

«СТОИТ ВОПРОС НИЗКОЙ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ»

СОГЛАСНО ИССЛЕДОВАНИЮ МЕЖДУНАРОДНОГО ВАЛЮТНОГО ФОНДА, МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС (МСБ) В РОССИИ ПО-ПРЕЖНЕМУ ОГРАНИЧЕН В ДОСТУПЕ К БАНКОВСКОМУ КРЕДИТОВАНИЮ. ПРИ ЭТОМ НА ИХ ПОДДЕРЖКУ ВЫДЕЛЯЮТСЯ ОГРОМНЫЕ СРЕДСТВА ИЗ БЮДЖЕТА, А ПУЛ ИНСТРУМЕНТОВ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ПОРУЧИТЕЛЬСТВ ПОЗВОЛЯЕТ ОБОЙТИ ПРОБЛЕМУ НЕДОСТАТОЧНОСТИ ЗАЛОГОВОГО ИМУЩЕСТВА МСБ, СЧИТАЕТ ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР НО «ФОНД СОДЕЙСТВИЯ КРЕДИТОВАНИЮ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА, МИКРОКРЕДИТНАЯ КОМПАНИЯ» АЛЕКСАНДРА ПИТКЯНЕН. БЕСЕДОВАЛ МИХАИЛ КУЗНЕЦОВ



BUSINESS GUIDE: В чем состоят основные направления вашей деятельности?

АЛЕКСАНДРА ПИТКЯНЕН: Изначально мы занимались только предоставлением поручительств, которые являются аналогом гарантии по кредиту. МСБ часто не хватает ликвидного залогового имущества, в результате чего банк либо не может предоставить им кредит в полном объеме, либо вообще отказывает в его выдаче. Мы готовы предоставлять обеспечение на сумму до 100 млн рублей при условии, что размер поручительства не превышает 50% от размера кредита. Речь идет о поручительстве как по кредитному договору, так и по банковской гарантии. В 2010 году мы также начали выдавать предпринимателям микрозаймы на льготных условиях. Это был ответ на запрос бизнеса, который сталкивался и продолжает сталкиваться с повышенными процентными ставками по кредитам. В кризисные моменты их уровень доходил до 20%, сейчас средние по рынку ставки снизились до 12–14%, но это все равно достаточно много. Производственным, научно-техническим и инновационным компаниям мы предоставляем финансирование под 3–5% годовых, а прочие субъекты малого и среднего предпринимательства могут привлечь заем под 7% годовых.

BG: Насколько серьезно стоит проблема доступности финансирования?

А. П.: Инструменты предоставления поручительств, позволяющие решить эту проблему, существуют. Этот продукт развиваем не только мы, но и корпорация МСП (АО «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства»). — **BG:**, кроме того, у нас есть банки-партнеры. Другое дело, что существует вопрос слабой информированности и низкой финансовой грамотности самих предпринимателей. Мы часто сталкиваемся с ситуацией, когда они не знают об инструментах господдержки или не смогли оформить документы на получение займа.

BG: Согласно исследованию «Опоры России», индекс доступности финансирования RSBI, основанный на опросах

предпринимателей, за год ухудшился. Согласны ли вы с такой оценкой?

А. П.: Я бы не сказала, что ситуация ухудшается с точки зрения программ льготного кредитования. Другое дело, что экономическая ситуация в последние несколько лет поменялась. Но при этом государство постоянно разрабатывает различные инструменты поддержки и совершенствует существующие. Сейчас действуют программы Минэкономразвития, Минпромторга и Минсельхоза, позволяющие привлекать кредиты по льготным ставкам, работает корпорация МСП. Если говорить о региональной инфраструктуре, то в Петербурге действует Фонд развития промышленности, предоставляющий промышленным предприятиям займы от 5 млн рублей. Кроме того, на поддержку предпринимателей выделяются огромные средства из федерального и местного бюджетов. К примеру, наша капитализация составляет 3,8 млрд рублей, из которых 2,7 млрд рублей получены из бюджета. Оставшаяся часть — накопленная нами прибыль от управления активами фонда.

BG: Отличается чем-то ваш фонд от аналогичных структур в других регионах?

