

The background of the entire page is a photograph of a dense forest. Tall, thin trees are visible, and bright sunlight filters through the canopy, creating a series of golden sunbeams (crepuscular rays) that illuminate the scene. The overall mood is serene and natural.

КОГО ЖДУТ ДЕНЬГИ?

Опрос BDO об условиях финансирования реального сектора банками и инвестиционными компаниями

СОДЕРЖАНИЕ

ТОРГОВЛЯ — ОБЩИЙ ЗНАМЕНАТЕЛЬ	4
СПЯЩИЙ ПОТЕНЦИАЛ	5
ОБ ИССЛЕДОВАНИИ	6
КРАТКИЕ ИТОГИ ИССЛЕДОВАНИЯ	7
УЧАСТНИКИ ИССЛЕДОВАНИЯ	8
МСФО VS РСБУ: ТРЕБОВАНИЯ БАНКИРОВ И ИНВЕСТОРОВ К ОБЪЕКТАМ ФИНАНСИРОВАНИЯ	10
Факторы, значимые для принятия решения о кредитовании или инвестировании	10
Вклад заемщика или объекта инвестирования в финансируемый проект	14
Цели, на которые выделяется финансирование	16
КОРПОРАТИВНЫЙ БАНКИНГ: ПРЕДПОЧТЕНИЯ И ВОЗМОЖНОСТИ	18
Отраслевые предпочтения корпоративных банков	18
Взаимодействие с микрофинансовыми организациями	22
Структура кредитных портфелей респондентов по масштабу бизнеса заемщиков	24
Срочная структура кредитных портфелей участников опроса	28
Масштабы кредитования	30
Источники кредитования или финансирования	32
ИНВЕСТИЦИОННЫЙ БИЗНЕС: ПРЕДПОЧТЕНИЯ И ВОЗМОЖНОСТИ	34
Отраслевые предпочтения инвесторов	34
Структура инвестиционных портфелей по масштабу бизнеса объектов финансирования	36
Срочная структура инвестиционных портфелей	37
Масштабы инвестирования	38
Источники инвестирования	38
ФАКТОРИНГОВЫЕ ОПЕРАЦИИ: ПРЕДПОЧТЕНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ	40
Наличие факторингового бизнеса в банках — участниках исследования	40
Отраслевая принадлежность дебиторов	44

ТОРГОВЛЯ — ОБЩИЙ ЗНАМЕНАТЕЛЬ



Компания BDO представляет вашему вниманию уже четвертый выпуск ежегодного опроса, в рамках которого изучаются условия финансирования предприятий реального сектора банками и инвестиционными институтами.

Как известно, и заемщики, и финансовые организации неоднородны по специализации и возможностям. Поэтому в 2013 году мы расширили границы своих исследовательских интересов — помимо банковского и инвестиционного бизнеса уделили внимание микрофинансовым организациям и факторинговому бизнесу. Факторинг (продажа своей дебиторской задолженности) — популярная альтернатива организации финансирования для компаний реального сектора, которые столкнулись со сложностями при получении банковских кредитов. Не удивительно, что в последние годы факторинговый рынок в России успешно развивался, и есть все основания полагать, что рост продолжится и в следующем году (особенно если учесть, что факторинговые компании пока не входят в сферу регулирования Банка России как единого мегарегулятора).

Что касается микрофинансовых организаций, то благодаря относительно мягкому регулированию (по сравнению с тем, что действует в отношении банков) к середине 2013 года в России работали уже несколько тысяч таких организаций, причем рост их бизнеса продолжается и сейчас. Микрофинансовые компании ведут деятельность, подобную банковской, но занимают свою нишу, кредитуя физических лиц и индивидуальных предпринимателей, которые по разным причинам не имеют доступа к банковским кредитам. Эта деятельность достаточно доходна, поэтому некоторые коммерческие банки охотно ее кредитуют. Однако передача Банку России функций Федеральной службы по финансовым рынкам и создание на базе ЦБ РФ единого финансового регулятора повлияет на функционирование основных игроков финансового рынка. Изменения коснутся прежде всего небанковских финансовых организаций — микрофинансовых компаний, кредитных потребительских кооперативов, инвестиционных компаний и фондов. Ожидается постепенное введение дополнительных механизмов надзора и контроля, разработка норм и стандартов, регулирующих управление рисками и усиливающих защиту вкладчиков и кредиторов — это приведет к ограничению как объемов, так и направлений финансирования, осуществляемого небанковскими финансовыми организациями.

В связи с подготовкой к введению регулирования достаточности банковского капитала в соответствии с принципами стандартов «Базель III» ужесточились требования к масштабам резервирования на возможные потери по потребительским кредитам, особенно выдаваемым под высокий процент. По этой причине некоторые банки пересматривают свои кредитные стратегии и ограничивают объем потребительских кредитов. Следует учитывать, что в банковском секторе России доминируют государственные банки, которые занимают первые 6 позиций в рейтингах банков по величине активов и контролируют более 50% их суммарного объема. Госбанки имеют доступ к дешевым ресурсам и возможность кредитовать самых крупных и надежных заемщиков по более низким ставкам, чем многие средние коммерческие банки, для которых основным источником ресурсов выступают «дорогие» вклады физических лиц. При этом Банк России периодически пытается ввести ограничения на величину процентных ставок по вкладам, что приведет к еще большим трудностям для коммерческих банков в привлечении ресурсов с рынка. Не удивительно, что по результатам опроса список отраслевых предпочтений банков разного масштаба в итоге возглавили торговые организации — заемщики со стабильным денежным потоком и уровнем рентабельности, позволяющим обслуживать кредитные обязательства при повышенных процентных ставках. Более подробно с предпочтениями банковских и инвестиционных институтов вы сможете ознакомиться на следующих страницах этого отчета. ”

ДЕНИС ТАРАДОВ

Старший партнер
BDO в России
Аудит финансовых институтов



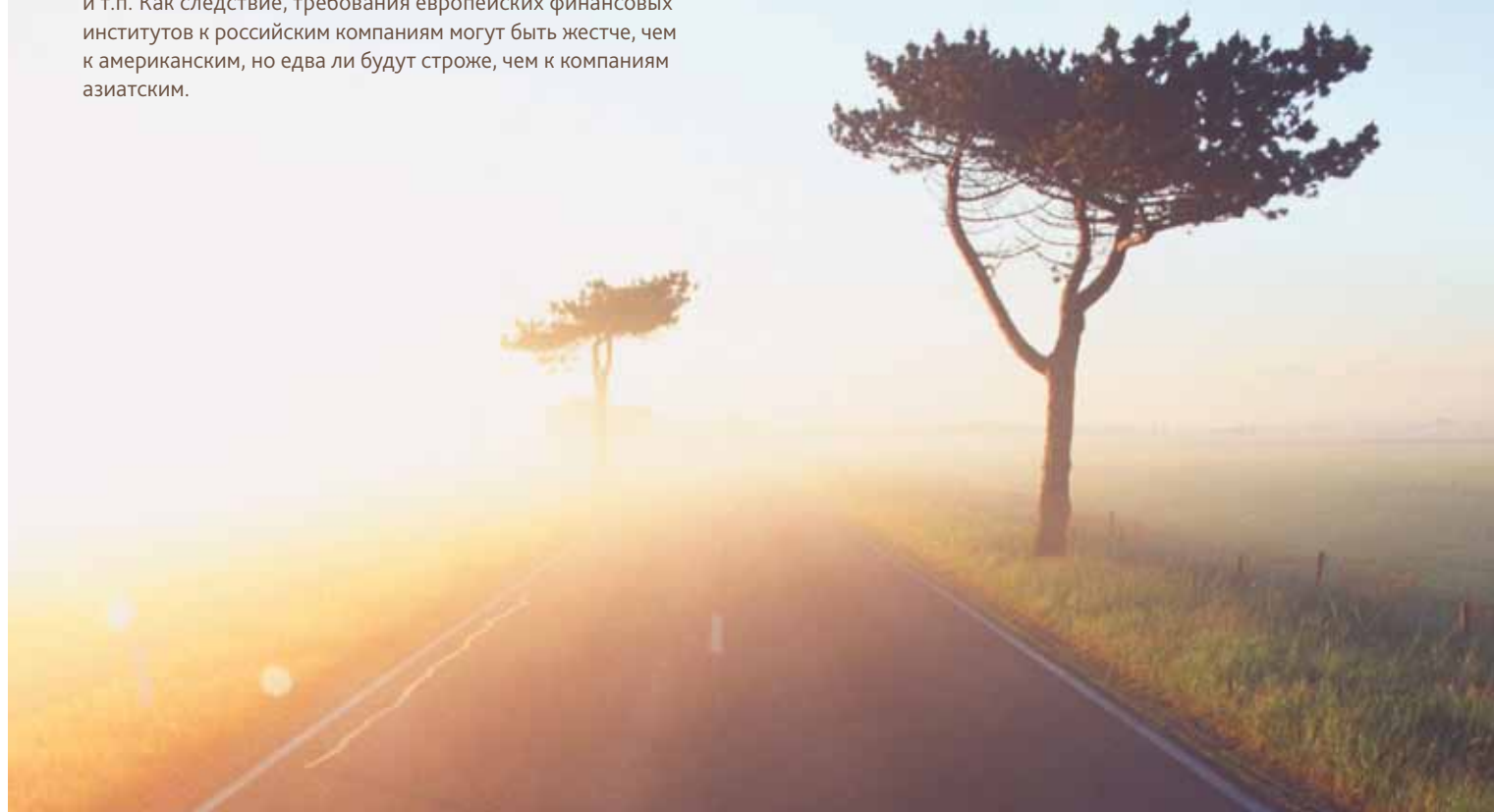
СПЯЩИЙ ПОТЕНЦИАЛ

“ Привлекательность российских заемщиков и инвестиционных проектов для европейских финансовых институтов в последние годы возросла, даже несмотря на то, что за последние пять лет ряд европейских банков и других финансовых организаций покинул восточно-европейский и российский рынки в результате кризиса. Нужно учесть, что в последние годы в европейских финансовых институтах были внедрены более жесткие стандарты риск-менеджмента, и требования к инвестиционным проектам и заемщикам стали строже. Разумеется, требования к заемщикам или инвестиционным проектам из развитых стран, например из США, Франции или Великобритании, могут отличаться от требований, устанавливаемых для компаний из стран с развивающейся экономикой, включая Россию. Угрозы, связанные с российскими инвестиционными кейсами, типичны для таких рынков: это проблемы с соблюдением прав на интеллектуальную собственность, мошенничество, бюрократические препоны и т.п. Как следствие, требования европейских финансовых институтов к российским компаниям могут быть жестче, чем к американским, но едва ли будут строже, чем к компаниям азиатским.

Динамичность российского рынка позволяет надеяться на будущий рост капитализации российских компаний. Самые большие ожидания европейские инвесторы связывают с российскими игроками, принадлежащими к финансовому сектору и добывающим отраслям. Некоторые представители этих отраслей внушают серьезную надежду на то, что они разовьют свои бизнес-модели до степени, позволяющей успешно конкурировать с игроками из тех же секторов в глобальных масштабах. Что касается других отраслей, например автомобилестроения или высоких технологий, то они в принципе интересны, но пока не демонстрировали сколько-нибудь стабильных успехов на глобальных рынках. И хотя сейчас мы не видим бума размещений российских компаний в Европе, перспективы российского бизнеса кажутся европейским банкирам и инвесторам весьма привлекательными. ”

Д-Р ГЕРБХАРД ЗЕМКЕ

Партнер
BDO Германия



ОБ ИССЛЕДОВАНИИ

В 2013 году исследование «Кого ждут деньги?» проводилось уже в четвертый раз. Его результаты основаны на анализе 48 заполненных анкет: 32 респондента ответили на вопросы, посвященные финансированию реального сектора корпоративными банками, 16 — на вопросы о финансировании реального сектора инвестиционными подразделениями банков и инвестиционными компаниями. Среди представителей корпоративного банкинга — 7 респондентов из 30 крупнейших банков России по величине активов (контролируют 12,36% активов топ-30 банков РФ, или около 5 трлн руб.), 18 респондентов — из банков, входящих в первую сотню по величине активов (контролируют 13,24% активов банков топ-100, или более 6 трлн руб.), а 14 — из банков, располагающихся за пределами топ-100 (их суммарные активы составляют около 380 млрд руб.). В отчете представлены данные двух типов:

- результаты, выраженные в процентах: этот тип данных зависит от доли респондентов, выбравших какой-либо вариант ответа, и от веса их голосов (подробнее о весах см. ниже);
- результаты ранжирования: в этом случае можно судить лишь о том, какой вариант ответа более предпочтителен, но нельзя подсчитать, во сколько раз).

Для коммерческих банков данные были рассчитаны с помощью двух разных подходов (эти данные сосуществуют параллельно):

- все голоса респондентов рассматривались как имеющие равный вес;
- голосам респондентов присваивался разный вес в зависимости от объема кредитов, выданных конкретным банком реальному сектору¹. Иначе говоря, использовались весовые коэффициенты, зависящие от доли кредитов конкретного банка в совокупном объеме кредитов, выданных реальному сектору всеми коммерческими банками в России.

Поскольку банки контролируют разные по объему кредитные портфели, отраслевые предпочтения каждой из крупнейших кредитных организаций более значимы для экономики, чем предпочтения нескольких небольших банков. В связи с этим голосам участников опроса присвоены разные весовые коэффициенты — так, вес голоса респондента из банка с кредитным портфелем объемом 50 млрд руб. равен весу двух голосов респондентов из банков с портфелями по 25 млрд руб. Эта методика подсчета дает более отчетливое представление, например, о том, в какие отрасли преимущественно устремляются кредитные деньги и т.д.

Данные инвестиционных компаний и обобщенные данные, в которых учитывается объединенное мнение коммерческих банков и инвестиционных институтов, приводятся без учета коэффициентов (то есть в этом случае голоса всех респондентов имеют равный вес).

¹ Данные об объеме кредитных портфелей банков взяты из системы СПАРК группы «Интерфакс».



КРАТКИЕ ИТОГИ ИССЛЕДОВАНИЯ

При определении фактора, наиболее важного для принятия положительного решения о финансировании компаний реального сектора, мнения банков и инвестиционных компаний разделились. Если банки из топ-30 по величине активов и инвестиционные институты поставили на первое место «состояние предприятия, подтвержденное аудированной отчетностью по МСФО», то банки, занимающие в рейтинге места с 31-го по 100-е, в первую очередь смотрят на «состояние предприятия, подтвержденное управленческой отчетностью». Для банков, не входящих в топ-100, важнейшим фактором стало «состояние предприятия, подтвержденное аудированной отчетностью по РСБУ», серьезную роль которого (3-е место в списке предпочтений) отметили и представители топ-30 в личных интервью. На втором месте по значимости у банков из топ-30 и банков, не входящих в топ-100, оказалось наличие залога; в списке предпочтений банков, занимающих места с 31-го по 100-е, этот фактор занял лишь 8-е место.

Международные или российские кредитные рейтинги фактором первостепенной значимости не считает ни одна категория респондентов. Обычно международные рейтинги получают прежде всего компании, ориентированные на привлечение денег из-за рубежа и отвечающие требованиям иностранных кредиторов, а такие заемщики зачастую не считают кредиты российских банков привлекательным источником финансирования.

