|  |
| --- |
| **Обзор** «Кредитование малого и среднего бизнеса в России: тотальный банкинг» **подготовили:** Антон Картуесов,заместитель руководителя отдела рейтингов кредитных институтовСараев Александр, эксперт отдела рейтингов кредитных институтовМихаил Доронкин,заместитель руководителя отдела рейтингов кредитных институтовСтанислав Волков,руководитель отдела рейтингов кредитных институтов ------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------Павел Самиев, заместитель генерального директора |

**АНОНСЫ**

Портфель кредитов МСБ вырос в 2012 году на 17%, до 4,5 трлн рублей против 19 и 22% в 2012-м и 2011-м соответственно. ….

Охладил рынок кредитования МСБ и очередной виток роста непрозрачности малого бизнеса….

На этом фоне заметно возросла активность банков в развитии так называемых кредитных фабрик (коротких микрокредитов малому бизнесу)….

Подстегнуть рост доходов, получаемых от МСБ, крупные банки пытаются за счет активного внедрения обслуживания МСБ по комплексным тарифам, включающим в себя не только кредитование, но и депозитное обслуживание, ВЭД, бизнес-консалтинг……

Доля топ-30 по активам банков на рынке МСБ выросла за 2012 год на 0,6 п. п., до уровня в 60,8%.....

Многие крупные банки, как показал опрос, проведенный «Экспертом РА», сместили акценты своих рекламных кампаний на продвижение преимуществ покупки субъектом МСБ сразу целого пакета услуг…..

Современный банк должен стать финансовой службой «одного окна» для МСБ……

Четвертый (самый высокий) для Банка уровень – роль медиатора бизнес-среды, работа уже не столько с отдельными бизнесами, сколько с кластерами МСБ, объединенными производственными цепочками и деловыми связями…..

В 2012 году продуктовая линейка кредитов для МСБ сместилась в сторону более технологичных, конвейерных продуктов…..

Дополнительный фактор, изменивший срочность портфелей МСБ, – запуск «кредитных фабрик» крупными банками…..

В середине 2012 года отмечался рост просрочки, в основном за счет крупных банков, активно использующих кредитные конвейеры, дающие большую проблемную задолженность…..

Механизмы государственной поддержки кредитования МСБ столкнулись с системной проблемой: убывающей отдачей от вливания финансовых ресурсов…..

Региональные ограничения приводят к тому, что местные власти вынуждены «навешивать» на гарантийные фонды множество других задач, в частности микрофинансирование, проведение всевозможных выставок, конференций и т. д……

Экстенсивное увеличение объемов господдержки кредитования МСБ должно идти вместе с преодолением структурных проблем……

«Эксперт РА» ожидает роста портфелей МСБ в 2013 году на уровне 15-17%....

Банки, принявшие участие в опросе «Эксперта РА», снизили ориентиры по росту своих портфелей МСБ в среднем на 5-7 п. п….

Рост соцвзносов привел к вымыванию с рынка значительного количества ИП, которые перешли в «серую зону»….

# Оглавление

[Оглавление 3](#_Toc352162043)

[Резюме 4](#_Toc352162044)

[Методика исследования 6](#_Toc352162045)

[Структура кредитных продуктов для МСБ 13](#_Toc352162046)

[Тотальное обслуживание 13](#_Toc352162047)

[Отрасли и сроки: уход от рисков 16](#_Toc352162048)

[Смежные сегменты: лизинг и факторинг для МСБ 19](#_Toc352162049)

[Факторинг: МСБ отстает 19](#_Toc352162050)

[Лизинг для МСБ: лидер по темпам роста 22](#_Toc352162051)

[Господдержка: пределы роста 24](#_Toc352162052)

[Прогноз умеренно позитивный 25](#_Toc352162053)

[ПРИЛОЖЕНИЕ 1. Интервью с партнерами исследования 29](#_Toc352162054)

[ПРИЛОЖЕНИЕ 2. Рэнкинги и справочная информация 42](#_Toc352162055)

# Резюме

**Кредитование МСБ замедлилось: в 2012 году портфель вырос на 17% против 19 годом ранее. На фоне роста резервирования по «рознице» и новаций в расчете Н1, ударивших по крупным ссудам, малый бизнес мог бы «вытянуть» рынок кредитов МСБ. Но уход заемщиков «в тень» из-за роста соцвзносов и замедление экономики ограничивают спрос малого бизнеса на кредиты, к тому же часть спроса переключили на себя лизинг и потребкредиты. В этих условиях банки делают акцент на удержание имеющихся клиентов за счет комплексных тарифов и «кредитных фабрик», которые позволят в 2013 году за счет небольших коротких ссуд нарастить портфель на 15-17%.**

**Портфель кредитов МСБ вырос за 2012 год на 17% (до 4,5 трлн рублей) против 19% и 22% годом и двумя ранее.** Это заметно лучше результатов кредитования крупного бизнеса (+11%), однако более чем в два раза отстает от динамики розничного сегмента (+39%).Новации в 139-И негативно отразились на работе банков со средним бизнесом, а уход «в тень» из-за роста социальных взносов – на динамике кредитования малого бизнеса. Банки пытаются кредитовать и «теневых» бизнесменов, но в отчетности банков это отражается как ссуды физическим лицам.

