Автор: Administrator
29.10.2012 15:20 - Обновлено 29.10.2012 15:27

Динамика выручки крупных компаний региона во многом зависит от наличия у них доступных и дешевых денег. Однако перечень финансовых инструментов после кризиса 2008 года значительно сократился.

До падения мировых финансовых рынков многие крупные компании региона получили прямой доступ на западные рынки капитала, что позволяло им привлекать дешевые и долгосрочные ресурсы. Следует признать: открытие рынков для российских банков и предпринимателей после кризиса идет медленнее, чем хотелось бы. Не так быстро восстанавливается и рынок долгового капитала. Инвесторы из-за постоянной угрозы второй волны кризиса просят своего рода премию за риск, в результате стоимость заимствований становится чрезвычайно высокой. По нашим расчетам, за первую половину 2012 года на рынок вышли всего шесть эмитентов с территории Урала и Западной Сибири.

В этой ситуации основным инструментом финансирования текущей деятельности и запуска инвестиционных проектов выступают кредитные ресурсы российских банков и собственная прибыль компаний.

Дорого

По расчетам аналитического центра «Эксперт-Урал», за первое полугодие 2012 года прирост кредитов предприятиям в целом по стране составил всего 5,5% против 7,7% за этот же период прошлого года. Возможно, годовая статистика будет и лучше (как правило, деловая активность усиливается во второй половине года), однако снижение темпов кредитования реального сектора в 2012-м проявляется отчетливо. «Наши аналитики снизили первоначальные прогнозы темпов роста кредитования корпоративного сегмента на 2,1%: они не превысят 12,9% за год», — констатирует управляющий филиалом банка ВТБ в Екатеринбурге Андрей Волчик. Банкир объясняет эту тенденцию сдержанным спросом на ресурсы со стороны бизнеса: наученные кризисом предприниматели предпочитают вести весьма осторожную долговую политику. Из 64 млрд рублей кредитов крупным и средним компаниям, одобренных в рамках филиала ВТБ, в этом году выбрано только 20 млрд рублей.

На наш взгляд, некоторое снижение спроса действительно присутствует. Однако это связано, скорее, со снижением динамики запуска новых проектов в системообразующей отрасли региона — металлургии. Именно металлурги были в 2006—2007 годах драйверами инвестиционного процесса в регионе, и многие проекты они начинали именно на кредитные деньги. Кто-то успел построить новые цеха и закупить оборудование до кризиса и сейчас просто пережидает неспокойные времена, а кто-то приостановил проекты. Впрочем, исключения, есть. УГМК-Холдинг продолжает строить сталепрокатное производство в Тюменской области, Каменск-Уральский металлургический завод начал проект «Прокатный комплекс» с привлечением кредитной линии от Газпромбанка.

Сами промышленники, анализируя роль банковских кредитов в бизнесе, чаще говорят об их высокой стоимости как залоге неконкурентоспособности:

— Если посмотреть на структуру инвестиций наших крупнейших компаний, мы увидим, что основная их доля, 60—70%, приходится на банковские кредиты. Но у нас в России деньги очень дорогие, они обходятся предприятиям по цене 15—20% годовых. Это какой же уровень рентабельности нужно иметь, чтобы вкладывать такие ресурсы в долгосрочные проекты? Минимум 30%. Как нам конкурировать с европейскими компаниями, если у нас ставка рефинансирования составляет 8%, а у них 1%, а в США вообще 0,25%? Мы давно ставим вопрос о политике снижения стоимости денег в нашей экономике, но, к сожалению, понимания не находим, — выражал общее настроение на недавнем форуме «Муниципальная Россия» президент Ассоциации металлургов России, председатель комитета по промышленности и взаимодействию с естественными монополиями СОСПП Анатолий Сысоев. В наше время каждому бизнесу следует иметь представительство в мировой сети. Речь идёт о сайтах. И чтобы привлечь и упростить работу с клиентами необходимо online консультирование

И нервно

Цена ресурсов — тема действительно болезненная. Более-менее точно стоимость можно определить при кредитовании малого бизнеса, поскольку там

структурированный подход. Однако участники нашего рейтинга имеют дело скорее с индивидуальным продуктом: ставка каждой конкретной линии обсуждается особо. Как нам рассказали банковские менеджеры, они оценивают несколько параметров: финансовую устойчивость компании (обеспечение, вероятность дефолта), качество менеджмента, его способность управлять бизнесом в любых условиях, в том числе кризисных. Кроме того, внимательно изучается состав акционеров, их поведение, отношение к бизнесу, а также позиция государства к конкретной компании или отрасли, уровень вмешательства или помощи со стороны чиновников, что соответственно имеет свои риски или, наоборот, положительные моменты. Безусловно, учитывается внешняя конъюнктура: в стабильной ситуации на какие-то из этих рисков можно не обратить внимание, в нестабильной — их приходится учитывать. Исходя из всех этих факторов и складывается цена кредита.

Банкиры очень не любят называть среднюю ставку в корпоративном кредитовании, однако после упорных расспросов нам удалось нащупать вилку в сегодняшней конъюнктуре: короткие ресурсы при хорошем кредитном качестве очень крупных клиентов можно получить под 8—9% годовых, для длинных денег это 10—12% годовых. Очень крупные линии сроком до десяти лет могут предоставляться и под 15% годовых. При разговоре со средними компаниями цена вопроса увеличивается на 1—1,5%. Причем стоимость ресурсов сегодня практически одинакова у всех, потому что банков, способных удовлетворить потребности участников нашего рейтинга, можно пересчитать по пальцам. На Урале основной объем корпоративного кредитования большого бизнеса приходится на тройку Сбербанк, Газпромбанк и ВТБ и несколько крупных частных банков.