Как и в прошлые годы, банки и инвестиционные институты в большинстве случаев ожидают, что заемщик или компания — объект инвестирования вложит в финансируемый проект собственные средства в объеме не менее 20—30% от стоимости проекта.

Отраслевые предпочтения всех категорий банков (как в области корпоративного кредитования, так и в области факторинга) в этом году возглавила оптовая и розничная торговля. При этом чем меньше банк, тем короче перечень отраслей, к которым, помимо торговли, принадлежат дебиторы факторингового бизнеса такого банка. По мнению некоторых респондентов, в ряде отраслей факторинг через какое-то время сможет составить серьезную конкуренцию классическому кредитованию на пополнение оборотных средств.

“ Торговля предпочтительна во все времена. Во-первых, предприятий здесь больше, чем в любой другой отрасли, во-вторых, торговля более устойчива к кризисным явлениям и быстрее восстанавливается после них. Наконец, ставки по кредитам для заемщиков из торгового сектора выше, например, ставок по кредитам для промышленных предприятий. ”

ЕЛЕНА СЕМЕРИКОВА

Начальник отдела аналитики и методологии кредитных операций
Связь-Банк

Второе место в списке отраслевых предпочтений (направление — корпоративное кредитование) банки из топ-30 и банки, не входящие в топ-100, отдали недвижимости и строительству. Банки, занимающие в рейтинге места с 31-го по 100-е, поставили на второе место промышленное производство, у банков из топ-30 оно оказалось на третьем месте.

“ Медицина и фармацевтика, являясь одними из древнейших направлений человеческой деятельности, в настоящее время бурно развиваются. ”

АНДРЕЙ ТАРАСОВ

Директор департамента кредитования
Челиндбанк

Самый большой «разброс» по степени предпочтительности показал финансовый сектор. Если коммерческие банки оценивают его как один из наименее привлекательных (так, 85,71% респондентов этой категории отметили, что их банки не сотрудничают с микрофинансовыми организациями — в этом случае приходится нести кредитный риск и по ним, и по «конечным» заемщикам), то у инвестиционных институтов финансовый сектор возглавил рейтинг отраслевых предпочтений. Представители инвесткомпаний объясняют привлекательность этого сектора тем, что, например, сегменты бирж, расчетных площадок B2B и платежных систем в России характеризуются «низким проникновением и неразвитостью», что «открывает интересные горизонты для потенциального развития».

“ Финансировать любые финансовые компании более рискованно, чем торговые предприятия или компании из реального сектора, ведь в таком случае банк-кредитор вынужден нести риски как самого заемщика, так и его клиентов. ”

АНДРЕЙ ГОРБОВ

Руководитель Департамента по работе
с корпоративными клиентами
Банк УРАЛСИБ

Что касается размера бизнеса заемщика, то для банков из топ-100 особый интерес представляют предприятия с выручкой 1—10 млрд руб. в год. Привлекательность этой категории заемщиков респонденты объясняют сочетанием устойчивости крупных предприятий с большей гибкостью в диверсификации кредитного портфеля и возможностями для управления кредитными рисками, которыми обладают предприятия среднего бизнеса. На долю компаний с выручкой от 1 до 10 млрд руб. приходится 32,25% суммарного кредитного портфеля банков из топ-30 и 30,66% портфеля оставшейся части банков из топ-100. Крупным предприятиям отводится соответственно 36,91% и 15,94% портфелей банков указанных категорий.

УЧАСТНИКИ ИССЛЕДОВАНИЯ

Банки, не входящие в топ-30, проявляют явный интерес к работе со средним, малым и микробизнесом, отмечая заметную роль таких предприятий в диверсификации банковского кредитного портфеля и повышении эффективности управления кредитными рисками. По результатам опроса, на средний бизнес должно приходиться 27,34% суммарного кредитного портфеля банков, занимающих 31—100-е места в рейтинге, и 35,57% портфеля банков, не входящих в топ-100. На малый бизнес в портфелях этих категорий респондентов приходится 15,20% и 25,98% соответственно, на микробизнес — 10,86% и 14,29%. Инвестиционные институты тоже уделяют внимание среднему и малому бизнесу: в портфелях этих респондентов на долю заемщиков — средних компаний приходится 19,19%, малых — 23,75%.

“Кредитование малого бизнеса позволяет диверсифицировать риски кредитного портфеля, повысить его доходность по сравнению с кредитованием крупного бизнеса.”

АНДРЕЙ ТАРАСОВ

Директор департамента кредитования
Челиндбанк

Все категории респондентов чаще всего финансируют деятельность заемщиков или объекты инвестирования самостоятельно, не прибегая к партнерству с другими финансовыми институтами. Банки из топ-100 обычно выделяют заемщикам от 100 до 300 млн руб., а банки, не входящие в топ-100, и инвестиционные институты — до 100 млн руб. При этом банки чаще всего выдают кредиты на пополнение оборотных средств, а инвестиционные институты инвестируют в капитал объектов финансирования.

“Классическое финансирование оборотного капитала в виде кредитной линии продолжает занимать весомую долю в портфеле: это один из наиболее дешевых продуктов банка, позволяющий клиенту оперативно получить финансирование для покрытия кассовых разрывов. Вместе с тем при использовании факторинга отчетность поставщика начинает выглядеть намного привлекательнее для его партнеров и контрагентов.”

ЕКАТЕРИНА МИНЕНКО

Директор дирекции корпоративного бизнеса
ОТП Банк

- ▶ ВТБ 24²
- ▶ Альфа-Банк
- ▶ НОМОС-Банк
- ▶ Банк «УРАЛСИБ»
- ▶ Банк «Санкт-Петербург»
- ▶ Связь-Банк
- ▶ Банк «Петрокоммерц»
- ▶ Банк «Возрождение»
- ▶ Уральский банк реконструкции и развития
- ▶ ОТП Банк
- ▶ СМП Банк
- ▶ СКБ-банк
- ▶ ТРАНСКАПИТАЛБАНК
- ▶ Пробизнесбанк
- ▶ Банк «ЦентроКредит»
- ▶ Банк БФА
- ▶ Фондсервисбанк
- ▶ Банк «Международный финансовый клуб»
- ▶ Меткомбанк
- ▶ Банк «Народный кредит»
- ▶ Банк «Левобережный»
- ▶ СДМ-Банк
- ▶ Челиндбанк
- ▶ Банк «Кедр»
- ▶ Росэнергобанк

² Коммерческие банки ранжированы по убыванию величины активов (по данным системы СПАРК группы «Интерфакс»)

- ▶ Смоленский Банк
- ▶ Банк проектного финансирования
- ▶ Банк «Региональный кредит»
- ▶ Банк «Стройкредит»
- ▶ Банк «Легион»
- ▶ Вятка-банк
- ▶ Новосибирский Муниципальный банк
- ▶ Confideri Advisory Group³
- ▶ Diamond Age Investment Advisors
- ▶ Eastway Capital
- ▶ International Finance Corporation
- ▶ Mint Capital
- ▶ Альянс Инвестиции
- ▶ Да Винчи Капитал
- ▶ Инвестиционная фирма «ОЛМА»
- ▶ ИХ «ФИНАМ»
- ▶ Московские Партнеры
- ▶ УК «Ермак»

³ Инвестиционные институты представлены по алфавиту.



МСФО VS РСБУ: ТРЕБОВАНИЯ БАНКИРОВ И ИНВЕСТОРОВ К ОБЪЕКТАМ ФИНАНСИРОВАНИЯ

ФАКТОРЫ, ЗНАЧИМЫЕ ДЛЯ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЯ О КРЕДИТОВАНИИ ИЛИ ИНВЕСТИРОВАНИИ

Для банков из топ-30 самым значимым фактором для принятия положительного решения о финансировании компании реального сектора оказалось состояние кредитуемого предприятия, подтвержденное аудированной отчетностью по МСФО.

Тем не менее, представители некоторых крупнейших банков высказывают и несколько иную точку зрения. «Отчетность по РСБУ, во-первых, сдается в налоговые органы и является более достоверной и надежной, чем отчетность по МСФО или управленческая отчетность, — говорит Андрей Горбов, руководитель Департамента по работе с корпоративными клиентами банка «УРАЛСИБ». — А во-вторых, отчетность по РСБУ более доступна и универсальна: ее подготавливают все российские компании, тогда как отчетность по МСФО — лишь часть из них. Кроме того, отчетность по МСФО зачастую готовится один раз в год и с серьезным отставанием от отчетной даты, из-за чего не очень пригодна для оперативного анализа».

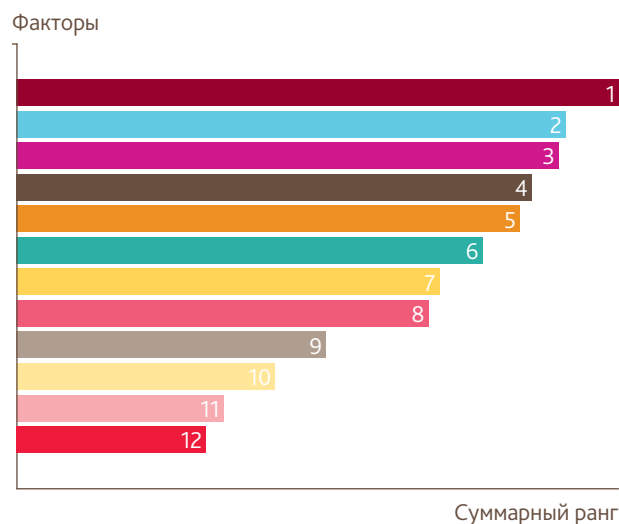
«Управленческая отчетность и отчетность по МСФО предполагают некоторую вариативность и субъективность в оценке тех или иных статей баланса (как со стороны клиента и аудитора, так и со стороны банка), тогда как принципы формирования финансовой отчетности по РСБУ прозрачны, — добавляет Павел Неумывакин, исполнительный директор банка «Петрокоммерц». — Более того: не каждый корпоративный клиент может позволить себе ведение отчетности по МСФО или желает это делать. Поэтому, когда для выработки подхода к анализу финансовой функции нужна объективная и масштабная статистика, преимущественно используется отчетность по РСБУ».

“ Банки предпочитают отчетность по МСФО, потому что она отражает групповые показатели деятельности и подтверждена аудитором. **”**

ЕЛЕНА СЕМЕРИКОВА

Начальник отдела аналитики и методологии кредитных операций
Связь-Банк

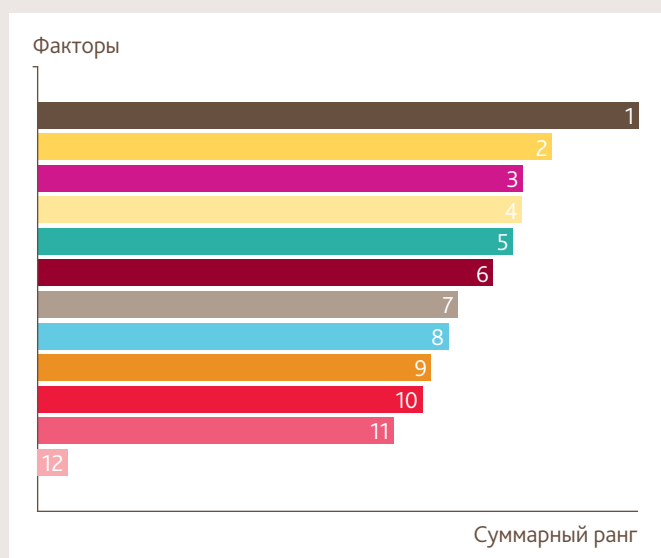
ТОП-30 КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ*



- Финансовое состояние кредитуемой компании, подтвержденное аудированной отчетностью по МСФО
- Залоги
- Финансовое состояние кредитуемой компании, подтвержденное аудированной отчетностью по РСБУ
- Финансовое состояние кредитуемой компании, подтвержденное управленческой отчетностью
- Финансовые прогнозы (например, покрытие процентных платежей)
- Текущий международный кредитный рейтинг заемщика
- Отраслевая принадлежность, благоприятная ситуация на отраслевом рынке заемщика
- Гарантии
- Прозрачная организационная структура
- Корпоративное управление
- Иное
- Текущий российский кредитный рейтинг заемщика

* Вес оценки респондента зависит от величины кредитного портфеля.

КОММЕРЧЕСКИЕ БАНКИ С 31-ГО ПО 100-Й*



- Финансовое состояние кредитруемой компании, подтвержденное управленческой отчетностью
- Отраслевая принадлежность, благоприятная ситуация на отраслевом рынке заемщика
- Финансовое состояние кредитруемой компании, подтвержденное аудированной отчетностью по РСБУ
- Корпоративное управление
- Текущий российский кредитный рейтинг заемщика
- Финансовое состояние кредитруемой компании, подтвержденное аудированной отчетностью по МСФО
- Прозрачная организационная структура
- Залоги
- Финансовые прогнозы (например, покрытие процентных платежей)
- Текущий международный кредитный рейтинг заемщика
- Гарантии
- Иное

Опрос показал, что для банков, занимающих в рейтинге места с 31 по 100-е, залоги и гарантии менее значимы, чем оценка финансового состояния заемщика с опорой на управленческую отчетность.

«Отчетность по МСФО и РСБУ, безусловно, полнее, важнее, а главное — достовернее, чем управленческая отчетность. Но, например, малые предприятия не имеют отчетности по международным стандартам, и мало кто из них имеет отчетность по российским стандартам в силу того, что использует упрощенную систему налогообложения. Поэтому их официальные декларации зачастую совершенно не показательны для анализа финансов», — поясняет Евгений Павлов, заместитель председателя правления СКБ-банка.

«При кредитовании малого бизнеса именно управленческая отчетность чаще служит основанием для принятия решений о предоставлении кредитов, ведь если опираться на официальную отчетность, то в случаях, когда предприятие оптимизирует налогообложение, результаты анализа зачастую выглядят плачевными», — подтверждает Павел Неумывакин, исполнительный директор банка «Петрокоммерц».

“ Управленческая отчетность и ее фактическое (а не формальное) качество дают возможность оценить реальное состояние дел заемщика и его управленческие качества: эту информацию он готовит только для себя, по ней сверяет свое текущее положение с планами и, скорее всего, не склонен с помощью этих данных вводить в заблуждение самого себя. ”

ВАЛЕРИЙ ГОЛЕВ
Вице-президент
Фондсервисбанк

* Вес оценки респондента зависит от величины кредитного портфеля.

Для банков, не входящих в топ-100, ключевым фактором является финансовое состояние кредитуемой компании, подтвержденное аудированной отчетностью по РСБУ. Далее следуют залоги и подтверждение финансового состояния заемщика управленческой отчетностью. «Как правило, малый бизнес может предоставить кредитору только управленческую отчетность, предназначенную для внутреннего использования, а это не всегда адекватно отражает реальное состояние бизнеса, — комментирует Сергей Сутормин, генеральный директор Новосибирского Муниципального банка. — На положительное решение о выдаче кредита в первую очередь влияет хорошее финансовое состояние предприятия: значительный размер выручки и прибыли, быстрая оборачиваемость кредиторской и дебиторской задолженности, предсказуемый и растущий рынок сбыта, диверсификация каналов закупок и сбыта и т.д. Во вторую очередь учитывается наличие ликвидного и юридически надежного залога».

