Новое слово в развитии рынка секьюритизации

Обзор пресс–брифинга МСП Банка

22 января 2019 года на площадке Московской биржи состоялся пресс-брифинг МСП Банка, посвященный пилотной сделке секьюритизации кредитов МСБ (СФО МОС МСП 1). Выпуск обеспеченных облигаций был размещен 26 декабря 2018 года. Представители институтов развития, регулятора, инфраструктуры, организаторов и крупнейших инвесторов рассказали о процессе подготовки сделки, оценили ее особенности и обсудили перспективы развития сектора МСБ и секьюритизации кредитов МСП на ближайшие годы.

Дмитрий Голованов, председатель правления МСП Банка, выступил с приветственным словом и представил параметры сделки:

— Выпуск представляет собой облигации старшего транша на 7 млрд рублей, обеспеченные портфелем кредитов трех банков (МСП Банк, ФорБанк и Солид Банк) на 10 млрд рублей. Сегодня это первая сделка в России, где несколько банков участвовали в предоставлении обеспечения в виде кредитов субъектам малого и среднего предпринимательства. К выпуску готовились долго: вместе с рабочей группой ЦБ и Корпорацией МСП мы разработали и утвердили стандарты кредитования для целей секьюритизации. Впоследствии в рамках рабочей группы были утверждены стандарты непосредственно секьюритизационной платформы, которая позволила нам сделать этот выпуск.

На сегодня в стране уже реализовано несколько сделок секьюритизации МСП. Самая первая сделка Промсвязьбанка состоялась два года назад, она была для нас определяющей. Потом был еще ряд сделок, в том числе недавно закрытая сделка ТКБ Банка. Но это были монооригинаторные сделки, то есть в качестве обеспечения использовался кредитный портфель одного банка. Сегодня мы подошли к возможности использовать для секьюритизации кредитный портфель нескольких банков.

Мы создали так называемую мультиоригинаторную платформу, становление которой состоит из двух этапов. Первый этап, который реализовали, — это этап секьюритизации через приобретение портфелей МСП Банком. Но следующий этап — это когда уже сами банки смогут напрямую передавать свои кредитные портфели, которые полностью соответствуют стандартам кредитования, на СФО. Это будет уже без участия МСП Банка в качестве накопителя и сервисера, и это будет самостоятельная история секьюритизации.

Для нас очень важно и то, что в этой сделке приняли участие большое количество инвесторов, даже произошла переподписка при размещении. В основном это случилось, конечно, благодаря тому, что Корпорация МСП предоставила свое поручительство по старшему траншу; высокий рейтинг Корпорации на уровне ААА дает такие возможности. Однако само по себе направление поиска новых источников для

Дмитрий Голованов:
«Мы видим продолжение сделок, которые будут помогать финансировать малое и среднее предпринимательство за счет рыночных источников»

финансирования МСП на фондовом рынке является очень интересным. Мы видим продолжение сделок, которые будут помогать финансировать малое и среднее предпринимательство за счет рыночных источников.

— Это действительно новое слово, может быть, даже новый этап развития рынка секьюритизации в России, — отметил **Михаил Мамута, руководитель Службы по защите прав потребителей финансовых услуг и миноритарных акционеров Банка России.** — Банк России системно поддерживает направление секьюритизации уже несколько лет. Мы стараемся создать регулирующие условия, чтобы эти сделки было выгодно проводить. Кажется, нам это удалось: сегодня параметры регулирования выпусков организованы таким образом, что секьюритизированные бумаги размещать выгоднее и привлекательнее, чем обычные облигации.

Почему нам представляется настолько важной секьюритизация, в том числе в сегменте МСП? Каждая сторона что-то выигрывает. Банки выигрывают в значительной степени: они разгружают капитал, привлекают денежные средства, которые позволяют выдавать новые кредиты, не дожидаясь погашения старых. Такая модель важна не только для крупных банков, которые могут делать секьюритизацию самостоятельно. Она особенно важна для небольших банков, в том числе для банков с базовой лицензией, у которых возможность привлечения фондирования с рынка ограничена. Когда небольшие банки через мультиоригинаторную платформу МСП Банка делают это на некоей консолидированной основе, то сейчас или в будущем, когда сделки будут полностью мультиоригинаторными, они привлекают фондирование даже дешевле, чем могут привлечь напрямую с рынка. Почему дешевле, как это возможно? Секьюритизация обладает уникальной характеристикой: рейтинг бумаг в рамках сделки может быть выше, чем рейтинг кредитного учреждения, если облигации обладают достаточным качеством. Мы видим это практически во всех сделках секьюритизации. Поэтому через подобное финансирование банк может привлечь средства по более низким ставкам, чем напрямую через выпуск обычных облигаций.

