Дмитрий ГОЛОВАНОВ,
председатель правления, МСП Банк

«Мы открыли новое окно возможностей для инвесторов и банков»

В начале 2019 года МСП Банк объявил о реализации первой сделки секьюритизации портфеля кредитов, предоставленных компаниям малого и среднего бизнеса, на новой мультиоригинаторной платформе. В рамках дебютной сделки был отработан механизм объединения в одном портфеле кредитов субъектам малого и среднего предпринимательства (МСП), выданных несколькими банками, а также предоставления поручительства Корпорации МСП по облигациям старшего транша. Во многом благодаря последней опции удалось обеспечить 30%-ную переподписку на облигации и установить относительно низкую ставку купона. О роли секьюритизации в обеспечении ресурсами малых и средних компаний, о сложностях, возникающих при организации подобных сделок, ориентирах доходности и планах по развитию нового инструмента Cbonds Review расспросил председателя правления МСП Банка Дмитрия Голованова.

— Какую долю занимают сегодня сделки секьюритизации в общем объеме финансирования компаний малого и среднего бизнеса?

— Эта доля минимальна. Общий объем кредитов, выдаваемых в секторе малого и среднего бизнеса, — около 5 трлн рублей в год. При этом сделки, которые можно рассматривать как сделки, связанные с секьюритизацией портфелей кредитов таким заемщикам, за прошлый год — около 16 млрд рублей, в 2019 году может быть около 20 млрд рублей.

То есть доля практически ничтожна. Она выражает абсолютную неразвитость рынка секьюритизации кредитов МСП.

— С чем связано такое положение дел?

— Это очень сложный продукт, а российская банковская система переживает период трансформации. Происходит чистка сектора, реализуются новые подходы, связанные в том числе с появлением наряду с крупными федеральными и региональными банками также банков с базовой лицензией.

Когда наступит полная ясность с направлением развития банковской системы, собственники и управляющие кредитных организаций начнут активнее выстраивать стратегии, связанные с привлечением средств в свой бизнес. Мы ожидаем этого момента и понимаем, что небольшие и средние региональные банки, а также банки с базовой лицензией неизбежно примут для себя решение о том, что кредитование малого и среднего бизнеса — это их хлеб, это то, что они будут делать лучше других. Тогда мы ожидаем большего спроса на

продукт, который даст возможность занять с рынка для своих клиентов. Ведь очевидно, что не все банки будут в состоянии делать это самостоятельно.

В этом смысле мы не ждем, когда общий контур банковской системы полностью оформится, а начали действовать на свой страх и риск. Вместе с Центральным банком попытались найти некую последовательность действий, которая должна привести нас к готовности предложить региональным банкам и банкам с базовой лицензией готовый рыночный механизм в момент, когда они почувствуют потребность в долгосрочных и среднесрочных кредитных ресурсах.

Изначально — до 2014 года — именно небольшие банки занимали доминирующую позицию по кредитованию малого и среднего бизнеса. В 2014 году соотношение составило примерно 50 на 50. То есть 50% от объемов кредитования приходилось на малые и средние банки, оставшиеся 50% — на банки из первой тридцатки. С тех пор доля малых и средних банков в общем объеме кредитования МСП стремительно таяла. Сегодня 30 крупнейших банков обеспечивают уже около 75% кредитов малому и среднему бизнесу. Причем если посмотреть на качество кредитных портфелей, то банки из топ-30 имеют около 8–9% проблемных кредитов МСП, а малые и средние банки — на уровне 15–19%. Это говорит о том, что малые и средние банки утратили позиции на поле кредитования МСП.

Раньше считалось, что работа с малым бизнесом — это индивидуальный подход, который федеральным банкам с их конвейерными процессами неинтересен. Однако с течением времени крупнейшие банки научились работать с подобными клиентами — модернизировали IT-продукты, вложили большие деньги в риск-менеджмент и так называемые PD-подходы при оценке предпринимателей, улучшили качество дистанционных операций. Они стали предлагать малому и среднему бизнесу хорошие сервисы, хорошие процентные ставки, хорошие сроки, и постепенно предприниматели переключились на работу с крупными банками. В то же время небольшие банки чисто финансово не могут себе позволить тех роскошеств, которые приемлемы для более крупных коллег. Условно говоря, только размер вложений в IT-инфраструктуру среднего банка для того, чтобы быть на текущем — продиктованном рынком — уровне, составляет 250–300 млн рублей. Плюс ежегодное обслуживание всей этой махины — около 10% от указанной суммы в год, то есть примерно 25–30 млн рублей. Это немало.

