банк

Дмитрий Олюнин: «Критического роста просроченной задолженности я не предвижу»

интервью

Проблемы, связанные с качеством кредитных портфелей банков, остаются одной из основных угроз банковской системы России. Председатель правления банка «ВТБ Северо-Запад» Дмитрий Олюнин в интервью «Ъ» дал оценку рискам, связанным с неплатежами, рассказал о возможностях реструктуризации в отношении проблемной задолженности и описал механизм поддержания клиентов под гарантии региональных властей.

МИХАИЛ РАЗУВАЕВ

— Реален ли, на ваш взгляд, сценарий второй волны кризиса в России, которая может затронуть в первую очередь банковский сектор?

— Если «вторая волна» и будет, то возникнет не в банковском секторе. Она может проявиться в виде дефолта корпоративных заемщиков и физических лиц, хотя, конечно, это ударит и по банкам, которые их кредитовали. Однако сейчас ничего не говорит о неизбежности такого сценария. У меня нет ощущения, что многие наши клиенты окажутся неплатежеспособными. Это во многом вопрос бизнес-моделей, компания может понести локальный убыток, не окупить какие-то инвестиции, но бизнес при этом сохранит устойчивость.

В банковской системе России кризис спровоцировал нарастание трех угроз — это проблемы ликвидности, проблемы финансовых активов и проблемы качества кредитов. Сейчас можно уже говорить, что первые две банковская система в целом пережила. Опасения по поводу возможного глобального кризиса ликвидности банков не оправдались. Ситуацию удалось не выпустить из-под контроля благодаря своевременным действиям самих банков и комплексу мер, принятых регулятором. В частности, обеспечение защиты вкладов способствовало большей уверенности в сохранности средств и остановило отток средств из банков. Проблема финансовых активов предполагает необходимость существенной отрицательной переоценки акций, облигаций. Но и здесь удалось избежать существенных негативных последствий — частично благодаря изменению порядка учета, частично за счет того, что эти риски оценивались заранее. Третья угроза — качество кредитного портфеля — остается и нарастает.

— То есть угроза увеличения размера просроченной задолженности сейчас является главной для банковской системы?

— Это серьезная угроза, но я не считаю, что мы катимся по наклонной плоскости к какому-то дну, которого даже не видно. Вокруг вопроса с просрочкой сейчас много спекуляций, прогнозируют уже уровни и 60%, и чуть ли не 100%. У нас сейчас доля просроченных кредитов в кредитном портфеле — 3,3%, план к концу года — 4,9%. Уровень резервирования по кредитному портфелю на конец года должен составить по МСФО 8,7% (на начало года составлял 5,2%). При этом мы прибыльны в первом квартале по РСБУ, и прибыль больше, чем в первом квартале прошлого года. Источники формирования резервов у нас есть.

Критического роста просроченной задолженности я не предвижу. Надо понимать, что ее размер зависит от трех вещей. Первое — важно, на каком уровне стабилизируется спрос в основных отраслях нашей экономики. От этого в первую очередь зависит, какое число компаний окажутся жизнеспособными в новых условиях и смогут расплачиваться по кредитам. Второе — объемы проблемных кредитов, накопленные банками, и их способность адекватно подходить к проблемам клиентов. И третье — лояльность клиентов в отношении своих кредиторов, потому что долг — это долг и обязанность клиента его вернуть своевременно.

Безусловно, если у клиента проблемы, банк вместе с ним ищет компромисс, который бы позволил и клиенту выйти из ситуации, и банку сохранить кредит, потому что действующий бизнес с реструктуризированным кредитом намного ценнее, чем разрозненные активы обанкроченного клиента. Некоторые воспринимают реструктуризацию как очевидный негатив, но не стоит забывать, что реструктуризация реструктуризации рознь. Если банки проводят ее, чтобы спрятать убытки — это одна ситуация. Но у нас есть клиенты, у которых недостаточно текущей ликвидности, чтобы погашать кредит в установленные сроки, но при этом бизнес нормальный и может генерировать прибыль. И если мы удлиняем кредит, уменьшаем платежную нагрузку, клиент возвращает платежеспособность. Такая реструктуризация — здравая и идет на пользу и банку, и клиенту.

— Какие еще меры, помимо реструктуризации кредитов, предпринимает банк по отношению к заемщикам для стабилизации ситуации?

