

Адаптация: особенности работы банков с крупным бизнесом

В период, когда основная стратегия компаний, — это сохранение оборотного капитала и ликвидности, многое будет зависеть от того, насколько своевременно банки отреагируют на потребности бизнеса. **Ольга Чебаевская**, старший вице-президент, директор департамента продаж корпоративным клиентам ПСБ, отмечает, что банки должны оперативно предлагать решения с учетом антикризисных программ клиентов — ПСБ при необходимости готовит решения по реструктуризации, помогает формировать дополнительный оборотный капитал за счет новых кредитных продуктов, финансирует и сопровождает контракты федерального значения, например такие, как поставки автомобилей скорой медицинской помощи.

— инструменты —

Специфика спроса

— Есть ли какая-то специфика, особенности у работы с бизнесом в период пандемии?

— Разумеется, нынешний год существенно отличается от предыдущих: мы находимся в совершенно необычном для банковского мира кризисе, характерной особенностью которого являются не какие-то системные сдвиги и, как следствие, падение выручки, а отсутствие физической возможности у ряда предприятий сейчас вести хозяйственную деятельность. Такого на памяти российских бизнесменов и финансистов еще не было.

— По каким отраслям крупного бизнеса кризис ударил сильнее всего и по каким — в наименьшей степени?

— Мы видим, что довольно неплохо себя чувствуют медицина, фармацевтика — это очевидно. В том сегменте химической промышленности, который имеет отношение к цепочке медицинских поставок, тоже наблюдается оживление. Более или менее стабильно ощущает себя пищевая промышленность.

Серьезно страдает транспортная отрасль. Существенное падение продаж у всего сектора непродовольственных товаров, который может реа-

лизировать сейчас свою продукцию только через интернет. Крайне тяжелое время сейчас и для машиностроения, автомобилестроения, причем по всей цепочке: от закрытых дилеров до производителей и далее до поставщиков комплектующих.

— Правительство РФ разрабатывает и запускает ряд мер по поддержке системообразующих предприятий. Насколько активно банки сейчас работают с предприятиями наиболее пострадавших отраслей?

— ПСБ принимает участие во всех программах господдержки, которые запускает правительство, для всех отраслей. Банк вместе с клиентами на рабочем уровне обсуждает потребности бизнеса, прорабатывает часть программ с профильными министерствами. Сейчас у нас в работе много контрактов федеральному уровня. В частности, за последний месяц мы профинансировали поставки автомобилей скорой медицинской помощи в субъекты РФ на сумму 500 млн руб. — техника, необходимая медицинским работникам, должна поступать в регионы как можно быстрее. Гарантировали контракты по поставке автомобилей специального назначения в адрес МЧС, поставки автобусов в адрес Мосгортранса для обновления городского парка. Продолжа-



ем поддерживать экспортные контракты российских автопроизводителей: в мае профинансировали поставки российских автомобилей в Республику Узбекистан на сумму около 600 млн руб. Принимаем участие в финансировании инвестиционных проектов по обновлению и модернизации производственных мощностей наших крупных заемщиков в машиностроительной отрасли. — Работа автомобильных заводов сказывается на тысячах предприятий по всей стране — это и крупные поставщики, и малый и средний бизнес, розничная сеть,

включая автосалоны и сервисные станции. К примеру, с КамАЗом сотрудничают 130 заводов — изготовителей спецтехники, более 2 тыс. поставщиков и 250 сервисных центров дилеров. Банку интересна работа только с головными компаниями в индустрии?

— Мы взаимодействуем со всей цепочкой автоиндустрии и автомобильного рынка, банк активно прорабатывает как кредитование в рамках факторинга, так и в рамках прямого финансирования поставщиков наших крупных клиентов из машиностроительной отрасли. В том чи-

сле потому, что это позволяет нам расширять клиентскую базу в сегменте среднего и малого бизнеса за счет компаний, которые являются поставщиками и подрядчиками наших крупных клиентов. ПСБ планирует предоставить порядка 30 млрд руб. дополнительного финансирования в рамках контрактного кредитования госзаказа в машиностроительной отрасли, в целом же рост кредитного портфеля банка в секторе машиностроения может составить до 50 млрд руб.

— Какие банковские продукты сейчас пользуются повышенным спросом в тех отраслях, которые чувствуют себя хорошо, например в фармацевтике?

— В основном это стандартные продукты, которые способствуют увеличению оборотного капитала компаний. Это банковское финансирование, факторинговые продукты, причем особенно актуален сейчас агентский факторинг. Краткосрочное беззалоговое финансирование востребовано практически во всех отраслях. Многие крупные компании, включая лидеров рынка, у которых кредитные метрики выглядят очень хорошо и ситуация позволяет привлекать дополнительное финансирование, сейчас охотно идут на формирование дополнительной подушки ликвидности, создание запаса прочности. Они активно продлевают отсрочку выплат для своих поставщиков, наращивая факторинговые программы.

