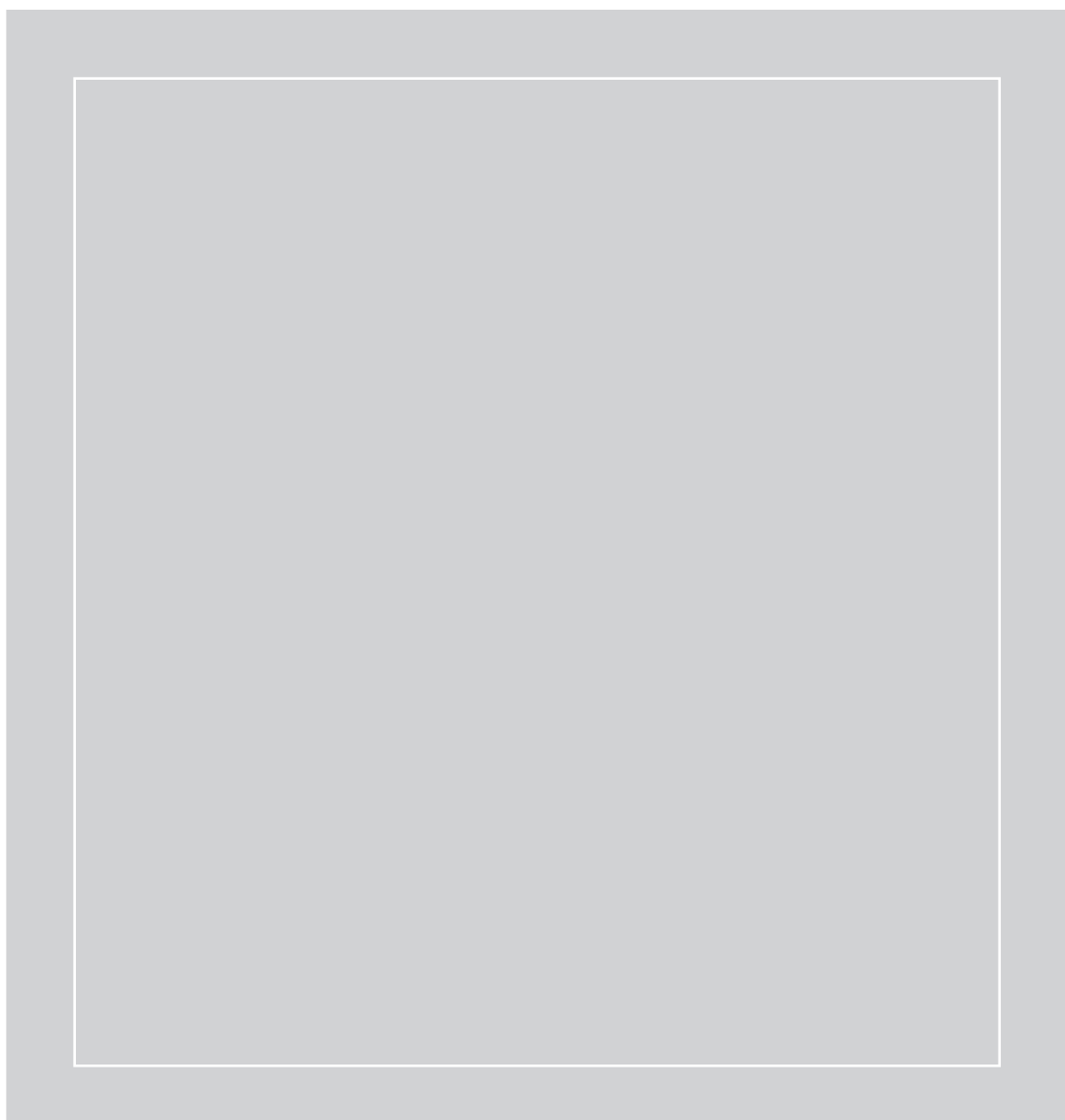




НАЦИОНАЛЬНЫЙ БАНК ТРАСТ

# КРЕДИТОВАНИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РОССИИ В 1 ПОЛУГОДИИ 2010 ГОДА



**Обзор «Кредитование малого и среднего бизнеса в России  
в 1 полугодии 2010 года: посткризисное оживление» подготовили:**

Михаил Доронкин,  
ведущий эксперт службы рейтингов кредитных институтов

Станислав Волков,  
и. о. руководителя службы рейтингов кредитных институтов

---

Павел Самиев,  
заместитель генерального директора

## Анонсы



По итогам шести месяцев текущего года объем предоставленных МСБ кредитов достиг 2 трлн рублей, на 40% превысив результаты аналогичного периода 2009 года...

» стр. 8



Рост рынка происходит на фоне все более ухудшающегося качества портфеля кредитов малым и средним предприятиям...

» стр. 9



Без учета Сбербанка тройку крупнейших (по размеру портфеля кредитов МСБ) участников рынка формируют три банка – ВТБ24, Уралсиб и Россельхозбанк...

» стр. 11



Структура кредитования МСБ в разрезе сроков в 1 полугодии 2010 года практически не изменилась по сравнению с итогами 2009 года...

» стр. 15



Доля кредитов, предоставленных торговым предприятиям в 1 полугодии 2010 года, составила 36,7% (против 31,5% за аналогичный период прошлого года)...

» стр. 16



За период с 1.07.2009 по 1.07.2010 в рамках программы «Рефинансирование» Российским банком развития было предоставлено банкам-партнерам около 23 млрд рублей кредитных ресурсов, что составляет менее 1% рынка...

» стр. 18



Сегодня возможности системы предоставления государственных поручительств сдерживаются низким уровнем капитализации и недостаточным проникновением гарантийных фондов в отдаленные регионы...

» стр. 18



**Государству следует обратить особое внимание на поддержку начинающих предпринимателей (так называемых «стартапов»), поскольку подход банков к подобным заемщикам остается очень жестким...**



*стр. 19*



**По оценкам «Эксперта РА», по итогам текущего года совокупный кредитный портфель МСБ вырастет на 22% (с учетом государственной поддержки), составив 3 250 млрд рублей...**



*стр. 20*

## Оглавление

Резюме . . . . .	5
Методика исследования . . . . .	6
Объем и динамика рынка: кредит не остановить . . . . .	8
Конкуренция: посткризисное оживление . . . . .	11
Рынок в разрезе: параметры кредитных портфелей . . . . .	15
Государственная поддержка рынка: дорогу малышам . . . . .	18
Прогноз развития рынка: все идет по плану . . . . .	20
Приложение 1. Признание рейтингов «Эксперта РА» . . . . .	21
Приложение 2. Интервью с партнером исследования . . . . .	23
Приложение 3. Интервью с участником исследования . . . . .	26
Приложение 4. Кредитные рейтинги банков от «Эксперта РА» . . . . .	30

## Резюме

**Не остановить: рынок кредитования малого и среднего бизнеса продолжает расти, несмотря на ухудшение качества портфелей.** По итогам 1 полугодия 2010 года объем предоставленных МСБ кредитов на 40% превысил результаты аналогичного периода 2009 года, а портфель кредитов МСБ достиг 3 трлн рублей (+14,5% к 1.01.2010). При этом за 6 месяцев текущего года просроченная задолженность выросла почти в 1,4 раза до уровня в 9% (против 5,3% по крупному бизнесу).

**Отсутствие практики массовых пролонгаций кредитов – основная причина опережающего роста проблемных кредитов МСБ в отчетности банков.** В отличие от корпоративного сегмента, для рынка кредитования МСБ не характерны значительные объемы пролонгаций: большинство кредитов – короткие и имеют плавный график погашения основного долга. Из-за этого статистика по проблемным активам в корпоративном сегменте занижена в большей степени, чем по небольшим компаниям.

**Посткризисное оживление: большинство крупных участников рынка МСБ демонстрируют впечатляющие темпы роста как объемов кредитования, так и портфеля.** Объем выданных кредитов в НБ «Траст» вырос более чем на 600%, в Промсвязьбанке – на 190%, в МИнБе – на 59%, в Росевробанке и ЛОКО-Банке – на 77 и 82%. Активно «наступают» на рынок Альфа-Банк (+121%), НОМОС-Банк (+265%) и банк Глобэкс (+307%), хотя по объемам бизнеса они пока далеки от топ-10.

**Любо да дорого: несмотря на снижение ставок, кредиты остаются недоступными для значительного числа субъектов малого бизнеса.** По состоянию на 1.07.2010 средняя процентная ставка по банкам, опрошенным «Экспертом РА», колебалась в пределах 14-15%, а максимальные значения доходили до 25-30%. До снижения ставок дорогой оставалась даже программа РосБРа: средняя ставка на 1.07.2010 была 15,3%.

**Дорогу малышам: государству стоит обратить особое внимание на расширение поддержки начинающих предпринимателей.** Специфика подобных заемщиков – отсутствие залогов и кредитной истории – закрывает стартапам доступ к обычному банковскому финансированию. Выход – в расширении программ предоставления государственных поручительств. Сегодня возможности гарантийных фондов ограничены низким уровнем капитализации и недостаточным проникновением в отдаленные регионы.

**Регистрация в помощь: новое ускорение кредитованию малого бизнеса может придать создание единых баз данных по отдельным видам движимого имущества в залоге.** Отсутствие обязательной регистрации движимого имущества повышает риск мошенничества, включая перекрестные залогов в нескольких банках. Ускорить создание баз данных и избежать излишней бюрократизации можно, если задействовать возможности бюро кредитных историй.

**Прогноз – умеренный: с учетом плановых объемов государственной поддержки кредитный портфель МСБ в 2010 году вырастет на 22%.** Хотя для второй половины года традиционно характерна повышенная экономическая активность, мы ожидаем темпов роста лишь немного выше 1 полугодия. Влияние на рынок государственных мер сохранится на текущем уровне, а эффект от дополнительных мероприятий будет заметен не ранее I квартала 2011 года. Суммарно во 2 полугодии 2010 года банками будет предоставлено кредитов МСБ в районе 2,3-2,4 трлн рублей, что на 15-17% больше результатов 1 полугодия. По мере наращивания кредитного портфеля МСБ мы ожидаем снижение и стабилизацию доли просроченной задолженности на уровне 7-8%.

## Методика исследования

Выводы аналитиков «Эксперта РА» основаны на публичных данных, статистике Банка России по состоянию на 1 июля 2010 года, а также на результатах анкетирования банков и углубленных интервью с участниками рынка кредитования малого и среднего бизнеса.

Следует сделать особую оговорку, касающуюся **критериев 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. таблицу).

В анкетировании мы просили банки указывать все показатели по объему финансирования, предоставленного в рамках специализированных программ, и по объему финансирования предприятий, соответствующих ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».