**Возросшая активность банков в развитии кредитных фабрик (поточных микрокредитов) сделала портфель ссуд МСБ более краткосрочным**. Во 2 полугодии 2012 года продолжилось вытеснение «длинных» кредитов под инвестпроекты более «коротким» финансированием. В результате доля ссуд срочностью до 12 месяцев составила около 62% (против 56% годом ранее), а в отраслевой структуре выросла доля кредитов торговым предприятиям.

**Часть спроса МСБ на «длинные» ресурсы смогли удовлетворить лизинговые компании**. По итогам 2012 года доля субъектов МСБ в общем объеме нового бизнеса лизинговых компаний выросла на 6 п. п. (с 28,5 до 34,8%). Одна из ключевых причин – отсутствие у лизинговых компаний требований к капиталу и по созданию резервов и, как следствие, возможность принятия более высоких рисков. А поскольку среди крупнейших лизингодателей много «дочек» ведущих банков, то зачастую изменилась только форма предоставления финансирования.

**«Тотальное» обслуживание помогает: портфели банков, работающих с МСБ по комплексным тарифам, показали темп прироста в 30% против 17 по рынку в целом.** Число клиентов, выбравших тарифы комплексного обслуживания МСБ, выросло за 2012 год более чем на треть. В 2012 году число расчетных счетов МСБ в банках с комплексным подходом выросло на 40%, число депозитных счетов – практически удвоилось. Такие тарифы – это то, что могут предложить крупные банки взамен индивидуального подхода небольших кредитных организаций. Последние фактически всегда использовали комплексный подход, который просто не был оформлен на бумаге.

**По прогнозу «Эксперта РА», по итогам 2013 года портфель кредитов МСБ вырастет на 15-17%.** Повышение регулятивных требований к резервированию по розничным кредитам будет стимулировать банки к более активному расширению кредитования малого бизнеса за счет кредитных фабрик и работы с МСБ по комплексным тарифам. Кредитование среднего бизнеса будет постепенно набирать обороты по мере увеличения числа предприятий с кредитными рейтингами (учитываются рейтинги «А» и выше по шкале «Эксперта РА»). Привлекательность кредитования крупного бизнеса по сравнению с МСБ снизится из-за ожидаемого ухудшения динамики инвестиций в основной капитал и спада промышленного производства. Однако ускорения динамики кредитования МСБ не будет: организация кредитной фабрики требует от банков значительных инвестиций, а масштабы господдержки все еще не превышают 5% рынка.

**Меры господдержки не окажут заметного влияния на масштабы и динамику рынка – потенциал их экстенсивного развития близок к насыщению.** МФО с госучастием столкнулись с насыщением своего основного рынка: пул низкорискованных заемщиков в регионах практически исчерпан. Гарантийные фонды, работающие в регионах со слабо развитой инфраструктурой, поставлены перед дилеммой: либо снижать диверсификацию портфелей поручительств за счет работы с узким кругом банков, либо сворачивать программы. Самая масштабная программа поддержки, реализуемая МСП Банком, ориентирована на производственный сектор и инновационные производства, тогда как подавляющее большинство предприятий малого бизнеса сосредоточено в торговле и сфере услуг.

# 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. таблицу 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 и доли МСБ в оборотах по выдаче кредитов; дополнительно запрашивались бланки подтверждения, подписанные и заверенные представителями банков, курирующими соответствующее направление бизнеса. Объемные показатели по рынку брались на основании статистики Банка России.

В исследовании приняли участие 102 банка. По нашим оценкам, охват рынка составил порядка 65%. При расчете объемных показателей нами были сделаны корректировки в соответствии с этой предпосылкой. Из крупных игроков рынка в исследовании не участвовали РСХБ и ВТБ (по нашим оценкам, ВТБ располагает значительным портфелем кредитов среднему бизнесу). Если бы эти банки приняли участие, то, по нашим оценкам, они смогли бы войти в топ-10 кредитных организаций по размеру портфелей МСБ.

