



**МСП
БАНК**

Группа
ВНЕШЭКОНОМБАНКА

СЕКЬЮРИТИЗАЦИИ МСП АКТИВОВ НОВЫЙ ВИД АКТИВОВ – НОВЫЕ ВЫЗОВЫ

Октябрь, 2014 г.

www.mspbanc.ru





Сектор МСП в России

СЕКТОР МСП В РОССИИ – КАКИЕ КОМПАНИИ ИМЕЮТСЯ В ВИДУ?

Критерии отнесения к МСП		
	Число занятых, чел	Выручка, млн рублей
Микро	до 15	До 60
Малые	от 16 до 100	от 60 до 400
Средние	от 101 до 250	от 400 до 1 000

На каждую **1000** жителей приходится:

- **14** МСП – юридических лиц
- **18** ИП

2012 год

СКОЛЬКО МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ В РОССИИ?

Юридические лица

Микро

1 760 тыс. ед.

Малые

243 тыс. ед.

Средние

14 тыс. ед.

Индивидуальные предприниматели

2 629 тыс. ед.

18,1*

млн.
работников

*из них 5,6 млн – ИП и их наемные работники

25%

общей
занятости



Разбивка по срокам кредитования (по остатку задолженности)*:

- Свыше 3 лет – 11%;
- От 1 года до 3-х лет – 20%;
- Менее 1 года – 70%.

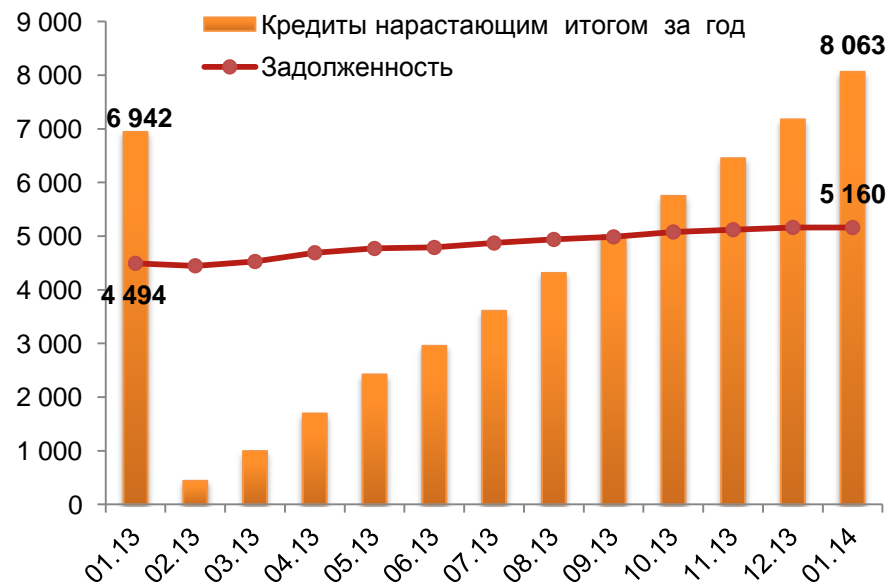
Отраслевая разбивка*:



Сектор кредитования МСП в России

- Объем выдач в 2014 г. растет быстрее, чем задолженность по портфелю МСП (9-11,5% против 8,5-11%), т.е. тенденция по снижению сроков кредитования;
- Темпы роста инвестиционных кредитов выше за счет **адресной государственной поддержки**. Доля инвестиционных кредитов на 01.01.2014 составила 15% от общего портфеля кредитов МСП**.