Таким образом, получается, что благодаря определенным факторам крупные банки стали доминировать в работе с малым и средним бизнесом. Но при этом не факт, что условия сотрудничества и качество обслуживания для конечного клиента улучшились. Идея в том, чтобы сохранить на поле работы с МСП небольшие банки, которые могут работать с предпринимателем, более чутко ощущая его конечные потребности. При этом такие банки нуждаются в дополнительных возможностях, которых на сегодняшний день лишены. Во-первых, в вопросе фондирования. Где брать деньги, если рейтинги невысоки, а лимиты на банк исчерпаны? Во-вторых, в снижении давления на капитал. Даже если банк прекрасно работает, то все равно рано или поздно упрется в ограничения из-за небольшого размера капитала. Что предполагает задачу разгрузки капитала, для того чтобы не нарушать норматива достаточности.

Третий аспект. Для выпуска монооригинаторной секьюритизации требуется очень большой портфель кредитов; с маленьким портфелем просто не выгодно выходить — единовременные расходы на подготовку выпуска сделают стоимость фондирования неоправданно высокой. Дальше требуется автоматизация выгрузки данных по клиентам, сопровождение клиентов и так далее. Это все очень сложно. Мы понимаем, что не все банки будут готовы вкладываться в подобную инфраструктуру. Наша задача — создать платформу, которая обеспечивала бы такую возможность банкам. Платформу, на которой они могли бы кооперироваться и передавать свои стандартизированные кредиты для последующей секьюритизации. В этих целях мы вместе с ЦБ написали стандарты кредитования субъектов МСП. Если следовать этим стандартам, коллективный кредитный портфель может быть секьюритизирован.

— В чем выражаются эти стандарты?

— Это требования к форме и условиям кредитования, параметрам кредитно-обеспечительной документации, а также процедурам банка при принятии решения, выдаче и сопровождении кредитной сделки. Получилась по сути подробная методологическая инструкция, как кредитовать малый и средний бизнес, чтобы в последующем не было барьеров при секьюритизации.

Мы понимаем, что в силу специфики кредитования малого и среднего бизнеса достичь уровня стандартизации, которую мы видим, например, на рынке ипотечного кредитования и ипотечных ценных бумаг, будет затруднительно. Но заранее обозначить аспекты, которые необходимо учесть на этапе выдачи кредита заемщику для обеспечения возможности дальнейшей его уступки и секьюритизации банком, было бы правильно.

Следующее, что мы сделали – описали платформу секьюритизации: какие бумаги можно выпускать, как можно разделять риски между банком и инвесторами в облигации, как координируются действия всех участников сделки. Таким образом, родились два документа: стандарт кредитования и стандарт платформы секьюритизации.

Дальше мы попытались найти тех, кто был бы готов с нами работать. Сначала подписали соглашение с Солид Банком, затем — с Форбанком, дальше — еще с пятью банками, которые согласились работать по утвержденным стандартам, с тем чтобы отработать возможность приобретения у них портфелей. Эти сделки направлены на то, чтобы пополнять кредиты, переданные в покрытие для секьюритизированного займа, и постоянно поддерживать качественный уровень обеспечения по нашему первому мультиоригинаторному выпуску.

— Что мешает небольшим банкам кооперироваться и выходить на биржу с секьюритизированными займами самостоятельно?

— В теории ничего не мешает. Мы сами говорим, что банки в дальнейшем могут перейти на следующий уровень — не продавать кредиты нам, а самостоятельно размещать их на мультиоригинаторной платформе — входить в пулы и брать

столько денег, сколько им нужно. А мы всегда будем помогать в части организации выпуска и обеспечивать успешное размещение.

В чем пафос первой сделки? В том, что она дает понять, как все работает. Мы действовали строго последовательно: обнаружили спрос, разработали методологию, привлекли партнеров, утвердили подходы, разместили облигации, привлекая к этому размещению ведущие институты развития, коммерческие организации и банки развития.

Что в итоге? Региональные банки и небольшие банки с базовой лицензией получают возможность доступа к ресурсам фондового рынка. При этом они делят между собой расходы, плюс мы помогаем с точки зрения аудита и юридического сопровождения. Кроме того, мы помогаем с методологией кредитования и планируем, что окажем поддержку в части IT-сопровождения. С другой стороны, мы облегчаем доступ к ресурсам предпринимателей, так как позволяем банкам кредитовать всех своих клиентов, а не только тех, кто имеет приоритет по тем или иным госпрограммам.

И еще раз напомню про разгрузку капитала. Даже банки с базовой лицензией и небольшим капиталом смогут на потоке выстроить практики кредитования. Как только кто-то подбирается к предельно допустимым значениям по капиталу, он может продать часть своего портфеля, высвободить таким образом капитал и получить возможность наращивать свой кредитный портфель и клиентскую базу. Мы можем взять на себя функцию этого абсорбирующего органа, «перезаряжать» банки для продолжения кредитования.

