

Интервью с Дмитрием Черновым, генеральным директором ООО Центр Финансовых Услуг «Финторг»



Чернов Дмитрий Валерьевич, генеральный директор ООО ЦФУ «Финторг»

– Какие ключевые тенденции вы бы выделили в приоритетном (приоритетных) для вашей компании сегменте (сегментах) микрофинансового рынка (микрозаймы до зарплаты / потребительские микрозаймы ФЛ / микрозаймы для ЮЛ и ИП) с начала 2013 года?

– В настоящий момент государственный и муниципальный заказ стал единственным стабильным источником доходов для многих отечественных компаний, позволяя им обеспечить бесперебойную работу, сохранить рабочие места и получать стабильный и предсказуемый доход, гарантированный бюджетом государства. В 2012 году общая сумма государственных контрактов, заключенных на пяти электронных торговых площадках, составила более 6,7 трлн рублей. Общий объем государственного и муниципального заказа в 2013 году, по оценке Минэкономразвития, составит более 8,6 трлн рублей, показывая, таким образом, 20% рост. При этом более 70% от общего объема государственных контрактов составляют контракты до 20 млн рублей, исполняемые компаниями малого и среднего бизнеса. Средний государственный или

муниципальный контракт составляет 5–7 млн рублей. Исходя из вышесказанного, на субъекты малого и среднего бизнеса приходится общий объем государственных контрактов примерно 5 трлн рублей. Учитывая это, можно обозначить финансовые продукты, востребованные субъектами малого и среднего бизнеса, и их размер. Чрезвычайно востребованным продуктом для участников размещения государственного заказа является так называемый тендерный заем. Потенциальный размер этого рынка по 2013 году оценивается в 516 млрд рублей. Другим привлекательным для участника размещения государственного заказа продуктом является заем на исполнение заключенного государственного контракта. Потенциальный размер этого рынка по 2013 году оценивается в 1,5 трлн рублей. Микрофинансовая организация ООО ЦФУ «Финторг» была создана специально для работы на рынке тендерного кредитования и кредитования на исполнение государственного заказа. Благодаря абсолютно открытой рыночной позиции крупнейшей площадки по размещению государственного заказа, ЗАО «Сбербанк-АСТ», в 2013 году существенно обострилась конкуренция между финансовыми институтами, предоставляющими услуги по тендерному кредитованию участников, и количество

выдаваемых кредитов и займов на участие в аукционах составляет до 2,5 млрд рублей в месяц против 500 млн годом ранее.

– Можете ли вы оценить примерный объем (в млрд рублей) рынка МФО (в том числе основного сегмента вашей компании) по состоянию на середину 2013 года? Каков ваш прогноз на начало 2014 года?

– Наш рынок – это участники размещения государственного заказа. Традиционно на середину года отторговываются примерно 25% государственных контрактов. Исходя из этого, рынок тендерных займов на середину 2013 года составлял 129 млрд рублей, а рынок финансирования исполнения контрактов – 600 млрд рублей. Как ни странно, но рынок государственных контрактов – рынок сезонный, и на начало года приходится его спад, а февраль – вообще «мертвый месяц». Кроме того, с 1 января 2014 года вступает в действие 44-ФЗ «О федеральной контрактной системе», который пока непонятно как будет работать. Поэтому у нас есть опасения, что наш «вынужденный простой» продлится до апреля-мая 2014 года.

– Как изменился спрос со стороны клиентов на продукты вашей компании с начала 2013 года? Какие продукты пользуются наибольшей популярностью? Какие новые продукты были внедрены или планируются к внедрению вашей компанией, как вы оцениваете их потенциал?

– О работающих продуктах написано ранее. Что касается новых продуктов, то они у нас, конечно, есть, только это тайна. Необходимо всегда быть впереди рынка, как говорят немцы, «каждые три года нам нужно обновлять технологии, потому что это срок, за который китайцы нас догоняют». В свое время мы были первой МФО, выдающей тендерные займы, а сейчас посмотрите, сколько их... Одно мы можем сказать точно – мы знаем, куда двигаться.

– Как изменилась с начала 2013 года платежная дисциплина заемщиков в целом по рынку и конкретно в вашей компании? Какой уровень дефолтности портфеля займов является «комфортным» для вашей компании?

– Да, собственно, никак не изменилась. На рынке присутствуют три вида заемщиков: добросовестные, изначально нацеленные на невозврат, то есть недобросовестные, и дураки, которые схватили на аукционах контракты, непосильные для них. Наша задача, чтобы последних двух было в качестве заемщиков не более 5%.



– Как, по вашему мнению, будущие новации в регулировании (переход на общую систему налогообложения, создание резервов по просроченным займам, ограничение ставок по микрозаймам и прочее) повлияют на рынок микрофинансирования (число компаний, темпы роста и так далее) и конкретно на вашу компанию в среднесрочной перспективе?

– По нашему мнению, необходимо четко разделить микрофинансовые компании по их клиентскому сегменту и источнику их фондирования. Между компаниями, предоставляющими микрозаймы для ЮЛ и ИП, и компаниями, выдающими займы до зарплаты или просто ФЛ, нет практически ничего общего ни по правилам и методикам работы, ни по рискам, ни по доходности операций. В этой связи было бы замечательно создать отдельные правила регулирования конкретных сегментов микрофинансовой деятельности. Это же касается источников фондирования МФО. Я за то, чтобы МФО, которые привлекают денежные средства физических лиц, находились под самым серьезным контролем, а если МФО привлекает займы от юридических лиц и банков, это другое дело... Совершенно очевидно, что такие МФО проходят самую серьезную проверку у кредитующих организаций, и если они приняли решение выдать кредит или займ МФО, то это неслучайное и осмысленное решение кредитора. В этом случае нет необходимости предъявлять к МФО излишние требования в регулировании.

