

24 октября 2011 г., Москва

ЭКСПЕРТ РА
РЕЙТИНГОВОЕ АГЕНТСТВО

Стратегические партнеры:

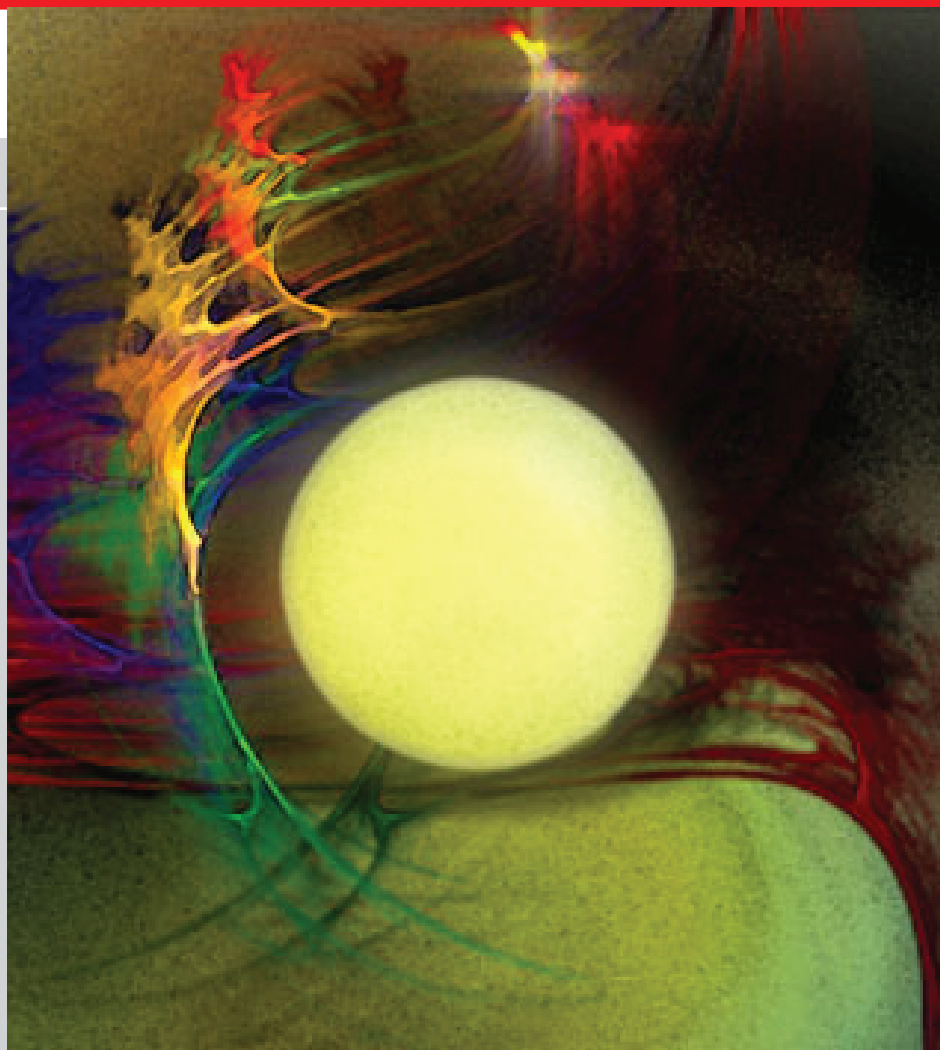


ОАО «Сбербанк России». Генеральная лицензия Банка России № 1481

При участии:

Ренессанс®
страхование

Кредитование малого и среднего бизнеса в России



Притормозили

**Обзор «Кредитование малого и среднего бизнеса в России: притормозили»
подготовили:**

Антон Картуесов,
эксперт службы рейтингов кредитных институтов

Михаил Доронкин,
заместитель руководителя отдела рейтингов кредитных институтов

Станислав Волков,
руководитель отдела рейтингов кредитных институтов

Павел Самиев,
заместитель генерального директора

Анонсы

Впервые за последние несколько лет сегмент кредитования МСБ отстал от своих «конкурентов» – кредитования крупного бизнеса (+7,9%) и розничного кредитования (+11,5%)...

*стр. 7*

Дополнительный вклад в замедление рынка внес «Сбербанк России», портфель которого вырос за полугодие только на 3,2%...

*стр. 7*

Значительно замедлился рост потока заявок на кредиты, получаемого банками...

*стр. 7*

Средние ставки на рынке кредитования МСБ снизились за 1 полугодие 2011 года еще на 1 п. п., до 13% (с 14% на начало 2011 года)...

*стр. 8*

Рост «Сбербанка России» ниже рынка во многом связан с акцентом на кредитование инвестиционных проектов...

*стр. 9*

Одним из важных драйверов роста кредитования для банков может стать помощь заемщикам в структурировании бизнеса...

*стр. 12*

Доля просроченной задолженности в целом по сегменту показала неуверенное снижение...

*стр. 13*

По оценкам «Эксперта РА», в 2011 году портфель МСБ по банковской системе вырастет на 22%...

*стр. 15*

РЕЗЮМЕ

По итогам 1 полугодия 2011 года портфель кредитов МСБ вырос только на 6,6% против 7,9 по корпоративному и 11,5 по розничному направлению. Причины – снижение спроса на кредиты в начале года и смещение акцентов «Сбербанка России» в пользу кредитования инвестпроектов. По нашим оценкам, в 2011 году темп прироста портфеля МСБ не превысит 22%. Растить быстрее рынка смогут банки, готовые предложить различные консультационные услуги своим заемщикам.

Впервые за 2010–2011 годы портфель кредитов МСБ существенно «просел» за один месяц: сокращение в январе составило 6%. Сезонное снижение деловой активности в январе совпало в этом году с повышением фискальной нагрузки. В ожидании «мертвого» января предприниматели постарались максимально снизить долговую нагрузку и, как следствие, расходы на проценты.

Лидер рынка – «Сбербанк России» – показал слабый рост, но серьезно изменил структуру портфеля в пользу кредитования инвестпроектов. Портфель кредитов МСБ «Сбербанка России» (на него приходится около 65% рынка) вырос всего на 3,2%. В результате банк внес весомый вклад в торможение всего рынка. Зато структура портфеля стала в большей степени отвечать задаче модернизации экономики – доля кредитов на инвестиционные цели в 1 полугодии 2011 года превысила 30%. В 2010 году она составляла менее 20%.

Снижение ставок выдохлось: сложившаяся к концу 1 полугодия 2011 года ставка перестала покрывать риски, связанные с кредитованием МСБ. За 1 полугодие 2011 года средняя ставка без учета Сбербанка России потеряла еще 1 п. п. и достигла уровня 13%, но это сделало кредиты МСБ неинтересными для большинства банков за пределами топ-20. Сбербанк, в свою очередь, повышает ставки в связи с активной работой по кредитованию инвестпроектов.

Оказание консалтинговых услуг своим заемщикам позволяет банкам расти быстрее рынка. 28% участников рынка предоставляют своим клиентам дополнительные услуги, такие как помощь в структурировании бизнес-процессов, организации производственных цепочек, в составлении отчетности. Прирост портфелей таких банков за 1 полугодие 2011 года составил в среднем 18,1% против 6,6% по рынку. Помимо роста портфеля, такая помощь позволяет глубже вникнуть в бизнес заемщика и точнее оценить кредитные риски.

Реализуется пессимистичный вариант: темп прироста портфеля кредитов МСБ по итогам 2011 года будет ближе к нижней границе первоначального прогноза. В начале года «Эксперт РА» прогнозировал рост на 22-27%. Сейчас очевидно, что нестабильность на финансовом рынке не позволит банкам компенсировать слабые результаты первого полугодия, темп прироста не превысит 22%. Ставки кредитования начнут постепенно расти, что позволит сгладить диспропорции в текущем соотношении доходности и риска.

МЕТОДИКА ИССЛЕДОВАНИЯ

Исследование «Эксперта РА» основано на результатах анкетирования банков, а также проведения серии углубленных интервью с представителями рынка кредитования малого и среднего бизнеса.

Следует сделать особую оговорку, связанную с **критериями отнесения предприятий к малому и среднему бизнесу**. Согласно Федеральному закону «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», к малому бизнесу относятся предприятия с численностью сотрудников до 100 человек (также выделяются микропредприятия – до 15 человек), к среднему – с численностью от 100 до 250 человек. Постановлением Правительства Российской Федерации от 22 июля 2008 года № 556 введены показатели предельной выручки (см. табл. 1).

В рамках проведения анкетирования мы просили банки указывать данные по объему финансирования предприятий, соответствующих ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации». Использовалась проверка предоставленных данных на основе расчета доли МСБ в ссудных портфелях; дополнительно запрашивались бланки подтверждения, подписанные и заверенные представителями банков, курирующими соответствующее направление бизнеса.

Часть банков предоставили данные на основании формы 0409302. Такие данные отдельно отмечены во всех ранкингах, приведенных в тексте исследования.

В исследовании приняли участие 70 банков. По нашим оценкам, охват рынка составил более 75%. При расчете объемных показателей нами были сделаны корректировки в соответствии с данной предпосылкой.

Таблица 1. Критерии отнесения хозяйствующего субъекта к МСБ

	РФ	ЕС
Максимальная годовая выручка МБ, млн руб.	400 ¹	400 ²
Максимальная численность персонала МБ, чел.	100	50
Максимальная годовая выручка СБ, млн руб.	1000	1825
Максимальная численность персонала СБ, чел.	250	250
Максимальная доля собственников МБ, не относящихся к МСБ, %	25	25

Источник: «Эксперт РА»

В анкетировании приняли участие **70 российских банков:**

ОАО «Сбербанк России», ОАО «УРАЛСИБ» (банк «УРАЛСИБ»), «Возрождение», ОАО «Промсвязьбанк», «ВТБ 24», ТКБ (ЗАО), КБ «ЮНИАСТРУМ БАНК» (ООО), Инвестторгбанк, ОАО НТБ, ОАО «СКБ-Банк», ОАО «Банк АБВ», ЗАО «Банк Интеза», «Запсибкомбанк» (ОАО), ОАО КБ «Центр-инвест», Альфа-Банк, ОАО «ЧЕЛИНДБАНК», ОАО «ЧЕЛЯБИНВЕСТБАНК», АКБ «ПЕРЕСВЕТ» (ЗАО), ООО КБ «Смоленский Банк», КБ «ЛОКО-Банк» (ЗАО), НБ «ТРАСТ» (ОАО), ООО КБ «КОЛЬЦО УРАЛА», ОАО АКБ «Связь-Банк», АКБ «Энергобанк» (ОАО), НОМОС-БАНК, Росбанк, ОАО «Первобанк», ОАО УБРиР, ЗАО «ФИА-БАНК», ОАО «Инвесткапиталбанк», ОАО «БАЛТИНВЕСТБАНК», Банк «Левобережный» (ОАО), ОАО «Энергомашбанк», ОАО КБ «АГРОПРОМКРЕДИТ», ЗАО ГКБ «Автоградбанк», ЗАО «РУССТРОЙБАНК», ООО «Банк БЦК-Москва», ОАО «ИнтехБанк», ОАО АКБ «Экопромбанк», ЗАО «Экономбанк», МКБ, ОАО АИКБ «Татфондбанк», ЗАО «ЭКСПРЕСС-ВОЛГА», ООО КБ «РОСАВТОБАНК»,

¹ Без учета НДС

² Годовой оборот по курсу 40 руб./евро

КБ «Нацинвестпромбанк» (ЗАО), ОАО АКБ «Урал ФД», ВУЗ-БАНК, АККСБ «КС БАНК» (ОАО), ООО «Камкомбанк», ОАО АКБ «ПРОБИЗНЕСБАНК», ОАО «Тверьуниверсалбанк», ОАО КБ «Акцепт», АБ БПФ (ЗАО), Банк «Первомайский» (ЗАО), ООО «Хакасский муниципальный банк», АКБ «Спурт» (ОАО), РегБР, ОАО «Русь-Банк», АКБ «ЧУВАШКРЕДИТПРОМБАНК», КБ «Унифин» (ЗАО), ЗАО АКБ «Земский банк», АКБ «СЛАВИЯ» (ЗАО), ЗАО «Холмсккомбанк», ОАО СКБ ПРИМОРЬЯ «Примсоцбанк», «БУМ-БАНК» (ООО), ОАО НКБ «РАДИОТЕХБАНК», Банк24.ру, «Газэнергобанк» (ОАО), «СБ Банк», Мастер-Банк.

Углубленные интервью были проведены со следующими спикерами:

Вячеслав Арутюнян	И. о. директора департамента корпоративного бизнеса «Сбербанка России»
Надежда Карисалова	Вице-президент ОАО «ВТБ 24»
Александр Киселев	Заместитель руководителя блока «Средний и региональный корпоративный бизнес» ОАО «Альфа-Банк»
Ирина Лоскутова	Директор департамента малого и среднего бизнеса ЗАО «Банк Интеза»
Илья Филатов	Заместитель председателя правления банка «УРАЛСИБ»

Полный текст всех интервью читайте на сайте www.raexpert.ru с 01.11.2011.