— Есть ли спрос у крупных компаний на финансирование инвестиционных проектов?

— Безусловно, спрос на новое инвестиционное финансирование в текущем моменте у компаний не в приоритете. Компании продолжают выполнять те инвестпрограммы, которые в высокой степени были готовы к реализации. Мы со своей стороны продолжаем финансировать все те проекты, которые были утверждены и запланированы до событий последних двух месяцев, до введения режима самоизоляции. К примеру, сейчас в работе проект по модернизации литейного производства на крупном предприятии.

— Ранее вы говорили о росте спроса на факторинг. А на банковские гарантии спрос меняется?

— Здесь мы не видим каких-то существенных изменений: банковские гарантии работают достаточно стандартно, они, как правило, обусловлены политикой компаний — тем, под какие контракты такие гарантии им нужны.

Программы адаптации

— Насколько быстро крупные российские компании смогут восстановиться после нынешнего спада, от чего это будет зависеть?

— Наверное, это один из самых сложных вопросов. Думаю, это будет в значительной степени зависеть от отраслевой принадлежности компаний и поведенческих особенностей россиян.

Например, если говорить о компаниях, чей бизнес напрямую зависит от уровня потребительского спроса, темпы восстановления после завершения режима самоизоляции будут определяться динамикой уровня благосостояния населения, от того, насколько быстро ритейлеры адаптируются к работе в новых условиях и гигиены, а также от того, насколько быстро будут найдены маркетинговые идеи и новые каналы продаж.

В машиностроении это, безусловно, зависит от мер государственной поддержки, от того, как будет чувствоваться себя малый и средний бизнес, который является потребителем продукта, выпускаемого нашими крупнейшими машиностроительными компаниями — скажем, коммерческого автотранспорта. Состояние малого бизнеса, в свою очередь, будет зависеть от того, насколько он сможет адаптироваться к работе в новых реалиях — а их еще всем предстоит осознать.

— Насколько грамотно клиенты, в частности системообразующие предприятия, подходят к своему антикризисному планированию?

— Крупный бизнес чутко и адекватно реагирует на изменения экономической ситуации и взвешенно принимает решения, связанные как с оптимизацией расходов, так и с поисками новых способов стимулирования спроса в условиях ограниченных возможностей его реализации.

Записал Петр Румайло

Проценты двойного назначения

— ипотека —

Одна из масштабных правительственных антикризисных программ — льготное ипотечное кредитование. Эта мера должна помочь застройщикам через стимулирование спроса на жилье, гражданам же, у которых хватает средств на первоначальный взнос, дает шанс взять ипотеку на довольно привлекательных условиях.

Ставки — вниз

Общее состояние своей отрасли застройщики оценивают как достаточно стабильное. По мнению гендиректора «РГ-Девелопмент» Татьяны Тихоновой, строительная отрасль имеет немалый запас прочности. Причина в том, что строительный процесс длительный, срок осуществления жилого проекта в среднем два-три года. Кроме того, все проекты, по которым выдано проектное финансирование с использованием эскроу-счетов, имеют рентабельность выше 20%, они довольно легко могут пережить снижение спроса. Поэтому приостановка работ на стройплощадках и даже временное сокращение покупательской активности не окажут большого влияния на состояние рынка, по крайней мере в столице. Правда, в регионах ситуация значительно сложнее: там велика доля низко-рентабельных проектов, которые не могут выполняться без поддержки со стороны государства.

«Сейчас отрасль вполне стабильна, однако есть признаки, которые могут говорить о наметившемся кризисе», — говорит председатель совета директоров «БЕСТ-Новострой» Ирина Доброхотова. Она отмечает сокращение количества вывода новых проектов на продажу и сокращение объема экспозиции, особенно в массовом сегменте, с наиболее доступными ценами. «Основные вызовы, с которыми уже столкнулись строительные компании, — это и сокращение потребительского спроса, и экономический кризис, и требование остановить стройки в связи с пандемией коронавируса», — продолжает эксперт. — Ряд проектов защищен проектным финансирова-

нием, однако оно не является панацеей. При этом она отмечает, что так как строительная отрасль занимает довольно большую, около 6%, долю в ВВП, обеспечивает рабочие места и решает социальные задачи, кризис в строительстве сказывается на обществе в целом, может привести к снижению доступности жилья на фоне планомерного сокращения платежеспособности населения.