### *Критерии отнесения хозяйствующего субъекта к МСБ*

Максимальная годовая выручка МБ, млн рублей	400 <sup>1</sup>
Максимальная численность персонала МБ, чел.	100
Максимальная годовая выручка СБ, млн рублей	1000
Максимальная численность персонала СБ, чел.	250
Максимальная доля собственников МБ, не относящихся к МСБ, %	25

В анкетировании приняли участие **74 российских банка:**

ОАО «Россельхозбанк», ВТБ24 (ЗАО), ОАО «УРАЛСИБ», Банк «Возрождение» (ОАО), ЗАО «Банк Интеза», ОАО «Промсвязьбанк», «Юниаструм Банк», «Запсибкомбанк» (ОАО), ОАО КБ «Центр-инвест», КБ «ЛОКО-БАНК» (ЗАО), НБ «ТРАСТ» (ОАО), ОАО АИКБ «Татфондбанк», ОАО НТБ, АКБ «Энергобанк» (ОАО), ЗАО «ФИА-БАНК», ОАО «АКИБАНК», Челябинвестбанк, ОАО КБ «СЕВЕРГАЗБАНК», ОАО АКБ «ЭКОПРОМ-БАНК», ОАО «НОМОС-РЕГИОБАНК», Нацинвестпромбанк, АККСБ «КС БАНК» (ОАО), ОАО «СКБ-Банк», ОАО АКБ «Пробизнесбанк», БАНК «ПЕРВОМАЙСКИЙ» (ЗАО), ОАО «Банк АВБ», Банк «Левобережный» (ОАО), «СИБСОЦБАНК» (ООО), ОИКБ «РУСЬ» (ООО), ОАО КБ «РУСЮГБАНК», ООО «РЕГИОНИНВЕСТ-БАНК», ОАО ПК «ЭЛКАБАНК», ЗАО ГКБ «АВТОГРАДБАНК», АКБ «ЧУВАШКРЕДИТПРОМБАНК» (ОАО), АКБ ОБПИ (ОАО), ОАО «МЕТКОМБАНК», ЗАО АКБ «Земский банк», «АНКОР БАНК» (ОАО), «БУМ-БАНК» (ООО), ООО ВСБ, ООО «ХАКАССКИЙ МУНИЦИПАЛЬНЫЙ БАНК», ЗАО «Банк «Вологжанин», ООО «Банк БЦК-Москва», РИА-Банк, ОАО «ТИХООКЕАНСКИЙ ВНЕШТОРГБАНК», ОАО «БыстроБанк», ООО КБ «ПРОМ-ИНВЕСТРАСЧЕТ», АКБ «АБСОЛЮТ БАНК» (ЗАО), ОАО «АЛЬФА-БАНК», ОАО «БАЛТИНВЕСТБАНК», ЗАО «ГЛОБЭКСБАНК», АКБ «ИНВЕСТТОРГБАНК» (ОАО), КБ «КУБАНЬ КРЕДИТ» (ООО), ОАО «МЕТКОМ-БАНК», ОАО «МИНБ», «НОМОС-БАНК» (ОАО), ЗАО КБ «ОТКРЫТИЕ», ОАО «ПЕРВОБАНК», АКБ «РОСЕВРОБАНК» (ОАО), ОАО АКБ «СВЯЗЬ-БАНК», ЗАО «ЭКОНОМБАНК», ОАО КБ «ВОСТОЧНЫЙ», ООО «БАНК ИМПЕРИЯ», ОАО «БАНК «КАЗАНСКИЙ», БАНК «КРЕДИТ-МОСКВА» (ОАО), «МОРСКОЙ БАНК» (ОАО), ООО КБ «ОПМ-БАНК», ОАО «ТВЕРЬУНИВЕРСАЛБАНК», «ТКС БАНК» (ЗАО), «ТКБ» (ЗАО), КБ «ФИНАНСОВЫЙ СТАНДАРТ» (ООО), АКБ «ФОРА-БАНК» (ЗАО), АКБ «ФЬЮЧЕР» (ОАО), ОАО «Энергомашбанк».

<sup>1</sup> Без учета НДС.

**Углубленные интервью были проведены со следующими спикерами:**

- Людмила Гончарова**      заместитель председателя правления банка «Возрождение»
- Дмитрий Крюков**        председатель правления, член совета директоров  
ЛОКО-БАНКа
- Иван Розинский**        член правления, директор департамента розничного,  
малого и среднего бизнеса банка «Интеза»
- Кирилл Тихонов**        директор блока по развитию бизнеса с юридическими  
лицами и малым бизнесом НБ «ТРАСТ»
- Владимир Шмелев**      и. о. руководителя департамента продуктового менеджмента  
корпоративного банковского бизнеса БАНКА УРАЛСИБ

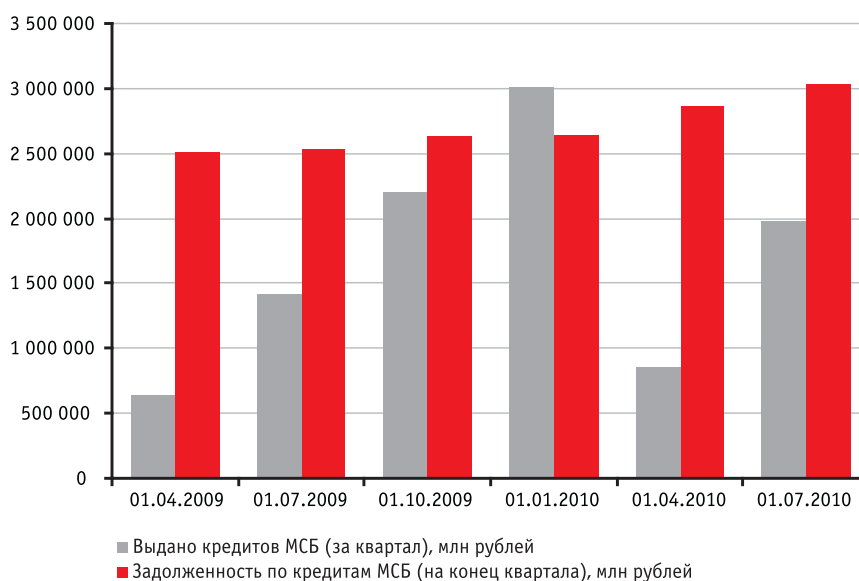
Полный текст всех интервью читайте на сайте [www.raexpert.ru](http://www.raexpert.ru) с 01.11.2010.

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

## Объем и динамика рынка: кредит не остановить

Кредитование банками малого и среднего бизнеса (МСБ), демонстрировавшее уверенный рост даже в кризисный 2009 год, в 1 полугодии 2010 года существенно ускорилось. По итогам шести месяцев текущего года объем предоставленных МСБ кредитов достиг 2 трлн рублей, на 40% превысив результаты аналогичного периода 2009 года (см. график 1). Интересно, что темп прироста рынка в 1 полугодии 2009 года был схожим (36%), однако со знаком «минус». «По результатам 1 полугодия можно с уверенностью говорить, что рынок кредитования МСБ постепенно оживляется, увеличивается спрос на кредитные продукты, — полагает **Владимир Шмелев**, и. о. руководителя департамента продуктового менеджмента корпоративного банковского бизнеса БАНКА УРАЛСИБ. — Период стагнации, характерный для прошлого года, завершился. Начиная с февраля 2010 года негативный тренд в кредитовании был сломлен». Стремительный рост кредитования привел и к заметному увеличению кредитного портфеля МСБ — на 1.07.2010 он составил 3 млрд рублей, что на 14,5% больше начала 2010 года. По темпам роста портфеля (см. график 2) кредитование МСБ в России продолжает со значительным отрывом опережать ближайших «конкурентов» — корпоративный сегмент (1,9%) и розничное кредитование (2,8%). В результате доля МСБ в условиях кризиса в портфеле кредитов ЮЛ и ИП устойчиво растет: 23% на 1.07.2010 против 21% на 1.01.2009.

**График 1.** В 1 полугодии 2010 года рынок кредитования МСБ показал уверенный рост

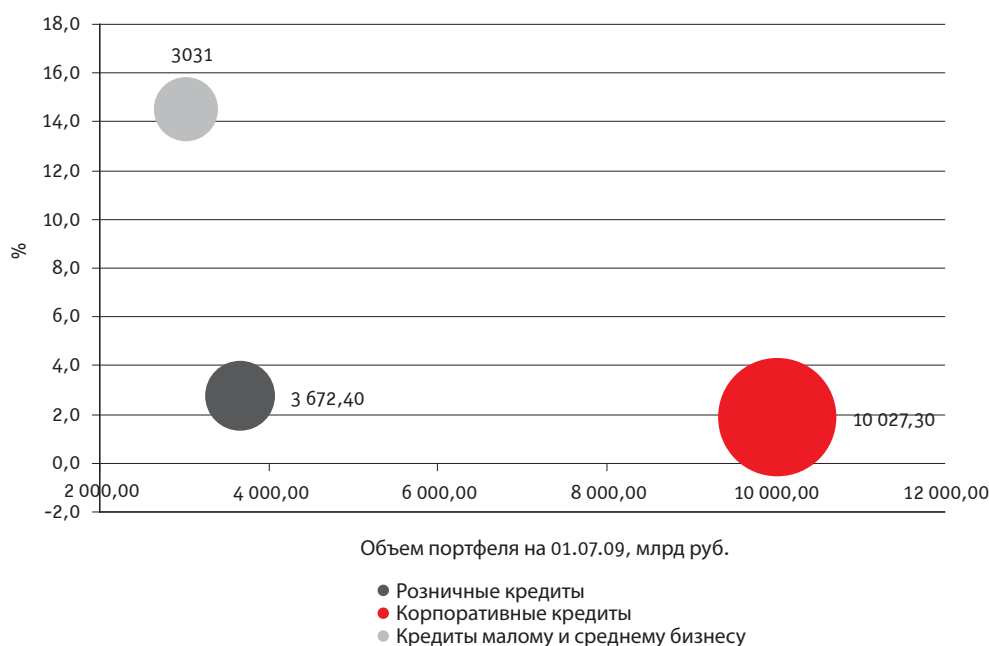


**Источник:** «Эксперт РА» по данным Банка России

Кредитование МСБ остается крайне привлекательным сегментом для российских банков. 51 из 74 опрошенных «Экспертом РА» банков видят данное направление бизнеса одним из приоритетных. При этом 24 банка в 1 полугодии 2010 года запустили новые специализированные программы по кредитованию МСБ (включая начало сотрудничества с Российским банком развития). Важно отметить, что за исключением одного банка все опрошенные участники рынка готовы кредитовать субъекты МСБ самостоятельно, без государственных гарантий по кредитам. «Количество банков, кредитующих малый бизнес, постоянно увеличивается, и это легко объяснить, — полагает **Кирилл Тихонов**, директор блока по развитию бизнеса с юридическими лицами и малым бизнесом НБ «ТРАСТ». — После рынка кредитования физических лиц рынок кредитования МСБ продолжает оставаться самым привлекательным с точки зрения соотношения рисков и доходности». «Кредитование МСБ — крайне перспективный сегмент, в котором заложен огромный потенциальный спрос, — соглашается **Дмитрий Крюков**, председатель правления, член совета директоров ЛОКО-БАНКа. — Ведь само по себе количество малых и средних предприятий в разы превышает число корпоративных клиентов».

Рост рынка кредитования МСБ является прямым следствием общей стабилизации ситуации в экономике, увеличения спроса на кредиты, а также повышения доступа представителей МСБ к заемным средствам. Примерно треть опрошенных банков смягчила требования к потенциальным заемщикам, в том числе и в отношении обеспечения. «Если ранее беззалоговые кредиты были практически недоступны для МСБ, то сейчас большинство банков вновь предлагают данный вид продуктов, – подтверждает **Владимир Шмелев**. – Как правило, это небольшие кредиты до 1 млн рублей на срок до 2-х лет, предполагающие быстрое принятие решения». 70% опрошенных «Экспертом РА» банков готовы выдавать МСБ кредиты без обеспечения, почти все банки в качестве залогов принимают товары в обороте, которые еще год назад были под строгим запретом.

**График 2.** Рынок кредитования МСБ по темпам прироста уверенно опережает корпоративный и розничный сегменты



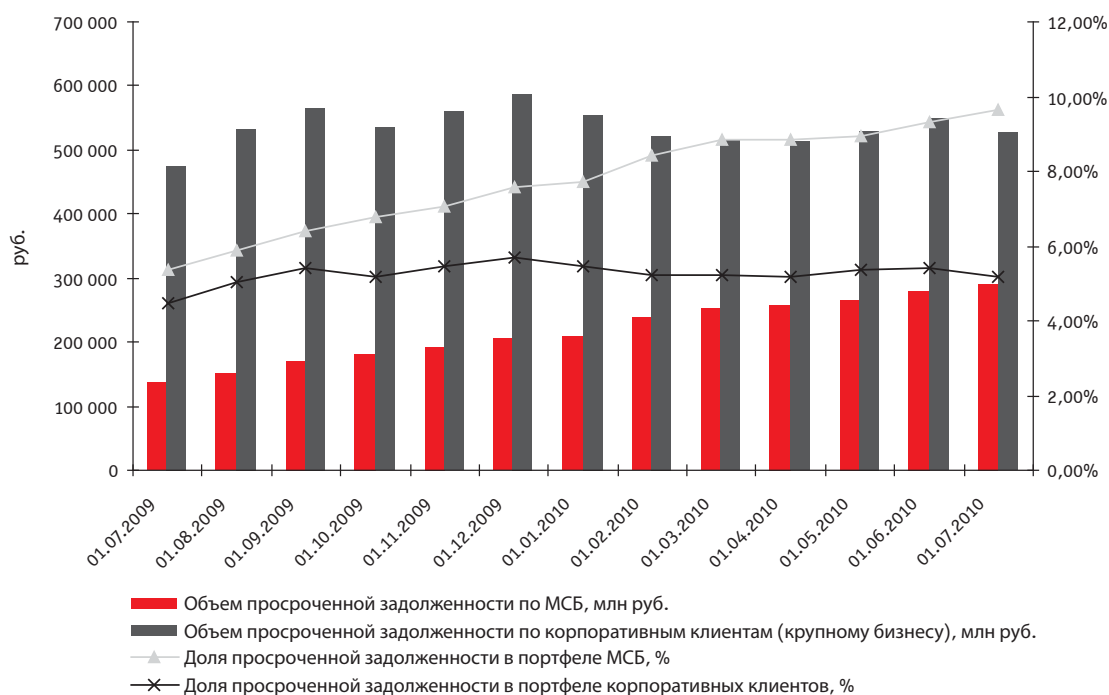
**Источник:** «Эксперт РА» по данным Банка России

Упрощение доступа к финансированию отмечают и сами предприниматели. По данным «Опоры России», в марте 2010 года для 17% субъектов МСБ привлечь заемные средства было просто (против 15% в ноябре и 8% в марте 2009 года); число тех, кто испытывал трудности в привлечении финансирования, сократилось до 52% (против 56% в ноябре и 68% в марте 2009 года). «В этом году мы наблюдаем рост активности предприятий в привлечении банковского финансирования, – продолжает тему **Людмила Гончарова**, заместитель председателя правления банка «Возрождение». – Только в этом году мы выдали более 17 млрд рублей кредитов. Даже с учетом погашения ранее выданных кредитов рост корпоративного кредитного портфеля банка с начала года превысил 10%». Улучшается и ситуация в самом секторе МСБ, о чем свидетельствует динамика индекса «ТРАСТ-Индекс МСБ», который включает оценку текущего состояния и ожиданий малого/среднего бизнеса и микропредприятий. По итогам июня 2010 года его значение составило 97% против 82% в феврале 2010 года.

