

Спрос на западные кредиты существует, однако предложение ограничено. Использование инструментов проектного и торгового финансирования связано по преимуществу с привлечением сравнительно дешевых западных кредитных ресурсов, которые внутри страны мобилизовать практически невозможно.

Стоимость подобного финансирования с учетом всех комиссий для российского банка существенно ниже, чем кредитование собственными ресурсами, клиент получает возможность не только максимально выгодно структурировать новую кредитную сделку, но и оптимизировать условия по уже взятым кредитам. Итак, как получить деньги под тот или иной проект или осуществлять внешнеторговые сделки по схемам торгового финансирования?

Деньги в проекте

Проектное финансирование — пока еще достаточно уникальная услуга в продуктовой линейке отечественных банков, она занимает не более 10% от их кредитных портфелей. Да и самих банков, которые, по словам руководителя дирекции обслуживания и финансирования корпоративных клиентов, члена правления Райффайзенбанка Оксаны Панченко, умеют и хотят предоставлять проектное финансирование в области, не связанной с недвижимостью, очень мало. «Большинство банков, заявляющих о том, что банк предоставляет проектное финансирование, имеют в виду финансирование недвижимости. И даже чаще не стройки, а рефинансирование готового объекта», — поясняет эксперт.

«Очевидно, что банк, претендующий на предоставление услуги проектного финансирования, должен обладать двумя вещами: долгосрочными пассивами и профессиональной командой», — добавляет заместитель председателя правления Нордеа Банка Михаил Поляков. На сегодняшний день сочетание этих факторов, по его мнению, можно наблюдать только у крупнейших государственных банков и у дочерних банков зарубежных финансовых институтов, а их не так много. Существуют, правда, также и международные финансовые институты, например EBRD и IFC, самостоятельно или через организацию синдикаций финансирующие различные проекты в России в соответствии со своей политикой.

При этом банки зачастую и в лучшем случае декларируя проектное финансирование, предлагают сейчас инвестиционное кредитование, требуя от заемщика обеспечение и ориентируясь на его текущее финансовое состояние, в то время, как проектное финансирование предполагает возврат вложений за счет результата реализации проекта, а обеспечение исполнения обязательств перед кредитором формируется в процессе создания активов проекта. То есть процесс работы банка в рамках проектного финансирования имеет много общего с работой инвесторов, входящих в капитал предприятия или фондов прямых инвестиций. Так, например, при реализации крупных проектов банк стремится получить свою долю акций, а не просто ждать возврата капитала.

Если же говорить в общем, то проектное финансирование — это долгосрочное финансирование заемщиков на строго определенные цели, например, реализацию инвестиционных проектов, осуществляемую, как правило, вновь созданными для этой цели предприятиями.

На практике же, по словам банкиров, опрошенных «Ко», наибольшее количество заявок на проектное финансирование поступает от компаний из промышленной и строительной отрасли (недвижимость, как уже говорилось, пожалуй, самая «проектнофинансируемая» сфера среди российских банков), а также из топливно-энергетического сектора и телекоммуникационного бизнеса.

Вместе с тем, проектное финансирование — специфический вид финансирования, используемый и доступный далеко не всем отечественным компаниям. В настоящее время ощущается потребность рынка в финансировании капиталоемких отраслей экономики, в которых при достижении целей проекта проектные коммерческие структуры будут отнесены к сегменту от среднего до мегабизнеса.

«Проектное финансирование является продуктом инвестиционного характера, и, как следствие, спрос на него зависит как от роста экономики в целом, так и от спроса на прочие аналогичные продукты, — рассказывает Михаил Поляков. — В настоящий момент отсутствует возможность привлечения долгосрочных ресурсов на рынках капитала, соответственно ни компании самостоятельно ни банки не могут привлечь достаточное количество «длинных» денег для финансирования инвестиционных программ. Кроме того, риск-аппетиты снижаются, и поэтому банки более рискованные проекты, к которым относится и проектное финансирование, в настоящий момент рассматривают неохотно».

«На данный момент объем рынка не очень существенный, — соглашается с коллегой Оксана Панченко. — Но динамика такова, что все больше компаний обращается за проектным финансированием». Наш эксперт связывает это с тем, что производство модернизируется, иностранные инвесторы приходят на рынок, и они хотели бы видеть финансирование без права банка обращать взыскание на прочий бизнес инвестора.

Среди основных преимуществ проектного финансирования (по сравнению с другими видами финансирования) наши эксперты называют следующие: выгодная конкурентная стоимость; длительный срок финансирования (от трех до в среднем десяти лет); *grace period* по погашению основного долга; минимизация коммерческих рисков (основные платежи поставщику/подрядчику осуществляются по факту поставки оборудования/выполнения работ) и оптимизация схем расчетов по контракту.

Чтобы принять решение об участии в финансировании того или иного проекта, банки в первую очередь оценивают не текущую финансовую деятельность потенциального заемщика, а сам инвестпроект. Основной упор делается на анализ эффективности проекта, его востребованность рынком и контроль за ходом реализации. Естественно, банкиры изучают также и риски, связанные с реализацией проекта как на его инвестиционной стадии (этапе создания), так и в фазе его эксплуатации (функционирования).