На бирже есть наш совместный проект — «Сектор Роста», специальный сегмент для размещения бумаг малых и средних компаний. В этом направлении мы работаем совместно с Московской биржей, Корпорацией МСП и МСП Банком. Секьюритизация проведена тоже в этом «Секторе» — это очень важно, так как обеспечивается некая взаимосвязь, единство целей и задач различных инструментов для достижения

Михаил Мамута:
«Секьюритизированные бумаги размещать выгоднее и привлекательнее, чем обычные облигации»

На фото (слева направо):
Андраш Хорваи,
Анна Кузнецова,
Михаил Мамута

одной цели — повышения доступности фондирования для МСП. В силу того что такое фондирование дешевле для банка, это позволяет ему дешевле выдавать следующий кредит малому и среднему бизнесу.

Еще один выгодоприобретатель от этой сделки — инвестор, так как ему предлагается более привлекательный, качественный актив с премией. Поэтому мы полагаем, что секьюритизация имеет хорошие перспективы для дальнейшего развития.

Надо сказать, что малый и средний бизнес — не самый простой объект для секьюритизации. Это не настолько однородные кредиты, как автокредит и ипотека, поскольку малый, средний бизнес — весь разный, одна компания значительно отличается от другой. Секьюритизировать их сложнее: необходимо больше усилий, затрат как на подготовку, так и на последующее сопровождение сделки. Если бы не МСП Банк, который взял на себя роль ядра инфраструктуры, через которую осуществляются сделки, все разрабатываемые нами стандарты регулирования не достигали бы столь эффективно своих целей. Но теперь, когда у нас есть фактически сформированный инструментарий, одобренные и рекомендованные стандарты, можно сказать, что сложился фундамент, на основе которого можно устойчиво развивать направление дальше.

Надеемся, что 2019 год подарит нам еще несколько интересных сделок секьюритизации. Понятно, что это рыночные сделки, а они подвержены различным рискам (рыночным и иным), но благодаря дальнейшему развитию будет сформирован устойчивый механизм финансирования банковской системы, особенно малых и средних банков. Это полностью соответствует нашей стратегической задаче по развитию банков с базовыми лицензиями и повышению их вклада в кредитование МСП.

Почему поручительство Корпорации МСП так важно? — задался вопросом Михаил Мамута в завершение выступления. — Буквально два года назад мы проводили большую обзорную встречу по теме секьюритизации с иностранными партнерами. На ней был представитель Small Business Administration[1], который рассказывал про сделки сеькюритизации, где SBA гарантирует некоторый объем рисков от транша выпускаемых бумаг. Казалось, что это будущее, к которому нам необходимо стремиться много десятилетий. Но оказалось, что при хорошо организованной совместной работе можно этого достичь за довольно сжатые сроки, и вот через два года у нас уже есть сделка, где часть риска покрыта поручительством Корпорации.

[1] Small Business Administration, SBA (рус. Управление по делам малого бизнеса) — государственное агентство в США, основной деятельностью которого является поддержка малого и среднего бизнеса.

С системной точки зрения это означает огромный шаг вперед, потому что позволяет разделять риск между рынком и институтом развития и таким образом обеспечивать наилучшее сочетание риска и доходности. То есть эти бумаги являются более привлекательными для инвесторов (в том числе для менее квалифицированных), чем облигации без поручительства. В рамках нашей реформы квалификации розничных инвесторов мы это тоже будем учитывать, понимая, что надежность обеспеченных бумаг многократно возрастает.

Со своей стороны хочу подтвердить готовность ЦБ дальше осуществлять необходимые действия, направленные на развитие регулирования сегмента МСП, содействие новым выпускам, совершенствование стандартов. Давайте вместе размышлять, как расширить применение этого инструмента. Это первый шаг, можно думать, как сделать его более интересным. У нас также много планов и с Биржей, и с Корпорацией МСП, и с МСП Банком. Думаю, что впереди будет много интересных и важных историй, аналогичных этой.

Александр Браверман, глава Корпорации МСП, оценил перспективы развития сегмента:

— Первое, что мы видим, — это возможность привлечения средств из рыночных источников, альтернативных бюджетным. Несмотря на то что в государственном бюджете заложена гигантская сумма кредитования МСП — 10 трлн рублей к 2024 году, причем по ставке ниже рыночной, я думаю, что развитие этого сектора все равно будет опережать возможности бюджета. Почему я так думаю? Объем рынка МСП, который создан сегодня, рынка по 223-ФЗ, составляет 3 трлн 50 млрд рублей, это гигантская сумма. Она ревальвируется и будет наращиваться каждый год, к 2024 году сумма должна достичь 10 трлн рублей.

