

Выступление Председателя Банка России Эльвиры Набиуллиной на съезде лидеров «ОПОРЫ РОССИИ»

3 декабря 2020 года

Выступление

Добрый день!

Я рада приветствовать всех — и тех, кто сейчас в Калининградской области, и тех, кто на видеосвязи, и такой формат становится уже обычным. Я надеюсь, большое количество участников принимает участие в сегодняшней встрече. И действительно, с большим вниманием слушала, очень интересный и комплексный подход у Калининградской области по развитию малого и среднего бизнеса. Но мы все прекрасно понимаем, что многие проекты зависят от доступа к финансированию — проект не может реализоваться, если такого доступа не будет.

Для меня сегодняшняя встреча очень важна, потому что, хотя Банк России оказывает влияние на экономику через финансовый сектор, но в конечном счете мы работаем для того, чтобы финансовый сектор помогал экономике, помогал гражданам и преодолевать трудности, и развиваться. И конечно, нас всегда беспокоили проблемы, связанные с финансированием малого бизнеса. С Александром Сергеевичем [Калининым, президентом «ОПОРЫ РОССИИ»] мы проводим регулярные встречи несколько раз в год для того, чтобы обсуждать самые острые проблемы, двигаться вперед и в области регулирования, и в других вопросах развития разных проектов, и понимаем, что малому бизнесу и в нормальные-то времена достаточно сложно получить доступ к финансированию, а когда наступают сложные времена, эти сложности прежде всего встречаются предприятия малого и среднего бизнеса. Малому бизнесу тяжело в переговорах с банками получить выгодные условия, защитить свои интересы. Кроме того, конечно, малый бизнес, да и средний бизнес, считают каждую копейку, им должны быть доступны и кредиты, и ежедневные финансовые трансакции должны быть доступны.

Обычно мы внимательно следим за динамикой кредитов малому и среднему бизнесу. В этом году у нас в сфере особого внимания и реструктуризация кредитов, потому что она понадобилась в этот период, когда многие предприятия действительно потеряли выручку, потеряли клиентов. Не у всех была «подушка безопасности», и у крупных-то не всегда она есть, но малому и среднему бизнесу держать «подушку безопасности» на сложные времена тоже достаточно сложно.

И что надо сказать: все-таки есть отличия нынешнего периода, например, от 2014–2015 годов. В 2014–2015 годах кредиты малому и среднему бизнесу просели серьезно.

В этом году динамика в целом положительная. Понятно, что она, может быть, не компенсирует все те трудности, с которыми малый и средний бизнес столкнулся, но с начала года портфель кредитов вырос почти на 15% — на 14,7%. Число заемщиков увеличилось — количество заемщиков

с начала года выросло на 63,6% и превысило 450 тыс. компаний. Мы знаем, что малый и средний бизнес в основном развивается за счет прибыли, за счет собственных средств, но это неплохо, что сейчас большое количество предприятий смогло обратиться в банки и получить эти кредиты в этот период.

И действительно, обращения были не от хорошей жизни, а были связаны с тем, что прежде всего в II квартале нужно было покрывать упавшую выручку. И здесь большую роль сыграли правительственные льготные программы — и кредиты под зарплату под 0%, и программа 2%. В рамках этих программ с начала года выдано более 0,5 трлн рублей. И я напомним, что мы со своей стороны, чтобы поддержать эти программы, поддержать кредитование, Центральный банк ввел дополнительный к существовавшему ранее льготный инструмент рефинансирования для банков — 500 млрд рублей именно под поддержание портфеля проектов, потому что мы знаем, что, несмотря на то что льготные программы растут и с госгарантиями, и с поручительствами, и с поручительствами корпораций, но доступ к льготным программам имеют не все предприятия, незначительная часть предприятий. Мы сделали программу, которая стимулировала банки поддерживать объемы кредитования. То есть те, кто не снижал значительно объемы кредитования, и льготного, и нельготного, малому и среднему бизнесу, получали от нас деньги по достаточно привлекательной ставке, последнее время — 2,25%, и это был ресурс, который позволял действительно поддерживать объемы кредитования.