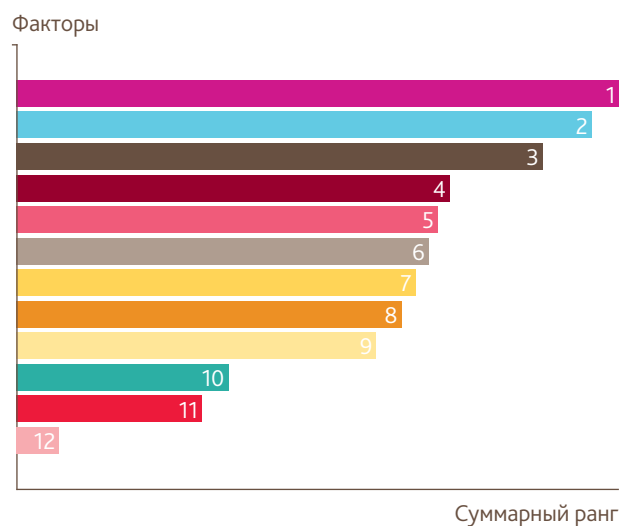
«Чаще всего бизнес ведется группой связанных юридических лиц, так что управленческая отчетность по группе дополняет отчетность по РСБУ отдельных компаний и дает полную картину бизнеса, — добавляет Елена Смирнова, заместитель председателя правления Меткомбанка. — Кроме того, данные управленческой отчетности более адекватно отражают реальное состояние бизнеса (например, основные средства указываются по реальной рыночной стоимости), а это крайне важно для инвестора или кредитора. Что касается малого и среднего бизнеса, то ряд компаний этого сегмента вообще не ведет регулярную официальную отчетность, заменяя ее управленческой».

“ После вступления в силу федерального закона «О бухгалтерском учете» компании не обязаны ежеквартально сдавать официальную отчетность. Следовательно, без управленческой отчетности просто не обойтись. ”

ЕЛЕНА СМИРНОВА

Заместитель председателя правления
Меткомбанк

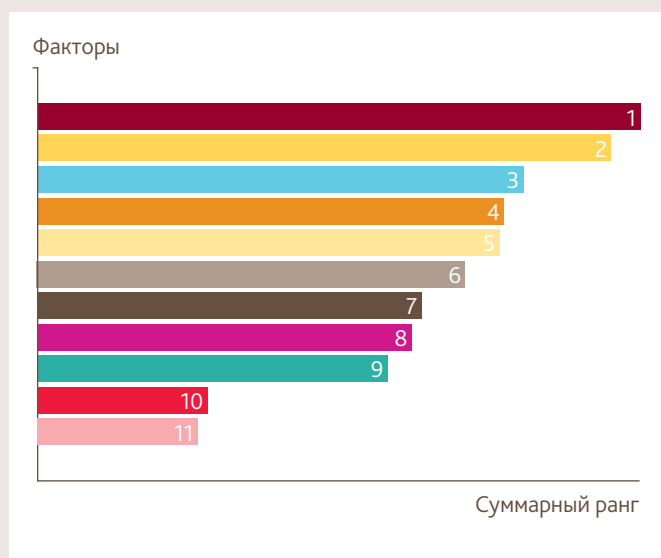
КОММЕРЧЕСКИЕ БАНКИ, НЕ ВОШЕДШИЕ В ТОП-100*



- Финансовое состояние кредитуемой компании, подтвержденное аудированной отчетностью по РСБУ
- Залоги
- Финансовое состояние кредитуемой компании, подтвержденное управленческой отчетностью
- Финансовое состояние кредитуемой компании, подтвержденное аудированной отчетностью по МСФО
- Гарантии
- Прозрачная организационная структура
- Отраслевая принадлежность, благоприятная ситуация на отраслевом рынке заемщика
- Финансовые прогнозы (например, покрытие процентных платежей)
- Корпоративное управление
- Текущий международный кредитный рейтинг заемщика
- Текущий российский кредитный рейтинг заемщика
- Иное

* Вес оценки респондента зависит от величины кредитного портфеля.

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ИНСТИТУТЫ*



- Финансовое состояние компании — объекта инвестирования, подтвержденное аудированной отчетностью по МСФО
- Отраслевая принадлежность, благоприятная ситуация на профильном отраслевом рынке
- Прозрачная операционная деятельность компании — объекта инвестирования
- Финансовые прогнозы
- Корпоративное управление
- Прозрачная организационная структура
- Финансовое состояние объекта инвестирования, подтвержденное управленческой отчетностью
- Финансовое состояние объекта инвестирования, подтвержденное аудированной отчетностью по РСБУ
- Текущий международный кредитный рейтинг компании — объекта инвестирования
- Текущий российский кредитный рейтинг компании — объекта инвестирования
- Иное

Для инвестиционных институтов, как и для банков из топ-30, наиболее значимый фактор при принятии решения о выделении кредитных средств — финансовое состояние предприятия, подтвержденное аудированной отчетностью по МСФО.

Интересно, что ни одна из категорий респондентов не отнесла международные или российские кредитные рейтинги к факторам первоочередной значимости (в перечне требований инвестиционных компаний этот фактор вообще занял последнее место). «Международные кредитные рейтинги нужны в первую очередь для работы за рубежом, где рейтинги конкретных агентств уже давно встроены в систему оценки рисков и принятия решений кредиторами и инвесторами, работающими на этих рынках», — поясняет Валерий Голев, вице-президент Фондсервисбанка. Павел Неумывакин, исполнительный директор банка «Петрокоммерц», добавляет: «Международные кредитные рейтинги актуальны для публичных компаний для размещения их ценных бумаг на российских и зарубежных финансовых рынках и привлечения синдицированных кредитов западных банков».

Вместе с тем, по словам Екатерины Миненко, директора дирекции корпоративного бизнеса ОТП Банка, наличие у потенциального заемщика российского рейтинга для банков-кредиторов выступает «весомым аргументом как на этапе подготовки кредитной заявки подразделениями банка, так и при обсуждении кредитного лимита для компании на кредитном комитете. Более того: для корпоративных клиентов наличие российского рейтинга может послужить первым шагом для установления международного рейтинга и получения доступа к зарубежным рынкам капитала», — утверждает она. С ней соглашается Евгений Павлов, заместитель председателя правления СКБ-банка: «И международный, и российский рейтинг — очень полезный источник информации при принятии решения о кредитовании. Другое дело, что малые предприятия таких рейтингов не имеют».

“ Предприятия, имеющие международные рейтинги, как правило, получают их для доступа к более дешевым ресурсам иностранных рынков заимствования. Поэтому банку, не входящему в топ-10, сложно привлечь для кредитования данный сегмент заемщиков обойтись. ”

ОЛЬГА ДРОВОВОЗОВА

Руководитель дирекции продаж корпоративных продуктов
Уральский банк реконструкции и развития

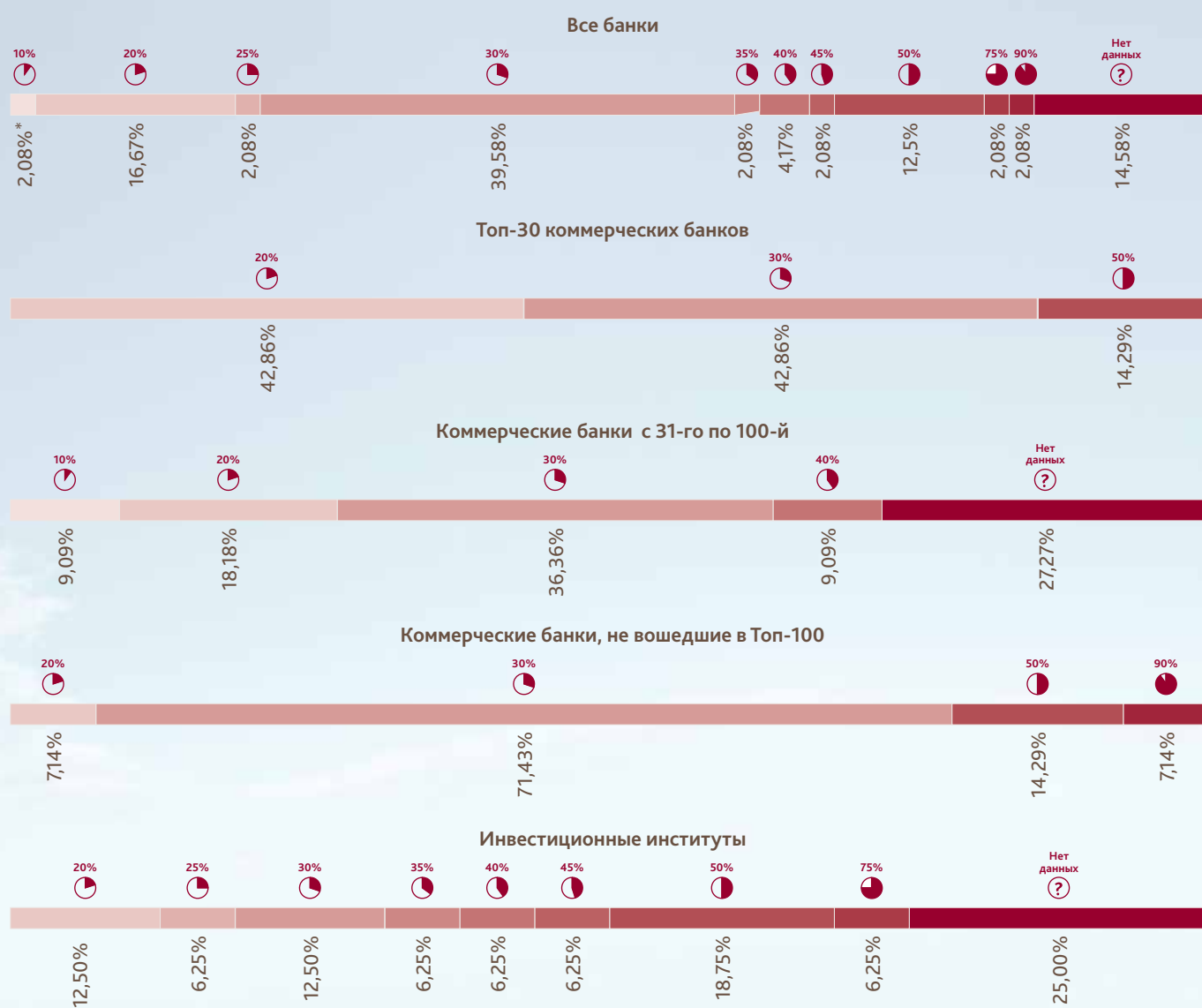
* Оценки респондентов имеют равный вес.

ВКЛАД ЗАЕМЩИКА ИЛИ ОБЪЕКТА ИНВЕСТИРОВАНИЯ В ФИНАНСИРУЕМЫЙ ПРОЕКТ

Как и в предыдущие годы, большая часть респондентов ожидает, что заемщик или компания — объект инвестирования вложит в финансируемый проект собственные средства в объеме не менее 20–30% от его стоимости. Эти цифры — так называемый рыночный риск, поясняет Евгений Павлов, заместитель председателя правления СКБ-банка, то есть «риск изменения стоимости бизнеса, стоимости оборудования, ухудшения конъюнктуры рынка в целом. Банк всегда закладывает возможность продажи бизнеса или имущества для компенсации вложенных денег. Поэтому 20–30% — разумный дисконт, который страхует банк

от изменения стоимости бизнеса или имущества при неблагоприятных внешних обстоятельствах», — поясняет эксперт. «При структуре финансирования долгосрочных проектов "30% : 70%" заемщик и банк имеют взаимную заинтересованность в успешной реализации проекта, — дополняет Екатерина Миненко, директор дирекции корпоративного бизнеса ОТП Банка. — Компания заинтересована в том, чтобы проект эффективно функционировал, банк — в том, чтобы кредитные средства были возвращены заемщиком».





* Доля респондентов, %.

ЦЕЛИ, НА КОТОРЫЕ ВЫДЕЛЯЕТСЯ ФИНАНСИРОВАНИЕ

Инвестиционные институты в первую очередь выделяют средства на инвестиции в капитал, а во вторую и третью — на инвестиции в долговые или производные инструменты. Все представители корпоративного банкинга (независимо от масштаба бизнеса) финансируют в первую очередь пополнение оборотных средств, а во вторую — инвестиции в основные средства. При этом для банков из топ-30, как и для банков, не входящих в топ-100 по величине активов, третьей по предпочтительности целью заемщиков оказалось рефинансирование ранее полученных кредитов. Банки, занимающие места с 31-го по 100-е, отвели 3-ю строчку в списке предпочтительных целей развитию новых проектов, нового бизнеса.

На 4-е место банки из топ-30 поставили сделки по слияниям и поглощениям, тогда как остальные респонденты отвели это место НИОКР.

«Банки предпочитают кредитовать рентабельный бизнес. С внедрением результатов НИОКР имеются сложности, как и с получением прибыли от проектных работ, а это большие риски для кредиторов или инвесторов», — поясняет Ольга Дровозова, руководитель дирекции продаж корпоративных продуктов Уральского банка реконструкции и развития.

“ Бывают случаи, когда банку приходится объяснять клиенту, что, реализуя проект, под который запрашивается кредит, он не только не получит прибыли, но и будет вынужден решать дополнительные проблемы, связанные с возвращением кредита. ”

СЕРГЕЙ СУТОРМИН

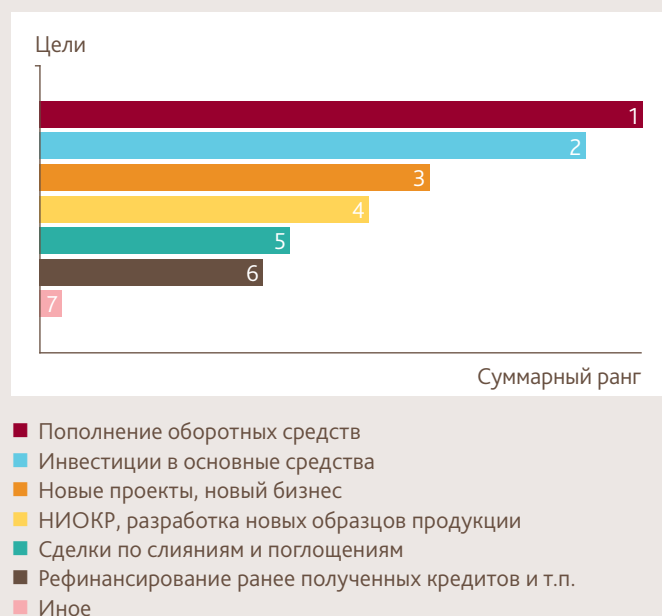
Генеральный директор
Новосибирский Муниципальный банк

ТОП-30 КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ*



* Вес оценки респондента зависит от величины кредитного портфеля.

