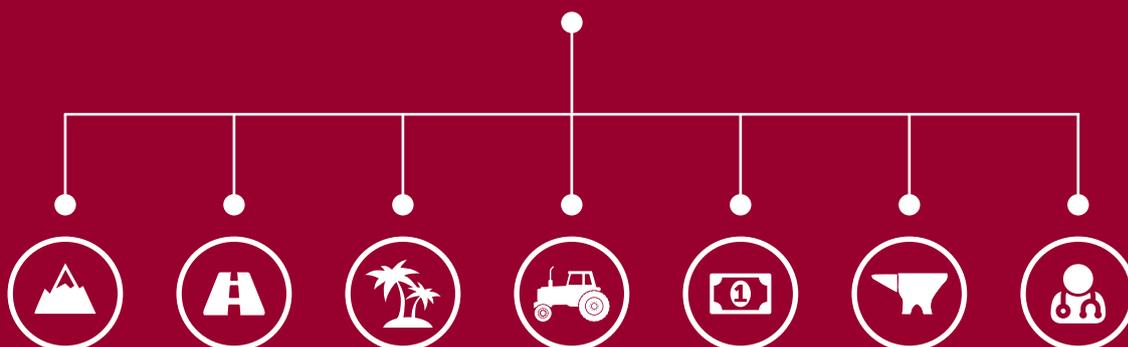


КОГО ЖДУТ ДЕНЬГИ?

Опрос BDO: условия финансирования реального сектора банками и инвестиционными компаниями



СОДЕРЖАНИЕ

ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО	4
ОБ ИССЛЕДОВАНИИ	5
КРАТКИЕ ИТОГИ ИССЛЕДОВАНИЯ	6
УЧАСТНИКИ ИССЛЕДОВАНИЯ	7
КОМУ ДАЮТ ДЕНЬГИ?	8
Отраслевые предпочтения корпоративных банков и инвестиционных институтов	8
Цели заемщиков, на которые выделяется финансирование	11
Факторы, значимые для принятия решения о кредитовании/инвестировании	12
Крупный, средний и малый бизнес как объекты финансирования	15
КАК ДАЮТ ДЕНЬГИ?	16
Вклад заемщика или объекта инвестирования в финансируемый проект	16
Масштабы финансирования	18
Срочная структура кредитных и инвестиционных портфелей участников опроса	20
Валютная структура кредитных и инвестиционных портфелей участников опроса	22
Источники кредитования или финансирования	23
Банковские продукты, недооцененные реальным сектором	24
ПРИЛОЖЕНИЕ: КАК МЕНЯЛИСЬ ОТРАСЛЕВЫЕ ПРЕДПОЧТЕНИЯ БАНКИРОВ И ИНВЕСТОРОВ В 2010—2014 ГОДАХ	25
Сектор ресурсных отраслей и обрабатывающей промышленности как объект кредитования и инвестирования	26
Потребительский сектор как объект кредитования и инвестирования	28
Финансирование инфраструктурных отраслей и финансового сектора	30
Сопоставление отраслевых предпочтений банков разного масштаба и инвестиционных институтов	32
О КОМПАНИИ	42

ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО

ДЕНЬГИ БУДУТ — НО ДОРОГИЕ И НЕБОЛЬШИЕ



ДЕНИС ТАРАДОВ

Партнер
Услуги организациям финансового сектора

LL Компания BDO в России представляет вашему вниманию итоги флагманского исследования «Кого ждут деньги», в рамках которого мы уже пять лет изучаем условия финансирования реального сектора банками и инвестиционными институтами.

2014 год внес серьезные корректировки в рейтинг отраслевых предпочтений банков, входящих в топ-100 по величине активов. Лидирующие позиции заняли энергетика и нефтегазовый сектор, тогда как торговля, возглавившая рейтинг-2013, опустилась на 4-е место. Смена лидеров вполне объяснима: нефтегазовый сектор и энергетика испытывают трудности с заимствованиями на внешних рынках, где компании данных отраслей исторически финансировались по минимальной процентной ставке. Поэтому у частных российских банков из топ-100 появились шансы пополнить свой пул клиентов компаниями нефтегазового и электроэнергетического сектора, хотя традиционно в силу больших потребностей кредитование этих отраслей было сосредоточено главным образом в крупнейших банках страны.

Лидер списка целей, на которые банки выдают кредиты в первую очередь, остается неизменным с 2010 года — это пополнение оборотных средств. В отсутствие долгосрочной ресурсной базы у банков такой тренд будет сохраняться еще долго.

Сейчас на банковский сектор России значительное влияние оказывают внешнеполитические факторы, которые уже привели к ужесточению денежно-кредитных условий в экономике страны. Ключевая ставка ЦБ РФ, процентные ставки по кредитам и рублевым депозитам банков выросли и в дальнейшем, скорее всего, продолжат расти. Недоступность зарубежного финансирования и удорожание кредитов Центробанка

приведут в ближайшей перспективе к повышению стоимости заемных средств для всех участников рынка кредитования. Не исключена новая серия отзывов лицензий у банков, которые финансировались за счет краткосрочных займов ЦБ РФ.

В этом году отчетливо прослеживается тенденция к увеличению сроков кредитования: в суммарном кредитном портфеле банков из топ-100 на среднесрочные кредиты пришлось 55,55% против 38,50% в 2013-м, тогда как доля краткосрочных сократилась с 40% до 27%. Увеличение средних сроков кредитования объясняется ростом капитала банков в соответствии с требованиями ЦБ РФ. Кредитные организации вынуждены увеличивать размер собственных средств либо в связи с развитием бизнеса (и необходимостью соблюдать обязательные нормативы по достаточности капитала), либо выполняя требования о минимальном уровне капитала банка (с 01.01.2015 — не менее 300 млн руб.). Возможно, рост капитализации небольших банков выявит экономические стимулы для перехода от обслуживания небольшого круга клиентов (как правило, связанных с бизнесом владельцев и менеджеров) к деятельности в качестве полноценных участников финансового рынка, предлагающих услуги широкому кругу лиц. Но вероятно и ситуация, когда небольшие банки не смогут найти источники фондирования и будут уходить с рынка, что в целом приведет к укрупнению банковского сектора России.

В целом, свободных и дешевых денег в российской экономике уже давно нет, а значит, деньги для предприятий реального сектора станут еще дороже. Рост кредитования уже замедлился — скорее всего, эта тенденция сохранится при одновременном повышении требований к качеству заемщиков и предоставленных ими залогов.

ОБ ИССЛЕДОВАНИИ



ВДО в России представляет итоги пятого ежегодного исследования «Кого ждут деньги?», посвященного особенностям финансирования реального сектора экономики банками и инвестиционными институтами.



Результаты исследования основаны на анализе 37 заполненных анкет: 22 респондента ответили на вопросы о финансировании реального сектора корпоративными банками, 15 — инвестиционными подразделениями банков и инвестиционными компаниями. В число представителей корпоративного банкинга вошли 6 респондентов из 30 крупнейших банков России по величине активов (контролируют 17,69% активов топ-30 банков РФ, за исключением контролируемых государством, или более 2 трлн 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 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 приводятся без учета коэффициентов (то есть в этом случае голоса всех респондентов имеют равный вес).



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

КРАТКИЕ ИТОГИ ИССЛЕДОВАНИЯ

LL Банки предпочитают финансировать предприятия стабильных отраслей, характеризующихся понятным движением капиталов и понятными игроками, имеющими историю работы на рынке.

СЕРГЕЙ КОЗЛОВ

Заместитель председателя правления, директор кредитного департамента, СДМ-банк

В этом году рейтинг отраслевых предпочтений банков, входящих в топ-100 по величине активов, серьезно изменился. В лидеры вышли энергетика и нефтегазовый сектор, еще год назад занимавшие соответственно 10-е и 11-е места (из 15). Торговля, возглавившая рейтинг-2013, опустилась на 4-е место, транспорт и логистика — с 4-го на 8-е, металлургия — с 5-го на 11-е, вернувшись на позиции 2012 года (тогда она была 12-й). Четверка лидеров рейтинга банков, не входящих в сотню крупнейших, осталась прежней: это торговля, строительство, транспорт и логистика, производство товаров массового потребления.

Фаворитом инвестиционных институтов стал, как и два года назад, сектор телекоммуникаций, медиа и новых технологий. Прошлогодний лидер, финансовый сектор, оказался лишь 7-м, торговля, напротив, с 7-й строки поднялась на 2-ю. Самый большой скачок совершил сектор производства товаров массового потребления — с 11-13 места на 3-е. После двух лет «опалы» вернулся в лидеры сектор медицины и фармацевтики (2-е место против 9-го в 2012 году и 6-го в 2013-м), который в 2011 году возглавлял рейтинг отраслевых предпочтений инвесткомпаний.

LL Торговля по-прежнему остается локомотивом экономического роста РФ. Это направление продолжает активно развиваться даже несмотря на усиление давления на нашу страну.

АНТОН СОРОКО

Аналитик, инвестиционный холдинг «ФИНАМ»

В списке целей, на которые банки в первую очередь выдают кредиты, лидер неизменен с 2010 года — это пополнение оборотных средств. Рефинансированию кредитов стали уделять большее внимание банки, не входящие в топ-100: в перечне их предпочтений эта цель поднялась с прошлогоднего 6-го места на 3-е, и теперь топ-3 целей, на которые выдают кредиты банки из первой и второй сотни, выглядит одинаково. Что касается инвестиционных институтов, то они пятый год подряд концентрируются в первую очередь на инвестициях в капитал.

Для банков из топ-100 финансовое состояние предприятия, подтвержденное аудированной отчетностью по МСФО или по РСБУ, остается фактором первостепенной важности при принятии положительного решения о кредитовании. 3-е место в списке требований крупных банков к заемщикам заняли залого; этот критерий возглавил аналогичный рейтинг у банков за пределами топ-100, поменявшись местами с лидером-2013 — финансовым состоянием, подтвержденным аудированной отчетностью по РСБУ. У инвестинститутов список требований неожиданно возглавила прозрачная организационная структура заемщика — этот критерий взлетел в рейтинге с 11-й строчки. Интересно, что кредитные рейтинги замкнули список предпочтений всех групп респондентов.

80% финансирования банков, не входящих в сотню лидеров, направляется предприятиям среднего, малого и микробизнеса, но популярность более крупных объектов финансирования растет среди всех групп респондентов. Так, в этом году банки из топ-100 предпочитают выделить крупным заемщикам 41,26% средств против 32,26% в 2013 году; для банков меньшего масштаба этот показатель составляет 14,80% против прошлогодних 8,49%. Вероятно, стабильный денежный поток сейчас предпочтительнее потенциально более высокой доходности.

LL Поодиночке российские частные банки вряд ли смогут удовлетворить потребности крупных клиентов из числа нефтегазовых и энергетических компаний. Такие заемщики обычно не кредитуются в каком-либо одном банке, а привлекают средства из нескольких банков, разделяя их по проектам или по статье расходов либо комбинируя различные варианты.

АЛЕКСЕЙ ГОНУС

Заместитель председателя правления, банк УРАЛСИБ

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. Банки из топ-100 (как и инвестиционные институты) чаще всего направляют на финансирование бизнеса заемщика от 100 до 300 млн руб., а их менее крупные конкуренты — до 100 млн руб. Примерно треть кредитных средств и половина объема инвестиций, по оценкам респондентов, должны быть номинированы в иностранной валюте.

LL Обычно заемщик заинтересован в том, чтобы внести максимально возможный первоначальный взнос, поскольку от этого зависит размер процентной ставки по кредиту: чем меньше сумма взноса, тем дороже кредит.

СЕРГЕЙ СУТОРМИН

Генеральный директор, Новосибирский Муниципальный банк

В этом году наблюдается тенденция к увеличению сроков кредитования. Так, в суммарном кредитном портфеле банков из топ-100 на среднесрочные кредиты пришлось 55,55% против 38,50% в 2013-м, а доля краткосрочных сократилась с 40% до 27%. Удельный вес долгосрочных кредитов в портфеле крупных банков почти не изменился — 17,40% против 16,62% год назад, тогда как не входящие в топ-100 банки готовы удвоить долю «длинных» кредитов — 15,03% против 7,57% в 2013 году. Ориентиры инвесткомпаний сегодня близки к ориентирам крупных банков.

Источником финансирования реального сектора чаще всего выступают собственные средства организаций — участник исследования. Банки, не входящие в топ-100 по величине активов, неожиданно поставили на 2-е место совместное с иностранными институтами финансирование.

Наконец, самыми недооцененными реальным сектором банковскими продуктами респонденты считают факторинг, финансирование ВЭД и аккредитивы.

УЧАСТНИКИ ИССЛЕДОВАНИЯ



БАНКИ

«РОСБАНК», ОАО АКБ
 «Связь-Банк», ОАО АКБ
 «БАНК УРАЛСИБ», ОАО
 «Нордеа Банк», ОАО
 «Петрокоммерц», ОАО КБ
 «ГЛОБЭКС», ЗАО КБ
 «Банк Балтийское Финансовое Агентство», ОАО
 «Банк Интеза», ЗАО
 «ЮГРА», ОАО АКБ
 «Финансово-Промышленный Банк», ОАО АКБ
 «СДМ-БАНК», ОАО КБ
 Банк «Народный кредит», ОАО
 «Примсоцбанк», ОАО СКБ Приморья
 «Левобережный», ОАО СКБ
 «ИНТЕРПРОГРЕССБАНК», ЗАО АБ
 «РОСЭНЕРГОБАНК», ЗАО КБ
 «Дальневосточный банк», ОАО
 «ИнтехБанк», ОАО
 «Легион», ОАО АКБ
 «РосДорБанк», ОАО АКБ
 «РОСАВТОБАНК», ООО КБ
 «Новосибирский Муниципальный банк», ОАО



ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ИНСТИТУТЫ

Diamond Age Capital Advisors Ltd.
 Point Guard Capital LLC
 Paradigm Investments
 Investment Fund Viamedix
 «Альянс Инвестиции», ОАО
 «Ингосстрах-Инвестиции», ОАО УК
 «Новосибирский Муниципальный банк», ОАО
 «Норд-Капитал», ЗАО УК
 «Инвестиционная фирма "ОЛМА"», ОАО
 ПРИМОРЬЯ "ПРИМСОЦБАНК", ОАО СКБ
 «Инвестиционная компания "Ренорд-Инвест"», ЗАО
 Инвестиционная Группа «Русские Фонды», ЗАО
 «Банк ФИНАМ», ЗАО
 Almaz Capital Partners
 «Управляющая компания "Агидель"», ЗАО

КОМУ ДАЮТ ДЕНЬГИ?