Проводилась проверка данных, предоставленных банкам, в частности на предмет отсутствия противоречий в анкете, также оценивалась доля портфеля МСБ в портфеле ЮЛ и ИП.

**Критерии отнесения хозяйствующего субъекта к МСБ**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|   | **РФ** | **ЕС** |
| Максимальная годовая выручка малого бизнеса (далее – МБ), млн рублей | 400[[1]](#footnote-1) | 400[[2]](#footnote-2) |
| Максимальная численность персонала МБ, чел. | 100 | 50 |
| Максимальная годовая выручка среднего бизнеса (далее – СБ), млн рублей | 1 000 | 1 825 |
| Максимальная численность персонала СБ, чел. | 250 | 250 |
| Максимальная доля собственников МБ, не относящихся к МСБ, % | 25 | 25 |

**Источник:** «Эксперт РА»

В анкетировании приняли участие **102 российских банка**: ОАО «Сбербанк России»; Промсвязьбанк; БАНК УРАЛСИБ; ВТБ 24 (ЗАО); Банк «Возрождение» (ОАО); ОАО «Банк Москвы»; ОАО «МИнБ»; Транскапиталбанк; АКБ «Инвестторгбанк» (ОАО); Банк «Санкт-Петербург»; «Запсибкомбанк» ОАО; Ханты-Мансийский Банк; НОМОС-РЕГИОБАНК; НОМОС-БАНК-Сибирь; Новосибирский Муниципальный банк; ОАО « АК БАРС» БАНК; ЗАО «ГЛОБЭКСБАНК»; ОАО АКБ РОСБАНК; ОАО КБ «Центр-инвест»; ЗАО «Банк Интеза»; ОАО Банк ЗЕНИТ; ОАО «ЧЕЛИНДБАНК»; КБ «ЛОКО-Банк» (ЗАО); ОАО «Смоленский Банк»; ОАО Банк «ОТКРЫТИЕ»; ОАО «Первобанк»; ОАО «ЧЕЛЯБИНВЕСТБАНК»; ОАО «СКБ-Банк»; ОАО «БАЛТИНВЕСТБАНК»; Райффайзенбанк; ОАО «УБРиР»; КБ «Кубань Кредит» ООО; ОАО КБ «Восточный»; ОАО АКБ «Связь-Банк»; ОАО «Энергомашбанк»; АКБ «ФОРА-БАНК»(ЗАО); ОАО «АИКБ «Татфондбанк»; Банк «ТРАСТ»; АКБ «Энергобанк» (ОАО); Финансовая Группа Лайф (ОАО «ВУЗ-Банк», ОАО «Газэнергобанк», ОАО АКБ «Пробизнесбанк», ЗАО АКБ «Экспресс-Волга»);

ОАО Банк АВБ; ЗАО Автоградбанк; ЗАО «РУССТРОЙБАНК»; КБ «ЮНИАСТРУМ БАНК» (ООО); ОАО «БИНБАНК»; МКБ; ИнвесткапиталБанк; ОАО КБ «АГРОПРОМКРЕДИТ»; «Азиатско-Тихоокеанский Банк» (ОАО); ОАО «МТС-Банк»; ОАО Банк «АЛЕКСАНДРОВСКИЙ»; КБ «Нацинвестпромбанк» (ЗАО); ЗАО «Экономбанк»; ЗАО «ФИА-БАНК»; Банк «Кредит-Москва» (ОАО); «РИАБАНК» (ЗАО); Банк «Первомайский» (ЗАО); ОАО КБ «Акцепт»; ОАО «Гранд Инвест Банк»; ООО КБ «РОСАВТОБАНК»; ОАО «БАНК СГБ»; ОАО «Тверьуниверсалбанк»; КБ «НЕФТЯНОЙ АЛЬЯНС» (ОАО); ОАО АКБ «ЭКОПРОМБАНК»; АККСБ «КС БАНК» (ОАО); АКБ «Ижкомбанк» (ОАО); ОИКБ «Русь» (ООО); КБ «Унифин» ЗАО