Определяющим условием является соответствие параметров и характеристик проекта требованиям проектной политики кредитной организации. Как правило, главными требованиями являются соответствие сектора экономики, в котором планируется реализовать проект, стратегическим интересам банка, размер и форма собственного участия инициатора (спонсора) проекта, а также период его окупаемости.

«Наши основные требования — это открытость реализующей проект компании для банка, минимальное соотношение собственных/заемных средств на уровне 30/70, наличие регресса на действующий бизнес, положительный опыт реализации подобных проектов и, естественно, обеспечение, — приводит свой пример Михаил Поляков. — Важным моментом является проработанность проекта, получение исходно-разрешительной документации заемщиком по проекту. Проект должен сам себя окупать за период кредитования».

«В последнее время сильно поменялось отношение к структуре возможного финансирования (структура участников и денежных потоков), что связано с ужесточением требований к капиталу (по российским и международным стандартам) и резервам», — добавляет Оксана Панченко.

Непосредственно процентные ставки по кредиту и графики получения и погашения кредита устанавливаются индивидуально, исходя из согласованных основными участниками проекта индикативных условий финансирования, и могут изменяться на разных стадиях проекта, в зависимости от хода реализации и прогнозируемых денежных потоков проектной компании.

Торговля финансами

Сегодня российские компании, осуществляющие внешнеторговые сделки, достаточно активно пользуются банковскими продуктами, объединенными общим термином «торговое финансирование». Как отмечает начальник департамента торгового финансирования Транскапиталбанка Михаил Тимофеев, к числу основных преимуществ продуктов торгового финансирования перед классическим корпоративным кредитованием относятся более привлекательная стоимость и сроки финансирования, баланс рисков сторон по внешнеторговой сделке, контроль за своевременной и комплексной поставкой товара, оптимизация авансовых платежей поставщикам, получение отсрочки по оплате товара, обеспечение гарантий поступления выручки за поставляемый товар и т. д.

«И тем не менее до сих пор информация о рынке и объемах торгового финансирования в России продолжает оставаться закрытой, — сетует эксперт. — В связи с отсутствием официальной статистики можно ориентироваться только на весьма приблизительные данные. Исходя из субъективной оценки, потенциальный объем рынка может составлять \$60—80 млрд (с учетом статистики Минфина РФ о внешнеторговом обороте — \$850 млрд за 2011 г. и \$280 млрд в I квартале этого года)».

К наиболее активным игрокам рынка торгового финансирования, по словам Михаила Тимофеева, относится не более 35—40 кредитных организаций — это крупнейшие государственные и частные банки. При этом существенные различия в структуре продуктов отсутствуют. «Поле конкуренции» выступают стоимость услуги, скорость принятия решений внутри банка, качественное сопровождение клиентов, стандарты

оценки рисков и обеспечения, творческий подход к структурированию сделки и поиску оптимального решения для клиента.

[отчетности в некоммерческих организациях](#)

Торговое финансирование охватывает большинство отраслей, входящих в структуру российского импорта и экспорта, — от сырьевого сектора, сельского хозяйства до поставок различных видов непродовольственных товаров и продукции машиностроения. Востребованным продуктом является организация средне- и долгосрочного финансирования под страховое покрытие экспортных кредитных агентств, с помощью которого предприятия осуществляют модернизацию собственных основных фондов и строительство/реконструкцию производственных объектов и пр.

При этом строгих требований к размеру компании нет. Торговое финансирование охватывает очень широкий спектр клиентов — от крупных промышленных и FMCG-компаний федерального уровня до средних и малых предприятий в регионах. «Как показывает опыт, наиболее активными потребителями услуг торгового финансирования выступают средние компании, но в нашем банке нередки сделки и с малыми предприятиями, особенно если речь идет о финансировании импорта современного оборудования, — рассказывает Михаил Тимофеев. — На мой взгляд, более корректно было бы говорить о требованиях банков к минимальной сумме сделки торгового финансирования (примерно от \$50 000).

Размер ставок зависит от процентной политики банка, суммы сделки, срока финансирования, страны банка-контрагента, вида инструмента торгового финансирования, статуса клиента, включая объем его сотрудничества с банком и др. Продукты, в которых задействованы кредитные ресурсы банков, например аккредитивы с финансированием, обычно дешевле сопоставимого по сумме и сроку «классического» кредита как минимум на 1—3 процентных пункта. Цена продукта снижается, если речь идет о продуктах, структурированных на основе коммерческих кредитов поставщиков товара, например платежных гарантиях, резервных аккредитивах. В случае с долгосрочным финансированием (7—15 лет) ставки для клиентов также привлекательны с учетом того, что у большинства отечественных коммерческих банков отсутствует возможность привлечения пассивов такой срочности. Основная тенденция сегодня — рост ставок по продуктам торгового финансирования в связи с продолжающимся глобальным финансовым кризисом, вызывающим состояние неопределенности на рынках.

Сам эксперт все же надеется, что тенденция активного развития рынка сохранится, однако дальнейшая динамика во многом будет зависеть от ситуации с долговым кризисом на международных рынках, состояния экономик США, Китая и соответственно доступа банков к ликвидности. Также одним из сдерживающих факторов роста рынка торгового финансирования в среднесрочной перспективе, по словам Михаила Тимофеева, может стать внедрение ведущими зарубежными банками более жестких требований Basel-III к капиталу и активам.