

# Дмитрий Голованов (МСП Банк): Наша миссия — создать доступные возможности предпринимателям России



Фото: Елена Сычева / «БО»

**Павел Самиев (справа), генеральный директор Аналитического агентства «БизнесДром», председатель Комитета «ОПОРЫ РОССИИ» по финансовым рынкам, побеседовал с Дмитрием Головановым, председателем правления МСП Банка, о развитии системы поддержки кредитования МСП, концентрации на рынке кредитования бизнеса, а также о важности развития финансирования предпринимателей в регионах и роли в этом МСП Банка**

**Павел Самиев:** Хотелось бы начать с глобального: мы видим, что с прошлого года произошла разморозка кредитования малого бизнеса. Динамика положительная, но концентрация остается достаточно высокой: треть кредитов выдана в Москве. Что можно предпринять и что предпринимается для увеличения доли кредитования МСП в регионах?

**Дмитрий Голованов:** Я бы этот вопрос разделил на две части. Действительно, существуют объективные экономические показатели, которые влияют на увеличение объемов кредитования предпринимательства, причем не обязательно малого и среднего, любого предпринимательства. Есть и региональные, субъективные особенности, которые также могут на это влиять.

Начну с объективных показателей, которые должны лежать в основе запросов на кредитование субъектов МСП. Одним из них обозначил бы размер выручки, которая поступает на счета малых и средних предпринимателей. Можно рассчитать, какой размер кредитования под такой размер выручки должен иметь место. Сделать это можно через сравнение с мировыми аналогами, есть разные методики оценки, но я могу предположить, что предлагаемый объем кредитования напрямую зависит от размера выручки.

На сегодняшний день в Москве сконцентрировано достаточно большое количество МСП, и их концентрация здесь выше, чем в среднем по стране. То есть если мы сравним отношение размера выручки к размеру кредитования в Москве и в регионах, то увидим, что на самом деле разница не такая уж и большая. При открытии очередных офисов по стране мы в том числе анализируем подобные показатели и приходим туда, где сейчас существует реальный запрос на увеличение объемов кредитования. Например, один из наших приоритетов — это финансирование предпринимателей на Дальнем Востоке. Мы делаем все, чтобы как можно больше кредитных предложений было реализовано в этом стратегически важном для нас регионе. Конечно, есть запрос и на инвестиционное кредитование — это следующая стадия, когда созданы все необходимые предпосылки, в том числе инфраструктурные, для того чтобы расширять существующий бизнес за счет введения новых производственных мощностей. В этом я вижу суть и основную миссию нашего банка — кредитование в производственных сегментах, там, где есть высокотехнологичные проекты, где есть научная составляющая.

Что касается региональных особенностей, конечно, есть регионы, где само предпринимательство в производственной сфере несильно развито, — это аграрные регионы, где основной упор делается на сельскохозяйственную продукцию. Попытаться развивать в таких регионах производственные кластеры обязательно нужно, но делать это стоит не так, как в других. Поэтому для регионов мы стараемся выстроить особую методику работы и линейку кредитных продуктов.

**Павел Самиев:** У вашего банка открыты центры консультирования предпринимателей в 31 городе. По какому принципу эти регионы и локации отбирались, какие планы по новым центрам?

**Дмитрий Голованов:** Должен сказать, их уже 40, мы открываемся достаточно активно. Недавно открыли офисы во всех республиках

Северного Кавказа. Для нас и Дальневосточный федеральный округ (ДФО), и республики Северного Кавказа являются приоритетными. Почему мы расширяем свою региональную сеть, несмотря на наличие системы дистанционного кредитования? Мы сталкиваемся с тем, что опций, предлагаемых через Интернет и через головной офис в Москве, не всегда достаточно для полноценной работы в регионах. Иногда требуется дополнительно какое-то пояснение на месте или есть клиенты, которым не всегда комфортно работать с Интернетом. Безусловно, мы анализируем регионы на предмет количества предпринимателей, деловой активности, анализируем рейтинги, которые присваиваются в рамках исследования инвестиционной привлекательности АСИ, рейтинги «ОПОРЫ РОССИИ». Есть специальные продукты в рамках нашей кредитной линейки, которые доступны для всех предпринимателей России, — например, женское предпринимательство, серебряный бизнес, поддержка спорта, сельхозкооперация и еще целый набор специализированных продуктов. А какие-то продукты мы разрабатываем с учетом региональных особенностей. В частности, если взять ДФО, то у нас есть кредитные продукты, направленные на финансирование предпринимателей, которые начали заниматься бизнесом, получив так называемый дальневосточный гектар, есть кредитные продукты для резидентов свободного порта Владивосток, в качестве опции мы учитываем так называемый северный завоз. На Северном Кавказе мы учитываем особенности менталитета, географии. Здесь нам помогает Министерство по развитию Северного Кавказа.

