

МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС

Тематическое приложение
к ежедневной деловой газете РБК
Среда, 16 ноября 2016 | №212 (2468)

ПРОГНОЗЫ: КРЕДИТЫ ДЛЯ МСБ В БУДУЩЕМ ГОДУ ОКАЖУТСЯ ДОСТУПНЕЕ | **КРЕДИТОВАНИЕ:** КАК ПОЛУЧИТЬ ЗАЕМ БЕЗ ГОСГАРАНТИЙ | **БИРЖЕВОЙ РЫНОК:** СТАНУТ ЛИ ОБЛИГАЦИИ, ОБЕСПЕЧЕННЫЕ ПОРТФЕЛЕМ КРЕДИТОВ МАЛОМУ БИЗНЕСУ, ЛИКВИДНОЙ ЦЕННОЙ БУМАГОЙ



ФОТО: GETTY IMAGES RUSSIA

ВНЕ ЗОНЫ ДОСТУПА

ОБЪЕМ КРЕДИТОВ МАЛОМУ БИЗНЕСУ ПРОДОЛЖАЕТ ПАДАТЬ. ИНДЕКС ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ МСБ — ИНДЕКС ОПОРЫ RSBI ТАКЖЕ ДЕМОНИСТРИРУЕТ СНИЖЕНИЕ ДОСТУПНОСТИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ДЛЯ ЭТОГО СЕГМЕНТА. ЭКСПЕРТЫ СЧИТАЮТ, ЧТО СИТУАЦИЯ УЛУЧШИТСЯ В БУДУЩЕМ ГОДУ. **ИРИНА ЛАВРОВА**

Несмотря на снижение ставки рефинансирования Центробанком, а за ним и крупнейшими игроками рынка — кредитных ставок, объем финансирования сегмента МСБ продолжает снижаться.

На фоне роста кредитования физлиц (+28%) и крупного бизнеса (+3%) по итогам трех кварталов 2016 года результаты работы банков с малым бизнесом выглядят удручающе: за семь месяцев с начала года объем кредитования здесь сократился на 11%, до 5,3 трлн руб., свидетельствуют данные Национального агентства финансовых исследований.

Малый бизнес и сам второй год подряд демонстрирует крайне низкую заинтересованность в кредитах. Согласно исследованию деловой активности малого и среднего бизнеса — Индекс Опоры RSBI, который ежеквартально проводит Промсвязьбанк совместно с «Опорой России», число предприятий, желающих взять кредит, в третьем квартале 2016 года достигло минимума за всю историю наблюдений и составило всего 7% от общего числа компаний.

Причиной пессимистичного настроения и падения интереса предпринимателей к кредитным ресурсам аналитики называют неуверенность МСБ в том, что ситуация с доступностью

финансирования будет улучшаться.

Действительно, банки по-прежнему очень осторожно относятся к кредитованию небольших компаний. Число заявок на кредиты понемногу растет, отмечает доцент Высшей школы корпоративного управления РАНХиГС Виктор Солнцев, но одновременно повышается процент отказов в выдаче кредитов по стандартным причинам: неудовлетворительное состояние компании-заемщика, отсутствие ликвидного залога, наличие действующих кредитов в других банках.