— Это зависит от того, как мы оцениваем заемщика. Существуют компании, бизнес-модель которых в новых условиях совершенно нежизнеспособна, либо они не готовы договариваться, в силу личностных особенностей своих собственников или определенной структуры кредиторов. Проблемы таких заемщиков невозможно решить, а прятать бессмысленно. Единственный вариант — инициирование процедуры банкротства. Законодатели сейчас внесли изменения в закон о банкротстве, препятствующие затягиванию этих процессов.

Если же мы видим, что компания в целом жизнеспособна, есть добрая воля клиента и он способен управлять ситуацией, мы идем и на реструктуризацию задолженности, и на дополнительное кредитование бизнеса. Есть конкретный пример: производитель мебели в одном из регионов. Они вложили деньги в инвестиционный проект, выручку он не генерирует, и предприятие остановилось, потому что был израсходован оборотный капитал. При этом мы понимаем, что продукция востребована, есть заказы, и мы нашли возможность помочь компании, сначала проведя реструктуризацию задолженности, затем «впрыснув» дополнительные средства в «оборотку» с тем, чтобы запустить производственный процесс. Конечно, в таких ситуациях возникают различные сложности, и как быть уверенным в том, что клиент справится с теми задачами, которые ему жизнь ставит, и будет вести себя адекватно? Мы стремимся защищать себя залогами, но стоимость активов сейчас снизилась и не всегда способна обеспечить даже существующий долг, не то что новый. Помогает партнерство с государством, с регионами. В описываемой ситуации идет обсуждение региональных гарантий клиенту. Похожие переговоры идут и по другим направлениям. Мы активно кредитуем, это постоянный процесс. К примеру, увеличиваем объемы кредитования в торговле, тем же «Ленте», «О`Кею». Сейчас принимается решение об увеличении лимита кредитования металлургического комбината «Северсталь» и энергетической компании ТГК-1.

ИЛЬЯ КУРМЫШЕВ

Гонки на перекладных

Аналитики по-прежнему советуют воздержаться от покупки акций банковского сектора

фондовый рынок

Весеннее ралли в акциях банковского сектора не должно вводить инвесторов в заблуждение. Рост был вызван спекулятивным спросом. Рано или поздно проблемы банковского сектора выйдут на первый план и неминуемо потянут акции вниз.

С начала марта индекс «ММВБ-Финансы» вырос на 71,2%, акции Сбербанка подорожали на 135,7%, а индекс ММВБ — на 54,1%.

Спекулянты очень чутко воспринимают природные циклы. Вслед за осенней апатией и зимней спячкой они впали в весеннюю эйфорию. Конечно, во время экономического кризиса отсутствие плохих новостей — уже хорошие новости. Именно поэтому относительное новостное благоденствие было использовано спекулянтами в полной мере. Одним из примеров подобной активности могут служить акции Сбербанка. В начале марта бумаги крупнейшего российского банка неожиданно начали расти. Буквально за неделю стоимость акций подскочила на 20%. На рынке тут же появились слухи, что их скупает крупный инвестор. Хотя эта версия выглядела сомнительно, если учитывать объемы торгов, идею активно подхватили спекулянты. В результате возросшего спроса и спекулятивной активности акции банка подорожали еще на 10%.

В правительстве даже было проведено расследование причин роста Сбербанка. Однако никакого заговора не нашли. Согласно выводам комиссии, взлет акций на треть возник спонтанно, под влиянием многих участников рынка.

Уперлись в потолок

Даже если оставить за скобками причины роста акций банковского сектора этой весной, неумолимым останется факт — акции практически всех котируемых на российских биржах банков исчерпали свой потенциал. «После роста весной 2009 года акции большинства банков практически достигли своих справедливых оценок, — уверена Мария Кальварская, начальник отдела анализа рынка акций инвестбанка «КИТ Финанс». — Потенциал роста по акциям Сбербанка и банка „Возрождение“ составляет не более 10%, и мы советуем держать акции этих эмитентов. Среди акций, которые мы рекомендуем к покупке, — акции банка „Санкт-Петербург“ (целевая цена — $1,46)».

Но в целом аналитики считают разумным воздержаться от покупки акций банковского сектора. «Текущий момент — не самое хорошее время для покупки, — уверен Денис Мухин, аналитик по акциям банковского сектора компании БКС. — Ситуация в отрасли крайне неопределенная. Недавний рост полностью игнорировал негативные новости, между тем их хватает с избытком. У российских банков серьезные проблемы с возвратом долгов и трудности с фондированием».