Субъектам малого и среднего предпринимательства необходимы средства, которые дадут им возможность участия в тендерах, это первый вопрос для решения. Мы считаем, что механизм секьюритизации в том виде, как его охарактеризовали коллеги из ЦБ и МСП Банка, создает глобально новые условия для субъектов малого сегмента предпринимательства. Более того, исследования ЕЦБ показывают, что банки, которые применяют подобный механизм, охотно кредитуют малый и средний бизнес на подъеме, но и не уменьшают объемы кредитования на спаде.

Корпорация МСП действительно предоставила поручительство высокого класса. Но надо сказать, что, прежде чем мы добились этого класса, Центральный банк и Корпорация МСП проделали колоссальную работу, в результате которой Корпорация стала добровольно поднадзорной Банку России организацией. Ведь Корпорация не является банком, но и к ней сейчас применяются банковские нормативы, установленные Центральным банком. В том числе

Дмитрий Голованов:
«Сегодня мы подошли к возможности использовать для секьюритизации кредитный портфель нескольких банков»

На фото (слева направо): Александр Браверман, Дмитрий Голованов, Юлия Карпова

и по этой причине Корпорация получила высокий рейтинг от агентства АКРА, и предоставленное ею поручительство позволило улучшить условия сделки.

Уже было упомянуто, что переподписка по выпуску составила 30%. Это очень большая сумма, которая является свидетельством того, что к подобного рода сделкам проявляется большой интерес. Поэтому мы, безусловно, будем способствовать развитию данного инструментария.

Есть две части — содержательная, о которой мы уже говорили, и формальная. В Паспорте национального проекта[1] прописано, что к 2025 году должны состояться сделки секьюритизации на общую сумму 93 млрд рублей. С одной стороны, у нас есть механизм, с другой стороны — нет шансов план не выполнить.

Если вы зайдете на сайт Корпорации МСП, то увидите на нем более 2 тысяч историй успеха субъектов малого и среднего предпринимательства. Это способствует тому «снежному кому», который мы сегодня видим. Например, известна история инструментария «Бизнес-навигатор МСП»[2], который тоже глобально улучшает условия для предпринимательства. Сегодня на портале зарегистрировано более 1 млн 500 тысяч субъектов малого и среднего предпринимательства, из которых примерно 510 тысяч повысили свою выручку и / или численность работников, используя в том числе и финансовые механизмы, к которым они приходят через данный онлайн-ресурс.

— Для Биржи появление любого нового инструмента — всегда праздник, — начала выступление **Анна Кузнецова, управляющий директор Московской биржи.** — А появление нового инструмента на рынке облигаций — двойной праздник. Объясню почему: во-первых, за 20 лет развития рынка (первый выпуск был размещен в 1999 году) у нас появились все инструменты, за исключением структурных продуктов без защиты капитала. Во-вторых, к секьюритизации в широком смысле мы уже привыкли, потому что сделок ипотечной секьюритизации у нас было много. А вот сделки секьюритизации иных активов можно пересчитать по пальцам одной руки, некоторые из них осуществлялись не в российском праве, потому что не было готово регулирование. Поэтому данная сделка секьюритизации может выглядеть эталонной и первой в этом смысле.

Сегодня в обращении на бирже находятся облигации на 21 трлн рублей. Это примерно 399, но я скажу — 400 эмитентов. Соответственно, из них корпоративный сектор представлен 12 трлн рублей. Потенциал у секьюритизации сегмента МСП — 3 трлн. Это означает, что если за данной сделкой пойдут другие, а они обязательно пойдут, то корпоративный сектор может вырасти очень существенно.

Понятно, что ряд эмитентов сегмента МСП пришел на биржу напрямую. Они разместили облигации, есть несколько сделок по размещению акций. Эмитенты представлены разными отраслями: тут и транспорт, и IT-сектор, и строительство, и пищевая промышленность. Но совершенно очевидно, что далеко не каждый эмитент сегмента может выйти на рынок напрямую. Поэтому такого рода сделки секьюритизации интересны всем. С одной стороны, экономике, в которой именно этот сегмент может выступить драйвером в ближайшее время. С другой стороны — инвесторам, потому что выбор эмитентов МСП, которые напрямую выйдут на биржу, будет не очень большим. Поэтому все категории инвесторов — как консервативные пенсионные фонды, так и розничные инвесторы, роль которых на финансовом рынке и на рынке облигаций увеличивается три последних года — заинтересованы в таких продуктах. Но очевидно, что заинтересованы и сами компании МСП, потому что появление такого инструмента рефинансирования позволяет более широкому кругу банков работать в этом секторе.

