

БАНК ПОДВИНЬСЯ!



Представителям МСБ все активнее предлагают продукты, альтернативные традиционному кредитованию, в том числе — на Fintech-платформах и b2b-маркетплейсах. Мы попытались разобраться в существующих форматах и узнали у экспертов, как процесс влияет на финансовый рынок



Текст
ЕКАТЕРИНА КАЗ,
ОБОЗРЕВАТЕЛЬ «Б.О.»

Малому бизнесу зачастую не хватает средств — как оборотных, так и инвестиционных. «По данным “ЭКСПЕРТ РА”, в среднем в кредитных портфелях российских банков только около 9% приходится на долю

МСБ. И это вполне укладывается в логику структурирования бизнеса таких предприятий», — считает **Дарья Динец**, завкафедрой «Финансы и кредит» экономического факультета РУДН. Из исследования агентства «Кредитование МСБ в 2023-2024 годах: на правах драйвера рынка» видно, что в 2023 году темпы прироста выдач кредитов МСБ и крупному бизнесу (по объемам) составили 40 и 7% соответственно, причем доля МСБ в общей сумме кредитов, полученных юрлицами, по данным Банка России, составила 21% (+4%).

«На фоне укрупнения ключевых игроков банковского сектора и поглощения малых и региональных банков представляется, что показатель может вырасти только при расширении госпрограмм поддержки МСБ», — считает Дарья Динец. По прогнозу «ЭКСПЕРТ РА», в 2024 году темпы роста замедлятся из-за

снижения господдержки, но все же покажут плюс 20% к портфелю МСБ. В ситуации трансформации экономики этого явно недостаточно, тем более что, согласно статистике ФНС на 10 августа 2024 года, количество субъектов МСБ в РФ составило почти 6,3 млн. Величина эта непостоянная: еще по состоянию на начало апреля в данной категории было зарегистрировано более 6,56 млн субъектов! И все же, если сравнить текущие значения с показателем на 10 августа 2023 года (6,01 млн), прирост значительный.

Не будет преувеличением сказать, что банки без колебаний лишают «нецелевую» часть МСБ финансирования. И вряд ли в ситуации строгого контроля со стороны ЦБ РФ и столь высокой волатильности, когда всего за несколько месяцев появляются и исчезают с рынка плюс-минус четверть миллиона субъектов, разумно упрекать их в излишней осторожности.

Альтернативы: форматы возможного

В ПСБ отмечают диспаритет: по отношению к общему портфелю банков доля ссуд по сегменту составляет 17%, вклад же МСБ в экономику — 21%. Старший вице-президент банка **Александр Чернощекин** с их помощью обосновал необходимость совершенствовать механизмы адресной поддержки: важно, чтобы льготное финансирование перестали получать проекты, «связанные с крупными разветвленными корпорациями». Высока и потребность в развитии альтернативных инструментов, что даст предпринимателям «возможность выбора в зависимости от текущих потребностей их бизнеса и жизненного цикла конкретной компании», — уверен он.

Предприниматели осознают, что удорожание банковских кредитов снижает их доступность для бизнеса, государственные льготы полагаются не каждому и не всегда можно переложить сверхзатраты на покупателя, заложив их в стоимость продукции и сохранив при этом спрос. В этой ситуации они вынуждены лавировать между традиционным финансированием и новыми возможностями.

В числе приоритетных форматов Александр Чернощекин называет лизинг, факторинг, различные биржевые инструменты, но особо акцентирует внимание на ЦФА (цифровых финансовых активах). Для масштабирования объемов сделок необходимо

формировать рыночную инфраструктуру, уверен банкир.

Никто из экспертов, опрошенных «Б.О.», не указал на ЦФА как на альтернативу банковскому кредитованию для МСБ, зато все отмечают растущий спрос на такие инструменты, как лизинг и факторинг. Впрочем, ими возможные альтернативы не исчерпываются. «В последние годы наблюдается рост числа специализированных платформ. Они ориентированы на определенные отрасли, например на металлургию или строительство. Площадки предоставляют компаниям возможность находить финансирование и оптимизировать денежные потоки. Еще Fintech-проекты предлагают различные финансовые инструменты для бизнеса, включая краудфандинг», — дополнил перечень альтернатив **Егор Диашов**, председатель правления Ассоциации участников рынка облигаций и финансирования МСП (АУФОР). В условиях высоких ставок и экономической нестабильности для МСБ важно, что маркетплейсы, такие как Ozon и Wildberries, предлагают рассрочки и отсрочки по платежам, включая варианты без комиссий и процентов, подчеркнул он.