Вместе с тем рост рынка кредитования МСБ происходит на фоне ухудшающегося качества портфеля кредитов малым и средним предприятиям. В течение всего 1 полугодия 2010 года доля просроченной задолженности в портфеле МСБ устойчиво возрастала, достигнув по состоянию на 1.06.2010 уровня в 9% (см. график 3). К 1.07.2010 наблюдается некоторая стабилизация показателя, однако, вероятно, это временное явление. Подобный уровень остается существенно выше показателей корпоративного сегмента (5,3%): доля просроченной задолженности по крупным клиентам с начала года даже не-

много сократилась. Интересно, что только 7% опрошенных банков испытали рост просроченной задолженности по кредитам МСБ в 1 полугодии, при этом почти половина банков отмечает улучшение качества обслуживания задолженности субъектами МСБ. Парадокс несовпадения мнений банкиров и данных официальной отчетности может быть объяснен двумя факторами.

**График 3.** В 1 полугодии 2010 года разрыв в просроченной задолженности между МСБ и крупным бизнесом существенно вырос



**Источник:** «Эксперт РА» по данным Банка России

Во-первых, в отличие от корпоративного сегмента, для рынка кредитования МСБ не характерны значительные объемы пролонгаций. Большинство кредитов, как будет показано ниже, являются короткими и при этом имеют плавный график погашения основного долга. К тому же, не обладая сильной переговорной позицией, субъекты МСБ зачастую не могут добиться пересмотра условий по действующим договорам. Вследствие этого статистика по проблемным активам в корпоративном сегменте, по нашему мнению, искажена в большей степени, чем по небольшим компаниям. По оценкам «Эксперта РА», средний уровень активов под стрессом (включают просроченные и реструктурированные ссуды) для МСБ и крупного бизнеса примерно совпадает: 17-19% против 18-20%.

Во-вторых, текущую динамику просроченной задолженности могут частично определять долгосрочные кредиты, выданные в докризисный период. Значительная часть вновь выдаваемых кредитов имеет очень малый срок оборачиваемости, а потому слабо отражается на величине кредитного портфеля. Вместе с тем именно качество обслуживания вновь выдаваемых кредитов рассматривается банками как доказательство способности субъектов МСБ обслуживать кредиты.

По нашему мнению, во 2 полугодии 2010 года доля просроченной задолженности может еще немного вырасти, однако не превысит 10-11% портфеля. Подобная динамика уже не отразится на темпах роста рынка. При этом к концу года по мере наращивания кредитного портфеля МСБ мы ожидаем снижение и стабилизацию доли просроченной задолженности на уровне 7-8%.

## Конкуренция: посткризисное оживление

Устойчивый рост кредитования сопровождается усилением конкуренции между участниками рынка. «Конкуренция между банками сильно обострилась, — соглашается **Людмила Гончарова**. — Предложение опережает спрос, все банки заявляют о снижении комиссии и ставок, смягчают требования к залогам». «Речь идет, прежде всего, о конкуренции за хороших заемщиков, точнее, за имеющих явные доказательства своего высокого кредитного качества, — добавляет **Иван Розинский**, член правления, директор департамента розничного, малого и среднего бизнеса банка «Интеза». — За таких заемщиков сегодня идет очень жесткая борьба».

Без учета Сбербанка тройку крупнейших (по размеру портфеля кредитов МСБ) участников рынка формируют три банка — ВТБ24, Уралсиб и Россельхозбанк. При этом доля топ-10 (без Сбербанка) в 1 полугодии 2010 года практически не изменилась, оставшись на уровне 12%. Вместе с тем сопоставление банков по объему выданных кредитов меняет картину рынка. В топ-3 по данному показателю вошел только Уралсиб, который выдал на 3% меньше кредитов, чем в 1 полугодии прошлого года. Среди лидеров по объемам кредитования — Промсвязьбанк, Возрождение, МИНБ и Росевробанк. Из крупнейших участников рынка именно эти банки продемонстрировали значительные темпы прироста кредитования. С другой стороны, государственный ВТБ24 продолжает сокращать объемы кредитования (-14% по сравнению с 1 полугодием 2009 года), что негативно отражается и на величине его портфеля (-4,5% за полугодие). Из других участников рынка значительный рост в 1 полугодии 2010 года продемонстрировала региональная «дочка» НОМОС-Банка (НОМОС-РЕГИОБАНК, + 170%), НТБ (+ 39%), Центр-инвест (+ 56%), ЛОКО-БАНК (+ 82%), Запсибкомбанк (+ 633%), Юниаструм Банк (+ 78%). Активно «наступают» на рынок Альфа-Банк (+ 121%), НОМОС-Банк (+ 265%) и банк Глобэкс (+ 307%). Данные банки ориентированы на предоставление достаточно коротких (до 1 года) крупных кредитов, что позволяет ускоренными темпами наращивать как объемы выдачи, так и размер портфеля. Из крупных банков лидером по темпам роста оказался Связь-банк (почти 1000%), что объясняется эффектом «вхождения на рынок» при изначально низкой базе. Большинство средних и малых банков также демонстрируют взрывные темпы роста объемов кредитования субъектов МСБ.

Очевидно, что в условиях столь активной конкурентной борьбы и все еще недостаточного числа надежных заемщиков доступ на рынок для новых участников в значительной степени ограничен. «Существенных перестановок на рынке кредитования малого бизнеса до конца текущего года не произойдет, — полагает **Владимир Шмелев**. — Выход на данный рынок требует наличия отработанных бизнес-процессов, системы управления рисками, хорошей ресурсной базы и развитой федеральной сети, поэтому новым игрокам будет сложно завоевать за столь короткий отрезок существенную часть рынка». До конца 2010 года действующие на рынке банки будут вынуждены конкурировать за ограниченное число заемщиков с устойчивым финансовым положением. Только четверть всех опрошенных «Экспертом РА» банков полагает, что на рынке присутствует достаточное число клиентов, не охваченных кредитованием, остальные участники рынка сохраняют умеренный пессимизм в данном вопросе. В любом случае эффект от возможного появления новых участников будет заметен не ранее 2011 года: именно тогда начнут давать отдачу маркетинговые мероприятия, связанные с выходом на рынок.

**Таблица 1. Крупнейшие банки, кредитующие малый и средний бизнес**

№	Наименование банка	Кредитный портфель МСБ на 01.07.2010, тыс. руб.	Кредитный портфель МСБ на 01.01.2010, тыс. руб.	Темп прироста, 1.07.10 к 1.01.10, %	Объем кредитов, выданных МСБ в 1 пол. 2010 года, тыс. руб.	Объем кредитов, выданных МСБ в 1 пол. 2009 года, тыс. руб.	Темп прироста, 1 пол. 2010 к 1 пол. 2009 года, %	Место по объему кредитов, выданных в 1 пол. 2010 года
1	ВТБ24	77 950 450	81 592 852	-4,5	13 921 448	16 181 929	-14,0	9
2	ОАО «УРАЛСИБ»	63 035 851	61 298 741	2,8	89 596 204	92 529 062	-3,2	1
3	Россельхозбанк	48 602 829	43 319 083	12,2	14 224 420	н/д	н/д	7
4	Банк «Возрождение»	47 670 381	42 910 965	11,1	39 363 968	36 338 448	8,3	2
5	Банк «Интеза»	37 737 330	38 887 281	-3,0	7 310 513	4 060 516	80,0	18
6	ОАО «Минь»	36 836 479	22 002 886	67,4	26 914 009	16 967 991	58,6	4
7	Транскапиталбанк	31 374 450	28 178 362	11,3	13 934 978	13 719 659	1,6	8
8	Промсвязьбанк	22 759 513	22 534 004	1,0	30 615 640	10 587 129	189,2	3
9	НБ «Траст»	15 721 509	10 523 327	49,4	12 203 432	1 647 080	640,9	10
10	КБ «ЮНИАСТРУМ БАНК» (ООО)	14 925 227	14 027 228	6,4	7 356 347	4 135 941	77,9	17
11	«Запсибкомбанк» (ОАО)	13 762 366	12 001 891	14,7	7 436 811	1 015 023	632,7	16
12	ОАО КБ «Центр-инвест»	13 712 739	10 852 251	26,4	9 172 000	5 867 000	56,3	13
13	КБ «ЛОКО-Банк» (ЗАО)	12 707 858	10 636 803	19,5	9 019 209	4 961 888	81,8	14
14	АКБ «Инвестторгбанк» (ОАО)	12 480 000	11 886 000	5,0	2 758 000	2 061 000	33,8	34
15	АКБ «РОСЕВРОБАНК» (ОАО)	12 234 202	10 814 718	13,1	22 964 686	12 963 775	77,1	5
16	КБ «Кубань Кредит» (ООО)	11 006 204	8 680 636	26,8	6 169 764	3 442 117	79,2	21
17	НТБ	9 665 404	8 369 033	15,5	9 267 103	6 668 287	39,0	12
18	ОАО «Первобанк»	9 218 833	9 248 469	-0,3	3 322 289	5 544 362	-40,1	27
19	Фора-Банк	8 678 294	6 341 102	36,9	5 442 972	3 172 780	71,6	23
20	ОАО АКБ «Татфондбанк»	7 460 354	10 259 154	-27,3	4 276 520	14 816 224	-71,1	25
21	НОМОС Банк	7 244 199	5 932 530	22,1	3 127 688	856 186	265,3	30
22	АКБ «Энергобанк» (ОАО)	7 208 940	7 139 781	1,0	2 648 161	2 218 525	19,4	35
23	Севергазбанк	6 992 086	5 432 618	28,7	17 107 210	20 177 826	-15,2	6
24	Банк АББ	6 354 470	1 723 800	268,6	5 950 269	2 019 451	194,6	22
25	Челябинвестбанк	6 156 843	5 527 514	11,4	7 627 291	7 238 858	5,4	15