Я рассчитываю, что в этом году мы сможем не только провести некоторое количество аналогичных сделок, но и предложить, возможно, новые инструменты. Во всяком случае, привилегированные акции нового типа тоже могут быть интересны данным компаниям.

---

[1] См. Паспорт национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы», утвержденный президиумом Совета при Президенте РФ по стратегическому развитию и национальным проектам 24 сентября 2018 года.

[2] Портал Бизнес-Навигатора МСП, https://www.smbn.ru/msp/main.htm.

Анна Кузнецова:
«Появление такого инструмента рефинансирования позволяет более широкому кругу банков работать в секторе МСП»

На фото: Андраш Хорваи, Анна Кузнецова

С точки зрения листинга, больших изменений по требованиям к нему для эмитентов облигаций на этот год не планируем. Однако мы будем обсуждать на разных комитетах и площадках некоторые подходы, например выравнивание требований к первому и второму котировальному списку.

Вектор развития, который у нас есть, — это диджитализация. Она пока, к сожалению, не может быть поставлена на поток для сделок секьюритизации, потому что в них есть обеспечение, и это в любом случае ручной труд. У нас есть возможность работы с электронной очередью и подготовки эмиссионных документов по стандартам биржи, уже появилась возможность выпуска облигаций эмитентом, у которого хотя бы один обращаемый на бирже инструмент есть, без посещения офиса биржи и центрального депозитария. Поэтому вектор диджитализации как упрощение компаниям сегмента МСП выхода на биржу будет востребован.

Геннадий Марголит, исполнительный директор по рынку инноваций и инвестиций Московской биржи, охарактеризовал значение проекта «Сектор Роста»:

— Это наше совместное детище с Корпораций МСП и МСП Банком, и в нем наши цели и задачи совпадают: миссия этого проекта — помогать прежде всего «маленьким» субъектам МСП. Проекту около года с небольшим, но уже есть определенный результат: есть пилотные сделки, 15 ценных бумаг 9 эмитентов торгуются, в том числе эта сделка (СФО МОС МСП 1).

Главная задача — это не количество сделок, а отработка неких инструментов поддержки. Самая сложная категория компаний — как раз субъекты МСП, которые в нормальной жизни до биржи не дотягиваются, и без дополнительных инструментов для них это практически невозможно. Поэтому мы сделали ставку на наших партнеров, на государство.

Нельзя не упомянуть национальный проект по поддержке МСП и предпринимательской инициативы, где есть целый раздел, посвященный теме дополнительных инструментов, и в том числе «Сектора Роста». Почему это важно? Потому что инструменты появятся как раз в результате поддержки со стороны государства, предусмотрено и бюджетное финансирование. Что это за инструменты? Назову только два самых главных. Первый — это субсидирование ставки купона, которое позволяет снизить издержки эмитента. И второй — поручительство со стороны институтов развития, прежде всего Корпорации МСП.

Одним из элементов, который как раз был протестирован в сделке, явилось по-

Геннадий Марголит:
«Главная задача — это не количество сделок, а отработка инструментов поддержки»

ручительство по облигациям со стороны Корпорации. Этот инструмент можно тиражировать и по отдельным выпускам. Он создает возможность для масштабирования процесса выхода на фондовый рынок маленьких компаний МСП, это уже новая реальность. И мы вместе с партнерами, Корпорацией и инвестиционными банками-организаторами видим в нем очень большой потенциал.

О мировом опыте секьюритизации кредитов МСП рассказал **Андраш Хорваи, директор и постоянный представитель Всемирного банка в РФ:**

— Если мы посмотрим на опыт Европейского союза, то увидим, что на сектор МСП приходится две трети совокупной численности занятых в экономике. А доля предприятий МСП в ВВП составляет 56%, то есть превышает половину.

В то же время в РФ на сектор малого и среднего предпринимательства приходится четверть общей численности занятых в экономике, а вклад субъектов МСП в ВВП оценивается на уровне 22–23%. Эти цифры демонстрируют тот потенциал, который принесут предприятия МСП в развитие экономики, повышение занятости, увеличение доли населения, занятого в секторе МСП, и в развитие экспорта.

Проблемы, с которыми сталкиваются предприятия малого и среднего бизнеса в России, далеко не уникальны. С подобными проблемами сталкиваются практически все страны мира. Это связано, например, с проблемами обеспечения активов в форме залога, большими издержками и высоким риском.