Не до жиру

Действительно, рынок внешних заимствований для российских банков попрежнему закрыт, а качество кредитных заемщиков (как физических, так и юридических) каждый месяц ухудшается. «Среди основных рисков, которые свойственны российским банкам — ухудшение качества активов; рост отчислений в резервы, что приводит к снижению прибыли и может стать причиной недостаточности собственного капитала банка; снижение темпов роста активных операций и даже их сокращение в отсутствии доступа к дешевым ресурсам и на фоне снижения спроса на кредиты со стороны клиентов», — перечисляет Мария Кальварская.

В подобных условиях лучше прочих себя будут чувствовать государственные банки: Сбербанк и ВТБ. Помимо того, что они уже получили долгосрочные субординированные займы от государства, в дальнейшем они также могут рассчитывать на поддержку главного акционера. При этом безусловным фаворитом в этой паре являются акции Сбербанка.

Двое из ларца

В отличие от ВТБ, Сбербанк демонстрирует высокие показатели рентабельности и большую часть рублевых кредитов в своем портфеле. В отличие от ВТБ, у Сбербанка ниже доля доходов от операций с ценными бумагами и иностранной валютой. То есть его доход более стабилен. Кроме того, консервативная кредитная политика Сбербанка (особенно в розничном сегменте) сослужила ему хорошую службу. У этого банка один из самых маленьких процентов просроченной задолженности в отрасли. Кроме этого, большая часть выделяемых государством долгосрочных средств (500 млрд рублей) была направлена именно в данный банк. Так что с позиции защищенности от рисков бумаги Сбербанка выглядят гораздо привлекательнее, чем ВТБ.

К тому же ВТБ планирует привлечь порядка 200 млрд рублей для пополнения своего капитала. На текущий момент наиболее вероятен сценарий увеличения капитала в два этапа. Первый (ориентировочно — второй квартал 2009 года) — будет состоять из привлечения субординированного займа от государства в размере 200 млрд рублей. Во время второго этапа (третий-четвертый кварталы 2009 года) планируется размещение дополнительной эмиссии обыкновенных акций. Привлеченные средства пойдут на погашение взятого ранее субординированного займа.

Для миноритарных акционеров это плохие новости, так как дополнительная эмиссия подразумевает существенное размытие их доли.

Именно по этой причине параметры допэмиссии ВТБ, которые озвучат во втором квартале, окажут существенное влияние на стоимость акций банка. Высокая цена будет подразумевать меньшее размытие доли миноритариев, что в свою очередь приведет к положительной реакции рынка. На текущий момент известно только то, что Росимущество уже завершает оценку банка. В случае если размещение будет осуществляться по цене, близкой к рыночной (на текущий момент — 0,041 рубля) доля миноритарных акционеров может быть размыта почти в 2 раза. «По акциям банка ВТБ потенциал роста также пока положительный, — рассказывает Мария Кальварская. — Но мы рекомендуем продавать акции банка, так как ожидаем, что условия размещения дополнительной эмиссии окажут давление на котировки».

НИКОЛАЙ РОМАНОВ

Кредиты хорошо, а факторинг — лучше

Объем сделок по факторингу вырос из-за ужесточения условий по банковским кредитам

тенденции

В прошлом году впервые за последние пять лет темпы роста рынка факторинга резко замедлились. Доля факторинга в ВВП за год немного сократилась — с 1,56% до 1,44%. Между тем компании-факторы отмечают серьезный рост в портфеле администрируемой задолженности доли торговых сетей. Ситуация объясняется затрудненным доступом к кредитному финансированию и увеличением времени рассрочки для компаний-поставщиков.

Схема факторинга осуществляется следующим образом: поставка товара покупателю поставщиком, переуступка дебиторской задолженности поставщика фактору, предоставление фактором финансирования поставщику (50–70% от суммы договора) и оплата банковской комиссии, после чего получение оплаты за поставленный товар и выплата оставшейся части финансирования. Обычно к услугам факторинга прибегают крупные компании со значительным товарооборотом, поскольку процесс документооборота по факторингу весьма трудоемкий, и заниматься им ради небольших сумм крупные финансовые учреждения не берутся.