Выражаем признательность всем банкам и спикерам за интерес, проявленный к нашему исследованию.

ОГЛАВЛЕНИЕ

Резюме	3
Методика исследования	4
Оглавление	6
Объем и динамика рынка: трудный рост.	7
Конкуренция: будь эффективней	8
Создай своего заемщика.	12
Проблемные ссуды: неуверенное улучшение	13
Прогноз: рост по нижней границе	15
ПРИЛОЖЕНИЕ 1. Интервью с партнерами исследования	17
ПРИЛОЖЕНИЕ 2. Рэнкинги и справочная информация	22
ПРИЛОЖЕНИЕ 3. Кредитные рейтинги банков, присвоенные агентством «Эксперт РА»	32

ОБЪЕМ И ДИНАМИКА РЫНКА: ТРУДНЫЙ РОСТ

Банки под давлением сокращения избыточной ликвидности начали активно выдавать ссуды заемщикам МСБ: за 1 полугодие 2011 года их было предоставлено в стоимостном выражении на 35,3% больше, чем за 1 полугодие 2010 года. Для сравнения: аналогичный показатель для 2010 года составил 40%. Вместе с тем портфели банков выросли с начала 2011 года только на 6,6% (против 14,5 годом ранее), до 3,4 трлн руб. Впервые за последние несколько лет сегмент кредитования МСБ отстал от своих «конкурентов» – кредитования крупного бизнеса (+7,9%) и розничного кредитования (+11,5%). На замедление оказали влияние два фактора: наметившееся ослабление спроса на кредиты со стороны МСБ и изменение кредитной политики «Сбербанка России».

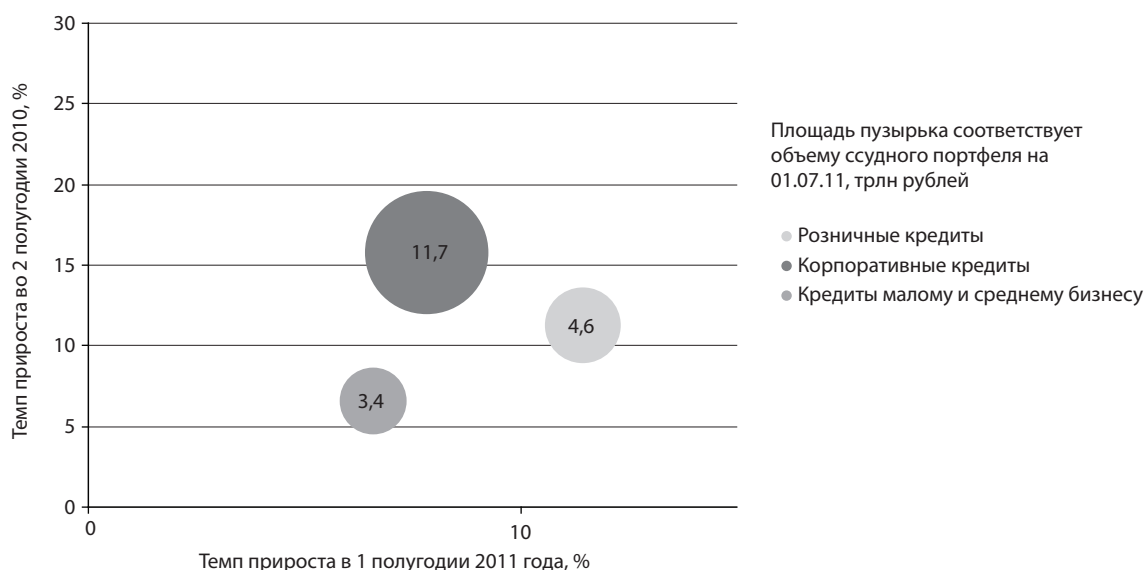
В 2011 году на рынке явно сказалась сезонность, которую мы не наблюдали в кризисные годы. За январь 2011 года портфель МСБ сократился на 5,9%. Вполне вероятно, что сезонное снижение деловой активности в январе совпало в этом году с досрочным погашением кредитов субъектами МСБ после удачного IV квартала 2010 года. Важным фактором стал рост обязательных страховых выплат в начале 2011 года. В ожидании этого события малый и средний бизнес, обладающий высокой финансовой гибкостью, стремился снизить долговую нагрузку. По нашим оценкам, в отсутствие январского спада рынок по итогам полугодия вполне мог показать темп роста в 13-14%.

Вместе с тем, опрос участников рынка, проведенный «Экспертом РА», показал, что платежеспособный спрос на кредиты со стороны заемщиков начал постепенно снижаться. В частности, значительно замедлился рост потока заявок на кредиты, получаемого банками. Если за 2 полугодие 2010 года темп прироста составил 40%, то за первые шесть месяцев 2011 года – только 15%. Основная масса хороших, с точки зрения банков, заемщиков уже и так получили кредиты либо открыли кредитные линии.

Дополнительный вклад в замедление рынка внес «Сбербанк России», портфель которого вырос за полугодие только на 3,2%. Причина – существенное сокращение доли коротких кредитов (в т. ч. овердрафтов) и смещение акцентов на долгосрочное кредитование инвестпроектов. Это, с одной стороны, оказало давление на его долю на рынке, с другой – улучшило структуру кредитного портфеля, сместив ее в сторону сложных кредитных продуктов. «Локомотивом роста кредитования сегмента МСБ может стать развитие специальных кредитных продуктов для малого бизнеса и долгосрочного инвестиционного кредитования», – полагает **Вячеслав Арутюнян**, и. о. директора департамента корпоративного бизнеса «Сбербанка России».

Еще один важный фактор, определивший динамику рынка в 1 полугодии 2011 года, – снижение маржинальности, которая привела к сдвигам в политике кредитования части банков. Рост выдачи обеспечивался в основном за счет короткого кредитования рядом частных банков. Таким образом, решались три главные задачи:

1. размещение избыточной ликвидности;
2. увеличение доходов как за счет процентных платежей, так и за счет комиссионных сборов при выдаче кредитов;
3. ограничение принимаемых на себя рисков – на коротком временном горизонте прогнозирование финансовых потоков заемщиков гораздо проще, чем на длинном.

График 1. Кредитование МСБ впервые отстало от розницы и крупного бизнеса


Источник: оценка «Эксперта РА» по данным ЦБ РФ

КОНКУРЕНЦИЯ: БУДЬ ЭФФЕКТИВНЕЙ

Банки в погоне за заемщиками МСБ продолжили снижение ставок кредитования. «Сохраняется тренд на снижение процентных ставок по вновь выдаваемым кредитам», — отмечает **Ирина Лоскутова**, директор департамента малого и среднего бизнеса ЗАО «Банк Интеза». Средние ставки на рынке кредитования МСБ снизились за 1 полугодие 2011 года еще на 1 п. п., до 13% (с 14% на начало 2011 года). Мы ожидаем их роста в ближайшее время в связи с увеличением неопределенности на финансовых рынках. При этом первыми ставки будут повышать крупные банки, остальные последуют за ними с некоторым лагом. «Сбербанк России» уже начал этот процесс: его средние ставки кредитования выросли за 1 полугодие 2011 года почти на 2 п. п. Подобную динамику лидера рынка мы также склонны связывать с отмеченным выше ростом доли сложных кредитных продуктов в его линейке: на инвестпроекты приходится уже почти треть всех выдаваемых ссуд (в 2010 году их доля составила менее 20%).

Несмотря на низкие ставки, доступность кредитов для МСБ снизилась: желание направлять значительные ресурсы в низкодходный сегмент у некоторых кредитных организаций ослабло. «В целом лидеры перешли к органическому росту своей клиентской базы, в связи с чем вероятны сделки по покупке портфелей по примеру «Промсвязьбанка», — комментирует **Александр Киселев**, заместитель руководителя блока «Средний и региональный корпоративный бизнес» по среднему бизнесу ОАО «Альфа-Банк».

График 2. Ставки кредитования «Сбербанка России» выросли в 1 полугодии 2011 года



Источник: оценка «Эксперта РА» по данным банков – участников исследования

Банк «ВТБ 24» нарастил портфель за полугодие на 14%. При этом основой его роста традиционно были длинные (свыше трех лет) кредиты, выдаваемые преимущественно для целей модернизации. Банк «Возрождение» увеличил портфель на 19,6%. Основа его бизнеса: короткие и дешевые кредиты, выдаваемые относительно крупным заемщикам на пополнение оборотных средств. «Банк Интеза», для которого сегмент МСБ был традиционно ключевым, показал умеренные темпы роста (+ 4% за 1 полугодие 2011 года). Давление на политику Банка могли оказать иностранные акционеры, ожидающие второй волны кризиса в Европе. Другим сдерживающим компонентом могла явиться консервативная политика относительно залогового обеспечения: например, банк применяет достаточно большие дисконты при оценке недвижимости.

Промсвязьбанк, специализирующийся на относительно коротких кредитах (в т. ч. беззалоговых), смог продемонстрировать хорошие темпы развития в 1 полугодии 2011 года и увеличил портфель МСБ еще на треть. Важными факторами его успеха стали покупка части портфеля у банка «ТРАСТ» и рост числа сотрудников, работающих с МСБ. В свою очередь банк «ТРАСТ» в результате продажи портфеля просел на 27%. Во II квартале 2011 года фокус его развития сместился в сторону работы с физическими лицами, но в планах есть развитие беззалогового микрокредитования бизнеса.

Лидером по темпам роста в первой двадцатке стал «Юниаструм банк». Основой роста стала готовность принимать на себя повышенные риски из-за менее консервативных требований по обеспечению и кредитование традиционно низкоконкурентного сегмента – инвестпроектов. При этом Банк помогает своим заемщиками в их правильном структурировании.

Обращает на себя внимание результат ОАО «Альфа-Банк», не так давно приступившего к активным операциям на рынке: + 41% по портфелю. Одним из факторов успеха выступила помощь заемщикам в выстраивании бизнес-цепочек, в частности поиск партнеров для относительно крупных клиентов.

Таблица 1³. Ранжирование по величине ссудного портфеля МСБ по итогам 1 полугодия 2011 года

Место по итогам 1 пол. 2011 г.	Место по итогам 1 пол. 2010 г. ⁴	Банк	Рейтинг «Эксперта РА»	Остаток ссудной задолженности по кредитам, выданным малым и средним предприятиям, млн рублей			Темп прироста 01.07.2011/01.01.2011, %
				На 01.07.11	На 01.01.11	На 01.07.10	
1	1	ОАО «Сбербанк России»*		545 521	528 794	493 865	3,16
2	2	«ВТБ 24»		91 046	79 816	77 950	14,07
3	3	ОАО «УРАЛСИБ» (банк «УРАЛСИБ»)		76 478	63 036	61 299	21,32
4	4	«Возрождение»		58 309	48 723	47 670	19,67
5	5	ЗАО «Банк Интеза»		39 752	38 274	38 578	3,86
6	6	ОАО «Промсвязьбанк»		34 987	25 847	22 760	35,36
7	7	ТКБ (ЗАО)	A+	30 034	24 091	22 075	24,67
8	9	КБ «ЮНИАСТРУМ БАНК» (ООО)		24 152	16 697	14 925	44,65
9	11	ОАО КБ «Центр-инвест»		18 876	15 242	13 713	23,84
10	12	КБ «ЛОКО-Банк» (ЗАО)		18 332	17 596	12 708	4,19
11	10	«Запсибкомбанк» (ОАО)	A+	16 455	14 509	13 762	13,41
12	8	НБ «ТРАСТ» (ОАО)	A	15 929	21 927	15 722	-27,35
13	39	АКБ «ПЕРЕСВЕТ» (ЗАО)	A+	15 654	7 456	2 282	109,95
14	13	ОАО НТБ	B++	13 180	11 515	10 116	14,46
15	18	НОМОС-БАНК*		11 629	9 194	7 244	26,49
16	34	ОАО «СКБ-Банк»		11 434	5 332	3 149	114,44
17	22	Альфа-Банк		10 711	7 582	5 689	41,27
18	15	ЗАО «ФИА-БАНК»	B+	10 302	9 155	8 326	12,52
19	16	Росбанк		10 002	8 470	7 568	18,08
20	19	АКБ «Энергобанк» (ОАО)	B++	9 475	7 766	7 203	22,01
21	23	ООО КБ «Смоленский Банк»		8 270	6 933	5 659	19,28
22	26	ООО КБ «КОЛЬЦО УРАЛА»**	A	8 180	6 518	5 060	25,49
23	14	ОАО «Первобанк»		7 921	6 860	9 219	15,47
24	21	ОАО «ЧЕЛЯБИИНВЕСТБАНК»**	A+	7 822	6 625	6 156	18,06
25	29	ОАО АКБ «Связь-Банк»		7 668	5 281	4 228	45,20
26	69	Инвестторгбанк		7 456	0	0	0,00
27	24	«СБ Банк» (ООО)**	A+	7 366	6 688	5 623	10,14
28	17	ОАО АИКБ «Татфондбанк»	A	7 119	7 739	7 460	-8,02
29	35	ОАО УБРиР		6 869	4 005	2 895	71,53
30	20	ОАО «Банк АВБ»	A	6 460	8 079	6 354	-20,03
31	28	ОАО «ИнтехБанк»	A	6 121	5 162	4 847	18,56
32	25	ОАО «ЧЕЛИНДБАНК»		6 060	5 527	5 096	9,63
33	36	МКБ		5 377	4 213	2 837	27,64
34	27	ОАО АКБ «Экопромбанк»	B++	5 315	5 285	5 027	0,55
35	31	ЗАО «РУССТРОЙБАНК»	B++	5 294	4 121	3 450	28,47

³ Здесь и далее «*» – данные, предоставленные банками только по малому бизнесу, «**» – оценка на основе данных формы 0409302.⁴ Место по итогам 1 полугодия 2010 года подсчитано на основе анкет за 1 полугодие 2011 года.