А. П.: У нас более крупный размер поручительств. С суммами до 100 млн могут работать только пять фондов по стране, тогда как в остальных регионах подобные организации могут предоставлять гарантии до 25 млн рублей. Это объясняется тем, что мы работаем на территории одного из крупнейших городов, в котором высокая концентрация МСБ.

BG: Почему МСБ не может обратиться в банк напрямую, минуя посредников?

А. П.: Мы не являемся посредниками. Предприниматель напрямую обращается в банк, предоставляет комплект документов, а банк самостоятельно, исходя из собственных регламентов и процедур, рассматривает заявку и принимает решение, на которое мы никак повлиять не можем. Если банк готов выделить кредит, но видит недостаточное залоговое обеспечение, он направляет заявку нам. Мы проводим верификацию

комплекта документов, перепроверяем все заявки с участием службы рисков, отделов безопасности и правового обеспечения, выезжаем на место, чтобы проверить предприятие. Если решение является положительным, предприниматель оплачивает комиссию в размере 0,75% годовых, после чего заключается тройственный договор поручительства между банком, предпринимателем и фондом.

BG: В чем разница между тем, что предлагаете вы и Корпорация МСП?

А. П.: У нас с ними есть некоторое дублирование функций, Корпорация также предоставляет гарантии и поручительства в сегменте от 5 до 100 млн рублей. Но мы ожидаем, что в следующем году между нами будет проведено разграничение. Тогда региональный фонд сможет работать в Петербурге с суммами до 100 млн рублей, а если его ресурсов будет недостаточно, то заявка будет перенаправляться в Корпорацию МСП. Сейчас она отвлекает на себя часть средств, поэтому в текущем году мы не ожидаем существенного роста по объему выдачи поручительств. Но если в следующем году мы договоримся о разграничении полномочий, то сможем нарастить объем выдачи поручительств примерно на 30%.

BG: Каким будет объем выданных поручительств в этом году?

А. П.: В 2019 году прошло 239 сделок по поручительствам на сумму 2,7 млрд рублей. Это позволило бизнесу привлечь кредиты и гарантии на 6,3 млрд рублей. В работе находится около 50 заявок, размер поручительства по которым составит около 1 млрд рублей. Если эти сделки состоятся, предприниматели привлекут в бизнес дополнительно еще 2,5 млрд рублей.

BG: На основе чего вы оцениваете собственную эффективность? Стоит ли перед вами задача показывать прибыль?

А. П.: Эффективность оценивается по количеству выданных поручительств и сумме привлеченных кредитов. Показателя по прибыли у нас нет, ведь мы являемся элементом инфраструктуры поддержки. При этом мы смотрим, чтобы ставки

размещения средств на депозит были на уровне рыночных и покрывали операционные расходы и выплаты по гарантиям.

BG: Сегмент МСБ традиционно считается одним из наиболее высокорискованных. Как вы снижаете риски при предоставлении поручительства?

А. П.: Перед тем как начать работать с компанией, мы анализируем ее финансовую состоятельность, контрактную базу, деловую репутацию, качество обслуживания кредитов, судебные иски, включая банкротные. В 2019 году мы 60 раз отказывали бизнесу, в основном по решению службы рисков. Это объем поручительств финансирования на сумму около 2 млрд рублей.

BG: Чувствуете ли вы конкуренцию со стороны банков и микрофинансовых организаций с точки зрения выдачи займов?

А. П.: Слова «микрокредитная компания» в нашем названии — совпадение. Для коммерческих микрофинансовых организаций считаются нормальными даже ставки в 30–40%, они работают с более разнообразными заемщиками и могут перекредитоваться в банках. Мы же представляем именно льготный заем как инструмент поддержки. С банками мы также не конкурируем, поскольку они, как правило, не заинтересованы в таких маленьких сделках. Тем более что затраты на рассмотрение заявки на крупный кредит сопоставимы с небольшим кредитом. Кроме того, мы подробно консультируем по комплексу документов, тогда как банковский специалист не может тратить на это время из-за большого плана выдачи.

BG: Рассматриваете ли вы возможность запуска еще каких-то новых продуктов для МСБ?

А. П.: С прошлого года мы начали предоставлять поручительства лизинговым компаниям. Запуск еще каких-то продуктов возможен только при докапитализации со стороны государства. Если это произойдет, то, возможно, мы станем более лояльно смотреть на залоговое обеспечение по займам, введем какие-то беззалоговые продукты. ■