**Продолжение таблицы 1**

№	Наименование банка	Кредитный портфель МСБ на 01.07.2010, тыс. руб.	Кредитный портфель МСБ на 01.01.2010, тыс. руб.	Темп прироста, 1.07.10 к 1.01.10, %	Объем кредитов, выданных МСБ в 1 пол. 2010 года, тыс. руб.	Объем кредитов, выданных МСБ в 1 пол. 2009 года, тыс. руб.	Темп прироста, 1 пол. 2010 к 1 пол. 2009 года, %	Место по объему кредитов, выданных в 1 пол. 2010 года
26	Акибанк	6 112 108	6 506 087	-6,1	6 641 498	6 481 444	2,5	19
27	ОАО «Альфа-Банк»	5 689 141	3 625 765	56,9	6 175 229	2 788 957	121,4	20
28	ОАО АКБ «ЭКОПРОМБАНК»	5 026 813	4 470 461	12,4	1 974 281	1 593 602	23,9	39
29	НОМОС-РЕГИОБАНК	4 648 512	4 364 011	6,5	10 001 118	3 709 988	169,6	11
30	Банк «ГЛОБЭКС»	4 418 097	1 909 150	131,4	4 999 298	1 229 878	306,5	24
31	Казанский	4 408 989	4 554 490	-3,2	4 068 756	3 171 163	28,3	26
32	Связь-банк	4 227 850	3 150 796	34,2	1 922 970	175 320	996,8	42
33	Абсолют Банк	3 730 914	н/д	н/д	1 250 049	н/д	н/д	53
34	Морской банк	3 582 624	2 884 349	24,2	2 865 207	876 480	226,9	33
35	КБ «Нацинвестпромбанк» (ЗАО)	3 390 866	3 014 705	12,5	2 113 132	2 548 052	-17,1	36
36	ОАО «СКБ-банк»	3 148 667	2 555 206	23,2	1 343 133	329 433	307,7	49
37	ЗАО «Экономбанк»	2 800 080	2 122 064	32,0	3 045 431	2 524 964	20,6	32
38	КС Банк	2 715 382	2 927 124	-7,2	3 109 710	1 798 915	72,9	31
39	Трансстройбанк	2 351 364	2 211 773	6,3	1 397 535	2 277 030	-38,6	47
40	Элкс-Банк	2 084 482	1 161 655	79,4	3 309 297	1 768 467	87,1	28
41	Русюгбанк	2 006 595	1 410 144	42,3	2 083 918	866 440	140,5	37
42	Банк «Первомайский» (ЗАО)	1 940 920	1 786 000	8,7	1 248 634	794 807	57,1	54
43	Открытие	1 878 228	822 262	128,4	1 316 259	30 507	4 214,6	50
44	ОАО «БАЛТИНВЕСТБАНК»	1 877 305	1 503 270	24,9	1 964 356	1 567 638	25,3	40
45	Восточный	1 826 744	1 068 098	71,0	1 288 365	272 560	372,7	52
46	ОАО АКБ «Пробизнесбанк»	1 725 059	2 013 967	-14,3	893 523	206 464	332,8	59
47	Банк «Левобережный» (ОАО)	1 719 648	1 551 474	10,8	1 698 381	711 584	138,7	43
48	ОИКБ «Русь» (ООО)	1 624 101	1 412 382	15,0	3 245 334	1 748 599	85,6	29
49	Сибсоцбанк	1 416 965	1 484 596	-4,6	1 300 412	1 715 495	-24,2	51
50	Империya	1 321 000	697 000	89,5	938 700	242 800	286,6	58

**Окончание таблицы 1**

№	Наименование банка	Кредитный портфель МСБ на 01.07.2010, тыс. руб.	Кредитный портфель МСБ на 01.01.2010, тыс. руб.	Темп прироста, 1.07.10 к 1.01.10, %	Объем кредитов, выданных МСБ в 1 пол. 2010 года, тыс. руб.	Объем кредитов, выданных МСБ в 1 пол. 2009 года, тыс. руб.	Темп прироста, 1 пол. 2010 к 1 пол. 2009 года, %	Место по объему кредитов, выданных в 1 пол. 2010 года
51	Земский	1 280 475	1 027 561	24,6	1 411 587	1 001 979	40,9	46
52	Автоградбанк	1 232 594	1 111 893	10,9	1 941 998	1 062 712	82,7	41
53	Кредит Москва	1 160 231	1 069 851	8,4	873 314	171 850	408,2	60
54	Тверьинверсалбанк	1 084 294	615 951	76,0	1 105 000	542 541	103,7	56
55	Чувашкредитпромбанк	1 069 566	1 102 075	-2,9	788 450	671 577	17,4	61
56	Энергомашбанк	1 000 636	1 018 208	-1,7	1 505 746	1 277 024	17,9	44
57	БУМ Банк	984 584	927 974	6,1	581 824	302 946	92,1	64
58	ОАО «Меткомбанк»	888 157	684 261	29,8	456 750	350 200	30,4	67
59	Анкор-банк	872 808	958 854	-9,0	1 451 940	397 042	265,7	45
60	Хакасский муниципальный банк	848 565	687 025	23,5	1 105 518	704 722	56,9	55
61	Проминвестрасчет	779 038	259 163	200,6	651 229	60 609	974,5	63
62	Регионинвест	726 915	1 380 238	-47,3	2 054 897	2 406 485	-14,6	38
63	Вологжанин	714 682	653 005	9,4	724 496	565 495	28,1	62
64	ОПМ Банк	644 134	784 494	-17,9	1 381 034	747 126	84,8	48
65	ОБПИ	616 069	1 089 559	-43,5	533 247	541 867	-1,6	66
66	Тихоокеанский ВТБ	569 537	411 525	38,4	555 001	313 358	77,1	65
67	ООО «Банк БЦК-Москва»	498 985	526 448	-5,2	396 837	338 511	17,2	69
68	Финансовый стандарт	493 631	458818	7,6	1 529	887	72,4	74
69	ВСБ	482 255	257 212	87,5	439 391	276 352	59,0	68
70	Меткомбанк	418 066	1 036 779	-59,7	262 603	707 092	-62,9	70
71	ОАО «БыстроБанк»	342 370	340 044	0,7	243 850	17 100	1 326,0	71
72	РИА Банк	325 507	479 263	-32,1	941 231	939 524	0,2	57
73	Фьючер	185 274	206 761	-10,4	75 369	330 507	-77,2	73
74	ТКС	н/д	н/д	н/д	118 174	434 148	-72,8	72

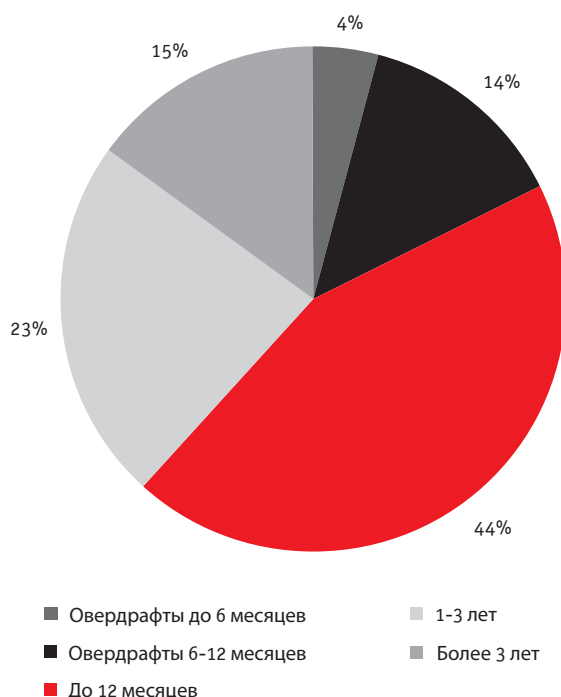
Источник: оценка «Эксперта РА» по результатам анкетирования

## Рынок в разрезе: параметры кредитных портфелей

### Срочность и размер кредитов

Структура кредитования МСБ в разрезе сроков в 1 полугодии 2010 года практически не изменилась по сравнению с итогами 2009 года (см. график 4). Подавляющий объем кредитов предоставлен на срок до 1 года. С учетом овердрафтов на короткие кредиты пришлось 62% общего объема кредитования. Доля кредитов свыше 3-х лет составила 14%. Среди крупных участников рынка на предоставление коротких кредитов ориентированы банки: Возрождение, Росевробанк, Юниаструм, Альфа-Банк, Татфондбанк. Значительная доля длинных кредитов сосредоточена в ЛОКО-БАНКе, ВТБ24, Абсолют Банке, Запсибкомбанке, СКБ-банке.

**График 4.** Подавляющий объем кредитов МСБ имеют срочность менее 1 года



**Источник:** оценка «Эксперта РА» по результатам анкетирования

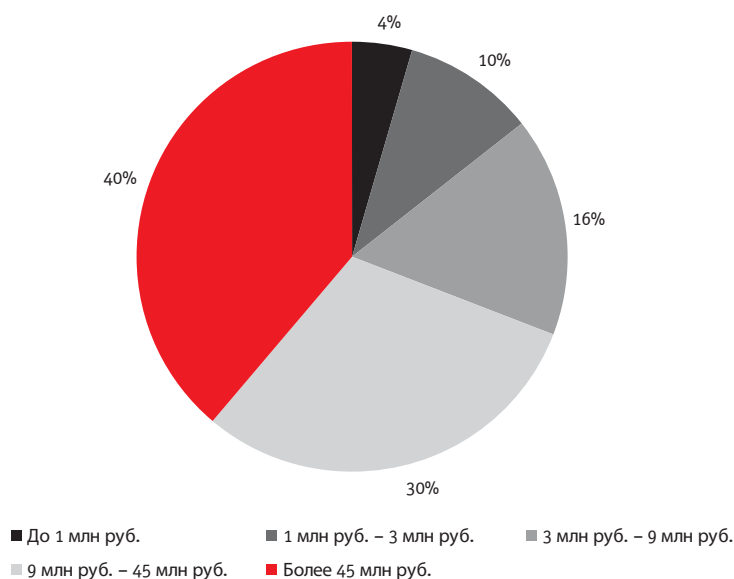
Средний размер предоставляемых кредитов остается достаточно большим, что может свидетельствовать о преобладании в кредитном портфеле средних предприятий. В 1 полугодии 2010 года на крупные кредиты (свыше 9 млн рублей) пришлось 70% портфеля (см. график 5). Доля кредитов до 1 млн рублей все еще достаточно мала – менее 5%. Ярким представителем банков, ориентированных на работу именно с малыми предприятиями, является Абсолют Банк: он не предоставляет кредиты на сумму более 3 млн рублей. Возрождение и Росевробанк, наоборот, нацелены на предоставление достаточно крупных кредитов, но сроком до одного года, что нетипично для сегмента кредитования МСБ.

### Отраслевая структура рынка

Отраслевая структура кредитов традиционно отличается преобладанием сферы торговли (оптовой и розничной) вследствие наибольшего сосредоточения субъектов МСБ именно в данной отрасли. В кризисных условиях многие банки отказывались принимать товары в обороте, сократив объемы выда-

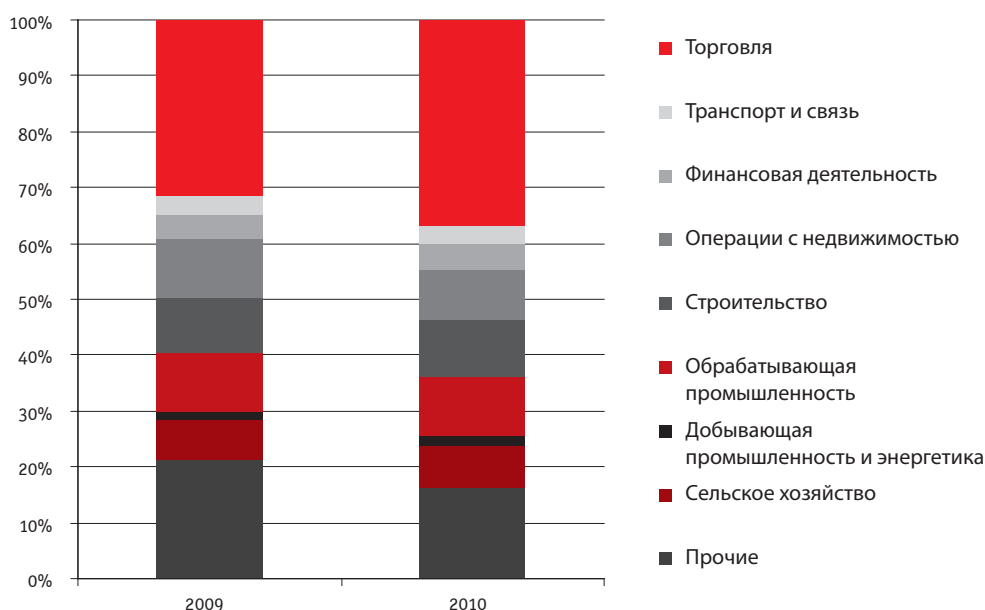
чи кредитов торговым предприятиям. В 1 полугодии 2010 года наблюдается обратный процесс: товары в обороте больше не рассматриваются как фактор риска и доля торговли в кредитах МСБ растет (см. график 6). На основе данных выборки из числа опрошенных «Экспертом РА» банков доля кредитов, предоставленных торговым предприятиям в 1 полугодии 2010 года, составила 36,7% (против 31,5% за аналогичный период прошлого года). При этом заметно снизилась доля операций с недвижимостью (с 10,3 до 8,8%), а доля строительства не изменилась (10,1%), что в условиях сохраняющейся неопределенности относительно тенденций развития строительной отрасли и рынка жилья мы оцениваем как крайне позитивный фактор. Доля остальных отраслей в целом остается стабильной.

