ДЕЛОВЫЕ ВСТРЕЧИ

Кто даст деньги малому бизнесу?

VI международная практическая конференция «Российский финансовый рынок 2007», которую 2 ноября 2007 года провело международное выставочное агентство IFA LLC, собрала с одной стороны, представителей малого и среднего бизнеса, а с другой – те финансовые структуры, которые могут их кредитовать. Вторую группу представляли банки и фонды – в том числе, организации, которые специализируются на микрокредитах.

Надо сказать, что ожидания сторон от конференции не совпали. Банки и фонды приготовили вполне традиционные презентации, а представители малого и среднего бизнеса приехали из дальних регионов с вопросами, решение которых не терпит отлагательства.

Сообразив, что они могут так и не получить ответы на свои вопросы, регионы стали проявлять беспокойство. Сначала робко, а затем все смелее и непосредственнее. В результате вопросы, ради которых люди приехали в Москву, были заданы, а вот с ответами вышла заминка.

Услышав про предоставление кредитов организациям, применяющим упрощенную систему бухгалтерского учета, и организациям, не готовым предоставить полную отчетность по своей деятельности, представители банков скромно замолчали. А когда несколько раз подряд с нарастающим трагизмом был задан вопрос про финансирование этапа, который принято называть start-up, в зале повисла пауза.

Затянувшееся молчание прервал ведущий конференции, генеральный директор агентства IFA Сергей Левит. «Банки не дадут денег на start-up – они финансируют только тот бизнес, который уже работает».

Тут представители банков стали утверждающе кивать, а некоторые даже начали раздавать свои визитки наиболее активным представителям малого бизнеса.

Тем временем Сергей Левит продолжал просвещать аудиторию: «Мы собрали здесь все организации, которые занимаются кредитованием малого и среднего бизнеса. Все – ничего другого в стране просто нет. Если вы не сможете научиться говорить на их языке, то не сможете получить деньги на развитие бизнеса».

Однако освоение языка финансистов требует времени, поэтому продолжить диалог смогли только наиболее продвинутые делегаты. Кстати, им удалось добиться конкретного результата – договоренности о письме из ЦБ РФ, которое разрешило бы одну из проблем работы с банками на местах.

Главным итогом конференции стала идея освоения малым и средним бизнесом правил кредитования как единственно возможный путь развития взаимоотношений с банками.

Что ждет рынок страхования?

Рейтинговое агентство «Эксперт РА» 13-14 ноября 2007 года в «Президент-отеле» (Москва) провело форум «Будущее страхового рынка: мнение лидеров».

Открывая Форум, руководитель ФССН Илья Ломакин-Румянцев изложил, каким видится будущее страхового рынка, если смотреть со стороны. Платежеспособность потенциальных клиентов растет, они приобретают квартиры и автомобили, так что растет и страховой рынок. Правда, одновременно увеличивается и число ДТП.

В качестве главного препятствия развитию рынка г-н Ломакин-Румянцев назвал стойкое нежелание подавляющего большинства страховщиков выплачивать возмещение пострадавшим страхователям. Сегодня рынок раскололся на два лагеря: компании, которые собирают деньги ради того, чтобы их собирать, и компании, которые собирают деньги ради того, чтобы их выплачивать своим клиентам. Компании, выплачивающие не более 10% от собранных премий, одновременно показывают в отчетности, что более 40% активов представлены денежными средствами на счете. Они предельно ликвидны, приносят наименьший доход и, строго говоря, их разумный лимит соответствует объему заявленных, но неурегулированных убытков. Однако у таких компаний нет заявленных, но не урегулированных обязательств.

«Выплачивать страховое возмещение может только богатая страховая компания», – продолжил тему генеральный директор ОСАО «Ингосстрах» Александр Григорьев. И затем перешел к вопросу развития страхового рынка.

Начиная с 1991 года, рынок развивался, исходя из идеологии государственного сознания. Страхование было не более чем небалансными доходами отдельных юридических и физических лиц. В последние пять лет ситуация на рынке меняется, но пережитки прошлого и сегодня дают о себе знать. Ярчайший пример – при обсуждении страхового законодательства на первый план выносится не защита граждан, а выгода страховщиков. Для выработки верной стратегии развития г-н Григорьев предложил во главу угла поставить стоимость человеческой жизни – тогда станет очевидно, какие виды страхования должны быть обязательными, а какие нет и т. д.

За два дня работы конференции были рассмотрены как практические вопросы, касающиеся всех участников страхового рынка, так и чисто теоретические. В ряду первых, прежде всего, назовем анализ рисков, возникающих в связи с введением прямого урегулирования ДТП и проблемы слияний и поглощений.

Подводя итоги, можно сказать, что успех конференции во многом был обеспечен составом выступающих – генеральными директорами и топ-менеджерами крупных страховых компаний.