Окончание таблицы 1

Место по итогам 1 пол. 2011 г.	Место по итогам 1 пол. 2010 г. ⁴	Банк	Рейтинг «Эксперта РА»	Остаток ссудной задолженности по кредитам, выданным малым и средним предприятиям, млн рублей			Темп прироста 01.07.2011/ 01.01.2011, %
				На 01.07.11	На 01.01.11	На 01.07.10	
36	47	ОАО «Инвесткапиталбанк»		4 190	2 652	1 728	58,00
37	30	АБ БПФ (ЗАО)		4 145	4 443	4 031	-6,71
38	32	КБ «Нацинвестпромбанк» (ЗАО)	V++	3 861	3 475	3 391	11,11
39	38	АККСБ «КС БАНК» (ОАО)	V++	3 658	3 390	2 715	7,88
40	41	ЗАО «ЭКСПРЕСС-ВОЛГА»		3 430	2 763	2 202	24,12
41	37	ЗАО «Экономбанк»	V++	3 422	3 413	2 766	0,25
42	42	КБ «Унифин» ЗАО	A	2 998	2 462	1 974	21,81
43	44	ОАО «БАЛТИНВЕСТБАНК»		2 942	2 199	1 877	33,80
44	49	Банк «Левобережный» (ОАО)	V++	2 893	2 052	1 720	40,99
45	43	Банк «Первомайский» (ЗАО)	A	2 786	2 274	1 941	22,49
46	58	ОАО «Энергомашбанк»**	V+	2 659	1 593	1 001	66,98
47	45	ООО КБ «РОСАВТОБАНК»	V++	2 643	2 123	1 803	24,49
48	53	АКБ «Спурт» (ОАО)		2 452	1 863	1 259	31,62
49	48	ОАО АКБ «ПРОБИЗНЕСБАНК»		2 433	2 099	1 725	15,87
50	33	ОАО АКБ «Урал ФД»		2 360	2 255	3 268	4,67
51	40	Росгосстрахбанк	A	2 312	1 979	2 250	16,82
52	62	ОАО КБ «АГРОПРОМКРЕДИТ»		2 149	1 499	839	43,31
53	65	ООО «Банк БЦК-Москва»	V++	2 126	1 180	494	80,22
54	54	ЗАО ГКБ «Автоградбанк»	A	1 870	1 423	1 233	31,47
55	51	ОАО КБ «Акцент»	A	1 865	1 781	1 564	4,76
56	46	РегБР	V++	1 736	1 715	1 747	1,25
57	55	ОАО «Тверьуниверсалбанк»	A	1 533	1 320	1 084	16,12
58	52	ЗАО АКБ «Земский банк»	V++	1 189	1 433	1 280	-17,07
59	64	ОАО СКБ ПРИМОРЬЯ «Примсоц-банк»*		1 159	879	697	31,79
60	56	АКБ «ЧУВАШКРЕДИТПРОМБАНК»**	A	1 156	1 042	1 070	10,87
61	57	АКБ «СЛАВИЯ» (ЗАО)	V++	1 004	1 101	1 064	-8,85
62	60	ВУЗ-БАНК		928	838	922	10,68
63	61	ООО «Хакасский муниципальный банк»	V++	873	805	849	8,35
64	63	ООО «Камкомбанк»**	A	727	754	826	-3,61
65	69	«Мастер-Банк» (ОАО)**	A	616	299	н.д.	н.д.
66	66	ЗАО «Холмсккомбанк»**	V++	590	458	385	29,01
67	50	Банк24.ру		457	856	1 575	-46,62
68	68	«Газэнергобанк» (ОАО)		412	351	293	17,43
69	67	ОАО НКБ «РАДИОТЕХБАНК»	A	399	312	341	27,80
70	59	«БУМ-БАНК» (ООО)	V++	116	990	985	-88,28

Источник: оценка «Эксперта РА» по данным банков – участников исследования

СОЗДАЙ СВОЕГО ЗАЕМЩИКА

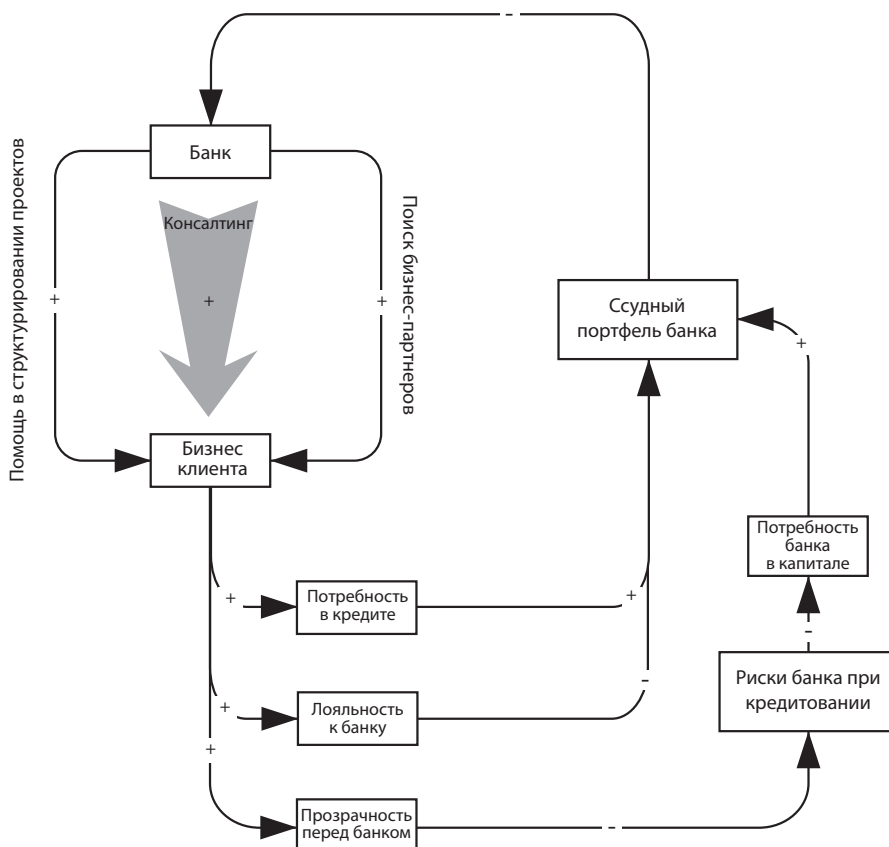
По нашим оценкам, одним из важных драйверов роста кредитования для банков может стать помощь заемщикам в структурировании бизнеса. Такие результаты показал проведенный «Экспертом РА» опрос участников рынка. Банки, оказывающие дополнительные услуги заемщикам, такие как рекомендации по бизнес-модели, помощь в поиске партнеров, налоговый и финансовый консалтинг и т. д., растут значительно быстрее рынка. Прирост портфелей таких банков в 1 полугодии 2011 года составил в среднем 18,1%. Прирост выданных кредитов за 1 полугодие 2011 года / 1 полугодие 2010 года составил 55,7%. Более того, бизнес заемщика перед банками-консультантами фактически полностью прозрачен, что позволяет значительно снизить кредитные риски и выдавать ссуды на более длительные сроки. Значительную роль играет и получение дополнительных комиссионных доходов от оказания консалтинговых услуг. Среди опрошенных кредитных организаций помощь заемщикам в структурировании бизнеса оказывают 28% банков. Зачастую это относительно крупные банки с большим штатом сотрудников, которые имеют возможность поставить такую деятельность на поток. «С ноября 2011 года «Сбербанк России» запускает программу продажи предпринимателям готовых бизнес-решений с заранее рассчитанными экономическими показателями», – говорит Вячеслав Арутюнян. При этом обычно оказывается помощь с ведением отчетности, как налоговой, так и управленческой, даются рекомендации по выбору страховой компании.

В случае если проект эффективнее структурировать не с помощью кредита, а используя факторинг или лизинг, банки направляют таких клиентов в соответствующие дружественные компании, которые не обязательно являются их «дочками». Вокруг таких банков складывается кластер из компаний, который получает возможность эффективно распределять ресурсы и способствовать росту своих элементов. «Для предпринимателей мы выступаем в роли «финансового советника», но принятие окончательного решения по модели и структуре бизнеса – это задача исключительно предпринимателя», – говорит **Илья Филатов**, заместитель председателя правления банка «УРАЛСИБ».

Банки, оказывающие помощь заемщикам в поиске контрагентов, также демонстрируют показатели лучше рыночных. Их портфели за 1 полугодие 2011 года выросли на 18,8%, объем выданных ссуд за 1 полугодие 2011 / 1 полугодие 2010 – 22,2%.

Ряд крупных федеральных и региональных банков помогает своим заемщикам работать с органами власти. Такая стратегия оказалась наиболее эффективна с точки зрения роста ссудных портфелей: +23,5% за 1 полугодие 2011 года. Налаженные связи с госорганами позволяют снизить бюрократические барьеры, быстрее получать необходимые разрешения, что благоприятно сказывается на динамике бизнеса. Но только 16% опрошенных имеют возможность «связывать» своих заемщиков и госорганы.

График 3. Дополнительные услуги заемщикам способствуют росту портфелей МСБ



Источник: «Эксперта РА»

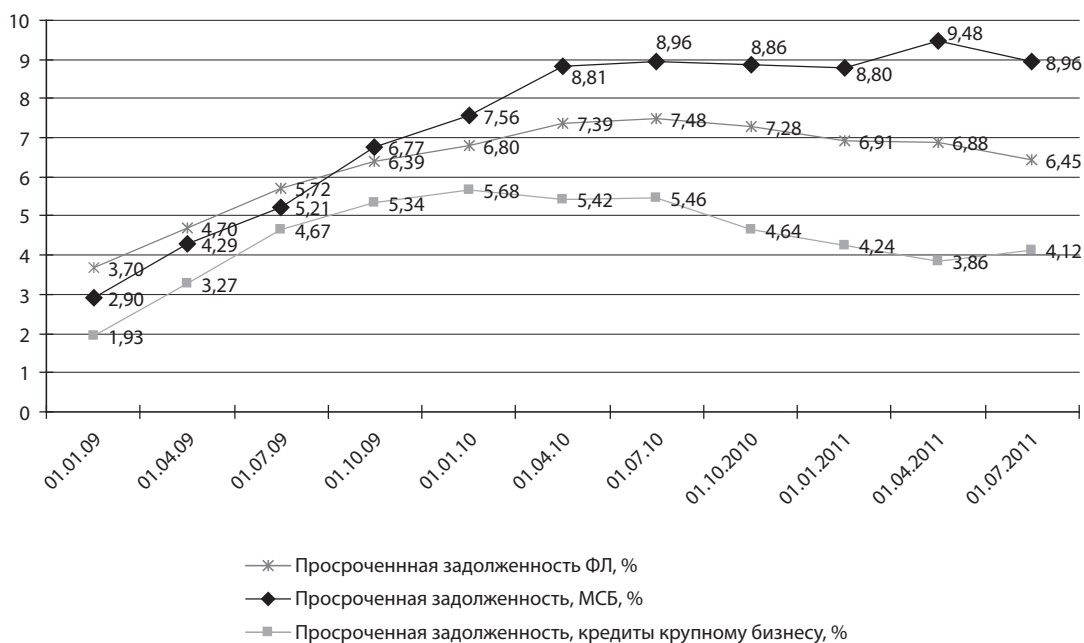
Другим важнейшим драйвером роста является беззалоговое кредитование: две трети опрошенных «Экспертом РА» банков заявили о своей готовности кредитовать без какого-либо материального обеспечения (в конце 2010 года таких банков было чуть больше половины). «Банки начали уделять большее внимание кредитованию бизнеса на начальной стадии развития, когда важна возможность беззалогового кредитования и кредитования под залог приобретаемого имущества», — говорит Илья Филатов.

Как мы и ожидали, стала расти популярность скоринговых моделей при принятии решений по кредитам МСБ — по итогам 1 полугодия 2011 года уже четверть банков вернулась к их использованию. В 2010 году только каждый пятый банк тем или иным образом применял скоринг. Сейчас уже накоплена посткризисная статистика, на основе которой можно строить автоматизированные процессы принятия решений, встроенные в системы управления кредитным риском банков.

