

КОГО ЖДУТ ДЕНЬГИ?

Опрос BDO: особенности финансирования реального сектора коммерческими банками и инвестиционными институтами в 2012 году



СОДЕРЖАНИЕ

Вступительное слово	4
Об исследовании	6
Краткие итоги исследования	6
Результаты исследования	8
1. Ранжирование отраслей по степени предпочтительности для финансирования	8
2. Частные и государственные компании как объекты финансирования	12
3. Российский и иностранный бизнес как объекты финансирования	13
4. Крупный, средний и малый бизнес как объекты финансирования	14
5. Диверсифицированные и вертикально интегрированные компании как объекты финансирования	15
6. Публичные и непубличные компании как объекты финансирования	16
7. Основные требования коммерческих банков и инвестиционных компаний к объектам финансирования	17
8. Цели, на которые готовы выделять финансирование коммерческие банки и инвестиционные компании	18
9. Сроки, на которые преимущественно выделяется финансирование	19
10. Источники средств кредитования/инвестирования	20
11. Средний размер кредитования/инвестирования, выделяемого финансовой организацией	21
12. Срочная структура финансирования в малых, средних и крупных объемах	22
13. Необходимый вклад собственных средств заемщика / объекта инвестирования в финансирование проекта	23
Группа компаний BDO	24
Исследования BDO	25
Контактные лица	26

ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО

Компания BDO в России завершила очередное исследование, посвященное особенностям финансирования реального сектора российской экономики в текущем году. Оно показало, что сейчас финансовые институты стали гораздо теплее относиться к сектору недвижимости и строительства. В последние три года этот сектор демонстрирует неуклонный рост: если в 2010 году он занимал лишь 12-е место в списке предпочтений банков, то в этом подобрался к самому верху рейтинга, оказавшись в одной компании с традиционными фаворитами — производством потребительских товаров и оптовой и розничной торговлей. Примечательно, что в рейтинге предпочтений банков из топ-30 сектор недвижимости и строительства вообще занял первое место.

Банки, не входящие в топ-30, но попадающие в топ-100, первое место отдели сектору оптовой и розничной торговли, отдавая следующую строку рейтинга предпочтений нефтегазовому сектору. Респонденты из банков, не входящих в топ-100, также отдали «золото» торговле, оставив «серебро» транспорту и логистике, а «бронзу» — энергетике. Инвестиционные институты, напротив, вспоминают о недвижимости и строительстве в последнюю очередь — в этом году во главе списка их «фаворитов» оказались IT и телеком, следом за которыми идут промышленное производство и торговля. Примечательно, что энергетика, главенствовавшая в предыдущие два года, в 2012 году утратила статус приоритетной отрасли у крупных банков, оказавшись в середине рейтинга предпочтений.

Опрос показал, что основные заемщики банков из топ-30 — крупный и малый бизнес (примерно по 40% с учетом весовых коэффициентов). Банки, которые не входят в топ-100, указывают в качестве наиболее предпочтительных заемщиков предприятия среднего и малого бизнеса. Что касается инвестиционных институтов и коммерческих банков, не входящих в топ-30, но попадающих в топ-100, то они имеют дело в основном со средним бизнесом.

Среди требований к заемщикам наибольшее число респондентов из коммерческих банков отдали первому хорошему финансовому состоянию. С учетом весовых коэффициентов для банков из топ-30 наиболее важными оказались залоги и гарантии, тогда как финансовое состояние сместилось на третью строчку. Банки, не входящие в топ-30, комбинируют первую тройку требований из хорошего финансового состояния заемщика, его залогов и благоприятных финансовых прогнозов. Совершенно иную картину показали инвестиционные институты: они ставят на первые три места адекватное сочетание доходности и рискованности инвестиций, благоприятность финансовых прогнозов и прозрачность операционной деятельности.

Во главу списка целей, на которые предпочтительнее выделять кредитование, все банки поставили пополнение оборотных средств. На второе место банки из топ-30 поставили НИОКР и разработку новых продуктов. Банки, занимающие с 31-го по 100-е места, предпочитают кредитовать сделки по слияниям и поглощениям, тогда как банки, не входящие в первую сотню, — инвестиции в основные средства (оказавшиеся в рейтинге предпочтений банков из топ-100 на последних строчках). Наконец, инвестиционные компании отдали первое место инвестициям в капитал.

Что касается преобладающих периодов, на которые выделяется финансирование, то здесь обошлось без сюрпризов. Как и в предыдущие два года, подавляющее большинство респондентов (около 80%) предпочитают кредитовать на средние сроки — от одного до пяти лет; долгосрочное финансирование (более пяти лет) в качестве ответа не указал никто. Это было предсказуемо: банки, входящие в топ-100, в гораздо меньшей степени ориентируются на краткосрочное финансирование (8,8% с учетом весовых коэффициентов), нежели банки, в топ-100 не входящие (29,6% с учетом коэффициентов).

На вопрос о средних размерах выделяемого финансирования большинство опрошенных (74%) ответили, что оно не превышает 10 млн долл., при этом вариант «более 50 млн долл.» не выбрал ни один респондент. Показательно, что банки, входящие в топ-30, чаще указывали рамки от 10 до 50 млн долл. (около 46% с учетом весовых коэффициентов), нежели банки из топ-100. Что касается банков, находящихся вне топ-100, то в этой группе ни один респондент не выбрал вариант «от 10 до 50 млн долл.»: все единодушно ответили, что средний размер финансирования их заемщиков «не превышает 10 млн долл.».

В целом опрос показал, что банки по-прежнему подходят к кредитованию с осторожностью и пока не планируют смягчать требования к заемщикам и залогам. Учитывая нестабильную ситуацию в экономике и повышенные риски, ожидать смены предпочтений на рынке в ближайшее время не приходится. А значит, расширение границ и объемов кредитования будет зависеть как от стабилизации экономики в еврозоне и России, так и от темпов экономического роста в целом.

АНТОН ЕФРЕМОВ

Старший партнер
Аудит финансовых институтов



ОБ ИССЛЕДОВАНИИ

В этом году в исследовании приняли участие 39 коммерческих банков и инвестиционных компаний, из которых 7 входят в перечень 30 крупнейших банков России¹, а 18 — в первую сотню. В выборку не вошли Сбербанк и ВЭБ, поэтому исследование в первую очередь отражает предпочтения в финансировании со стороны негосударственных банков, в меньшей степени участвующих в таких масштабных проектах, как строительство олимпийских объектов или кредитование естественных монополий.

В отчете представлены данные двух типов:

- процент респондентов, выбравших тот или иной вариант ответа;
- 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 небанковскому сектору конкретным

банком. Иначе говоря, использовались весовые коэффициенты, зависящие от доли кредитов конкретного банка в совокупном объеме кредитов, выданных небанковскому сектору всеми коммерческими банками, принявшими участие в опросе.

Банки-респонденты имеют разные по величине кредитные портфели, поэтому голосам участников опроса были присвоены разные весовые коэффициенты (вклады в итоговый результат) в зависимости от величины кредитов, выданных небанковским организациям (так, вес голоса респондента из банка с кредитным портфелем в размере 50 млрд руб. равен весу двух голосов респондентов из банков с кредитными 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.

КРАТКИЕ ИТОГИ ИССЛЕДОВАНИЯ

1. Первое место в общем рейтинге занимает оптовая и розничная торговля. Сюрпризом стал «взлет» сектора недвижимости и строительства: в этом году он вошел в число лидеров среди наиболее привлекательных для коммерческих банков отраслей. С учетом весовых коэффициентов банки из Топ-30 поставили эту отрасль на первое место; далее в рейтинге предпочтений идет производство потребительских товаров, а затем оптовая и розничная торговля. Банки, не вошедшие в Топ-30, первое место в рейтинге предпочтительных отраслей отводят оптовой и розничной тор-

говле. Но если в списке предпочтений банков, попадающих в Топ-100, на втором месте находится нефтегазовый сектор, то у банков, не вошедших в сотню крупнейших, второе место в рейтинге предпочтительных отраслей занимают транспорт и логистика. Интересно, что инвестиционные институты, напротив, поставили недвижимость и строительство на последнее место, а на первое — ИТ и телеком, непосредственно за которыми в рейтинге идут промышленное производство и торговля.



Посреднические и торговые структуры доминируют в российской экономике наряду с добывающими компаниями и банками. Для банков, особенно средних и небольших, которые испытывают недостаток в долгосрочном «дешевом» фондировании, очень актуально, что торговые и посреднические структуры обладают высокой рентабельностью, высокой скоростью оборота капитала и у них нет повышенных требований к срокам кредитования.