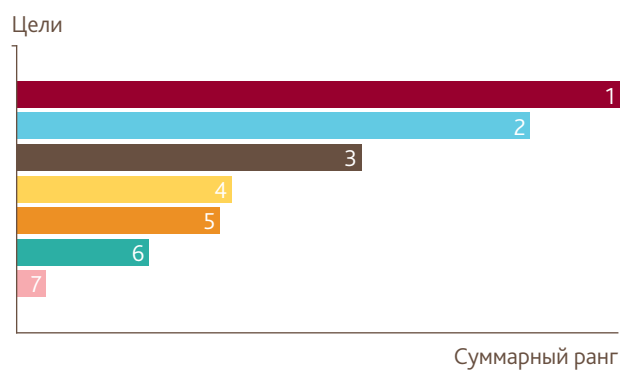
КОММЕРЧЕСКИЕ БАНКИ С 31-ГО ПО 100-Й*



* Вес оценки респондента зависит от величины кредитного портфеля.



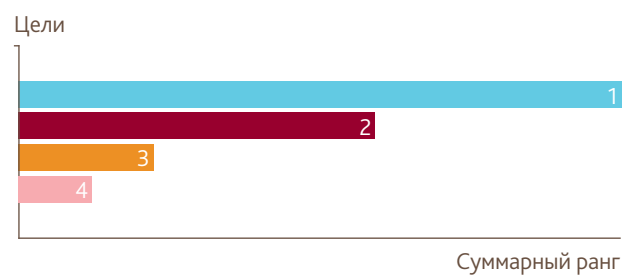
КОММЕРЧЕСКИЕ БАНКИ, НЕ ВОШЕДШИЕ В ТОП-100*



- Пополнение оборотных средств
- Инвестиции в основные средства
- Рефинансирование ранее полученных кредитов и т.п.
- НИОКР, разработка новых образцов продукции
- Новые проекты, новый бизнес
- Сделки по слияниям и поглощениям
- Иное

* Вес оценки респондента зависит от величины кредитного портфеля.

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ИНСТИТУТЫ*



- Инвестиции в капитал
- Инвестиции в долговые инструменты
- Инвестиции в производные инструменты
- Иное

* Оценки респондентов имеют равный вес.

КОРПОРАТИВНЫЙ БАНКИНГ: ПРЕДПОЧТЕНИЯ И ВОЗМОЖНОСТИ

ОТРАСЛЕВЫЕ ПРЕДПОЧТЕНИЯ КОРПОРАТИВНЫХ БАНКОВ

В этом году список отраслевых предпочтений банков из топ-30 по размеру активов (с учетом весовых коэффициентов) возглавила оптовая и розничная торговля, ранее находившаяся на 3-м месте. Банки из топ-30, которые еще два года назад ставили на первые места энергетику и нефтегазовую промышленность, сместили акценты на торговлю — надежный источник средств практически в любых экономических условиях. «Торговля предпочтительна во все времена, — соглашается Елена Семерикова, начальник отдела аналитики и методологии кредитных операций Связь-Банка. — Во-первых, число предприятий здесь больше, чем в любой другой отрасли. Во-вторых, торговля более устойчива к кризисным явлениям и быстрее восстанавливается после них. В-третьих, основную массу кредитов торговым предприятиям составляют кредиты на пополнение оборотных средств, процедура предоставления которых проще, сроки предоставления более сжатые, а оборачиваемость более высокая по сравнению с инвестиционными кредитами. Наконец, в-четвертых, ставки по кредитам для заемщиков из торгового сектора выше, например, ставок по кредитам для промышленных предприятий».

С тем, что торговые компании — весьма привлекательные заемщики, согласен и Андрей Горбов, руководитель Департамента по работе с корпоративными клиентами банка «УРАЛСИБ»: «Компании оптовой торговли имеют высокую оборачиваемость, их бизнес масштабируется в зависимости от изменений спроса и относительно неплохо прогнозируется. Компании розничной торговли более сложны в анализе, но вместе

с тем их бизнес более устойчив, постоянен, технологичен; как правило, у этих компаний есть твердые залоговые кредиты торговым предприятиям обычно кратко- и среднесрочные, и это повышает привлекательность торговой отрасли для банков, ведь сейчас наблюдается дефицит длинных денег».

Помимо торговли, рост в рейтинге привлекательности показала металлургия (поднялась с 12-го места на 5-е), горнодобывающая промышленность (с 13-го на 7-е) и промышленное производство — с 6-го на 3-е. Прошлогодний лидер рейтинга предпочтений — сектор недвижимости и строительства в этом году занял 2-е место. Менее привлекательными, чем в 2012 году, банки из топ-30 сочли производство товаров массового потребления (сектор переместился со 2-й строчки рейтинга на 6-ю), а также технологии и телекоммуникации (с 5-й на 8-ю).

«Просела» в рейтинге и нефтегазовая промышленность — с 7-го места на 11-е. Тем не менее, банки считают ее, как и энергетику, весьма привлекательной для кредитования. По словам Елены Семериковой из Связь-Банка, это самые кредитоспособные отрасли, а их «понижение» в рейтинге она объясняет так: «Если раньше представители обоих секторов преимущественно привлекали инвестиционные кредиты либо нуждались в проектном финансировании, то сейчас идет крупномасштабное сворачивание инвестиционных программ, направленных на реконструкцию производства».



Кроме того, снизилось количество сделок по приобретению каких-либо активов. В результате у заемщиков из этих отраслей пропал интерес к привлечению кредитов, и банкам пришлось переориентироваться». Что касается снижения привлекательности телекоммуникационного сектора, то у него, по словам Елены Семериковой, «просто избыточная ликвидность — он не нуждается в привлеченных средствах».

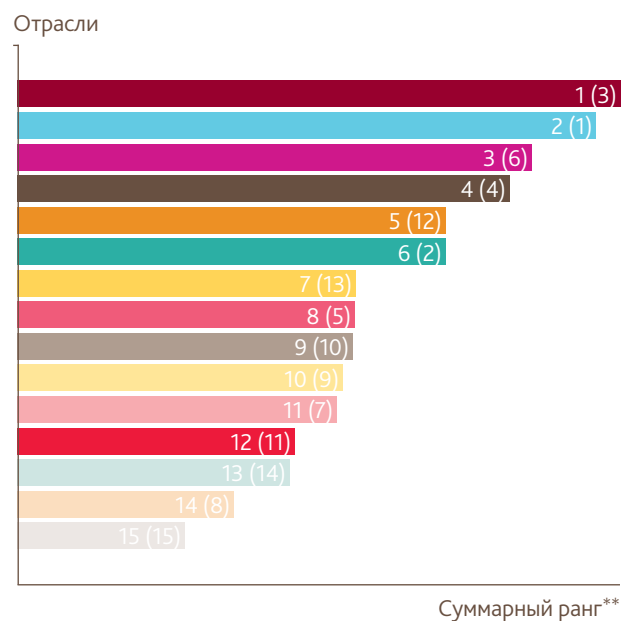
Больше всего позиций по сравнению с прошлым годом потерял сектор туризма, HoReCa и развлечений: он «провалился» с 8-го места на 14-е, предпоследнее. Замыкает рейтинг финансовый сектор — так было и в 2012 году.

“ Частным банкам сложно конкурировать с государственными в таких отраслях, как нефтегазовая промышленность, энергетика и телекоммуникации, для которых характерны высокая концентрация и присутствие очень крупных игроков. ”

АНДРЕЙ ГОРБОВ

Руководитель Департамента по работе с корпоративными клиентами
Банк УРАЛСИБ

ТОП-30 КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ*



- Торговля: опт и розница
- Недвижимость и строительство
- Промышленное производство
- Транспорт и логистика
- Металлургия
- Товары массового потребления
- Горнодобывающая промышленность
- Телеком, IT, СМИ
- Медицина и фармацевтика
- Энергетика
- Нефть и газ
- ЖКХ и инфраструктура
- Сельское хозяйство
- Туризм, HORECA, развлечения
- Финансы

* С учетом весовых коэффициентов.

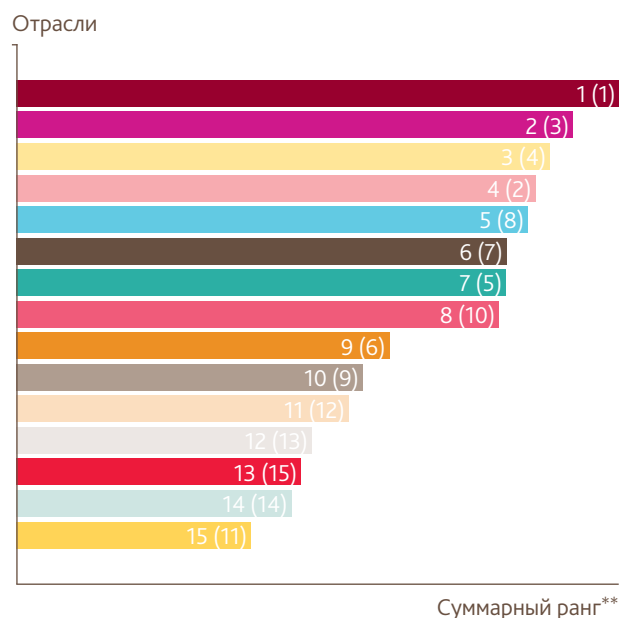
** В скобках указаны результаты прошлого года.

В рейтинге предпочтений банков, не входящих в российский топ-30, но относящихся к первой сотне (с учетом весовых коэффициентов) по величине активов, также лидирует торговля. У этой группы банков, в отличие от их более крупных конкурентов, торговый сектор занимает высшую строчку рейтинга второй год подряд. На 2-м и 3-м месте расположились соответственно промышленное производство и энергетика (оба сектора отыграли по одной позиции по сравнению с рейтингом-2012), на 4-м — нефтегазовая промышленность (потеряла по сравнению с прошлым годом две позиции). «Энергетика и сейчас привлекательна для кредитования, — уточняет Ольга Дровозова, руководитель дирекции продаж корпоративных продуктов Уральского банка реконструкции и развития, — но речь идет уже не о крупных проектах и инвестициях, а о кредитовании на короткие сроки. Это связано с наличием кассовых разрывов, обусловленных характером расчетов. Кроме того, интересно работать с компаниями, которые выполняют для энергетиков различные подрядные работы».

Потеряли позиции в рейтинге и другие добывающие отрасли: металлургия опустилась с 6-го места на 9-е, горнодобывающая промышленность — с 11-го на 15-е. Среди секторов, отыгравших позиции по сравнению с 2012 годом, — строительство и недвижимость (с 5-го места на 2-е), технологии и телекоммуникации (с 10-го на 8-е) и ЖКХ (с 15-го на 13-е).



КОММЕРЧЕСКИЕ БАНКИ С 31-ГО ПО 100-Й*

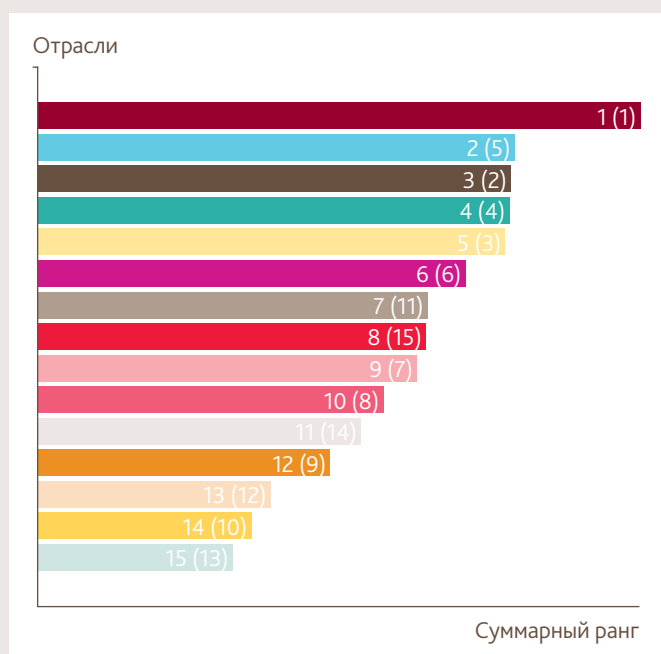


- Торговля: опт и розница
- Промышленное производство
- Энергетика
- Нефть и газ
- Недвижимость и строительство
- Транспорт и логистика
- Товары массового потребления
- Телеком, IT, СМИ
- Металлургия
- Медицина и фармацевтика
- Туризм, HORECA, развлечения
- Финансы
- ЖКХ и инфраструктура
- Сельское хозяйство
- Горнодобывающая промышленность

* С учетом весовых коэффициентов.

** В скобках указаны результаты прошлого года.

КОММЕРЧЕСКИЕ БАНКИ, НЕ ВОШЕДШИЕ В ТОП-100*



- Торговля: опт и розница
- Недвижимость и строительство
- Транспорт и логистика
- Товары массового потребления
- Энергетика
- Промышленное производство
- Медицина и фармацевтика
- ЖКХ и инфраструктура
- Нефть и газ
- Телеком, IT, СМИ
- Финансы
- Металлургия
- Туризм, HORECA, развлечения
- Горнодобывающая промышленность
- Сельское хозяйство

Отраслевые предпочтения банков, не входящих в топ-100 (с учетом весовых коэффициентов), тоже возглавляет торговля. В 2013 году эта группа респондентов, как и предыдущая, стала благосклоннее относиться к заемщикам из сектора недвижимости и строительства: рейтинг его популярности вырос на три пункта (5-е место против 8-го в 2012 году). Более пристальное внимание такие банки стали уделять сектору медицины и фармацевтики: в прошлом году он занял 11-е место в рейтинге, в этом — 7-е. «Здоровье в системе ценностей человека, как правило, занимает одну из самых верхних позиций, так что, каким бы ни был общий экономический фон, спрос на медикаменты и медицинские услуги будет сохраняться», — поясняет Андрей Тарасов, директор департамента кредитования Челиндбанка. — А кризисные ожидания порой лишь усугубляют ситуацию со здоровьем людей, и в результате население еще больше нуждается в медицинской помощи. Кроме того, медицина и фармацевтика сегодня бурно развиваются, что связано с применением новых инновационных технологий, появлением нового оборудования, новых методик диагностики и лечения. Развитие требует вложений — следовательно, есть возможность долгосрочного сотрудничества в перспективе, в рамках финансирования как текущей деятельности, так и приобретения новой современной техники для обеспечения качественной и высокотехнологичной помощи населению».

“Каким бы не был общий экономический фон, спрос на медикаменты и медицинские услуги будет сохраняться.”

АНДРЕЙ ТАРАСОВ

Директор департамента кредитования
Челиндбанк

Самый большой скачок в рейтинге предпочтений этой группы банков по сравнению с 2012-м совершила отрасль ЖКХ: она поднялась с 15-го места на 8-е. «Конечно, ЖКХ не является нашим основным целевым сегментом, но такие клиенты у нас есть», — говорит Владимир Михайлов, начальник департамента корпоративного бизнеса Росэнергобанка. — Спросом у них пользуются лизинг техники, тендерные кредиты и банковские гарантии». Заметный рост показал и финансовый сектор, переместившись с 14-го места на 11-е.