ПРОБЛЕМНЫЕ ССУДЫ: НЕУВЕРЕННОЕ УЛУЧШЕНИЕ

Доля просроченной задолженности в целом по сегменту показала неуверенное снижение. Количество проблемных договоров, по которым наблюдается просрочка по итогам 1 полугодия 2011 года, осталось на уровне 2010 года. Уровень просрочки снизился с 9,48% на 01.04.11 до 8,96% на 01.07.11. «Кредиты, выданные в 2010 году, по-прежнему демонстрирует высокое качество и не имеют просрочки более 90 дней», — говорит **Надежда Карисалова**, вице-президент банка «ВТБ 24».

При этом по сегменту кредитования крупных заемщиков впервые с середины 2010 года после длительного снижения уровень плохих долгов начал расти.

График 4. Доля просроченной задолженности по кредитам МСБ стабилизировалась

Источник: оценка «Эксперта РА» по данным ЦБ РФ

Список регионов с наибольшей просрочкой практически не претерпел изменений (см. таблицу 3). Ни в одном из них банкам не удалось переломить ситуацию коренным образом. Статистика по таким регионам указывает на наличие значительных проблем с экономикой, а ее публичность может бросить тень на местные администрации. Вряд ли имеет смысл ожидать, что, например, в Адыгее, где каждый третий кредит просрочен, банки в одиночку сумеют расчистить балансы в приемлемые сроки. Возможно, при таком масштабе локальных проблем имеет смысл вмешаться местным властям. Одним из путей здесь могло бы стать стимулирование работы местных гарантийных фондов. Выданные с их помощью кредиты МСБ позволили бы размыть плохие активы банков.

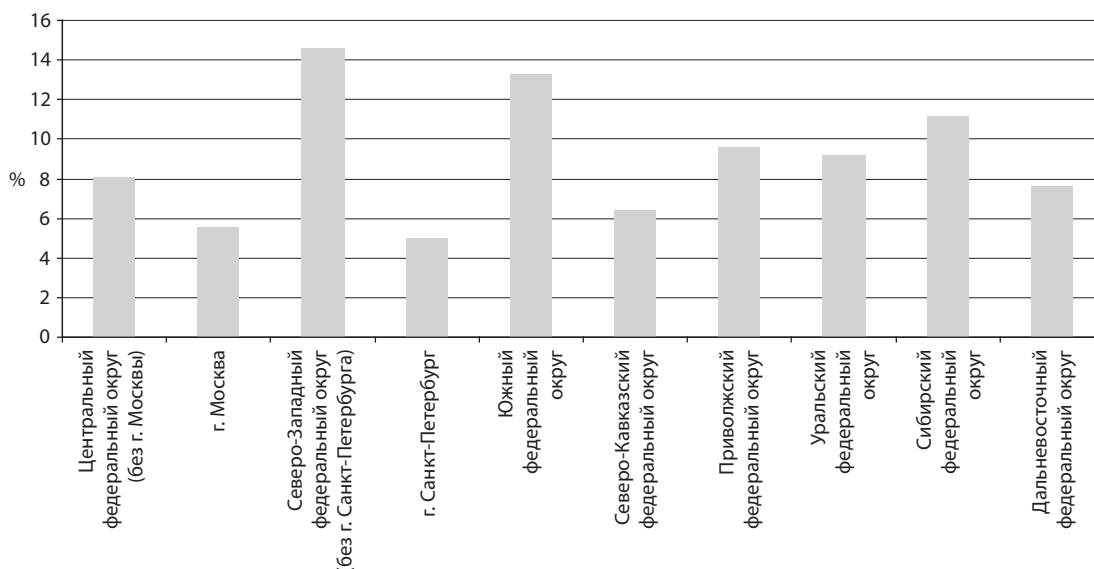
Таблица 3. Региональный анти топ-10 по уровню просроченной задолженности

Субъекты федерации с наибольшей долей просроченной задолженности по МСБ			
Место	Доля просроченной задолженности на 01.07.11, %	Субъект	Округ
1	31,2	Республика Адыгея (Адыгея)	ЮФО
2	23,9	Вологодская область	СЗФО
3	23,0	Республика Алтай	СФО
4	21,6	Калининградская область	СЗФО
5	21,4	Удмуртская Республика	ПФО
6	18,0	Липецкая область	ЦФО
7	17,1	Омская область	СФО
8	16,5	Псковская область	СЗФО
9	16,2	Кемеровская область	СФО
10	16,2	Еврейская автономная область	ДФО

Источник: оценка «Эксперта РА» по данным ЦБ РФ

Наиболее комфортен для банков, с точки зрения проблемных активов, Санкт-Петербург – по состоянию на 01.07.11 уровень просроченной задолженности здесь составил лишь около 5%, что существенно лучше средних показателей по рынку. Северо-Западный и Южный федеральные округа по-прежнему остаются наименее привлекательными для кредитования МСБ.

График 5. В Санкт-Петербурге уровень проблем МСБ минимален



Источник: оценка «Эксперта РА» по данным ЦБ РФ

ПРОГНОЗ: РОСТ ПО НИЖНЕЙ ГРАНИЦЕ

Мы выделяем два возможных сценария развития рынка: реалистичный и пессимистичный. Первый реализуется в случае продолжения существующих тенденций в условиях отсутствия внешних шоков. По этому сценарию в 2011 году портфель МСБ по банковской системе вырастет на 22%. В начале года мы прогнозировали темпы роста в 22-27%, с учетом текущей динамики рынка в рамках реалистичного сценария мы ожидаем реализацию консервативного прогноза. Намечившиеся, прежде всего за счет крупных госбанков, структурные сдвиги кредитного портфеля получат свое дальнейшее развитие: доля ссуд на реализацию инвестиционных проектов будет расти. Постепенное развитие начнет получать кредитование стартапов. Здесь можно отметить усилия лидера, «Сбербанка России», который с ноября 2011 года собирается запустить программу кредитования проектов по типовым бизнес-планам.

Мы ожидаем, что уровень просроченной задолженности продолжит снижение. Новые кредиты, выдаваемые МСБ, имеют хорошее качество обслуживания долга и постепенно размыывают старую проблемную задолженность. Также наметились сделки крупных игроков с коллекторскими агентствами, которые дополнительно помогут расчистить балансы. Например, «Сбербанк России» объявил о продаже коллекторам плохих долгов МСБ на 450 млн рублей.

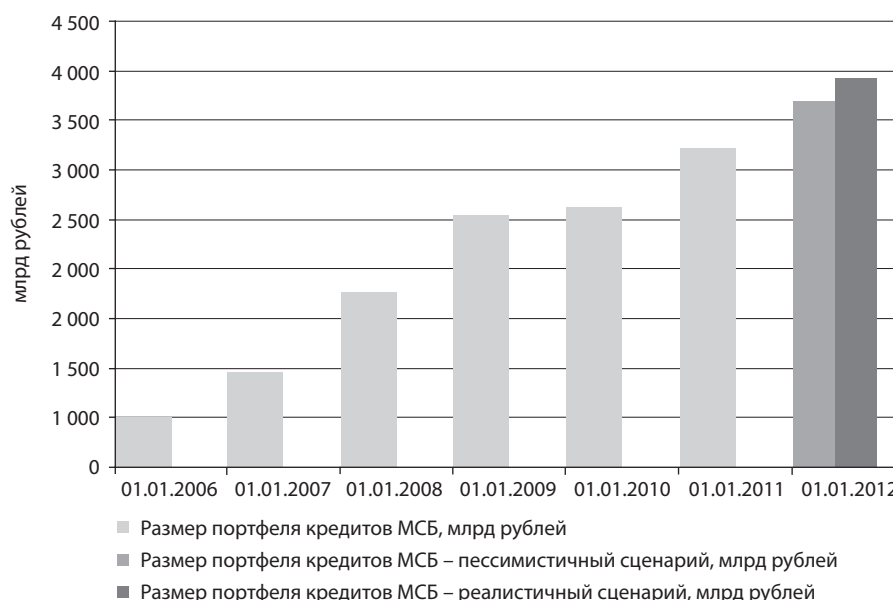
Вырастет роль комиссионных доходов от обслуживания МСБ, которые традиционно более стабильны по сравнению с процентными. Это будет связано и с расширением линейки банковских услуг, в том числе и в части консультирования заемщиков. Коснется этот процесс, в первую очередь, крупных федеральных и региональных банков, обладающих достаточными ресурсами, как в плане персонала, так и в плане связей с госорганами. Возможно, подобная практика, которую сложно полностью скопировать, приведет к уменьшению доли небольших кредитных организаций на рынке.

Пессимистичный сценарий предполагает дальнейший рост нестабильности финансовых рынков. По этому сценарию долговой европейский кризис продолжает интенсивно развиваться, что оказывает давление на цены на нефть. Это, в свою очередь, приведет к ухудшению платежного баланса России, оттоку капитала и волатильности внутреннего фондового рынка. Для банковского сектора это будет означать системное сжатие ликвидности и приостановку кредитования.

По этому сценарию мы ожидаем роста по итогам 2011 года портфеля ссуд МСБ лишь на 15%. Снижение плохих долгов сменится их небольшим ростом, с учетом того, что до конца 2011 года осталось несколько месяцев. Банки, вновь испытывающие проблемы с ликвидностью, резко снизят аппетит к риску и значительно сократят программы кредитования.

По обоим сценариям мы ожидаем роста эффективных процентных ставок. Они, скорее всего, оттолкнутся от дна и начнут к концу года расти. По нашим оценкам, их текущий уровень не позволяет банкам поддерживать приемлемое соотношение доходность / риск. По первому сценарию рост будет умеренный, по второму – резкий и сопровождающийся сильным ужесточением требований к заемщикам.

График 6. Два сценария развития рынка в 2011 году



Источники: оценка «Эксперта РА», данные анкет банков, статистика «Банка России»

ПРИЛОЖЕНИЕ 1. ИНТЕРВЬЮ С ПАРТНЕРАМИ ИССЛЕДОВАНИЯ



Интервью с и. о. директора департамента корпоративного блока «Сбербанка России» Вячеславом Арутюняном

– Ощущаете ли Вы значимый рост спроса на кредиты со стороны малых и средних предприятий в 1 полугодии 2011 года по сравнению со 2 полугодием 2010 года?

– Рост объемов кредитования в 1 полугодии 2011 года по сравнению с показателями 2 полугодия 2010 года составил порядка 140%, что связано как с относительной стабильностью в экономике и сезонным ростом деловой активности заемщиков, так и с внедрением Банком новой, усовершенствованной под потребности малого бизнеса,

линейки кредитных продуктов. В частности, уже в 15 банках из 17 территориальных «Сбербанка России» запущена кредитная фабрика, которая позволяет нашим клиентам за два рабочих дня получать решение о предоставлении кредита. При этом банку требуется минимальный пакет документов для принятия решения.

– На Ваш взгляд, какие факторы сегодня препятствуют более быстрому росту объемов кредитования малого бизнеса? Выделите наиболее значимые.

– Наиболее значимыми факторами, препятствующими более быстрому росту объемов кредитования малого бизнеса, на наш взгляд, являются: недоступность кредитования для большинства клиентов малого бизнеса в силу жестких требований и отсутствие учета специфики малого бизнеса в программах кредитования банков, а также недостаточная потребительская активность. Локомотивом роста кредитования указанного сегмента может стать развитие специальных кредитных продуктов для малого бизнеса и долгосрочного инвестиционного кредитования, но в условиях неопределенности на внешнем и внутреннем рынках заемщики не осуществляют долгосрочных инвестиций в дальнейшее развитие бизнеса, а ограничиваются лишь «короткими» кредитами на осуществление текущих расходов. Стоит также отметить и отраслевую структуру малого бизнеса в России – около 50-55% субъектов малого предпринимательства занято в торговле. В связи с этим в структуре портфелей банков, осуществляющих кредитование малого бизнеса, преобладают незначительные по величине, предоставленные на достаточно короткие сроки ссуды. Для многих банков актуальным остается вопрос объемов и стоимости привлечения ресурсов.

– Какие Вы бы выделили слабые преимущества и стороны на рынке кредитования МСБ у крупных федеральных банков и у небольших кредитных организаций?

– Можно выделить три основных преимущества крупных федеральных банков на рынке кредитования малого бизнеса: наличие необходимой ликвидности, низкая стоимость привлечения ресурсов и, как следствие, более низкие процентные ставки по кредитам, наличие широкой филиальной сети. К основным преимуществам небольших кредитных организаций можно отнести более высокий уровень сервиса при выдаче кредита, ориентацию на узкие (иногда региональные) сегменты заемщиков и более лояльные требования к клиентам. Стоит также отметить, что в настоящее время происходит массовое внедрение в крупных федеральных банках инновационных моделей и технологий кредитования малого бизнеса, позволяющих им конкурировать на совершенно новом качественном уровне, повышая уровень сервиса, скорость принятия решения и лояльность клиентов. Как я говорил выше, в «Сбербанке России» на завершающем этапе находится проект по внедрению технологии «Кредитная фабрика», основанной на скоринговой модели оценки кредитоспособности и позволяющей быстро и качественно оценивать и принимать решения по сделкам с клиентами «микробизнеса». Для более крупных клиентов малого бизнеса начато тестирование технологии «Кредитный конвейер»,

универсальность которой позволит предоставлять весь спектр банковских кредитных продуктов в достаточно короткие сроки. В дальнейшем в рамках технологии «Кредитный конвейер» будет внедряться рейтинговая модель оценки кредитоспособности заемщика.