– Планируются ли изменения в стратегии развития вашей компании в связи с планируемым ужесточением требований к МФО со стороны ЦБ РФ?

– К сожалению, как показывает опыт, любое ужесточение бьет по добропорядочным субъектам, потому что они белые и работают открыто, и практически не затрагивает недобропорядочных субъектов. Хочется надеяться, что в обмен на ужесточение добропорядочные МФО получат какую-нибудь «косточку», например, доступное фондирование. По изменению стратегии пока ничего сказать не могу, необходимо дождаться действий регулятора.

– Укажите несколько приоритетных законодательных новаций, которые, по вашему мнению, необходимы рынку микрофинансирования для дальнейшего сбалансированного развития.

– Будущее микрофинансовых организаций, занятых в процессе размещения государственного заказа, в большой мере зависит от государственного заказа и участия в нем компаний малого и среднего бизнеса. Дело в том, что далеко не все участники размещения государственного и муниципального заказа могут позволить себе участие в конкурсах и аукционах, несмотря на отличное качество предоставляемых товаров, работ и



услуг: неотъемлемым условием участия во многих конкурсах (аукционах) на получение государственного заказа является предоставление банковской гарантии на обеспечение исполнения государственных и муниципальных контрактов.

Наиболее остро эта проблема стоит в территориях с недостаточно развитой финансовой инфраструктурой, где практически отсутствуют финансово-кредитные учреждения. А там, где региональные офисы банков существуют, они зачастую не имеют полномочий по выпуску банковских гарантий. Таким образом, организации из регионов с высоким уровнем банковского присутствия имеют преимущество перед остальными, что стимулирует неравенство среди участников торгов.

При всем этом требования Центрального банка Российской Федерации по формированию резервов на возможные потери обязывает банки проводить анализ финансового состояния организаций перед выдачей банковской гарантии и формировать резерв на возможные потери при ее оформлении, при этом риски невозврата суммы гарантии учитываются одинаково, независимо от того, является ли бенефициар государственным органом или нет. Это приравнивает выдачу гарантии на обеспечение исполнения государственного контракта к выдаче кредита. Такой подход обязывает банки проводить полную процедуру проверки организации и требовать от нее обеспечения исполнения своих обязательств. В то же время банковская гарантия должна быть оформлена максимум за 10 рабочих дней (срок с даты выигрыша аукциона до подписания государственного контракта), что является крайне затруднительным, учитывая все процедуры принятия решений, принятые в кредитных организациях. Кроме того, все ликвидное обеспечение, при его наличии, закладывается по кредиту, используемому на закупку материалов и продукции на исполнение контрактов, и дополнительного обеспечения под банковскую гарантию просто нет.

Помимо этого компании – субъекты малого и среднего бизнеса – в большинстве своем используют упрощенную систему налогообложения, но для анализа их финансового состояния банки все равно вынуждены требовать предоставления управленческой отчетности, оформленной в соответствии с РСБУ. Эти ограничения существенно сужают как круг потенциальных участников торгов, так и круг банков, готовых выдавать гарантии в столь «жестких» условиях, что препятствует развитию рыночной конкуренции на рынке государственного заказа.

В дополнение к вышеизложенному следует отметить, что обеспечение государственного заказа банковскими гарантиями на исполнение требует от банков выпуска гарантий общей суммой около 3 трлн рублей, в то время как величина собственного капитала российских банков по состоянию на 01.04.2013 позволяет держать на балансе объем банковских



гарантий, не превышающий 2,8 трлн рублей. Причем эта сумма также должна включать гарантии на возврат НДС, акцизные гарантии и прочие гарантии для бизнеса. То есть при существующих правилах расчета обязательных нормативов (Н1) российский банковский рынок просто не в состоянии выпустить требуемый объем банковских гарантий.

Новации, принятые в 44-ФЗ «О федеральной контрактной системе», еще более ухудшают ситуацию с банковскими гарантиями на обеспечение исполнения государственных и муниципальных контрактов. Ведь с 1 января 2014 года еще и не все банки будут допущены к выдаче таких банковских гарантий, а только банки, имеющие собственный капитал более 1 млрд рублей, что существенно отразится на их стоимости и резко уменьшит возможность их получения участниками размещения государственного заказа – субъектами малого и среднего бизнеса.

В целях совершенствования системы государственного заказа в Российской Федерации, на наш взгляд, было бы целесообразно принять следующие действенные меры: отменить банковские гарантии как форму обеспечения для поставщиков, включенных в реестр добросовестных поставщиков; отменить банковские гарантии как форму обеспечения для контрактов, не предполагающих выплаты аванса, размером до 7 млн рублей, и заменить их на 1,5-процентное денежное обеспечение, размещенное на счету оператора торгов. В случае попадания в реестр недобросовестных поставщиков это денежное обеспечение будет списываться в пользу государства, аналогично существующей практике по списанию средств в случае избегания поставщиком подписания контракта.