«Строительство, как известно, является системообразующей отраслью, это огромное количество рабочих мест, а каждый рубль, вложенный в стройку, дает мультипликативный эффект в смежных отраслях, что сегодня актуально как никогда», — добавляет Татьяна Тихонова.

В российском правительстве, видимо, разделяют эту точку зрения. Одной из первых объявленных мер поддержки бизнеса в условиях «коронакризиса» стала масштабная программа «Ипотека-2020».

Тем более что основания для стимулирования именно ипотечного рынка были. В текущем году первый квартал стал удачным для рынка ипотеки, говорят в банке ДОМ.РФ. Было выдано 300 тыс. кредитов на 760 млрд руб., что почти на 10% больше, чем за аналогичный период прошлого года, март при этом вошел в тройку самых удачных месяцев за всю историю выдачи ипотеки. Однако уже в апреле из-за введения режима самоизоляции, роста безработицы и снижения доходов спрос на ипотечное кредитование упал. В этих условиях и была запущена новая программа ипотеки с господдержкой.

Ее суть такова. Российские граждане могут до 1 ноября 2020 года подать заявку в рамках программы кредитования с господдержкой, которая предусматривает предоставление льготных кредитов на покупку жилья на первичном рынке по ставке 6,5%, уровень процентной ставки при этом фиксируется на весь срок кредитования. Правительство субсидирует процентную ставку и выплачивает участвующим в программе банкам-кредиторам недополученный процентный доход, рассчитываемый как разница между 6,5% годовых и рыночной процентной ставкой — также в течение всего срока действия кредита.

Максимальный размер ипотечного кредита по программе — 3 млн руб. в целом по России, 8 млн руб. для Москвы, Московской области, Санкт-Петербурга и Ленинград-ской области. Есть и еще ряд ограничений: дом должен быть построен с привлечением средств долевого строительства, квартира должна быть куплена на первичном рынке, либо на этапе строительства через договор участия в долевом строительстве, либо в готовом доме непосредственно у застройщика, минимальный начальный взнос — 20% от стоимости жилья, платежи по кредиту должны быть аннуитетные.

«Я считаю, что ипотека под 6,5% — существенная поддержка для рынка — ставка на два процентных пункта ниже среднерыночной», — говорит заместитель гендиректора компании «Унистрой» Искандер Юсупов.

При этом стоит также учитывать, что кризис, скорее всего, приведет к росту инфляции — Центробанк сейчас прогнозирует, что она поднимется до 4–5% в годовом выражении. Таким образом, номинальная ставка 6,5% годовых соответствует реально с учетом инфляции ставке 1,5–2,5% — это уровень западных стран с развитыми рынками и традиционной низкой инфляцией и стабильной экономикой.

«Субсидированная ставка 6,5% — минимальная за всю историю ипотечного кредитования в России», — говорит управляющий директор группы «Самолет» Дмитрий Волков. — И это своевременная и позитивная мера, которая позволит стимулировать спрос. Мы ожидаем роста продаж после окончания периода каранти-на. Во многом он будет обусловлен именно льготной ипотечной ставкой: субсидирование ставки даже на 1% повышает доступность квартир для населения на 20%. Такая мера уже применялась в 2015–2017 годах и показала высокую эффективность».

Отметим, что ставка 6,5% годовых, обозначенная в госпрограмме, — это максимальная ставка для заемщика, значение, на основании которого будут рассчитываться объемы субсидий банкам. На практике же банки в рамках госпрограммы могут устанавливать ставки и ниже, и многие из них уже объявили

об этом. Кроме того, несмотря на режим самоизоляции, уже отмечается высокий спрос на льготную ипотеку в рамках новой госпрограммы. Так, ПСБ выдает кредиты в рамках «Ипотеки-2020» под 6% годовых — как общими начальник управления ипотеки продаж банка Татьяна Чернышева, только за первые три недели после запуска программы банк уже принял более 2,6 тыс. заявок на льготные ипотечные кредиты.

В банке ДОМ.РФ можно получить кредит по программе «Ипотека-2020» по ставке от 6,1% годовых, и с 17 апреля, когда программа стартовала, по 12 мая в банк поступило более 4 тыс. заявок на сумму свыше 12,5 млрд руб., около половины уже одобрено.

Застройщики ожидают, что льготная ипотека будет способствовать росту спроса на жилье. «По окончании режима самоизоляции мы ожидаем реализации отложенного спроса и выхода на плановые показатели продаж», — говорит Дмитрий Волков. По его оценкам, в проектах мас-сового сегмента на территории Новой Москвы и Московской области доля ипотеки может достичь 75–80%. В объектах внутри МКАД доля ипотеки всегда существенно ниже — 55–65%, и она вряд ли серьезно изменится, а в сегменте бизнес-класса доля ипотечных сделок сохранится на уровне 35–50%.