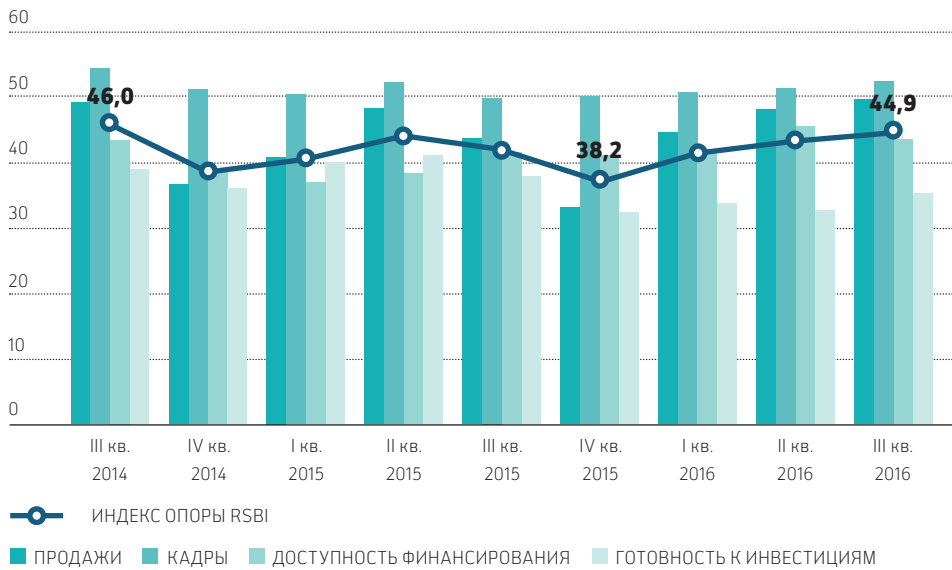
По данным «Эксперт РА», объем кредитных заявок МСБ за шесть месяцев 2016 года вдвое превысил результаты первого полугодия 2015-

го. Однако прирост был обеспечен в основном за счет предприятий со слабым финансовым состоянием, что отразилось на конечном результате: если в первом полугодии 2015-го банками было одобрено 34% заявок, то за аналогичный период текущего только 23%.

Многие небольшие компании, преодолев кризис, столкнулись с серьезной проблемой в отчетности: появилась значительная волатильность по выручке, возникают убытки, а банки сейчас очень внимательно относятся к таким вещам, объясняет Андрей

ДИНАМИКА ИНДЕКСА ОПОРЫ RSBI И ЕГО ОСНОВНЫХ КОМПОНЕНТ

ПУНКТЫ



Источник: PSB Research, Magram Market Research

Индекс Опоры RSBI (Russia Small Business Index) — индекс самочувствия МСБ. Измеряется ежеквартально и основан на данных опроса собственников более 2 тыс. компаний в 19 регионах России. Значение ниже 50 пунктов говорит о падении деловой активности, выше 50 — о росте.

43% — на столько сокращен объем финансирования по программам поддержки малого бизнеса в 2016 году

← Начало на с. 1

Тюрин, который занимается привлечением финансирования в компании «КСК групп», оказывающей консалтинговые и аудиторские услуги в сфере строительства.

«Сегодня банки воспринимают сегмент МСБ как высокорискованный, что отражается и на доступности финансирования для самих предпринимателей. В частности, премия за риск существенно выросла за последние два года, что увеличило стоимость кредитования даже без учета влияния колебаний ключевой ставки ЦБ», — говорит директор по банковским рейтингам «Эксперт РА» Александр Сараев.

БАНКОВСКИЙ ИНТЕРЕС

Интерес к заемщикам из сегмента МСБ сегодня тем не менее достаточно высок. Так, крупные банки стремятся нарастить объемы кредитования за счет качественных заемщиков, переживших период спада экономики, свидетельствуют подсчеты рейтингового агентства «Эксперт РА». Объем кредитов, выданных МСБ банками, входящими в топ-30 по размеру активов, вырос на 24% за первые шесть месяцев текущего года по сравнению с аналогичным периодом 2015-го. Более мелкие игроки нарастили портфель всего на 19%.

Крупнейшие банки — Сбербанк и ВТБ — объявили о понижении ставок по некоторым видам кредитов малому бизнесу до 11,8–15% годовых, а по программам с господдержкой и вовсе до порядка 10–11% годовых. Да и в целом по рынку наблюдается хоть и слабая (всего два процентных пункта за полтора года), но уверенная

тенденция снижения ставок по кредитам некрупным компаниям, указывает эксперт по кредитным продуктам портала Banki.ru Юлия Рыбакова. С начала 2016 года, по данным Banki.ru, среднее значение здесь снизилось до 17% годовых.

Стимулировать банки к работе с сектором МСБ пытается и государство при помощи новых инструментов. Так, Центробанком с привлечением банковского сообщества был создан механизм секьюритизации портфеля МСБ и разработаны стандарты заключения таких сделок. Секьюритизация позволяет увеличить эффективность кредитования, превращая портфель кредитов, находящийся на балансе банка, в инструмент привлечения ликвидности.