Низкий старт, бурный рост

Председатель комитета по финансовым рынкам «ОПОРЫ России» **Павел Самиев** тоже уверен, что небанковские источники финансирования стали для бизнеса важной составляющей управления финансами. «Факторинг, системы рассрочек, краудлендинг — все эти сегменты растут очень высокими темпами, примерно удваиваясь ежегодно. Даже в самые “динамичные” периоды кредитование МСБ не росло так. Но очевиден и эффект низкой базы. Альтернативы переживают период бурного роста на старте», — уточнил спикер.

Егор Диашов привел статистику Банка России, согласно которой объем сделок на финансовых платформах за первый квартал 2024 года вырос в 7,8 раза по сравнению с аналогичным периодом 2023 года, достигнув 59,8 млрд рублей. Показатель взят из «Обзора платформенных решений» за указанный период. Данные регулятора демонстрируют привлекательность рынка платформенных сервисов — инвестиционных и финансовых, информационных систем по выпуску ЦФА.

В целом, объем сделок на платформах превысил 282 млрд рублей. Из них 88,7 млрд рублей пришлось на рынок ЦФА, «стартовавший в 2023 году». В основном это были денежные требования, по большей части (свыше 80%) со сроком до полугода.

В ЦБ подсчитали, что объемы сделок на финансовых платформах в первом квартале

2024 года в семь раз выше, чем в аналогичный период 2023-го. Показатель почти достиг 149 млрд рублей. Количество клиентов увеличилось в 11 раз, на финансовых маркетплейсах их зарегистрировано уже почти 2 млн.

Но далеко не все эти показатели имеют отношение к МСБ и относятся к альтернативным кредитным продуктам. Составители обзора указывают, что наиболее востребованной услугой на финансовых платформах остаются банковские вклады, да и клиенты маркетплейсов по большей части — «физики».

Отвергнутые банками

Дарья Динец прослеживает взаимосвязь между существующей структурой сегмента МСБ и доступными источниками займов. «Традиционные отрасли — ретейл, потребительские услуги, мелкое промышленное производство с элементами кустарного. ИИ банков при рассмотрении онлайн-заявок оценивает риск как высокий. Для получения господдержки или гарантий необходимо продемонстрировать инновационность, а в традиционных секторах взять ее неоткуда. Нет и залогового обеспечения, — пояснила экономист. — Владельцы получают потребительские вместо МСБ-кредитов либо обращаются к лизингу (чаще всего для покупки автотранспорта), а для покрытия дефицита в оборотном капитале — к МФО (как правило, на краткий срок)».

Второй игрок отрасли МСБ — технологические стартапы. Начинающие предприниматели с идеями, укладывающимися в программу развития российской цифровой экономики, пытаются получить гранты от гигантов отрасли либо стать резидентами «Сколково». Часто они даже при получении льготного финансирования не могут занять существенную рыночную нишу, наблюдает спикер РУДН.

«Мировая практика свидетельствует, что финансирование технологических стартапов дает больший эффект, когда предоставляется на этапе масштабирования производства, — отметила Дарья Динец. — Третий “примкнувший к ним” игрок сегодня — участники ВЭД, созданные под различными предложениями исключительно для участия в схемах обхода антироссийских санкций. Они финансируются за счет платформ (JetLend, «Поток» и подобных), поскольку для соблюдения статус-кво средства на их счетах должны быть максимально обезличенными, не вести к лицам и компаниям из санкционных списков».

