Руководитель корпоративной дирекции Райффайзенбанка Оксана Панченко о том, что компании сегодня ждут от банков | 14

Review

Тематическое приложение к газете **Коммерсантъ**

Корпоративный банкинг

Понедельник 28 ноября 2016 №220/П (5970 с момента возобновления издания)

kommersant.ru

Райффайзен БАНК

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР ВЫПУСКА

Реклама

14 Австрийский строительный концерн «Штрабаг» об опыте сотрудничества с Райффайзенбанком

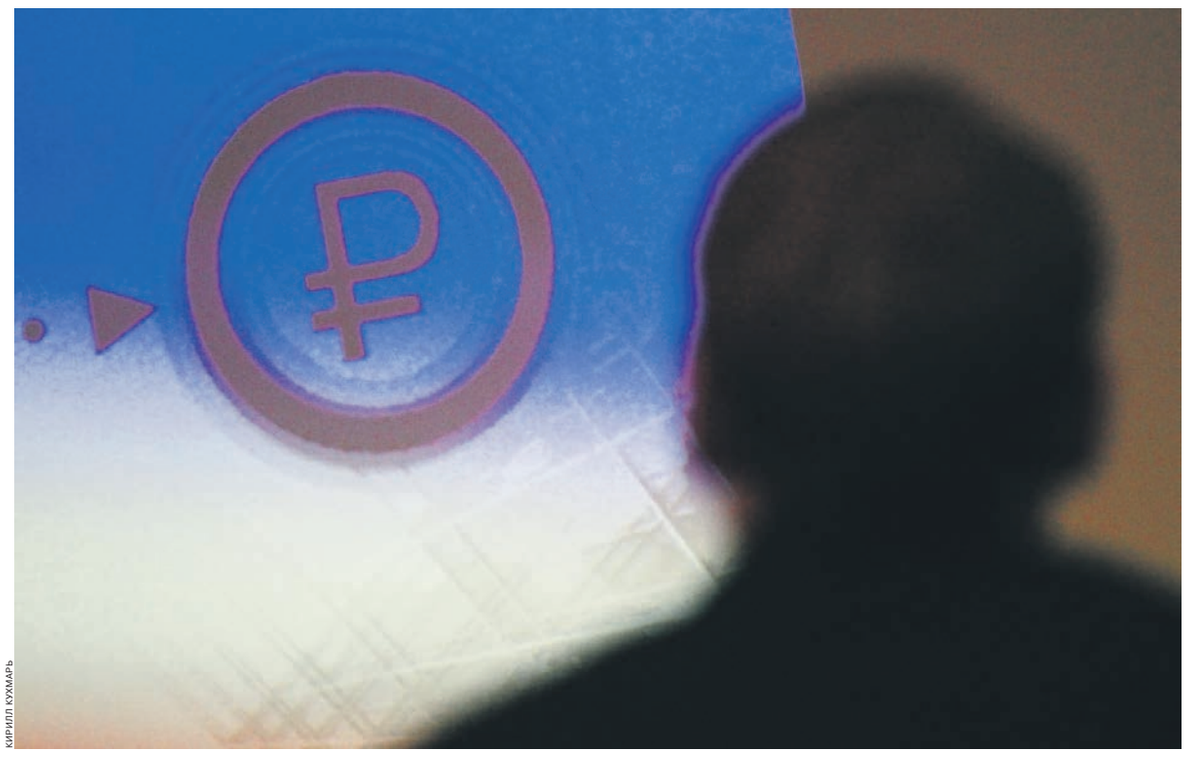
15 Как работает «Программа 6,5» Корпорации МСП

16 20 лет в России: о прошлом, настоящем и будущем корпоративного бизнеса Райффайзенбанка

Уже к началу осени ставки по корпоративным кредитам вернулись на вполне комфортный, практически предкризисный уровень: в среднем 13,2% — зафиксирован двухлетний минимум. Однако крупный бизнес за кредитами пока не спешит. Ростки спроса появляются в сегменте малого и среднего бизнеса, но на общую статистику они пока повлиять не могут.