**Павел Самиев:** Вы упомянули специализированные программы — женское предпринимательство, сельхозпроизводители и так далее. На какие программы вы видите растущий спрос, где сейчас точки роста?

**Дмитрий Голованов:** Во-первых, надо сказать, что наш банк работает с рядом федеральных государственных программ поддержки малых и средних предпринимателей, которые сейчас очень востребованы. Мы активно работаем с Корпорацией МСП в силу того, что мы — ее дочерний банк, и наши КРП в значительной степени настроены на КРП Корпорации МСП. Мы активно работаем с Минсельхозом по программе «8,5», которая реализуется Минэкономразвития, с Банком России по программе стимулирования, где регулятор рефинансирует банки, которые выдали кредит субъектам МСП по ставке 6,5% годовых. Активно взаимодействуем, например, с Фондом развития инноваций — совместно отработываем проекты высокотехнологичных стартапов и тех предпринимателей, которые строят свой бизнес на базе патентов и ноу-хау. Помимо этого мы понимаем, что такие программы доступны не для всех субъектов МСП в силу определенных особенностей. Одна программа, например, не предусматривает торговлю, другая имеет какие-то запретительные ОКВЭД для субъектов МСП. Поэтому если наш потенциальный заемщик не соответствует той или иной программе с низкими процентными ставками, но при этом соответствует нашим приоритетам, то он может получить у нас средства под ставку, заложенную в федеральной программе. Мы говорим: «Есть банки, они кредитуют так, как они считают нужным, исходя из того, как зарабатывают прибыль для своих акционеров. Мы — банк, который занимается малым и средним бизнесом не для того, чтобы зарабатывать прибыль акционерам, а чтобы создать доступные возможности для всех предпринимателей России». У нас уже открыто 40 офисов по всей стране, до конца года их станет еще больше, покрыта практически вся территория России, также действует широкая сеть агентов, кото-

рые работают от нашего имени и по нашему поручению. И на сегодняшний день это возможность любому предпринимателю обратиться к нам и получить либо кредит, либо объяснение, по каким причинам сейчас это невозможно.

**Павел Самиев:** Это хорошо, потому что многие предприниматели зачастую говорят, что они не понимают, почему им отказали. Финансовая грамотность предпринимателя — это болезненный вопрос, он такой же сложный, как финансовая грамотность потребителей финансовых услуг. Поможет ли ее повышение тому, чтобы предприниматели лучше готовились к получению кредитов, и какие самые частые причины отказа?

**Дмитрий Голованов:** Начну с того, что Банк России не требует от коммерческих банков раскрытия информации об отказе, но и не против, чтобы банки при желании раскрывали эту информацию. Зачастую банки не раскрывают информацию, одна из причин: если долго и нудно изучать различные системы отказов, то можно найти ту модель банка, которая дает возможность получить кредит. Для себя мы определили, что будем давать пояснения о причине отказа, и составили несколько стандартных формулировок: неудовлетворительное финансовое положение, неудовлетворительная деловая репутация, отсутствие необходимых для анализа документов и еще целый набор причин, которые мы заявляем. Если же проанализировать причины отказов, то в основном это несоответствие финансового положения заемщика той бизнес-модели, которая заложена в банке. Если у заемщика финансовое положение хуже, чем заложено в модели, то банку придется доформировать резерв на возможные потери. Банк не будет продумывать какие-то индивидуальные условия, ему проще отказать. Отсюда и возникла идея о создании целой сети банков с базовой лицензией, небольших региональных банков. Эти банки в теории могли бы работать с теми МСП, которым отказали крупные банки. Рано или поздно предприниматели перестанут даже обращаться в крупные банки, потому что там не будет такого персонализированного подхода.