– Насколько перспективной является стратегия помощи заемщикам в структурировании их бизнеса (рекомендации по бизнес-модели, помощь в поиске партнеров, налоговый и финансовый консалтинг и т. д.)? Насколько при этом может расти спрос на кредиты с их стороны?

– Считаем, что данная стратегия является перспективной, и с ноября 2011 года Банк запускает программу продажи предпринимателям готовых бизнес-решений с заранее рассчитанными экономическими показателями. Список конкретных видов бизнеса в настоящее время находится в стадии формирования. Также дополнительно к продаже готовых бизнес-решений Банк разрабатывает различные дополнительные опции для предпринимателей: «облачная» бухгалтерия, помощь в регистрации юридического лица, юридический и финансовый консалтинг.

– Какие продукты для МСБ представляются Вам наиболее перспективными с точки зрения получения комиссионных доходов?

– Наиболее прибыльными с точки зрения комиссионных доходов Банка являются кредиты со сложной структурой финансирования, подразумевающие возможность нестандартных форм выдачи и возможность изменения структуры кредитной сделки в период жизни кредита. Однако в сегменте малого и микробизнеса мы ориентируемся на стандартизацию технологий, прозрачность сроков получения финансирования и ставок. Так, при кредитовании клиентов в рамках «Кредитной фабрики» предоставление кредита осуществляется без комиссий. Условия кредита и ставки абсолютно прозрачны для клиентов, что обеспечивает построение долгосрочных, доверительных отношений.

– Какие потенциальные заемщики в сегменте МСБ (отрасль, характер бизнеса, размер) являются наиболее интересными для Вашего Банка?

– «Сбербанк России» обладает разнообразными технологиями по финансированию малого бизнеса. Так, для небольших предприятий мы готовы предоставить даже кредиты суммой менее 100 тысяч рублей. Решение по таким кредитам принимается очень быстро. При этом кредит можно получить как на юридическое лицо, так и на собственника бизнеса. Для предприятий, которые выросли, мы можем предложить широкую линейку банковских продуктов – от оборотного финансирования до реализации инвестиционных проектов. В целом мы стремимся сделать наши продукты удобными и доступными для максимально широкого круга предприятий и предпринимателей.

– Насколько сильно пересекаются целевые сегменты МФО и банков на рынке кредитования малого бизнеса? Способны ли МФО составить реальную конкуренцию региональным банкам?

– В последнее время в России наблюдается достаточно быстрый рост числа МФО, основной акцент деятельности которых направлен на выдачу займов физическим лицам и субъектам малого бизнеса. Таким образом, целевые клиентские сегменты банков и МФО пересекаются, но не полностью. В структуре клиентов МФО только около 20% занимают клиенты малого бизнеса, остальные клиенты – физические лица. Да и средняя сумма кредита меньше, чем при банковском финансировании, срок кредита гораздо короче. Зачастую МФО выступают как скорая, но не дешевая финансовая помощь.

Тем не менее в ближайшей перспективе трудно говорить о реальной конкуренции банкам со стороны МФО, что связано, прежде всего, с ограниченной ликвидностью у МФО, а также более высокой стоимостью ресурсов по сравнению с банками.



Интервью с Ильей Филатовым, заместителем председателя правления банка «УРАЛСИБ»

В результате оживления экономической конъюнктуры банки переоценили свои риски на рынке МСБ, вследствие чего усилилась конкурентная борьба.

Можно отметить следующие тенденции российского рынка кредитования: во-первых, ценовая конкуренция, которая в значительной степени стимулируется госбанками. Во-вторых, развитие продуктовых линеек, когда каждый продукт четко настроен на потребности клиентов. И развитие технологий кредитного процесса, т. е. снижение сроков рассмотрения кредитной заявки; внедрение финансового конвейера — типовых технологий оценки бизнеса, принятия решений; внедрение скоринговых методов оценки.

Отметим, что банк «УРАЛСИБ» следовал вышеуказанным тенденциям. Так, по итогам 1 полугодия 2011 года прирост кредитного портфеля МСБ в банке «УРАЛСИБ» составил около 10%, при этом по итогам 2 полугодия 2010 года прирост кредитного портфеля МСБ в банке «УРАЛСИБ» составил 18%.

— Ощущаете ли Вы значимый рост спроса на кредиты со стороны малых и средних предприятий в 1 полугодии 2011 года по сравнению со 2 полугодием 2010 года?

— Да, несомненно, рост спроса на кредиты присутствует. Прежде всего, он виден по росту количества обращений клиентов МСБ за кредитами в банк «УРАЛСИБ» — в 1 полугодии 2011 года прирост количества обращений составил 27% по сравнению со 2 полугодием 2010 года.

Также объем выданных кредитов малому и среднему бизнесу банка «УРАЛСИБ» за 1 полугодие 2011 года увеличился по сравнению с аналогичным периодом 2010 года, что также свидетельствует об увеличении спроса на кредиты.

— Как изменилась конкуренция на рынке? Какие «перестановки» можно ожидать среди крупнейших участников рынка до конца текущего года?

— Значимых перестановок в позициях на рынке кредитования МСБ не произошло. Основные лидирующие позиции, например по объему кредитования и количеству выданных кредитов, по-прежнему занимают крупные федеральные банки. В ряде регионов местные банки также прочно закрепились в отдельных областях кредитования МСБ.

В то же время конкуренция на рынке кредитования малого бизнеса заметно усилилась. Многие банки скорректировали действующие линейки кредитных продуктов, сделав еще более доступным получение заемных денежных средств для представителей малого и среднего бизнеса. Банки начали уделять большее внимание кредитованию бизнеса на начальной стадии развития, для которого важна возможность беззалогового кредитования и кредитования под залог приобретаемого имущества. Речь, конечно же, идет не о кредитовании открытия бизнеса, а именно о бизнесе в начальной стадии развития. Банки стали усовершенствовать как сами продукты, так и процессную составляющую. Вводятся скоринговые системы оценки заемщика, снижая таким образом сроки рассмотрения заявки на кредитование.

— На Ваш взгляд, какие факторы сегодня препятствуют более быстрому росту объемов кредитования малого бизнеса? Выделите наиболее значимые.

— Темпы роста объемов кредитования напрямую связаны с темпами экономического роста. Поэтому это первый и, на наш взгляд, самый значимый фактор, препятствующий более быстрому росту кредитования МСБ.

Еще одна проблема – это не очень высокий уровень финансовой грамотности у представителей МСБ и сложившиеся стереотипы о недоступности кредитных ресурсов. Так, например, значительное количество представителей МСБ не достаточно хорошо представляют себе весь набор кредитных продуктов, которые может предложить банк для удовлетворения их потребностей, плохо осведомлены о поддержке, которую могут предоставить региональные и муниципальные фонды поддержки МСБ.

– Какие Вы бы выделили преимущества и слабые стороны на рынке кредитования МСБ у крупных федеральных банков и у небольших кредитных организаций?

– У крупных федеральных банков в первую очередь следует отметить такие преимущества, как низкая процентная ставка, широкая продуктовая линейка, стандартизированные, четкие требования к заемщикам.

При этом у небольших кредитных организаций возможен более гибкий, индивидуальный подход к кредитованию.

– Насколько перспективной является стратегия помощи заемщикам в структурировании их бизнеса (рекомендации по бизнес-модели, помощь в поиске партнеров, налоговый и финансовый консалтинг и т. д.)? Насколько при этом может расти спрос на кредиты с их стороны?

– Элементом нашей стратегии на рынке кредитования МСБ является модель комплексного обслуживания клиента, которая включает как предоставление комплексных финансовых продуктов, так и идею объединения сообщества предпринимателей в подобие «клуба занятых малым и средним бизнесом». Согласно данной стратегии мы запустили кампанию «Год открытых идей для малого бизнеса», в рамках которой банк «УРАЛСИБ» проводит клиентоориентированные мероприятия для потенциальных клиентов – дни открытых идей. На данных семинарах предприниматели получают подробную информацию о финансовых инструментах Банка, лучших практиках, находят новых партнеров. Мы привлекаем к участию представителей со стороны региональных и муниципальных фондов поддержки МСБ, которые представляют свои программы поддержки.

Наш положительный опыт работы с МСБ говорит о том, что предпринимателям интересна данная информация, важно живое общение между сотрудниками Банка и участниками на актуальные темы развития бизнеса и личный рост самих предпринимателей, поскольку в результате этого каждый участник мероприятий получает новые идеи развития своего бизнеса.

Для предпринимателей мы выступаем в роли «финансового советника», но принятие окончательного решения по модели и структуре бизнеса – это задача исключительно предпринимателя.

– Насколько активно банки используют услуги коллекторских агентств на рынке кредитования МСБ?

– Не отвечаем.

– Какие продукты для МСБ представляются Вам наиболее перспективными с точки зрения получения комиссионных доходов?

– Наиболее перспективными с точки зрения получения комиссионных доходов для Банка являются расчетные продукты, такие как открытие и обслуживание расчетного счета, услуга «Банк-клиент», зарплатный проект, эквайринг.

В ближайшее время банк «УРАЛСИБ» будет делать акцент на развитие пакетных предложений по расчетно-кассовому обслуживанию для различных клиентских групп.

В результате наши клиенты смогут оптимизировать свои расходы, а банк получит клиентскую лояльность и долгосрочное развитие отношений с клиентом.

– Какие потенциальные заемщики в сегменте МСБ (отрасль, характер бизнеса, размер) являются наиболее интересными для Вашего банка?

– Значительная часть предприятий малого и среднего бизнеса относится к сегменту торговли, 48% кредитного портфеля банка «УРАЛСИБ» приходится на предприятия данного сегмента, 20% – на производство и сельское хозяйство, 32% – на прочие услуги. В Банке клиентам МСБ могут быть предоставлены различные кредитные продукты вне зависимости от вида деятельности – торговля, производство, услуги. Мы считаем перспективным делать акцент на финансирование производственных компаний. Специально для представителей данного сектора экономики мы разработали новый кредитный продукт – «Бизнес-оборудование». Данная программа относится к пакету услуг по инвестиционному финансированию и предназначена для клиентов, планирующих приобрести новое оборудование для бизнеса. Важным преимуществом продукта является возможность для компании, не имеющей залогового обеспечения, получить финансирование под залог приобретаемого оборудования.

– Насколько сильно пересекаются целевые сегменты МФО и банков на рынке кредитования малого бизнеса? Способны ли МФО составить реальную конкуренцию региональным банкам?

– Целевые сегменты МФО и банков практически не пересекаются.

К целевому сегменту МФО в основном относится та категория заемщиков, которая по своей экономической сущности не должна финансироваться банками, это могут быть «стартапы», недавно созданные организации, организации с недостаточно прозрачной отчетностью или нехваткой залога. МФО также дают денежные средства начинающим предпринимателям в качестве финансовой помощи и первоначальных инвестиций в развитие бизнеса.

Банки работают с уже существующим бизнесом, у которого есть четкие планы развития, понимание цели и средств, которые потребуются. Именно этим клиентам банки предлагают более выгодные ценовые условия кредитования, а также более крупные суммы финансирования. Таким образом, предприниматели могут поэтапно развивать свой бизнес как с МФО, так и с банками, в зависимости от стадии развития своего бизнеса.

– Как Вы оцениваете перспективы развития рынка кредитования МСБ? Дайте свой прогноз по темпам роста портфеля МСБ по банковской системе в 2011–2012 годах.

– На наш взгляд, рынок кредитования МСБ будет развиваться активно в сторону упрощения процедур оформления кредитов. Другое направление – разработка пакетных предложений, включающих целевые кредитные программы, расчетно-кассовое обслуживание, эквайринг, зарплатные проекты и потребительское кредитование сотрудников. Кроме того, рынок будет развиваться с участием внешних партнеров и государства. Усилится взаимодействие Банка с региональными и муниципальными фондами поддержки МСБ.