В сентябре первую на рынке сделку по секьюритизации портфеля МСБ совершил Промсвязьбанк, выпустив под залог кредитов, выданных малому бизнесу, облигации объемом 10 млрд руб. (подробности — в материале на с. 4).

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА

Если банк не дает финансирования, предприниматели пытаются найти альтернативные способы привлечь средства в свой бизнес. Если до кризиса небольшие компании и ИП предпочитали брать кредит как физлица, то сейчас такой возможности у них нет — правила на рынке потребительских кредитов тоже ужесточились. В распоряжении предпринимателей, особенно в регионах, — микрофинансовые организации (МФО) и ломбарды, однако деньги здесь короткие и дорогие.

Самые продвинутые компании пытаются воспользоваться действующими программами господдержки.

В 2013–2015 годах объемы финансирования программ поддержки МСБ за счет средств федерального бюджета ежегодно составляли около 22 млрд руб. Эти средства позволяли также ежегодно оказывать финансовую помощь 200 тыс. предпринимателям и создавать не менее 60 тыс. рабочих мест, сообщили РБК+ в Минэкономразвития.

Одной из самых успешных программ поддержки МСБ в Минэкономразвития считают «Программу 6,5», которая была запущена Корпорацией МСП и Банком России. Конечная ставка по кредитам здесь составляет 9,6 и 10,6% годовых. Правда, здесь существуют ограничения: средства предоставляются только через уполномоченные банки (их 21), под инвестиционные цели и для пополнения оборотных средств в строго ограниченных госприоритетах отраслях (сельское хозяйство, строительство, импортзамещение всех видов, экспортные проекты).

Кроме того, существуют программы предоставления госгарантий компаниям из приоритетных отраслей. Суть такой программы проста: если у компании недостаточно хорошее, по оценке банка, финансовое состояние, но она интересна государству, последнее гарантирует возврат кредита банку.

В текущем году по «Программе 6,5» было выдано кредитов на общую сумму 75 млрд руб. «Кредитные средства идут через уполномоченные банки, которые закладывают еще 2–3% своего интереса. Объемы для прорыва недостаточные, но лед тронулся», — считает шеф-аналитик инвесткомпания «ТелеТрейд» Петр Пушкарев.

Все программы поддержки и госгарантий обеспечивают лишь 5% от общего объема выданных кредитов, возражает директор Института актуальной экономики Никита Исаев, и у них много минусов: предприниматели сталкиваются с длительными бюрократическими проволочками, большим пакетом документов, помимо тех, что они предоставляют в банк. Да и сами гарантии не бесплатные. По его мнению, к этому инструменту следует прибегать в крайних случаях, как к экстренной помощи.

Но даже и это окно возможностей для малого бизнеса сужается. По данным Минэкономразвития, объем финансирования программ господдержки МСБ в 2016 году сокращен на 43% (до 11,1 млрд руб.), а в проекте бюджета РФ на 2017 год — втрое (примерно до 7,5 млрд руб.). По подсчетам министерства, вследствие этого предприятия недополучат 524 млрд руб. выручки, а ВВП — 373 млрд руб.

«Государственные институты поддержки не могут отработать за рынок все 5 трлн руб. — именно таков ежегодный объем портфеля кредитов МСБ. Но государство может грамотными регуляторными методами влиять на рынок кредитования. Объем выданных гарантий и поручительств в 2016 году в рамках Национальной гарантийной системы составляет 71,6 млрд руб., что обеспечило привлечение субъектами малого и среднего предпринимательства порядка 140–145 млрд руб. кредитных средств. К концу года этот показатель должен составить 150 млрд руб. Следующим шагом могло бы быть снижение резервирования для банков под поручительство корпорации до коэффициента 0,2, а также распространение гарантийного механизма на

сделки факторинга. Это позволило бы банковской системе предложить рынку еще более низкие ставки. В целом мы видим перспективу дальнейшего увеличения доступности финансирования в четвертом квартале этого года и в 2017-м, в том числе с учетом высокой вероятности снижения Центрбанком ключевой ставки», — отмечает президент «Опоры России» Александр Калинин.