ОТРАСЛЕВЫЕ ПРЕДПОЧТЕНИЯ КОРПОРАТИВНЫХ БАНКОВ И ИНВЕСТИЦИОННЫХ ИНСТИТУТОВ



ТОП-100 КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

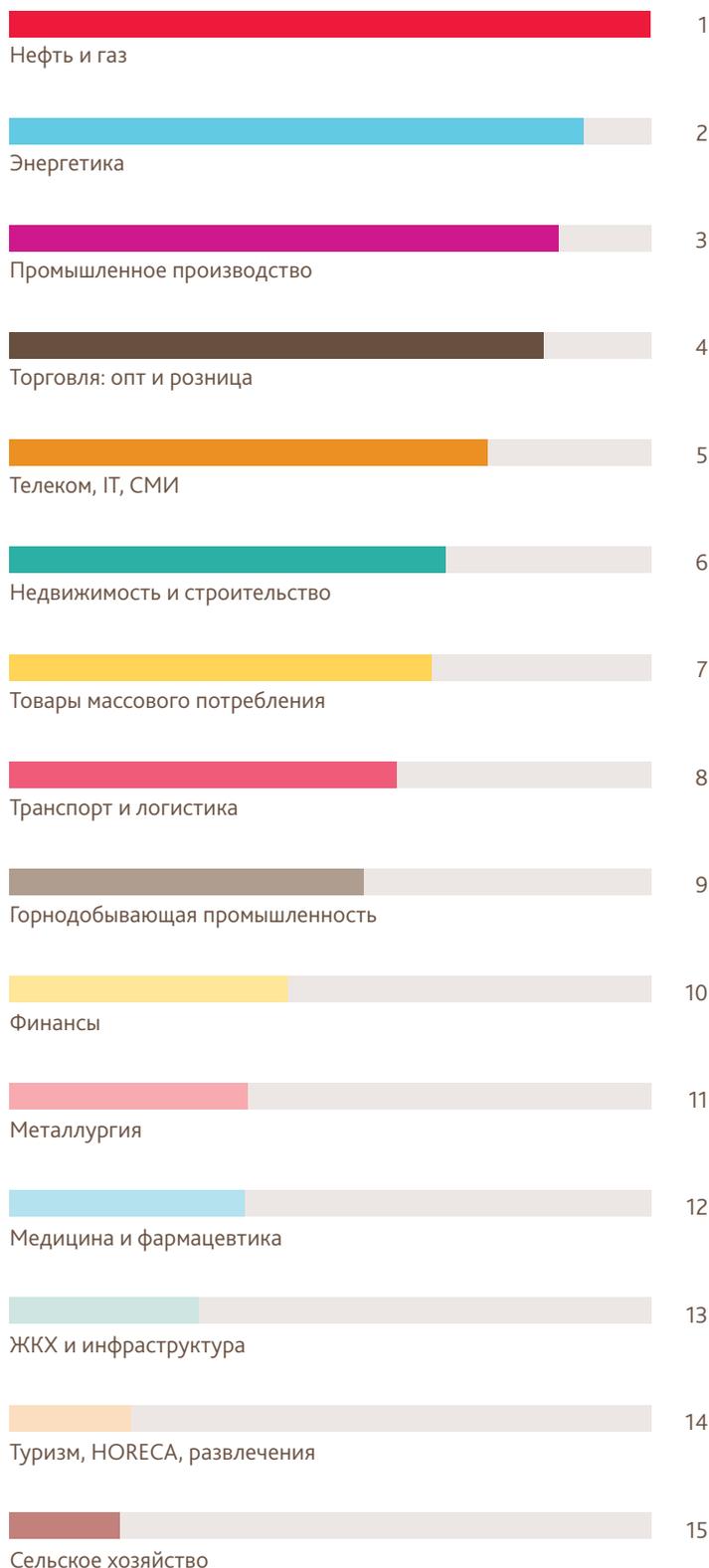
Год назад нефтегазовый сектор и энергетика, ныне занимающие две первые строчки в рейтинге отраслевых предпочтений банков из топ-100, оказались в середине — на 9 и 8-м местах соответственно. В 2013 году игроки из этих отраслей предпочитали комфортно кредитоваться за рубежом — как следствие, российские банкиры не считали таких клиентов приоритетными, несмотря на желание с ними работать. Сейчас ситуация изменилась: сотрудничество с российскими банками может иметь привлекательные перспективы для обоих секторов, поэтому они становятся более доступными для российских финансовых институтов, а банкиры ставят заемщиков из обеих отраслей на первые позиции в списке предпочтений.

Торговля и производство товаров массового потребления становятся менее желанными заемщиками в глазах банков. Эти секторы опустились соответственно с 1-й и 5-й строки на 4-ю и 7-ю, что вполне закономерно в условиях, когда потребительский спрос внутри страны не показывает заметного роста. Еще более серьезный спад популярности испытала металлургия: с 6-го места она опустилась на 11-е. Финансовые институты, напротив, отыграли по сравнению с прошлым годом пять позиций и поднялись на 10-е место, что может косвенно свидетельствовать об ожидаемых банкирами проблемах с ликвидностью у населения и предприятий. Менее привлекательным стал сектор «Транспорт и логистика», опустившийся с 4-го места переместился на 8-е, и это тоже можно связать как с негативными тенденциями в области потребительского спроса, так и с изменениями в сфере экспортно-импортных операций. А вот промышленное производство позиций не теряет: оно так и осталось 3-м.

LL Столь высокое место в рейтинге отраслевых предпочтений энергетика заняла предсказуемо. Она характеризуется гарантированным денежным потоком (спрос гарантирован), неизменно положительной рентабельностью (хоть и ограниченной административными методами), значительным количеством «смежников», надежных с точки зрения кредитования и обслуживания. Энергетики пользуются практически всеми банковскими продуктами.

АЛЕКСЕЙ ГОНУС

Заместитель председателя правления, банк УРАЛСИБ





КОММЕРЧЕСКИЕ БАНКИ, НЕ ВОШЕДШИЕ В ТОП-100

В рейтинге предпочтений банков, не входящих в топ-100, первые места удержали торговля, строительство, транспорт и логистика, производство товаров массового потребления. Такая стабильность не удивляет: в перечисленных отраслях много игроков самого разного масштаба, поэтому «фавориты» банков из второй сотни «поставляют» заемщиков заметно менее требовательных, чем крупные компании.

LL Привлекательность розничной торговли растет из-за быстрых темпов развития сектора и высоких объемов розничных продаж. Тем не менее, в 2015 году привлекательность сектора может снизиться, несмотря на его сохраняющийся потенциал развития. Во-первых, в 2014 году в РФ существенно замедлились темпы роста потребительского кредитования, а рост просроченной задолженности ускорился (доля «плохих» долгов в совокупном кредитном портфеле физических лиц достигла 12,2%). Во-вторых, финансовое положение части компаний сектора может ухудшиться после введения запрета на импорт определенных продуктов.

ЕВГЕНИЙ ВОРОБЬЕВ

Начальник аналитического управления,
УК «Ингосстрах-Инвестиции»





ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ИНСТИТУТЫ

Сектор телекоммуникаций, ИТ и СМИ, как и годом ранее, оказался самым популярным у организаций, занятых прямыми инвестициями. В рейтинге предпочтений этой группы респондентов усилились позиции торговли, производства товаров массового потребления, а также медицины и фармацевтики. Нефтегазовый сектор, финансовые институты, транспортно-логистические компании и промышленные предприятия уже не так популярны, как в прошлом году.

LL Сейчас финансовый сектор находится во власти негативных тенденций из-за замедления темпов роста экономики, ужесточения монетарной политики со стороны Банка России, а также санкций Европейского союза и США. В такой ситуации кредитным организациям приходится проводить масштабные отчисления в резервы, а также докапитализироваться, чтобы сохранить долгосрочную устойчивость бизнеса. Естественно, другие отрасли экономики в сложившейся обстановке выглядят привлекательнее.

АНТОН СОРОКО

Аналитик, инвестиционный холдинг «ФИНАМ»



ЦЕЛИ ЗАЕМЩИКОВ, НА КОТОРЫЕ ВЫДЕЛЯЕТСЯ ФИНАНСИРОВАНИЕ



В списке целей, наиболее предпочтительных для банков из топ-100 и инвестиционных институтов, за год не произошло практически никаких изменений. Единственное отличие в том, что рефинансирование ранее взятых кредитов, стоявшее третьим среди приоритетов банков из топ-100, теперь оказалось на той же позиции у банков, не входящих в первую сотню. В целом для всех банков-респондентов наиболее актуально кредитование пополнения оборотных средств, тогда как для инвесткомпаний — инвестиции в капитал.

LL Состояние экономики влияет на готовность и способность банков предоставлять кредитные средства на инвестиционные цели.

МИХАИЛ НАЗАРОВ

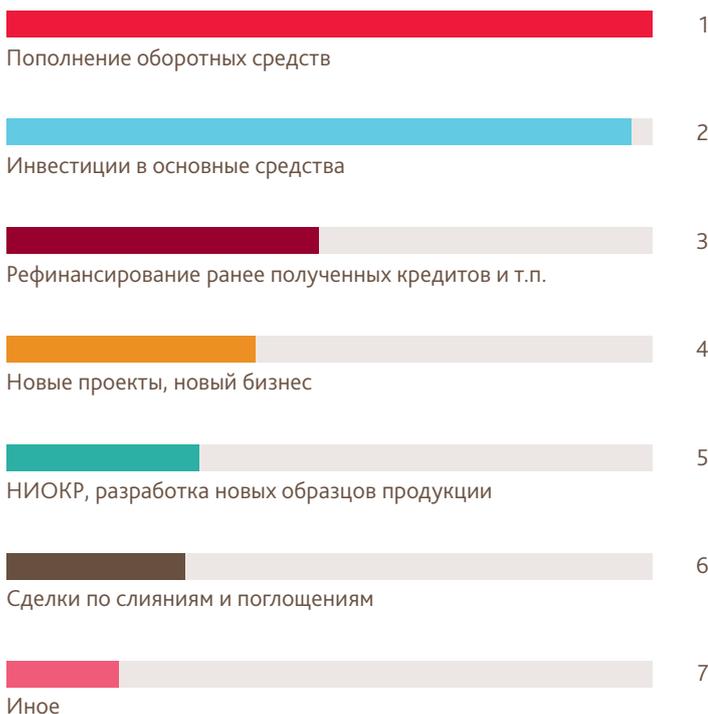
Член правления, директор департамента малого и среднего бизнеса, банк «Интеза»



ТОП-100 КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ



КОММЕРЧЕСКИЕ БАНКИ, НЕ ВОШЕДШИЕ В ТОП-100



ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ИНСТИТУТЫ



ФАКТОРЫ, ЗНАЧИМЫЕ ДЛЯ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЯ О КРЕДИТОВАНИИ/ИНВЕСТИРОВАНИИ



ТОП-100 КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

Финансовое состояние, подтвержденное аудированной отчетностью по МСФО или РСБУ, а также залогом заняли три высших строчки в рейтинге факторов, которые банки из топ-100 считают важными для принятия положительного решения о кредитовании предприятия. Первые два фактора сохранили прошлогодние позиции, третий поднялся на одну строку. На 5-е место банки из топ-100 поставили банковские гарантии — в 2013 году этот фактор был лишь 8-м. 4-ю строчку в рейтинге заняла «прозрачная организационная структура» — серьезное улучшение позиций по сравнению с прошлогодним 9-м местом для фактора, который очень косвенно свидетельствует о будущих финансовых успехах предприятия.

LL «Прозрачная организационная структура» позволяет определить ответственных и принципы принятия решений в компании, получить более адекватные оценки риска, а также возложить часть ответственности по кредиту на лиц, принимающих решения.

АЛЕКСЕЙ ГОНУС

Заместитель председателя правления, банк УРАЛСИБ





КОММЕРЧЕСКИЕ БАНКИ, НЕ ВОШЕДШИЕ В ТОП-100

Банки, не входящие в сотню крупнейших, могут произвести впечатление более консервативных: в первую очередь они предпочитают залого, а затем уже аудированную отчетность по РСБУ. Поскольку она оставляет при подготовке меньше возможностей для интерпретаций, чем отчетность по МСФО, не удивительно, что последняя в этом году, как и в 2013-м, оказалась в рейтинге ниже отчетности по российским стандартам. Замкнула первую тройку факторов управленческая отчетность; кредитные рейтинги, как и у банков из топ-100, оказались в конце списка предпочтений.





ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ИНСТИТУТЫ

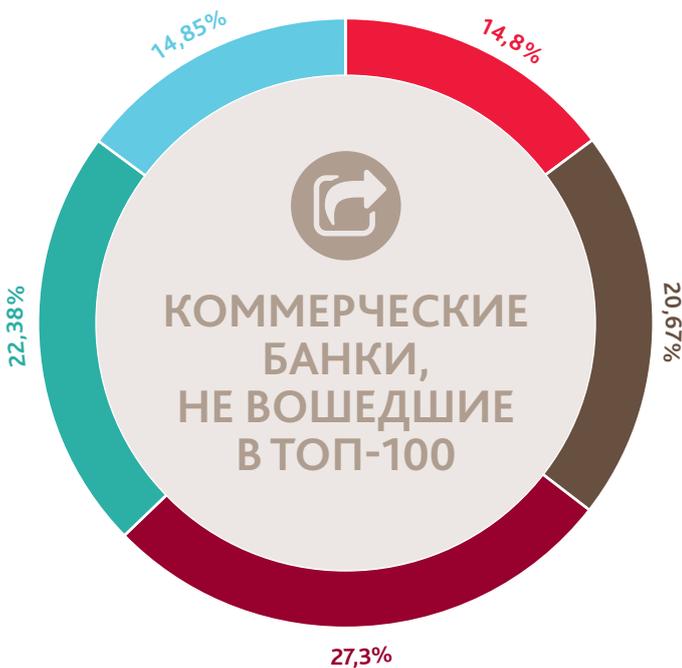
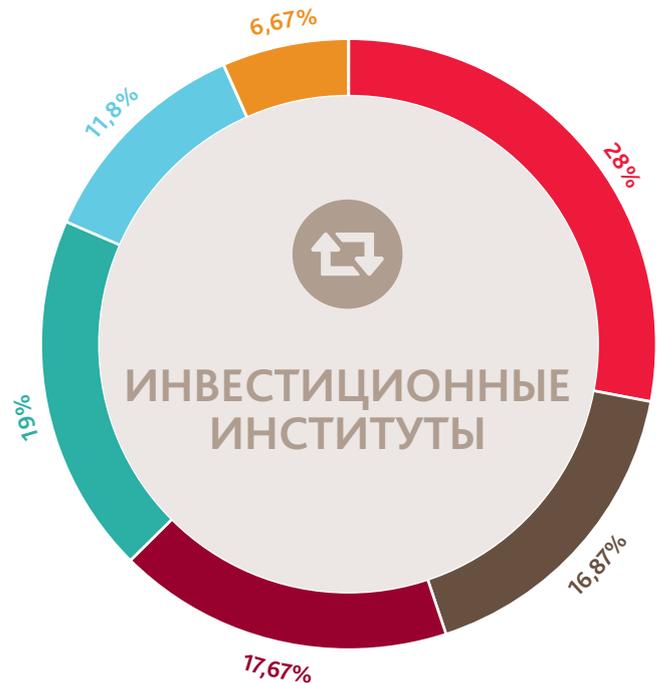
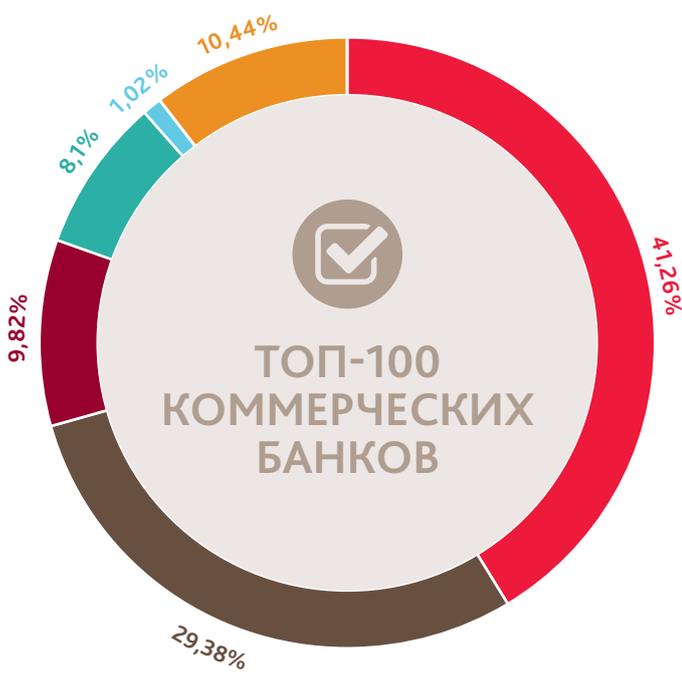
Для инвестиционных институтов самым значимым фактором неожиданно оказалась «прозрачная организационная структура» — она взлетела на 1-е место с 11-го, оставив позади все виды отчетности и другие «рациональные» свидетельства благополучия компаний. Второе место инвестинституты отдали прозрачной операционной деятельности, которая годом ранее оказалась лишь 5-й. Примечательно, что и эта группа респондентов назвала кредитные рейтинги самым малозначимым фактором.



КРУПНЫЙ, СРЕДНИЙ И МАЛЫЙ БИЗНЕС КАК ОБЪЕКТЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ

Участникам исследования был задан вопрос о том, какая доля средств, направляемых их банком, фондом или компанией на финансирование реального сектора, должна приходиться на крупный, средний и малый бизнес, если исходить из действующих политик и целей их организации. Ниже приведены обобщенные данные для каждой из категорий респондентов. Для банков результаты вычислены с учетом весовых коэффициентов, поэтому на диаграммах показано, как распределяются между разными по масштабу заемщиками кредитные средства банков того

или иного эшелона (банки топ-100 и не входящие в топ-100 банки), если они следуют своим целям и политикам. Для инвестиционных институтов представлены усредненные данные — кто-то предпочитает инвестировать в проекты на стадии малых или микрокомпаний, кто-то в крупный бизнес. Полученные цифры позволяют сделать вывод о росте популярности более крупных заемщиков и объектов инвестирования; причиной может быть то, что стабильность денежного потока становится более важным фактором, нежели возможная доходность.