ПРИЛОЖЕНИЕ 2. РЭНКИНГИ И СПРАВОЧНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Таблица 2.1. Рэнкинг банков по объемам выданных МСБ кредитов

Место по итогам 1 пол. 2011 г.	Банк	Рейтинг «Эксперта РА»	Объем кредитов, выданных малым и средним предприятиям, млн рублей			Темп прироста 1 пол. 2011/1 пол. 2010, %
			За 1 пол. 2011 г.	За 2 пол. 2011 г.	За 1 пол. 2010 г.	
1	ОАО «Сбербанк России»*		385 412	272 872	216 410	78,09
2	ОАО «УРАЛСИБ» (банк «УРАЛСИБ»)		134 211	139 609	89 596	49,80
3	«Возрождение»		73 683	58 157	36 171	103,71
4	ОАО «Промсвязьбанк»		65 483	46 633	30 616	113,89
5	«ВТБ 24»		36 897	27 633	13 921	165,03
6	ТКБ (ЗАО)	A+	26 391	17 230	12 132	117,54
7	«СБ Банк»**	A+	16 454	19 614	13 205	24,61
8	КБ «ЮНИАСТРУМ БАНК» (ООО)		14 994	8 971	7 356	103,83
9	Инвестторгбанк		14 964	0	0	0,00
10	ОАО НТБ	B++	14 819	13 248	9 267	59,91
11	ОАО «СКБ-Банк»		11 683	3 211	1 323	783,37
12	ОАО «Банк АВБ»	A	11 640	10 252	5 950	95,62
13	ЗАО «Банк Интеза»		11 610	9 543	7 322	58,56
14	«Запсибкомбанк» ОАО	A+	11 183	11 078	7 437	50,37
15	ОАО КБ «Центр-инвест»		11 168	11 984	9 173	21,75
16	Альфа-Банк		11 091	10 669	6 856	61,78
17	ОАО «ЧЕЛИНДБАНК»		10 418	10 205	8 250	26,28
18	ОАО «ЧЕЛЯБИИНВЕСТБАНК»**	A+	10 202	10 357	7 564	34,88
19	АКБ «ПЕРЕСВЕТ» (ЗАО)	A+	9 453	9 479	6 385	48,05
20	ООО КБ «Смоленский Банк»		9 303	6 816	3 996	132,83
21	КБ «ЛОКО-Банк» (ЗАО)		8 986	11 969	9 019	-0,37
22	НБ «ТРАСТ» (ОАО)	A	8 677	15 124	12 203	-28,90
23	ООО КБ «КОЛЬЦО УРАЛА»**	A	8 305	7 266	3 671	126,19
24	ОАО АКБ «Связь-Банк»		5 724	4 447	2 606	119,61
25	АКБ «Энергобанк» (ОАО)	B++	5 705	3 678	2 648	115,43
26	НОМОС-БАНК*		5 536	5 381	3 128	76,99
27	Росбанк		5 461	4 832	3 069	77,98
28	ОАО «Первобанк»		5 307	4 806	3 322	59,73
29	ОАО УБРиР		5 263	3 574	3 186	65,21
30	ЗАО «ФИА-БАНК»	B+	5 091	6 201	5 040	1,01
31	ОАО «Инвесткапиталбанк»		5 088	4 308	3 003	69,46
32	ОАО «БАЛТИНВЕСТБАНК»		4 015	3 444	1 964	104,37
33	Банк «Левобережный» (ОАО)	B++	3 951	3 231	1 698	132,64
34	ОАО «Энергомашбанк»**	B+	3 767	4 987	1 506	150,18

Окончание таблицы 2.1

Место по итогам 1 пол. 2011 г.	Банк	Рейтинг «Эксперта РА»	Объем кредитов, выданных малым и средним предприятиям, млн рублей			Темп прироста 1 пол. 2011/1 пол. 2010, %
			За 1 пол. 2011 г.	За 2 пол. 2011 г.	За 1 пол. 2010 г.	
35	ОАО КБ «АГРОПРОМКРЕДИТ»		3 619	2 072	1 906	89,84
36	ЗАО ГКБ «Автоградбанк»	A	3 043	2 636	1 942	56,69
37	ЗАО «РУССТРОЙБАНК»	B++	2 924	3 304	2 428	20,42
38	ООО «Банк БЦК-Москва»	B++	2 605	1 397	397	556,35
39	ОАО «ИнтехБанк»	A	2 558	2 226	2 263	13,01
40	ОАО АКБ «Экопромбанк»	B++	2 556	3 198	1 974	29,44
41	ЗАО «Экономбанк»	B++	2 522	2 861	2 627	-3,99
42	МКБ		2 415	2 078	1 805	33,80
43	ОАО АИКБ «Татфондбанк»	A	2 374	5 125	4 277	-44,48
44	ЗАО «ЭКСПРЕСС-ВОЛГА»		1 939	1 754	984	97,06
45	ООО КБ «РОСАВТОБАНК»	B++	1 815	1 293	1 460	24,29
46	КБ «Нацинвестпромбанк» (ЗАО)	B++	1 766	1 270	2 113	-16,44%
47	ОАО АКБ «Урал ФД»		1 688	862	1 303	29,58%
48	ВУЗ-БАНК		1 682	1 282	690	143,92%
49	АККСБ «КС БАНК» (ОАО)	B++	1 641	1 919	3 110	-47,24%
50	ООО «Камкомбанк»**	A	1 628	1 419	1 496	8,83%
51	ОАО АКБ «ПРОБИЗНЕСБАНК»		1 442	1 123	454	217,57%
52	ОАО «Тверьуниверсалбанк»	A	1 403	1 827	1 105	26,99%
53	ОАО КБ «Акцепт»	A	1 344	609	960	39,98%
54	АБ БПФ (ЗАО)		1 232	4 484	3 586	-65,63%
55	Банк «Первомайский» (ЗАО)	A	1 211	1 381	1 249	-3,04%
56	ООО «Хакасский муниципальный банк»	B++	1 164	1 129	1 210	-3,81%
57	АКБ «Спурт» (ОАО)		1 162	1 111	659	76,42%
58	РегБР	B++	1 154	1 341	1 133	1,86%
59	ОАО «Русь-Банк»	A	1 151	552	451	155,02%
60	АКБ «ЧУВАШКРЕДИТПРОМБАНК»**	A	1 035	893	771	34,27%
61	КБ «Унифин» ЗАО	A	945	1 280	794	19,01%
62	ЗАО АКБ «Земский банк»	B++	893	1 009	1 412	-36,70%
63	АКБ «СЛАВИЯ» (ЗАО)	A	693	983	882	-21,36%
64	ЗАО «Холмсккомбанк»**	B++	630	662	399	57,68%
65	ОАО СКБ ПРИМОРЬЯ «Примсоц-банк»*		577	523	378	52,64%
66	«Мастер-Банк» (ОАО)**	A	467	н.д.	н.д.	н.д.
67	«БУМ-БАНК» (ООО)	B++	422	326	539	-21,64%
68	ОАО НКБ «РАДИОТЕХБАНК»	A	238	289	127	87,20%
69	Банк24.ру		221	752	625	-64,73%
70	«Газэнергобанк» (ОАО)		199	188	66	202,23%

Источник: оценка «Эксперта РА» по данным банков – участников исследования

Таблица 2.2. Рейтинг банков по объему выданных кредитов в г. Москва

№ по Москве	№ лицензии	Банк	Объем ссуд, выданных в г. Москве, млн рублей
1	2210	ТКБ (ЗАО)	19 021,0
2	2275	ОАО «УРАЛСИБ» (банк «УРАЛСИБ»)	15 504,6
3	3251	ОАО «Промсвязьбанк»	13 292,4
4	1481	ОАО «Сбербанк России»	10 984,1
5	2771	КБ «ЮНИАСТРУМ БАНК» (ООО)	9 852,7
6	1623	«ВТБ 24»	8 364,3
7	2029	ООО КБ «Смоленский Банк»	7 893,1
8	1326	Альфа-Банк	7 674,0
9	1439	«Возрождение»	6 840,5
10	2110	АКБ «ПЕРЕСВЕТ» (ЗАО)	6 486,8
11	2707	КБ «ЛОКО-Банк» (ЗАО)	5 612,9
12	1978	МКБ	2 414,9
13	3205	ЗАО «РУССТРОЙБАНК»	2 032,0
14	2767	ООО КБ «РОСАВТОБАНК»	1 789,8
15	3077	КБ «Нацинвестпромбанк» (ЗАО)	1 594,2
16	23	ОАО «Банк АВБ»	1 458,4
17	3480	ООО «Банк БЦК-Москва»	1 400,5
18	2216	ЗАО «Банк Интеза»	1 107,3
19	1677	АБ БПФ (ЗАО)	1 102,6
20	2880	ОАО КБ «АГРОПРОМКРЕДИТ»	764,2
21	2412	ОАО АКБ «ПРОБИЗНЕСБАНК»	649,1
22	2209	НОМОС-БАНК	622,8
23	2272	Росбанк	525,1
24	3087	ОАО НТБ	489,3
25	3461	ОАО «Первобанк»	385,2
26	2654	КБ «Унифин» (ЗАО)	366,4
27	918	«Запсибкомбанк» (ОАО)	346,1
28	2782	РегБР	270,1
29	2664	АКБ «СЛАВИЯ» (ЗАО)	107,6
30	567	ОАО КБ «Акцепт»	82,0
31	777	ОАО «Тверьуниверсалбанк»	64,4
32	2542	ЗАО «ФИА-БАНК»	42,4
33	249	ОАО АКБ «Урал ФД»	41,1
34	3073	ОАО «Русь-Банк»	20,7
35	429	ОАО УБРиР	15,5
36	2733	ОАО СКБ ПРИМОРЬЯ «Примсоцбанк»	14,7
37	3176	ОАО «БАЛТИНВЕСТБАНК»	13,8
38	1319	ЗАО «Экономбанк»	13,3
39	2011	ОАО АКБ «Экопромбанк»	10,2

Источник: оценка «Эксперта РА» по данным банков – участников исследования

Таблица 2.3. Ранжирование основных банков по объему выданных в ЦФО (за исключением г. Москвы) кредитов

№ по Центральному ФО (за исключением Москвы)	№ лицензии	Банк	Объем ссуд, выданных в Центральном ФО (за исключением Москвы)
1	1481	ОАО «Сбербанк России»	66 602,9
2	1439	«Возрождение»	36 107,5
3	3251	ОАО «Промсвязьбанк»	19 183,5
4	2275	ОАО «УРАЛСИБ» (банк «УРАЛСИБ»)	12 739,5
5	1623	«ВТБ 24»	5 187,8
6	2210	ТКБ (ЗАО)	3 981,8
7	2771	КБ «ЮНИАСТРУМ БАНК» (ООО)	3 256,9
8	2110	АКБ «ПЕРЕСВЕТ» (ЗАО)	2 505,2
9	777	ОАО «Тверьуниверсалбанк»	1 029,5
10	2272	Росбанк	959,5
11	2209	НОМОС-БАНК	938,9
12	3205	ЗАО «РУССТРОЙБАНК»	806,2
13	2412	ОАО АКБ «ПРОБИЗНЕСБАНК»	750,1
14	2707	КБ «ЛОКО-Банк» (ЗАО)	425,9
15	3480	ООО «Банк БЦК-Москва»	395,2
16	2216	ЗАО «Банк Интеза»	394,0
17	2029	ООО КБ «Смоленский Банк»	298,7
18	705	ОАО СКБ-Банк»	241,1
19	429	ОАО УБРиР	239,9
20	2654	КБ «Унифин» (ЗАО)	220,0
21	3252	«Газэнергобанк» (ОАО)	198,7
22	2664	АКБ «СЛАВИЯ» (ЗАО)	182,4
23	3077	КБ «Нацинвестпромбанк» (ЗАО)	171,6
24	3176	ОАО «БАЛТИНВЕСТБАНК»	126,7
25	2880	ОАО КБ «АГРОПРОМКРЕДИТ»	114,9
26	1677	АБ БПФ (ЗАО)	93,4
27	3073	ОАО «Русь-Банк»	89,7
28	1326	Альфа-Банк	35,0
29	3085	ЗАО «ЭКСПРЕСС-ВОЛГА»	32,5
30	67	АКБ «Энергобанк» (ОАО)	32,2
31	2767	ООО КБ «РОСАВТОБАНК»	25,0
32	2542	ЗАО «ФИА-БАНК»	6,9
33	3461	ОАО «Первобанк»	3,8

Источник: оценка «Эксперта РА» по данным банков – участников исследования

Таблица 2.4. Рэнкинг банков по объему выданных в ПФО кредитов

№ по Приволжскому ФО	№ лицензии	Банк	Объем ссуд, выданных в Приволжском ФО
1	1481	ОАО «Сбербанк России»	94 151,5
2	2275	ОАО «УРАЛСИБ» (банк «УРАЛСИБ»)	22 826,6
3	3087	ОАО НТБ	12 782,1
4	3251	ОАО «Промсвязьбанк»	12 309,9
5	23	ОАО «Банк АББ»	10 181,8
6	1623	«ВТБ 24»	6 983,3
7	1439	«Возрождение»	5 191,3
8	2377	ОАО «Инвесткапиталбанк»	5 024,1
9	3461	ОАО «Первобанк»	4 773,3
10	2542	ЗАО «ФИА-БАНК»	3 590,3
11	1455	ЗАО ГКБ «Автоградбанк»	3 042,9
12	2216	ЗАО «Банк Интеза»	2 711,3
13	67	АКБ «Энергобанк» (ОАО)	2 672,7
14	2011	ОАО АКБ «Экопромбанк»	2 544,9
15	1319	ЗАО «Экономбанк»	2 509,1
16	3058	ОАО АМКБ «Татфондбанк»	2 328,3
17	1752	АККСБ «КС БАНК» (ОАО)	1 640,6
18	705	ОАО «СКБ-Банк»	1 493,5
19	3085	ЗАО «ЭКСПРЕСС-ВОЛГА»	1 451,9
20	1326	Альфа-Банк	1 441,5
21	2209	НОМОС-БАНК	1 344,9
22	249	ОАО АКБ «Урал ФД»	1 326,6
23	2707	КБ «ЛОКО-Банк» (ЗАО)	1 299,2
24	2771	КБ «ЮНИАСТРУМ БАНК» (ООО)	1 087,5
25	2207	АКБ «Спурт» (ОАО)	1 076,0
26	2210	ТКБ (ЗАО)	936,3
27	2900	ЗАО АКБ «Земский банк»	893,5
28	2782	РегБР	854,0
29	2272	Росбанк	630,2
30	3176	ОАО «БАЛТИНВЕСТБАНК»	506,4
31	429	ОАО УБРиР	503,6
32	3073	ОАО «Русь-Банк»	296,8
33	1166	ОАО НКБ «РАДИОТЕХБАНК»	238,0
34	2110	АКБ «ПЕРЕСВЕТ» (ЗАО)	66,9
35	2880	ОАО КБ «АГРОПРОМКРЕДИТ»	28,3
36	1677	АБ БПФ (ЗАО)	10,2