**График 5.** 70% кредитного портфеля МСБ формируют крупные кредиты



**Источник:** оценка «Эксперта РА» по результатам анкетирования

**График 6.** Доля торговли в кредитном портфеле МСБ растет



**Источник:** оценка «Эксперта РА» по результатам анкетирования

## Стоимость кредитных продуктов

Статистика Банка России и действия самих участников рынка свидетельствуют об устойчивом снижении процентных ставок по кредитам МСБ. В частности, в обследовании Банка России «Изменения условий банковского кредитования в IV квартале 2009 года» указывается, что за данный период доля банков, сообщивших о снижении ставок по кредитам населению и МСБ, превысила 25%, а еще около 10% банков снизили комиссии. При этом многие полагают, что ставки по кредитам сегодня достигли своего дна. «В 2010 году стоимость кредитных ресурсов практически вернулась к докризисному уровню, нижний диапазон процентных ставок для МСБ сейчас находится на уровне 13-14%, — поясняет **Владимир Шмелев**. — Дальнейшие возможности по ее снижению банками практически исчерпаны из-за стоимости пассивов и стоимости обслуживания кредита». «К сожалению, многие считают, что ставка рефинансирования ЦБ РФ является основным индикатором, на основании которого определяется стоимость кредитных средств, но на практике это не так, — полагает **Кирилл Тихонов**. — Основным источником финансирования кредитного портфеля для коммерческих банков являются привлеченные средства вкладчиков — физических и юридических лиц, а для физических лиц в первую очередь важно, чтобы ставка по депозиту как минимум покрывала уровень инфляции, ведь никто не хочет терять свои деньги».

По данным опроса банков, проведенного «Экспертом РА», средняя ставка по кредитам МСБ сегодня составляет 15-16%. Однако ее максимальный размер даже в крупных банках может достигать 25-30%. Средняя стоимость кредитных ресурсов действительно примерно совпадает с докризисными значениями, однако существенно превышает рентабельность малого бизнеса. В результате подобные ставки практически закрывают доступ к заемным средствам для значительного числа небольших предпринимателей. Получается, что рост рынка обеспечивается в основном за счет возможностей средних предприятий, о чем убедительно свидетельствует и размерная структура кредитных портфелей банков, приведенная выше. Очевидно, что для расширения доступа к финансированию малым предприятиям необходимы меры отличные от снижения ставки рефинансирования, ведь ставка определяется уровнем риска, а риски по малым предприятиям для банков все еще очень высоки. **Дмитрий Крюков** из ЛОКО-БАНКа полагает, что в ближайшее время ставки по кредитам МСБ могут даже вырасти, в частности, вследствие восходящего тренда инфляции. «Однако если в период выхода из кризиса на рынке кредитования МСБ наблюдалась абсолютная тенденция к снижению ставок вне зависимости от кредитного качества заемщиков, то сейчас в банках будет преобладать более взвешенный, диверсифицированный подход к ставкам, — продолжает **Дмитрий Крюков**. — Тем компаниям, которые будут отвечать высоким требованиям риск-менеджмента, будет предлагаться более низкая ставка. Для остальных заемщиков ставки будут выше, и именно для них стоимость заемных средств будет повышаться в первую очередь».

## Государственная поддержка рынка: дорогу малышам

В 1 полугодии 2010 года государственная поддержка рынка осуществлялась в рамках программ Российского банка развития и деятельности гарантийных фондов. За период с 1.07.2009 по 1.07.2010 в рамках программы «Рефинансирование» Российским банком развития было предоставлено банкам-партнерам около 23 млрд рублей кредитных ресурсов. С учетом того, что всего за тот же период банками было выдано кредитов субъектам МСБ на сумму более 3,5 трлн рублей, объем поддержки составляет менее 1% рынка. Вместе с тем структура кредитного портфеля свидетельствует, что данные средства размещаются преимущественно в долгосрочные (в т. ч. инвестиционные) проекты. Т. е. направлены в те сегменты рынка, которые многие средние и мелкие банки — прежде всего в регионах — вследствие слабой диверсификации ресурсной базы освоить не могут. В частности, на 1.07.2010 67% средств РосБР размещены на срок от 2 до 3 лет, при этом 62% кредитного портфеля — это крупные кредиты (свыше 10 млн рублей), а значимую долю (23%) в портфеле занимает промышленность.

«Государственная программа РосБР поддержала рынок финансирования малого и среднего бизнеса в особенно тяжелые моменты, когда у банков не было доступа к дешевым ресурсам, — продолжает тему **Дмитрий Крюков**. — Я уверен, что, если бы больше банков соответствовали условиям РосБР, мы бы в очень скором времени узнали и о новых участниках, и о расширении возможностей банков в рамках данной программы». Хотя в глазах отдельных банкиров данная программа в текущих условиях уже не выглядит столь привлекательной. Комментирует ситуацию **Владимир Шмелев**: «Если в период кризиса ставка по кредитам, предлагаемым РосБР банкам-партнерам, была достаточно конкурентной, то во втором полугодии собственные возможности банков и внутренняя стоимость пассивной базы оказались ниже. Для получения положительной маржи банкам стало выгоднее выдавать кредиты, фондируясь из собственной ресурсной базы». Действительно, по состоянию на 1.07.2010 средняя ставка по кредитам МСБ, предоставленным банками по программе «Рефинансирование», составила 15,3%. Данный уровень сопоставим со средневзвешенными ставками, действующими по кредитам, выданным по собственным программам банков. Во 2 полугодии ситуация может измениться, поскольку РосБР пошел на удешевление стоимости предоставляемых ресурсов, как по новым, так и по уже действующим программам<sup>2</sup>. В частности, недавно запущенная программа «Рефинансирование-регион» предоставляет возможность получить кредит по ставке 5,5% для банков, работающих в регионах с минимальным и отсутствующим спросом на кредитные ресурсы. В настоящее время потребность в значительном расширении действующей программы РосБР отсутствует, хотя еще в 1 полугодии 2010 года увеличение лимитов на банки-партнеры было бы способно существенно подтолкнуть рынок. В то же время возможно перенаправить часть незадействованных средств именно в те регионы, где наблюдается пониженная кредитная активность со стороны субъектов МСБ.

В 2010 году через гарантийные фонды государством планируется предоставить поручительств на 80 млрд рублей. С учетом того, что на эти деньги можно выдать до 120-150 млрд кредитов, подобная «добавка» может придать реальное ускорение рынку. В России уже функционирует более 60 гарантийных фондов, и все большее число банков расширяет возможности кредитования под государственные поручительства. С учетом традиционной проблемы МСБ — отсутствия качественного обеспечения — подобная мера государственной поддержки рассматривается нами как наиболее приоритетная. Возможности данной системы должны быть существенно расширены. В частности, сегодня гарантийные фонды присутствуют даже не во всех федеральных округах, в рамках округа они в основном сосредоточены в федеральных центрах. Это сразу же ограничивает доступ к финансированию для значительного числа предприятий, осуществляющих деятельность в отдаленных областях. А именно в таких регионах субъекты МСБ обычно испытывают наибольшие затруднения в получении банковских кредитов. Необходимо продолжить и дальнейшее наращивание капитализации гарантийных фондов

<sup>2</sup> По данным на 1.10.2010 средняя ставка по кредитам РосБР в рамках программы «Рефинансирование» сохранилась на уровне 15%.

как с целью расширения объемов выданных гарантий, так и с целью повышения надежности самих фондов. Повышение эффективности системы требует активного обмена опытом между гарантийными фондами, а также унификации их деятельности на региональном уровне.

Но даже в условиях расширения господдержки доступ к заемным средствам для значительного числа небольших предприятий крайне ограничен вследствие очень жесткого подхода банков к оценке их бизнеса. Ведь несмотря на существенное ослабление требований к заемщикам, подходы банков к субъектам МСБ, как и в докризисный период, остаются достаточно жесткими. Большинство банков готовы кредитовать предприятия, имеющие как минимум один год активной деятельности и позитивную кредитную историю. Более того, кризис привел к массовому отказу малого бизнеса от «белой бухгалтерии». Однако действующие нормативные акты Банка России достаточно жестко подходят к оценке подобных заемщиков, вынуждая банки классифицировать ссуды МСБ в пониженные категории качества, даже если реальный риск потерь существенно ниже. Как следствие, банкам приходится создавать крупные резервы, что в случае большого числа клиентов МСБ в значительной степени отражается на рентабельности бизнеса, да еще может вызвать нежелательные вопросы со стороны регулятора. Банкиры предлагают Центробанку использовать менее жесткий и более гибкий подход. «Банк смог бы увеличить объемы кредитования, если произойдет изменение подходов ЦБ к резервированию, — полагает **Иван Розинский**. — К примеру, снижение уровня резервирования при кредитовании третьей группы риска. Здесь можно предусмотреть ступенчатый подход, когда, например, первоначальные резервы по третьей группе составляют 5-10%, а потом постепенно в течение года доводятся до 20%».

Очевидно, что в наибольшей степени указанные выше ограничения отражаются на начинающих предпринимателях, так называемых «стартапах»: жесткий подход со стороны банков к деятельности заемщика фактически означает полный запрет доступа к финансированию в банках. Обратной стороной проблемы является отсутствие в большинстве банков специалистов, способных на качественную оценку стартапов. Поэтому банки объективно не заинтересованы в финансировании таких проектов. Расширение объема государственных поручительств либо их частичное перенаправление в сферу финансирования начинающих предпринимателей, с одной стороны, позволит сократить риски такого кредитования, а с другой — повысить интерес населения к предпринимательству. «Необходимы программы финансирования МСБ в области стартапов, проектов, связанных с инновациями, — тех направлений, куда банки пока активно не идут по причине более высоких рисков, — соглашается **Кирилл Тихонов**. — Если государство будет готово взять часть рисков на себя — это будет ощутимой поддержкой МСБ в данном направлении, т. к. в настоящее время в МСБ существует явный перекос в сторону торговли и услуг, а для экономики в первую очередь необходимо развивать промышленный и инновационный бизнес». Но в вопросе расширения финансирования МСБ не следует полагаться исключительно на систему государственных поручительств, поскольку она не лишена недостатков. «Поручительство, с одной стороны, дает заемщику возможность получить больше ресурсов, чем он может исходя из своего залога, с другой — не гарантирует банку, что этот заемщик не станет дефолтным, — поясняет **Дмитрий Крюков**. — При этом сам механизм государственных поручительств может подтолкнуть заемщика к более рискованным кредитным операциям».

Толчок кредитованию — прежде всего малого бизнеса — может придать введение обязательной регистрации залога движимого имущества. На текущий момент отсутствие регистрации ведет к различного рода мошенничествам с залогами (включая перекрестные залоги в нескольких банках), что подрывает доверие к данному типу обеспечения. Для снижения потенциальных негативных последствий следует создать единые базы по отдельным видам движимого имущества в залоге. Ускорить создание баз данных, а также избежать излишней бюрократизации можно, если задействовать возможности бюро кредитных историй.

## Прогноз развития рынка: все идет по плану

С учетом текущей динамики кредитования мы сохраняем сделанный ранее умеренно позитивный прогноз развития рынка. До конца 2010 года агентство не ожидает существенного всплеска объемов кредитования: с высокой вероятностью рынок будет расти темпами, лишь немного опережающими показатели. Ключевые игроки вернулись на рынок в 1 полугодии, а эффект от дополнительных или только анонсированных государством мероприятий будет заметен не ранее I квартала 2011 года. Возможен приход 1-2 крупных банков, однако ситуацию это сильно не изменит: «новичкам» потребуется не менее 3-6 месяцев, чтобы завоевать долю на рынке.

В результате, по оценкам «Эксперта РА», по итогам 2010 года совокупный кредитный портфель МСБ вырастет на 22% (с учетом государственной поддержки), составив примерно 3 250 млрд рублей. При этом суммарно во 2 полугодии 2010 года банками будет предоставлено кредитов МСБ в районе 2,3-2,4 трлн рублей, что на 15-17% больше результатов 1 полугодия. «В 2011 году рост рынка продолжится, – делится своими прогнозами **Владимир Шмелев**. – И хотя взрывного роста рынка, характерного для 2006–2008 годов, продемонстрировано не будет, динамика сохранится положительная, обеспечивая рост на уровне не менее 20-30%».

## Приложение 1. Признание рейтингов «Эксперта РА»

Рейтинговое агентство «Эксперт РА» аккредитовано при Минфине РФ\*.

