Эльвира Глухова («ФлагманКрауд»): Бизнесу важно оставаться в правовом поле и не уходить к «черным» кредиторам

Эльвира Глухова, член правления Ассоциации операторов инвестиционных платформ (АОИП), основатель краудлендинговой платформы «ФлагманКрауд», в интервью для «Банковского обозрения» рассказала Павлу Самиеву, генеральному директору АЦ «БизнесДром», о перспективах финансирования малого бизнеса, особенностях краудлендинга и поделилась мнением об обсуждаемых законодательных инициативах

— Эльвира, как бизнес, особенно малый и микробизнес, решает вопрос с финансированием в текущих условиях высоких ставок? Как вы оцениваете текущую ситуацию на рынке кредитования малого бизнеса и какие прогнозы можете дать на второе полугодие?

— Во-первых, важно понимать: ставки уже очень долго держатся на исторически высоком уровне. Для бизнеса это крайне тяжелая ситуация. Особенно сложно компаниям, у которых есть обязательства, — они вынуждены обслуживать кредиты на все более дорогих условиях, растет просрочка, увеличивается число банкротств. Многие предприниматели вынуждены продавать имущество, чтобы сохранить свое дело. В целом, сегмент развивается слабо и фактически стагнирует.

У стартапов положение еще хуже. На раннем этапе у них практически нет инструментов для привлечения капитала, а развитого венчурного рынка в стране нет. В итоге малый и средний бизнес оказался в неблагоприятных условиях. При этом мы понимаем, что такие меры государства и Центробанка продиктованы необходимостью. Это выбор из двух зол: в приоритете защита граждан и их сбережений от инфляции, а бизнес, по сути, приносится в жертву ради достижения этой цели.

Поэтому мы разворачиваемся в сторону альтернативных источников финансирования. Они не решат проблему системно, но помогут закрывать кассовые разрывы и сохранять компании «на плаву». Один из таких инструментов — краудлендинг. Он позволяет привлекать средства не через банки, а напрямую от населения и частных инвесторов. Здесь требования проще, чем в банках: нет



жестких ковенант, и у заемщика больше свободы. Разумеется, необходимы скоринговые модели и надежный андеррайтинг, чтобы снизить риски для инвесторов, желательно также наличие обеспечения. Но в любом случае это лучше, чем ничего.

Такие заемные средства можно использовать как краткосрочную поддержку: закрыть текущие обязательства, выплатить зарплату или налоги, а затем перекредитоваться на более выгодных условиях — например, с привлечением господдержки. Очень важно при этом оставаться в правовом поле и не уходить к «черным» кредиторам.

— Поговорим подробнее об альтернативных инструментах и краудлендинге. У потенциальных частных инвесторов часто возникает сомнение: если компания идет за деньгами на платформу, значит, она не смогла взять кредит в банке или МФО, и риски у такого заемщика выше. Как можно развеять эти опасения?

— Еще несколько лет назад это было правдой: действительно, на краудлендинг чаще шли компании, которым отказали банки. Но сейчас ситуация иная. Даже устойчивые, надежные компании не могут кредитоваться в банках из-за ужесточения требований. Заемщик должен показать целевое использование средств, подтвердить официальный доход для обслуживания долга, не иметь просрочек и задолженности перед ФНС или ФССП. Требования значительно строже, чем у МФО и «краудов».

Кроме того, большую роль играет время. Если предпринимателю нужно срочно выплатить зарплату, налоги или погасить обязательства, банк будет рассматривать заявку месяцами, тогда как альтернативные инструменты позволяют решить задачу за неделю. Для бизнеса это буквально «глоток воды в пустыне».

Поэтому сегодня на краудлендинге можно встретить вполне устойчивые компании. Многие из них регулярно выходят с новыми офертами, вовремя исполняют старые обязательства и формируют положительную историю перед инвесторами. Чем дольше и успешнее сотрудничество, тем охотнее инвесторы вкладываются в новые проекты.

— То есть можно сказать, что компании, формирующие кредитную историю на краудплатформах, постепенно двигаются к облигационному рынку?

— Да, это логичный этап развития. Сначала предприниматели учатся взаимодействовать с инвесторами напрямую — это ценный опыт. Некоторые компании уже выстраивают стратегию с расчетом на будущий выпуск облигаций.

И это вполне реально: облигационный заем — не что-то недостижимое. Конечно, это требует подготовки, но для предпринимателя нет непреодолимых задач.

Мы видим, что те компании, которые заранее готовятся к такому шагу, ведут прозрачную финансовую отчетность, строят понятные модели, оказываются в более выгодном положении. Те же, которые экономят на налогах и стараются «выкручиваться», лишают себя этой возможности. В итоге они с сожалением смотрят, как конкуренты выходят на облигационный рынок и получают новые перспективы.

— Сейчас мы видим волну ухудшения кредитного качества заемщиков. В банках часто проблемные кредиты маскируются под реструктуризации и кредитные каникулы. Как долго банки смогут работать в таком режиме и есть ли у компаний, которые сейчас реструктурируются, шанс снова стать платежеспособными?

— Да, банки действительно прячут дефолтный портфель, используя разные инструменты. Но в условиях экстремального выживания это неизбежно. Мы надеемся, что по мере снижения ключевой ставки у компаний появится возможность привлекать кредиты на нормальных условиях, возвращаться в график выплат и восстанавливать деятельность.

Очень важный момент — технологичность. Сегодня цифровизация и внедрение технологий — не вопрос развития, а вопрос выживания. Те компании, которые научатся делать больше за меньшее время и с меньшими затратами, будут более устойчивыми и выйдут из кризиса. Они смогут вернуться в график и перестанут считаться проблемными заемщиками.

Конечно, есть и другая часть бизнеса — кто-то не выдержит высоких ставок и волатильности и уйдет в банкротство. Когда ключевая ставка вернется хотя бы к 12–15% годовых, банки начнут активно списывать долги и закрывать тех, кто не справился. Но многие компании смогут восстановиться, если вовремя адаптируются.

— Давайте теперь перейдем к теме физических лиц как заемщиков. На рынке обсуждаются нововведения: кредиты будут выдаваться только с учетом официального дохода, а еще — не более одного займа от МФО в одни руки. Как это отразится на рынке? Не приведет ли это к росту «черного» кредитования?

— Эти меры направлены на борьбу с серыми зарплатами. Сейчас, в условиях дефицита кадров, работники будут выбирать работодателей с «белой» зарплатой, и это позитивно скажется на легализации доходов и наполнении бюджета. Кроме того, постепенно готовится переход к цифровому рублю. В условиях полной цифровизации история с «конвертами» просто невозможна.

Конечно, в краткосрочной перспективе это даст толчок «черным» кредиторам. Но параллельно ужесточаются меры против нелегального рынка: здесь уже работают уголовные статьи, и практика применения будет расширяться.

Ограничение «один кредит МФО в одни руки» я считаю правильным. Это защитит людей от закредитованности на кабальных условиях. При этом будут развиваться легальные альтернативы, где можно привлекать средства даже без подтвержденного дохода или с косвенным подтверждением.

Важно также ускорить синхронизацию баз БКИ. Сейчас есть временной лаг, когда заемщик может взять несколько кредитов сразу, а кредиторы не видят этого. В ближайшее время этот пробел будет устранен, и кредиторы будут получать полную информацию мгновенно.

Что касается МФО, я всегда говорю: это инструмент крайней необходимости. Он портит кредитную историю и репутацию. Поэтому ограничение «один заем на человека» — это разумная мера. Б.О