АЛЕКСАНДР ОСИН

Главный экономист
ООО УК «Финам Менеджмент»



Популярность строительства связана с общим ростом рынка в данном сегменте. С 2008 года мы наблюдали стагнацию этого сектора, а сейчас наблюдается рост спроса, который раньше был отложенным.

ВЯЧЕСЛАВ ШАБАЙКИН

Первый заместитель председателя правления
ОАО АКБ «Международный финансовый клуб»

¹ Здесь и далее обороты «Топ-30», «Топ-100», «не вошедшие в первую сотню» и т. п. указывают на позицию коммерческого банка/банков при ранжировании по величине активов.

2. В качестве объектов финансирования респонденты на первое место поставили предприятия, находящиеся в частной собственности (58,97% голосов).
3. Участники исследования предпочитают работать преимущественно с российскими компаниями (82,05%); для банков из числа тридцати крупнейших принадлежность капитала заемщика не имеет значения (49,02%).
4. Наиболее популярным сегментом для финансирования респонденты считают средний бизнес (59%). Интересно, что предпочтения банков из Топ-30 разделились между крупным (39,61%) и малым бизнесом (38,99%), оставив среднему бизнесу более скромные позиции (21,40%).
5. Коммерческие банки предпочитают работать с диверсифицированными компаниями; инвестиционные институты единогласно проголосовали за вертикально интегрированные компании.
6. Банки из числа тридцати крупнейших предпочитают работать с публичными компаниями (88,23%); менее крупные банки (70,70%) и инвестиционные институты (100%) предпочитают непубличные компании.
7. Среди требований коммерческих банков к заемщикам лидирует устойчивость текущего финансового состояния. Что касается инвестиционных компаний, речь в первую очередь идет об адекватном сочетании рискованности и доходности.
8. В этом году коммерческие банки опять с большой готовностью выделяют финансы на пополнение оборотных средств. Инвестиционные компании предпочитают финансировать инвестиции в капитал.
9. Как и год назад, большинство респондентов (85,71%) считают предпочтительными средние сроки финансирования (от 1 года до 5 лет).
10. В рейтинге источников финансирования все категории респондентов поставили на первое место собственные средства. Интересно, что у коммерческих банков вторым по популярности ответом в этом году оказались средства, получаемые в рамках государственных программ.
11. Мнения респондентов о средних размерах финансирования, обычно выделяемых заемщикам или объектам инвестирования, разделились следующим образом:
 - до 10 млн долл. США — наиболее популярный ответ среди респондентов из банков;
 - 10-50 млн долл. США — наиболее популярный ответ среди представителей инвестиционных компаний;
 - вариант «более 50 млн долл. США» не выбрал в качестве ответа ни один респондент.
12. Наиболее распространенным вариантом ответа на вопрос о желательном объеме собственного денежного участия заемщика в финансировании проекта был 30-34%; следующий по популярности вариант — 20-25%.



Сегодня, в условиях экономической нестабильности, сложно заглядывать даже за горизонт в 3 года. Кредит на 5 лет уже можно считать длинными деньгами. Поэтому банки, не входящие в Топ-50, не имеющие господдержки и длинных пассивов, будут кредитовать на срок от 1 до 3 лет.

ВЯЧЕСЛАВ ШАБАЙКИН

Первый заместитель председателя правления
ОАО АКБ «Международный финансовый клуб»

РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

1. Ранжирование отраслей по степени предпочтительности для финансирования

Как и в прошлом году, общий рейтинг возглавила торговля. «Торговля — "составной" сектор для всех отраслей производства, перемещение и распределение товаров будет востребовано всегда, независимо от проблем в отдельных сферах экономики, — поясняет Дмитрий Рейдман, директор филиала "Челябинский" ОАО "ОТП Банк". — К тому же это одна из наиболее высокорентабельных отраслей экономики, что позволяет максимально снижать риски при кредитовании».

Энергетика и производство товаров массового потребления, ранее входившие в Топ-3, сместились в этом году в середину рейтинга предпочитаемых отраслей. Теперь на второй и третьей позиции находятся нефтегазовый сектор и транспорт и логистика. Что касается коммунального хозяйства, то оно стабильно оказывается на последних строчках рейтинга.

Все респонденты (оценки респондентов имеют равный вес)²



Суммарный ранг



Торговля стабильно оказывается на высоких позициях благодаря тому, что торговые предприятия часто кредитуются на малые сроки и такие кредиты берутся в основном на пополнение оборотного капитала. Риски минимальны: эти кредиты достаточно легко контролируются, по ним легко отслеживаются обороты и есть возможность применения возобновляемых схем кредитования, например овердрафта.

ВЯЧЕСЛАВ ШАБАЙКИН

Первый заместитель председателя правления
ОАО АКБ «Международный финансовый клуб»

² Здесь и далее в скобках — результат прошлого года.

Первая тройка предпочтений коммерческих банков почти совпадает с первой тройкой общего рейтинга; отличие лишь в том, что на третьем месте находится энергетика. На четвертом месте оказывается сектор недвижимости и строительства, который за последние два года поднялся на первые строки перечня предпочтений. Коммерческие банки из года в год демонстрируют невысокий интерес к сельскому хозяйству.



Снижение тарифов повлекло за собой повышение рисков и ставок по займам для энергетических компаний. Менее рентабельные небольшие и средние банки, более склонные принять на себя дополнительный риск, отреагировали на это активнее, чем крупные игроки.

ВЯЧЕСЛАВ ШАБАЙКИН

Первый заместитель председателя правления
ОАО АКБ «Международный финансовый клуб»

Все коммерческие банки (оценки респондентов имеют равный вес)



С учетом весовых коэффициентов недвижимость и строительство оказывается на втором месте, уступая лишь торговле.

Все коммерческие банки (вес оценки респондента зависит от величины кредитного портфеля)



Рейтинг предпочтений 30 крупнейших банков, учитывающий весовые коэффициенты, возглавил сектор недвижимости и строительства. По мнению Дмитрия Рейдмана, «ОТП Банк», «в первую очередь это связано с ростом в самой отрасли. Ранее строить предпочитали на кредитные средства, а теперь строят преимущественно на собственные. Кредитные средства отрасль привлекает реже и не в таких объемах, снижая за счет этого риски и повышая собственную рентабельность, а это приводит к интересу банков к данной сфере».



Строительный сектор восстанавливается позднее других отраслей экономики, поскольку для его восстановления требуется база в виде подготовки к реализации объектов. В 2012 году этот процесс получил развитие; отрасль является одной из ключевых для прироста ВВП.



АЛЕКСАНДР ОСИН
Главный экономист
ООО УК «Финам Менеджмент»

Топ-30 коммерческих банков (вес оценки респондента зависит от величины кредитного портфеля)



Банки, не вошедшие в первую тридцатку, на первое место ставят торговлю (с учетом весовых коэффициентов). Но если у банков, попадающих в Топ-100, на втором месте находится нефтегазовый сектор, то у банков, не входящих в сотню лидеров, на втором месте стоит транспорт и логистика.

По словам Дмитрия Рейдмана, «ОТП Банк», «развитие интернет-торговли и потребность крупных торговых сетей в дальнейшем региональном развитии оказывают серьезное воздействие на развитие транспорта и логистики, что, в свою очередь, влияет на интерес банков к этому сектору».

Коммерческие банки с 31-го по 100-й (вес оценки респондента зависит от величины кредитного портфеля)





Транспорт и логистика — отрасль, с точки зрения инвестиций популярная и у крупных банков: это тоже один из драйверов экономики в последние несколько кварталов. Этот сектор растет при поддержке госинвестиций, а также в ожидании импульса от вступления России в ВТО.