**Таблица 1. Возможное применение рейтингов «Эксперта РА»**

№	Применение рейтинга	Требуемый уровень	Документ
1	Наличие кредитного рейтинга – одно из требований для включения в котировальный список А1 на ММВБ	V + +	Правила листинга, допуска к размещению и обращению ценных бумаг в ЗАО «ФБ ММВБ». Утверждены советом директоров ЗАО «ФБ ММВБ» 22.10.2009 (протокол № 7). Зарегистрированы ФСФР России 26.11.2009. Действуют с 10 декабря 2009 года
2	Наличие кредитного рейтинга – одно из требований для включения в базу для расчета индекса MICEX CBI	V + +	Пресс-релиз от 18 января 2010 года об определении нового состава баз расчета Индекса корпоративных облигаций ММВБ (MICEX CBI)
3	Наличие рейтинга позволяет использовать ценные бумаги, выпущенные компанией (банком), для размещения резервов страховыми компаниями, а также передавать резервы доверительным управляющим	V +	Приказ Минфина РФ от 08.08.2005 № 100н «Об утверждении правил размещения страховщиками средств страховых резервов» (в ред. приказов Минфина РФ от 20.06.2007 № 53н, от 14.11.2008 № 130н, от 13.07.2009 № 72н) и письмо Минфина РФ от 26 апреля 2007 г. № 05-04-05/208803
4	Наличие рейтинга позволяет использовать ценные бумаги, выпущенные компанией (банком), для размещения собственных средств страховыми компаниями	V +	Приказ Минфина от 16.12.2005 № 149н «Об утверждении требований, предъявляемых к составу и структуре активов, принимаемых для покрытия собственных средств страховщика» (в ред. приказов Минфина РФ от 11.09.2007 № 79н, от 14.11.2008 № 129н, от 13.07.2009 № 71н) и письмо Минфина РФ от 26 апреля 2007 г. № 05-04-05/208803
5	Отмена следующих ограничений для эмитентов: Номинальная стоимость всех облигаций хозяйственного общества не должна превышать размер его уставного капитала и (или) величину обеспечения, предоставленного в этих целях хозяйственному обществу третьими лицами. При отсутствии обеспечения, предоставленного третьими лицами, эмиссия облигаций допускается не ранее третьего года существования хозяйственного общества и при условии надлежащего утверждения годовой бухгалтерской отчетности за два завершённых финансовых года	Уровень подлежит к установке уполномоченным органом (Минфин)	Федеральный закон № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг» от 22 апреля 1996 г. в редакции от 27.12.2009 № 352-ФЗ
6	Кредитные рейтинги учитываются АИЖК при аккредитации страховых компаний, уровень рейтинга оказывает влияние на объем взаимодействия АИЖК и страховой компании	A	«Стандарты процедур выдачи, рефинансирования и сопровождения ипотечных кредитов (займов)» ОАО «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию» (введены в действие приказом генерального директора ОАО АИЖК № 41-од от 18.04.2008)
7	Кредитные рейтинги используются при размещении временно свободных денежных средств фонда обязательного страхования вкладов в ценные бумаги	V +	Приказ Минфина РФ от 07.09.2005 № 113н «Об установлении критериев для ценных бумаг, в которые могут размещаться и (или) инвестироваться временно свободные денежные средства фонда обязательного страхования вкладов» (в ред. приказа Минфина РФ от 25.06.2007 № 54н) и письмо Минфина РФ от 26 апреля 2007 г. № 05-04-05/208803
8	Кредитные рейтинги «Эксперта РА» официально используются АСВ при отборе управляющих компаний для размещения денежных средств фонда обязательного страхования вкладов в ценные бумаги	Индивидуально определяются АСВ	—
9	Кредитные рейтинги банков «Эксперта РА» используются Внешэкономбанком при предоставлении кредитным организациям субординированных кредитов	V + +	«Порядок реализации государственной корпорацией «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)» мер, предусмотренных статьями 4 и 6 Федерального закона № 173-ФЗ от 13.10.2008 «О дополнительных мерах по поддержке финансовой системы Российской Федерации» (утвержден 20.10.2008)

\* Приказ Минфина России от 17.09.2010 № 452 «Об аккредитации рейтинговых агентств».

**Окончание таблицы 1**

10	Кредитные рейтинги банков «Эксперта РА» используются Банком России при предоставлении кредитным организациям кредитов без обеспечения	A (с 01.02.2010)	Положение ЦБ РФ от 16.10.2008 № 323-П «О предоставлении Банком России российским кредитным организациям кредитов без обеспечения» (в ред. указаний ЦБ РФ от 12.11.2008 № 2128-У, от 23.03.2009 № 2202-У)
11	Кредитные рейтинги банков «Эксперта РА» используются Российским банком развития (РосБР) при отборе банков-партнеров по программе поддержки малого и среднего предпринимательства	B++	Положение «О порядке оказания ОАО «Российский банк развития» поддержки малому и среднему предпринимательству и отбора ее участников» (протокол наблюдательного совета ОАО РосБР от 13.04.2009 № 76)
12	Кредитные рейтинги банков «Эксперта РА» используются Российской корпорацией нанотехнологий (РОСНАНО) при отборе кредитных организаций для расчетно-кассового обслуживания проектных компаний в рамках инвестиционных проектов	A	—

*Источник: «Эксперт РА»*

## Приложение 2. Интервью с партнером исследования

### Интервью с Кириллом Тихоновым, директором блока по развитию бизнеса с юридическими лицами и малым бизнесом НБ «ТРАСТ»



**– Как изменился российский рынок банковского кредитования МСБ в 1 полугодии 2010 года? Какие события и тенденции Вы бы выделили в качестве основных?**

– В 1 полугодии 2010 года сохранилась позитивная динамика роста рынка кредитования МСБ с тенденцией на увеличение объемов кредитования во 2 полугодии текущего года.

Этому способствовал ряд факторов: во-первых, изменение в настроении самих предпринимателей – после непростого для бизнеса 2009 года 2010 год характеризуется увеличением деловой активности, об этом также свидетельствуют очередные замеры «TRUST – индекса МСБ». И как следствие – увеличение спроса на кредиты для развития бизнеса.

Вторым существенным фактором является снижение процентных ставок по кредитам для МСБ с пиковых величин в 2009 году до текущего уровня. Если с конца 2008 года банковская система испытывала недостаток ликвидности и в 2009 году практически все коммерческие банки включились в активное соперничество по наращиванию депозитной базы, что, безусловно, повлияло на стоимость кредитных средств, то сейчас идет обратный процесс – ликвидность есть, ее необходимо осваивать, соответственно, ставки по депозитам и, как производная величина, ставки по кредитам идут вниз, что в целом является позитивным фактором для МСБ.

И третий существенный фактор – то, что количество банков, кредитующих малый бизнес, постоянно увеличивается. И это легко объяснить: после рынка кредитования физических лиц рынок кредитования МСБ продолжает оставаться самым привлекательным с точки зрения соотношения рисков и доходности. То, что сейчас происходит на рынке корпоративного кредитования, – активный демпинг и коммерческие кредиты с эффективной ставкой менее 9%, – на мой взгляд, связано со значительными рисками для банков-кредиторов, поэтому кредитование малых предприятий является наиболее предпочтительным направлением.

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

– Экономический спад хоть и в меньшей степени, но затронул малые предприятия: кто-то ушел с рынка, кто-то пересмотрел свои планы в части дальнейшего развития. Так или иначе, но количество предпринимателей, обращающихся за кредитами, уменьшилось, а среди обратившихся снизилась доля предприятий с хорошим финансовым положением, которое является одним из условий для принятия положительного решения по кредитам. К сожалению, многие предприниматели не могут адекватно оценить приемлемую для их бизнеса кредитную нагрузку, а с точки зрения кредитора это несет потенциальную опасность дефолта в ближайшем будущем, поэтому количество отказов в процентном выражении еще находится выше нормального уровня – все это пока сдерживает рост кредитования МСБ.

**– Как изменилось качество обслуживания долга существующими заемщиками в 1 полугодии 2010 года (на рынке в целом и в Вашем банке в частности)? Оцените данный параметр в сравнении с корпоративным сегментом.**

– В 1 полугодии 2010 года качество обслуживания долга малыми предприятиями нами оценивается как высокое. Это результат и нашей продуктовой стратегии – в сложное для малого бизнеса время мы вывели на рынок специальные «антикризисные» кредитные продукты, позволяющие увеличить сро-

ки кредитования и снизить сумму ежемесячных выплат, — и закономерный результат работы команды наших риск-менеджеров, которые эффективно управляют кредитным портфелем, сохраняя оптимальное соотношение между доходностью и качеством. В то же время надо понимать, что любой выданный кредит связан с определенным риском невозврата, и это нормально, если есть просрочки, главное, чтобы они находились в заданных пределах, каких — каждый банк определяет для себя сам, исходя из ряда параметров: процентные ставки по кредиту, стоимости фондирования, прогнозируемого уровня потерь, заданного уровня доходности и т. п. Поэтому простое сравнение просроченной задолженности без учета доходности по кредитным продуктам, на мой взгляд, не имеет большого смысла: для кого-то уровень просрочки и в 5 % может оказаться критическим, а кто-то успешно работает и при 10%. Хотите кредитовать реальный сектор — готовьтесь к просрочкам.

Что касается корпоративного сегмента, здесь как раз мы работали достаточно консервативно, отказываясь от финансирования высоко рискованных проектов, даже если они обещали высокую норму прибыли. В большей степени отдавали предпочтение клиентам, являющимся нашими партнерами по другим направлениям, и как следствие, все кредиты, выданные в 2009 — начале 2010 года, обслуживаются с высоким качеством, без просрочек. В целом же по рынку ситуация в направлении кредитования корпоративного бизнеса хуже, чем в МСБ.

Большинство корпоративных клиентов, «подсевших» на кредиты в объемах, не соответствующих состоянию их текущего бизнеса, и переоценивших темпы роста рынка, оказались практически на грани дефолта, что, безусловно, с учетом реальных объемов корпоративного кредитования ухудшило показатели по качеству корпоративного портфеля по рынку в целом. Дать реальную оценку этому показателю в силу объективных причин сейчас достаточно сложно: по ряду проектов имела место пролонгация действующих договоров, и оценить реальную ситуацию возможно только в будущем.

**— Как в 1 полугодии 2010 года изменился спрос на кредиты со стороны малых и средних предприятий? Какие потенциальные заемщики, на Ваш взгляд, являются наиболее интересными для банков?**

— Безусловно, спрос в 2010 году оживился, наши ежемесячные выдачи уже превысили 2 млрд рублей, но все же темпы роста рынка кредитования в целом еще не вышли на уровень 2007–2008 годов. Думаю, уже в 2011 году темпы роста полностью восстановятся либо даже превысят те показатели, которые рынок продемонстрировал в 2007–2008 годах. Для банка интересны все потенциальные заемщики, но наиболее интересными из них являются те, кто имеет определенный опыт работы в своем направлении, хорошее финансовое положение, позволяющее осуществлять выплаты по кредиту, и, конечно же, хорошую кредитную историю.

Мы нацелены в большей степени на реальный малый бизнес, о чем свидетельствует количество выдаваемых кредитов в месяц — более 1 500 шт., при том, что средняя сумма выдаваемых в рамках программы МСБ кредитов составляет 1,9 млн рублей, а по направлению микрокредитования — 590 тыс. рублей.

**— Как изменилась стоимость заемных средств для МСБ в 2010 году? На Ваш взгляд, насколько существующая стоимость кредитов адекватна возможностям малых и средних предприятий?**

— Стоимость заемных средств для МСБ снижается на протяжении 2010 года, прежде всего это связано со снижением стоимости ресурсов для банков — деньги такой же товар. Если банк имеет возможность покупать на рынке более дешевые ресурсы, соответственно, и стоимость кредитов будет ниже. К сожалению, многие считают, что ставка рефинансирования ЦБ РФ является основным индикатором, на основании которого определяется стоимость кредитных средств, но на практике это не так — основным источником финансирования кредитного портфеля для коммерческих банков являются привлеченные средства вкладчиков — физических и юридических лиц, — а для физических лиц в первую очередь важно, чтобы ставка по депозиту как минимум покрывала уровень инфляции, ведь никто не хочет терять свои деньги.

**– Как изменился подход рынка в целом и Вашего банка в частности к залогам по предоставляемым кредитам? Какое обеспечение является наиболее предпочтительным для банка, а под какое сегодня невозможно получить доступный кредит?**

– Подход к залогам у нас действительно изменился в лучшую сторону – мы увеличили сумму беззалогового кредита до 1,5 млн рублей и тем самым сделали наши кредиты еще доступнее для малого бизнеса. Что касается более серьезных сумм, то в качестве залога обычно мы используем дифференцированный подход: так, например, кредит «Бизнес-Оборот» до 10 млн рублей мы выдаем под залог товаров в обороте, понимая, что у торговых предприятий это основной актив, а кредит «Бизнес-Актив» до 30 млн рублей выдаем под залог приобретаемого оборудования. Для нас в первую очередь имеет значение финансовое положение кредитруемого бизнеса, мы не используем при кредитовании ломбардный подход.