Абсолют Банк; ООО «Хакасский муниципальный банк»; ОАО АКБ «Урал ФД»; ОАО АКБ «РБР»; БПФ банк; ЗАО «Банк «Агророс»; ЗАО НГАБ «Ермак»; КРЕДИТ ЕВРОПА БАНК; СМП Банк; ООО КБ «СИНКО-БАНК»; ОАО Банк «Петрокоммерц»; Банк «Левобережный (ОАО); Росэнергобанк; КБ «СТРОЙЛЕСБАНК» (ООО); ОАО СКБ Приморья «ПримСоцБанк»; АКБ «Ланта-Банк» (ЗАО); ЗАО АКБ «Земский банк»; ООО «Банк БЦК-Москва»; ОАО «ВостСибтранскомбанк»; АКБ «Трансстройбанк» (ЗАО); ОАО «Меткомбанк»; КБ «НОВЫЙ ВЕК» (ООО); ОАО АКБ «АКТИВ БАНК»; ОАО «РГС Банк»; АКБ «Спурт» (ОАО); ЗАО «Холмсккомбанк»; ООО КБ «Кольцо Урала»; ООО КБ «ГТ банк»; ЗАО «Нефтепромбанк»; «БУМ-БАНК», ООО; ЗАО «ПЕРВОУРАЛЬСКБАНК».

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

|  |  |
| --- | --- |
| Андрей Петров | начальник управления малого бизнеса «Сбербанка России» |
| Лариса Швецова  | руководитель блока корпоративного бизнеса БИНБАНКа |
| Мария Барсова | директор департамента по страхованию имущественных рисков и ответственности СГ «УРАЛСИБ» |
| Роман ФРОЛОВ | заместитель генерального директора, руководитель центра корпоративного страхования СОАО «ВСК» |
| Андрей Мартьянов | исполнительный директор СК «МАКС» |
| Сергей Гандзюк | вице-президент ОАО «Банк Российский Кредит» |
| Олеся Теплоухова  | член правления, заместитель председателя правления ОАО «МСП Банк» |
| Надия Черкасова | член совета директоров, управляющий директор банка «ТРАСТ» |

Полный текст всех интервью читайте на сайте [www.raexpert.ru](http://www.raexpert.ru) с 01.05.2013.

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

**Объем и динамика рынка: комиссионный акцент**

Портфель кредитов МСБ вырос в 2012 году на 17%, до 4,5 трлн рублей, против 19% и 22 в 2012-м и 2011-м соответственно.Это заметно лучше результатов кредитования крупного бизнеса (+11%), однако более чем в два раза отстает от динамики розничного сегмента (+39%).Основными факторами торможения кредитования МСБ стали снижение аппетита банков к риску (ударило, в первую очередь, по среднему бизнесу), рост фискальной нагрузки на малый бизнес и замедление в экономике. Новации Банка России в инструкцию 139-И негативно отразились на кредитовании организаций в целом – под повышающие коэффициенты при расчете Н1 попали кредиты крупному и среднему бизнесу.

График 1. Темп прироста портфелей МСБ сократился в 2012 году на 2 п. п.



 ***Источник:*** *оценка «Эксперта РА» по данным Банка России*

**Андрей Петров,** начальник управления малого бизнеса «Сбербанка России», **о кредитных фабриках:** «В 2012 году банки продолжили развитие скоринговых технологий кредитования клиентов микробизнеса как наиболее удобных для клиентов с точки зрения как скорости получения кредитов, так и объема предоставляемых документов»

В результате многие крупные банки активизировались в сфере розницы. Этот сегмент единственный давал возможность активно наращивать масштабы бизнеса без существенного ущерба для Н1, при этом обеспечивая повышенную рентабельность. Охладил рынок кредитования МСБ и очередной виток роста непрозрачности малого бизнеса: в 2012 году выросла налоговая нагрузка на ИП (рост социальных страховых взносов), что привело к их массовому уходу «в тень». Это оказало давление на один из самых динамичных подсегментов – кредитование малого бизнеса. Банки уже пересмотрели прогнозы по нему в сторону уменьшения. «Повышение ставок социальных взносов уже сказывается на количестве индивидуальных предпринимателей в целом, что должно иметь отложенный эффект и на объемы кредитования»,– говорит Олеся Теплоухова, член правления, заместитель председателя правления ОАО «МСП Банк».

Снижение аппетита к риску сильно отразилось на структуре кредитных портфелей – в 2012 году выросла доля торговли, сильно сократилась срочность портфелей, а инвесткредитование частными банками фактически было свернуто.

На этом фоне заметно возросла активность банков в развитии так называемых кредитных фабрик («коротких» микрокредитов малому бизнесу). Такие кредиты не подпадают под повышающий коэффициент при расчете Н1, при этом их можно объединять в пулы однородных ссуд и таким образом создавать пониженные резервы. Кредитные фабрики, как и предсказывал «Эксперт РА», дали топ-30 банкам пусть и небольшое, но преимущество в росте по сравнению с остальными банками. Портфели топ-30 по активам кредитных организаций выросли в среднем на 18%, у небольших банков – только на 15%.