Нужно сказать, что секьюритизация портфелей кредитов МСП — это огромный шаг вперед в вопросе диверсификации источников финансирования, расширения доступа субъектов малого и среднего предпринимательства к финансовым источникам. Во многих странах государственный сектор играет огромную роль в развитии этого процесса.

В Европе общий объем рынка секьюритизации портфелей кредитов МСП по состоянию на 2017 год составлял около 17 млрд евро, это общий объем выпущенных и находящихся в обращении ценных бумаг. Объем новых выпусков составлял примерно 15 млрд евро. Однако количество мультиоригинаторных сделок МСП-секьюритизации в Европе мало.

Примерами стран, в которых наибольшая доля населения занята в МСП и сектор вносит большой вклад в ВВП, являются Италия и Испания. В этих странах также можно найти примеры развития новых финансовых продуктов. Хорошими примерами развивающихся стран являются Индия и Колумбия, где подобные сделки осуществляются в отношении кредитов для микробизнеса.

Следует признать, что мультиоригинаторные сделки по секьюритизации портфелей, обеспеченных кредитами МСП, — это

очень сложный вид бизнеса. Однако этот вид бизнеса необходимо продвигать, так как это очень многообещающий и инновационный продукт, который сулит огромные преимущества всем участникам.

Юлия Карпова, руководитель блока финансовых рынков Промсвязьбанка, обосновала привлекательность сделки с позиции ключевого инвестора:

— Сотрудничество Промсвязьбанка с МСП Банком началось еще в 2009 году с пилотных сделок двухуровневого кредитования МСП. После этого рыночные условия менялись, надо было искать новые механизмы, и сотрудничество продолжалось.

Сам Промсвязьбанк является активным игроком на рынке кредитования малого и среднего предпринимательства, накоплены опыт и многолетняя экспертиза, которые мы использовали, когда думали, входить ли нам в те сделки, который предлагал МСП Банк. Еще в 2013 году в нашем банке была создана платформа для размещения сделок, тогда же мы сделали ипотечную сделку секьюритизации, а в 2016 году состоялась первая в России сделка секьюритизации портфеля кредитов МСП, организатором которой был МСП Банк. Поэтому при принятии решения о вхождении в эту сделку (СФО МОС МСП 1) мы использовали накопленный опыт.

Наш банк очень сильно изменился, в этом году мы стали государственной структурой. Поэтому ключевым фактором при выборе инструментов, которые мы покупаем в наш портфель, является качество самих бумаг, качество базовых активов. Нам понравилась бумага, которую предложил МСП Банк. Прежде всего, конечно, премия к ОФЗ составляла около 110 б.п. И при том низком риске, который существует, мы считаем, что это абсолютно приемлемая для государственного банка премия. Короткая дюрация — менее 2 лет — это тоже интересный фактор для приобретения в портфель.

В этой облигации намного больше механизмов защиты, чем в классической облигации. Есть кредитная подушка, она довольно существенна. Мы считаем, это позволит снизить риск дефолта. Уникально, что в этой сделке наличествует поручительство Корпорации МСП с рейтингом ААА, которое говорит о том, что бумаги абсолютно надежны, а поручительство просто усиливает качество бумаги.

Помогло принятое Центральным банком в конце года Положение[1], которое облегчило регуляторные ограничения для банков, приобретающих подобного рода бумаги. И теперь те сделки, которые соответствуют критериям, позволяют банкам снизить давление на капитал. Это было положительным фактором, который также способствовал решению о вхождении в сделку.

[1] Положение Банка России от 04.07.2018 № 647-П.

Андраш Хорваи:
«Мультиоригинаторные сделки по секьюритизации портфелей, обеспеченных кредитами МСП, — это очень сложный вид бизнеса»

Промсвязьбанк является в данной сделке одним из якорных инвесторов, и мы надеемся, что наличие рыночных инвесторов говорит о том, что инструмент имеет хорошие перспективы развития. Думаем, что подобного рода сделки будут востребованы инвесторами.

— Наш банк в 2016 году также принимал участие в сделке СФО ПСБ МСБ 2015, данный опыт нам понравился, — отметил **Андрей Бельянинов, председатель правления Евразийского банка развития**. — Поэтому приятно, что нас приглашают в такого уровня сделки. Мне кажется, следует упомянуть, что помимо РФ есть еще единое экономическое пространство, которое является евразийским, здесь тоже есть банковский сектор, например в Казахстане. Можно подумать о тиражировании такого рода сделок в том направлении.