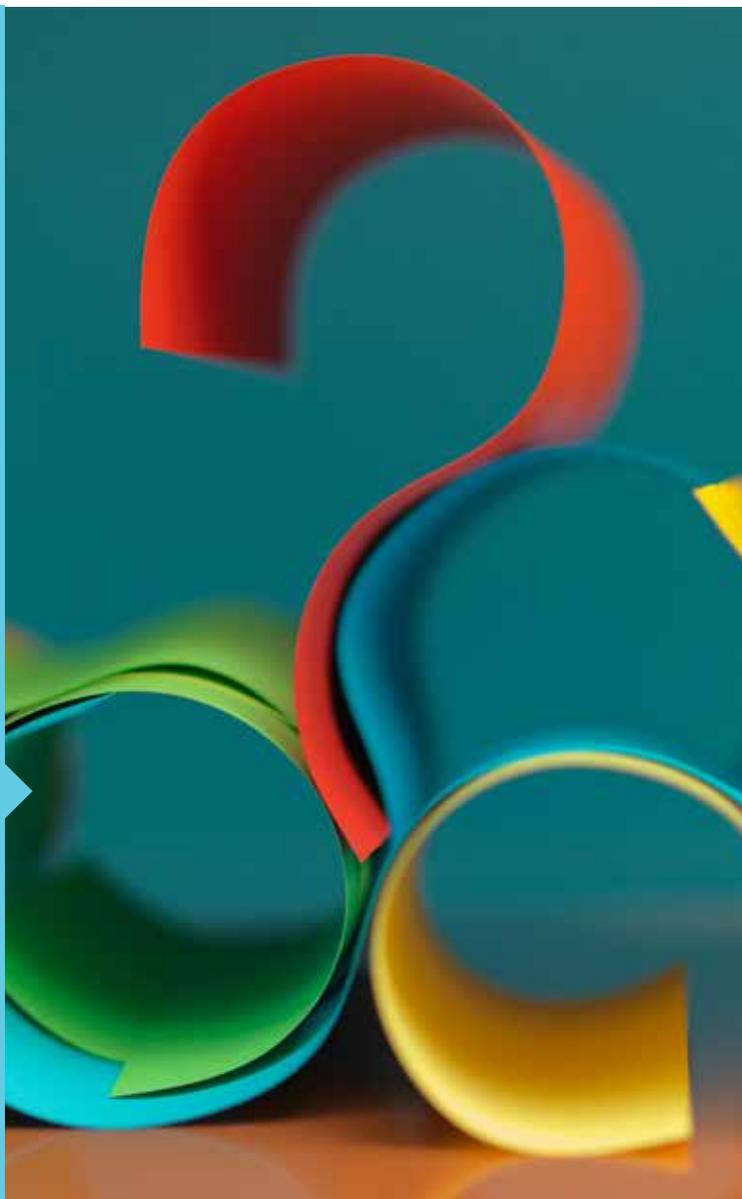


- **Крупный бизнес**
Выручка более 10 млрд руб. в год
- **Нижний сегмент крупного бизнеса**
Выручка от 1 млрд до 10 млрд руб. в год
- **Средний бизнес**
Выручка от 400 млн до 1 млрд руб. в год
- **Малый бизнес**
Выручка от 60 млн до 400 млн руб. в год
- **Микробизнес**
Выручка до 60 млн руб. в год
- **Не дали ответ**

КАК ДАЮТ ДЕНЬГИ? 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. «Чтобы уменьшить эту долю, необходимо сочетание таких факторов, как низкие ставки кредитования, готовность банков выдавать длинные кредиты, прогнозируемая экономическая и налоговая политика в масштабах страны хотя бы в среднесрочной перспективе», — перечисляет Николай Габышев, старший вице-президент, директор департамента инвестиционно-банковских услуг и финансирования Финпромбанка. «Снизить эту величину можно было бы при стабильно растущей экономике, высокой конкуренции капиталов за финансирование проектов, наличие на рынке альтернативных долгосрочных источников финансирования, — соглашается Сергей Козлов, заместитель председателя правления, директор кредитного департамента СДМ-банка. — Однако чем меньше вложения заемщика, тем меньше его ответственность».

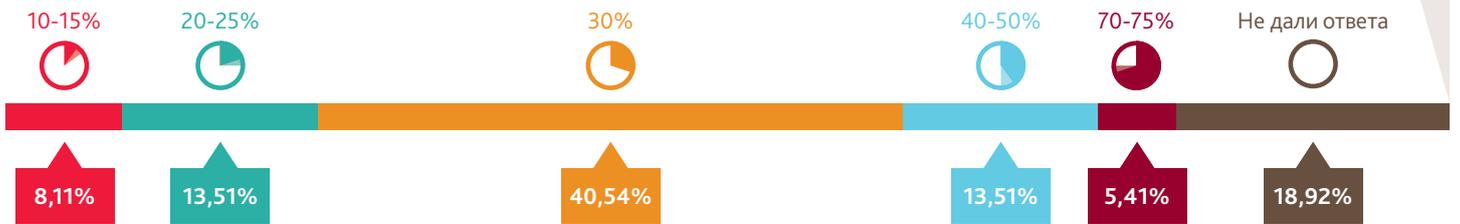


LL Отношение размера собственных средств заемщика к сумме кредита напрямую не связано с состоянием экономики: банки предъявляют примерно одинаковые требования к величине собственных средств инвестора в странах с разными уровнями развития экономик. В нашей стране этот параметр также остается на стабильном уровне вне зависимости от динамики ВВП.

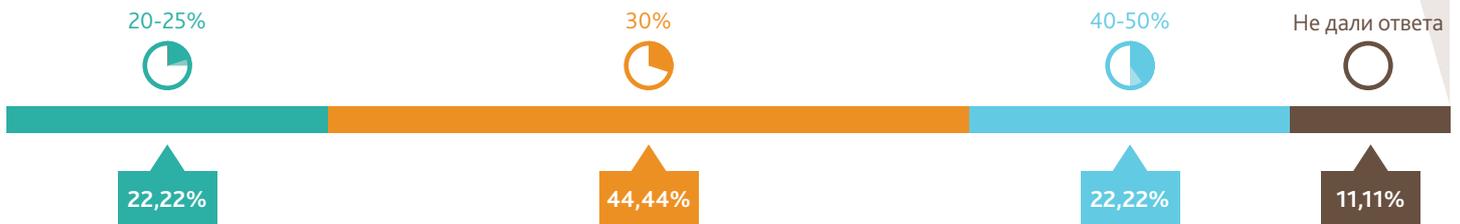
МИХАИЛ НАЗАРОВ

Член правления, директор департамента малого и среднего бизнеса, банк «Интеза»

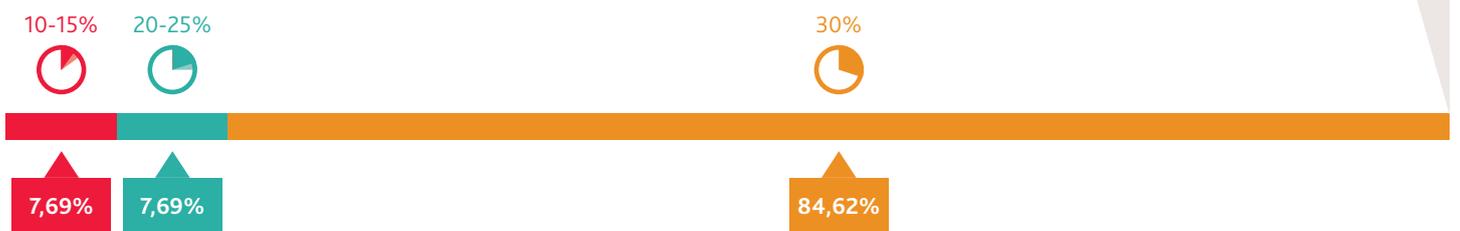
ВЕСЬ ВЫБОРКА



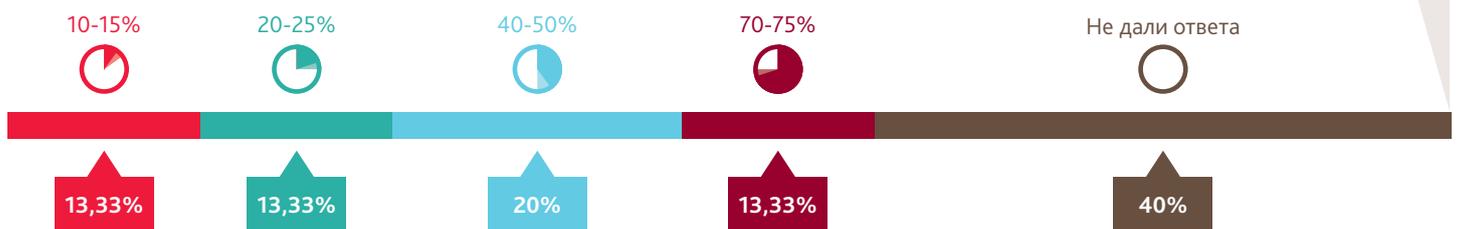
ТОП-100 КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ



КОММЕРЧЕСКИЕ БАНКИ, НЕ ВОШЕДШИЕ В ТОП-100



ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ИНСТИТУТЫ



МАСШТАБЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ



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



Как показывает исследование, банки из топ-100 чаще всего направляют на финансирование бизнеса заемщика сумму от 100 до 300 млн руб. Большинство респондентов, не входящих в первую сотню, направляют на кредитование менее 100 млн руб. Наконец, инвестиционные институты чаще всего готовы выделить на финансирование выбранных проектов от 100 млн руб. до 300 млн руб. Увеличение суммы может коррелировать и с изменениями в предпочтениях относительно масштаба объекта инвестирования: крупные предприятия сейчас привлекательнее, чем год назад.



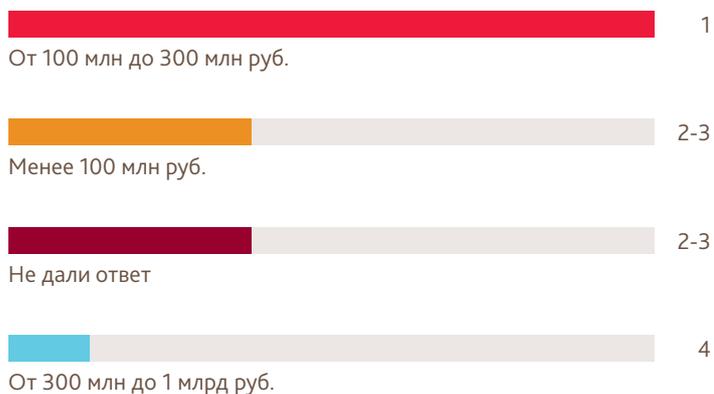
ТОП-100 КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ



КОММЕРЧЕСКИЕ БАНКИ, НЕ ВОШЕДШИЕ В ТОП-100



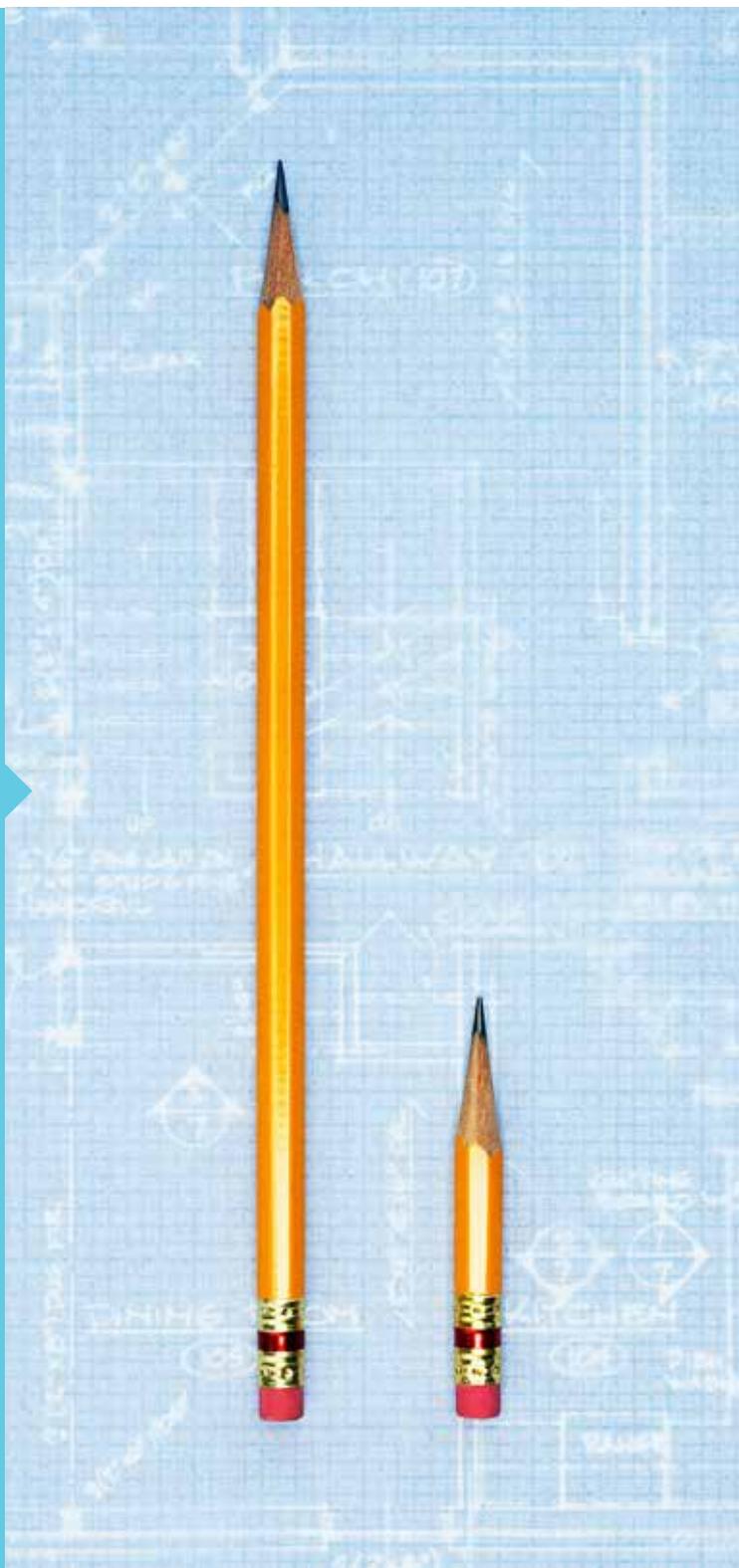
ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ИНСТИТУТЫ



СРОЧНАЯ СТРУКТУРА КРЕДИТНЫХ И ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПОРТФЕЛЕЙ УЧАСТНИКОВ ОПРОСА

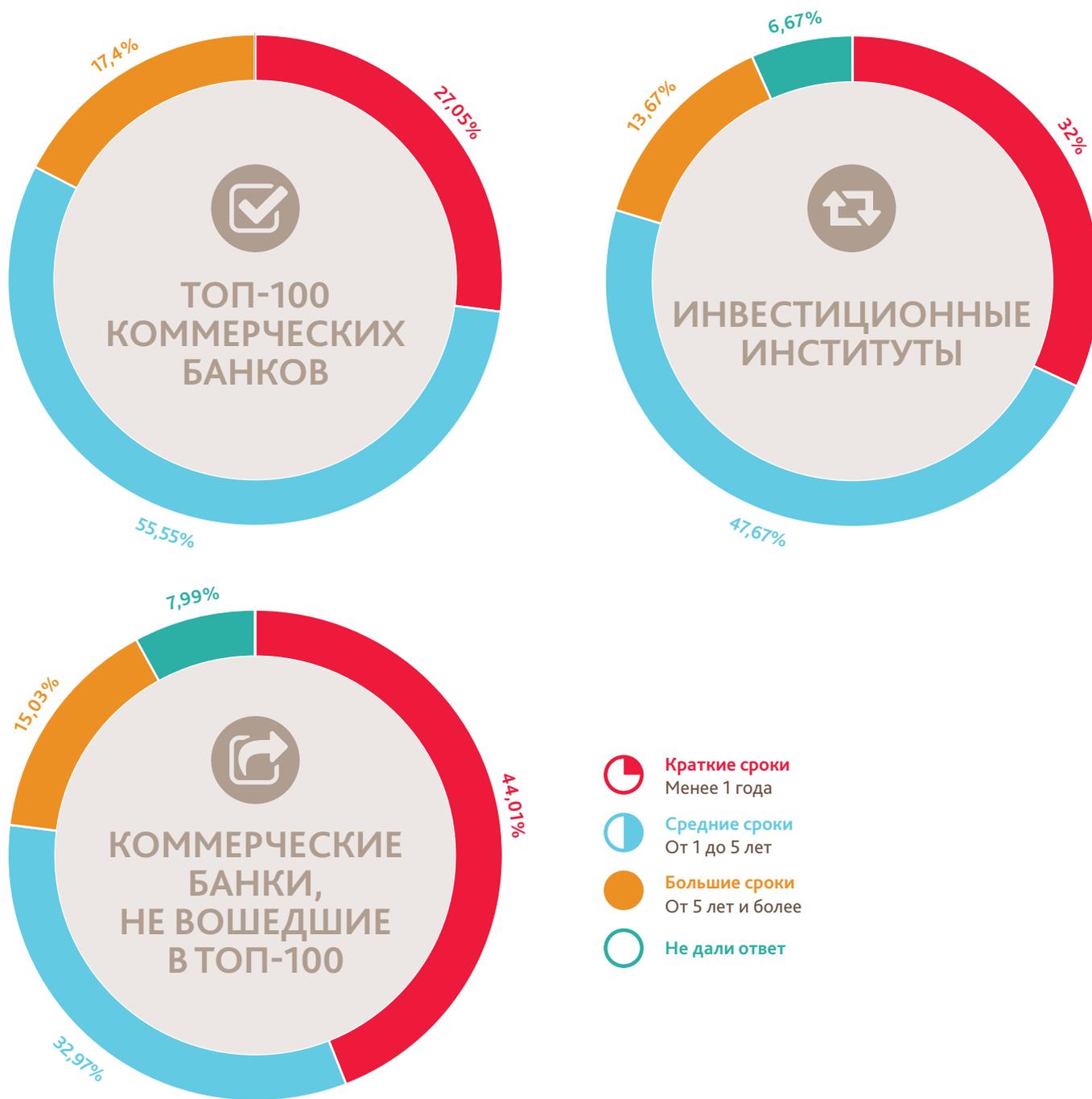


Респондентам был задан вопрос о том, какая доля средств, направляемых их банком, фондом или компанией на кредитование или инвестирование в реальный сектор, в идеале должна приходиться на каждый из сроков финансирования (исходя из существующих целей и политик их организаций). Ниже приводятся обобщенные данные для каждой из категорий банков (топ-100 и не входящие в топ-100) и инвестиционных институтов. Для банков результаты рассчитаны 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.



