

«ТРИ ГОДА НАЗАД СЕГОДНЯШНИЙ ДЕНЬ НАМ БЫ ПОКАЗАЛСЯ ФАНТАЗИЕЙ»

АЛЕКСАНДР ЧЕРНОЩЕКИН О ПЕРСПЕКТИВАХ РАЗВИТИЯ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА



Еще несколько лет назад банки крайне неохотно кредитовали компании малого и среднего бизнеса. Зато сегодня мы наблюдаем настоящую конкуренцию за этих заемщиков. О том, как меняют этот рынок программы господдержки, цифровизация и банковские услуги, в интервью «Деньгам» рассказал старший вице-президент — глава дирекции среднего и малого бизнеса банка ПСБ Александр Чернощекин.

поддержке малого бизнеса всегда говорилось очень много, но по факту банки не стремились его активно кредитовать. Есть ощущение, что в последние два года ситуация принципиально поменялась и от деклараций банки все же перешли к активному сотрудничеству.

— Поддерживать малый бизнес прежде всего должно государство. Выражаясь фигурально, его функция — сажать цветы и удобрять их, чтобы они хорошо росли. А экономические субъекты рынка должны зарабатывать прибыль и этим вносить вклад в развитие экономики. Дальше уже подключатся банки: они пойдут в тот сегмент, где есть экономическая составляющая. С МСБ именно так история и развивалась. Примерно в 2014 году все участники рынка посмотрели и поняли, что МСБ в балансе — это антикризисная история. К примеру, когда рынок падает, а твой баланс в большей степени сформирован из крупных клиентов, то от одного падения ты получаешь большие проблемы. С МСБ же хорошо работают маркетинговые инструменты на привлечение, легче регулирование стоимости и объема привлечения.

Многое еще зависело от стратегии крупнейших игроков рынка. До 2015 года они этим сегментом особо не интересовались, зато на выходе из кризиса начали проактивно управлять тарифами. Тогда за клиента в малом бизнесе началась реальная конкуренция, которая всегда позитивно сказывается на самих компаниях — меньше комиссия, качественнее услуги, ниже процентные ставки. Появились специализированные продукты для МСБ, в частности начисление процента на остаток.

— Вы сказали о том, что основная поддержка должна идти от государства. Какие-то программы постоянно анонсируются, но насколько они эффективны?

— Прежде всего ситуация сдвинулась с мертвой точки, когда правительство на уровне госпрограммы заложило целевые показатели. Вклад МСБ в ВВП к 2025 году должен составить 40%, а число людей, работающих в этом сегменте, — увеличиться к 25 млн человек. Появились конкретные КРІ для чиновников, которые нужно достигать.

Конечно, и тут не все было гладко. В частности, программу субсидирования процентных ставок пришлось докручивать уже по ходу. Через полгода после ее запуска стало понятно, что ее результаты далеко не блестящи. Тогда Минэкономразвития и Корпорация МСП собрали банкиров, выслушали их предложения и замечания и поправили основные положения программы. Сейчас скорость освоения этой программы уже вполне соответствует ожиданиям участников.

— ЦБ со своей стороны тоже предлагает поддерживающие механизмы. Помогают ли они банкам?

— За последние два года было сделано многое. В частности, я лично в 2018 году на встрече в Бору говорил, что немисливо собирать отчетность с клиентов, у которых 1 млн руб. выручки, это сводит на нет всю экономику кредита, и нас услышали. После мероприятия меня и еще нескольких участников рынка собрали в ЦБ, выслушали наши предложения и согласились, что регуляторные требования надо менять в соответствии с реалиями времени. В итоге ЦБ выпустил разъясняющее письмо о том, что можно не требовать отчетность, а позже уже вышла новая редакция инструкции 390-П.

Тогда мы предложили оценивать клиентов по математическим моделям. Потому что у микробизнеса основная проблема — собрать отчетность и прийти в банк, ведь из-за высокого риска отказа тратить время на бессмысленные операции не хочется. Поэтому владельцу бизнеса проще или занять в МФО, или взять потребкредит как физлицо. Сейчас же выдача стала и быстрее, и технологичнее — заемщик в интернет-банке нажимает кнопку и за считанные минуты может получить кредит. Благодаря этому количество заемщиков по МСБ за полтора года только в ПСБ увеличилось в 2,5 раза.

— Требование предоставления отчетности, вероятно, было необходимо для снижения риска в этом сегменте?

— Формально да, но это требование давно устарело. Первый вариант инструкции был основан на финансовом анализе 80-х годов, когда не было никаких других инструментов для получения представления о деятельности клиента. Да и сейчас не нужно переоценивать информативность отчетности, особенно в микробизнесе. Эти компании имеют право сдавать отчетность раз в год, а то, что они делают раз в квартал, — творчество, которое никем не регулируется. За две недели в компании все может поменяться, то есть говорить о снижении рисков в этом случае бессмысленно. Поэтому нынешний процесс кредитования, когда мы видим транзакционную активность клиента и уже на основе этих данных делаем кредитное предложение, намного правильнее, логичнее.

— Какие проблемы все еще остаются в работе с малым бизнесом для банков?