АЛЕКСАНДР ОСИН

Главный экономист

ООО УК «Финам Менеджмент»

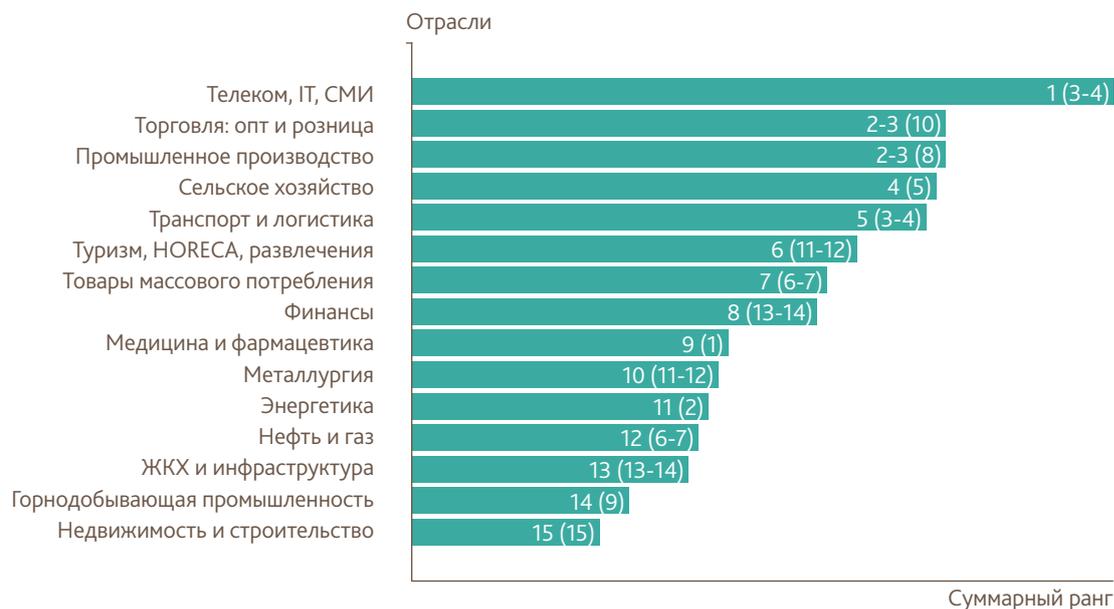
Коммерческие банки, не вошедшие в Топ-100 (вес оценки респондента зависит от величины кредитного портфеля)



Что касается инвестиционных институтов, то в их списке предпочтений недвижимость и строительство снова оказывается на последнем месте; первое место в рейтинге этих респондентов занимает сектор

ИТ и телеком, за которым следуют торговля и промпроизводство. Интересно, что к сельскому хозяйству инвестиционные институты относятся гораздо благосклоннее, чем коммерческие банки.

Инвестиционные институты (оценки респондентов имеют равный вес)

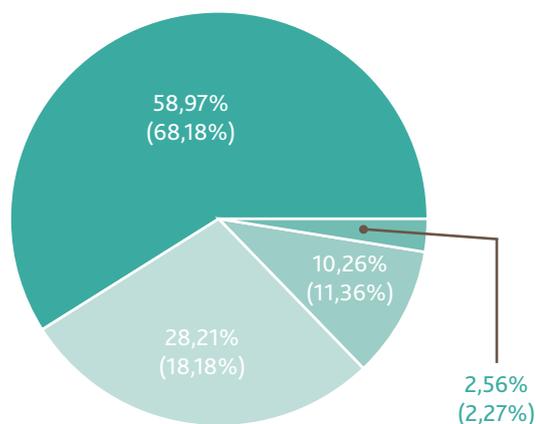


2. Частные и государственные компании как объекты финансирования

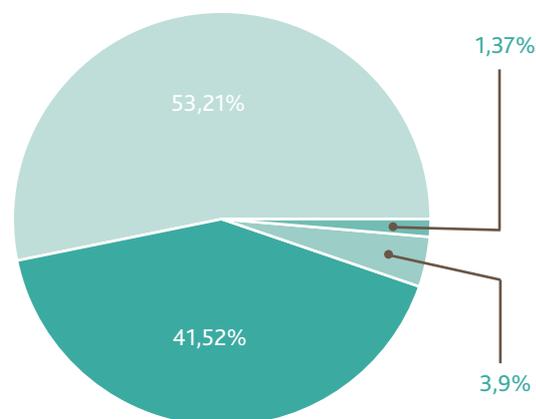
На первом месте, как и год назад, находятся заемщики из частного сектора — этот вариант выбрали 58,97% респондентов. Как отмечает Вячеслав Шабайкин, АКБ «Международный финансовый клуб»: «Частные компании в массе своей управляются более эффективно, чем государственные, и в 60-70% случаев их финансовые показатели лучше, чем у предприятий с госучастием. Конечно, существует достаточно примеров успешных и эффективных компаний с участием государства, но в целом две трети предприятий с частным капиталом имеют лучшую структуру баланса и лучшие финансовые показатели».

Примерно для трети респондентов (28,21%) не принципиально, с какими объектами финансирования работать — частными или государственными. Банки из Топ-100, если учитывать вес оценок, зависящий от величины кредитного портфеля, ставят этот вариант ответа на первое место (53,21%): вероятно, им комфортно работать как с частными, так и с государственными заемщиками.

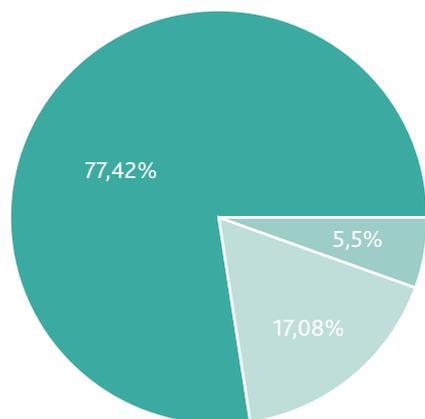
Все респонденты (оценки респондентов имеют равный вес)



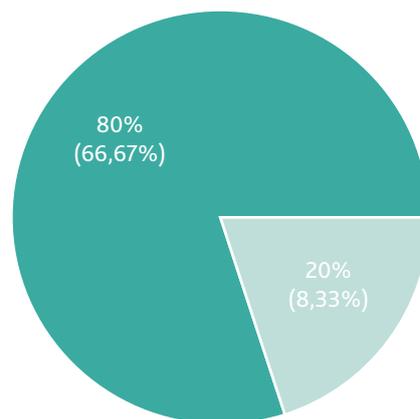
Топ-100 коммерческих банков (вес оценки респондента зависит от величины кредитного портфеля)



Коммерческие банки, не вошедшие в Топ-100 (вес оценки респондента зависит от величины кредитного портфеля)



Инвестиционные институты (оценки респондентов имеют равный вес)



- Частная собственность
- Государственная собственность
- Смешанная собственность
- Не имеет значения

3. Российский и иностранный бизнес как объекты финансирования

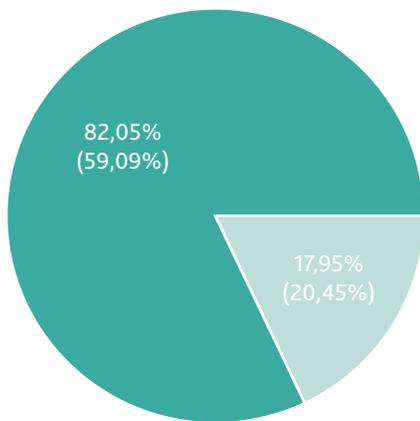
Участники исследования предпочитают работать преимущественно с российскими компаниями, хотя для банков из Топ-30 принадлежность капитала заемщика не имеет такого значения. Вероятно, позиция ведущих банков объясняется тем, что им легче обеспечивать подходящие условия для разных категорий заемщиков.



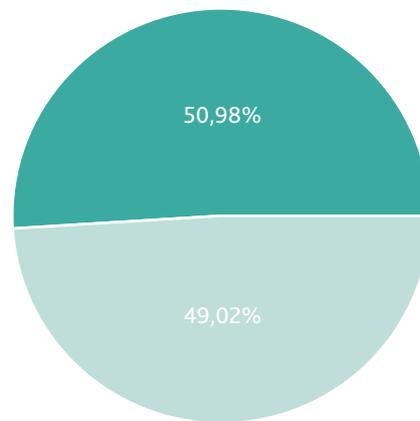
Зарубежные компании выдвигают более жесткие условия по стоимости кредитов и при необходимости могут фондироваться на Западе. И если крупные банки в ряде случаев способны предоставить им приемлемые условия, то малые сделать это обычно не в состоянии из-за сравнительной дороговизны пассивов.