Подстегнуть рост доходов, получаемых от МСБ, крупные банки пытаются за счет активного внедрения обслуживания МСБ по комплексным тарифам, включающего в себя не только кредитование, но и депозитное обслуживание, ВЭД, бизнес-консалтинг. Более 80% опрошенных банков ожидают в ближайшие годы роста комиссионных доходов, получаемых от работы с МСБ. «Развитие непроцентных доходов является одной из основных задач, учитывая, что в настоящее время их доля составляет 15-20%. В международной практике комиссионные некредитные доходы банков достигают 50% от общего объема доходов», – комментирует **Надия Черкасова,** член совета директоров,
управляющий директор банка «ТРАСТ». Диверсификация структуры доходов позволила бы кредитным организациям снизить волатильность прибыли.

**Конкуренция: большим быть хорошо**

Доля банков топ-30 по активам на рынке МСБ выросла за 2012 год на 0,6 п. п., до уровня в 60,8%. Во многом это следствие активного развертывания кредитных фабрик. Опрос, проведенный «Экспертом РА» в начале 2012 года, показал, что на тот момент треть банкиров планировали приступить к поточному кредитованию заемщиков. Более 30% банкиров заявили, что такие технологии уже активно ими используются. У 20% респондентов внедрение «кредитной фабрики» было запланировано на 2012 год. Значительно усилили свои позиции на рынке кредитования МСБ банки, предлагающие обслуживание по комплексным тарифам: их портфели выросли в среднем за 2012 год на 30%.

Тройка лидеров рынка не поменялась. Сбербанк России показал темп прироста портфеля выше рынка – на уровне в 18,7%, до 1,2 трлн рублей. Это позволило ему увеличить свою долю на рынке кредитования МСБ на 0,4 п. п., до 26,5%. Банк «ВТБ 24», в отличие от своих ближайших преследователей, показал хорошие темпы роста, нарастив портфель на 39,7% по сравнению с 2011 годом. Во многом рост обеспечил специальный кредитный продукт, разработанный для предприятий малого бизнеса, денежные средства по которому зачисляются на счет физического лица – предпринимателя, владельца бизнеса.

Промсвязьбанк, специализирующийся на относительно коротких кредитах (в т. ч. беззалоговых), показал достаточно сдержанный рост, прибавив только 8,2%. В 2011 году рост был более чем в 2,6 раза: тогда существенное влияние на его портфель оказала сделка по покупке пула кредитов МСБ у НБ «ТРАСТ». При этом Промсвязьбанк, сделав в прошлом году ставку на расширение географии деятельности, показал существенное укрепление позиций на региональных рынках. Банк входит в топ-5 по объему выданных кредитов субъектам МСБ за 2012 год в 7 федеральных округах из 8.

Обращают на себя внимание результаты Росбанка – темп прироста портфеля составил 70% за 2012 год. Основа роста – сбалансированность выдач как по целевому использованию средств заемщиками, так и по размеру кредитов. ОАО КБ «Восточный» активно использует схему кредитования МСБ через ФЛ. Для участия в исследовании КБ «Восточный» предоставил данные с учетом кредитов для МСБ, оформленных на ФЛ – собственников бизнеса. Размер его портфеля – 16,5 млрд рублей на 01.01.13 (+177% за 2012 год).

Банк Уралсиб увеличил портфель на 8,4%, в основном за счет традиционных для него кредитов на срок до 12 месяцев, выдаваемых заемщикам на пополнение оборотных средств.

**Андрей Петров о конкуренции за МСБ:** «Каких-либо существенных перестановок среди ведущих игроков рынка ожидать, скорее всего, не стоит»

«Московский Индустриальный Банк» сохранил 5 место, которое он занял по итогам 1 полугодия 2012 года. Более того, увеличив портфель на 24,1%, МИнБ сократил отставание от идущего четвертым Банка Уралсиб. Почти ¾ портфеля кредитов, предоставленных субъектам малого и среднего бизнеса, составляют ссуды малому бизнесу, выданные на срок до года.

Банк «Возрождение» за год увеличил портфель кредитов МСБ всего на 2,7%. В портфеле по-прежнему преобладают короткие кредиты, предоставленные на срок до 12 месяцев.

Группа НОМОС-БАНКа за год нарастила портфель кредитов субъектам МСБ на 42,2%, что выводит ее в лидеры по темпам роста среди топ-10 нашего рэнкинга.

Среди топ-10 банков по портфелю МСБ обращают на себя внимание Банк Интеза и Юниаструмбанк, кредитные портфели МСБ которых, единственные из топ-10, продемонстрировали отрицательные темпы роста. При этом портфель МСБ Банка Интеза сокращается на протяжениие последних 3-х лет.