ПЕРСПЕКТИВЫ РЫНКА

По итогам 2016 года объем кредитования в лучшем случае сохранится на прошлогоднем уровне, а к росту рынок перейдет не ранее 2017 года в случае заметного — на 1–1,5 процентного пункта — снижения ключевой ставки и стабилизации качества кредитных портфелей, прогнозирует Александр Чепуренко, глава лаборатории исследований предпринимательства НИУ ВШЭ. «На мой взгляд, с учетом неопределенной ситуации в экономике результат не самый плохой», — считает эксперт.

Рост кредитования МСБ, несмотря на все сложности, начнется уже в 2017 году, прогнозирует и Александр Сараев. «Ключевыми факторами роста станет повышение спроса со стороны предприятий, уже имеющих кредитные линии в банках, на фоне восстановления экономики и роста выручки данных предприятий. Снижение темпов роста просроченной задолженности, а также адекватное качество новых выданных кредитов дают надежду на восстановление сегмента и достижение докризисных уровней на горизонте ближайших двух-трех лет», — уверен эксперт.

Меняются и настроения предпринимателей, которые адаптировались к текущим экономическим реалиям и более позитивно смотрят на свое будущее. Согласно исследованию настроений малого бизнеса, которое проводят Промсвязьбанк и «Опора России», доля владельцев компаний, готовых инвестировать в собственный бизнес, выросла в течение третьего квартала с 11 до 15%.

Индекс Опоры RSBI демонстрирует увеличение деловой активности компаний малого и среднего бизнеса на протяжении последних девяти месяцев. По итогам третьего квартала он достиг максимального значения с конца 2014 года и составил 44,9 пункта (см. график).

«В экономике наметились признаки стабилизации, с ее продолжением можно ожидать и роста кредитных операций. Бизнес переварил большую часть кризиса и дальше будет набирать некоторые темпы роста. Уже есть первые признаки восстановления и роста экономики — банки и компании МСБ начинают сотрудничать более активно. Банки проявляют большую лояльность к потенциальным заемщикам, а компании начинают наращивать инвестиционную активность и нуждаются в привлеченных средствах. По крайней мере, мы и наши клиенты сейчас активно ищем точки роста. Изменение тренда в кредитовании МСБ мы увидим уже в четвертом квартале. Как минимум падение замедлится, а может, и совсем остановится. В 2017-м мы ожидаем стабилизации и возобновления роста кредитного портфеля», — прогнозирует старший вице-президент, руководитель блока «средний и малый бизнес» Промсвязьбанка Александр Чернощекин.

«ЕСЛИ КЛИЕНТ ХОРОШЕГО КАЧЕСТВА, ЗАЧЕМ ДОБАВЛЯТЬ К НЕМУ ГОСГАРАНТИЮ?»

КАКИХ ИЗМЕНЕНИЙ ЖДАТЬ НА РЫНКЕ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА, В ИНТЕРВЬЮ РБК+ РАССКАЗАЛ ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ ПРОМСВЯЗЬБАНКА **ВЛАДИМИР ШАТАЛОВ**.

— Что сейчас происходит на рынке финансирования малого и среднего бизнеса (МСБ)? Есть ли положительная динамика?

— Само по себе кредитование — производная от того, что происходит в экономике. Мы видим, что рост кредитования возобновился и единственный сегмент, где продолжается падение, — малый и средний бизнес. Но я уверен, что по итогам этого года мы сможем переломить негативную тенденцию.

— Есть шанс вернуться к докризисным показателям?

— По ставкам мы уже к ним приближаемся. Сейчас намного больше целевых программ с использованием институтов развития. Например, «Программа 6,5», конечная ставка по которой получается порядка 10% годовых. Такого не было даже до кризиса. Да и крупнейшие игроки рынка тоже в последнее время объявляют о низких ставках.