Примечательно, что сейчас банки из топ-100 демонстрируют бóльшую готовность выдавать кредиты на средние сроки, нежели год назад (55,55% против 38,50% в 2013 году). При этом банки из первой сотни готовы сократить долю краткосрочных кредитов (27,05% против 40,05%), почти не изменив долю долгосрочных (17,40% против 16,62%). А вот банки, стоящие в рейтинге ниже 100-го места,

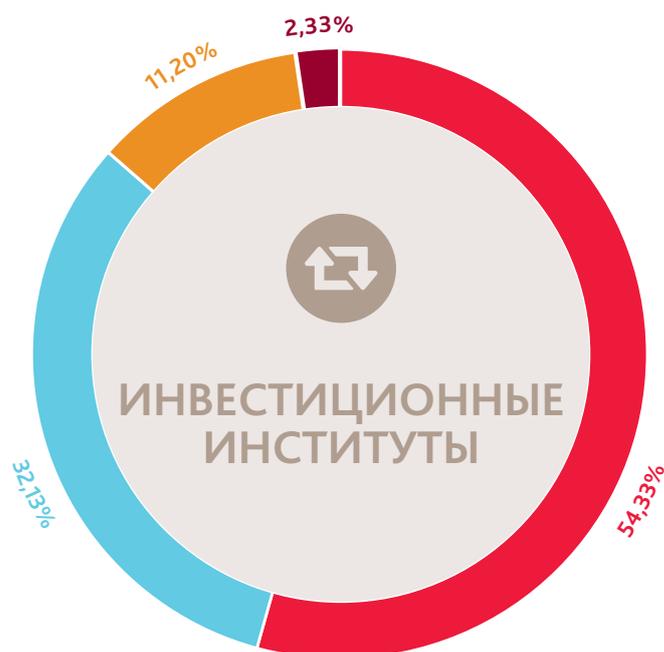
напротив, готовы нарастить долю «длинных» кредитов в своем портфеле до 15,03% против 7,57% в прошлом году. Ориентиры инвестиционных компаний в этом году близки к ориентирам крупных банков, при том что год назад профессиональные инвесторы вели речь о финансировании на более длительный срок по сравнению с корпоративными банками (см. диаграммы).



ВАЛЮТНАЯ СТРУКТУРА КРЕДИТНЫХ И ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПОРТФЕЛЕЙ УЧАСТНИКОВ ОПРОСА

Респондентам был задан вопрос о том, какая доля средств, направляемых их банком, фондом или компанией в реальный сектор, в идеале должна быть номинирована в той или иной валюте (исходя из существующих

целей и политик их организаций). Ниже приводятся обобщенные данные для каждой из категорий респондентов. Примерно треть кредитных денег и половина инвестиций приходится на иностранную валюту.



ИСТОЧНИКИ КРЕДИТОВАНИЯ ИЛИ ФИНАНСИРОВАНИЯ

Источником финансирования реального сектора чаще всего выступают собственные средства организаций — участник исследования. Второй по популярности вариант ответа крупных банков и инвесткомпаний — «совместно с другими российскими институтами». Банки, не входящие в первую сотню по величине активов, неожиданно отдали 2-е место совместному с иностранными институтами финансированию. Государственные программы, как и в прошлые годы, используются в целях кредитования и инвестирования реже всего.

LL В ближайшие несколько лет мы увидим возвращение спроса на инвестиции в развивающиеся страны и, соответственно, прогресс в этом направлении.

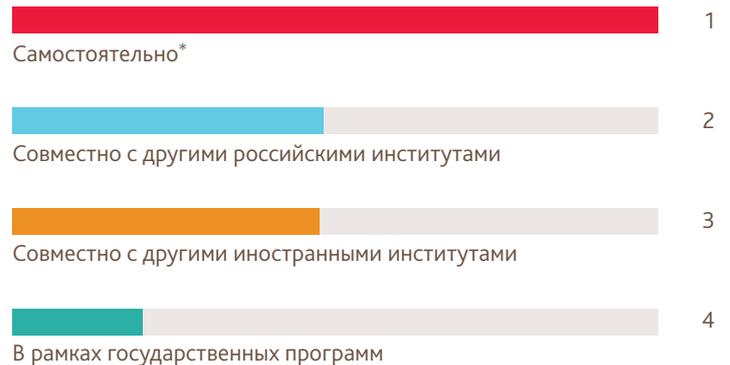
АНТОН СОРОКО

Аналитик, инвестиционный холдинг «ФИНАМ»

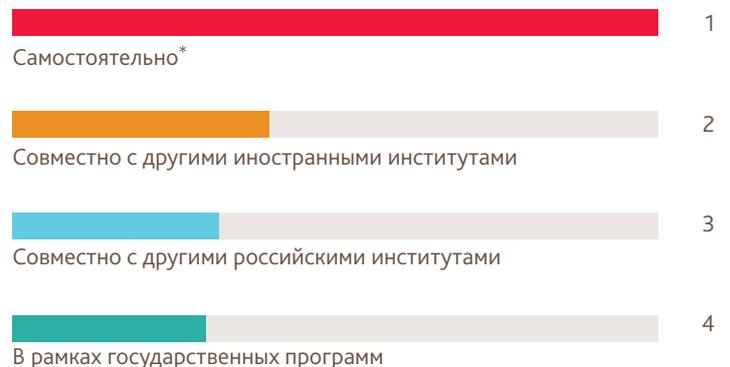
«Учитывая довольно сложную конъюнктуру на финансовых рынках, трудно сказать, сможет ли тренд по увеличению доли совместных с иностранными игроками проектов развиваться в ближайшие несколько лет, — рассуждает Антон Сороко, аналитик инвестиционного холдинга "ФИНАМ". — В то же время перспективы на пока 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. При этом России, чтобы оказаться в фокусе внимания инвесторов, следует существенно снизить страновые риски, связанные с геополитическим кризисом на Украине».



ТОП-100 КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ



КОММЕРЧЕСКИЕ БАНКИ, НЕ ВОШЕДШИЕ В ТОП-100



ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ИНСТИТУТЫ

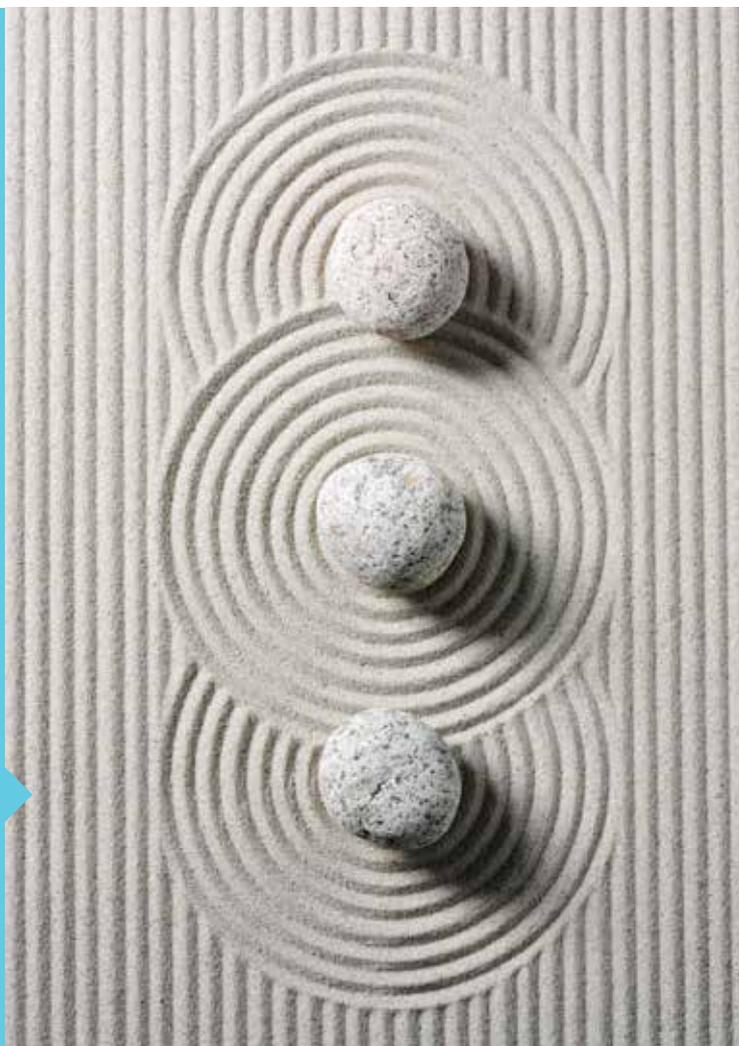


* Без привлечения к сотрудничеству других финансовых институтов

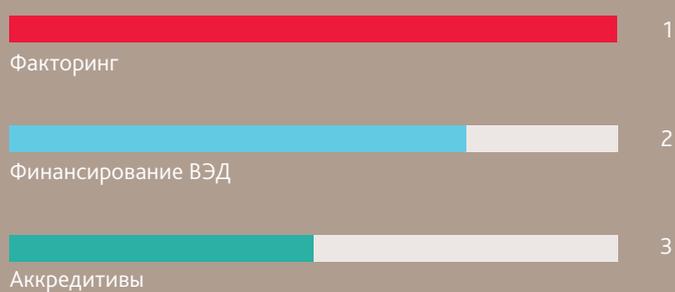
БАНКОВСКИЕ ПРОДУКТЫ, НЕДООЦЕНЕННЫЕ РЕАЛЬНЫМ СЕКТОРОМ



Респондентам из банков был задан вопрос о том, какие потенциально популярные банковские продукты для корпоративных клиентов можно назвать самыми недооцененными реальным сектором на текущий момент. Таковыми оказались банковские услуги, имеющие отношение прежде всего к расчетным операциям в целом и к торговле в частности — факторинг, финансирование ВЭД и аккредитивы.



**ВСЕ
БАНКИ**



ПРИЛОЖЕНИЕ

Как менялись отраслевые предпочтения банкиров и инвесторов в 2010 — 2014 годах



Начиная с 2010 года BDO в России проводит ежегодное исследование условий, на которых корпоративные банки и инвестиционные компании финансируют реальный сектор и те финансовые организации, которые могут выступать объектом финансирования для самих банкиров (инвесторов), — лизинговые компании, микрофинансовые организации, торговые площадки и т.п. Анализ информации, собранной BDO за пять лет, позволяет выявить динамику отраслевых предпочтений банкиров и инвесторов — какие отрасли они финансируют более охотно, а какие не пользуются популярностью.



Готовность профессиональных финансистов выделять деньги предприятиям тех или иных секторов наглядно иллюстрирует состояние и перспективы отраслей даже без упоминания финансовых показателей. Поэтому BDO предлагает иной способ взглянуть на изменения, происшедшие в российской экономике за пять послекризисных лет, оперируя не финансовыми показателями, а меняющимися от года к году отраслевыми предпочтениями банкиров и инвесторов. Важно учесть, что у них несколько разные стратегии: если банкиры дают деньги тем, кто уже сейчас способен создавать стабильный денежный поток (и уже оценен рынком), то инвесторы предпочитают тех, чей звездный час еще впереди и чьи бумаги пока недооценены. Соответственно, если банкиры не жалуют какой-либо сектор, то он либо проблемен и не создает стабильного денежного потока (например, ЖКХ), либо игроки этой отрасли слишком крупны и капризны как заемщики (нефтегаз). А если отрасль не очень котируется у инвесторов — значит, ее предприятия в достаточной мере реализовали свой потенциал и не стоит полагать, что они недооценены и их ждет заметный рост, если они реализуют пока еще скрытые возможности.



Ниже приведен анализ динамики отраслевых предпочтений ста крупнейших банков, банкиров из банков, не входящих в топ-100, и представителей инвестиционных институтов. Для удобства отраслевые данные разбиты на три блока: ресурсные отрасли и обрабатывающая промышленность; потребительский сектор; инфраструктурные отрасли и финансовые организации. Также отдельно представлены иллюстрации, позволяющие сравнить предпочтения каждой из трех групп респондентов в разрезе конкретных отраслей.

СЕКТОР РЕСУРСНЫХ ОТРАСЛЕЙ И ОБРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ КАК ОБЪЕКТ КРЕДИТОВАНИЯ И ИНВЕСТИРОВАНИЯ

Нефтегазовый сектор был и является флагманом российской экономики. Еще недавно даже крупные банки кредитовали нефтяные компании второго эшелона, поскольку топовые игроки отрасли могли кредитоваться в западных банках на более привлекательных условиях. Теперь ситуация изменилась — нефтегазовая отрасль стала доступнее для отечественных кредиторов, а значит, российские банки станут более востребованными этой категорией заемщиков.

На протяжении нескольких лет к энергетике теряли интерес все категории респондентов. Это может указывать на невоплотившиеся надежды на промышленный рост и непривлекательность жесткого тарифного регулирования отрасли. Впрочем, для топ-банков энергетический сектор стал выглядеть гораздо более заманчиво по сравнению с прошлым годом.