**Таблица 1. Рэнкинг по величине ссудного портфеля МСБ по итогам 2012 года**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Место по итогам 2012 года** | **Место в рэнкинге «Эксперта РА»по итогам 2011 года** | **№ лицензии банка** | **Банк** | **Остаток ссудной задолженности по кредитам, выданным МСБ, млн рублей** | **Темп прироста 2012/2011, %** | **Рейтинги кредитоспособности "»Эксперта РА»** |
| **на 01.01.2013** | **на 01.01.2012** |
| 1 | 1 | 1481 | ОАО «Сбербанк России» | 1 188 233 | 1 001 318 | 18,7 | - |
| 2 | 2 | 1623 | ВТБ 24 (ЗАО)\* | 184 296 | 111 683 | 65,0 | - |
| 3 | 3 | 3251 | Промсвязьбанк | 101 471 | 93 795 | 8,2 | - |
| 4 | 4 | 2275 | БАНК УРАЛСИБ | 88 624 | 81 775 | 8,4 | - |
| 5 | - | 912 | ОАО «МИнБ» | 70 808 | 57 054 | 24,1 | A |
| 6 | 5 | 1439 | Банк «Возрождение» (ОАО) | 69 029 | 67 216 | 2,7 | - |
| 7 | 15 |  | Группа НОМОС-Банка \*\* | 40 756 | 28 666 | 42,2 | - |
| 8 | 8 | 2210 | Транскапиталбанк | 37 806 | 28 948 | 30,6 | A+ |
| 9 | 7 | 2771 | КБ «ЮНИАСТРУМ БАНК» (ООО) | 37 651 | 37 657 | 0,0 | B++ |
| 10 | 6 | 2216 | ЗАО «Банк Интеза» | 36 406 | 38 787 | -6,1 | - |
| 11 | - | 2763 | АКБ «Инвестторгбанк» (ОАО) | 34 048 | 31 355 | 8,6 | - |
| 12 | 10 | 2590 | ОАО « АК БАРС» БАНК | 28 785 | 25 612 | 12,4 | - |
| 13 | 9 | 2179 | ОАО Банк «ОТКРЫТИЕ» | 28 777 | 30 596 | -5,9 | - |
| 14 | - | 2748 | ОАО «Банк Москвы» | 28 353 | 21 232 | 33,5 | - |
| 15 | 13 | 705 | ОАО «СКБ-Банк» | 24 568 | 17 744 | 38,5 | A+ |
| 16 | 11 | 3292 | Райффайзенбанк | 23 120 | 20 448 | 13,1 | - |
| 17 | 20 | 2272 | ОАО АКБ РОСБАНК | 22 621 | 13 252 | 70,7 | - |
| 18 | 12 | 2225 | ОАО КБ «Центр-инвест» | 21 852 | 19 929 | 9,6 | - |
| 19 | 17 | 2707 | КБ «ЛОКО-Банк» (ЗАО) | 20 691 | 16 275 | 27,1 | - |
| 20 | 16 | 3279 | Банк «ТРАСТ»\* | 20 446 | 16 578 | 23,3 | A |
| 21 | - | 436 | Банк «Санкт-Петербург» | 20 388 | 13 200 | 54,5 | A++ |
| 22 | - | 1942 | ЗАО «ГЛОБЭКСБАНК» | 20 048 | 15 287 | 31,1 | - |
| 23 | - | 2518 | КБ «Кубань Кредит» ООО | 18 406 | 14 534 | 26,6 | - |
| 24 | 14 | 918 | «Запсибкомбанк» ОАО | 16 371 | 17 598 | -7,0 | A+ |
| 25 | - | 1460 | ОАО КБ «Восточный»\* | 16 535 | 5 969 | 177,0 | - |
| 26 | 25 | 3461 | ОАО «Первобанк» | 13 682 | 9 039 | 51,4 | - |
| 27 | 27 | 429 | ОАО «УБРиР» | 13 630 | 7 992 | 70,5 | - |
| 28 | 32 | 3058 | ОАО «АИКБ «Татфондбанк» | 13 618 | 6 682 | 103,8 | A |
| 29 | 26 | 2029 | ОАО «Смоленский Банк» | 13 393 | 9 006 | 48,7 | - |
| 30 | 18 | 3176 | ОАО «БАЛТИНВЕСТБАНК» | 13 337 | 13 524 | -1,4 | - |
| 31 | 24 | 1470 | ОАО АКБ «Связь-Банк» | 12 592 | 9 820 | 28,2 | - |