Потенциал у программы довольно большой. Мы рассчитываем, что только на работу с мультиоригинаторной платформой будут претендовать все банки с базовой лицензией и все банки с капиталом меньше 1 млрд рублей. Мне сейчас сложно предположить, сколько таковых всего наберется. Но даже если их будет, скажем, 150 и если каждый в течение года будет разгружаться на миллиард, то это уже рынок на 150 млрд рублей в год. То есть очень приличный рынок. Фактически мы открыли новое окно возможностей для банков с точки зрения получения с фондового рынка денег для финансирования малого и среднего бизнеса.

— Вы начали с того, что секьюритизация кредитов малому и среднему бизнесу — сложный продукт. В чем заключается сложность?

— У этого продукта большое количество участников. Мы посчитали: в зависимости от сложности сделки набирается от 7 до 10 различных участников, которые выполняют необходимые действия, связанные как с требованиями регулятора, так и с требованиями рынка. Кроме того, секьюритизация предполагает разделение рисков по базовому активу — портфелю кредитов — и их абсорбирование различными участниками; элементы кредитного усиления облигаций также требуют специальных знаний и опыта их оценки. Значит, нужно дополнительно объяснять инвесторам, почему сделка хороша.

— Представитель ЦБ, комментируя первую сделку на мультиоригинаторной платформе, особенно подчеркивал, что рейтинг подобных выпусков может превышать рейтинг банков, выдававших кредиты. Как это работает?

— Прежде всего за счет того, что происходит обособление обеспечения в виде портфеля кредитов от баланса банка-оригинатора. Также за счет структуры выпуска и наличия целого ряда элементов кредитного усиления. Стандарты секьюритизации, которые мы разработали, предусматривают два транша — старший и младший. Старший транш — это то, что обращается на рынке среди широкого круга инвесторов. Младший транш — то, что мы держим у себя на балансе как инструмент принятия первого риска. Помимо этого в сделке также присутствуют резервный фонд на случай краткосрочной нехватки ликвидности, избыточная процентная маржа между доходностью портфеля кредитов и купонной ставкой по облигациям и другие элементы. Таким образом, старший транш оказывает-

СПРАВКА

ОСНОВНЫЕ ПАРАМЕТРЫ ПИЛОТНОЙ СДЕЛКИ СЕКЬЮРИТИЗАЦИИ КРЕДИТОВ, ПРЕДОСТАВЛЕННЫХ СУБЪЕКТАМ МСП В РАМКАХ МУЛЬТИОРИГИНАТОРНОЙ ПЛАТФОРМЫ

Эмитент: специализированное финансовое общество ООО «СФО МОС МСП 1».

Дата размещения: 26.12.2018 года.

Объем секьюритизированного портфеля кредитов: 10 млрд рублей.

Объем размещенных облигаций старшего транша: 7 млрд рублей.

Ставка купона: 9.10% годовых (ежемесячно).

Организаторы: Промсвязьбанк, «ВТБ Капитал», ВЭБ.РФ, Совкомбанк, Евразийский банк развития, ГК «Регион» и МСП Банк.

Кредиты, включенные в состав обеспечения, соответствуют Единым стандартам кредитования субъектов МСП, а структура и параметры сделки по выпуску облигаций соответствуют Единым механизмам секьюритизации портфелей кредитов субъектов МСП, согласованным Рабочей группой при Банке России в 2017 и 2018 годах.

МЫ РАССЧИТЫВАЕМ, ЧТО НА РАБОТУ С МУЛЬТИОРИГИНАТОРНОЙ ПЛАТФОРМОЙ БУДУТ ПРЕТЕНДОВАТЬ ВСЕ БАНКИ С БАЗОВОЙ ЛИЦЕНЗИЕЙ И ВСЕ БАНКИ С КАПИТАЛОМ МЕНЬШЕ 1 МЛРД РУБЛЕЙ

ся существенно защищен как от потенциальных потерь по портфелю обеспечения, так и от рисков самого банка.

Поэтому рейтинг старшего транша в сделках секьюритизации не ограничен рейтингом банка-оригинатора.

— Вы говорите, что инвесторам нужно объяснить, почему сделка по приобретению выпуска секьюритизированных кредитов малому и среднему бизнесу хороша. Но ведь есть поручительство государственной Корпорации МСП — щит, за которым любой инвестор может спрятаться. В то же время представители Корпорации говорят, что в будущем от их поручительства при секьюритизации нужно уходить. Что вы по этому поводу думаете?

— На самом деле гарантия институтов развития (например, Small Business Administration в США) — это хорошо распространенная мировая практика. У них, впрочем, могут быть свои резоны. Какой резон в нашем случае? По идее, конструкция мультиоригинаторной сделки самодостаточна, не требует дополнительных гарантий. Но инвестора нужно ко всему новому приучать. Просто так выпустить бумаги, которые сложны и непонятны, не получится.