Что касается потери позиций в рейтинге предпочтений этой категории банков, то самое сильное падение испытали добывающие отрасли: горнодобывающая промышленность опустилась с 10-го места на 14-е, металлургия — с 9-го на 12-е. Незначительно изменились позиции сектора транспорта и логистики (со 2-го места на 3-е), по две позиции потеряли энергетика (с 3-го места на 5-е), нефтегазовая промышленность (с 7-го на 9-е), а также сектор технологий и телекоммуникаций (с 8-го на 10-е).

* С учетом весовых коэффициентов.

** В скобках указаны результаты прошлого года.

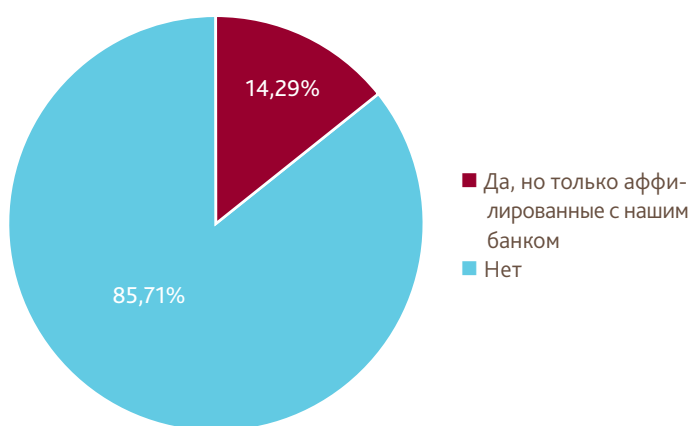
ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С МИКРОФИНАНСОВЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ

На вопрос о том, финансирует ли их банк микрофинансовые организации, подавляющее большинство респондентов дали отрицательный ответ. «Финансировать любые финансовые компании более рискованно, чем торговые предприятия или компании из реального сектора, ведь в таком случае банк-кредитор вынужден нести риски как самого заемщика, так и его клиентов, — поясняет Андрей Горбов, руководитель Департамента по работе с корпоративными клиентами банка "УРАЛ-СИБ". — Как следствие, повышаются требования к финансовому анализу таких заемщиков, включая изучение применяемых ими внутренних процедур и методик оценки риска (что требует больших затрат времени и сил, да и не всегда возможно). Это относится даже к такому устоявшемуся сегменту финансового сектора, как, например, лизинговые компании. Кроме того, рынок микрофинансирования в России только складывается, компаний с длительной историей на нем нет, правильность моделей ведения бизнеса оценить сложно». Разделяет это мнение и Елена Семерикова, начальник отдела аналитики и методологии кредитных операций Связь-Банка, который, по ее словам, не сотрудничает с микрофинансовыми организациями: «Кредитуя их, мы фактически принимали бы риск на заемщиков, которых, в свою очередь, кредитует микрофинансовая организация, не имея возможности правильно оценить и регулировать этот риск».

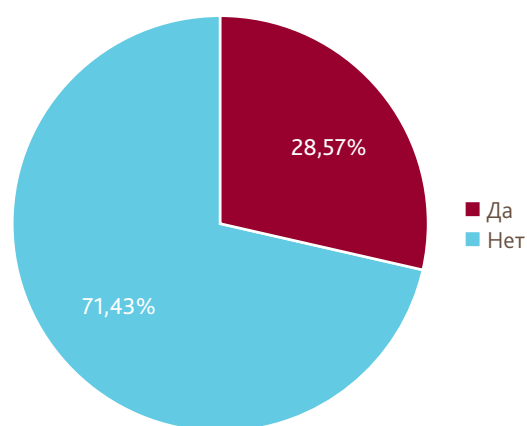
Впрочем, вероятность сотрудничества с такими партнерами банки до конца не отмечают. «Розничным банкам может быть интересно предлагать клиентам микрофинансовых организаций свои продукты, — рассуждают Сергей Козлов, заместитель председателя правления — директор кредитного департамента, и Эдуард Лушин, заместитель председателя правления — начальник казначейства СДМ-Банка. — Но, конечно, все понимают, что это за спектр клиентов и какими ставками должны покрываться риски, возникающие при кредитовании в таком случае. Сейчас идет ужесточение требований к банкам в части потребительского кредитования — будет справедливо, если эти требования распространят и на микрофинансовые организации».



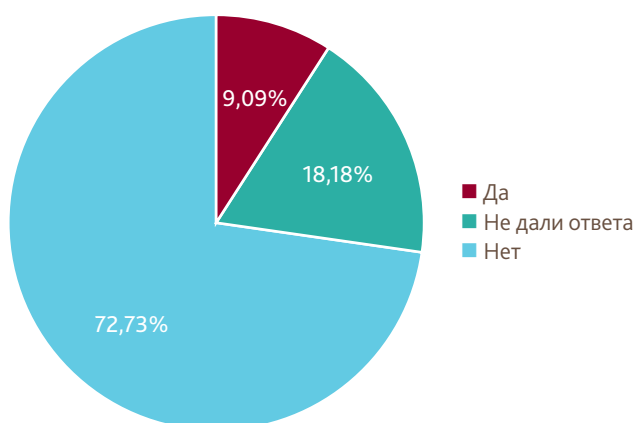
ТОП-30 КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ*



КОММЕРЧЕСКИЕ БАНКИ, НЕ ВОШЕДШИЕ В ТОП-100*



КОММЕРЧЕСКИЕ БАНКИ С 31-ГО ПО 100-Й*



* Вес оценки респондента зависит от величины кредитного портфеля.

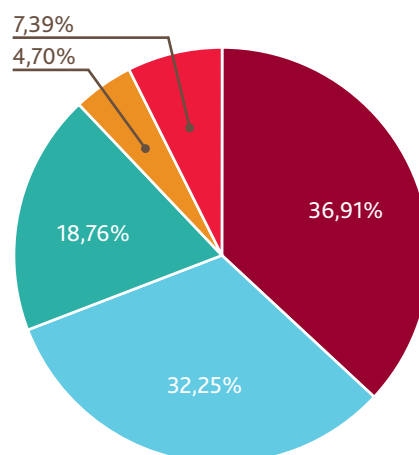
СТРУКТУРА КРЕДИТНЫХ ПОРТФЕЛЕЙ РЕСПОНДЕНТОВ ПО МАСШТАБУ БИЗНЕСА ЗАЕМЩИКОВ

Участникам исследования был задан вопрос о том, какая доля средств, направляемых их банком на кредитование реального сектора, должна приходиться на крупный, средний и малый бизнес, если исходить из действующих политик и целей банка. Ниже приведены обобщенные данные для каждой из категорий респондентов; результаты вычислены с учетом весовых коэффициентов, поэтому диаграммы отражают, как распределяются между разными по масштабу заемщиками кредитные средства банков того или иного эшелона (топ-30, топ-100, не входящие в топ-100 банки), если они будут следовать своим целям и политикам.



Нетрудно видеть, что банки из топ-30 предсказуемо уделяют большее внимание крупному бизнесу, чем банки с меньшим размером активов, вряд ли способные удовлетворить запросы наиболее масштабных компаний. Однако внутри «большой тридцатки» единообразия нет: госбанки могут предложить ведущим игрокам нефтегазового, энергетического и других секторов условия, которые частным банкам вряд ли покажутся комфортными. На этом фоне вполне логично, что банкам из топ-30 практически в той же степени интересны заемщики с выручкой от 1 до 10 млрд руб. в год — на их долю приходится 32,25% суммарного кредитного портфеля таких банков (против 36,91%-ной доли крупного бизнеса). Крупнейшие первоклассные заемщики могут позволить себе привлечение менее дорогих ресурсов, нежели кредиты российских банков, поэтому коммерческие игроки могут переключать внимание на другие категории заемщиков — менее мобильные, но при этом способные стабильно обслуживать свои обязательства. Такая мера позволяет диверсифицировать портфель, снизив зависимость банка от малого числа крупных заемщиков.

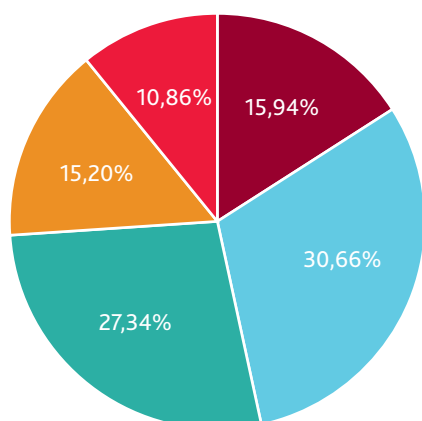
ТОП-30 КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ*



- Крупный бизнес (выручка более 10 млрд руб. в год)
- Нижний сегмент крупного бизнеса (выручка от 1 млрд руб. до 10 млрд руб. в год)
- Средний бизнес (выручка от 400 млн руб. до 1 млрд руб. в год)
- Малый бизнес (выручка от 60 до 400 млн руб. в год)
- Микробизнес (выручка до 60 млн руб. в год)

* Вес оценки респондента зависит от величины кредитного портфеля

КОММЕРЧЕСКИЕ БАНКИ С 31-ГО ПО 100-Й*



- Крупный бизнес (выручка более 10 млрд руб. в год)
- Нижний сегмент крупного бизнеса (выручка от 1 млрд руб. до 10 млрд руб. в год)
- Средний бизнес (выручка от 400 млн руб. до 1 млрд руб. в год)
- Малый бизнес (выручка от 60 до 400 млн руб. в год)
- Микробизнес (выручка до 60 млн руб. в год)

У банков, занимающих в рейтинге места с 31-го по 100-е, доля крупного бизнеса в суммарном кредитном портфеле по сравнению с банками из топ-30 снижается более чем вдвое — до 15,94%. «Сложившаяся рыночная практика показывает, что первоклассные (то есть крупные, надежные и платежеспособные) клиенты обслуживаются, как правило, в крупных банках, способных предложить серьезные финансовые ресурсы, обслуживание по минимальным тарифам и другие преференции, — констатирует Сергей Сутормин, генеральный директор Новосибирского Муниципального банка. — Кроме того, ни для кого не секрет, что выбор обслуживающего банка зачастую определяет не конкретное предприятие, а головная структура его организации, находящаяся в Москве».

Тем не менее, доля заемщиков с годовой выручкой от 1 до 10 млрд руб. в год у этой категории банков так же высока, как и у игроков из топ-30, составляя 30,66% кредитного портфеля. «Компании данного сегмента, как правило, имеют кредитные лимиты в нескольких банках, пользуются широким спектром продуктов, в том числе документарными линиями (аккредитивы, гарантии), имеют стабильное финансовое положение, а их кредитная история превышает три года, — поясняет Екатерина Миненко, директор дирекции корпоративного бизнеса ОТП Банка. — Ориентация на работу с корпоративными клиентами с выручкой от 1 до 20 млрд руб. в год соответствует корпоративной стратегии головного банка группы ОТП». А Елена Протасова, заместитель начальника кредитного управления банка «Возрождение», добавляет: «Работа с компаниями этого сегмента позволяет привлечь их контрагентов — малый и средний бизнес. Вместе с тем при желании удержать подобного клиента приходится идти на встречные шаги, которые для банка не очень выгодны: существенное снижение ставки, снижение тарифов по РКО и иным услугам банка, помимо кредитования».

“ Банки второго-третьего эшелона все больше переориентируются на малый и средний бизнес. В части технологий обслуживания этот сложный для банков сегмент представляет собой симбиоз корпоративного и розничного банкинга. Работа в этом сегменте, с одной стороны, привлекательна, так как обеспечивает рост клиентской базы и ее диверсификацию, а с другой — связана с повышенными рисками. **”**

СЕРГЕЙ СУТОРМИН

Генеральный директор
Новосибирский Муниципальный банк

* Вес оценки респондента зависит от величины кредитного портфеля

Что касается банков, не входящих в топ-100, то они проявляют гораздо более высокий интерес к компаниям среднего, малого и микробизнеса по сравнению с банками из топ-30. «Главный плюс работы с малым бизнесом — диверсификация портфеля, — считает Евгений Павлов, заместитель председателя правления СКБ-банка. — Большое количество малых заемщиков гарантирует низкую концентрацию кредитных рисков, а ведь именно с ней было связано большинство проблем, с которыми банки сталкивались в последние пять лет (в том числе в 2008 году), когда портфель наполнялся за счет небольшого числа крупных заемщиков. Микрокредитование позволяет диверсифицировать риски, что делает систему более стабильной. Безусловно, отрицательные стороны здесь тоже есть: малый бизнес менее прозрачен, поскольку у него нет отчетности по международным стандартам, а отчетность по РСБУ зачастую необъективна. Технология кредитования требует анализа управленческой отчетности — этого требует клиент. Либо ты анализируешь и кредитуешь, либо нет».

“ Большая доля малых и средних компаний в кредитном портфеле позволяет диверсифицировать кредитные и отраслевые риски и обеспечить должную доходность. ”

АЛЕКСЕЙ ПЕЛЕВИН

Начальник отдела разработки корпоративных продуктов управления развития корпоративного бизнеса
Вятка-банк

«Среди положительных сторон малого бизнеса, во-первых, его не столь существенная зависимость от макроэкономической ситуации в стране и на мировых рынках, — рассуждает Сергей Сутормин, генеральный директор Новосибирского Муниципального банка. — Малый бизнес обладает высокой степенью жизнеспособности, при неблагоприятных обстоятельствах может оперативно сменить профиль деятельности, перейти в новые рыночные ниши, найти альтернативные каналы поставок и продаж и т.д. Во-вторых, большинство малых предприятий специализируются на реализации и производстве товаров и услуг повседневного спроса, а они востребованы всегда, даже во время кризисов. Наконец, в-третьих, представители малого бизнеса в массе своей очень ответственные заемщики».

“ Положительная сторона сотрудничества с малыми предприятиями — их гибкость, которая позволяет оперативно реагировать на изменения конъюнктуры рынка и при необходимости быстро переориентировать бизнес. ”

АНДРЕЙ ТАРАСОВ

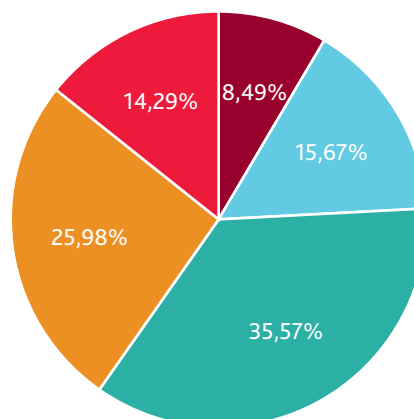
Директор департамента кредитования
Челиндбанк



Вместе с тем респонденты видят и отрицательные стороны заемщиков из сектора малого бизнеса. По словам Андрея Тарасова, директора департамента кредитования Челиндбанка, такой клиент «чувствителен к изменениям законодательной базы, его финансовая отчетность менее прозрачна, а в торговом секторе малый бизнес испытывает усиливающееся давление федеральных сетей». «Малые предприятия обычно не располагают качественным залоговым обеспечением, не имеют положительной кредитной истории, зачастую этот бизнес находится "в тени", использует много оптимизационных схем, предприниматели не имеют официальной отчетности. Эта традиционная для банков и заемщиков проблема усугубилась после двукратного повышения с 2013 года ставок страховых взносов: из-за этого ушли в тень тысячи предпринимателей, которых мы все последние годы с таким трудом "выводили на свет"», — добавляет Сергей Сутормин.