Источник: оценка «Эксперта РА» по данным банков – участников исследования

Таблица 2.5. Рэнкинг банков по объему выданных в СФО кредитов

№ по Сибирскому ФО	№ лицензии	Банк	Объем ссуд, выданных в Сибирском ФО
1	1481	ОАО «Сбербанк России»	60 672,2
2	2275	ОАО «УРАЛСИБ» (банк «УРАЛСИБ»)	19 164,8
3	3251	ОАО «Промсвязьбанк»	9 250,1
4	1623	«ВТБ 24»	4 494,0
5	1343	Банк «Левобережный» (ОАО)	3 951,1
6	2771	КБ «ЮНИАСТРУМ БАНК» (ООО)	3 666,1
7	2216	ЗАО «Банк Интеза»	2 521,3
8	705	ОАО «СКБ-Банк»	1 547,2
9	1439	«Возрождение»	1 292,8
10	2272	Росбанк	1 287,6
11	567	ОАО КБ «Акцепт»	1 261,9
12	1049	ООО «Хакасский муниципальный банк»	1 164,3
13	2542	ЗАО «ФИА-БАНК»	1 019,1
14	2209	НОМОС-БАНК	934,1
15	1326	Альфа-Банк	910,6
16	3073	ОАО «Русь-Банк»	270,0
17	2210	ТКБ (ЗАО)	265,2
18	2029	ООО КБ «Смоленский Банк»	250,0
19	2707	КБ «ЛОКО-Банк» (ЗАО)	172,3
20	2733	ОАО СКБ ПРИМОРЬЯ «Примсоцбанк»	122,4
21	2880	ОАО КБ «АГРОПРОМКРЕДИТ»	65,5
22	3058	ОАО АИКБ «Татфондбанк»	44,7
23	2654	КБ «Унифин» (ЗАО)	40,0
24	3461	ОАО «Первобанк»	9,0
25	2227	Банк24.ру	8,2
26	1677	АБ БПФ (ЗАО)	0,8

Источник: оценка «Эксперта РА» по данным банков – участников исследования

Таблица 2.6. Рэнкинг банков по объему выданных в ЮФО кредитов

№ по Южному ФО	№ лицензии	Банк	Объем ссуд, выданных в Южном ФО
1	1481	ОАО «Сбербанк России»	22 933,5
2	2275	ОАО «УРАЛСИБ» (банк «УРАЛСИБ»)	21 381,7
3	1439	«Возрождение»	17 124,0
4	2225	ОАО КБ «Центр-инвест»	10 431,2
5	3251	ОАО «Промсвязьбанк»	3 649,8
6	2771	КБ «ЮНИАСТРУМ БАНК» (ООО)	2 320,1
7	705	ОАО «СКБ-Банк»	1 838,0

Окончание таблицы 2.6

№ по Южному ФО	№ лицензии	Банк	Объем ссуд, выданных в Южном ФО
8	1623	«ВТБ 24»	1 827,9
9	2216	ЗАО «Банк Интеза»	1 432,4
10	518	Банк «Первомайский» (ЗАО)	1 224,9
11	2210	ТКБ (ЗАО)	1 009,1
12	2209	НОМОС-БАНК	780,8
13	2707	КБ «ЛОКО-Банк» (ЗАО)	527,7
14	3085	ЗАО «ЭКСПРЕСС-ВОЛГА»	454,6
15	2272	Росбанк	334,5
16	2110	АКБ «ПЕРЕСВЕТ» (ЗАО)	262,8
17	3176	ОАО «БАЛТИНВЕСТБАНК»	146,3
18	1326	Альфа-Банк	140,3
19	3073	ОАО «Русь-Банк»	112,7
20	2542	ЗАО «ФИА-БАНК»	31,1
21	3205	ЗАО «РУССТРОЙБАНК»	8,1
22	2227	Банк24.ру	3,7

Источник: оценка «Эксперта РА» по данным банков – участников исследования**Таблица 2.7.** Рейтинг банков по объему выданных в г. Санкт-Петербурге кредитов

№ по СПб	№ лицензии	Банк	Объем ссуд, выданных в г. Санкт-Петербург, млн рублей
1	1481	ОАО «Сбербанк России»	31 757,0
2	2275	ОАО «УРАЛСИБ» (банк «УРАЛСИБ»)	9 907,7
3	3176	ОАО «БАЛТИНВЕСТБАНК»	2 474,5
4	1623	«ВТБ 24»	2 403,1
5	3087	ОАО НТБ	1 547,9
6	3251	ОАО «Промсвязьбанк»	1 430,2
7	1439	«Возрождение»	1 147,1
8	2210	ТКБ (ЗАО)	853,2
9	2216	ЗАО «Банк Интеза»	780,5
10	2771	КБ «ЮНИАСТРУМ БАНК» (ООО)	517,5
11	2707	КБ «ЛОКО-Банк» (ЗАО)	511,6
12	3480	ООО «Банк БЦК-Москва»	280,8
13	2272	Росбанк	204,7
14	1326	Альфа-Банк	204,3
15	777	ОАО «Тверьуниверсалбанк»	152,7
16	2209	НОМОС-БАНК	145,7
17	3461	ОАО «Первобанк»	128,2
18	2542	ЗАО «ФИА-БАНК»	101,1

Окончание таблицы 2.7

№ по СПб	№ лицензии	Банк	Объем ссуд, выданных в г. Санкт-Петербург, млн рублей
19	3073	ОАО «Русь-Банк»	64,9
20	2654	КБ «Унифин» (ЗАО)	37,8
21	2782	РегБР	30,0
22	1677	АБ БПФ (ЗАО)	25,6
23	2227	Банк24.ру	9,1
24	2733	ОАО СКБ ПРИМОРЬЯ «Примсоцбанк»	5,4
25	2880	ОАО КБ «АГРОПРОМКРЕДИТ»	3,0
26	2110	АКБ «ПЕРЕСВЕТ» (ЗАО)	1,5
27	1557	ВУЗ-БАНК	1,3

Источник: оценка «Эксперта РА» по данным банков – участников исследования

Таблица 2.8. Ранжирование банков по объему выданных в СЗФО (без учета г. Санкт-Петербурга) кредитов

№ по Северо-Западному ФО (кроме СПб)	№ лицензии	Банк	Объем ссуд, выданных в Северо-Западном ФО (кроме СПб)
1	1481	ОАО «Сбербанк России»	46 883,1
2	2275	ОАО «УРАЛСИБ» (банк «УРАЛСИБ»)	6 972,7
3	1439	«Возрождение»	2 266,2
4	1623	«ВТБ 24»	1 913,8
5	3251	ОАО «Промсвязьбанк»	1 698,6
6	2771	КБ «ЮНИАСТРУМ БАНК» (ООО)	1 376,5
7	705	ОАО «СКБ-Банк»	544,2
8	3176	ОАО «БАЛТИНВЕСТБАНК»	513,8
9	2209	НОМОС-БАНК	304,1
10	2216	ЗАО «Банк Интеза»	218,6
11	2707	КБ «ЛОКО-Банк» (ЗАО)	196,2
12	1326	Альфа-Банк	124,2
13	2210	ТКБ (ЗАО)	119,5
14	3073	ОАО «Русь-Банк»	64,3
15	2110	АКБ «ПЕРЕСВЕТ» (ЗАО)	59,0
16	2664	АКБ «СЛАВИЯ» (ЗАО)	52,5
17	2412	ОАО АКБ «ПРОБИЗНЕСБАНК»	43,3

Источник: оценка «Эксперта РА» по данным банков – участников исследования

Таблица 2.9. Рэнкинг банков по объему выданных в УФО кредитов

№ по Уральскому ФО	№ лицензии	Банк	Объем ссуд, выданных в Уральском ФО
1	1481	ОАО «Сбербанк России»	24 477,1
2	2275	ОАО «УРАЛСИБ» (банк «УРАЛСИБ»)	21 030,5
3	918	«Запсибкомбанк» (ОАО)	10 836,9
4	485	ОАО «ЧЕЛИНДБАНК»	10 418,5
5	705	ОАО «СКБ-Банк»	5 939,4
6	429	ОАО УБРиР	4 503,8
7	1623	«ВТБ 24»	3 033,6
8	3251	ОАО «Промсвязьбанк»	2 466,4
9	2216	ЗАО «Банк Интеза»	1 856,0
10	1557	ВУЗ-БАНК	1 681,2
11	2880	ОАО КБ «АГРОПРОМКРЕДИТ»	1 593,7
12	2771	КБ «ЮНИАСТРУМ БАНК» (ООО)	1 126,0
13	1326	Альфа-Банк	560,8
14	2209	НОМОС-БАНК	464,4
15	2272	Росбанк	308,3
16	2542	ЗАО «ФИА-БАНК»	300,0
17	2707	КБ «ЛОКО-Банк» (ЗАО)	240,1
18	3176	ОАО «БАЛТИНВЕСТБАНК»	233,1
19	2210	ТКБ (ЗАО)	204,6
20	2227	Банк24.ру	203,1
21	3073	ОАО «Русь-Банк»	197,4
22	2654	КБ «Унифин» (ЗАО)	174,0
23	777	ОАО «Тверьуниверсалбанк»	156,6
24	2110	АКБ «ПЕРЕСВЕТ» (ЗАО)	70,7
25	2377	ОАО «Инвесткапиталбанк»	64,0
26	3480	ООО «Банк БЦК-Москва»	60,0
27	3461	ОАО «Первобанк»	7,0
28	3058	ОАО АИКБ «Татфондбанк»	1,2
29	2011	ОАО АКБ «Экопромбанк»	0,5

Источник: оценка «Эксперта РА» по данным банков – участников исследования

Таблица 2.10. Рэнкинг банков по объему выданных в ДФО кредитов

№ по Дальне-восточному ФО	№ лицензии	Банк	Объем ссуд, выданных в Дальневосточном ФО
1	1481	ОАО «Сбербанк России»	16 401,4
2	1623	«ВТБ 24»	1 790,5
3	3251	ОАО «Промсвязьбанк»	1 515,3
4	2272	Росбанк	1 172,0

Окончание таблицы 2.10

№ по Дальне-восточному ФО	№ лицензии	Банк	Объем ссуд, выданных в Дальневосточном ФО
5	1439	«Возрождение»	699,3
6	2216	ЗАО «Банк Интеза»	588,2
7	2733	ОАО СКБ ПРИМОРЬЯ «Примсоцбанк»	434,2
8	2771	КБ «ЮНИАСТРУМ БАНК» (ООО)	287,4
9	2654	КБ «Унифин» (ЗАО)	106,5
10	3073	ОАО «Русь-Банк»	34,9

Источник: оценка «Эксперта РА» по данным банков – участников исследования

Таблица 2.11. Рэнкинг банков по объему выданных в СКФО кредитов

№ по Северо-кавказскому ФО	№ лицензии	Банк	Объем ссуд, выданных в Северо-Кавказском ФО
1	1481	ОАО «Сбербанк России»	10 549,6
2	1439	«Возрождение»	3 014,5
3	1623	«ВТБ 24»	898,4
4	2225	ОАО КБ «Центр-инвест»	736,9
5	3251	ОАО «Промсвязьбанк»	686,9
6	2771	КБ «ЮНИАСТРУМ БАНК» (ООО)	661,5
7	1137	«БУМ-БАНК» (ООО)	422,1
8	705	ОАО «СКБ-Банк»	79,3
9	3205	ЗАО «РУССТРОЙБАНК»	78,0
10	2272	Росбанк	39,2

Источник: оценка «Эксперта РА» по данным банков – участников исследования

ПРИЛОЖЕНИЕ 3. КРЕДИТНЫЕ РЕЙТИНГИ БАНКОВ, ПРИСВОЕННЫЕ АГЕНТСТВОМ «ЭКСПЕРТ РА»

История кредитных рейтингов в мире насчитывает более 100 лет. За период своего существования кредитные рейтинги превратились в общепризнанный критерий оценки кредитного риска компаний-заемщиков. В России индустрия рейтингования начала развиваться лишь с середины 1990-х годов, а «Эксперт РА» стал первым национальным рейтинговым агентством, начавшим присваивать рейтинги российским эмитентам.

14-летний опыт работы «Эксперта РА» позволил агентству создать методики анализа, учитывающие специфику российского рынка.