И опрос «ОПОРЫ РОССИИ» (мы внимательно смотрим за вашими опросами) показывает, что бизнес в целом отмечает рост доступности кредитования в последние месяцы. И мы ценим такую оценку.

При этом мы видим, что сейчас в основном кредиты сосредоточены преимущественно в крупных банках, но мы уверены, что и банки с базовой лицензией, и региональные банки могут внести существенный вклад в развитие малого бизнеса, быть более гибкими, они лучше понимают интересы клиентов, понимают региональную специфику. Мы будем развивать этот сегмент банковской системы. И к нашему специальному инструменту имели доступ не только крупнейшие банки, им воспользовались 55 банков, среди них были и региональные банки, и те банки, которые получили поручительства корпораций.

Реструктуризация кредитов. Что важно: вы знаете, что мы много лет занимались оздоровлением финансовой системы, чтобы она была устойчивой и чтобы она могла своих клиентов поддерживать в сложный период. И мы видим, что банковский сектор в этот период действительно продемонстрировал готовность поддержать значительную часть своих заемщиков, больше 80% реструктуризаций банки делали по собственным программам, а не в силу закона.

И по малому и среднему бизнесу с начала года реструктурировано 819 млрд рублей кредитов, это больше 15% портфеля малого и среднего бизнеса.

Мы возможность такой реструктуризации и стимулов для банков, чтобы они реструктурировали кредиты — изначально предполагали, что эта возможность будет до 30 сентября, — мы потом ее продлили до конца этого года. И мы видим, что объем заявок на реструктуризацию кредитов сейчас снижается, но все-таки спрос остается. И многие компании не успели пока восстановиться, кроме того, на них могли повлиять и вводимые в ряде регионов ограничительные меры. Поэтому мы решили буквально накануне, что называется, мы решили продлить возможность такой реструктуризации кредитов МСП до конца I квартала 2021 года (причем это касается и новых, и повторных реструктуризаций). И дальше будем, конечно, следить за развитием ситуации. При этом я напомним, что по малому и среднему бизнесу мы продлили для банков регуляторные послабления по формированию резервов на реструктурированные кредиты до 1 июля, в то время как по крупным компаниям такая льгота действует до 1 апреля. И такой льготный период будет распространяться и на реструктуризации, которые будут проводиться в I квартале 2021 года.

И мы также рекомендуем и кредиторам, и бюро кредитных историй не учитывать эти реструктуризации в кредитной истории как негативный фактор. Я знаю, многие предприятия малого и среднего бизнеса обращали на это внимание, это чувствительная тема.

Я хочу поблагодарить «ОПОРУ РОССИИ», которая взяла на себя роль медиатора в процессе реструктуризации. На первом этапе, когда бизнес был особенно напряжен из-за ограничительных мер, из-за неопределенности, из-за того, что еще не все программы поддержки развернулись, а банки еще не отладили свои бизнес-процессы, потому что вал заявок на реструктуризацию был, конечно, огромный, и никто этого не ожидал, мы совместно с «ОПОРОЙ РОССИИ» и другими бизнес-объединениями создали механизм «зеленой линии», куда могли обращаться предприниматели по проблемам взаимоотношений с банками. И уже бизнес-объединения общались с самими банками, и если не удавалось решить проблему, то подключался Банк России. Мы увидели, что механизм работающий, он востребованный, и мы решили перевести его на постоянную основу. Мы понимаем, что небольшим компаниям действительно трудно бывает добиться внимательного и лояльного отношения от банков, и правильно, чтобы у них были в хорошем смысле этого слова лоббисты.

Как я уже сказала в начале, для нас очень важно, чтобы взаимодействие с финансовым сектором в целом для малого бизнеса было как можно менее обременительным. И это касается не только доступности кредита.

Сегодня я хотела бы остановиться на трех моментах. Конечно, есть и другие, но хотела бы осветить, времени не очень много, три момента.