В ожидании спроса

— рынок —



КИРИЛЛ КУХМАРЬ

Снижение объемов кредитования бизнеса за девять месяцев текущего года, по расчетам Райффайзенбанка на основе данных «Интерфакс-ЦЭА», по банковской системе составило 3,7%. Официальные данные ЦБ несколько отличаются — впрочем, отнюдь не в сторону улучшения: совокупный прирост корпоративного портфеля с января по начало сентября составил отрицательную величину (–5,6% против +7,7% за аналогичный период 2015 года). Разница между цифрами регулятора и экспертными расчетами обычно образуется в результате валютной переоценки и прочих «очисток» статистики, однако общий тренд сомнений не оставляет.

Уточним, что и сам 2015 год, служащий сейчас базой для сравнения, по этому показателю показал отрицательную динамику относительно 2014-го. Годичная динамика корпоративного портфеля оказалась чуть не втрое ниже предыдущего значения — 12,7% против 31,3%, по расчетам ЦБ, и, соответственно, 10,9% против 28,4%, по экспертным оценкам. Это притом, что сентябрьские исследования ИЭП имени Егора Гайдара выявили не только рост доступности кредитов, который подтвердили около 63% респондентов из числа предприятий, но и рост способности бизнеса обслуживать займы — около 87% опрошенных. Этот показатель лишь немного уступает относительно благополучному началу 2014 года. Однако спрос на кредиты находится на минимальных (для периода мониторинга 2011–2016 годов) уровнях.

Куда ушел заемщик

В 2015-м между крупным бизнесом и отечественными банками что-то не заладилось: скорее всего, уровень ставок, установившихся на рынке, оказался высоким даже для флагманов нефтяного бизнеса. В итоге корпорации нашли альтернативу. «Очень крупный бизнес, у которого все-таки сохранились как действующие инвестпроекты, так и потребность в их финансировании, сменил источник привлечения средств: большинство компаний, особенно первого эшелона, переключились на выпуск облигаций, и им нет нужды кредитоваться»,— объясняет управляющий партнер Национального агентства финансовых исследований Павел Самиев. Смену источника финансирования подтверждает и статистика. Так, за восемь месяцев 2016 года корпоративное кредитование резидентов, по данным ЦБ, в абсолютном выражении сократилось примерно на 1,8 трлн руб. Примерно за этот же период — с января по сентябрь — общий объем выпуска рублевых корпоративных облигаций, по данным cbonds.ru, выражался сопоставимой суммой — 1,32 трлн руб.

В 2015 году финансовое положение небольших предприятий ухудшилось. Уровень просрочки по кредитам в этом сегменте рейтинговое агентство RAEX («Эксперт РА») оценивает как рекордный: доля просрочки в портфеле по итогам 2015 года — 14% против 8% в 2014-м. Понятно, что подобные «рекорды» энтузиазма у кредиторов не вызывали. По расчетам рейтингового агентства, за прошлый год объем кредитного портфеля малого и среднего бизнеса (МСБ) сократился почти на 6%, а объем вновь выданных кредитов — на 28%. «У банков в последнее время не появилось новых клиентов. А прежние заемщики в основном реструктурируют свои старые кредитные портфели»,— констатирует Павел Самиев.

При ранжировании заемщиков не по размеру, а по отраслям экономики четко прослеживается тенденция охлаждения банков к прежним фаворитам — торговле и строительству. Доля кредитов торговым предприятиям в портфелях банков, по данным ЦБ, с 2014 по 2016 год сократилась с 20,1% до 14,7%. Реакция кредиторов понятна: обороты розничной торговли существенно замедлились в связи со снижением доходов населения. Проблемы строительной отрасли (сокращение доли с 8,1% до 7,1%) также общеизвестны.

Недоумение вызывает уменьшение доли кредитов сельскому хозяйству — с 6,4% до 5,1%, хотя эту отрасль прочили едва ли не во флагманы стратегии импортозамещения. Ей обещали серьезную господдержку, на наличие которой банки реагируют очень чутко. Похоже, что деклараций оказалось существенно больше, нежели реальной поддержки.