Объем финансирования, конечно, пока заметно меньше, чем до кризиса. Думаю, и в следующем году рынок вряд ли вернется на докризисный уровень по объемам.

С другой стороны, для банков малый и средний бизнес интересны еще и тем, что основные деньги в этом сегменте мы зарабатываем не на кредитовании. Если посмотреть нашу структуру доходов, то больше 80% доходов формируется в транзакционном сегменте. Это десятки тысяч клиентов, которые регулярно делают транзакции, платят комиссии, формируют существенные остатки на счетах. В кризис транзакционное направление МСБ оказалось одним из самых выгодных бизнесов. А кредитование — это дополнительный бонус.

— Вы говорите об активной работе государственных институтов и господдержке кредитования МСБ. Но правительство значительно сокращает расходы на господдержку.

— Последние два года о том, что надо развивать малый бизнес, не говорил разве что ленивый. И вслед за заявлениями лично я вижу конкретные действия. Бюрократическая машина меняется медленно, но она действительно меняется. Программы МСП Банка и Корпорации МСП (например, «Программа 6,5»), целевое фондирование — все это оказывает очень позитивное влияние на рынок. Ограничений я пока не вижу.

— «Программа 6,5» успешна? Какая доля портфеля с ее использованием приходится на эту программу?

— Программа востребованна, ее условия сильно менялись. Ставки по программе тоже снижаются. Из частных банков мы — самый активный игрок, в текущем портфеле около 5–6% кредитов малому и среднему бизнесу мы выдали именно с использованием этих инструментов.

— Что еще можно или нужно сделать со стороны государства для



ФОТО: САША БЛОДЯР РБК

повышения доступности финансирования предпринимательства?

— Можно в такие кризисные периоды распространять гарантийные механизмы не только на приоритетные отрасли, но и на начинающих предпринимателей и торговлю. Цель не только совершить прорыв в приоритетных отраслях, но и развивать сегмент МСБ. Более широкое распространение гарантийных механизмов поможет решить проблему нехватки качественных заемщиков.

— Нужно ли больше денег от государства для поддержки малого бизнеса или лучше снижать бюрократические барьеры?

— Одно другому не мешает. С одной стороны, нужно развивать существующие программы, которые, на мой взгляд, довольно эффективно работают. С другой — любые действия по снижению административных барьеров позволяют этому сегменту оживать. Проще говоря, больше людей захотят стать предпринимателями и, вместо того чтобы получать пособие по безработице, начнут платить налоги.

Исторически объем денег, которые Минэкономразвития выделяло на гранты и субсидии для малого бизнеса, был не таким большим. Сейчас этих денег стало меньше, зато такой же объем власти направили на целевое финансирование. По сути, те же самые ресурсы, которые выделялись и раньше, начали использоваться более грамотно — можно просто более разумно ими управлять.

— Какие клиенты сегодня интересуют банки?

— Банки смотрят в сторону тех клиентов, на которых можно зарабатывать. По этим госпрограммам в нашем портфеле в МСБ максимум 10% — это гарантии, целевое фондирование и так далее. Остальные 90% — обычный рыночный портфель. Если клиент хорошего качества, зачем добавлять к нему госгарантию?

— Какие отрасли банки сегодня кредитуют охотнее, а какие стараются обходить?

— Отраслевых фокусов в МСБ нет, нужно конкретно смотреть на экономику предприятия. По-прежнему неплохо себя чувствуют сельхозпроизводители. Формально есть и стоп-факторы для отраслей. Например, в кризис хуже всего себя чувствуют грузоперевозки, лесная отрасль всегда была под пристальным вниманием. Но и таким предприятиям не нужно отказывать в кредите, нужно просто более пристально их изучать. Ведь в любой отрасли есть здоровые и неустойчивые игроки, и пропустить хорошего заемщика было бы обидно.

— Сами предприятия идут за кредитами?