Методики «Эксперта РА» имеют положительное заключение PricewaterhouseCoopers и Deloitte, а качество процедур и соблюдение принципов конфиденциальности информации «Эксперта РА» подтверждены заключением Accenture.

Логическая схема методики, в соответствии с которой «Эксперт РА» производит присвоение рейтингов кредитоспособности банка, включает анализ 3 блоков: внутренней кредитоспособности банка, факторов поддержки и подверженности стресс-факторам.

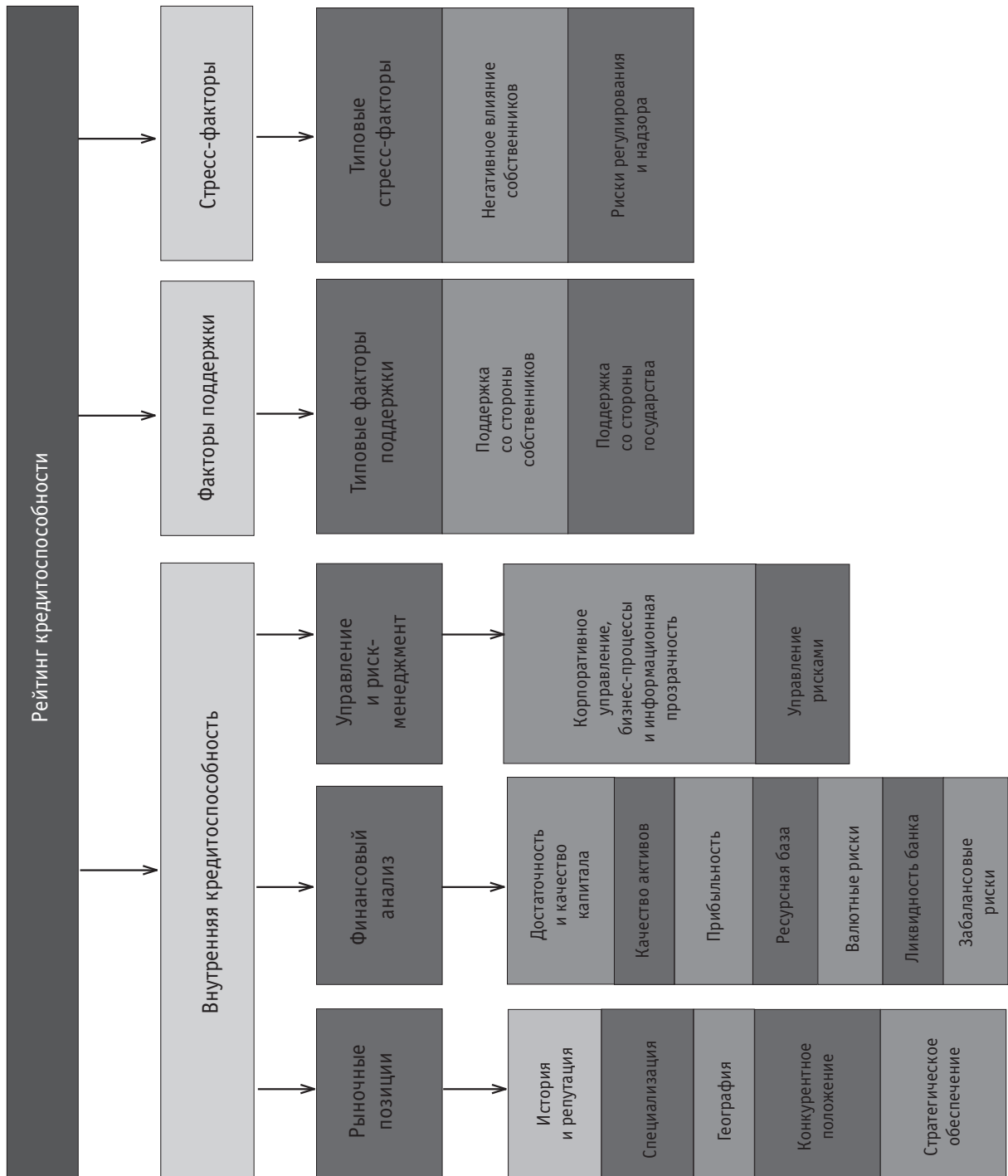
Внутренняя кредитоспособность банка оценивается по 3 составляющим: рыночные позиции, финансовый анализ и управление и риск-менеджмент.

Блок «рыночные позиции банка» включает анализ истории и репутации банка, специализации и аффилированности, географии деятельности, конкурентного положения и стратегического обеспечения. Блок «финансовый анализ» состоит из анализа достаточности и структуры капитала банка, качества активов, качества привлеченных средств, прибыльности операций, ликвидности банка и валютных и забалансовых рисков. Блок «управление и риск-менеджмент» включает анализ качества процедур корпоративного управления, организации бизнес-процессов, информационной прозрачности банка и управления рисками.

Факторы поддержки банка определяются как взвешенная сумма оценок 2 блоков: «собственники банка» и «отношения с государственными органами».

После определения кредитоспособности экспертным путем производится оценка стресс-факторов, способных оказать влияние на уровень кредитоспособности банка в среднесрочной перспективе. Стресс-факторы включают, например, негативное влияние собственников, риски регулирования и надзора.

По результатам анализа кредитоспособности и корректировки стресс-факторов выносятся решение о рейтинговой оценке.



**Действующие кредитные рейтинги банков,
присвоенные рейтинговым агентством «Эксперт РА», по состоянию на 24.10.2011**

Название	Рейтинг
АБ «Россия»	A+
Автоградбанк	A
АКБ «БАНК ХАКАСИИ»	B++
АКБ «Держава»	B++
АКБ «Зернобанк»	B++
АКБ «Кредит-Москва»	A
АКБ «Мастер-Капитал»	B++
АКБ «МБРР»	A+
АКБ «МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФИНАНСОВЫЙ КЛУБ»	A
АКБ «Пересвет»	A+
АКБ «СЛАВИЯ»	A
АКБ «Экспресс-кредит»	B++
АКТИВ БАНК	A
АктивКапитал Банк	A
Алмазэргиэнбанк	A
Анкор банк	B++
АФ Банк	A
Балтийский банк	B++
Балтийский Банк Развития	B++
Банк АВБ	A
Банк БКФ	B++
Банк БФА	A
БАНК КАЗАНИ	A
Банк Мегapolis	B+
Банк «БЦК-Москва»	B++
Банк «Ермак»	A
Банк «Клиентский»	B++
Банк «Левобережный»	B++
Банк «Первомайский»	A
Банк «Петрокоммерц»	A+
Банк «Приоритет»	B++
Банк «РЕЗЕРВ»	B+
Банк «Рост»	B++
Банк «Снежинский»	A
Бум-Банк	B++
Волжский социальный банк	B++
ВостСибтранскомбанк	B++
Газпромбанк	A++
Гранд инвест банк	B++
Дагэнергобанк	B++
Запсибкомбанк	A+
Земский банк	B++
ИНВЕСТРАСТБАНК	B++
ИнтехБанк	A

Название	Рейтинг
ИШБАНК	B++
Камский коммерческий банк	A
КБ «Транспортный»	B++
КБ «Акцепт»	A
КБ «Ассоциация»	A
КБ «Интеркредит»	B+
КБ «Кольцо Урала»	A
КБ «МФБанк»	B++
КБ «Национальный Стандарт»	A
КБ «Региональный кредит»	A
КБ «Солидарность»	B++
КБ «Унифин»	A
КБ «Финансовый стандарт»	B++
Кредит Урал Банк	A+
КС БАНК	B++
Курскпромбанк	A
Мастер-Банк	A
МЕТКОМБАНК	A
МОРДОВПРОМСТРОЙБАНК	B++
Морской банк	B++
Московский Индустриальный Банк	A
Московский Нефтехимический банк	B++
Нацинвестпромбанк	B++
Национальный Залоговый банк	A
Национальный Торговый Банк	B++
НБ «Траст»	A
Независимый строительный банк	A+
Новикомбанк	A
Новый Промышленный Банк	B+
НОМОС-РЕГИОБАНК	A
Нота-банк	A
Объединенный банк промышленных инвестиций	B+
ОПМ-Банк	B++
ПРАДО-БАНК	B++
Промсельхозбанк	B++
Промэнергобанк	B++
Радиотехбанк	A
Региональный банк развития	B++
Росавтобанк	B++
Росгосстрах Банк	A
Русский земельный банк	B+
Русстройбанк	A
РусЮгбанк	A
РФИ БАНК	B+
СБ Банк	A+
Севергазбанк	A
СИБСОЦБАНК	A
Совкомбанк	A

Название	Рейтинг
СтарБанк	B + +
СТРОЙЛЕСБАНК	A
Татфондбанк	A
Тверьуниверсалбанк	A
Тихоокеанский Внешторгбанк	B + +
Транскапиталбанк	A +
Трансстройбанк	B + +
УралКапиталБанк	B +
ФИА-БАНК	B +
Хакасский муниципальный банк	B + +
Холмсккомбанк	B + +
Челябинвестбанк	A +
Чувашкредитпромбанк	A
Экономбанк	B + +
ЭКОПРОМБАНК	B + +
Энергобанк	B + +
Энергомашбанк	B + +
Энерготрансбанк	A
ЮНИКОРБАНК	B + +

Рейтинговая шкала рейтинга кредитоспособности банков

Рейтинг кредитоспособности банка выставляется агентством «Эксперт РА» в соответствии со следующей шкалой.

Класс A+ +. Исключительно высокий (наивысший) уровень кредитоспособности

В краткосрочной перспективе банк с высокой вероятностью обеспечит своевременное выполнение всех финансовых обязательств как текущих, так и возникающих в ходе его деятельности. В среднесрочной перспективе существует высокая вероятность исполнения обязательств даже в условиях существенных неблагоприятных изменений макроэкономических и рыночных показателей.

Класс A+. Очень высокий уровень кредитоспособности

В краткосрочной перспективе банк с высокой вероятностью обеспечит своевременное выполнение всех финансовых обязательств как текущих, так и возникающих в ходе его деятельности. В среднесрочной перспективе существует высокая вероятность исполнения обязательств в условиях стабильности макроэкономических и рыночных показателей.

Класс A. Высокий уровень кредитоспособности

В краткосрочной перспективе банк с высокой вероятностью обеспечит своевременное выполнение всех финансовых обязательств как текущих, так и возникающих в ходе его деятельности. В среднесрочной перспективе вероятность исполнения обязательств, требующих значительных выплат, в значительной мере зависит от стабильности макроэкономических и рыночных показателей.

Класс B+ +. Приемлемый уровень кредитоспособности

В краткосрочной перспективе банк с высокой вероятностью обеспечит своевременное выполнение всех текущих финансовых обязательств, а также незначительных и средних по величине новых обя-

зательств, возникающих в ходе его деятельности. Вероятность финансовых затруднений в случае возникновения обязательств, требующих значительных единовременных выплат, оценивается как умеренная. В среднесрочной перспективе вероятность исполнения обязательств зависит от стабильности макроэкономических и рыночных показателей.

Класс В+. Достаточный уровень кредитоспособности

В краткосрочной перспективе банк с высокой вероятностью обеспечит своевременное выполнение всех текущих финансовых обязательств, а также незначительных и средних по величине новых обязательств, возникающих в ходе его деятельности. Вероятность финансовых затруднений в случае возникновения обязательств, требующих значительных выплат, оценивается как умеренно высокая. В среднесрочной перспективе вероятность исполнения обязательств зависит от стабильности макроэкономических и рыночных показателей.

Класс В. Удовлетворительный уровень кредитоспособности

В краткосрочной перспективе банк с высокой вероятностью обеспечит своевременное выполнение практически всех текущих финансовых обязательств. Вероятность невыполнения банком возникающих в ходе его деятельности крупных финансовых обязательств находится на высоком уровне. В среднесрочной перспективе вероятность исполнения обязательств зависит от стабильности макроэкономических и рыночных показателей

Класс С++. Низкий уровень кредитоспособности

Банк обеспечивает своевременное выполнение текущих финансовых обязательств, однако в краткосрочной перспективе высока вероятность невыполнения банком возникающих в ходе его деятельности крупных финансовых обязательств. В среднесрочной перспективе достаточно высока вероятность невыполнения обязательств в случае ухудшения макроэкономических показателей или неблагоприятной конъюнктуры рынка.

Класс С+. Очень низкий уровень кредитоспособности (преддефолтный)

Банк обеспечивает своевременное выполнение текущих финансовых обязательств, однако в краткосрочной перспективе крайне высока вероятность невыполнения банком возникающих в ходе его деятельности финансовых обязательств. В среднесрочной перспективе чрезвычайно высока вероятность невыполнения обязательств в случае ухудшения макроэкономических показателей или неблагоприятной конъюнктуры рынка.

Класс С. Неудовлетворительный уровень кредитоспособности (выборочный дефолт)

Банк не обеспечивает своевременное выполнение части текущих финансовых обязательств.

Класс D. Банкротство

Банк не обеспечивает выполнение практически всех своих финансовых обязательств / Банк находится в стадии процедуры банкротства.

Класс E. Отзыв лицензии или ликвидация

Банк находится в стадии процедуры ликвидации, либо у банка отозвана лицензия.