В структуре суммарного кредитного портфеля банков, не входящих в топ-100, малые предприятия около 10% уступают лидеру — среднему бизнесу, на долю которого приходится 35,57% портфеля. «Банку экономически выгодней выделять наибольшую долю в диверсифицированном кредитном портфеле под заемщиков, относящихся к среднему бизнесу: он имеет большую оборачиваемость, чем крупный, и более стабилен, чем малый, — говорит Андрей Коломин, начальник планово-финансового отдела банка "Кедр". — Тем более это актуально, когда есть ограничения по кредитованию крупного бизнеса, вытекающие из параметров самого банка-кредитора, например его капитала».

КОММЕРЧЕСКИЕ БАНКИ, НЕ ВОШЕДШИЕ В ТОП-100*



- Крупный бизнес (выручка более 10 млрд руб. в год)
- Нижний сегмент крупного бизнеса (выручка от 1 млрд руб. до 10 млрд руб. в год)
- Средний бизнес (выручка от 400 млн руб. до 1 млрд руб. в год)
- Малый бизнес (выручка от 60 до 400 млн руб. в год)
- Микробизнес (выручка до 60 млн руб. в год)

* Вес оценки респондента зависит от величины кредитного портфеля

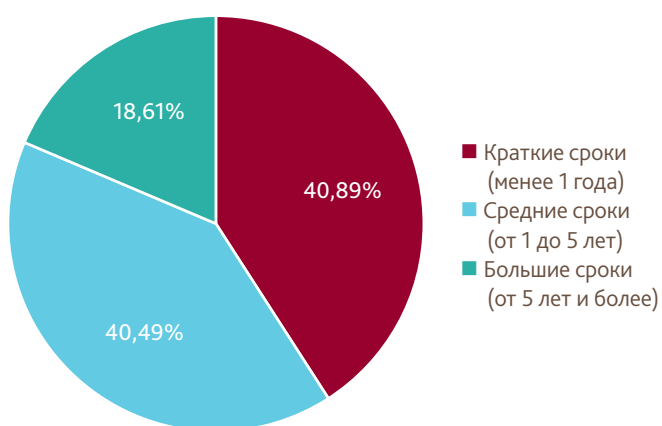
СРОЧНАЯ СТРУКТУРА КРЕДИТНЫХ ПОРТФЕЛЕЙ УЧАСТНИКОВ ОПРОСА

Респондентам был задан вопрос о том, какая доля средств, направляемых их банком на кредитование реального сектора, в идеале должна приходиться на каждый из сроков финансирования (исходя из существующих целей и политик банка). Ниже приводятся обобщенные данные для каждой из категорий банков (топ-30, топ-100, не входящие в топ-100) с учетом весовых коэффициентов — диаграммы отражают обобщенную срочную структуру кредитных портфелей банков в случае, если они будут следовать собственным целям и политикам. Можно сказать, что эти данные показывают, на какой срок какая доля кредитных денег выдается предприятиям реального сектора.

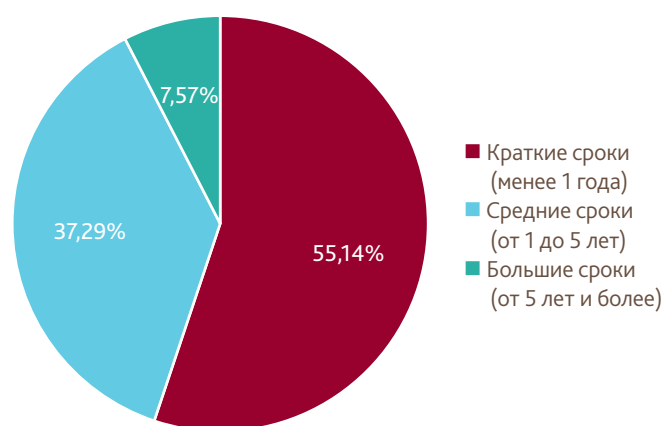
Как легко видеть по диаграмме, в этом году по сравнению с 2012-м прорыва не произошло: кредиты по-прежнему выдаются преимущественно на краткие сроки, и чем меньше масштаб бизнеса банка, тем меньше в его портфеле «длинных» кредитов.



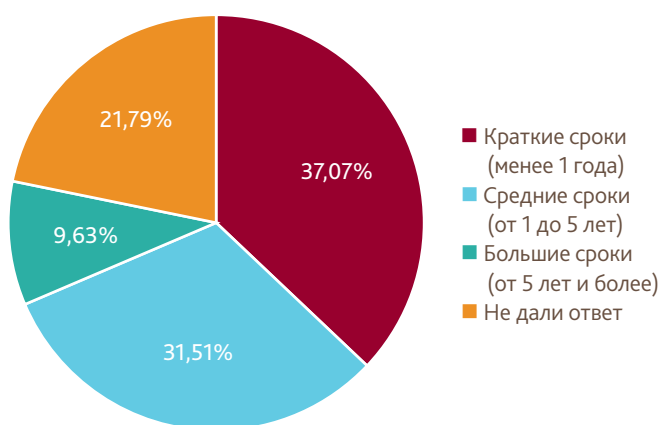
ТОП-30 КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ*



КОММЕРЧЕСКИЕ БАНКИ, НЕ ВОШЕДШИЕ В ТОП-100*



КОММЕРЧЕСКИЕ БАНКИ С 31-ГО ПО 100-Й*



* Вес оценки респондента зависит от величины кредитного портфеля.

МАСШТАБЫ КРЕДИТОВАНИЯ

Респондентам был задан вопрос о том, какую сумму их банк наиболее часто направляет на кредитование предприятий реального сектора. Ниже приводятся обобщенные данные для каждой из категорий банков (топ-30, топ-100, не входящие в топ-100) с учетом весовых коэффициентов.

Как видно на диаграмме, банки из топ-100 чаще всего направляют на финансирование бизнеса заемщика сумму от 100 до 300 млн руб. По словам Екатерины Миненко, директора дирекции корпоративного бизнеса ОТП Банка, кредитный лимит в диапазоне до 300 млн руб. «является целевым для корпоративных клиентов с выручкой от 20 млрд рублей в год. Учитывая, что корпоративные клиенты работают как минимум с 3-4 банками-кредиторами, такого лимита достаточно для начала отношений с новым банком-партнером. Более того: данный лимит позволяет удовлетворить потребности в пополнении оборотного капитала или реализовать относительно небольшие инвестиционные проекты, такие как обновление транспортного парка компании или его части, приобретение новой производственной линии, в том числе с использованием аккредитивов с отсрочкой платежа на срок до 2—3 лет».

«Что касается малых предприятий, то для них наша средняя сумма кредита обычно не превышает 1 млн рублей, — говорит Евгений Павлов, заместитель председателя правления СКБ-банка. — Эта сумма позволяет, например, купить новый станок, переоборудовать торговое место, приобрести транспортное средство. Для малого бизнеса особенно крупным объектом инвестирования является недвижимость, когда арендованное помещение выкупают в собственность, при этом речь идет о небольшом помещении стоимостью не более 10—15 млн рублей».

“ Кредит до 300 млн рублей комфортен с точки зрения управления рисками и актуален для взаимодействия большинства банков из топ-200 с большинством средних компаний реального сектора, имеющих выручку от 1 до 15 млрд рублей в год. ”

ЕЛЕНА СМИРНОВА

Заместитель председателя правления
Меткомбанк

Банки, не входящие в топ-100, чаще всего направляют на кредитование заемщиков менее 100 млн руб. Впрочем, этот вариант ответа лишь немногим популярнее следующего — «от 100 млн до 300 млн руб.».

«Кредиты малому и среднему бизнесу — это меньшие суммы, чем кредиты крупному бизнесу, — комментирует Ольга Бычкова, начальник управления розничного кредитования банка «Народный кредит». — При этом спектр заемщиков шире, а сами кредиты в основе своей обеспеченные, что снижает, в частности, риск невозврата». Андрей Коломин, начальник планово-финансового отдела банка «Кедр», уточняет: «Преимущественный размер финансирования — разовый транш до 100 млн рублей, так как существуют нормативы банковской ликвидности, к тому же коэффициент оборачиваемости денежных средств выше».



“ Наш ориентир — 100 млн рублей — связан с диверсификацией рисков. На такую сумму можно докупить оборудование, приобрести, отремонтировать или пристроить помещение. Мы ориентируемся на малый и средний бизнес, поэтому и суммы запросов соответствующие. ”

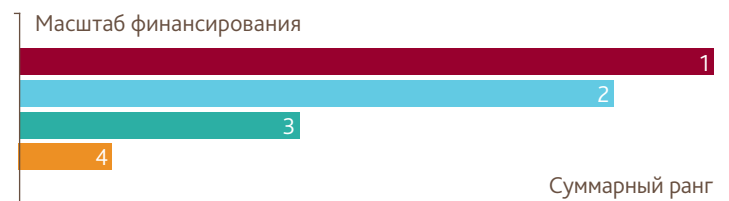
СЕРГЕЙ КОЗЛОВ

Заместитель председателя правления —
директор кредитного департамента;

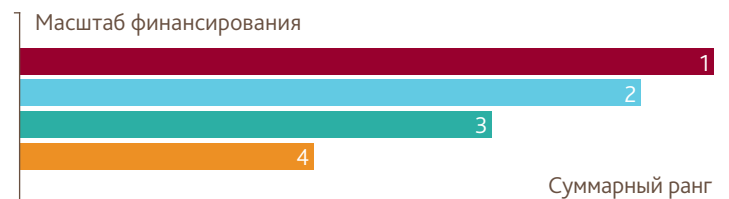
ЭДУАРД ЛУШИН

Заместитель председателя правления —
начальник казначейства
Меткомбанк

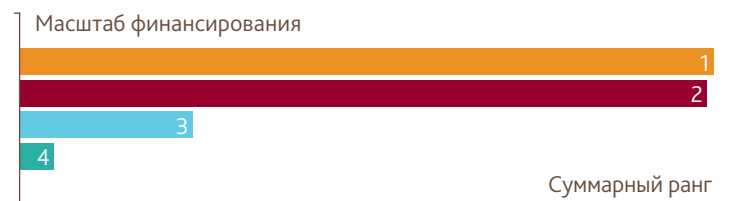
ТОП-30 КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ*



КОММЕРЧЕСКИЕ БАНКИ С 31-ГО ПО 100-Й*



КОММЕРЧЕСКИЕ БАНКИ, НЕ ВОШЕДШИЕ В ТОП-100*



- От 300 млн руб. до 1 млрд руб.
- От 100 млн до 300 млн руб.
- Менее 100 млн руб.
- Не дали ответ

* Вес оценки респондента зависит от величины кредитного портфеля.

ИСТОЧНИКИ КРЕДИТОВАНИЯ ИЛИ ФИНАНСИРОВАНИЯ

В 2013 году, как и в 2010—2012 годы, источником средств для кредитования чаще всего выступают собственные средства банков-респондентов. Второй по популярности вариант ответа — совместно с другими российскими институтами. Государственные программы, как и в прошлые годы, используются для кредитования нечасто. «Чтобы заемщика кредитовали в рамках государственных программ, нужно, чтобы он относился к приоритетной отрасли (например, сельское хозяйство) либо являлся стратегически важным предприятием в масштабах страны (например, производство уникальной, не имеющей аналогов, продукции ВПК), — поясняет Павел Неумывакин, исполнительный директор банка «Петрокоммерц». — Как правило, такого рода заемщик заинтересован в получении инвестиционного кредита сроком на 7—10 лет по льготной ставке с комфортным графиком обслуживания долга, когда гашение основной суммы кредита приходится на последние 1—2 года срока действия кредитного договора».

«Увеличение объемов кредитования российского бизнеса с участием иностранных банков-партнеров в первую очередь обусловлено потребностям корпоративных клиентов, — говорит Екатерина Миненко, директор дирекции корпоративного бизнеса ОТП Банка. — Такая схема организации финансирования, позволяет, с одной стороны, снизить расходы на его привлечение за счет более низких ставок, предлагаемых иностранными кредитными институтами, а с другой — получить доступ к продуктам, которые предоставляют далеко не все российские банки из топ-100. Более того: участие иностранных банков в сделке гарантирует высокую прозрачность ее осуществления для всех сторон и снижение рисков для иностранных поставщиков в рамках сделки».

“ Масштабы финансирования с участием иностранного капитала в ближайшие 2—3 года будут увеличиваться: условия такого финансирования намного привлекательнее, чем классическое кредитование в рублях РФ. Воспользоваться им смогут компании со стабильным финансовым положением и прозрачной холдинговой структурой, сотрудничающие с известными иностранными партнерами. ”

ЕКАТЕРИНА МИНЕНКО

Директор дирекции корпоративного бизнеса
ОТП Банк

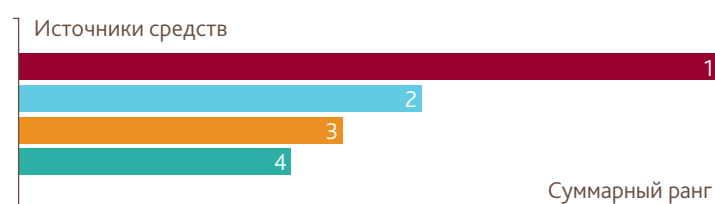


“ Наши требования к компаниям, участвующим в государственных программах финансирования, такие же, как к прочим заемщикам: финансы должны соответствовать нормативам банка, обеспечение должно быть качественным, собственники должны быть готовы поручиться лично. ”

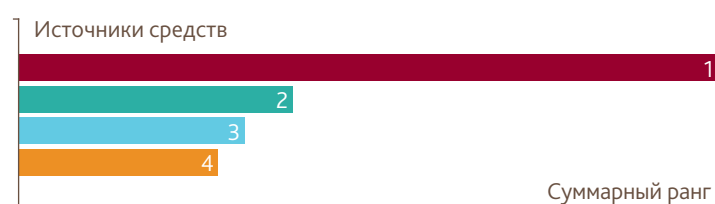
ВЛАДИМИР МИХАЙЛОВ

Начальник департамента корпоративного бизнеса
Росэнергобанк

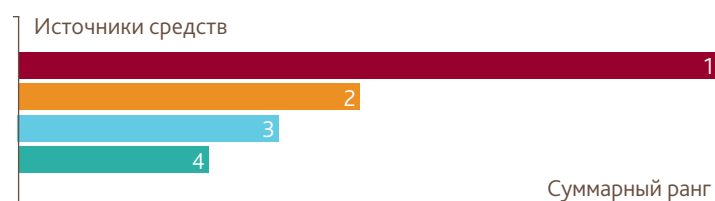
ТОП-30 КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ*



КОММЕРЧЕСКИЕ БАНКИ С 31-ГО ПО 100-Й*



КОММЕРЧЕСКИЕ БАНКИ, НЕ ВОШЕДШИЕ В ТОП-100*



- Самостоятельно (без привлечения к сотрудничеству других финансовых институтов)
- Совместно с другими российскими институтами
- Совместно с другими иностранными институтами
- В рамках государственных программ

* Вес оценки респондента зависит от величины кредитного портфеля.