Вторая причина — неудовлетворительная деловая репутация. Незакрытые судебные разбирательства — это основа для отказа, пока не урегулированы судебные споры, то есть пока есть проблема. Третья причина — незакрытые задолженности перед бюджетом и трудовым коллективом. И то, и другое — для всех банков фактически стоп-фактор. Четвертая причина — это неграмотное составление своих бизнес-планов. Небольшому предпринимателю довольно сложно быть настолько продвинутым в требованиях банков, чтобы самостоятельно составлять бизнес-планы, выстраивать технико-экономическое обоснование, разрабатывать финансово-техническую модель и потом подвергать ее финансово-техническому аудиту. Подобные вещи могут позволить себе только крупные предприятия, у которых есть специально обученные люди.

Постепенно банки отходят от большого количества документов, которые требуются для анализа. Крупные банки уже анализируют возможность финансирования заемщиков из числа МСП на основании винтажного анализа денежных потоков, больших данных из Интернета или из открытых источников. Другой вопрос, что подобные практики требуют долгосрочного анализа и проверки, это не меньше трех — пяти лет. Наш банк с уважением относится к подобному подходу, у нас тоже есть несколько разработанных и уже действующих PD-моделей, которые мы используем в своей работе, но помимо PD-моделей мы применяем и дополнительные данные, чтобы просчитать размер

возможного лимита. Мы работаем и с управленческой отчетностью заемщика, проводим интервью. Это иногда занимает чуть больше времени, но связано именно с тем, что наш приоритет — долгосрочные и среднесрочные кредиты.

**Павел Самиев:** Была упомянута роль банков с базовой лицензией, в основном региональных. Это важно с точки зрения доступности кредитов для малого бизнеса, но сейчас мы видим, что 77% выданных кредитов приходится на топ-30 банков, и эта доля растет. Что предпринимается и какие у вас прогнозы по снижению концентрации, по снижению среднего чека, то есть в итоге по росту доступности кредитования для малого бизнеса?

**Дмитрий Голованов:** Вы абсолютно правы. Начиная с 2014 года доля топ-30 банков постепенно растет и превалирует, а сегодня составляет уже больше 75% общего объема финансирования. Понятно, что глобальную часть в этом занимает Сбербанк, крупные банки доминируют, но что же произошло?

Во-первых, технологии финансирования и кредитования предпринимателей, включая малый и средний бизнес, требуют постоянного обновления, улучшения их качества. Вводятся новые системы принятия решений, системы обслуживания. Мы проводили оценку, сколько среднему или малому банку нужно вложить средств, чтобы уровень IT-подготовки соответствовал банкам из топ-30, и пришли к выводу, что нужно около 270 млн рублей единоразовых вложений и еще 25–30 млн рублей на ежегодное поддержание. Это огромные деньги для небольших банков. Если они в это не вкладываются, то никогда не получают доступ к быстрым решениям, к оперативному их принятию, к мониторингу. Риски повышаются, и сегмент МСП становится для банков не очень интересным.

Во-вторых, ресурсы и ресурсообеспечение. Небольшие банки вряд ли смогут привлечь средства с межбанковского рынка по небольшим ставкам. Кроме того, они не смогут размещать долгосрочные облигации, привлекать долгосрочные депозиты ни от населения, ни от крупных предприятий, а ставки по обслуживанию счетов всегда будут больше, чем у крупных банков. Получается, что небольшие региональные банки, банки с базовой лицензией проигрывают и в средней дюрации, и в доходности по кредитам.

В-третьих, вложение в инфраструктуру. Помимо кредитов банки предлагают другие элементы кросс-продаж, другие кредитные продукты, преференции в виде бонусов. В итоге крупные банки, которые имеют та-

кие возможности, всегда дадут лучшее предложение и лучший сервис, при этом доля банков топ-30 в кредитовании МСП растет, а дефолтность у них сокращается. У остальных банков ровно наоборот.