Вообще же вычленить кредитование банками (при синхронной поддержке со стороны государства) импортозамещающих производств из базовой статистики невозможно. Регулятор фиксирует рост доли кредитов сектору добычи полезных ископаемых (с 4,4% до 7%) и в целом обрабатывающих производств (с 20,2% до 23,5%). Очевидно, все «поддерживающие» кредиты в этих обобщенных позициях. «В 2015 году правительство выделило 3 млрд руб. на субсидирование банковской процентной ставки предприятиям, чья продукция ориентирована на экспорт, считается там конкурентной. В итоге эффект от экспорта неэнергетических товаров составил 100 млрд руб. В текущем году сумму на те же цели увеличили до 9 млрд руб. Эффект, как ожидается, превзойдет результат прошлого года»,— рассказывает президент Ассоциации региональных банков России, председатель комитета Госдумы по финансовому рынку Анатолий Аксаков.

Речь идет явно о «точечной» поддержке конкретных производств, не поддающейся пока отраслевым обобщениям. Заявленная правительством стратегия на поддержку импортозамещения оказала не столь существенное влияние на рост корпоративного кредитования.

МСБ в авангарде

Но есть и хорошие новости. Результаты исследования RAEX («Эксперт РА») обнаружили точку формирования взаимного интереса банков и заемщиков. Как ни странно, в роли последних — представители МСБ. По данным агентства, во втором квартале 2016 года объем кредитов, выданных сектору, впервые со второй половины 2014 года показал небольшой прирост — 2% относительно аналогичного периода прошлого года. Это в то время, когда совокупный рынок корпоративного кредитования все глубже уходил в минус.

«С учетом текущего состояния экономики бизнес в целом существенно снизил свою инвестиционную активность. Тем не менее в 2016 году мы заметили некоторое оживление в части вложений в расширение и обновление производственных мощностей компаний. В сравнении с 2014 и 2015 годами в текущем году доля инвестиционных кредитов в нашем портфеле несколько выросла.

с 14

«Мы — за диверсификацию бизнеса»

— корпоративный бизнес —

За 20 лет работы в России Райффайзенбанк стал одним из крупнейших в секторе корпоративного бизнеса. Какие новые продукты он сегодня выводит на рынок и почему активно развивает средний бизнес, „Ъ“ рассказала член правления, руководитель дирекции обслуживания и финансирования корпоративных клиентов Райффайзенбанка ОКСАНА ПАНЧЕНКО.

— Какие изменения происходят в корпоративном блоке банка сегодня?

— Мы редко принципиально пересматриваем подходы к ведению бизнеса и придерживаемся той стратегии, которой в целом следует Райффайзенбанк в России: универсальный коммерческий банк с разнообразной продуктовой линейкой, высоким уровнем сервиса и широкой географией присутствия. Изначально мы начинали нашу деятельность в России с обслуживания экспортеров и международных компаний. За годы работы мы расширили нашу клиентскую базу, стали работать со всеми отраслями экономики.

— Кто сейчас ваши клиенты?

— У нас очень диверсифицированная клиентская база — почти 10 тыс. компаний, это все отрасли и компании любых размеров. Проще, наверное, сказать, с кем мы не работаем. Внутри корпоративной дирекции, исходя из размера годовой выручки, мы относим компании либо к среднему, либо к крупному бизнесу. Первые — с выручкой от 450 млн до 5 млрд руб. в год, вторые — все, что выше 5 млрд руб. в год. И ограничений по отраслям у нас практически нет.

— Вы отметили, что проще сказать, с кем банк не работает. Так с кем?

— Есть отрасли, с которыми мы в принципе не работаем. Это оборонная промышленность и игорный бизнес. Исторически корпоративный бизнес Райффайзенбанка стартовал с сотрудничества с экспортерами в нефтегазовой отрасли. Мы начинали с предэкспортных сделок, впоследствии появились крупные синдицированные кредиты. Такие, например, как мы делали пять лет назад для Антипинского НПЗ. Тогда Raiffeisen Bank International AG и ЗАО «Райффайзенбанк» выступили ведущими уполномоченными организаторами мультивалютного кредитного соглашения на сумму $750 млн. Кроме нас в этой сделке участвовали еще несколько банков-партнеров. Сейчас таких сделок очень мало на рынке в принципе.