АЛЕКСАНДР ОСИН
 Главный экономист
 ООО УК «Финам Менеджмент»

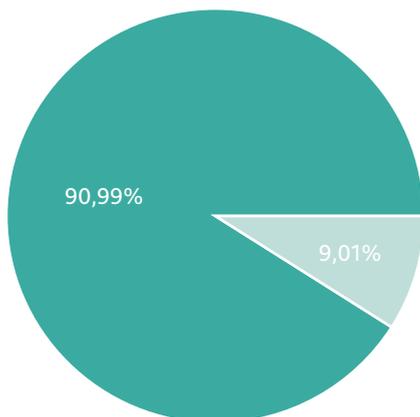
Все респонденты (оценки респондентов имеют равный вес)



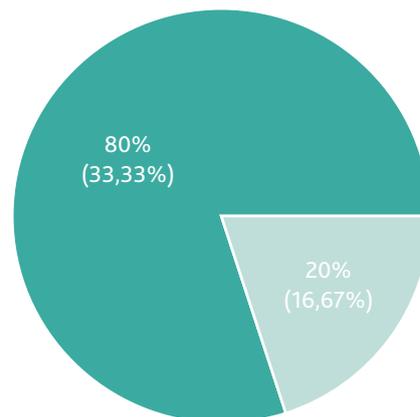
Топ-30 коммерческих банков (вес оценки респондента зависит от величины кредитного портфеля)



Коммерческие банки, не вошедшие в Топ-100 (вес оценки респондента зависит от величины кредитного портфеля)



Инвестиционные институты (оценки респондентов имеют равный вес)



- Российский бизнес
- Иностранный бизнес
- Совместные предприятия
- Не имеет значения

4. Крупный, средний и малый бизнес как объекты финансирования

Банки из Топ-30 в большей степени предпочитают заемщиков из крупного и малого бизнеса (примерно по 40% с учетом весовых коэффициентов), а банки, не вошедшие в Топ-100, указывают в качестве более предпочтительных заемщиков предприятия



Крупные банки осуществляют поддержку малого бизнеса по государственным программам и в состоянии обеспечить интересы крупных компаний. Остальные банки занимаются преимущественно средним бизнесом.

ДМИТРИЙ РЕЙДМАН

Директор
Филиал «Челябинский» ОАО «ОТП Банка»

среднего и малого бизнеса. Что касается инвестиционных институтов и коммерческих банков, находящихся за пределами Топ-30, но в пределах Топ-100, то они предпочитают иметь дело со средним бизнесом.

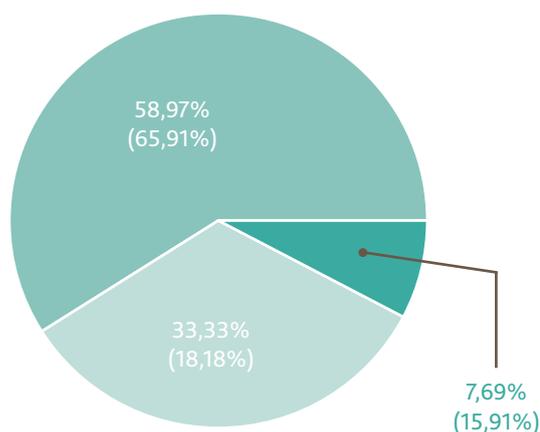


Для небольших банков начать сотрудничество с крупными компаниями довольно сложно. Как следствие, они предпочитают сегмент малого и среднего бизнеса, где с прозрачностью до сих пор не все в порядке.

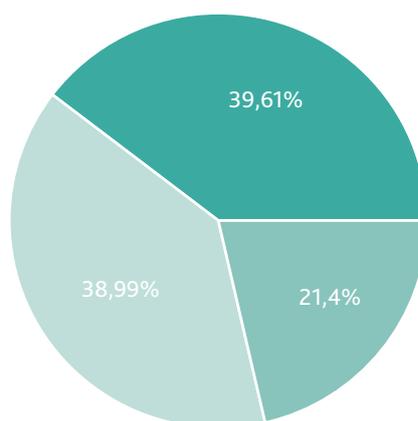
ВЯЧЕСЛАВ ШАБАЙКИН

Первый заместитель председателя правления
ОАО АКБ «Международный финансовый клуб»

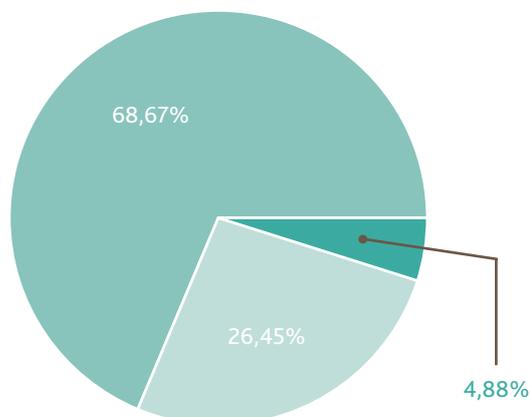
Все респонденты (оценки респондентов имеют равный вес)



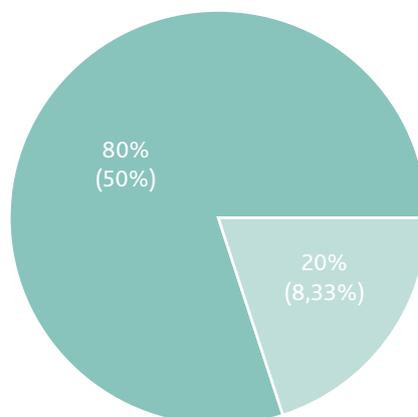
Топ-30 коммерческих банков (вес оценки респондента зависит от величины кредитного портфеля)



Коммерческие банки с 31-го по 100-й (вес оценки респондента зависит от величины кредитного портфеля)



Инвестиционные институты (оценки респондентов имеют равный вес)



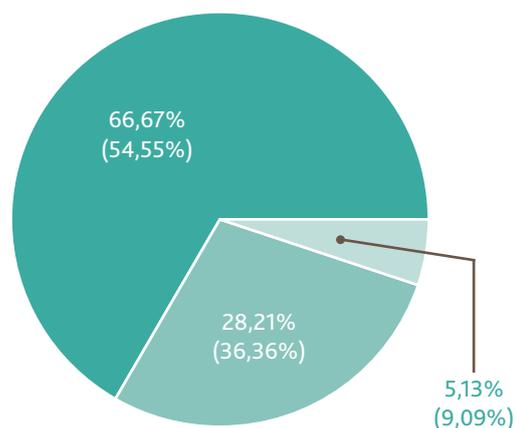
- Крупный (выручка более 100 млн долларов США в год)
- Средний (выручка 10-100 млн долларов США в год)
- Малый (выручка до 10 млн долларов США в год)

5. Диверсифицированные и вертикально интегрированные компании как объекты финансирования

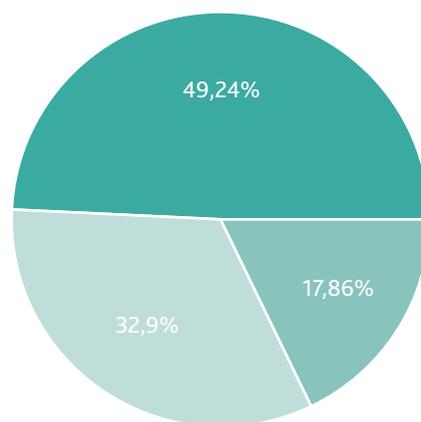
Предпочтения банков в этой области не изменились: в качестве желательных клиентов по-прежнему лидируют диверсифицированные компании. При этом все респонденты из инвестиционных

институтов выбрали в качестве ответа «вертикально интегрированные компании», хотя годом ранее предпочтения разделились почти поровну.