Михаил Автухов, заместитель председателя правления Совкомбанка, рассказал о роли банка с позиций соорганизатора и инвестора:

— Что нас привлекло в этой сделке? В первую очередь высочайший уровень поддержки со стороны МСП Банка как организатора и нашего партнера, который уделил значительное внимание не только первичному размещению, но и вторичному рынку. Очень качественная структура выпуска. Ни у нас, ни у наших партнеров, ни у инвесторов, с которыми мы обсуждали выпуск, не возникало никаких вопросов по кредитному качеству облигаций.

Нас также привлекла низкая нагрузка на капиталы инвесторов. Банки-инвесторы крайне благодарно восприняли структуру бумаги, значительно отличающуюся от выпусков секьюритизации ипотеки. Немаловажно отметить высокие буферы и очень качественную защиту старшего транша. Размер этого транша — 7 млрд рублей — существенная сумма, которая предполагает ликвидность и хорошее обращение бумаги на вторичном рынке. Высокие стандарты портфеля, револьверная структура, комфортная дюрация — все эти моменты были важны для нас.

Декабрь, в течение которого сделка размещалась, характеризовался не очень устойчивой ситуацией на первичном рынке. Было много тенденций, которые неким образом мешали, была некоторая турбулентность. Достигнутый эффект участия и переподписка очень хорошо характеризуют и ту работу, которая была проделана в первую очередь организатором.

С точки зрения партнера, соорганизатора, нельзя недооценить рождение нового инструмента — мультиоригинаторности и самой платформы. Потому что в тех условиях, когда оригинаторы не могут собрать соответствующий пул, частные или даже крупнейшие государственные оригинаторы с большим трудом собирают этот пул, проходит довольно длительный период организации сделки. Это, конечно, серьезно

Михаил Автухов:
«Ни у нас, ни у наших партнеров не возникало никаких вопросов по кредитному качеству облигаций»

Андрей Бельянинов:
«Можно подумать о тиражировании такого рода сделок в направлении Казахстана»

тормозит появление подобных инструментов. Поэтому сам принцип мультиоригинаторности, при помощи которого могут быть сформированы заметные пулы от разных оригинаторов, — это тот ключевой инструмент, который недооценивать нельзя.

Когда появляются подобные инструменты, это ведет не только к развитию госпрограмм МСП и ипотеки, но и к развитию финансового рынка, рынка облигаций, биржи. Это успешный результат взаимодействия инфраструктуры биржи, банков развития, корпораций, и в том числе государственных и частных банков.

Председатель ВЭБ.РФ Игорь Шувалов отметил:

— Для нас эта сделка – свидетельство того, что финансовый рынок России действительно развивается, что к малому бизнесу банки начинают по-другому относиться. К малому бизнесу относится по-другому и Центральный банк (это связано с регулированием и многими другими факторами). Для нас как участников этого проекта важно, что мы начинаем сложную финансовую работу, которая позволит мультиплицировать капитал и подталкивать коммерческие банки к тому, чтобы они не бегали от малых предпринимателей, а, наоборот, понимали, что кредит МСП — это такой же качественный продукт, как и ипотека, ничем не хуже.

То, что сейчас инвесторы отмечают серьезное поручительство Корпорации МСП, это здорово, и для первоначальных сделок, наверное, правильно, но надо научиться делать так, чтобы этого поручительства не было. Мы будем стремиться к тому, чтобы без поручительства было комфортно работать с портфелем кредитов МСП.

Какова наша основная функция? В данном случае — функция развития. Это, с одной стороны, развитие финансового рынка, с другой стороны — поддержка Корпорации МСП по развитию сегмента малого и среднего предпринимательства. Какие наши следующие шаги? В рамках проекта «Развитие городской экономики» нужно научиться формировать все портфели по крупным городам так, чтобы они были абсолютно понятны инвесторам, с одной стороны, с другой — меняли бы качество жизни в городе. ВЭБ будет активно приобретать облигации, всех остальных будем просить участвовать вместе с нами в таких проектах.

Портфель кредитов совсем небольшой, но участие трех институтов развития (сам ВЭБ, Евразийский банк развития и Международный банк экономического сотрудничества) — это уже хороший знак. Все инвесторы подобраны с умом, они сами по себе уже дают определенный сигнал. Мы просим Корпорацию МСП наладить работу таким образом, чтобы в 2019 году мы увидели новые выпуски, которые связаны с экономикой города, поскольку только на плечах малого и среднего предпринимательства лежит качество жизни в городах. ВЭБ будет заниматься крупными

Игорь Шувалов:
«Кредит МСП — это такой же качественный продукт, как и ипотека, ничем не хуже»

проектами в городах. Но жизнью человека занимается именно малый и средний бизнес. Я надеюсь, что мы пройдем путь к лучшему состоянию финансовой системы без гарантий государственных корпораций. Если портфель будет правильно подобран, а работа правильно построена, то мы сможем создать комфорт для инвесторов.