Динамика объемов задолженности и кредитования, млрд рублей



*Аналитический центр ОАО «МСП Банк»

**Оценка «Эксперт РА»

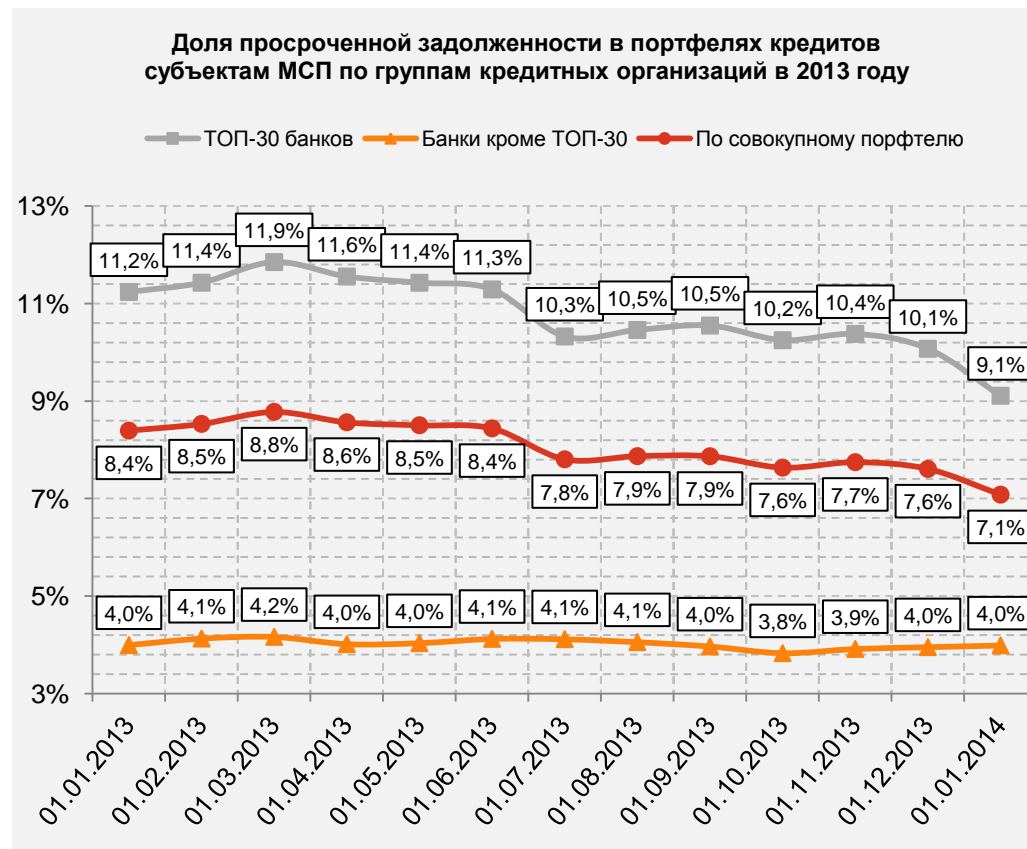


Сектор кредитования МСП в России

✓ С середины 2014 г. просроченная задолженность достигла 7,1% (минимальный уровень за 4 года);

✓ Просроченная задолженность у Банков ТОП – 30 – выше 9,1%, что отражает разницу двух технологий:

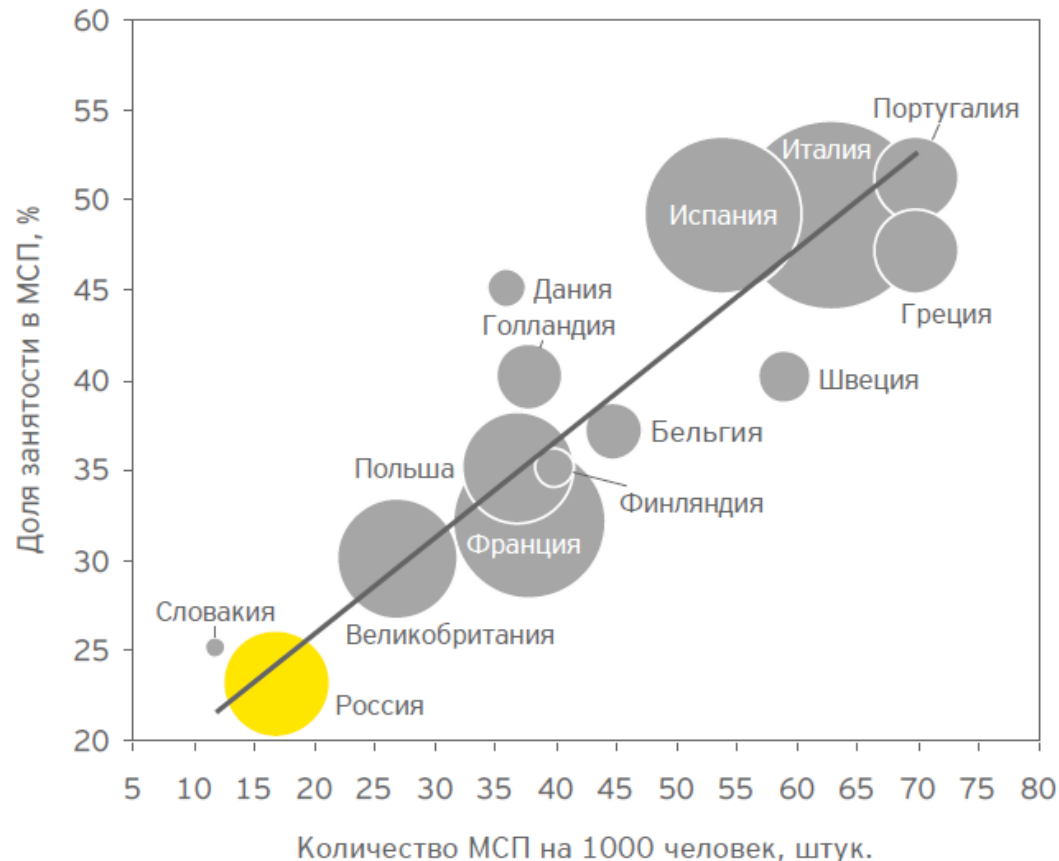
- «кредитная фабрика» и индивидуальный подход (Transaction banking и relationship approach);
- Банки с технологиями «кредитных фабрик» раньше начинают сжатие портфеля во время кризиса и позже начинают наращивать портфель во время послекризисного роста.





Обзор сектора МСП в ЕС

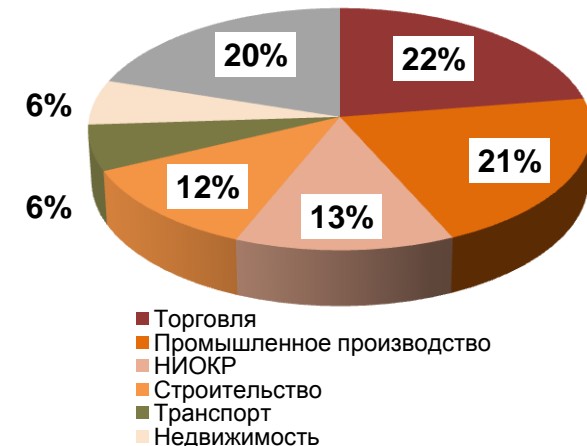
Показатели развития сегмента МСП в РФ и мире



● - размер пропорционален общему количеству МСП в стране

СЕКТОР МСП ЕС ОБЕСПЕЧИВАЕТ РАБОЧИМИ МЕСТАМИ **66,5%** ЗАНЯТОГО НАСЕЛЕНИЯ ЕВРОПЫ.

Отраслевая структура МСП в Европе



- Наибольшую долю в совокупной валовой добавленной стоимости МСП обеспечивает торговый сектор – **22%**.
- Доля промышленности по сравнению с уровнем 2008 г. практически не изменилась, однако темпы прироста промышленного производства существенно снизились.
- Драйвером роста выступают предприятия, действующие в сфере торговли и услуг.