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ БИЗНЕС: ПРЕДПОЧТЕНИЯ И ВОЗМОЖНОСТИ

ОТРАСЛЕВЫЕ ПРЕДПОЧТЕНИЯ ИНВЕСТОРОВ

Главный сюрприз, который преподнес в этом году опрос инвестбанкиров и инвестиционных фондов, — взлет популярности финансового сектора и его выход в лидеры рейтинга предпочтений: еще в 2012 г. этот сектор занимал 8-е место, а в 2011-м — вообще 13-14-е (столько же голосов набрал тогда и сектор ЖКХ). «Нам интересны биржи, торговые площадки B2B, платежные системы. Причины роста — низкое проникновение и неразвитость этих секторов в России», — поясняет Вадим Бочкарев, директор инвесткомпания «Да Винчи Капитал».

Не менее резкий скачок в рейтинге предпочтений инвесторов совершил нефтегазовый сектор — с прошлогоднего 12-го места на 3-е. Медицина и фармацевтика переместилась с 9-го места на 6-е, энергетика — с 11-го на 8-е, недвижимость и строительство — с 15-го на 9-е, горнодобывающая промышленность — с 14-го на 10-е. Одну позицию в рейтинге отыграл транспорт и логистика, поднявшись с 5-го места на 4-е.

Лидер рейтинга-2012, сектор телекоммуникаций, ИТ-технологий и СМИ, опустился на 2-е место. На противоположном «полюсе» сектор ЖКХ тоже потерял одну позицию, заняв последнее место. Самое сильное падение интереса инвестбанкиров и инвестфондов испытало сельское хозяйство: этот сектор рухнул с 4-го места рейтинга на 14-е. Сдали

позиции производство товаров массового потребления (в 2012 году занимало 7-е место, в этом — 12-е), а также туризм, HoReCa, развлечения (13-е место против 6-го в прошлом году).

Интересно, что инвестиционные институты, в отличие от банкиров, заметно охладели к торговле: этот сектор переместился с прошлогоднего 2-3-го места на 7-е. «Сейчас торговля в России постепенно переходит из разряда бурно растущей отрасли в статус развитой, многих игроков в этом секторе уже можно назвать состоявшимися», — поясняет Антон Сороко, аналитик инвестиционного холдинга «ФИНАМ». — А поскольку для инвестиционных компаний эта стадия уже не так привлекательна, они переносят свой интерес на отрасли, которые в последние несколько лет были аутсайдерами и теперь имеют возможность совершить качественный рывок, который устранил сложившийся дисконт».

В целом рейтинг отражает нормальный процесс ротации отраслей по степени интереса инвесторов, полагает Антон Сороко. По его мнению, «в ближайшие годы хороший потенциал роста капитализации будет у компаний потребительского, медицинского, транспортного и финансового секторов: при нестабильной конъюнктуре в мировой экономике они выглядят наиболее предпочтительно,

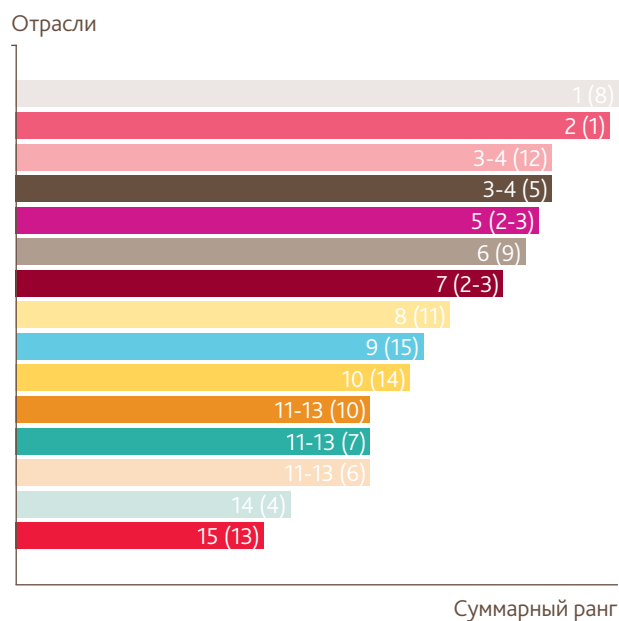


особенно с учетом особенностей нашей страны. В долгосрочной перспективе интересны инвестиции в недооцененные сейчас металлургию и энергетику. Но поскольку ожидать быстрого возврата инвестиций в эти отрасли не стоит, они занимают сравнительно низкие места в рейтинге».

В «недооценке» инвесторами ряда секторов видит предпосылки к росту их привлекательности и Кирилл Веселов, директор по инвестициям компании «Mint Capital». «Индустрия развлечений и сектор туризма и гостеприимства интересны своей недоинвестированностью, особенно если речь идет о территориях за пределами двух столиц, — отмечает он. — Российские регионы имеют большой потенциал привлечения спроса как извне (туристы из-за рубежа и из других регионов РФ), так и изнутри, причем не из-за роста доходов, а в первую очередь из-за постепенного изменения потребительского поведения: в структуре спроса всё большая доля приходится на потребление услуг. Поэтому я ожидаю, что индустрия развлечений, как и сектор туризма и гостеприимства, будет расти в два-три раза быстрее, чем рынок в целом, привлекая своими потенциальными возможностями все больше инвестиционных компаний и частных инвесторов».



ОТРАСЛЕВЫЕ ПРЕДПОЧТЕНИЯ*



- Финансы
- Телеком, IT, СМИ
- Нефть и газ
- Транспорт и логистика
- Промышленное производство
- Медицина и фармацевтика
- Торговля: опт и розница
- Энергетика
- Недвижимость и строительство
- Горнодобывающая промышленность
- Металлургия
- Товары массового потребления
- Туризм, HORECA, развлечения
- Сельское хозяйство
- ЖКХ и инфраструктура

* Оценки респондентов имеют равный вес.

** В скобках указаны результаты прошлого года.

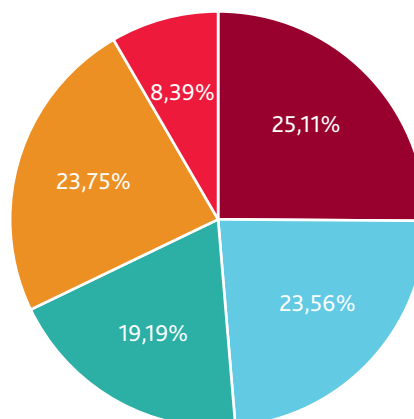
СТРУКТУРА ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПОРТФЕЛЕЙ ПО МАСШТАБУ БИЗНЕСА ОБЪЕКТОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ

Респондентам был задан вопрос о том, какая доля средств, направляемых их фондом или компанией на финансирование реального сектора, в идеале должна приходиться на каждый из видов бизнеса (исходя из актуальных целей и политик фонда/компании). Ниже представлены усредненные данные — у многих компаний есть акценты, например, на инвестирование в проекты на стадии малых или микрокомпаний либо, наоборот, на вложениях в крупный бизнес. Тем не менее, полученные нами данные показывают, что примерно треть общего портфеля респондентов — инвестиционных институтов должна приходиться на малый и микробизнес.

«Мы инвестируем в проекты, направленные на коммерциализацию научно-технических разработок, в качестве управляющей компании ЗПИФа венчурных инвестиций. Так что объекты нашего интереса по определению относятся к сегменту малого бизнеса», — комментирует Михаил Молчанов, заместитель генерального директора УК «Ермак».



СТРУКТУРА ПОРТФЕЛЕЙ*

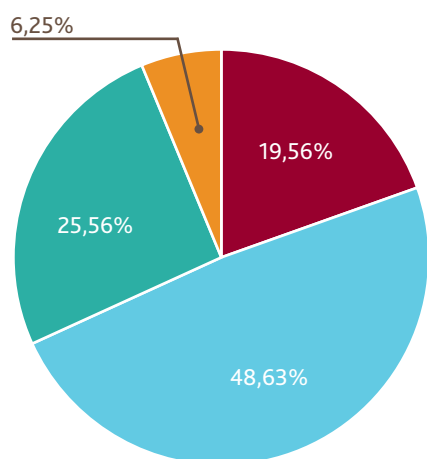


- Крупный бизнес (выручка более 10 млрд руб. в год)
- Нижний сегмент крупного бизнеса (выручка от 1 млрд руб. до 10 млрд руб. в год)
- Средний бизнес (выручка от 400 млн руб. до 1 млрд руб. в год)
- Малый бизнес (выручка от 60 до 400 млн руб. в год)
- Микробизнес (выручка до 60 млн руб. в год)

* Оценки респондентов имеют равный вес.

СРОЧНАЯ СТРУКТУРА ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПОРТФЕЛЕЙ

СРОКИ ИНВЕСТИРОВАНИЯ*



- Краткие сроки (менее 1 года)
- Средние сроки (от 1 до 5 лет)
- Большие сроки (от 5 лет и более)
- Не дали ответ

Респондентам был задан вопрос о том, какая доля средств, направляемых фондом или компанией на финансирование реального сектора, в идеале должна приходиться на краткий, средний и длительный срок финансирования (исходя из актуальных целей и политик фонда/компании). Выяснилось, что по этому параметру актуальная модель деятельности инвестиционных институтов отличается от модели кредитных банковских подразделений, которые предпочитают выдавать кредиты на краткие и средние сроки заемщикам, уже создающим стабильный денежный поток. Инвесторы выбирают средние и длительные сроки финансирования и предоставляют его тем, кто зачастую еще не вышел на пик своей формы.

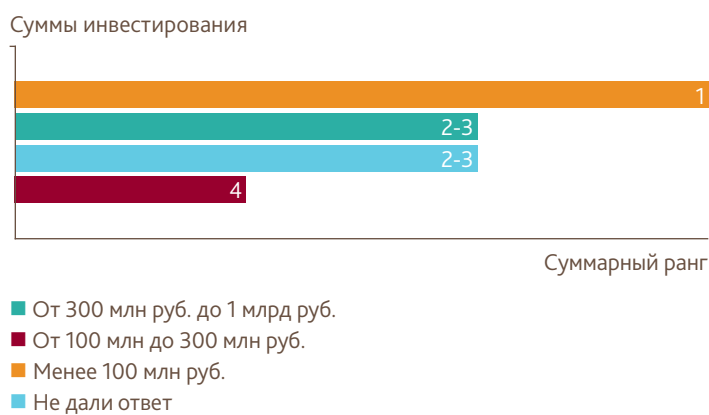
«Мы выступаем консультантами инвестиционного фонда, у которого мандат построен так: три года на отбор компании, пять — на развитие бизнеса, еще 1-2 года — на выход, — поясняет Вадим Бочкарев, директор компании «Да Винчи Капитал». — Конечно, эти сроки иногда корректируются, но в целом в России сейчас мало кто планирует на срок дольше пяти лет».



* Оценки респондентов имеют равный вес.

МАСШТАБЫ ИНВЕСТИРОВАНИЯ*

Участникам исследования был задан вопрос о размере денежной суммы, наиболее часто направляемой их фондом/компанией на финансирование проектов реального сектора. Выяснилось, что чаще всего инвестиционные институты направляют на финансирование выбранных проектов менее 100 млн руб.



* Оценки респондентов имеют равный вес.

ИСТОЧНИКИ ИНВЕСТИРОВАНИЯ*

В этом году, как и в 2010—2012 годы, в качестве источника инвестирования чаще всего выступают собственные средства респондентов. Второй по популярности источник — финансирование совместно с другими российскими институтами. Инвестирование совместно с иностранными институтами оказалось на третьем месте, заметно опережая по популярности инвестирование в рамках госпрограмм.



* Оценки респондентов имеют равный вес.

«Учитывая довольно сложную конъюнктуру на финансовых рынках, трудно сказать, сможет ли тренд по увеличению доли совместных с иностранными игроками проектов развиваться в ближайшие несколько лет, — говорит Антон Сороко, аналитик инвестиционного холдинга «ФИНАМ». — Многие западные компании сейчас стараются снижать издержки, в том числе за счет уменьшения объема инвестиций в рынки развивающихся стран. Вместо этого западные инвесторы концентрируют внимание на местных рынках, где можно минимизировать постоянные издержки. В то же время перспективы на пока еще не насыщенных рынках огромны, есть возможность выходить в очень привлекательные сегменты, почти не опасаясь серьезной конкуренции. В целом я полагаю, что в ближайшие несколько лет мы увидим возвращение спроса на инвестиции в развивающиеся страны и, соответственно, прогресс в этом направлении». «Сейчас наблюдается тенденция к уменьшению участия иностранного капитала, — соглашается Вадим Бочкарев, директор компании Да Винчи Капитал, — но это не означает, что Россия перестала быть большой развивающейся экономикой».

“ В последнее время интерес иностранных инвесторов к России чрезвычайно низок, и ничто не говорит о том, что ситуация в ближайшее время должна измениться. Инвесторов пугают как политическая ситуация, так и нерешаемые рыночные проблемы, которые не позволяют бизнесу в полной мере использовать потенциал российского рынка. Параллельно ситуация в Европе будет понемногу улучшаться, открывая новые возможности для привлекательных и менее рискованных вложений. ”

ИЛЬЯ МОЗГОВОЙ

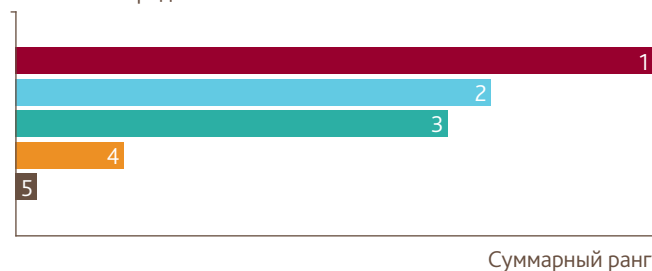
Директор департамента управления активами
«Альянс Инвестиции»

“ Портфельные инвестиции будут расти небольшими темпами. Интенсивный рост возможен лишь в случае серьезных структурных изменений в российской экономике либо серьезных политических изменений. ”

КИРИЛЛ ВЕСЕЛОВ

Директор по инвестициям
«Mint Capital»

Источники средств



- Самостоятельно (без привлечения к сотрудничеству других финансовых институтов)
- Совместно с другими российскими институтами
- Совместно с другими иностранными институтами
- В рамках государственных программ
- Иное

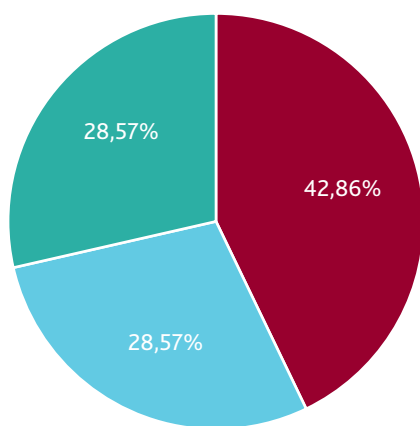
ФАКТОРИНГОВЫЕ ОПЕРАЦИИ: ПРЕДПОЧТЕНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ

НАЛИЧИЕ ФАКТОРИНГОВОГО БИЗНЕСА В БАНКАХ — УЧАСТНИКАХ ИССЛЕДОВАНИЯ

«Сегодня факторинг — одно из быстроразвивающихся направлений банковского бизнеса, в отличие от классического корпоративного кредитования, — говорит Екатерина Миненко, директор дирекции корпоративного бизнеса ОТП Банка. — В 2012 году рост рынка факторинга составил 65%, в первом полугодии 2013 года — 38%. Это позволяет предполагать, что рынок факторинга и в ближайшие годы продолжит расти». Павел Неумывакин, исполнительный директор банка «Петрокоммерц», соглашается: «Спрос на факторинговые продукты охватывает все большее число отраслей. Прогнозируемый рост рынка факторинга по итогам 2013 года — 30%».