Завершая выступления спикеров, **Дмитрий Голованов** сообщил:

— Сегодня это была сделка под поручительством Корпорации, но мы уже создали платформу, которая позволяет непосредственно перемещать кредиты с баланса банка-оригинатора на СФО, объединять в едином пуле кредиты разных банков и в будущем выпускать облигации и без гарантий Корпорации. Но это будет зависеть от коммерческих банков, которые будут участвовать в сделках. Как только они перейдут на наши стандарты, секьюритизация станет настолько возможной, насколько она будет покупаться инвестором. Поэтому мы вынуждены балансировать между запросом инвесторов на качество бумаги и умением наших банков, в том числе банков с базовой лицензией, региональных банков, правильно формировать и обслуживать свои кредитные портфели, к этому мы будем идти.

Вопросы аудитории

Участие в этой сделке для ВЭБ.РФ привлекательно больше как для банка или как для института развития?

Игорь Шувалов

— Участие привлекательно с обеих сторон. Для нас как для корпорации развития важно поддерживать развитие финансового рынка и сегмент малого и среднего предпринимательства. Несмотря на то что основная забота лежит на Корпорации МСП, это не значит, что мы от этой работы освобождены полностью. Мы поддержим своим капиталом Корпорацию МСП и МСП Банк.

Наша поддержка должна быть по правилам формирования такого облигационного займа, с учетом портфеля кредитов в основе займа: предоставляется свободный капитал, чтобы Корпорация МСП и МСП Банк себя не перегружали, а были в состоянии обеспечить эту «фабрику», возможность

выдачи новых кредитов, настраивали на это коммерческие банки. В данной части это наш мандат развития. С позиции банка: для нас это также выгодное и абсолютно безопасное размещение свободных средств, поэтому мы относимся к проекту как к интересному коммерческому мероприятию.

Как вы можете оценить перспективы развития малого и среднего предпринимательства на этот год?

Александр Браверман

— Расскажу о наших базовых показателях. Мы исходим из того, что создан принципиально новый рынок, который гарантируется кредитами МСП. При должном качестве, должном времени поставки и должной цене компании МСП могут доставлять свою продукцию крупным корпорациям. В этом году рынок составляет минимум 3.2 трлн рублей, максимум — 3.3 трлн рублей. Есть устойчивый сегмент рынка, который не является сегментом сервиса, но последний и не является для нас приоритетным. Мы, четыре института развития при координации ВЭБ, занимаемся реально городской экономикой, в ней малый бизнес играет доминирующую роль. Второй сегмент — это сегмент сервиса. Итак, есть рынок, сколько денег ему нужно? В этом году будет выделен 1 трлн 150 млрд рублей кредитов по льготной ставке.

Третье важнейшее для нас направление — квалификация бизнеса. У нас есть инструмент «Бизнес-навигатор МСП», в проекте присутствуют более 1.5 млн субъектов МСП из 5.9 млн субъектов, которые вообще есть в реестре. При этом из 5.9 млн 30% сдают нулевую отчетность, поэтому в реальности остается 4.2 млн субъектов МСП. То есть значительная часть субъектов МСП зарегистрирована на портале.

На этот год у нас очень амбициозные планы, и в целом к 2024 году более 30% от зарегистрированных на портале должны показать рост выручки или численности работников. Предусмотрено четыре уровня действий: первый — вы зашли на сайт, второй – вы зарегистрировались на ресурсе, третий — вы использовали 1 из 163 существующих на сегодня ресурсов поддержки, четвертый — вы получили от этого рост выручки или численности занятых. То есть вы зряче делали бизнес. «Бизнес-навигатор МСП» частично будет встроен в платформу, которую мы делали при координации ВЭБ.РФ, в конце марта.

Каких верхнеуровневых показателей мы хотим достичь? Показатели верхнего уровня сформулированы в двух документах: № 204[1] и национальном проекте[2]. Мы должны создать 5.8 млн дополнительных рабочих мест, то есть число рабочих мест в секторе МСП достигнет 25 млн. Да, это ниже европейских показателей, но не радикально. Если будут созданы квалифицированные рабочие места, это будет другая экономика. Мы достигли определенных успехов в горизонтальном реструктурировании экономики за счет ухода от сырьевой зависимости к высоким технологиям. Сегодня более 60% доходов бюджета составляют несырьевые источники. В вертикальном реструктурировании мы пока успехов не достигли, и цифра, обозначенная Андрашем Хорваи, бесспорно, в 2 раза ниже европейской и практически в 3 раза ниже, чем в Японии и Южной Корее. То есть у нас есть огромные резервы, мы должны достичь значения в 25 млн занятых в секторе МСП и выйти на параметр 32.5% (доля МСП в ВВП – **ред.**). Считаем этот параметр минимальным. Мы будем стараться приблизиться к 40%, как это сказано в послании Президента РФ.