В Москве доля ипотечных покупок на первичном рынке стабильна — примерно 50–60%, говорит Ирина Доброхотова. Поэтому низкая ставка по ипотеке способна привлечь покупателей и подстегнуть отложенный спрос, сформированный в период, когда многие решили подождать с покупкой квартиры до окончания периода самоизоляции. «Поскольку эта ипотечная программа не бессрочная, конечно, она будет стимулировать спрос на жилье», — заключает она.

Скидки — в гору

При этом усилиями государства и банков меры по повышению привлекательности льготных ипотечных программ не ограничиваются: продавцы жилья также вносят свою лепту. Татьяна Чернышева из ПСБ отмечает, что помимо льготной ставки за-

емщики сейчас могут воспользоваться и специальными предложениями от застройщиков: формально застройщики цены не снижают, но разного рода акции позволяют сэкономить около 5% от стоимости жилья.

«Застройщики предлагают сегодня специальные программы и скидки, поэтому именно сейчас покупка недвижимости может быть максимально выгодна», — считает Дмитрий Волков. — Кроме моментальной выгоды программы несут дополнительные преимущества. Это субсидированные непосредственно застройщиками ставки 0,5% или 0,6% за первый год, а также ипотечные каникулы — они направлены на минимизацию финансовых рисков клиента, что особенно важно в нынешней ситуации».

«Во-первых, наши клиенты могут полгода не оплачивать ипотеку или целый год вносить только половину платежа. Во-вторых, мы предлагаем программы беспроцентной рассрочки, их два вида: до окончания строительства и до семи лет», — рассказывает Искандер Юсупов. — Также в апреле мы запустили новую программу обратного выкупа квартир, по условиям которой клиенты могут инвестировать сбережения в стройку, а после ввода дома в эксплуатацию или продать недвижимость самостоятельно и получить доход 10–15%, или вернуть ее нам — мы без вопросов заберем ее и выплатим вложенные деньги. Эта программа рассчитана на клиентов, для которых важно сохранить сбережения на фоне нестабильной финансовой ситуации».

Разумеется, покупка квартиры в кризисный период, и не только в ипотеку, несет в себе очевидный риск падения стоимости жилья вследствие возможного развития негативных явлений в экономике. Однако пока участники рынка прогнозируют более или менее стабильную конъюнктуру первичного рынка в среднесрочной перспективе — из-за стабилизирующего влияния «ипотечного фактора».

«Сегодня более 50% покупателей привлекают ипотечные средства», — рассуждает Татьяна Тихонова. — Повышение цен на новостройки будет дополнительным сдерживающим фактором для тех, кто задумы-

вается о покупке жилья. В то же время делать большие скидки и дисконты застройщики просто не могут — они ограничены как бизнес-моделью, так и условиями проектного финансирования. Поэтому мы надеемся, что динамика цен в ближайшие год-два глобально не изменится».

Но краткосрочные коррекции вполне возможны — во многом благодаря тому, что в первом квартале на фоне бума спроса и девальвации рубля наблюдался существенный рост цен. «По отдельным проектам коррекции может не быть вовсе, а по некоторым мы уже видим скидки до 20%», — говорит Ирина Доброхотова. — Многое связано с начальным ценообразованием: если оно было завышено, то снижение цен неизбежно, в противном случае не будет покупателей. В первом квартале цены повысились практически все компании, летние скидки отыграют этот рост, а дальше все будет зависеть от того, в каком состоянии будет находиться экономика и насколько успешной окажется борьба с коронавирусом. В среднем по рынку к концу года вероятна коррекция в пределах 10% от весенних уровней, хотя некоторым проектам удастся обойтись без снижения цен».

С другой стороны, программа «Ипотека-2020» действует только до 1 ноября. И не сложно подсчитать, что при длительных сроках кредитования двухпроцентное снижение процентной ставки гораздо важнее возможного десятипроцентного дисконта стоимости жилья. Вот простой пример. Квартира стоит 2,5 млн руб., и у покупателя есть 500 тыс. руб. на первоначальный взнос. Рассмотрим два варианта ипотечного кредита на 20 лет. Первый — взять кредит на 2 млн руб. под 6,5% годовых. Второй — дожидаться десятипроцентной скидки и взять кредит на 1,75 млн руб. (квартира подешевеет на 10%, до 2,25 млн руб.), но уже по рыночной ставке 8,5% годовых. Расчет показывает, что в первом случае сумма выплаченных процентов (переплата) по кредиту составит 1,58 млн руб., во втором — 1,89 млн руб. То есть низкая ставка в итоге оказывается выгоднее скидки, который к тому же можно и не дожидаться.

Петр Румайло