Нефть и газ



Металлургия



Энергетика



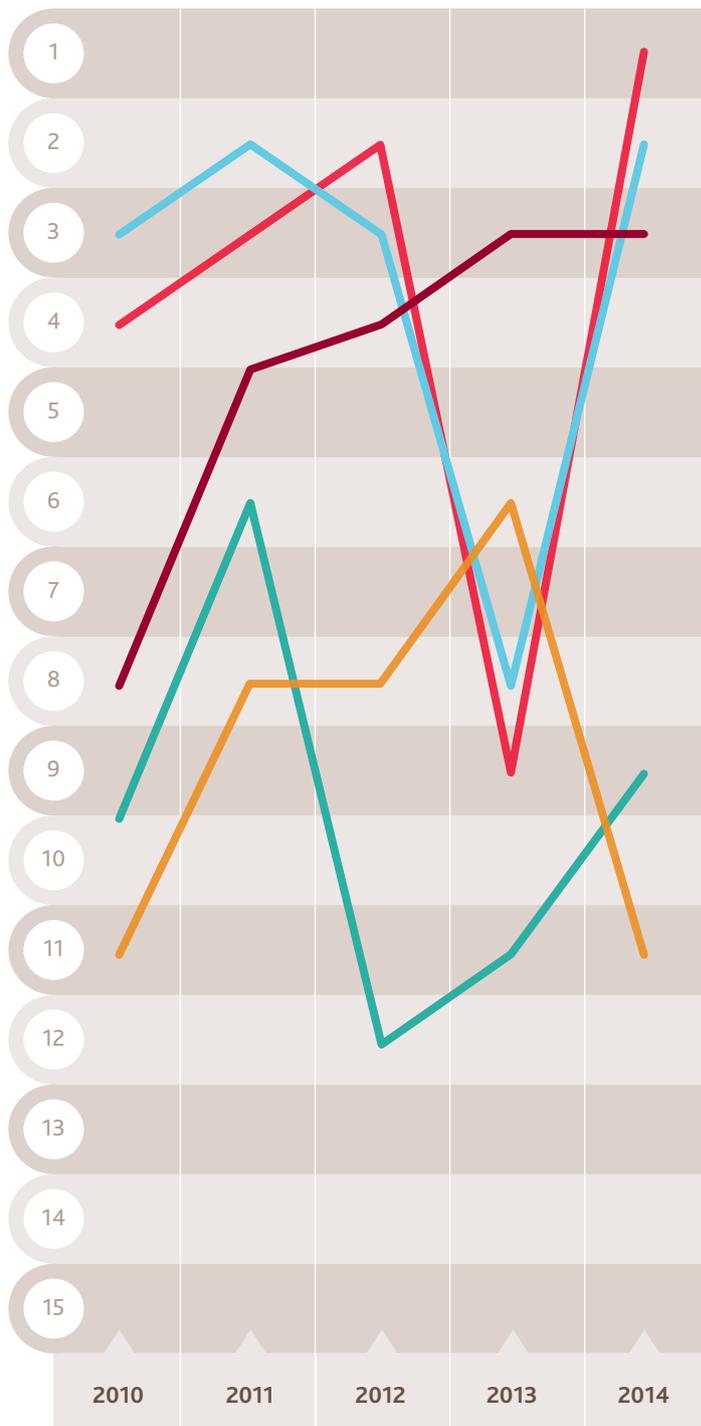
Промышленное производство



Горнодобывающая промышленность



ТОП-100 КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ



ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ СЕКТОР КАК ОБЪЕКТ КРЕДИТОВАНИЯ И ИНВЕСТИРОВАНИЯ

В условиях, когда благосостояние населения не растет ударными темпами, а потребительское кредитование теряет былые масштабы, туристическая отрасль тоже начинает чувствовать себя хуже, что сказывается на предпочтениях финансовых институтов. И если критичное отношение банков к сектору туризма и гостеприимства говорит о рискованности сотрудничества в текущих условиях, то отношение инвесторов, скорее всего, отражает сомнения в дальнейших успехах отрасли в целом.

Торговля долгое время была фаворитом кредиторов: она позволяла диверсифицировать кредитные портфели за счет многообразия заемщиков разного масштаба, обороты которых были предсказуемы. С другой стороны, с залогами у этих заемщиков не очень хорошо, поэтому не удивительно, что сегодня, когда надежность важнее доходности, популярность торговых предприятий у крупных банков снизилась. Банки меньшего масштаба не могут позволить себе подобной привередливости, поэтому их «крепкая дружба» с торговлей продолжается.

Непопулярность производителей товаров массового потребления у топ-банков скорее говорит о том, что среди игроков этого сектора нет по-настоящему крупных привлекательных заемщиков. Вместе с тем интерес инвесторов к FMCG можно считать намеком на то, что импортозамещение потребительских товаров имеет некие перспективы.

Как и раньше, от сельского хозяйства не ждут прорывов на фронте генерирования выручки. Не удивительно, что этот сектор год от года занимает нижние строчки в рейтинге всех категорий инвесторов.



Торговля:
опт и розница



Сельское хозяйство



Товары массового потребления



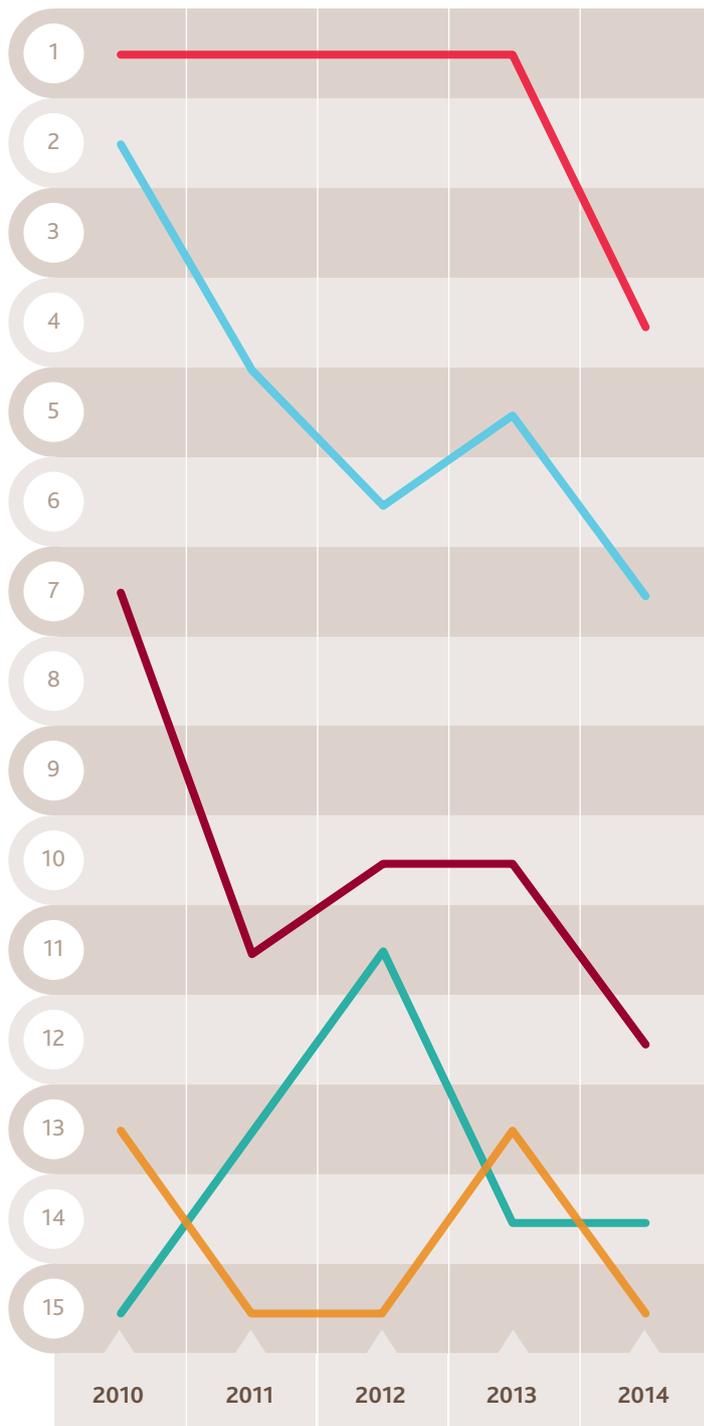
Медицина и фармацевтика



Туризм, HORECA, развлечения



ТОП-100 КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ



ФИНАНСИРОВАНИЕ ИНФРАСТРУКТУРНЫХ ОТРАСЛЕЙ И ФИНАНСОВОГО СЕКТОРА

Интерес инвесторов к заемщикам из сектора телекоммуникаций стабильно растет уже несколько лет. Это не удивительно: отрасль генерирует выручку как в кризисные, так и в благополучные годы, не демонстрируя выраженного снижения доходов.

Сектор недвижимости и строительства стабильно поднимался со дна в течение последних лет, давая банкирам возможность взимать с компаний сектора более высокий ссудный процент, чем с игроков из других отраслей. Нынешнее уменьшение интереса крупных банков к сектору опять-таки говорит о том, что сейчас банкиры делают ставку на надежность заемщиков, а не на доходность.

Рост популярности финансового сектора может говорить о том, что банкиры ожидают обострения проблем с ликвидностью как у компаний, так и у населения, а как следствие — возможности, например, для развития рынка микрофинансирования.

Снижение популярности транспорта и логистики может иметь тот же корень, что и рост привлекательности финсектора и снижение интереса банков к торговым предприятиям: инвесторы прогнозируют уменьшение потребительского спроса и платежеспособности населения, а значит, и невостребованности транспортных компаний.

ЖКХ стабильно удерживает позицию аутсайдера в рейтингах всех категорий инвесторов. Пока эта отрасль характеризуется фрагментированностью и непрозрачностью, иного ожидать сложно.