— До кризиса многие предприниматели брали кредиты как физлица — это было проще и быстрее. Но как только рынок кредитования физлиц схлопнулся, они начали искать альтернативные варианты. Компании, конечно, идут за деньгами и в банк, но объемы кредитования в пять-шесть раз ниже, чем до кризиса. Не в последнюю очередь потому, что у предпринимателей поменялся взгляд на бизнес. Если банк видит, что владелец компании не готов сам инвестировать деньги в свой бизнес, почему это должны делать банки? На протяжении 2015-го и большей части 2016 года мы наблюдали снижение инвестиционной активности самих предпринимателей. Показатель «готовность к инвестициям» в индексе Опоры RSBI был одним из самых слабых и в конце прошлого года снизился до своего минимального значения за все время наблюдения. Сейчас мы видим оживление инициативы бизнеса вкладывать собственные средства в развитие. Согласно исследованию настроений малого бизнеса, которое мы проводим совместно с «Опорой России», доля компаний, готовых наращивать инвестиции, выросла в третьем квартале текущего года с 11 до 15%.

— Какую цель преследовал Промсвязьбанк сделкой по секьюритизации портфеля кредитов МСБ на 10 млрд руб.?

— Идея возникла полтора-два года назад. У нас есть портфель кредитов МСБ, есть опыт секьюритизации ипотеки. Так как мы — банк, который давно специализируется в том числе на кредитовании малого бизнеса, мы решили попробовать превратить наш портфель в ликвидный инструмент — облигации, которые можно будет закладывать в ЦБ, например. При этом мы можем дополнительно заработать 1,5–2%.

— Как формировался пул кредитов? Ведь они короче, чем срок погашения облигаций.

— Да, у кредитов дюрация в среднем от полутора лет до года и восьми месяцев. Задачей было сделать бумагу, жизнь которой длиннее среднего срока кредитов раза в два, то есть где-то три-четыре года. Иначе у сделки потерялся бы экономический смысл. Мы выработали правила, согласно которым вместо погашенного кредита автоматически добавляются новые, идеально соответствующие тем же требованиям.

— А почему остановились на объеме 10 млрд руб.?

— У нас, после того как мы откинули крупные сделки и кредиты, не подходящие по параметрам, сформировался именно такой пул. А минимум, с которым стоит затевать такую сделку, думаю, 5 млрд руб. В противном случае себестоимость будет очень высокой, и никакого экономического смысла подобная сделка иметь не будет.

— Как сделки по секьюритизации поддерживают малый бизнес?

— Инструмент секьюритизации кредитов МСБ активно используется в Европе. С помощью таких сделок банки повышают прибыльность портфеля кредитов МСБ. Если эти кредиты можно превратить в ликвидный актив — значит, мы можем увеличивать такой портфель. Соответственно, чтобы его наращивать, мы будем делать условия для клиентов более привлекательными. Это не быстрый процесс, но он идет.

— Что изменилось для владельца бизнеса, чей кредит попал в сделку по секьюритизации?

— Ничего — ни с точки зрения обслуживания, ни с точки зрения работы с банком. Наша задача была в том, чтобы сделка по секьюритизации никак не усложнила жизнь заемщика.

— Вы планируете новую сделку такого рода?

— Тот пул кредитов, который мы секьюритизировали, на данный момент мы считаем достаточным. Но такие сделки нам интересны. Поэтому сейчас мы обсуждаем возможность секьюритизации факторингового портфеля. Механизм тот же, только срок еще короче — порядка 90 дней. По объемам сделка может быть сопоставима с первой. Мы уже начали диалог с коллегами из МСП Банка.

УПАКОВАНО ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

В ПОИСКАХ ТОЧЕК РОСТА ФИНАНСИРОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА ВЛАСТИ ПРОБУЮТ РАЗНЫЕ ПОДХОДЫ: ГОСГАРАНТИИ, КОМПЕНСАЦИЯ ЧАСТИ ПРОЦЕНТНЫХ СТАВОК ДЛЯ ЗАЕМЩИКОВ, А ТАКЖЕ ПОПЫТКИ СНИЖЕНИЯ ДАВЛЕНИЯ НА КАПИТАЛ САМИХ БАНКОВ, АКТИВНО РАБОТАЮЩИХ С СЕКТОРОМ, ПОКА НЕ СМОГЛИ ОЖИВИТЬ РЫНОК. НА ОЧЕРЕДИ СЛОЖНЫЙ ФИНАНСОВЫЙ ИНСТРУМЕНТ — ОБЛИГАЦИИ, ОБЕСПЕЧЕННЫЕ ПОРТФЕЛЕМ КРЕДИТОВ МАЛОМУ БИЗНЕСУ. **ИРИНА ЛАВРОВА**