**– Как Вы оцениваете меры государственной поддержки рынка – уже реализуемые и только анонсированные? Насколько они достаточны и эффективны?**

– На мой взгляд, многого из того, что было анонсировано, на практике достичь не удалось: подключение малых предприятий к выполнению госзаказов так и осталось нереализованным в силу коррумпированности данного направления, программой льготной приватизации воспользовалось не более чем 0,5% от всех компаний. Что касается позитивного, безусловно, это сокращение перечня видов деятельности, подлежащих лицензированию, работа в направлении снижения количества проверок МСБ – обязательное согласование внеплановых проверок на уровне генпрокуратуры охладило пыл проверяющих и, безусловно, помогло малому бизнесу сэкономить часть заработанных средств. Насколько эти меры будут действенны и эффективны мы сможем оценить по вкладу МСБ в общий ВВП, пока же Россия является аутсайдером по данному показателю.

**– Какие дополнительные меры – как со стороны банков, так и со стороны государственных органов – могут придать стимул для ускорения рынка в ближайшие 2-3 года?**

– Поддержка со стороны банков очевидна и понятна: дальнейшее развитие финансирования малого бизнеса, которое будет регулироваться постоянно возрастающей конкуренцией на этом рынке. С учетом того, что рынок МСБ – это уже рынок покупателя, а не продавца, как было в начале 2000-х, предприниматель будет иметь возможность выбора наиболее подходящего банка-партнера исходя из ряда параметров: процентной ставки, скорости принятия решения, качества сервиса и набора продуктов, предоставляемых банком. Что касается роли государства, на мой взгляд, необходимы программы софинансирования МСБ в области стартапов, проектов, связанных с инновациями – тех направлений, куда банки пока активно не идут по причине более высоких рисков. Если государство будет готово взять часть рисков на себя, это будет ощутимой поддержкой МСБ в данном направлении, т. к. в настоящее время в МСБ существует явный перекося в сторону торговли и услуг, а для экономики в первую очередь необходимо развивать промышленный и инновационный бизнес.

**– Как Вы оцениваете перспективы развития рынка кредитования МСБ? Дайте свой прогноз по темпам роста рынка во 2 полугодии 2010 года и в 2011 году.**

– Как я уже отметил ранее, в 2010 году рынок продолжит восстанавливаться, и в 2011 году, надеюсь, темпы роста опередят докризисный уровень. И наша команда «Службы доставки кредитов» НБ «ТРАСТ» своей работой будет стараться сделать посильный вклад в то, чтобы данный прогноз стал реальностью.

## Приложение 3. Интервью с участником исследования

### Интервью с Дмитрием Крюковым, председателем правления, членом совета директоров ЛОКО-БАНКа



**– Как изменился российский рынок банковского кредитования МСБ в 1 полугодии 2010 года? Какие события и тенденции Вы бы выделили в качестве основных?**

– В 2010 году произошла смена приоритетных отраслей кредитования. Проиллюстрируем на примере ЛОКО-БАНКа: до кризиса мы в значительной степени были ориентированы на кредитование транспортной отрасли. Программы финансирования клиентов данного сектора включали целевые кредиты с графиком погашения, в залог принимался как приобретаемый, так и уже имеющийся автотранспорт – то есть мы предлагали действительно востребованные и актуальные продукты. Но, к сожалению, кризис ударил, во-первых, по самим грузоперевозкам, во-вторых, по строительной отрасли, которая давала значительную часть спроса на автотранспорт и спецтехнику. Соответственно, транспортный бизнес практически остановился, а как следствие, почти исчез и спрос на заемные средства. Поэтому мы сосредоточились на торговых предприятиях. И хотя и до кризиса они составляли значительную долю нашего портфеля, после кризиса торговля стала основным сегментом. В первую очередь речь идет о торговле продуктами питания, так как это наименее пострадавший в кризис сегмент. Именно в нем сейчас сосредоточен основной спрос на заемные средства, и, к слову, здесь присутствуют очень многие банки. То есть конкуренция действительно высока, несмотря на то, что до кризиса далеко не все нынешние участники рынка работали с торговыми предприятиями «в промышленных масштабах».

В 2009 году конкуренция ощущалась не очень сильно, поскольку далеко не все банки вернулись на рынок. Напротив, 1 полугодие 2010 года стало периодом максимальной активности банков, и конкуренция кредитных ставок стала достаточно существенной. И если ранее многие банки работали только с такими специфическими продуктами для малого и среднего бизнеса как кредиты с графиками погашения и никаких других продуктов этому сегменту не предлагали, то теперь эти же самые банки стали структурировать свои продуктовые линейки и расширять предложения, дополняя их кредитными линиями, возобновляемыми кредитными линиями, овердрафтами. То есть по данным параметрам сегмент МСБ в большей степени приблизился к корпоративному кредитованию.

**– На Ваш взгляд, до конца года возможен приход на рынок каких-то новых игроков?**

– Очень многие понимают, насколько высок потенциал рынка МСБ, поэтому новые игроки появляются постоянно. Заходят все новые и новые банки, причем это достаточно серьезные организации, со значительными амбициями. Из последних я бы отметил Юниаструм-Банк, который обладает достаточно дешевыми и длинными ресурсами и сейчас активно «собирает» клиентов. Причем, насколько я знаю, в их линейке есть такое своеобразное предложение как перекредитовка клиентов ВТБ24 под положительную кредитную историю, без залогов. Сделку с залоговым обеспечением они формируют уже после погашения заемщиком кредита ВТБ24.

**– ЛОКО-БАНК ощущает усиление конкуренции со стороны других участников рынка?**

– Нашими стандартными конкурентами всегда являлись Промсвязьбанк, Альфа-банк, КМБ Банк (сейчас – банк Интеза), и мы чувствуем, что сейчас они развиваются очень активно (причем Интеза является как раз одним из банков, существенно расширивших свои продуктовые предложения). Также в фокусе нашего внимания всегда остаются региональные банки, для которых в силу их размера именно малый и средний бизнес является приоритетным направлением кредитования. Это, например, НБД в Ниж-

нем Новгороде, Центр-Инвест в Южном федеральном округе. Такие банки иногда предлагают нестандартные продукты, учитывающие специфику и потребности регионального рынка. Однако в целом конкуренция со стороны региональных банков снижается, и именно федеральные банки в настоящее время усиливают конкурентную борьбу.

**– На Ваш взгляд, какие факторы сегодня определяют развитие рынка кредитования МСБ?**

– Прежде всего, это общие макроэкономические показатели. В частности, на деятельность торговых предприятий в кризис существенно повлияло ограничение спроса со стороны физических лиц вследствие увольнений и сокращения заработных плат. Для малого и среднего бизнеса важным фактором развития является также способность того или иного региона формировать спрос. Если в регион идут бюджетные деньги или там есть якорное предприятие, то вокруг этой экономики будут создаваться малые и средние предприятия, будет формироваться и спрос на заемные средства. Однако здесь есть свои риски: например, в случае банкротства якорных предприятий вообще весь бизнес в регионе может остановиться. Помимо рисков, среди сдерживающих развитие кредитования предприятий малого и среднего бизнеса факторов остается и низкая прозрачность субъектов МСБ: фискальная отчетность предприятий в значительной степени не совпадает с управленческими данными, которые они предоставляют. Это специфика, наверное, всего российского бизнеса, но в сегменте МСБ она проявляется наиболее существенно.

**– Как изменился подход рынка в целом и Вашего банка в частности к залогам по предоставляемым кредитам?**

– Как я уже сказал, мы в последнее время очень активно стали работать с торговыми предприятиями. Здесь, безусловно, основная сложность заключается как раз в специфике залогового обеспечения, которым чаще всего являются товары в обороте (которые, кстати, многие банки не берут в залог, а мы берем). Эти товары могут не стоять на балансе или находиться в комиссионной структуре сделки – то есть фактически они не принадлежат залогодателю. Учитывая это, при залоге товаров в обороте банки берут более высокий дисконт и предъявляют более высокие требования к мониторингу. Риски принятия подобных залогов высоки, но мы имеем достаточный опыт работы с ними. При этом даже в кризис практика показывала, что если заемщик не мошенник, в 90% случаев залог покрывает задолженность либо полностью, либо основную ее часть (конечно, если мы не ошиблись с дисконтом). Также могу отметить, что сейчас довольно сложно оценивать недвижимость – в связи с отсутствием рынка, особенно в регионах.

**– Как изменилось качество обслуживания долга существующими заемщиками в 1 полугодии 2010 года (на рынке в целом и в Вашем банке в частности)? Оцените данный параметр в сравнении с корпоративным сегментом.**

– Если рассматривать кризисный период, то, конечно, качество обслуживания долга компаниями малого и среднего бизнеса было гораздо ниже, чем в корпоративном секторе. Но в принципе так было всегда: часто из-за каких-то особенностей ведения учета и управления заемщики забывали платить проценты, делать погашения. Раньше это приносило банкам определенную дополнительную прибыль: компании платили пени, штрафы – и в итоге все равно гасили задолженность. А когда наступил кризис, в списки проблемных заемщиков попали в первую очередь именно те, кто делал некорректный учет, кто забывал платить. Словом, это такой системный минус по обслуживанию долга предприятиями МСБ. Если же говорить о корпоративном бизнесе, здесь все гораздо более четко: в крупных предприятиях, как правило, есть финансовые службы, которые следят за всеми платежами, включая платежи по кредитам. Такие предприятия дорожат репутацией надежного заемщика, своевременно исполняющего свои обязательства.

До кризиса в нашем портфеле не было каких-то сверхкрупных компаний, с которыми действительно надо было идти на реструктуризацию, в том числе вынужденную. В целом просрочка по МСБ, безусловно, опережала рост просрочки в корпоративном бизнесе, поэтому в период восстановления экономики мы в первую очередь возобновили кредитование корпоративного бизнеса. Как следствие, мы на-

блюдали рост портфеля и снижение доли просроченной задолженности. По сегменту МСБ, наоборот, портфель снижался даже в I квартале 2010 года. И только во II квартале 2010 года мы показали прирост по портфелю, правда, не очень существенный. В любом случае доля проблемных кредитов в портфеле МСБ остается выше.

**– Можете ли Вы оценить реальную долю проблемных ссуд в среднем в сегменте МСБ?**

– Мне достаточно сложно назвать точную цифру, но я подозреваю, что до сих пор в портфелях многих банков (с учетом величины резервов на возможные потери) присутствуют значительные реструктуризации, которые не показаны как просроченные кредиты. Если в среднем доля просроченных кредитов по рынку составляет где-то порядка 10%, то с учетом «плохих» реструктуризаций доля проблемных кредитов составит примерно 15-20%.

**– Интересно, что статистика Банка России также показывает схожую тенденцию: просрочка по МСБ в значительной степени опережает уровень в корпоративном сегменте. Тогда почему же, на Ваш взгляд, банки продолжают активно кредитовать малый и средний бизнес?**

– Во-первых, в данном сегменте более высокая доходность. Она, конечно, несравнима с возможностями розничного бизнеса, но, тем не менее, она выше, чем в корпоративном кредитовании. Во-вторых, это возможность диверсификации бизнеса. То есть большое количество заемщиков дает снижение общего уровня рисков. Ну и в-третьих, это крайне перспективный сегмент, поскольку здесь огромный потенциальный спрос, ведь само по себе количество малых и средних предприятий в разы превышает число корпоративных клиентов.

**– Как изменилась стоимость заемных средств для МСБ в 2010 году? На Ваш взгляд, насколько существующая стоимость кредитов адекватна возможностям малых и средних предприятий?**

– Безусловно, стоимость заемных средств постоянно падает, в немалой степени благодаря реализации политики Центрального Банка и Правительства РФ. Если говорить о наших кредитных продуктах, то для средних компаний мы с начала этого года снизили ставку где-то в среднем на 3-5 процентных пункта. Ставка на уровне 15% – это, наверное, сейчас для средних компаний максимум, позволяющий воспринимать ее экономически. Если ставка будет более высокой, компаниям будет тяжело работать и зарабатывать хоть какие-то деньги. В целом тенденция к снижению ставок сохраняется, однако, по моему мнению, рынок почти достиг дна. И если макроэкономические показатели будут показывать восходящий тренд, то, соответственно, будут расти и ставки по кредитованию. Но сейчас, на мой взгляд, в банках будет преобладать диверсифицированный подход к ставкам: заемщикам, которые будут отвечать высоким требованиям риск-менеджмента, будет доступна более низкая ставка. Для менее качественных заемщиков ставки будут выше, и именно для них стоимость заемных средств будет повышаться в первую очередь.