Первый, конечно, это ПОД/ФТ — очень острая тема для бизнеса, мы ее много раз обсуждали. Второй — это развитие Системы быстрых платежей, ее возможности для малого и среднего бизнеса. И третий — не могу обойти вниманием, это у всех сейчас на слуху — цифровой рубль и что он может дать предпринимателям.

Итак, проблемы ПОД/ФТ. Мы исходим из того, и вы, я надеюсь, это тоже понимаете, что антиотмывочные процедуры абсолютно необходимы, они защищают банковскую систему, да и в целом всю экономику, от «грязного» бизнеса, от криминала. Но эти процедуры имеют свои издержки. У банков подозрения могут вызывать и нормальные компании, мы это видели, и выяснять обстоятельства, особенно когда речь о небольших клиентах, не очень прибыльных для банков, как малый и средний бизнес, банки не были готовы, им легче заблокировать эти операции, чем разбираться. В итоге страдали, действительно, добросовестные предприниматели. И у нас уже некоторое время действует механизм «реабилитации» вот таких пострадавших компаний, но мы понимаем, что надо перестроить всю систему, уменьшить затраты. Да, можно сейчас, что называется, реабилитироваться, но лучше не попадать в эту ситуацию, когда нужно проходить эти процедуры, в том числе через комиссию, и это стресс для всех участников.

Поэтому мы обсуждали еще в прошлом году, но сейчас перешли к активной фазе работы над созданием централизованного информационного сервиса — платформы «Знай своего клиента» (или КУС, как все привыкли называть ее). Эта платформа позволит снизить объем отказов со стороны банков, расходы бизнеса на взаимодействие с банками. Анализ риска клиента теперь будет не на стороне самого банка, а на стороне платформы, созданной Центральным банком, и которая по принципу светофора будет относить компании к трем группам риска. И банки будут концентрировать свое внимание только на группе, которая обладает этими признаками риска, на анализе деятельности клиентов с потенциально более высокими рисками.

Мы планируем ввод этой платформы в постоянную эксплуатацию в конце 2021 года, с последующим масштабированием на все кредитные организации до конца I квартала 2022 года. И действительно, исходим из того, что она облегчит жизнь малому и среднему бизнесу, мы также обсуждали подходы к ее развитию с вашим участием.

Второе — это Система быстрых платежей.

Мы запустили ее сначала для переводов между физическими лицами, видим, что она востребована, но изначально строили систему с учетом потребностей торговых предприятий, малого бизнеса, понимая, что эта система может помочь значительно сэкономить малым и средним компаниям.

СБП позволяет решать проблему высоких эквайринговых комиссий и существенно сокращать издержки торгово-сервисных предприятий. И в отличие от прямых ограничений на размер комиссий, не нарушает баланса на рынке. Тарифы в СБП в 2-3 раза ниже эквайринговых. Максимальный тариф не может превышать 0,7%.

Второе преимущество СБП — это сокращение кассового разрыва. Деньги по платежам через СБП поступают на счет предприятия мгновенно. Таким образом, повышается оборачиваемость средств предприятия, что также важно для бизнеса.

Третий аспект — это доступность внедрения СБП. Система не требует покупки дополнительного оборудования, программное обеспечение можно оперативно установить на уже действующие терминалы и кассы. Процесс установки и отладки занимает в среднем 2-3 дня. И в начале следующего года мы запустим мобильное приложение СБП. Это приложение позволит любому магазину быстрее интегрироваться с системой, не создавать свое приложение. При этом другие приложения тоже будут работать.

Мы будем регулярно проводить обучающие семинары по СБП — первый будет онлайн 15 декабря, так что присоединяйтесь. В дальнейшем мы будем проводить такие мероприятия вместе с «ОПОРОЙ РОССИИ» и другими бизнес-объединениями.

И последняя тема, которую я хотела бы затронуть, — цифровой рубль.