Банк России разработал программы стимулирования, которые в основном нацелены на поддержку именно региональных банков и банков с базовой лицензией. В частности, наш банк является участником рабочей группы по созданию стандартов кредитования и стандартов секьюритизации кредитов МСП. Мы активно ведем переговоры с Ассоциацией «Россия», с региональными банками на предмет открытия договоров по приобретению кредитов, для того чтобы давление на капитал в небольших банках снижалось.

Это одна из важных причин, почему региональные банки не могут активно кредитовать — всегда есть давление на капитал. Когда ты подходишь к определенному объему активов и кредитов, ты вынужден останавливаться. Думаю, что если мы будем предлагать инструменты, снижающие давление на капитал региональных банков, то тенденция по увеличению доли банков из топ-30 будет постепенно сокращаться. У региональных банков есть плюс — они могут отрабатывать в ручном режиме всех тех предпринимателей, зачастую успешных и качественных, которые по какой-либо причине не устроили крупный банк, работающий с массой, но не работающий индивидуально. Не уверен, что тенденция изменится резко, но если будет секьюритизация кредитов, предоставление со стороны Банка России программ по стандартизации кредитования, участие в совместных программах, направленных на улучшение подходов к рискам и выстраивание единых риск-моделей для соответствующих сегментов, то тенденция увеличения доли банков топ-30 в общем объеме кредитования будет меняться.

**Павел Самиева:** Это хороший прогноз! Действительно, это очень важный фактор для развития бизнеса в регионах. Есть еще программа «Сектор роста» — это уже с позиции не кредитования, а привлечения финансирования в другой форме. Расскажите про роль МСП Банка, и о том каким вы видите развитие этого инструмента для МСП, насколько он востребован?

**Дмитрий Голованов:** Секьюритизация — это не панацея. Существуют сегмент МСП и банки, готовые с ним работать. Так и «Сектор роста», и в целом вопросы, связанные с выпуском малым и средним бизнесом биржевых облигаций, — тема, которая направлена на отдельные секторы экономики,



фото: Елена Сыччева / «Б.О.»

ниши предпринимателей. Наверное, портрет этого предпринимателя может выглядеть так: уже успешный бизнес со сложившимся производственным циклом, поставщиками и выпуском конкурентной продукции, который, возможно, скоро перейдет в ряд крупного бизнеса. Также это те предприниматели, которые выпускают облигации, так как активы, использованные в работе, уже заложены в банк, а других залогов нет. При этом бизнес показывает достаточно высокую рентабельность, поэтому можно занять деньги без контроля за целевым использованием и дополнительного обеспечения.

При работе с инвестиционными компаниями, которые занимаются андеррайтингом сделок, мы пришли к выводу, что спрос у субъектов МСП на выпуск облигаций существует. Другой вопрос, что он, может быть, пока еще меньше, чем в среднем среди развитых и развивающихся стран. Еще не до конца отработаны инфраструктура, алгоритмы действий, требуется более упрощенный подход при листинге этих бумаг и их рейтинговании. Возможно, здесь потребуются какие-то дополнительные преференции, и над этим мы работаем. Например, сейчас мы вместе с Московской биржей работаем в рамках «Сектора роста» над упрощением размещения таких бумаг. Кроме того, наш банк выступает якорным инвестором выпусков облигаций МСП. Якорный инвестор — это тот инвестор, который приобретает значительную часть выпуска. Это очень важно, поскольку говорит о том, что часть бумаг будет гарантированно размещена. Роль МСП Банка сводится к тому, что мы участвуем вместе с инвестиционными компаниями-андеррайтерами в рассмотрении подобных эмитентов, и, когда мы соглашаемся с предварительной оценкой такого эмитента, становимся якорным инвестором. Мы уже участвовали в размещении нескольких займов в качестве соорганизатора и якорного инвестора. 14 августа мы закрыли очередную сделку, где взяли 50% выпуска облигаций. Объемы не очень большие, но для нас сейчас важно отработать технологии. Кстати, надо сказать, что эти инструменты — составная часть нацпроекта по развитию малого и среднего предпринимательства и предпринимательской инициативы. Наблюдательный совет развил у нас серьезный аппетит к риску, и до конца года мы планируем закрыть еще несколько сделок.

Б.О.