| 32 | 33 | 3205 | ЗАО «РУССТРОЙБАНК» | 12 457 | 6 577 | 89,4 | A |
| 33 | - |   | Финансовая Группа Лайф | 11 479 | 8 873 | 29,4 | - |
| 34 | - | 1885 | АКБ «ФОРА-БАНК»(ЗАО) | 11 185 | 10 812 | 3,4 | - |
| 35 | 21 | 67 | АКБ «Энергобанк» (ОАО) | 10 303 | 10 161 | 1,4 | A |
| 36 | 29 | 1978 | МКБ | 10 204 | 7 939 | 28,5 | - |
| 37 | - | 3255 | ОАО Банк ЗЕНИТ | 9 966 | 8 055 | 23,7 | - |
| 38 | 63 | 2268 | ОАО «МТС-Банк» | 9 775 | 1 487 | 557,4 | - |
| 39 | 28 | 2816 | ОАО «БАНК СГБ» | 8 780 | 7 972 | 10,1 | A |
| 40 | 23 | 2542 | ЗАО «ФИА-БАНК» | 8 651 | 10 001 | -13,5 | B++ |
| 41 | 31 | 1810 | «Азиатско-Тихоокеанский Банк» (ОАО) | 8 011 | 6 063 | 32,1 | A+ |
| 42 | 30 | 493 | ОАО «ЧЕЛЯБИНВЕСТБАНК» | 7 889 | 7 881 | 0,1 | A+ |
| 43 | 35 | 23 | ОАО Банк АВБ | 7 363 | 6 370 | 15,6 | A |
| 44 | - | 53 | ОАО Банк «АЛЕКСАНДРОВСКИЙ» | 6 606 | 6 988 | -5,5 | B++ |
| 45 | 47 | 2562 | ОАО «БИНБАНК» | 6 515 | 3 504 | 85,9 | A+ |
| 46 | - | 3077 | КБ «Нацинвестпромбанк» (ЗАО) | 6 426 | 3 667 | 75,3 | A |
| 47 | 36 | 485 | ОАО «ЧЕЛИНДБАНК» | 6 252 | 5 885 | 6,2 | - |
| 48 | 41 | 2377 | ИнвесткапиталБанк | 5 224 | 3 903 | 33,8 | - |
| 49 | 37 | 1677 | БПФ банк | 4 941 | 5 158 | -4,2 | - |
| 50 | 44 | 1319 | ЗАО «Экономбанк» | 4 820 | 3 647 | 32,2 | A |
| 51 | 42 | 1752 | АККСБ «КС БАНК» (ОАО) | 4 345 | 3 792 | 14,6 | A |
| 52 | 40 | 249 | ОАО АКБ «Урал ФД» | 4 250 | 3 977 | 6,9 | - |
| 53 | 46 | 52 | ОАО «Энергомашбанк» | 4 113 | 3 595 | 14,4 | A |
| 54 | 48 | 2306 | Абсолют Банк | 3 872 | 3 371 | 14,8 | - |
| 55 | - | 5 | Банк «Кредит-Москва» (ОАО) | 3 861 | 3 050 | 26,6 | A |
| 56 | - | 3053 | ОАО «Гранд Инвест Банк» | 3 591 | 3 284 | 9,3 | B++ |
| 57 | 43 | 2767 | ООО КБ «РОСАВТОБАНК» | 3 435 | 3 700 | -7,1 | А |
| 58 | 39 | 2011 | ОАО АКБ «ЭКОПРОМБАНК» | 3 175 | 5 994 | -47,0 | B++ |
| 59 | 52 | 2654 | КБ «Унифин» ЗАО | 3 149 | 2 586 | 21,8 | A |
| 60 | 56 | 567 | ОАО КБ «Акцепт» | 3 029 | 2 051 | 47,7 | A |
| 61 | 55 | 1455 | ЗАО Автоградбанк | 2 943 | 2 069 | 42,2 | A |
| 62 | 60 | 2782 | ОАО АКБ «РБР» | 2 652 | 1 827 | 45,2 | B++ |
| 63 | 51 | 3480 | ООО «Банк БЦК-Москва» | 2 628 | 2 998 | -12,3 | A |
| 64 | 59 | 1343 | Банк «Левобережный (ОАО) | 2 558 | 1 671 | 53,0 | A |
| 65 | - | 1920 | АКБ «Ланта-Банк» (ЗАО) | 2 553 | 2 733 | -6,6 | - |
| 66 | 49 | 518 | Банк «Первомайский» (ЗАО) | 2 548 | 2 976 | -14,4 | A |
| 67 | - | 2859 | КБ «НЕФТЯНОЙ АЛЬЯНС» (ОАО) | 2 455 | 2 151 | 14,1 | B++ |
| 68 | 53 | 3073 | ОАО «РГС Банк» | 2 424 | 2 418 | 0,2 | A |
| 69 | - | 2880 | ОАО КБ «АГРОПРОМКРЕДИТ» | 2 375 | 2 939 | -19,2 | - |