Существует несколько причин, благодаря которым факторинг становится привлекательным для банков. В условиях экономической нестабильности дебиторская задолженность — один из самых ликвидных активов, уступающий в надежности только наличности. Номинальная стоимость дебиторской задолженности фиксируется в момент ее возникновения и имеет низкий уровень волатильности. Кроме того, дебиторская задолженность в качестве залогового актива дает банку возможность диверсифицировать бизнес: вероятность одновременного дефолта всех дебиторов довольно низка.

Свои перспективы некоторые факторы напрямую связывают с розничным бизнесом. По словам Корнелиуса Робу, директора по международному бизнесу Национальной факторинговой компании, в стабильности факторинга важную роль сыграла именно его специализация на оказании услуг представителям сегмента FMCG (товары широкого спроса): независимо от кризисных явлений в экономике люди продолжают приобретать продукты, напитки, одежду, лекарства. Абсолютное большинство торговых сетей являются третьей стороной в договоре о факторинговом обслуживании, при этом доля дебиторской задолженности торговых сетей в факторинговых портфелях некоторых банков достигает 100%.

По словам директора по развитию корпоративного бизнеса Альфа-банка в Санкт-Петербурге Татьяны Логиновой, фактически 100% договоров факторинового обслуживания банка заключено с поставщиками торговых сетей. Среди ритейлеров, с которыми работает Альфа-банк — X5 Retail Group и ГК «Виктория», в скором времени факторинговые операции начнутся с партнерами сетей «О'кей», «Находка» и «Полушка». По словам заместителя директора департамента по работе с корпоративными клиентами «Промсвязьбанка» в Санкт-Петербурге Станислава Краснова, по итогам первого квартала 2009 года объем дебиторской задолженности торговых сетей в портфеле филиала превышает 80%. По словам господина Краснова, перечень сетей-дебиторов превышает полусотню компаний, крупнейшие их них — входящие в X5 Retail Group («Перекресток», «Пятерочка», «Карусель») и «Лента».

По мнению участников рынка, спрос на услуги факторинга со стороны компаний, работающих с торговыми сетями, за последнее время существенно возрос. «Если в первом квартале прошлого года объем администрируемой нами дебиторской задолженности сетевого ритейла составлял чуть более 60 процентов от портфеля, то к концу 2008 года он вырос до 75 процентов, а на начало первого квартала 2009 года превысил 80 процентов», — рассказал господин Краснов. Причина этого, на его взгляд, заключается в росте торговых сетей. «Это требует от поставщиков постоянного увеличения объемов поставок, если они хотят сохранить свое место на полках. В ситуации, когда получение кредитов затруднено, факторинг становится единственным вариантом беззалогового оперативного пополнения „оборотки“», — считает Сергей Краснов. Оказало влияние на спрос со стороны поставщиков и увеличение сроков рассрочки, иногда растянутых в два раза. По словам директора по коммуникациям компании «Юнимилк» Павла Исаева, увеличение рассрочки сократило рабочий капитал компании в Петербурге на 30%. В этих условиях производителям приходится привлекать дополнительное финансирование, в том числе посредством факторинга. В Альфа-банке также отмечают спрос на факторинг со стороны производителей. «Крупных производителей также интересует возможность финансирования поставок и не только в торговые сети, но и дистрибьюторам», — заявляет Татьяна Логинова.