Структурные проблемы МСП

Условия развития сектора:

- Отсутствие административных и бюрократических барьеров
- Конкурентная среда
- Доступность и транспарентность рыночной информации
- Доступ к финансированию
- Благоприятные и стабильный налоговые условия

Фокус на финансировании:

- **Недостаточный объем финансирования МСП.** Практически единственным источником финансирования малого и среднего бизнеса является долговое финансирование от банков. Малый бизнес лишен доступа к рынку капитала, к средствам пенсионных фондов, страховых компаний, частных инвесторов (**50–60%** МСП на развивающихся рынках недополучают финансирование)
- **Негативное влияние на кредитование МСП в период неблагоприятной экономической конъюнктуры.** Банковское регулирование подталкивает банки к снижению объемов кредитования в первую очередь именно малого бизнеса во время экономического спада, чтобы снизить свои кредитные риски и, что в свою очередь ведет к дальнейшему снижению деловой активности в экономике
- **Короткие и дорогие кредиты для МСП.** Основными кредиторами МСП являются маленькие региональные Банки с низким рейтингом, которые не имеют доступа к рынкам капитала, соответственно не охотно выдают кредиты на долгий срок / инвестиционные цели



Особенности МСП кредитов как нового класса активов для секьюритизации:

- ✓ Разнородность МСП кредитов в сравнении с другими видами активов (ипотека, авто – и потребительские кредиты, кредитные карты):
 - Различные правовые нормы у компаний и ИП;
 - Овердрафты, кредитные линии с лимитом задолженности, инвестиционные кредиты, торговое финансирование.МСП кредиты менее однородны, чем корпоративные кредиты крупным заемщикам;
- ✓ Отсутствие стандартизации на уровне кредитной документации и обмена данными (стимулы для стандартизации: секьюритизация, вторичный рынок для портфелей МСП). Программы рефинансирования: EU – data warehouse, the Loan Level Initiative);
- ✓ Отсутствие стандартизации на уровне структуры сделок / платформы. Результат – высокая стоимость сделки (неэффективность для небольших банков и пулов);
- ✓ В отсутствии рыночных ориентиров (секьюритизация, вторичная торговля) прайсинг портфелей МСП зачастую искажен и не соответствует риску (овердрафты и кредитные линии – прайсинг на основе дополнительных доходов).



Секьюритизация МСП

С учетом рыночных недостатков в сфере кредитования МСП, становление рынка требует государственной поддержки

Примеры в Европе:

- Наиболее значимый - платформа PROMISE государственного банка KfW (Kreditanstalt für Wiederaufbau) в Германии (в отдельные годы - до 44% секьюритизации МСП активов в Европе);
- EIB (Европейский Инвестиционный Банк), EIF (Европейский Инвестиционный Фонд) – во всех странах ЕС – программа кредитных улучшений МСП секьюритизации.
- Национальные Программы поддержки: Италия, Испания, Франция, Великобритания.

Цели господдержки

- Стандартизация структур сделки и участие в качестве «якорного инвестора»:
- Снижает риски не завершения сделки (execution risk) – предоставления кредитных улучшений и отсутствующих инфраструктурных услуг
- Снижает стоимость отдельных сделок
- Комфорт для рыночных инвесторов за счет знакомства со структурой и от участия специализированного якорного инвестора
- Стимулирует стандартизацию на уровне предоставления кредитов, обмена данными, рыночного ценообразования, транспарентности рынка в целом



Господдержка как катализатор рынка

Правила:

- Для создания рынка господдержка должна осуществляться за счет минимально возможных интервенций. Ценообразование не должно искажать рынок.
- Рынок может быть создан только если поддержка будет носить долгосрочный характер и снижаться синхронно с развитием рынка;
- Чтобы обеспечить эффективность инструментов поддержки и увеличение кредитования сектора МСП, поддержка должна носить «связанный» характер – выдача новых кредитов МСП (чем короче период «накопления» – тем больше эффект увеличения портфеля)