Счастливымчикам удастся привлечь бесплатные пожертвования. В АУФОР отмечают среди краудфандинговых платформ Planeta.ru, CrowdRepublic, Boomstarter, Rounds, «Сила Слова». Последняя в списке — специализированная платформа, созданная представителями медиасообщества для «собратьев по цеху». На площадке собирают средства на журналистские расследования, новые медиапроекты и т.д. На Planeta.ru участники скидываются на создание мультфильмов, выпуск книг и комиксов, организацию фестивалей. Многие российские блогеры после блокировки Patreon собирают донаты на Boosty.

Егор Диашов видит дополнительную ценность краудфандинга в том, что стартапы, НКО и медиа вместе с финансовой поддержкой получают и обратную связь от потенциальных клиентов, возможность скорректировать идею.

Управляющий партнер консалтинговой компании «2Б Диалог» **Борис Богоутдинов** сообщил: «Объективно этот инструмент — больше про развлекательные проекты и социум. Но в западных странах уже более 10 лет работают краудинвестиционные платформы, в основном ориентированные на b2b-сектор. Российские платформы — больше стартап-истории, но тоже развивают гибридность форматов финансирования, от пожертвований до

вознаграждений в виде услуг и продуктов компании (reward crowdfunding). Редко наблюдаемые сейчас истории краудинвестинга (equity crowdfunding) предполагают обмен финансов за долю в компании».

Крауд-финансирование: динамика

Действительно, в РФ далеко не все безвозмездно вкладываются в проекты, близкие по духу. «На рынке операторов инвестиционных платформ (ОИП) объем сделок рос за счет притока инвесторов и заемщиков в краудлендинге, а также благодаря увеличению популярности нового продукта в краудинвестинге — размещению акций эмитентов в рамках так называемого pre-ИРО», — сделали вывод составители «Обзора платформенных решений» ЦБ РФ.

Представления о том, какие форматы инвестиций преобладают на рынке, можно получить из тех же материалов регулятора (рис. 1).

РИСУНОК 1. СТРУКТУРА ОПЕРАТОРОВ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПЛАТФОРМ В РАЗРЕЗЕ ПРЕДОСТАВЛЯЕМЫХ СПОСОБОВ ИНВЕСТИРОВАНИЯ, ЕД.



Источник: «Обзор платформенных решений» Банка России, 2023 год — первый квартал 2024 года

Аббревиатура УЦП на рис. 1 расшифровывается как «утилитарные цифровые права». Услуги по содействию в инвестировании путем предоставления займов осуществляют 65 ОИП, видят в ЦБ. «По итогам 2023 года объем привлеченных (в краудлендинге. — *Ред.*) средств составил 27,5 млрд рублей, или более 82% общего рынка краудфандинга (годом ранее было 63%). В первом квартале 2024 года ЛПИ (лица, привлекающие инвестиции. — *Ред.*) путем краудлендинга привлекли 8,5 млрд рублей (+87% год к году)», — сказано в обзоре.

В целом за прошлый год и январь — март текущего в сегменте преобладали инвестиции в виде займов, они составили 44,5 млрд рублей. Для сравнения: выпуск ценных бумаг «принес» 8,3 млрд рублей.

Следующий график наглядно показывает и рост интереса к финансированию на ОИП, и то, как резко выросло с 2022 года количество заемщиков из сегмента МСБ.

РИСУНОК 2. ДИНАМИКА ОБЪЕМА ПРИВЛЕЧЕННЫХ СУБЪЕКТАМИ МСП СРЕДСТВ И ДОЛИ АКТИВНЫХ ЛПИ – СУБЪЕКТОВ МСП ОТ ОБЩЕГО КОЛИЧЕСТВА АКТИВНЫХ ЛПИ



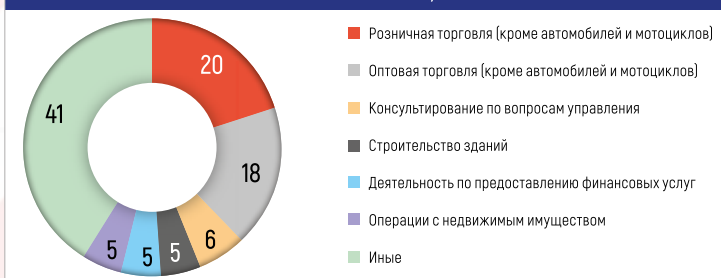
Источник: «Обзор платформенных решений» Банка России, 2023 год — первый квартал 2024 года

«Обреченные» на альтернативу

«Краудлендингом могут воспользоваться представители любых отраслей — здесь почти нет ограничений, кроме регулятивных (и они также “неотраслевые”», — назвал преимущество для заемщика Павел Самиев.