— Это связано с сокращением спроса или с отсутствием предложения?

— Сейчас действительно мало крупных публичных сделок. Адресаты таких сделок в основном крупнейшие экспортно ориентированные холдинги, продолжающие инвестиции в расширение и обновление производственных мощностей. А поскольку экономика находится в инвестиционной паузе, сократилось и количество инвестиционных сделок. Да и в целом корпоративное кредитование становится проще, доступнее и понятнее. От сложных структур с залогом прав по счету, с контролем объемов проходящей по счетам заложенной экспортной выручки крупные банки перешли к кредитованию тех же экспортеров просто двусторонними сделками на расширение оборотного капитала. В мини-клубах (не нужен дорогостоящий синдикат на десять банков) все потребности закрываются двумя-тремя банками. Ожидаем, что в недалекой перспективе активное распространение получат синдикаты и клубы полностью на основе российского права.

— То есть спрос сократился.

— За последние три года спрос на кредитование стал меньше, безусловно. Возможно, по итогам года корпоративный кредитный портфель в целом по рынку покажет рост, но он будет очень незначительным, вряд ли превысив 4–5%. Если вспомнить предыдущие периоды, то система уверенно росла темпами в 12— 15% в год. То есть пока существенного восстановления кредитования не наблюдается. С другой стороны, происходит некое оздоровление долговых метрик бизнеса. Но это мы подмечаем только у ряда крупнейших корпораций.

— Вам приходится подстраиваться под новые условия?

— Могу сказать, что наш аппетит к одному лимиту или одной сделке, если мы говорим о крупнейших сделках, уменьшился. Мы за диверсификацию бизнеса и говорим о том, что заинтересованы перераспределять наши активы в пользу более качественных, что позволяет не снижать размер корпоративного бизнеса. Чем лучше финансовые характеристики заемщика, чем выше его кредитный рейтинг, тем меньше потребление капитала. И тем большим размером капитала, взвешенного по риску, мы можем оперировать. Почему нам это важно, особенно для портфеля крупных сделок? Да как и в любом грамотно планирующем свою работу банке, нам важно максимизировать отдачу на капитал.

с 14

КОРПОРАТИВНЫЕ АКТИВЫ (САМЫЕ ЗАМЕТНЫЕ СДЕЛКИ)

2002
ЗАО «Райффайзенбанк Австрия» предоставил кредитную линию АФК «Система» на $20 млн

2005
ОАО «Сибирско-уральская алюминиевая компания» предоставлен кредит в размере $100 млн

2007
«Детский мир» заключил соглашение о финансировании на сумму €65 млн с Группой Райффайзен в России

2007
ЗАО «Райффайзенбанк Австрия» и ОАО «Импэксбанк» выступили организаторами клубной сделки для ОАО «Спасскцемент» на 300 млн руб.

2008
Райффайзенбанк подписал кредитное соглашение с ОАО «Газпром Нефть» о предоставлении кредита в размере $100 млн

2009
Райффайзенбанк предоставил финансирование Группе компаний «Детский мир» на сумму свыше 3,5 млрд руб.

2010
При участии Райффайзенбанка завершилась реструктуризация кредитного портфеля Группы «Газ» на 39,3 млрд рублей. Сделка стала крупнейшим в истории рынка синдицированным кредитом по российскому праву и первым публичным кредитом, по которому предоставлена госгарантия

2010
Группа Райффайзен выступила организатором клубного кредита для ОАО «Акрон» в размере $300 млн

2010
Райффайзенбанк предоставил ОАО «Полиметалл» кредитную линию в размере $150 млн

2011
Райффайзенбанк предоставил кредит в размере $220 млн Группе «Нефтегазиндустрия»