Очевидно, что гарантия Корпорации является важным аргументом при вхождении в сделку. Но и сделка сама по себе имеет огромное значение. Мы понимаем, что постепенно перейдем к системе, когда наша платформа позволит всем банкам заходить на нее напрямую и размещать свои кредиты уже без покупки МСП Банком (я об этом говорил выше). Когда мы научим банки работать по стандартам, когда рынок будет уже раскручен, когда будет стабильный инвестор, тогда мы будем отходить от поручительства Корпорации МСП.

— Что является ориентиром доходности для облигаций, обеспеченных кредитами малому и среднему бизнесу?

— С точки зрения бенчмарка, мы ориентировались на то, что наши бумаги с учетом их двухлетней дюрации должны быть чуть дороже для эмитента, нежели ОФЗ, а также изучили похожие сделки по рынку, где в качестве эмитента или поручителя выступали организации с высоким кредитным рейтингом. Таким образом, у нас в качестве бенчмарка — ценные бумаги государства и ценные бумаги институтов развития (так как Корпорация МСП давала поручительство). Если бы мы работали без поручительства, то исходили бы из того, какой рейтинг присвоен бумагам. Постарались бы сделать так, чтобы размер доходности по купону соответствовал среднерыночным показателям для участников рынка с аналогичным рейтингом.

— Вы сказали, что прогнозируете объем сделок по секьюритизации кредитов МСП в 2019 году на уровне 20 млрд рублей. В то же время в вашем официальном пресс-релизе указан минимальный объем сделок секьюритизации на мультиоригинаторной платформе за этот год в 10 млрд. Откуда разночтения?

— 10 млрд рублей — это цифра, которая записана в Национальном проекте развития малого предпринимательства и предпринимательской инициативы. Для нас это что-то типа дорожной карты. Объем секьюритизации в нацпроекте разбит по годам, и на 2019-й приходится «не менее 10 млрд рублей», а всего до 2025 года — 93 млрд рублей. Мы будем стремиться к тому, чтобы удвоить эту цифру и по итогам 2019 года обеспечить объем секьюритизации на мультиоригинаторной платформе в 20 млрд рублей.

— Ожидаете ли монооригинаторных сделок секьюритизации кредитов МСП в этом году?

— Есть несколько банков, которые выходят с вопросом, готовы ли мы работать вместе с ними. Это крупные федеральные банки, и если они покажут заинтересованность дойти до конца, мы, конечно, сделаем несколько монооригинаторных сделок. Проблема в том, что все хотят попробовать, но часто останавливаются на полпути, оценив сопутствующие расходы, в том числе времени персонала. Мы пытаемся облегчить работу, но все в конечном счете зависит от банков-оригинаторов. В моем представлении, чем больше на рынке будет сделок, тем лучше.

К слову, в национальном проекте есть и инициатива, связанная со стимулированием прямой эмиссии долговых ценных бумаг компаний малого и среднего бизнеса, например коммерческих облигаций.

— Чего вы ждете от 2019 года в целом?

— Я ожидаю роста объемов кредитования малого и среднего бизнеса. Как минимум потому, что предусмотрены достаточно серьезные и интересные программы государственной поддержки. В частности, уже начата реализация программы по поддержке кредитования через субсидирование процентной ставки. Амбиции очень серьезные: нарастить за счет этой программы объем выдаваемых кредитов на 1 трлн рублей за год.

Очевидно, что крупные банки постараются увеличить свою долю на рынке кредитования МСП и защититься от конкуренции с небольшими банками. Качество кредитных портфелей банков по линии кредитования малого и среднего предпринимательства не ухудшается на сегодняшний момент. У некоторых участников рынка даже наблюдается положительная динамика. Так что банки, судя по всему, будут сохранять прежние аппетиты к риску.

Общие тенденции в экономике говорят о том, что малый и средний бизнес постепенно увеличивает свое присутствие в различных отраслях. Это видно через рост объемов закупок крупных компаний, а если подобное происходит, то малый и средний бизнес автоматически проявляет запрос на кредитование под оборот или под обновление основных средств. Плюс те программы, которые планируется запускать ВЭБ в рамках расширения доступа к кредитам в рамках специализированных направлений — развитие спорта, женское предпринимательство, так называемый «серебряный бизнес» (для предпринимателей старше 45 лет). Мы готовимся к тому, что объемы явно должны вырасти.

— Что может этому помешать?

— Любые факторы, которые влекут за собой спад в экономике. Впрочем, малый и средний бизнес наиболее гибок при прохождении через пики кризиса. С одной стороны, этот сектор всегда рассматривают как рисковый, с другой — именно он может быстро перестроиться, адаптироваться, изменить подходы к выпуску продукции или к оказанию услуг и не несет большого размера концентрированного риска сам по себе.

Беседовал **Борис ФЕДОРОВ**