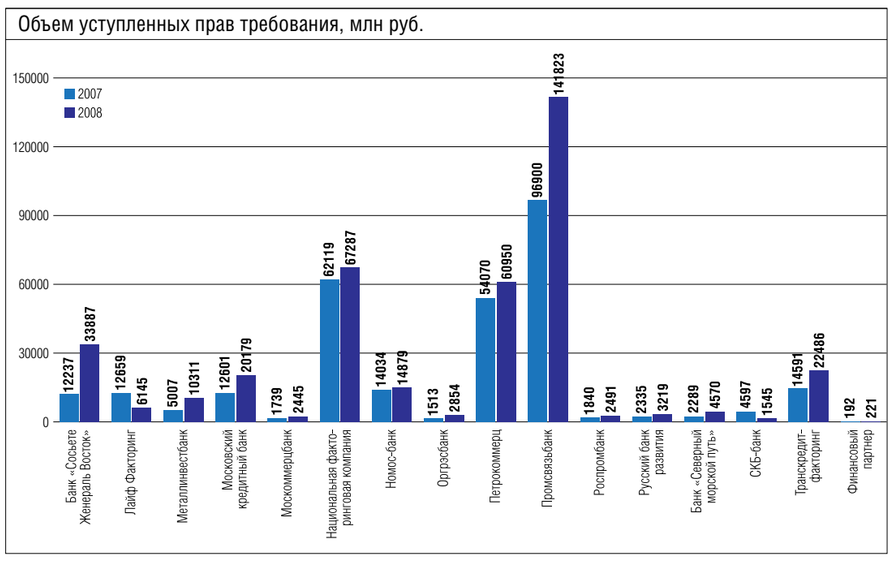
По словам поставщиков, одно из ключевых ограничений для того, чтобы увеличить долю поставок с привлечением факторов — высокая стоимость услуги. «Услуги факторинга подорожали в соответствии с общими тенденциями роста стоимости заемных средств», — говорит Виктор Козырев, генеральный директор компании «Агроальянс» (крупнейший поставщик риса). Соотношение в структуре поставок «Агроальянса» — 40% факторинговых и 60% прямых. По словам господина Козырева, несмотря на то, что факторинг — весьма дорогостоящий вид кредитования, компания увеличила объемы факторинговых операций по отношению к 2008 году. Это было вызвано потребностями в рефинансировании дебиторской задолженности клиентов и невозможностью получить банковский кредит без залога. «Мы просто вынуждены пользоваться факторингом и, учитывая комиссию, которую с нас берет банк, трудно говорить о факторинге в позитивном ключе. Но, к сожалению, в последнее время в ряде случаев это единственный способ получить свои деньги от торговой сети», — завил директор крупного виноимпортера.

По оценкам Юлии Голышевой, аналитика ИК «Финам», объем рынка факторинга в Санкт-Петербурге в 2008 году был равен $2,5–2,7 млрд, при этом темпы его роста составили около 65–70% к уровню предыдущего года. В 2009 году госпожа Голышева прогнозирует резкое сокращение развития рынка — до 10–12% к уровню 2008 года. «Снижение темпов мы связываем с падением уровня реальных доходов населения, это негативно отразится на темпах роста бизнеса клиентов факторов. Подорожали и заемные ресурсы для финансовых учреждений. При этом положительные темпы роста будет обеспечивать спрос на услуги факторов в связи с увеличением сроков поставок, а также стремлением ряда участников скупать „дебиторку“, в том числе для вхождения в долю бизнесов, — пояснила госпожа Голышева. — Мы полагаем, что объем рынка факторинга может составить по итогам текущего года до $2,9–3 млрд». По прогнозу «Финама», количество контрактов с факторинговыми организациями поставщиков потребительских товаров в этом году возрастет. Но увеличение будет несущественным — на уровне 3–5%.

В целом участники рынка считают, что факторинг в 2009 году будет одним из самых растущих направлений банковского бизнеса. Основным толчком для роста привлекательности факторинга стали недавние изменения законодательства. 1 апреля 2009 года Совет Федерации одобрил федеральный закон «О внесении изменения в статью 825 части второй Гражданского кодекса РФ и признании утратившей силу статьи 10 Федерального закона „О введении в действие части второй Гражданского кодекса РФ“». Фактически, с 1 апреля было устранено противоречие между статьей 825 части второй Гражданского кодекса РФ и Федеральным законом «О лицензировании отдельных видов деятельности». То есть для осуществления агентской деятельности для предоставления услуг факторинга специальная лицензия теперь не нужна: сегодня банки и иные кредитные организации могут осуществлять факторинговую деятельность с момента получения лицензии Банка России на осуществление банковских операций.

АНАСТАСИЯ ГОРДЕЕВА

Объем уступленных прав требования, млн руб.



Сбой в системе?
Нам 15 лет!

СТРАХОВАНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ
Все восстановится!
Регион
СТРАХОВОЕ ОБЩЕСТВО
ЕДИНАЯ ИНФОРМАЦИОННАЯ СЛУЖБА
(812) 313 5151
www.regionspb.ru
Комплексная защита Вашего бизнеса:
Страхование имущества
Страхование товарных запасов
Страхование убытков от перерывов в производственной деятельности
Страхование общегражданской ответственности предприятий
наб. Черной Речки, д. 41
Лицензия ФССН С № 1207 78 от 19.12.2007 г. Реклама.
СОАО «Регион» входит в состав If P&C Insurance Holding Ltd