ТОП-30 КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ*



- Да, в нашем банке есть подразделение, оказывающее факторинговые услуги
- У нашего банка есть аффилированная компания, оказывающая факторинговые услуги
- Такого направления деятельности у нашего банка нет, планы по его созданию отсутствуют

“ Есть мнение, что в перспективе факторинг как инструмент пополнения оборотных средств может обогнать по популярности классическое банковское кредитование. Однако мы не ожидаем, что это произойдет быстро и затронет все отрасли экономики. ”

СЕРГЕЙ СУТОРМИН

Генеральный директор
Новосибирский Муниципальный банк

«Факторинг как вид финансирования является альтернативой кредитам на пополнение оборотных средств и востребован в деловой среде, поскольку предоставляется на беззалоговой основе и позволяет клиенту более эффективно управлять текущей ликвидностью», — говорит Алексей Пелевин, начальник отдела разработки корпоративных продуктов управления развития корпоративного бизнеса Вятка-банка. «Наличие факторинга в продуктовой линейке банка позволяет его текущим клиентам привлечь дополнительное финансирование при ограниченности залоговой базы, а новым — начать сотрудничество с банком на привлекательных условиях», — добавляет Екатерина Миненко, директор дирекции корпоративного бизнеса ОТП Банка.

По словам Сергея Сутормина, генерального директора Новосибирского Муниципального банка, все больше компаний приходят к осознанию преимуществ факторинга и осваивают этот инструмент финансирования. При этом, подчеркивает эксперт, «речь не только о крупном бизнесе, но и о среднем и малом. Так, малым предприятиям факторинг интересен из-за того, что они чаще всего не располагают ликвидными залогами, необходимыми для получения банковских кредитов, а отсрочка платежа дает этой категории предпринимателей (как правило, ограниченных в свободных оборотных средствах) больше возможностей для финансовых маневров в оперативной деятельности. Впрочем, сейчас в линейке предложений банков для малого бизнеса присутствуют беззалоговые кредиты с гибкими условиями на достаточно значительные суммы. Играет определенную роль и низкий уровень финансовой грамотности предпринимателей: если банковский кредит для них — давно освоенный инструмент, то факторинг для многих — terra incognita. Поэтому факторинг вряд ли будет быстро вытеснять традиционное кредитование на покрытие кассовых разрывов».

* Оценки респондентов имеют равный вес.

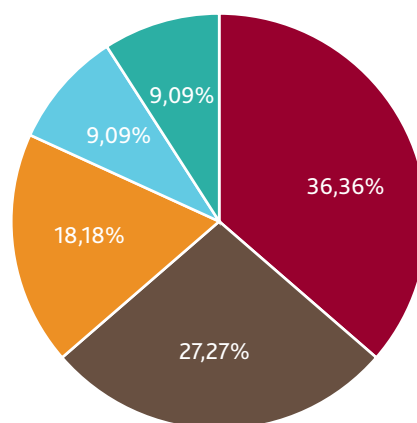
“ Факторинговый бизнес рассматривается в средне-срочной перспективе как возможность повышения доходности кредитного портфеля. ”

АЛЕКСЕЙ ПЕЛЕВИН

Начальник отдела разработки корпоративных продуктов
управления развития корпоративного бизнеса
Вятка-банк



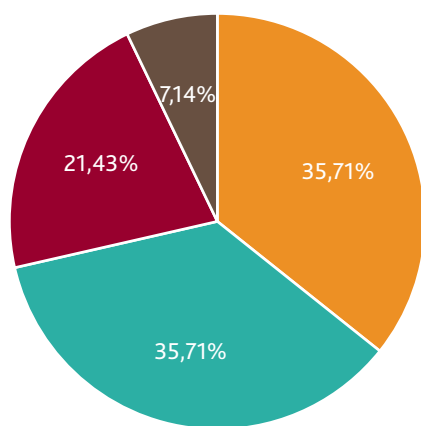
КОММЕРЧЕСКИЕ БАНКИ С 31-ГО ПО 100-Й*



- Да, в нашем банке есть подразделение, оказывающее факторинговые услуги
- Не дали ответа
- Нет, но есть планы создать такой бизнес (направление деятельности)
- У нашего банка есть аффилированная компания, оказывающая факторинговые услуги
- Такого направления деятельности у нашего банка нет, планы по его созданию отсутствуют

* Оценки респондентов имеют равный вес.

КОММЕРЧЕСКИЕ БАНКИ, НЕ ВОШЕДШИЕ В ТОП-100*



- Нет, но есть планы создать такой бизнес (направление деятельности)
- Такого направления деятельности у нашего банка нет, планы по его созданию отсутствуют
- Да, в нашем банке есть подразделение, оказывающее факторинговые услуги
- Не дали ответа

«Для поставщиков товаров и услуг факторинг привлекателен, так как позволяет поддерживать ликвидность и, в частности, передавать кредитный риск банку, который имеет больший опыт в управлении им, одновременно предлагая покупателю более привлекательные условия расчетов», — отмечает Екатерина Миненко, директор дирекции корпоративного бизнеса ОТП Банка. — Факторинг дает покупателю возможность получить и дополнительную отсрочку от продавца, и финансирование на льготных условиях, более привлекательных по сравнению с классическим кредитованием». Однако Елена Смирнова, заместитель председателя правления Меткомбанка, не вполне уверена в том, что условия факторинга комфортны для бизнесменов, и озвучивает другую точку зрения: «Факторинг — один из самых дорогих для клиента видов финансирования оборотных средств. Во всяком случае, он обходится ощутимо дороже краткосрочного кредита — к примеру, овердрафта или кредитной линии с траншами на срок до 180 дней».

На первый взгляд, для банков привлекательность факторинга как направления очевидна. По словам Андрея Коломина, начальника планово-финансового отдела банка «Кедр», «банк может развивать факторинговый бизнес со значительно меньшими издержками, нежели специализированная факторинговая компания. При этом факторинг, связанный с банком, поможет уменьшить долю просроченной задолженности в кредитных портфелях». Тем не менее, Павел Неумывакин, исполнительный директор банка «Петрокоммерц», предостерегает: «Парадоксально, но за возможностью расти высокими темпами прячутся основные риски на пути развития факторингового бизнеса. Впрочем, участники рынка с устоявшейся положительной репутацией и развитыми технологиями факторингового обслуживания в данных условиях чувствуют себя комфортно. Мы стараемся соблюсти разумный баланс между динамичным ростом бизнеса и объемом принимаемых рисков». А Елена Смирнова, заместитель председателя правления Меткомбанка, добавляет: «Факторинг рентабелен только при определенном масштабе бизнеса и при наличии возможности эффективно управлять продажами и риском. Таким образом, имеет смысл развивать факторинг на базе крупного универсального многофилиального банка, который плотно работает с большими федеральными компаниями (ритейлерами и т.п.)».

* Оценки респондентов имеют равный вес.

ОТРАСЛЕВАЯ ПРИНАДЛЕЖНОСТЬ ДЕБИТОРОВ

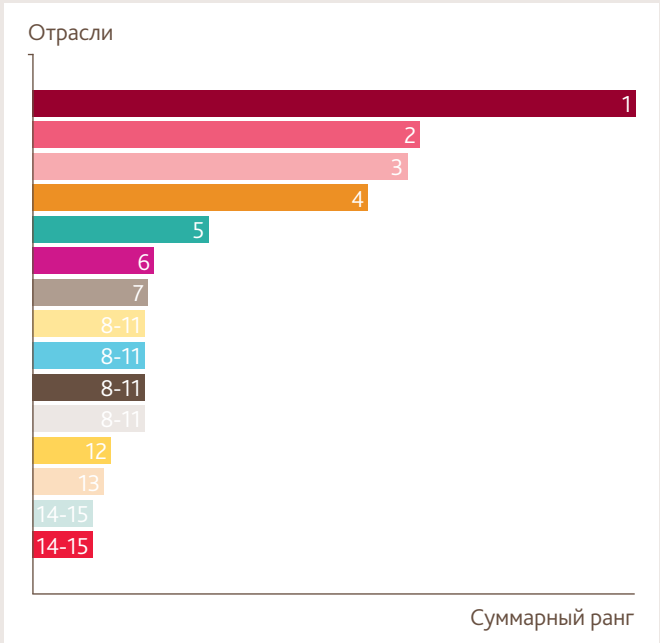
Представителям корпоративного банкинга был задан вопрос об отраслевой принадлежности дебиторов их факторингового бизнеса (если факторинг есть в портфеле услуг банка или банковской группы); ниже представлены обобщенные данные по категориям участников.

При взгляде на диаграммы заметно, что чем меньше масштаб бизнеса банка, тем скромнее перечень отраслей, к которым принадлежат дебиторы его факторингового бизнеса. Примечательно, что, как и в случае с кредитованием, на первое место все респонденты поставили оптовую и розничную торговлю. «Торговые предприятия демонстрируют стабильный спрос на факторинговые услуги», — поясняет Алексей Пелевин, начальник отдела разработки корпоративных продуктов управления развития корпоративного бизнеса Вятка-банка.

“Одна из причин, по которым мы не ожидаем быстрого тотального вытеснения факторингом традиционного кредитования на покрытие кассовых разрывов, заключается в том, что к факторингу прибегают преимущественно торговые компании, поставщики розничных сетей.”

СЕРГЕЙ СУТОРМИН
Генеральный директор
Новосибирский Муниципальный банк

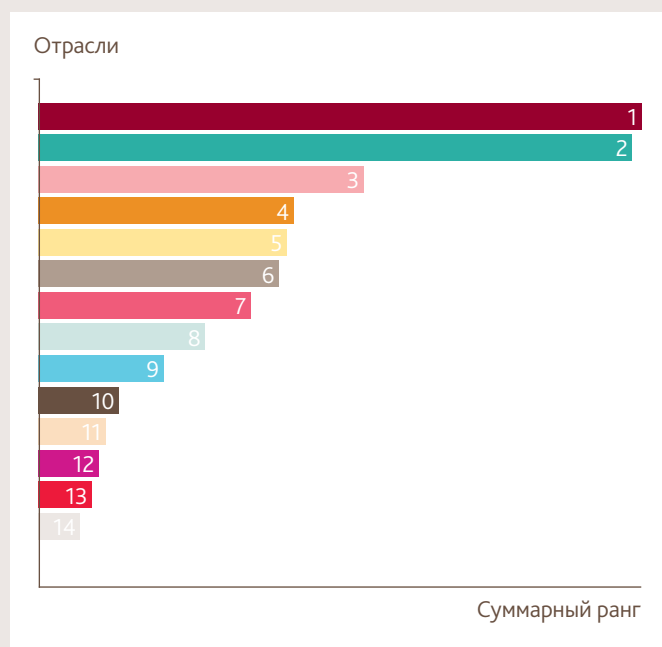
ТОП-30 КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ*



- Оптовая и розничная торговля
- Телекоммуникации, информационные технологии, СМИ
- Нефтегазовая отрасль
- Металлургия
- Производство товаров массового потребления
- Промышленное производство
- Медицина и фармацевтика
- Энергетика
- Недвижимость и строительство
- Транспорт и логистика
- Финансовые институты
- Горнодобывающая промышленность
- Туристический и гостиничный бизнес, индустрия развлечений
- Сельское хозяйство
- ЖКХ и инфраструктура

* Вес оценки респондента зависит от величины кредитного портфеля.

КОММЕРЧЕСКИЕ БАНКИ С 31-ГО ПО 100-Й*



- Оптовая и розничная торговля
- Производство товаров массового потребления
- Нефтегазовая отрасль
- Металлургия
- Энергетика
- Медицина и фармацевтика
- Телекоммуникации, информационные технологии, СМИ
- Сельское хозяйство
- Недвижимость и строительство
- Транспорт и логистика
- Туристический и гостиничный бизнес, индустрия развлечений
- Промышленное производство
- ЖКХ и инфраструктура
- Финансовые институты

* Вес оценки респондента зависит от величины кредитного портфеля.

КОММЕРЧЕСКИЕ БАНКИ, НЕ ВОШЕДШИЕ В ТОП-100*



- Оптовая и розничная торговля
- Производство товаров массового потребления
- Медицина и фармацевтика
- Транспорт и логистика
- Промышленное производство
- Металлургия

* Вес оценки респондента зависит от величины кредитного портфеля.

КОНТАКТНЫЕ ЛИЦА



Денис Тарадов

Партнер

Аудит

Финансовый сектор

+7 (495) 797 5665

d.taradov@bdo.ru

**В ПОДГОТОВКЕ И ПРОВЕДЕНИИ
ИССЛЕДОВАНИЯ ПРИНИМАЛИ
УЧАСТИЕ**

Разработка и проведение исследования:

Григорий Злочевский
Старший менеджер

Редактура, дизайн и верстка:

Тамара Рыбка
Редактор

Виктор Притоманов
Старший дизайнер

Центральный офис BDO в России

Россия, 107061, г. Москва,
Преображенская площадь, д. 8, БЦ «Прео-8»
Тел.: +7 (495) 797 5665
Факс: +7 (495) 797 5660
reception@bdo.ru

www.bdo.ru

Несмотря на то, что данная публикация была тщательно подготовлена специалистами компании, она может быть использована только для получения общего представления об обсуждаемом в ней предмете. Не рекомендуется использовать представленную в публикации информацию в качестве профессиональной консультации по конкретному вопросу. Прежде чем предпринять какие-либо действия или воздержаться от принятия каких-либо действий на основании данной публикации, необходимо получить профессиональную консультацию специалиста. Группа компаний BDO, ее партнеры, сотрудники и агенты не несут никакой ответственности за любые убытки, понесенные в связи с принятием или отказом от принятия каких-либо действий или решений на основе информации, содержащейся в данной публикации.

ЗАО «БДО», ООО «БДО Юникон Консалтинг», ЗАО «БДО Юникон Бизнес Солюшнс», ЗАО «БДО Юникон Аутсорсинг Приложений», ЗАО БДО Юникон Бизнес Сервис, зарегистрированные в соответствии с законодательством Российской Федерации, входят в состав BDO International Limited, британского общества с ответственностью, ограниченной гарантией его участников, и является частью международной сети независимых компаний BDO. BDO — торговая марка объединения BDO и каждой компании — участницы объединения.

© 2013 ЗАО «БДО». Все права защищены.