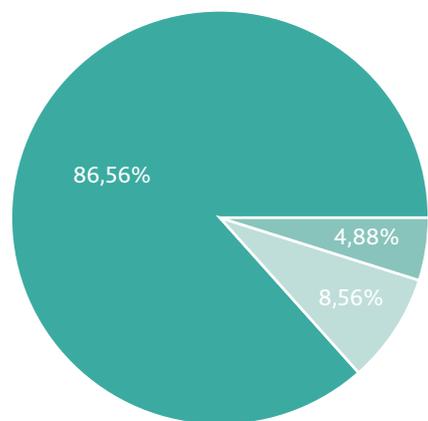
Все респонденты (оценки респондентов имеют равный вес)



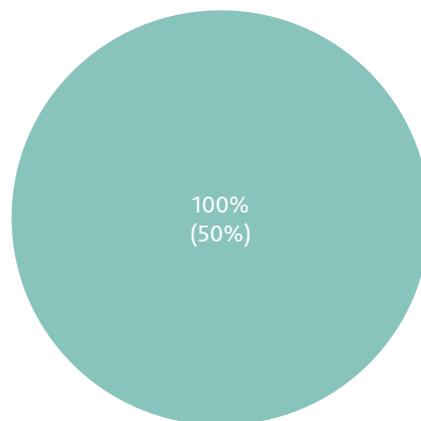
Топ-30 коммерческих банков (вес оценки респондента зависит от величины кредитного портфеля)



Коммерческие банки с 31-го по 100-й (вес оценки респондента зависит от величины кредитного портфеля)



Инвестиционные институты (оценки респондентов имеют равный вес)



- Диверсифицированные компании
- Вертикально-интегрированные компании
- Иное

6. Публичные и непубличные компании как объекты финансирования

Голоса по этому вопросу заметно разделились: если банки из Топ-30 преимущественно считают, что лучше работать с публичными компаниями (88,23%), то менее крупные банки (70,7%) и инвестиционные институты (100%) предпочитают компании непубличные. «Крупные банки сами являются публичными компаниями и, поддерживая крупные публичные компании, берут на себя определенные взвешенные обязательства, которые могут повлиять и на их собст-



Стоимость пассивов предопределяет выбор публичных или непубличных компаний в качестве заемщиков. Крупные банки могут кредитовать под низкие ставки публичные компании, небольшим банкам приходится принимать повышенный риск. »

АЛЕКСАНДР ОСИН

Главный экономист
ООО УК «Финам Менеджмент»

венную стоимость», — отмечает Дмитрий Рейдман, «ОТП Банк». По его словам, «банки, не относящиеся к крупным, не всегда обладают достаточным капиталом для кредитования крупных публичных компаний, так как это требует значительных средств. При этом существует огромный пласт непубличных, крупных и средних региональных компаний, которым необходимы кредитные средства».

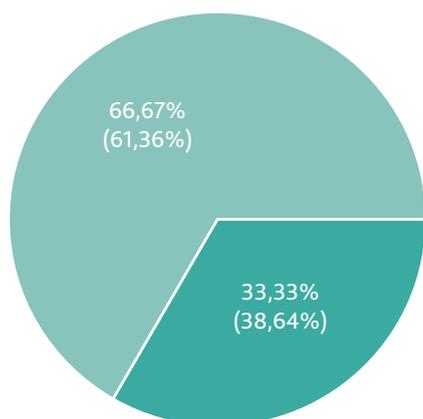


Крупные банки выдают крупные кредиты, а чем больше сумма кредита, тем выше риски. И в таком случае максимальная прозрачность компании-заемщика — необходимость. »

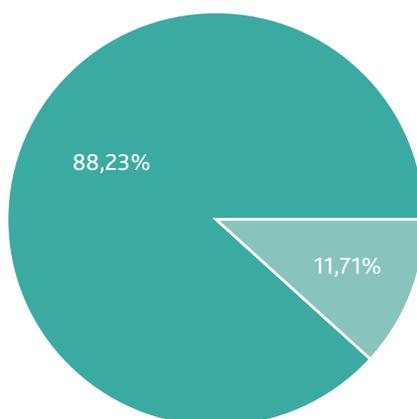
ВЯЧЕСЛАВ ШАБАЙКИН

Первый заместитель председателя правления
ОАО АКБ «Международный финансовый клуб»

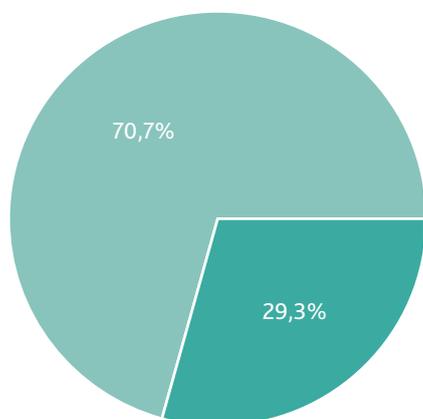
Все респонденты (оценки респондентов имеют равный вес)



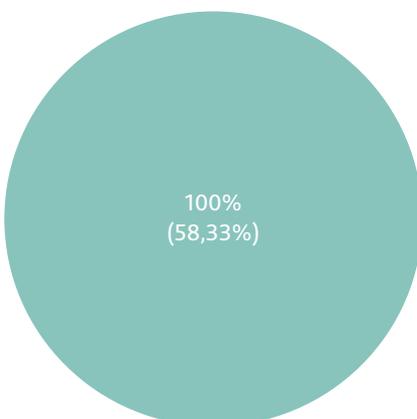
Топ-30 коммерческих банков (вес оценки респондента зависит от величины кредитного портфеля)



Коммерческие банки с 31-го по 100-й (вес оценки респондента зависит от величины кредитного портфеля)



Инвестиционные институты (оценки респондентов имеют равный вес)



■ Публичные компании
■ Непубличные компании

7. Основные требования коммерческих банков и инвестиционных компаний к объектам финансирования

В списке требований к заемщикам или объектам инвестирования наибольшее число респондентов поставили на первое место хорошее финансовое состояние. С учетом весовых коэффициентов для банков из Топ-30 наиболее важны залоговые и гарантии; финансовое состояние переместилось на третью позицию. Для банков, не вошедших в Топ-30, первая тройка требований к заемщикам

комбинируется из хорошего финансового состояния, залогов и благоприятных финансовых прогнозов. Наконец, инвестиционные институты первые три места отдели адекватному сочетанию доходности и рискованности инвестиций, благоприятности финансовых прогнозов и прозрачности операционной деятельности.

Все коммерческие банки (оценки респондентов имеют равный вес)



Инвестиционные институты (оценки респондентов имеют равный вес)



8. Цели, на которые готовы выделять финансирование коммерческие банки и инвестиционные компании

Среди целей, на которые банки готовы выделять кредитные деньги охотнее всего, в этом году лидирует пополнение оборотных средств. На второе место банки из Топ-30 поставили НИОКР и разработку новых продуктов, тогда как банки, не попадающие в Топ-30, но входящие в Топ-100, — сделки по слияниям и поглощениям. В рейтинге предпочтений банков, не попадающих в Топ-100, вторую строчку заняли инвестиции в основные средства (оказавшиеся на последних местах у банков из Топ-100). Наконец, инвестиционные компании на первое место поставили инвестиции в капитал.

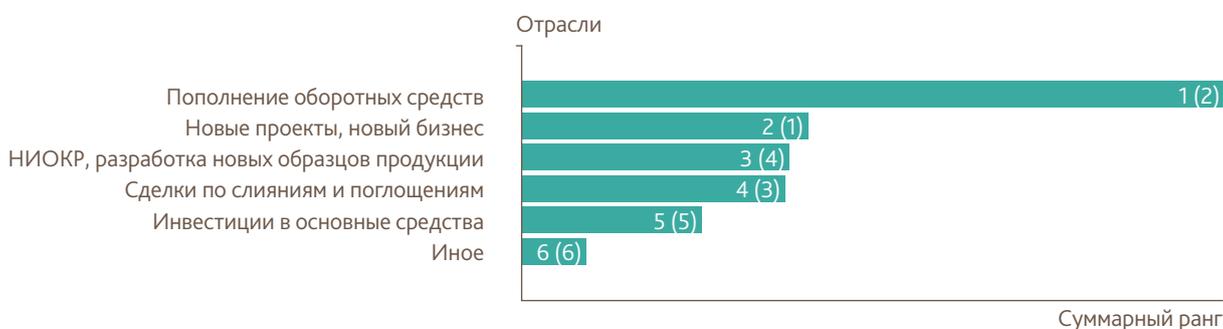


Коммерческие банки с большой готовностью выделяют финансы на пополнение оборотных средств. В первую очередь это связано с тем, что пассивы отечественных банков в основном краткосрочные — особенно это справедливо в отношении банков, не входящих в Топ-100. Срочная структура пассивов предопределяет то, на какие нужды будут даваться кредиты. ”

ВЯЧЕСЛАВ ШАБАЙКИН

Первый заместитель председателя правления
ОАО АКБ «Международный финансовый клуб»

Все коммерческие банки (оценки респондентов имеют равный вес)



Инвестиционные институты (оценки респондентов имеют равный вес)



9. Сроки, на которые преимущественно выделяется финансирование

Что касается периодов, на которые в основном выделяется финансирование, то большинство участников исследования выбрали средние сроки кредитования или инвестирования. В этом году популярность средних сроков среди банков из Топ-30 уменьшилась, а у других категорий респондентов, наоборот, возросла. Примечательно, что никто из респондентов не выбрал в качестве ответа долгосрочное финансирование (более 5 лет). «В текущих экономических условиях у большинства компаний и финансовых институтов горизонты планирования редко превышают 3-5 лет», — подтверждает Дмитрий Рейдман, «ОТП Банк».