Егор Диашов напомнил, что «такие проекты могут предлагать более высокую доходность, чем традиционные финансовые инструменты, в зависимости от уровня риска». Их дороговизна — точно минус для заемщика.

РИСУНОК 3. СТРУКТУРА ЛПИ-МСБ НА ПЛОЩАДКАХ ОИП В РАЗРЕЗЕ СЕКТОРОВ ЭКОНОМИКИ, %



Источник: «Обзор платформенных решений» Банка России, 2023 год — первый квартал 2024 года

Естественно, что дороже банковских кредитов обходятся предпринимателям микрозаймы. Тем не менее спрос и на них у МСБ растет с 2022 года. За первые семь месяцев 2024 года объемы выдач перевалили за 10 млрд рублей, прогноз по году от МФК «МаниМен» — до 18–20 млрд рублей (это выше показателя 2023 года на 30–40%).

Маркетплейсы для бизнеса: кому выгодны

Среди b2b-площадок есть узкоспециализированные и интересные представителям нескольких видов бизнеса. В лидерах — металл и продукты питания.

«Северсталь» развивает маркетплейс металлопроката «Платферрум» и сервис по металлообработке и изготовлению продукции по чертежам заказчика COMETAL. Торгуют металлами Reka.market и SmartHard», — перечислил Егор Диашов. Маркетплейсы вторичного сырья Vtorion и Vtorium специализируются на продаже металлолома. Но только «Северсталь» на «Платферруме» предлагает для покупателей отсрочки оплаты поставщику на срок до 30 дней.

Старший консультант консалтинговой компании «НЭО» **Екатерина Зенкова** указала на ограничители: ИП и самозанятые не допускаются к участию в программе, покупатель должен вести деятельность

не менее двух лет и иметь годовую выручку от 50 млн рублей. «При несвоевременном платеже деятельность покупателя ограничивается.

Кредитная история и финансовое положение влияют на возможность кредитования. Лимит может достигать 40 млн рублей по ставкам от 10 до 19%», — сообщила эксперт. Чем больше сумма кредита (риски), тем ставки выше. Требования приближены к банковским.

Сокращение дебиторки через «передачу рассрочки платежа на сторону банка благодаря кредитной b2b-карте» обещает маркетплейс для закупок продуктов питания оптом «На полке».

Мультинаправленный маркетплейс на товарно-сырьевых рынках OPENOIL MARKET предлагает кредитование на оптовую покупку нефтепродуктов от партнеров: Т-банк — от 2%, Альфа-Банк — на индивидуальных условиях.

На сайте компании Hoff юристам предлагают обсудить условия отсрочки платежей. Международная сеть METRO раздает кредитные лимиты «благонадежным клиентам», рассказала **Светлана Тимоненкова**, директор финансового контроллинга компании. По ее мнению, МСБ научился считать, что выгоднее: инвестировать ли банковские ссуды в масштабирование бизнеса, обратиться к факторинговой компании или получить предложение непосредственно от ретейлера для покупки товара с более длительной отсрочкой.

Но по факту большинство интернет-магазинов и маркетплейсов — не более чем удобные агрегаторы, не предоставляющие рассрочек и отсрочек, так что выбор у клиентов ограничен.

«Универсалы»: опции для бизнеса

Универсальные мультибрендовые площадки предоставляют МСБ куда больше возможностей, но условия у Wildberries, OZON и «Яндекс Маркет» значительно различаются.

