиск инвестиционных проектов снизу — более комплексная задача, основанная на анализе цепочек добавленной стоимости. Управление стратегического и отраслевого анализа работает в этом направлении совместно с Центром финансовых и экономических исследований и разработок и другими экспертами. Выработана уникальная методология, позволяющая идентифицировать цепочки добавленной стоимости при создании сложных конечных товаров, преимущественно ориентированных на экспорт, но это не основное условие. Идеальной отраслью для апробации является машиностроение, так как здесь существуют наиболее сложные цепочки добавленной

стоимости. Идентифицировав, можно попробовать их скорректировать так, чтобы производители из наших стран получили преимущество. Здесь хорошо подходит популярное в последнее время слово «импортозамещение». Можно привести пример автопроизводителей, которые открыли сборочные производства, ориентированные на рынок стран ЕАЭС, что привело фактически к удвоению мощностей по производству легковых автомобилей по сравнению с началом нулевых годов. Однако все эти автомобили производятся с использованием импортных комплектующих, что не позволяет контролировать себестоимость в условиях ослабления национальных валют. Результатом стало сворачивание производства многих вендоров как в России, так и в Казахстане. Остальные вынуждены работать с отрицательной рентабельностью и постепенно поднимать цены, надеясь на оживление спроса. Более высокая локализация позволила бы контролировать себестоимость, и вытеснению с рынка в условиях падения спроса подлежал бы только импортный конечный продукт. Выявление цепочек добавленной стоимости позволит идентифицировать предприятия, способные производить промежуточные товары (комплектующие), и вместе с ними запустить проекты, направленные на импортозамещение.

Евгений Шаго