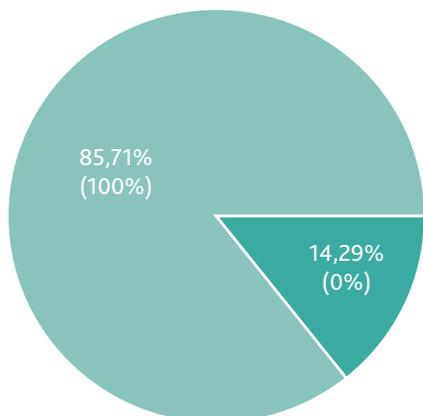
Недавно Банк России начал цикл смягчения денежных условий, что должно увеличить доступность денежных ресурсов, а также привести к росту объема долгосрочных депозитов и банковских кредитов. Целесообразными были бы среднесрочные меры, например рефинансирование банков на долгосрочной основе Центробанком под залог активов надлежащего качества, расширение функций государственных резервных фондов как источников длинных денег, инвестирование в инфраструктурные облигации и т.д.

АЛЕКСАНДР ОСИН

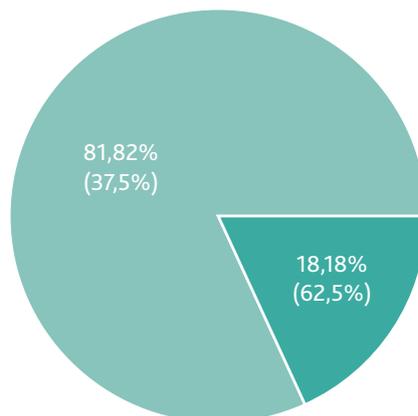
Главный экономист

ООО УК «Финам Менеджмент»

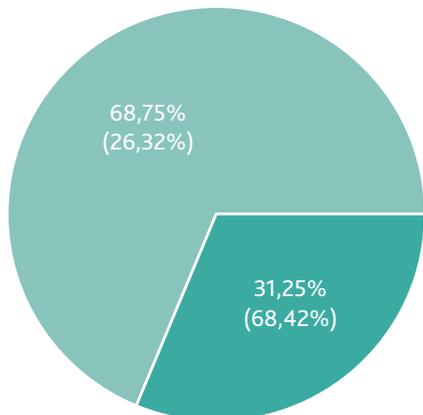
Топ-30 коммерческих банков (оценки респондентов имеют равный вес)



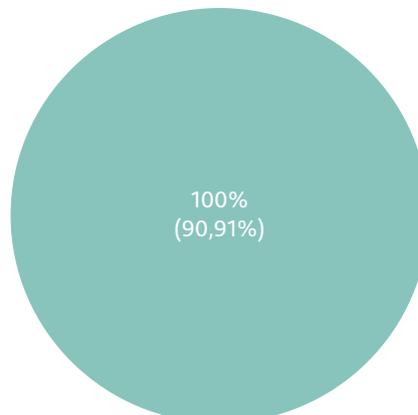
Коммерческие банки с 31-го по 100-й (оценки респондентов имеют равный вес)



Коммерческие банки, не вошедшие в Топ-100 (оценки респондентов имеют равный вес)



Инвестиционные институты (оценки респондентов имеют равный вес)



- Краткие сроки (менее 1 года)
- Средние сроки (от 1 до 5 лет)
- Долгосрочное финансирование (от 5 лет и более)

10. Источники средств кредитования/инвестирования

Как и в предыдущие годы, все респонденты, выбирая источники преимущественного финансирования заемщиков или объектов инвестирования, на первое место поставили собственные средства. Примечательно, что вторым по популярности ответом для коммерческих банков самого разного масштаба стали средства в рамках государственных программ; в предыдущие годы этот вариант обычно занимал более низкие места. Что касается инвестиционных институтов, то они по-прежнему отводят такому варианту одну из последних строчек рейтинга. По словам Дмитрия Рейдмана, «ОТП Банк», госпрограммы будут пользоваться все большим спросом. Привлекать дорожающие кредитные ресурсы становится все тяжелее, поясняет эксперт, поэтому государство разрабатывает программы поддержки различных секторов экономики, тем самым облегчая кредитное бремя для предприятий и повышая гарантии для банков.



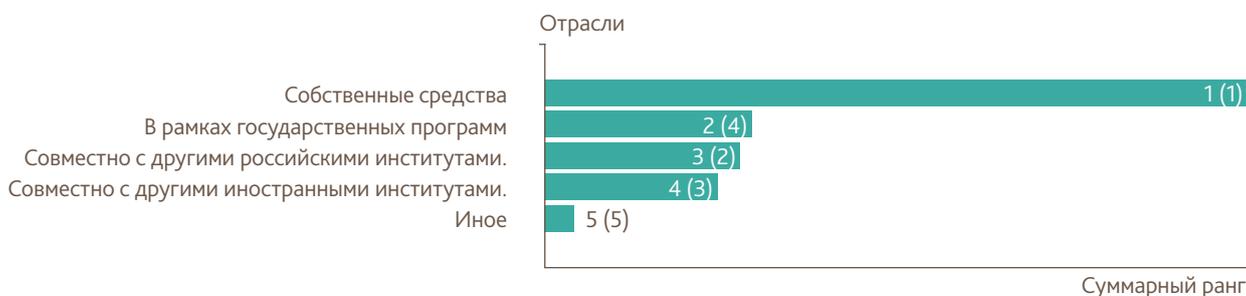
В начале года Банк России и Минфин проводили на денежном рынке сравнительно жесткую политику. Она привела к сокращению инфляции, но параллельно ослабла динамика инвестиций: банки частично переориентировались на займы у госструктур или зарубежных кредиторов.

АЛЕКСАНДР ОСИН
Главный экономист
ООО УК «Финам Менеджмент»

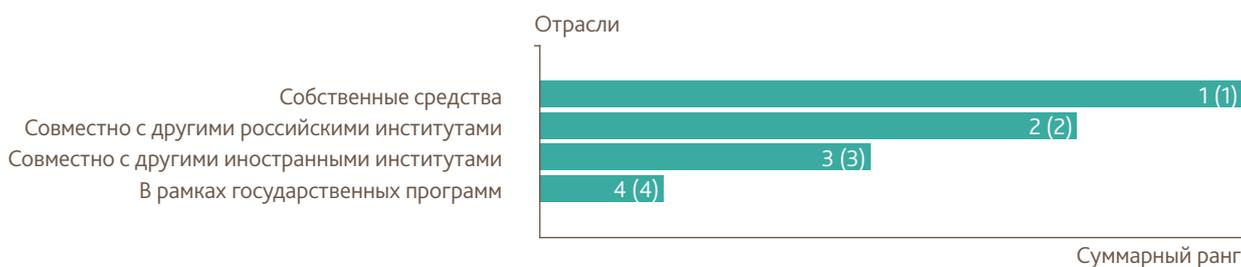
Топ-100 коммерческих банков (оценки респондентов имеют равный вес)



Коммерческие банки, не вошедшие в Топ-100 (оценки респондентов имеют равный вес)



Инвестиционные институты (оценки респондентов имеют равный вес)



11. Средний размер кредитования/инвестирования, выделяемого финансовой организацией

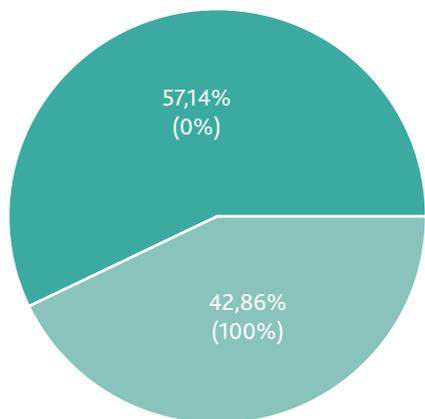
Второй год подряд ни один из респондентов, включая представителей 30 крупнейших банков, не назвал в качестве средней величины финансирования (то есть размера ссуды в денежном выражении, которая выдается заемщикам наиболее часто) сумму, превышающую 50 млн долл. США. Любопытно, что в этом году банки из Топ-30 поразительно часто выбирали ответ «менее 10 млн долл. США» (57%): год назад они его не выбрали ни разу. У банков, не вошедших в Топ-30, но еще остающихся в рамках первой сотни, увеличилась доля ответов «10-50 млн долл. США» (с 25 до 36,36%). Между тем банки, находящиеся за пределами первой сотни, этот вариант ответа не выбрали ни разу (26,32% голосов в прошлом году).