**– Как Вы оцениваете меры государственной поддержки рынка – уже реализуемые и только анонсированные? Насколько они достаточны и эффективны?**

– Мы активно участвуем в программах Российского Банка Развития, который сыграл значительную роль в поддержке рынка финансирования малого и среднего бизнеса. В 2009 году и даже в 1 полугодии 2010 года внутренняя ставка привлечения в банках была достаточно высокой, и программы РосБР помогли банкам-партнерам, и нам в том числе, существенно снизить стоимость привлеченных средств. В свою очередь мы смогли предложить рынку кредитные продукты с более интересными ставками. В дальнейшем мы также планируем участвовать в новых программах РосБР, они для нас достаточно интересны.

**– На Ваш взгляд, если бы РосБР предложил рынку больше средств, они были бы востребованы?**

– Безусловно, поскольку это очень хороший инструмент. И многие банки им пользуются. Я уверен, что если бы больше банков соответствовали условиям РосБР, мы бы в скором времени узнали и о новых участниках, и, возможно, о расширении лимитов.

Что касается фондов поддержки малого и среднего бизнеса, то, на мой взгляд, данный инструмент поддержки рынка не столь эффективен. Если предприятие вынуждено брать поручительство фонда потому, что не имеет залога, для банка оно уже априори более рискованное. Мы рассматриваем такие поручительства, но все равно оцениваем, прежде всего, источник погашения и непосредственно сам бизнес заемщика, изучаем, по каким причинам у него не хватает своего залога. Согласен, поручительство дает заемщику возможность получить большие ресурсы, чем он может исходя из своего залога (но, кстати, при этом наличие поручительства никак не влияет на эффективную ставку). Однако оно не гарантирует банку, что заемщик не станет дефолтным. И хотя в этом случае банк получит часть денег от фонда, всегда следует понимать, что это – только часть. К тому же сам механизм подталкивает заемщика к более рискованным кредитным операциям.

**– Какие дополнительные меры – как со стороны банков, так и со стороны государственных органов – могут дать стимул для ускорения рынка в ближайшие 2-3 года?**

– В автокредитовании такой мерой стало субсидирование процентной ставки. Если бы аналогичные программы действовали в малом и среднем бизнесе, это было бы очень интересно рынку. Но опять здесь встает вопрос о том, кто станет агентом по этим программам. Если бы такую возможность дали банкам, наверное, это было бы более эффективно.

**– Как Вы оцениваете перспективы развития банковского кредитования начинающих предпринимателей, так называемых «стартапов»?**

– Честно говоря, пока что я их оцениваю достаточно осторожно. Но здесь надо помнить о том, что предприятия малого и среднего бизнеса в России составляют только 15% рынка, в то время как, например, в Европе – 80%. Очевидно, что данный сегмент будет развиваться, и, естественно, будут появляться новые предприятия. Поэтому перспективы здесь очень интересные. Возможно, будут необходимы какие-то схемы с использованием государственных гарантий. Для банка поддерживать венчурный проект не свойственно, должны быть разработаны схемы с привлечением агентов на более ранних этапах. Т. е. проект уже до подачи заявки в банк должен быть оценен и прогарантирован каким-то муниципальным органом власти либо специальным фондом. В противном случае стоимость кредитования такого проекта будет неадекватна для предпринимателей.

**– Как Вы оцениваете перспективы развития рынка кредитования МСБ? Дайте свой прогноз по темпам роста рынка во 2 полугодии 2010 года и в 2011 году.**

– Второе полугодие 2010 года будет определено лучше первого. В частности, наш банк с учетом 11-процентного роста в 1 полугодии по итогам года планирует показать более чем 20-процентный прирост портфеля. В 2011 году все будет зависеть от макроэкономической ситуации. Если никаких эксцессов не будет, то он будет однозначно лучше 2010-го. При этом в следующем году возможны качественные изменения на рынке, прежде всего, в части инвестиционных проектов и целевого кредитования, для которых 2009 и 2010 годы были стагнационными.

## Приложение 4. Кредитные рейтинги банков от «Эксперта 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» стало первым национальным рейтинговым агентством, начавшим присваивать рейтинги российским эмитентам.

Десятилетний опыт работы позволил агентству создать методики анализа, учитывающие специфику российского рынка.

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

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

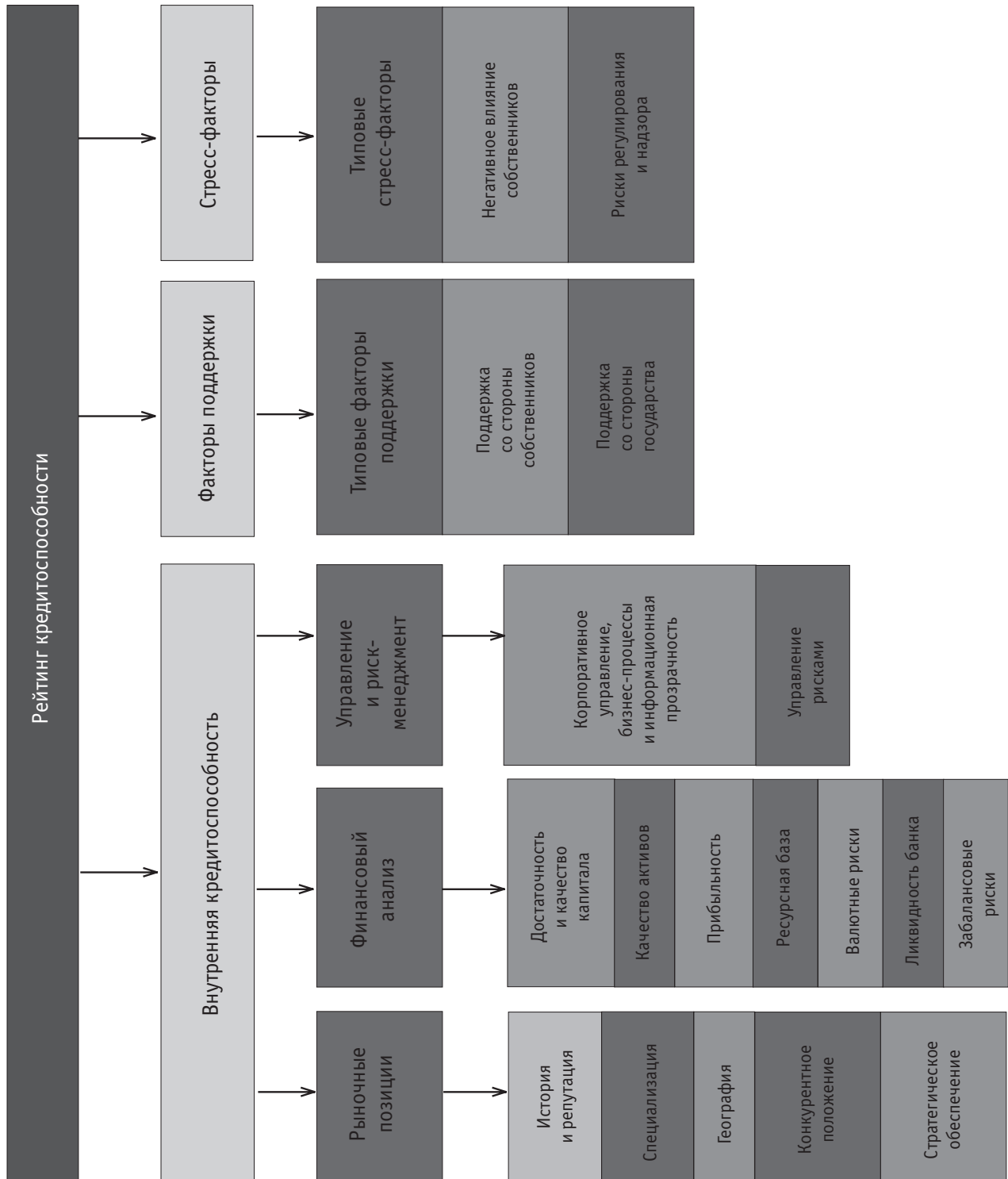
Внутренняя кредитоспособность банка оценивается по трем составляющим: рыночным позициям, финансовому анализу и управлению и риск-менеджменту.

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

Факторы поддержки банка определяются как взвешенная сумма оценок двух блоков: собственников банка и отношений 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 в себя, например, негативное влияние собственников, риски регулирования и надзора.

По результатам анализа кредитоспособности и корректировки на стресс-факторы выносится решение о рейтинговой оценке.



**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 обязательств, 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 B+**

#### **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 B**

#### **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.

## Рейтинг-лист «Эксперта РА» по состоянию на 19.10.2010

Название	Рейтинг
АБ «Россия»	A+
Автоградбанк	B++
АКБ «Держава»	B++
АКБ «Кредит-Москва»	B++
АКБ «Мастер-Капитал»	B++
АКБ «МБРР»	A+
АКБ «Пересвет»	A
АКБ «Приоритет»	B++
АКБ «СЛАВИЯ»	B++
АКБ «СОФИЯ»	B++
АКБ «Экспресс-кредит»	B++
АКБ «Спурт»	B++
АКТИВ БАНК	B++
Алмазэргиэнбанк	A
Альта-банк	B+
Анкор банк	B++
АФ Банк	A
Балтийский банк	A
Банк «БЦК-Москва»	B++
Банк «Казанский»	B++
Банк «Монетный дом»	B++
Банк «Петрокоммерц»	A+
Банк «Снежинский»	B++
Банк «Первомайский»	B++
Банк АВБ	B++
Банк БФА	B++
Банк НФК	A
Банк «Ермак»	B++
Банкхаус Эрбе	B++
Бум-Банк	B++
Волжский социальный банк	B++
Газпромбанк	A++
Запсибкомбанк	A
Земский банк	B++
ИНВЕСТРАСТБАНК	B++
ИнтехБанк	B++
Камский коммерческий банк	B++
КБ «Акцепт»	B++
КБ «Ассоциация»	B++

**Продолжение рейтинга-листа**

Название	Рейтинг
КБ «Восточный»	A
КБ «Интеркредит»	B+
КБ «Кольцо Урала»	A
КБ «Национальный Стандарт»	A
КБ «Система»	B++
КБ «Солидарность»	B++
КБ «Тинькофф Кредитные Системы»	B++
КБ «Унифин»	B++
КБ «Финансовый стандарт»	B+
КБ «Региональный кредит»	A
Кредит Урал Банк	A
КС БАНК	B+
Мастер-Банк	A
Международный Фондовый Банк	B+
МЕТКОМБАНК	A
МОРДОВПРОМСТРОЙБАНК	B++
Морской банк	B++
Московский Индустриальный Банк	A
Московский Нефтехимический банк	B++
Нацинвестпромбанк	B++
Национальный банк внешнеэкономической деятельности Республики Узбекистан	A
Национальный Залоговый банк	B++
Национальный Торговый Банк	B++
НБ «Траст»	A
Независимый строительный банк	A
Новикомбанк	A
НОМОС-РЕГИОБАНК	A
Нота-банк	A
ОАО АКБ «МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФИНАНСОВЫЙ КЛУБ»	A
Объединенный банк промышленных инвестиций	B+
ОПМ-Банк	B++
ПРАДО-БАНК	B+
Промэнергобанк	B++
Радиотехбанк	B++
Региональный банк развития	B++
РегионИнвестБанк	B
Росавтобанк	B++
Русславбанк	A
Русстройбанк	B++

**Окончание рейтинга-листа**

Название	Рейтинг
Русь-банк	A
РФИ БАНК	B+
СБ Банк	A+
Севергазбанк	A
СИБСОЦБАНК	B++
Совкомбанк	B++
СтарБанк	B+
СТРОЙЛЕСБАНК	B++
Татфондбанк	A
Тверьуниверсалбанк	B++
Тихоокеанский Внешторгбанк	B++
ТрансКапиталБанк	A+
Трансстройбанк	B++
УралКапиталБанк	B
Уралпромбанк	B++
ФиаБанк	B++
Хакасский муниципальный банк	B++
Холмсккомбанк	B++
Челябинвестбанк	A
Чувашкредитпромбанк	B++
Экономбанк	B++
ЭКОПРОМБАНК	B++
ЭЛКАБАНК	B++
Энергобанк	B++
Энергомашбанк	B+
Энерготрансбанк	B++