---

[1] Указ Президента Российской Федерации от 07.05.2018 г. № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года».

[2] См. Паспорт национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы», утвержденный президиумом Совета при Президенте РФ по стратегическому развитию и национальным проектам 24 сентября 2018 года.

Какой объем секьюритизации вы планируете в этом году? У вас был план 65 млрд на ближайшие 3.5 года...

Дмитрий Голованов

— Минимальные объемы, которые мы в любом случае покажем в этом году, — 10 млрд рублей. Это будут сделки на мультиоригинаторной платформе, которую мы уже запустили в 2018 году. Минимальные, потому что эта цифра предусмотрена в «Паспорте национального проекта по развитию малого и среднего предпринимательства и по предпринимательской инициативе». Мы являемся участником сделки секьюритизации, Корпорация нас поддерживает своими поручительствами. Мы стремимся к тому, чтобы впоследствии делать выпуски уже без поручительства Корпорации, и мы к этому подойдем рано или поздно, это даже для банков будет выгоднее. Но пока план на 2019 год — это минимум 10 млрд рублей.

Игорь Шувалов

— Если мы научимся запускать портфель по городской экономике, минимум 10 млрд рублей только ВЭБ сможет позволить себе инвестировать в такие облигации.

Было сказано, что секьюритизация имеет хорошие перспективы, а какой потенциал у банка с базовой лицензией на проведение таких сделок? Смогут ли банки найти спрос на эти инструменты без поддержки Корпорации МСП?

Михаил Мамута

— Банки с базовой лицензией — это новый класс банков, который появился в этом году. Их уже больше 100, это довольно серьезный класс банков, которые есть практически в каждом регионе. Для них малый бизнес — это как раз основной клиент, им совершенно не с руки работать с капиталами больших компаний. Но вопрос фондирования для них критичен. Откуда они берут деньги? С рынка, то есть с депозитов, или привлекают средства у институциональных инвесторов. Секьюритизация — это путь, который позволяет им обеспечить постоянно действующий возобновляемый механизм фондирования. Если платформа будет работать как часы, а она должна работать именно таким образом, то банки с базовой лицензией смогут, сформировав пул народных кредитов малому бизнесу по нашим совместным стандартам, выгружать его на платформу, там они будут запаковываться, продаваться на рынок.

При хорошем качестве портфеля у выпуска всегда будет более высокий рейтинг, чем у банка. Это значит, что банк привлечет средства дешевле через этот механизм, чем он привлек бы их напрямую. Это крайне важно, даже если речь идет о проценте. Один процент — это для финального бенефициара большая разница. Поэтому цель подобной платформы — обеспечить секьюритизацию для банков с базовой лицензией. В этом состоит главная инновация для регионального банка.

Что касается влияния на рынок: рынок кредитования МСП быстро растет, за 11 месяцев он вырос на 12.5% по объемам выдачи. Это высокие темпы роста. А портфель вырос на 4.5% за 11 месяцев, при этом ставка снизилась на 1.5%. Конечно, 10 млрд в объемах триллионов — это пока не такие цифры, которые меняют рынок, но они создают основу для рынка. Поэтому наша общая задача — обеспечить постоянно действующий револьверный механизм рефинансирования. Еще один важный момент: у нас есть собственный инструмент — это программа стимулирования, раньше она называлась «Программа 6.5%», когда мы выдаем банкам рефинансирование под 6.5% годовых. Спрос на программу достаточно большой, а с нового года в ней могут участвовать банки с базовой лицензией, и это еще один механизм, с помощью которого можно поддерживать секьюритизацию.

Райффайзен БАНК

Реклама

Райффайзенбанк для инвестиционного бизнеса

Просто. Четко.
Компетентно.

raiffeisen.ru

Мы предоставляем полный спектр финансовых решений в рамках сделок секьюритизации:

- Структурирование сделок
- Биржевое размещение выпускаемых ценных бумаг
- Сопровождение в качестве банка счета, расчетного агента, спецдепозитария ипотечного покрытия
- Фондирование в форме бридж-кредита warehouse
- Другие услуги в рамках сделок

+7 (495) 721 99 00

АО «Райффайзенбанк»