По замыслу регуляторов и институтов развития, облигации, обеспеченные кредитами, выданными малому и среднему бизнесу (МСБ), позволят банкам активнее работать с компаниями этого сектора, так как помогают привлечь дополнительную для этих целей ликвидность: бумаги можно продать на рынке или, заложив их в Центробанке, получить под них кредитные средства.

До 2014 года в стране просто не было механизма секьюритизации кредитных портфелей малого бизнеса. Однако даже с момента появления такой юридической возможности рынку потребовалось два года, чтобы опробовать механизм. Только в минувшем сентябре первый проект по секьюритизации портфеля кредитов МСБ завершил Промсвязьбанк при активной поддержке МСП Банка, Корпорации развития МСП и Центробанка. МСП Банк выступил организатором сделки и якорным инвестором. Объем сделки составил 10 млрд руб.

ДОЛГО, ДОРОГО И НЕ ДЛЯ ВСЕХ

В отличие от Европы и США, где сделки по секьюритизации различных кредитных портфелей — абсолютно нормальная и сложившаяся практика, в России до недавнего времени банки научились «упаковывать» только ипотеку. Причины понятны: ипотечные кредиты длинные, однородные и легко складываются в пулы.

Но даже на Западе сделки по секьюритизации портфелей компаний сектора малого и среднего предпринимательства не носят массового характера и более затратны, чем по другим видам кредитов, говорит руководитель службы по защите прав потребителей финансовых услуг и миноритарных акционеров Банка России Михаил Мамута.

Причина больших затрат здесь в том, что срок жизни облигаций, которые выпускаются под залог портфеля кредитов, должен быть около трех—пяти лет, а срок действия среднестатистического займа МСБ — от года до полутора лет. К тому же кредиты настолько разные и неоднородные, что правильно их структурировать довольно сложно и долго, да и портфель для этого нужно иметь большой.

При таких вводных секьюритизация кредитов МСБ может быть под силу только крупнейшим игрокам, которые активно работают с малым бизнесом.

«Наибольшего успеха в этом направлении добились страны, имеющие специальные институты, которые обеспечивают единообразие моделей. Хорошим примером, на мой взгляд, является рынок США, где есть Small Business Administration (SBA) — специальное агентство развития с правами госоргана. SBA разработало программу поддержки кредитов МСБ. Оно не только дает частичные гарантии по сделкам секьюритизации, но и выступает организатором некоторых сделок и иногда содействует размещению этих бумаг на рынке, например среди пенсионных фондов», — рассказывает Михаил Мамута. По его мнению, если Корпорация развития МСП при участии Банка России сможет выстроить похожий процесс, это станет серьезным шагом для секьюритизации портфелей не только крупнейших банков, но и банков регионального уровня с должным качеством кредитного портфеля.

ОСОБЕННОСТИ НАЦИОНАЛЬНОГО РЫНКА

Секьюритизация позволяет банкам превратить неликвидные кредиты на баланс в ликвидные ценные бумаги и привлечь финансирование, объясняет председатель правления МСП Банка Дмитрий Голованов.

С другой стороны, возможность под хорошие портфели получать ресурсы на более выгодных условиях побуждает банки тщательно следить за качеством портфеля.

Подводные камни здесь в том, что в случае резкого неблагоприятного изменения экономической конъюнктуры ценные бумаги, выпущенных под залог кредитов МСБ, обесцениваются быстрее, так как в них зашиты риски не только конкретных заемщиков и системные риски всего сектора, предостерегает глава лаборатории исследований предпринимательства НИУ ВШЭ Александр Чепуренко.