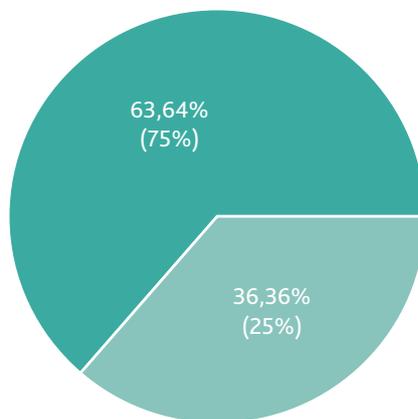
Основной объем финансирования сосредоточен в сегменте краткосрочного кредитования оборотных средств в торговом-посреднической деятельности. Как следствие, у участников исследования популярны ответы о малых и средних сроках финансирования.

АЛЕКСАНДР ОСИН
 Главный экономист
 ООО УК «Финам Менеджмент»

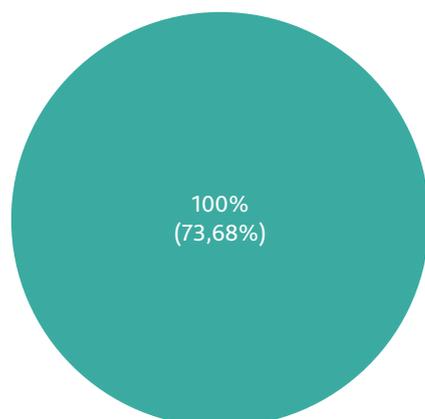
Топ-30 коммерческих банков (оценки респондентов имеют равный вес)



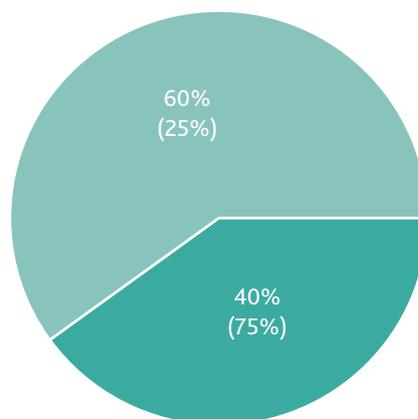
Коммерческие банки с 31-го по 100-й (оценки респондентов имеют равный вес)



Коммерческие банки, не вошедшие в Топ-100 (оценки респондентов имеют равный вес)



Инвестиционные институты (оценки респондентов имеют равный вес)



- Менее 10 млн долларов США
- 10-50 млн долларов США
- Свыше 50 млн долларов США

12. Срочная структура финансирования в малых, средних и крупных объемах

У всех групп респондентов из всех объемов финансирования преобладает среднесрочное. В этом году полностью исчезли упоминания о долгосрочных кредитах; упоминаний о кредитах на сумму свыше 50 млн долл. нет уже второй год подряд (в 2010 году они еще были).

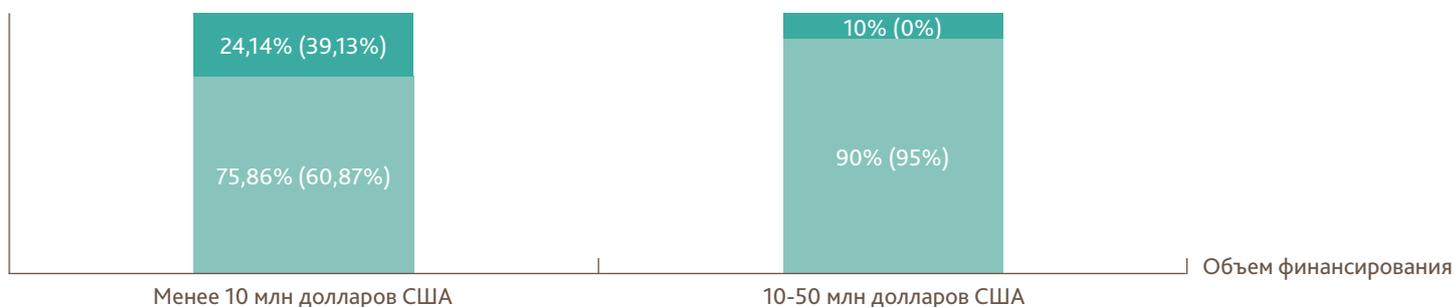


Нестабильность на рынках ведет к тому, что срок планирования зачастую не превышает 3-5 лет. Как результат, инвестиционные программы на более длительный срок и с большими объемами капиталовложения отложены до «лучших времен». Заемные средства направляют либо на развитие уже имеющихся инвестиционных программ, либо на развитие краткосрочных программ. ”

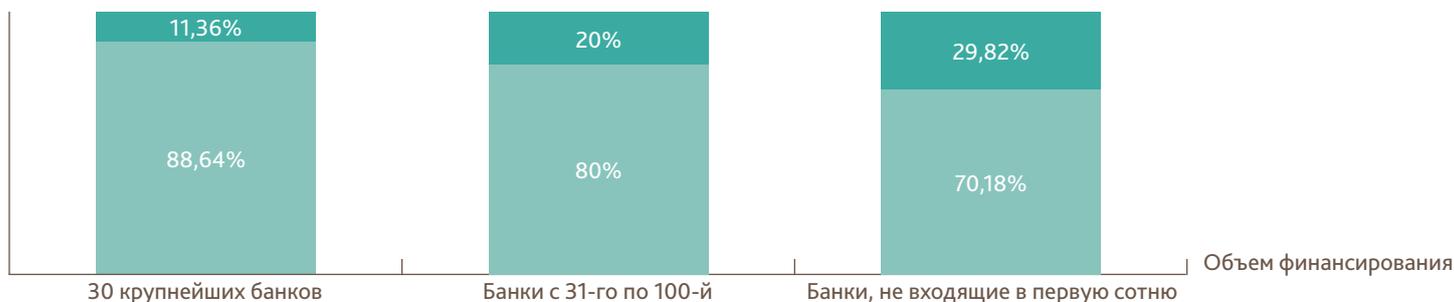
ДМИТРИЙ РЕЙДМАН

Директор
Филиал «Челябинский» ОАО «ОТП Банка»

Все респонденты (оценки респондентов имеют равный вес)



Финансирование объемом до 10 млн долл. США (оценки респондентов имеют равный вес)



Финансирование объемом 10-50 млн долл. США (оценки респондентов имеют равный вес)