В октябре мы выпустили консультативный доклад о цифровом рубле. Кому интересно, я приглашаю почитать. Вы знаете, что многие другие центральные банки, других стран, сейчас проводят и аналитические исследования. Некоторые банки, такие как Китай, уже приступили к тестированию цифровых валют. Можно сказать, что в мире происходит технологическая революция в центральных банках, и она ведет к появлению новой формы денег.

Чем цифровой рубль отличается от существующих наличных и безналичных денег.

Первое: цифровой рубль — это обязательство центрального банка, а не коммерческих банков. Это роднит его с наличными. Для держателей цифрового рубля это означает, что, что бы ни случилось с банком, в котором он держит деньги, цифровые рубли сохраняются.

Второе: цифровой рубль делает расчеты и платежи быстрее и надежнее. Мы рассматриваем сейчас несколько моделей, в которых может существовать цифровой рубль, в которых по-разному организовано взаимодействие клиентов, центрального банка, коммерческих банков, но эти преимущества сохраняются во всех моделях. Это быстрые, надежные, безопасные платежи.

Цифровой рубль также в некотором смысле стирает грань между наличными и безналичными платежами. Мы рассматриваем возможность, это непростой вопрос, возможность запуска оплаты цифровыми рублями офлайн через специальные кошельки. Это даст возможность людям расплачиваться ими даже там, где нет Интернета, и когда у них нет наличных. А для компаний, работающих в таких местах, в отдаленных населенных пунктах, это сократит издержки, связанные с оборотом наличных.

Конечно, цифровой рубль может создавать и новые риски, мы их внимательно изучаем. Здесь и киберриски, и влияние новой формы денег на финансовый сектор, прежде всего на банки, и на денежно-кредитную политику.

Мы стараемся сейчас как можно более полно обсудить эти преимущества и риски с бизнес-сообществом, финансовым сектором, законодателями. Я приглашаю вас также присоединиться к этому обсуждению. У нас много форматов для такого обсуждения.

Пока мы видим, что основные опасения цифровой рубль вызывает у банков, которые его воспринимают как фактор снижения собственной прибыли. Как, например, СБП выравнивает возможности даже для обсуждения условий сотрудничества между банками, торгово-сервисными предприятиями по обслуживанию платежей, усиливает конкуренцию, так и цифровой рубль — он снижает издержки для бизнеса, но при этом может забирать часть комиссионного, транзакционного дохода у банков. Мы считаем это естественным направлением развития финансовой системы: финансовые посредники должны становиться все менее и менее обременительными для экономики и зарабатывать должны за счет новых продуктов, сервисов, удобных и востребованных клиентами, а не на безальтернативности — как это было с тем же эквайрингом. Поэтому здесь развитие конкуренции для нужд экономики, для нужд бизнеса. Мы считаем, малый и средний бизнес обязательно должен от этого выиграть.

Помимо того, на чем я сегодня остановилась, мы, конечно, продолжаем развивать и альтернативные банковскому кредиту инструменты, чтобы предприниматели могли в полной мере использовать потенциал финансового сектора. Так, продолжаем развивать привлечение финансирования через «зеленый сектор» биржи и другие инструменты фондового рынка, онлайн-факторинг — важнейшая тема, краудфандинг. Мы обновляем дорожную карту по развитию финансирования малого и среднего бизнеса при активном участии «ОПОРЫ РОССИИ» и в скором времени финализируем проект. У нас специальная дорожная карта по малому бизнесу. Я еще раз сказала, что это для нас приоритет, и у нас есть специальный набор мер, который мы с вами обсуждаем.

И конечно, в завершение я хотела бы пожелать успехов предпринимателям. Мы будем работать над тем, чтобы финансовая система все в большей степени соответствовала нуждам предпринимателей, будем активно продолжать работать с «ОПОРОЙ РОССИИ», чтобы получать обратную связь, находить новые точки роста. И я желаю, чтобы ваш бизнес был крепким, мог преодолеть все сложности и успешно развиваться.

Спасибо большое за внимание!