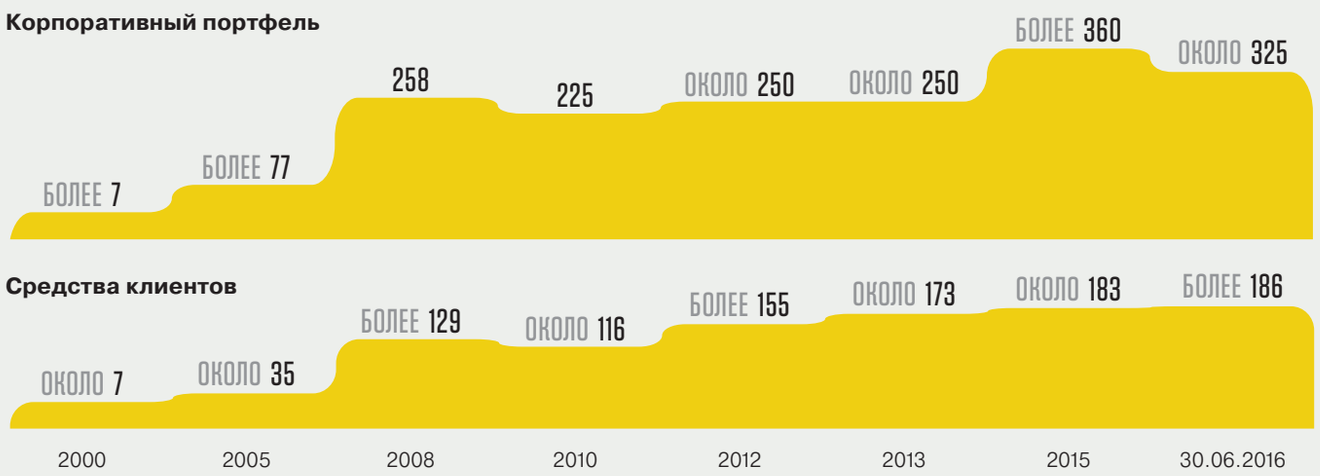
2011
Райффайзенбанк предоставил финансирование дочерней компании Eurasia Drilling Company Limited на сумму $220 млн

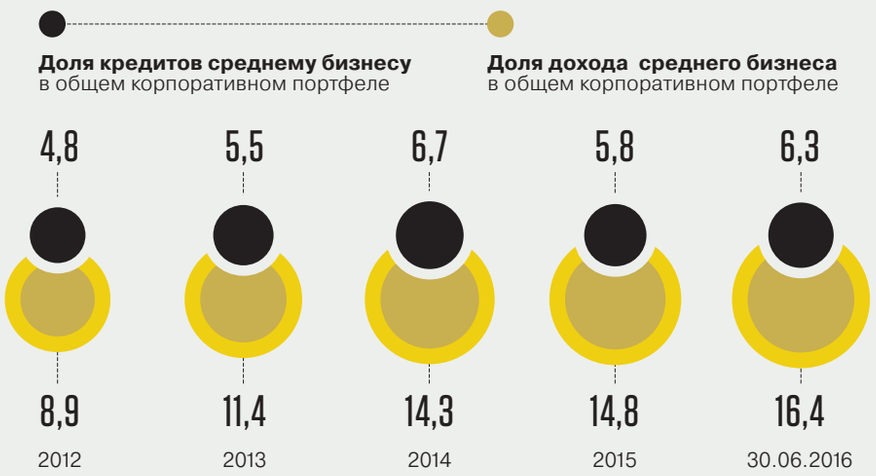
2012
Подписано соглашение о предоставлении мультивалютной срочной и возобновляемой кредитных линий в сумме до $750 млн для ЗАО «Антипинский НПЗ». Ведущими уполномоченными организаторами сделки помимо Райффайзенбанка стали «Газпромбанк» и Raiffeisen Bank International AG

2015
Райффайзенбанк открыл кредитную линию на $50 млн АО «ФосАгро-Череповец»

2016
Райффайзенбанк подписал два кредитных соглашения с ОАО «Группа Илим» на общую сумму $200 млн и сроком на три года каждая

РОСТ КОРПОРАТИВНЫХ КРЕДИТОВ И ДЕПОЗИТОВ (МЛРД РУБ.)



Источник: отчетность банка по МСФО.

РОСТ ДОЛИ КРЕДИТОВ СРЕДНЕМУ БИЗНЕСУ В ОБЩЕМ КОРПОРАТИВНОМ ПОРТФЕЛЕ (%)