На OZON рассрочка оплаты товара поставщику (по сути, кредитование) — от 30 до 90 дней, по словам Екатерины Зенковой. «Из обязательных условий: регистрация ИП/ООО, работа с площадкой от трех месяцев, высокий рейтинг продавца, определенные стабильные обороты на маркетплейсе. Рассрочка нецелевая, поручители не требуются. Рассмотрение заявки от 15 минут до нескольких часов и, как правило, более низкие ставки, чем при прямом банковском обслуживании; снижение комиссионного вознаграждения площадке; возможность досрочного погашения без комиссий», — перечислила плюсы эксперт.

Анна Баранова, основатель «Эффстеп», добавила удобство онлайн-оформления кредитов. «По продукту “Озон кредит” вероятность одобрения выше, чем у других банков, при том что лимит — до 300 млн рублей. “День-

ги до продаж” не имеют аналога: оплата сразу после отгрузки товара селлера на склад. Дает возможность быстрее конкурентов реинвестировать деньги в бизнес. Доступен для товаров-звезд с высокой оборачиваемостью, — перечислила эксперт. — “Деньги на закупку” — некредитный продукт, он скорее близок к факторингу. Выдача без записи в кредитной истории и залога. Площадка финансирует поставки из Китая. Лимит возобновляется и увеличивается с ростом продаж. Возможность реализовать товары сразу и погасить долг в конце одним платежом, получить скидку за объемом у поставщика. Срок возврата — 90 дней».

Также площадка практикует кредитование покупателей селлера. Отсрочка оплаты одновременно представляет собой и инструмент лояльности, и возможность увеличить продажи, в первую очередь — дорогостоящих товаров. Продавец получает деньги сразу после отгрузки. Площадка проверяет платежеспособность покупателя.

Наконец, у OZON гибкий график выплат за реализованный товар, в том числе на следующий день (в отличие от других маркетплейсов, где деньги зачисляются с задержками), добавила Анна Баранова.

У конкурентов ничего подобного «Озон Финанс» нет. «Яндекс Маркет» предлагает и собственное кредитование, и кредитование от банков-партнеров. В первом случае продавец должен работать на маркетплейсе не менее шести месяцев, иметь регулярные продажи и высокий уровень качества, во втором — достаточно трех месяцев, пояснила Екатерина Зенкова. Wildberries лишь недавно начал предлагать краткосрочный кредит под 38–45% (в среднем), лимиты кредитования невелики, отметила Анна Баранова.

Не хочешь отставать — создай!

«Сегодня МСБ способен обходиться без дорогих банковских ссуд, используя альтернативные источники и льготное кредитование. Исходя из опыта США и Великобритании можно сделать вывод, что роль небанковских источников в РФ станет более значимой. Банки, безусловно, рассматривают такие площадки как конкурентов. Они теряют клиентов и доходы, особенно в сегменте МСБ», — уверен Егор Диашов.

Вячеслав Андрюшкин, зампред правления СДМ-Банка по клиентской работе, относится к тезису о конкуренции скептически: ведь потребность бизнеса кредитование гораздо шире, чем поиск оборотных средств: инвестиционное кредитование является не менее востребованным.

«Объемы кредитования, конечно, на порядки превосходят все альтернативы, но через несколько лет разрыв уже не будет столь колоссальным», — полагает Павел Самиев. — Банки занимаются тем же факторингом — сами либо через дочерние компании; у некоторых из них есть собственные ОИП. Но чаще, конечно, это независимые площадки и операторы. Нельзя сказать, что для банков это прямая конкуренция: там другая оценка рисков и “небанковская” клиентская база».

Борис Богоутдинов тоже считает банковский сектор активным участником «альтернативного» рынка, примеры тому — «Альфа-поток», SimplyFi, «СберКредо» и т.п.

С этим сложно спорить: ведь собственные экзотические банки есть и у Wildberries, и у «Яндекса» и у OZON.

Вячеслав Андрюшкин предложил прагматический подход: «Иллюзий тут быть не должно: любая отсрочка платежа всегда является платной: стоимость заемных денег закладывается либо в цену товара, либо в величину дисконта, либо в явном виде представлена процентной ставкой по займу. Компании, предоставляющие отсрочки клиентам, в большинстве своем привлекают заемные средства в виде кредитов или заимствования на финансовых/фондовых рынках. И эти заемные средства — платные. Деньги всегда платные».