Телеком,
ИТ, СМИ



Финансы



Транспорт
и логистика



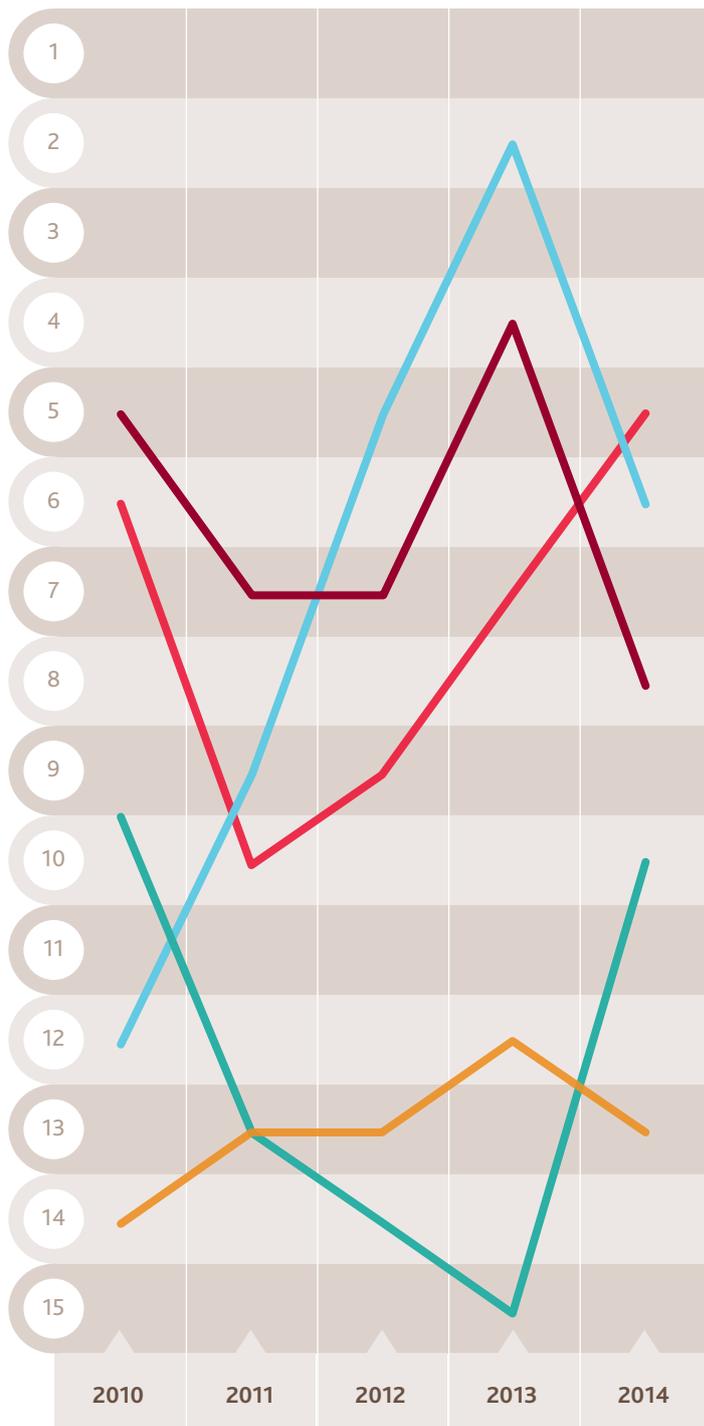
Недвижимость
и строительство



ЖКХ
и инфраструктура



ТОП-100 КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ



СОПОСТАВЛЕНИЕ ОТРАСЛЕВЫХ ПРЕДПОЧТЕНИЙ БАНКОВ РАЗНОГО МАСШТАБА И ИНВЕСТИЦИОННЫХ ИНСТИТУТОВ



Топ-100
коммерческих
банков



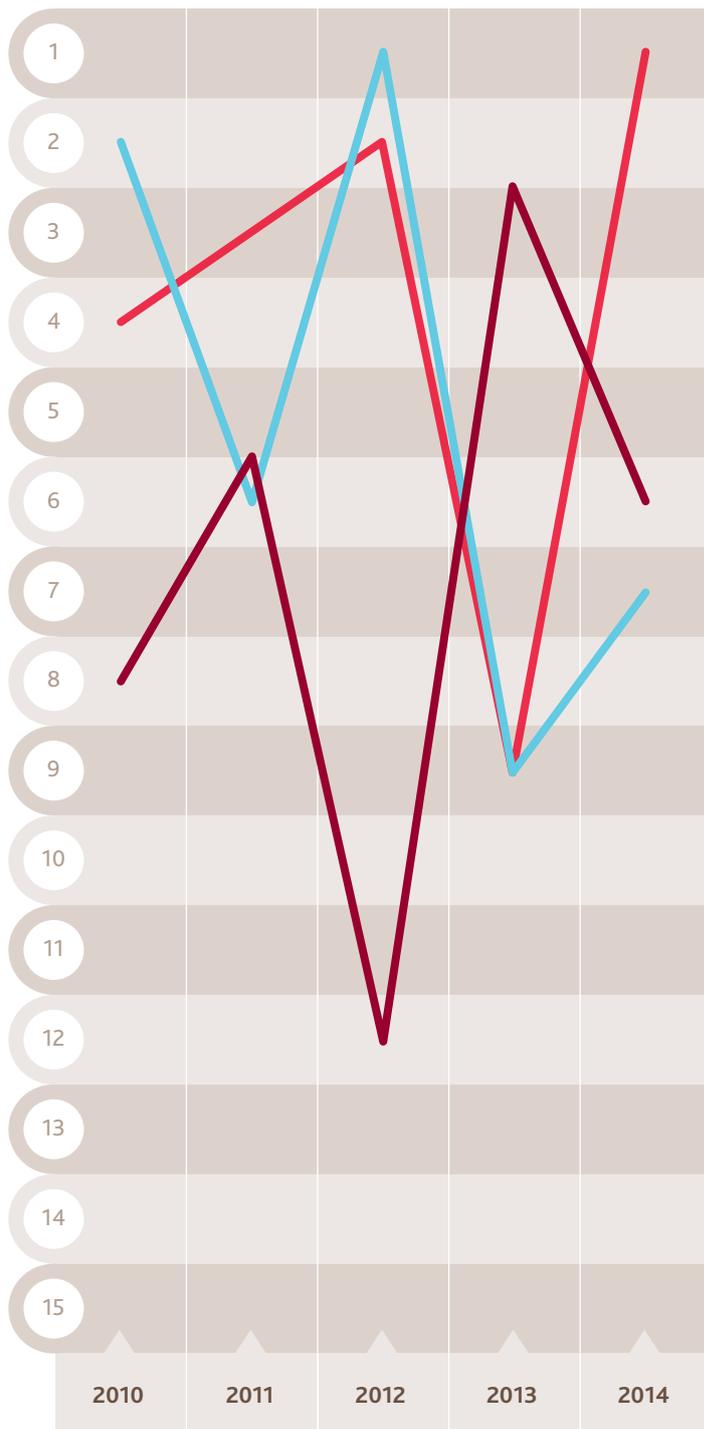
Инвестиционные
институты



Коммерческие
банки, не вошедшие
в Топ-100

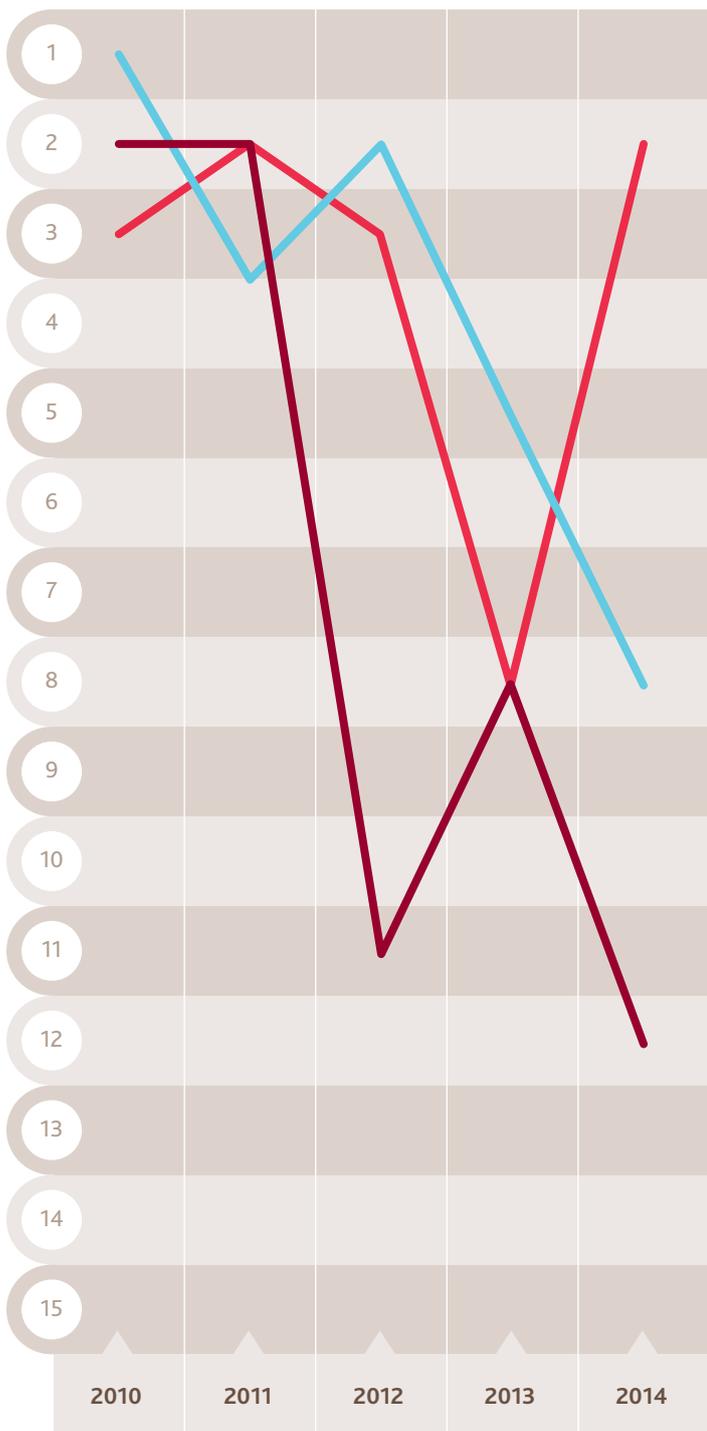


НЕФТЬ И ГАЗ

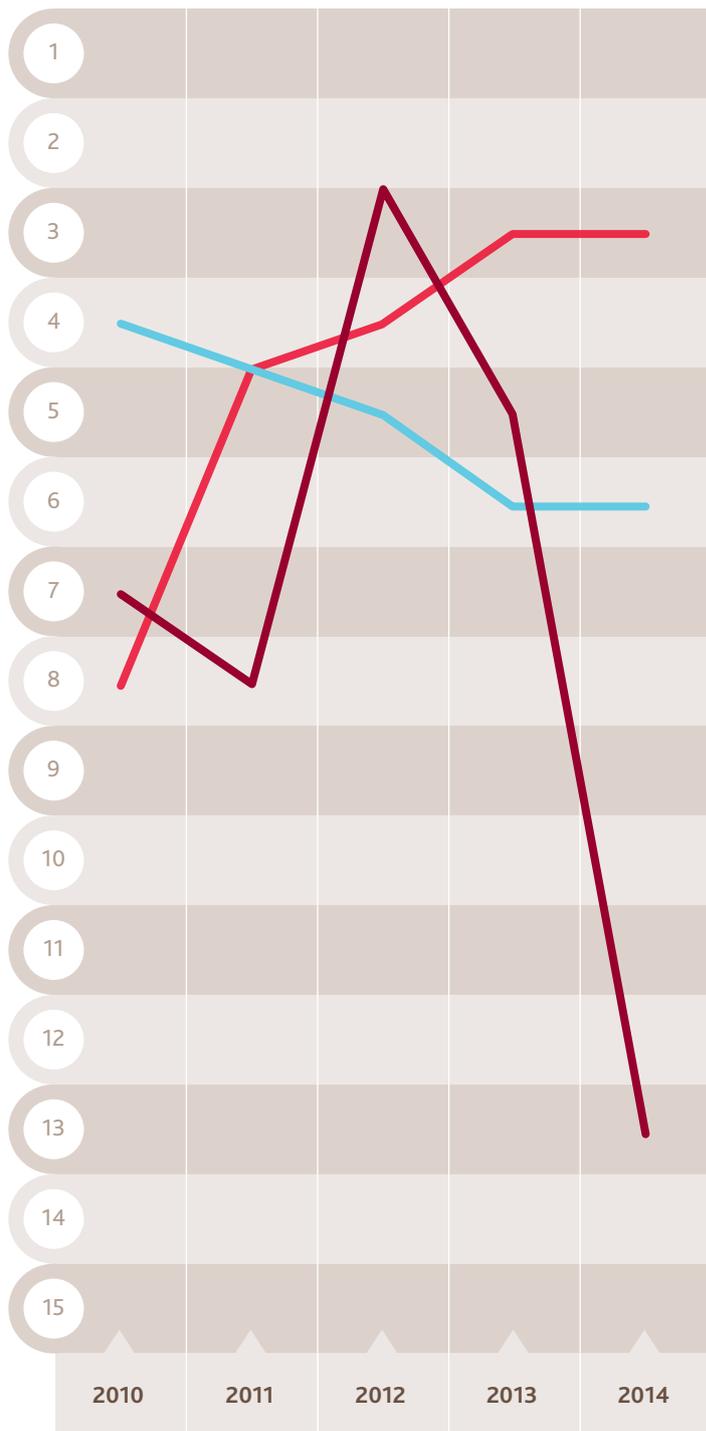




ЭНЕРГЕТИКА



ПРОМЫШЛЕННОЕ ПРОИЗВОДСТВО





Топ-100
коммерческих
банков



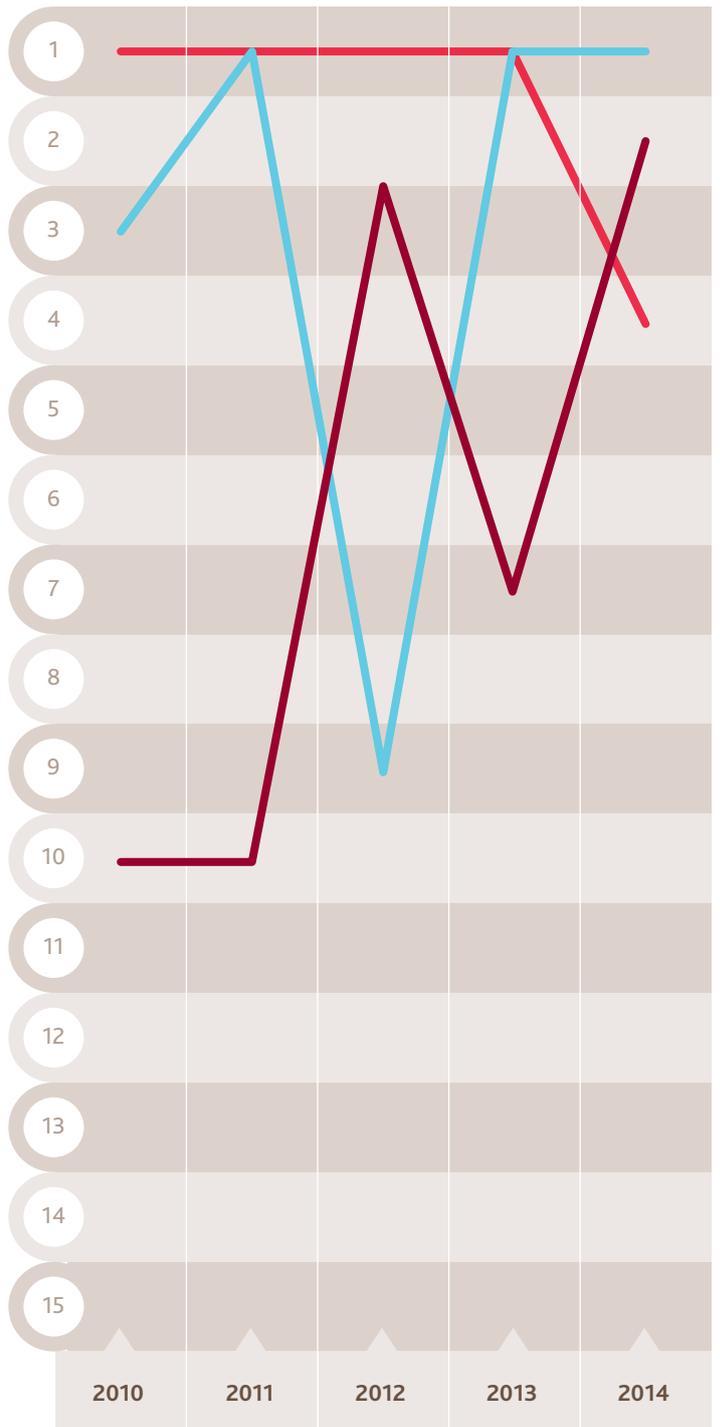
Инвестиционные
институты



Коммерческие
банки, не вошедшие
в Топ-100

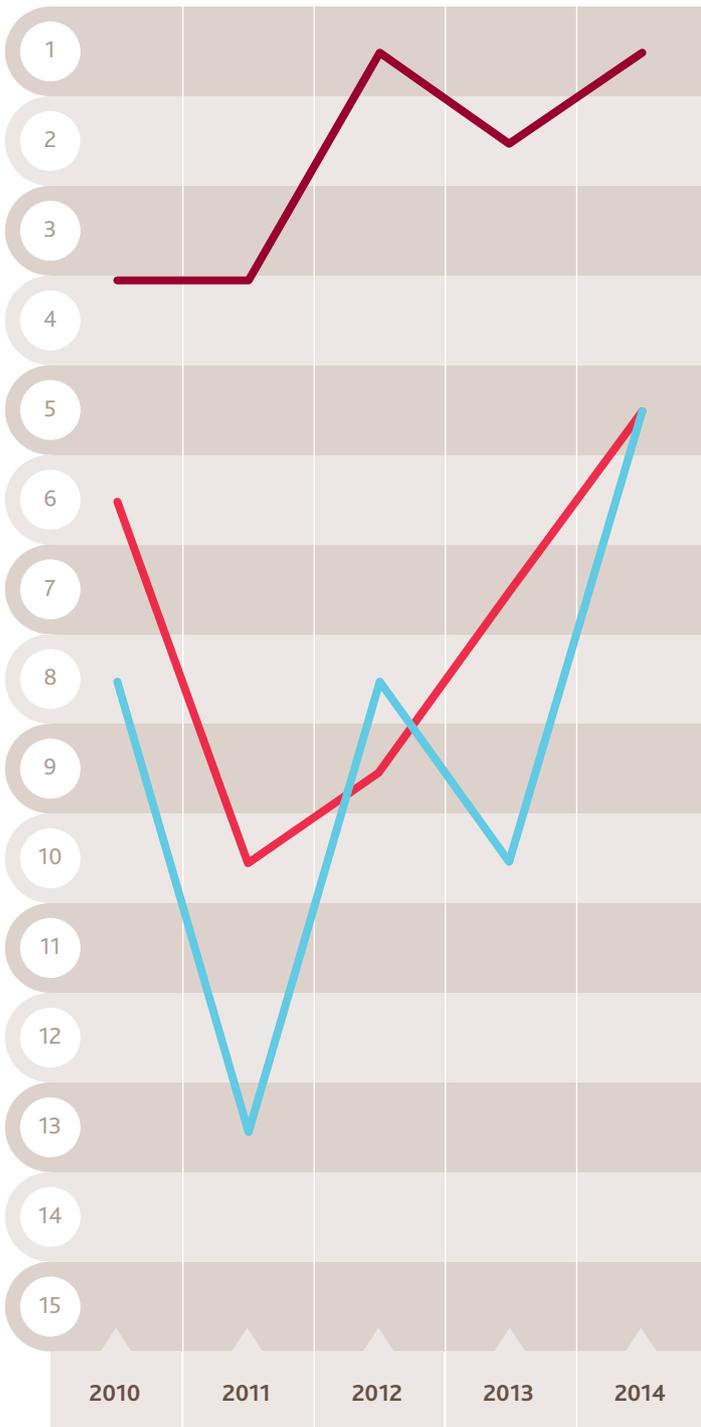


ТОРГОВЛЯ: ОПТ И РОЗНИЦА

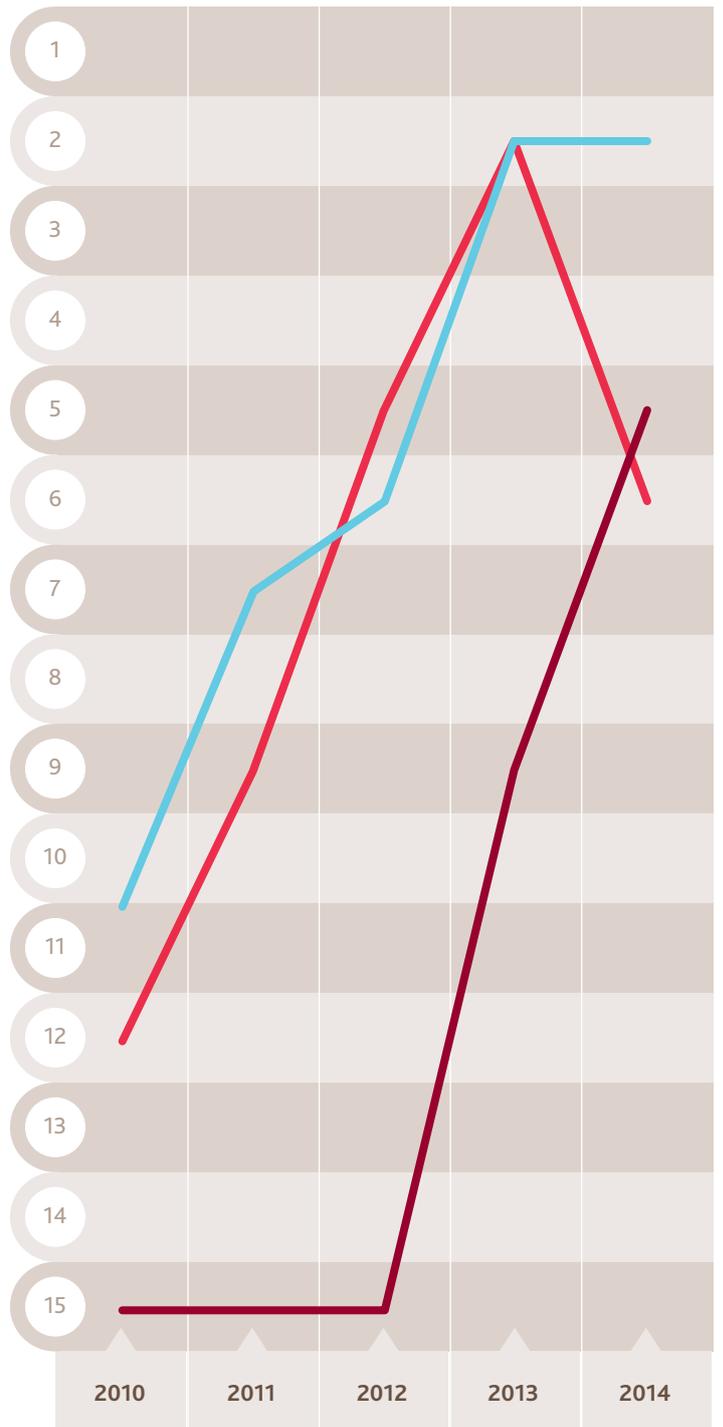




ТЕЛЕКОМ, ИТ, СМИ



НЕДВИЖИМОСТЬ И СТРОИТЕЛЬСТВО





Топ-100
коммерческих
банков



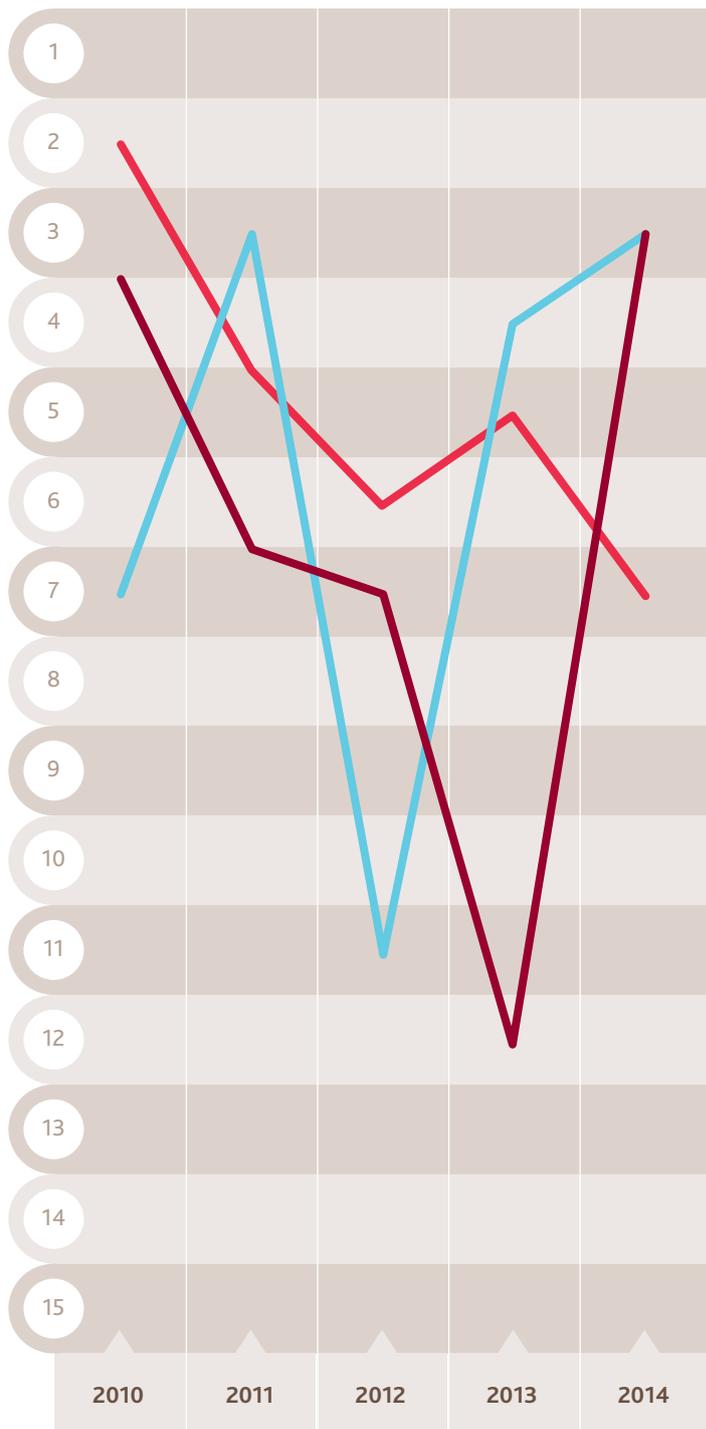
Инвестиционные
институты



Коммерческие
банки, не вошедшие
в Топ-100

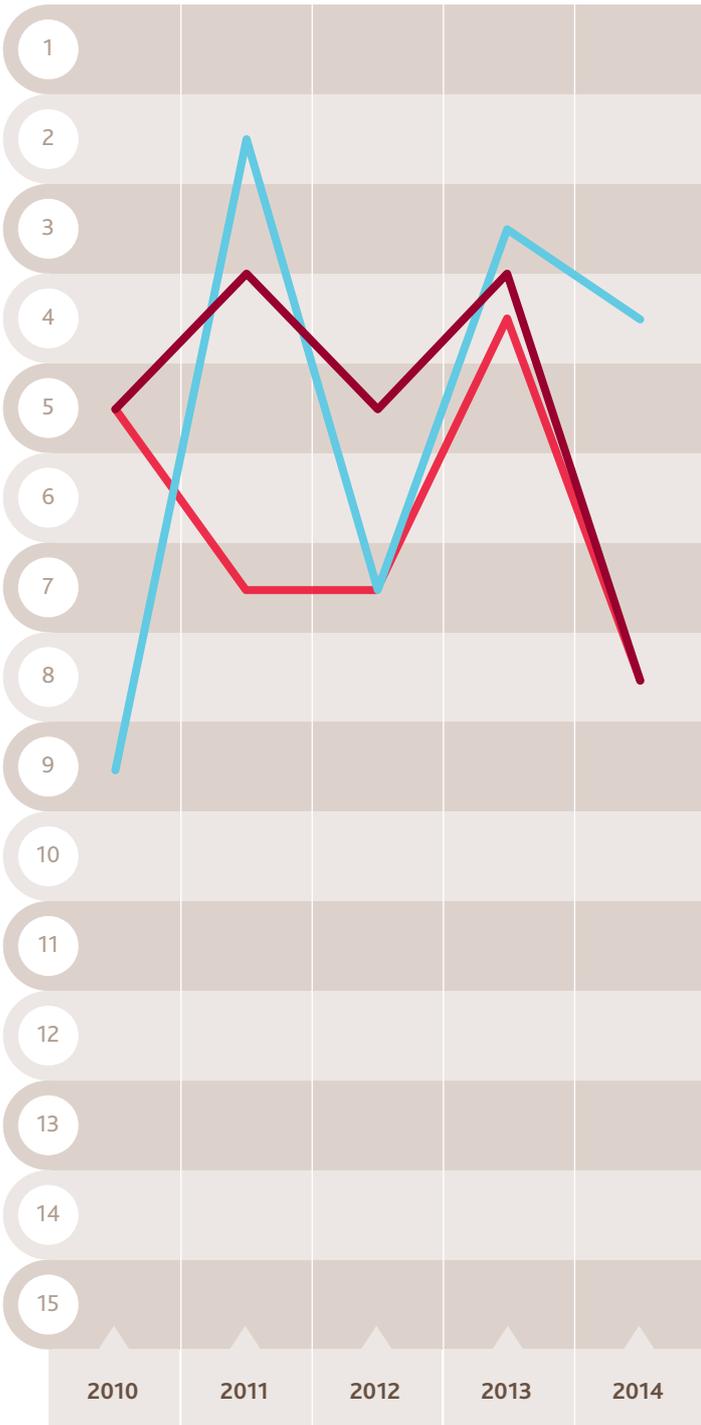


ТОВАРЫ МАССОВОГО ПОТРЕБЛЕНИЯ

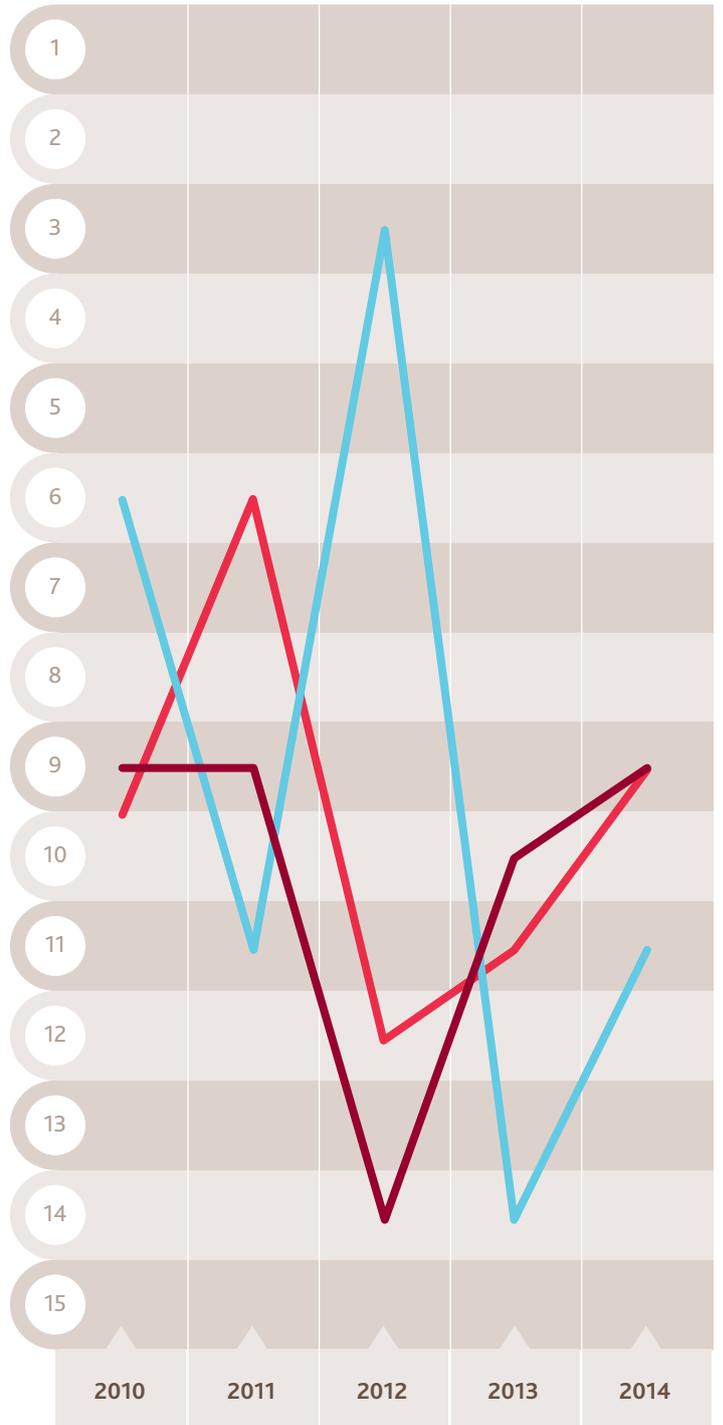




ТРАНСПОРТ И ЛОГИСТИКА



ГОРНОДОБЫВАЮЩАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ





Топ-100
коммерческих
банков



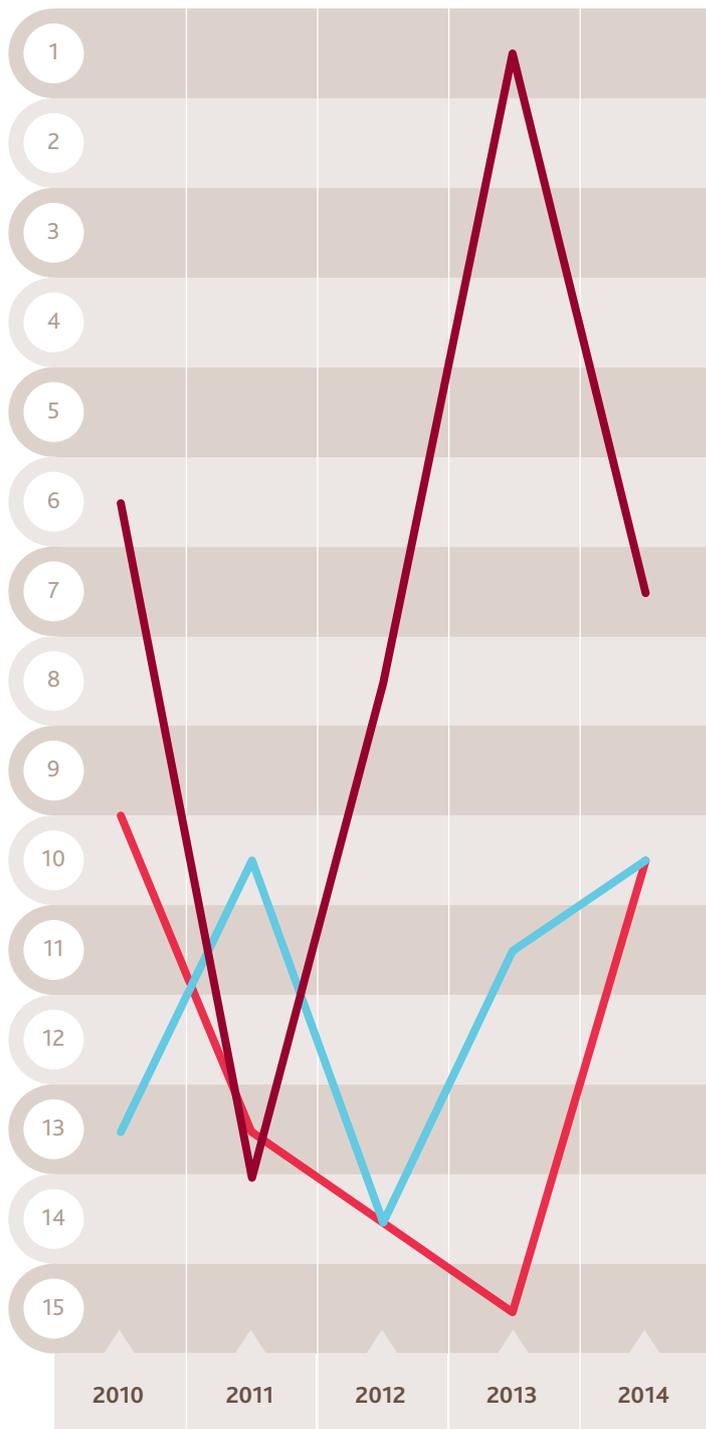
Инвестиционные
институты



Коммерческие
банки, не вошедшие
в Топ-100

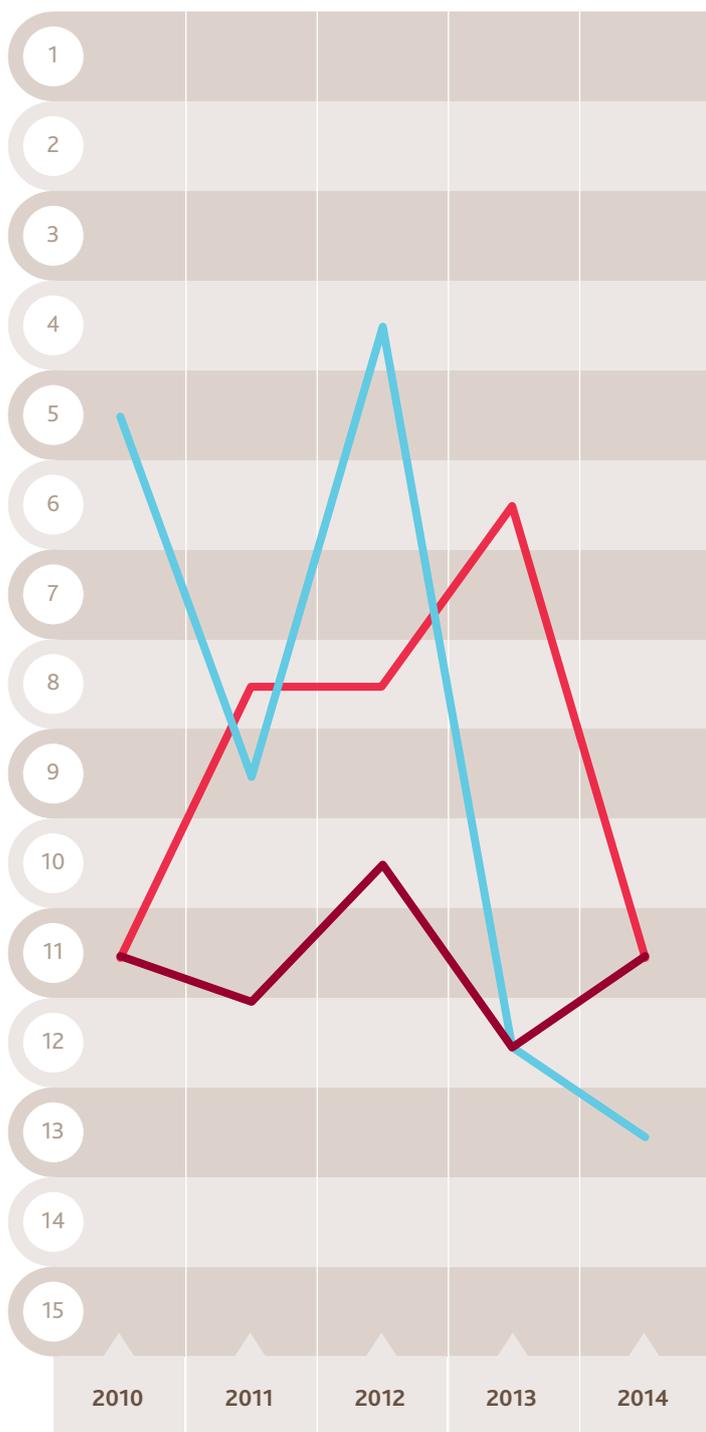


ФИНАНСЫ

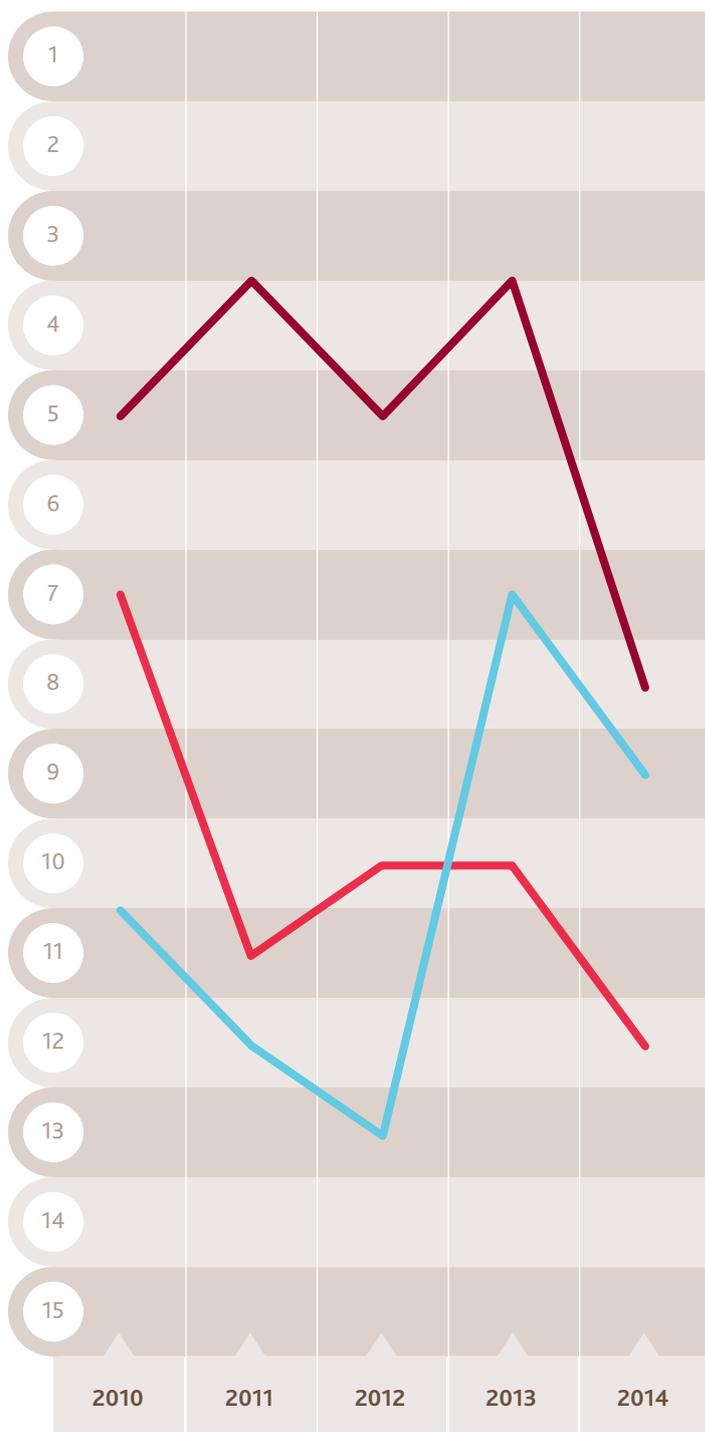




МЕТАЛЛУРГИЯ



МЕДИЦИНА И ФАРМАЦЕВТИКА





Топ-100
коммерческих
банков

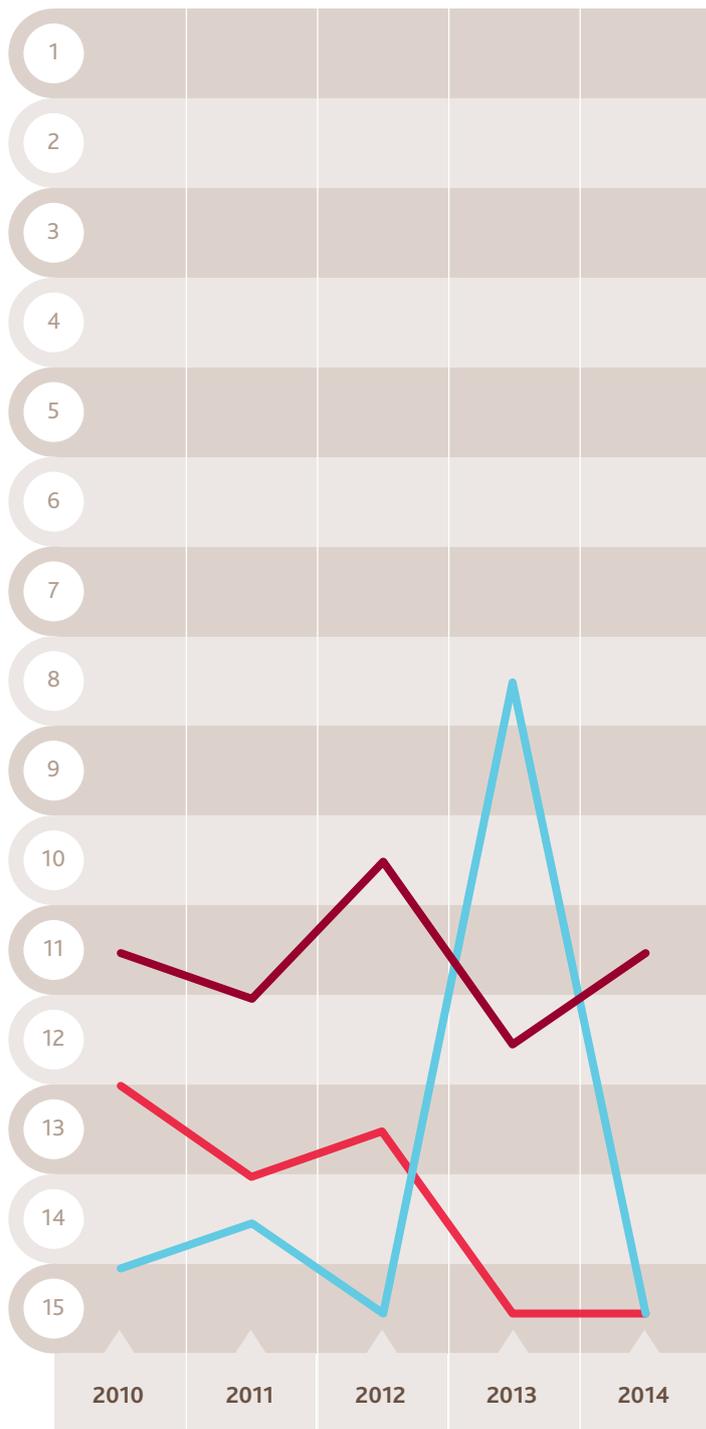


Инвестиционные
институты



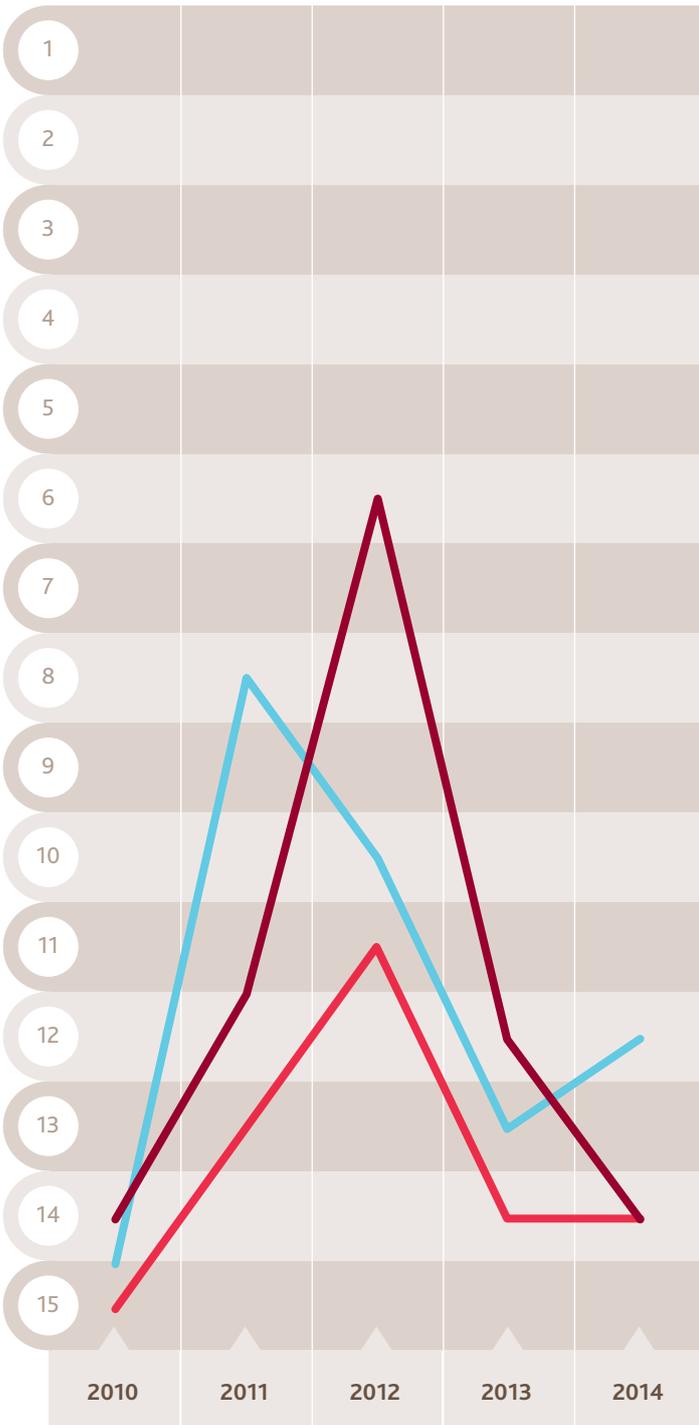
Коммерческие
банки, не вошедшие
в Топ-100

ЖКХ И ИНФРАСТРУКТУРА

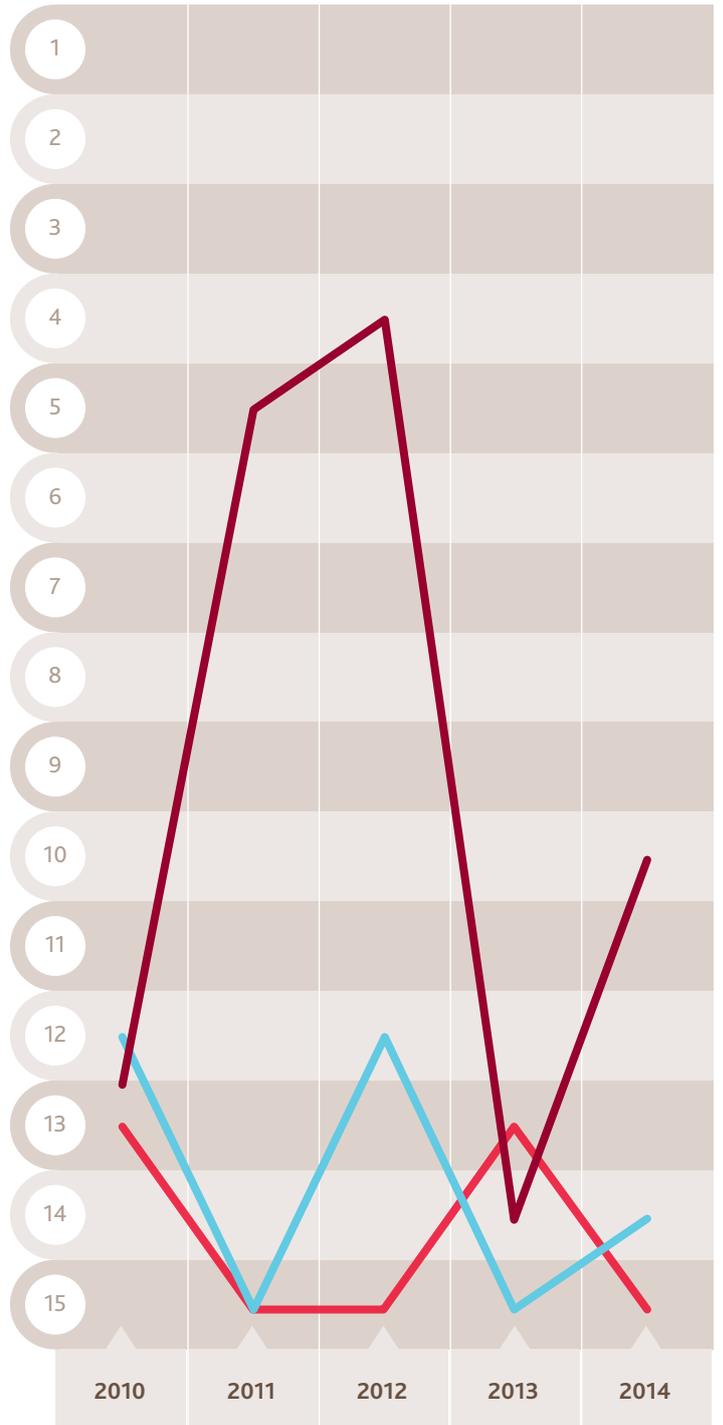




ТУРИЗМ, НОРЕСА, РАЗВЛЕЧЕНИЯ



СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО



О КОМПАНИИ

ВДО В РОССИИ — УЧАСТНИЦА МЕЖДУНАРОДНОГО ОБЪЕДИНЕНИЯ НЕЗАВИСИМЫХ КОМПАНИЙ BDO NETWORK



Мы постоянно совершенствуемся, чтобы предоставлять своим клиентам услуги высочайшего качества в любой точке планеты.

Группа компаний ВДО в России

ВДО — пятая в мире по объему совокупной выручки сеть независимых аудиторских и консалтинговых компаний. В 1264 офисах ВДО, расположенных в 144 странах мира, работает 56 000 сотрудников, объединенных общим видением: стать лидером по исключительному качеству обслуживания.

Членство компании в международной сети выступает для клиентов гарантией, что оказываемые услуги соответствуют высшим стандартам ВДО, в работе используются единые технологии и инструменты обслуживания, а также глобальная база знаний.

Сегодня ВДО в России предлагает своим клиентам всестороннюю поддержку в следующих областях: аудит, консультирование по налогообложению и праву, финансовое консультирование, бизнес-консультирование и системная интеграция. В офисах компании, расположенных в Москве, Санкт-Петербурге, Вологде, Перми, Уфе и Челябинске, работает около 2000 сотрудников. В 2013 году оборот ВДО в России составил около 4,6 млрд рублей.

Позиции в рейтингах

По результатам ежегодных обзоров и исследований авторитетных национальных изданий и рейтинговых агентств, ВДО стабильно занимает ведущие позиции на рынке аудита и консалтинга:

- 1-е место среди крупнейших аудиторско-консалтинговых групп по выручке, полученной в 2013 году от оказания услуг в области МСФО*
- 2-е место в общем списке крупнейших фирм в сфере аутсорсинга учетных функций по объему совокупной выручки в 2013 году*
- 3-е место среди крупнейших компаний в рейтинге аудиторско-консалтинговых групп России в 2013 году*