Но даже если российские банки будут заинтересованы в секьюритизации портфелей кредитов МСБ, что позволит им снизить нагрузку на капитал и получить свободные деньги для новых кредитов, производные ценные бумаги — материя тонкая и сложная.

«Регулирование сделок секьюритизации неипотечных активов, как законодательное, так и со стороны Банка России, — процесс не вполне устоявшийся и подвержен изменениям. Это не дает уверенности банкам и другим участникам рынка в запуске новых сделок секьюритизации или



ФОТО: GETTY IMAGES/RUSSIA

в переходе на модель МСП-кредитования, полностью рассчитанную на секьюритизацию как источник фондирования», — говорит Дмитрий Голованов из МСП Банка.

Инвесторам актив также в новинку, и к нему, как ко всему новому, нужно привыкнуть.

Пока же, по мнению Дмитрия Голованова, заметными игроками на нашем рынке могут стать крупные банки, для которых кредитование МСБ — приоритетное направление и у которых есть большие портфели подобных займов, а также отработанные стандарты кредитования.

Однако госбанки не спешат заявлять о подобных сделках. «ВТБ24 пока рассматривает секьюритизацию МСП в контексте привлечения фондирования для банка, не для клиентов МСП. Для ВТБ24 этот инструмент может быть интересен при условии получения фондирования по низким

ставкам», — говорит вице-президент, руководитель по структурному финансированию и секьюритизации активов ВТБ24 Михаил Котерев.

Секьюритизация действительно побуждает банки активнее работать на рынке кредитов МСБ и может способствовать более привлекательным условиям для бизнеса, но это процесс не быстрый, подытоживает вице-президент Промсвязьбанка Владимир Шаталов.

Опыт Европы показывает, что секьюритизация в период кризиса стала важным источником ликвидности и средством ограничения давления на капитал банков и позволила в значительной степени сохранить объемы кредитования сектора, оптимистичен Дмитрий Голованов. По существу, круг кредиторов сектора МСБкратно расширяется за счет инвесторов в секьюритизированные ценные бумаги, указывает он.

УГОВОР ДОРОЖЕ ДЕНЕГ

Привыкнуть к новому инструменту предстоит и малому бизнесу. Секьюритизация портфеля кредитов никак не влияет на сотрудничество банков с клиентами, чьи займы были упакованы в пул. Сделка по «упаковке» кредитов МСБ, которую провел Промсвязьбанк, подтверждает этот тезис.

«Я узнал о том, что планируется секьюритизация кредитов и мой кредит войдет в общий пул только потому, что мне позвонил мой менеджер из Промсвязьбанка и предупредил. Я, как и любой человек, сразу начал искать подвох, но пока ничего не изменилось. Совсем. Ни условия обслуживания, ни правила общения с банком — вообще ничего», — говорит основатель компании по продаже и производству детской одежды «Бембицентр» Сергей Гвоздовский.

РБК + «МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС» (16+)

Тематическое приложение к «Ежедневной деловой газете РБК»
Является неотъемлемой частью
«Ежедневной деловой газеты РБК» №212 (2468)
от 16 ноября 2016 г.
Распространяется в составе газеты
Материалы подготовлены редакцией
партнерских проектов РБК+
Партнер: ПАО «Промсвязьбанк». Реклама

Учредитель: ООО «БизнесПресс»
Издатель: ООО «БизнесПресс»
Директор ИД РБК:
Ирина Митрофанова
Главный редактор
партнерских проектов РБК+:
Наталья Кулакова
Выпускающий редактор: Андрей Уткин

Дизайнер: Дмитрий Иванов
Фоторедактор: Алена Кондюрина
Корректоры:
Татьяна Поленова, Маргарита Тарасенко
И.о. главного редактора газеты:
Игорь Игоревич Тросников
Рекламная служба:
(495) 363-11-11, доб. 1342

Коммерческий директор издательства РБК:
Анна Батыгина
Директор по продажам РБК+:
Евгения Карлина
Директор по производству:
Надежда Фомина
Адрес редакции: 117393, Москва,
ул. Профсоюзная, 78, стр. 1