



РЫНОК СИНДИЦИРОВАННОГО КРЕДИТОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ



БАНК

АКТИВНЫМИ УЧАСТНИКАМИ
ЗАИМСТВОВАНИЙ НА ПУБЛИЧНОМ
РЫНКЕ ЯВЛЯЮТСЯ:

4 ГОСУДАРСТВЕННЫХ БАНКА:

 **БЕЛАРУСБАНК**

 **БАНК
РАЗВИТИЯ**

 **БЕЛИНВЕСТБАНК**


белагропромбанк

1 ЧАСТНЫЙ БАНК:

А Альфа·Банк

КОРПОРАТИВНЫЙ КЛИЕНТ



- НЕФТЕХИМИЧЕСКАЯ ОТРАСЛЬ;
- РОЗНИЧНАЯ ТОРГОВЛЯ;
- МЕТАЛЛУРГИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ;
- АВТОМОБИЛЕСТРОЕНИЕ;
- СТРОИТЕЛЬНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

ОБОРОТ ЗА 2013-2015гг. составил более 2,5 млрд. долл.

Возможность банков РБ заимствовать посредством синдицированных кредитов говорит о высоком кредитном качестве Заёмщика, высокой платежной дисциплине

КРУГ КРЕДИТОРОВ ДЛЯ ФИНАНСОВЫХ ИНСТИТУТОВ РБ ДОСТАТОЧНО ПОСТОЯННЫЙ:

I. Российские Банки:

АО «Альфа-Банк», ПАО «Промсвязьбанк», АО «Россельхозбанк», ПАО «Транскапиталбанк», ПАО АКБ «Связь-Банк», АО «Банк Финсервис», ПАО «АК Барс», ОАО «Азиатско-Тихоокеанский Банк»; ОАО «Банк Зенит»; ПАО КБ «УБРиР»; ОАО «Газпромбанк»; АО АКБ «НОВИКОМБАНК»

II. Европейские банки:

консорциум немецких банков АКА Ausfuhrkredit-Gesellschaft m.b.h., Commerzbank AG, Baltikums Bank AS, JSC Trasta Komercbanka (Латвия), UBI BANCA (Италия)



Белорусский Банк



6 сделок на публичном рынке на общую сумму 131,5 млн. долларов и 34 млн. евро

! Риск на финансовый институт – это больше страновой риск, который Кредиторы оценивают как более низкий по сравнению с корпоративными Заёмщиками.

Организация клубной сделки по предоставлению синдицированного кредита корпоративным клиентам Банка – это более сложный формат организации сделки.

ПРИНЯТИЕ РИСКА НА КОРПОРАТИВНОГО КЛИЕНТА – ЭТО УСТАНОВЛЕНИЕ ОПРЕДЕЛЕННЫХ ФИНАНСОВЫХ ТРЕБОВАНИЙ К ЗАЁМЩИКУ (для определения прочности Компании)

Соблюдение финансовых
ковенант:

- maximum leverage ratio (задолженность/EBITDA)
- minimum interest coverage ratio (EBITDA/процентные платежи)

"EBITDA" = Earnings before Interest, Taxes + Depreciation and Amortization (Доход без вычета процентных платежей, налогов + износ и амортизация)

Достаточность Денежного потока (Cash Flow) - движения денежных средств предприятия, учитывающий все поступления денежных средств и платежи. Используется для бюджетирования деятельности предприятия, при составлении бизнес-плана, разработке бюджета движения денежных средств.

Стресс тестирование на девальвацию. Необходимость применения данного инструмента вызвана микро- и макроэкономическими причинами, которые в последнее время вызывают «волнения» на внутреннем валютном рынке: вывод инвестиционных иностранных вложений, спад производства, снижение мировых цен на нефть, падение цен на недвижимость, что негативно влияет на финансовое состояние Заёмщика.

КАКИЕ ЦЕЛИ ПРЕСЛЕДУЮТ КРЕДИТОР И ЗАЁМЩИК?

Кредиторы (консервативный подход)



- ✓ Ограничить способность Заёмщика тратить деньги;
- ✓ Ограничить развитие новых направлений деятельности (без согласия Кредитора);
- ✓ Направлять максимальный процент своего дохода кредиторам на погашение долга и процентов

Корпоративный Заёмщик



- ✓ Свобода развивать свой бизнес;
- ✓ Иметь возможность его расширять без согласований с Кредитором;
- ✓ изменять свой бюджет, расходовать деньги, как Заёмщик считает нужным.

заёмщик

- Доступ к финансовым ресурсам по более низкой цене, чем на внутреннем рынке;
- Возможность единовременного привлечения значительного объема финансовых ресурсов на длительный срок;
- Преимущество публичного финансирования (репутация, существенные объемы заимствований) и индивидуальный подход по определению параметров кредита;
- Расширение базы кредиторов Заемщика для последующих двусторонних кредитов;
- Стандартизированные условия кредитования.

кредитор

- Корпоративный Клиент с устойчивым финансовым положением;
- Возможность предложить Клиенту другие банковские продукты;
- Оптимизация операционных издержек, касающихся взаимодействия с Заёмщиком (выполняет Банк-Агент);
- Распределение рисков между всеми Кредиторами синдиката;
- Публичность, как следствие, расширение Клиентской базы.

Пожелание Кредиторам: не бояться корпоративного сектора Республики Беларусь; рассматривать вариант размещения ресурсов и принимать прямой риск на корпората. В сегодняшних реалиях – это хорошая возможность привлечь в портфель крупных корпоративных клиентов и получить доход при низком уровне риска. Народная мудрость говорит: Деньги не то, что заработано, а то, что с умом вложено!

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