- 5-ое место среди крупнейших компаний мира в рейтинге международных аудиторско-консалтинговых групп в 2013 году (журнал «International Accounting Bulletin»)
- Входит в Топ-40 крупнейших международных аудиторско-консалтинговых групп в 2014 году (журнал «Accountancy Age»)

Почему нас выбирают?

- Членство в международной сети выступает гарантией, что оказанные услуги соответствуют высшим стандартам ВДО
- Глобальная база знаний, уникальная методология для документирования аудита, разработанного эксклюзивно для компаний — участниц сети ВДО
- Поддержка единых стандартов качества по всему миру за счет строгих процедур контроля и риск-менеджмента
- 50 лет работы на международном рынке, 25 лет — на российском
- Отраслевой принцип оказания услуг, обширная база специализированных решений
- Высококвалифицированные специалисты со значительным отраслевым опытом работы
- Безупречная репутация: более половины компаний, входящих в Топ-100 российского бизнеса, выбрали нас
- Близость к клиенту: вовлеченность в бизнес клиентов, искреннее внимание к их потребностям, непосредственное участие партнера в решении задач клиента
- Отлаженные каналы коммуникации, детальное планирование проекта в тесном взаимодействии с клиентом
- Готовность вместе с клиентом достигать поставленных целей, предлагая практические, коммерчески ценные решения и оперативно реагируя на изменения рыночной ситуации
- Аудиторские заключения ВДО принимаются регуляторами международных бирж при размещении ценных бумаг



* По данным рейтингового агентства «Эксперт РА».

КОНТАКТНЫЕ ЛИЦА

Денис Тарадов
Аудит, финансовый сектор
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.

АО «БДО Юникон», 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, являются членами BDO International, сети независимых компаний. BDO — торговая марка сети BDO и каждой компании — члена сети BDO.

© 2014 ЗАО «БДО». Все права защищены.