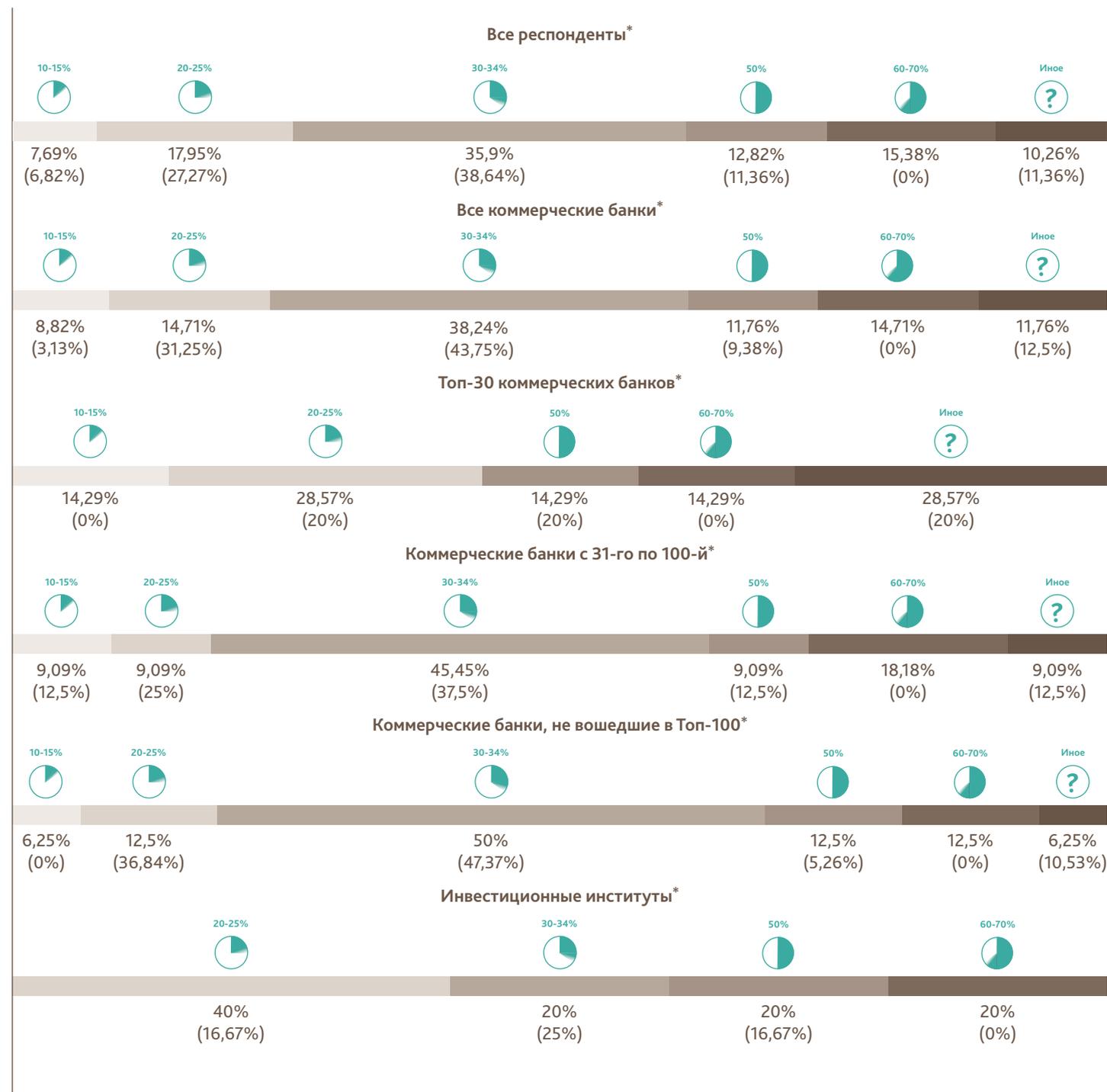


- Краткосрочное финансирование (менее 1 года)
- Среднесрочное финансирование (от 1 до 5 лет)
- Долгосрочное финансирование (от 5 лет и более)

13. Необходимый вклад собственных средств заемщика / объекта инвестирования в финансирование проекта

Как и в предыдущие два года, подавляющее большинство респондентов (53,85%) считают, что вклад собственных средств заемщика/объекта финансирования должен составлять 20-30% от величины финансирования проекта. Вячеслав Шабайкин, АКБ «Международный финансовый клуб», соглашается с тем, что оптимальный объем собст-

венного денежного участия заемщика в финансировании проекта — треть средств, а около 70% могут быть заемными: чем больше доля участия заемщика в финансировании проекта, тем меньше риск, что реализация проекта будет сорвана и к нему будет потерян интерес.



Доля, %

* Оценки респондентов имеют равный вес.

ГРУППА КОМПАНИЙ BDO

ВЕДУЩАЯ АУДИТОРСКО-КОНСАЛТИНГОВАЯ ГРУППА

Группа компаний BDO

Группа компаний BDO — ведущая аудиторско-консалтинговая группа, которая осуществляет деятельность на российском рынке с 1989 года. Компании группы BDO входят в the BDO network — пятую в мире по объемам совокупной выручки международную сеть независимых аудиторских и консультационных компаний, насчитывающую более 48 000 сотрудников в 135 странах. Сегодня Группа компаний BDO предлагает своим клиентам всестороннюю поддержку в следующих областях: аудит, налоговое и правовое консультирование, финансовое консультирование, бизнес-консультирование, системная интеграция, IT-консультирование. В офисах группы работает около 2000 сотрудников. В 2011 году оборот группы превысил 121 млн евро.

Позиции в рейтингах

- Лидирующие позиции в рейтингах агентства «Эксперт РА» по итогам 2011 года:
 - 3-е место среди крупнейших аудиторско-консалтинговых компаний по выручке в 2011 году от предоставления аудиторских услуг (рейтинговое агентство «Эксперт РА»).
 - 2-е место в общем списке крупнейших фирм в сфере аутсорсинга учетных функций по объему совокупной выручки за 2011 год («Эксперт РА»).
 - Группа компаний BDO входит в Топ-10 крупнейших консалтинговых компаний России (рейтинговое агентство «Эксперт РА»).
 - Присвоен максимальный уровень делового потенциала оценочной компании (рейтинговое агентство «Эксперт РА»).

Наши клиенты

АДВ Групп	ПФПГ
АФК «Система»	РАО ЕЭС
Аэрофлот	РОСАТОМ
Базовый Элемент	РОСНАНО
Башкирэнерго	Роснефть
Внешэкономбанк	РОСТЕЛЕКОМ
Газпром	Сбербанк
Газпром нефть	Связь-банк
Группа «Илим»	СДС
Группа компаний «Протек»	Седьмой континент
Группа компаний «Русский	Сургутнефтегаз
Алкоголь»	ТГК-1
Группа компаний ПИК	ТНК-ВР
Итера	ФСК ЕЭС
КНАУФ	Эконика
Компания «Сухой»	Юг Руси
ЛУКОЙЛ	
Мосэнерго	
МТС	
НЛМК	
ОАО «РЖД»	
ОГК-2	
ОХК «УРАЛХИМ»	
Планета гостеприимства	
Правительство Ханты-	
Мансийского автономного	
округа	

ИССЛЕДОВАНИЯ BDO

Возможности международной экспансии

Международное объединение BDO при участии агентства StrategyOne ежегодно проводит опрос, посвященный изучению целей компаний в отношении выхода на международные рынки. Это исследование позволяет оценить преимущества и недостатки выхода на рынки различных стран; приоритетные направления анализа — определение стратегий и ключевых факторов успеха компаний, а также проблем, связанных с ростом на международном уровне. Для целей исследования разработан индекс, позволяющий оценить уровень привлекательности региона для осуществления инвестиций (индекс BDO).

Кого ждут деньги?

Ежегодно эксперты BDO в России исследуют особенности финансирования реального сектора экономики финансовыми институтами с целью определения характерных для текущего периода векторов и трендов финансирования. В рамках исследования проводится опрос финансовых организаций — коммерческих банков, инвестиционных компаний и банков и инвестиционных подразделений универсальных банков.

Сектор услуг 2020: основные тенденции развития в ближайшее десятилетие

Аналитическое подразделение журнала Economist — The Economist Intelligence Unit при поддержке BDO Великобритании провело широкомасштабный опрос 479 ведущих компаний Европы, Ближнего Востока, Африки и Азиатско-Тихоокеанского региона с целью выявить важнейшие тренды развития сектора услуг. В опросе приняли участие респонденты из всех секторов экономики, а также 8 экспертов из различных отраслей. В результате исследования было сформулировано 8 основных тенденций, которые будут оказывать влияние на сектор услуг в ближайшее десятилетие.

Индекс публичности

Каждый месяц эксперты BDO в России оценивают, как изменилась публичная часть российской экономики: изменение количества публичных компаний подобно пульсу, по которому можно судить об ее состоянии. Отчет об изменении публичности российских компаний за истекший месяц выходит в первых числах следующего месяца и содержит данные об изменениях в перечне публичных компаний и их стоимости, а также о перемещениях акций между котировальными списками и о том, насколько отток был компенсирован притоком.

КОНТАКТНЫЕ ЛИЦА



Антон Ефремов
Старший партнер
Аудит
Финансовый сектор
+7 (495) 797 5665
av.efremov@bdo.ru



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
Менеджер по анализу рынка

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», ЗАО «БДО Техническая Экспертиза», ООО «БДО Юникон Консалтинг», ЗАО «БДО Юникон Бизнес Солюшнс», ЗАО БДО Юникон Бизнес Сервис, ООО «БДО Менеджмент», зарегистрированные в соответствии с законодательством Российской Федерации, являются членами международного объединения независимых компаний BDO. Название BDO относится к фирмам, являющимся участниками BDO International Limited, британского общества с ответственностью, ограниченной гарантией его участников. Каждая компания объединения является самостоятельным юридическим лицом и не выступает в качестве агента BDO International Limited или любой другой компании объединения.

BDO — торговая марка объединения BDO и каждой компании — участницы объединения.

© 2012 ООО «БДО Менеджмент». Все права защищены.