| 70 | - | 2733 | ОАО СКБ Приморья «ПримСоцБанк» | 2 361 | 1 524 | 54,9 | - |
| 71 | - | 1776 | ОАО Банк «Петрокоммерц»\*\*\* | 2 132 | 94 | 2172,2 | A+ |
| 72 | - | 2207 | АКБ «Спурт» (ОАО) | 2 128 | 2 450 | -13,1 | - |
| 73 | - | 3311 | КРЕДИТ ЕВРОПА БАНК | 2 001 | 2 666 | -24,9 | - |
| 74 | 67 | 901 | ОАО «Меткомбанк» | 1 877 | 1 306 | 43,7 | - |
| 75 | 62 | 777 | ОАО «Тверьуниверсалбанк» | 1 690 | 1 574 | 7,4 | A |
| 76 | 58 | 646 | АКБ «Ижкомбанк» (ОАО) | 1 687 | 1 707 | -1,2 | A |
| 77 | - | 1809 | ЗАО НГАБ «Ермак» | 1 643 | 1 415 | 16,1 | A |
| 78 | 61 | 704 | ОИКБ «Русь» (ООО) | 1 589 | 1 614 | -1,5 | - |
| 79 | - | 2529 |  ОАО АКБ «АКТИВ БАНК» | 1 568 | 1 203 | 30,3 | A |
| 80 | 68 | 2900 | ЗАО АКБ «Земский банк» | 1 554 | 1 289 | 20,6 | A |
| 81 | - | 3434 | «РИАБАНК» (ЗАО) | 1 359 | 1 181 | 15,1 | B++ |
| 82 | - | 2211 | Росэнергобанк | 1 266 | 1 258 | 0,7 | - |
| 83 | 72 | 1049 | ООО «Хакасский муниципальный банк» | 1 226 | 936 | 31,0 | A |
| 84 | 64 | 2807 | АКБ «Трансстройбанк» (ЗАО) | 1 029 | 1 420 | -27,5 | А |
| 85 | - | 65 | ООО КБ «Кольцо Урала» | 954 | 457 | 108,7 | A+ |
| 86 | 70 | 2995 | КБ «СТРОЙЛЕСБАНК» (ООО) | 937 | 1 046 | -10,4 | A |
| 87 | - | 3417 | КБ «НОВЫЙ ВЕК» (ООО) | 854 | 1 274 | -33,0 | B++ |
| 88 | 75 | 2838 | ООО КБ «СИНКО-БАНК»  | 829 | 696 | 19,2 | A |
| 89 | - | 1137 | «БУМ-БАНК», ООО | 829 | 748 | 10,8 | B++ |
| 90 | - | 2731 | ОАО «ВостСибтранскомбанк» | 770 | 616 | 25,1 | B++ |
| 91 | - | 2156 | ЗАО «Нефтепромбанк» | 730 | н/д | н/д | A |
| 92 | - | 2860 | ЗАО «Банк «Агророс» | 697 | 688 | 1,4 | A |
| 93 | - | 3368 | СМП Банк | 653 | 254 | 157,5 | - |
| 94 | - | 665 | ООО КБ «ГТ банк» | 605 | 285 | 112,7 | A |
| 95 | 76 | 503 | ЗАО «Холмсккомбанк» | 573 | 624 | -8,1 | A |
| 96 | - | 965 | ЗАО «ПЕРВОУРАЛЬСКБАНК» | 287 | 245 | 17,5 | A |

 ***Источник:*** *оценка «Эксперта РА» по данным анкет банков*

Здесь и далее, «\*» – данные, предоставленные с учетом кредитов МСБ, оформленных на ФЛ, «\*\*» – в группу НОМОС входят Ханты-Мансийский Банк, НОМОС-РЕГИОБАНК, НОМОС-БАНК-Сибирь, Новосибирский Муниципальный банк, «\*\*\*» – данные, предоставленные банками только по малому бизнесу.

# Структура кредитных продуктов для МСБ

## Тотальное обслуживание

В условиях снижения доходов от кредитования крупные банки активно внедряют обслуживание МСБ по комплексным тарифам в надежде увеличить комиссионные доходы. Индивидуальный подход к клиенту МСБ был всегда одним из конкурентных преимуществ небольших банков. Фактически это комплексное обслуживание с той лишь разницей, что тарифный план в целом не формализован на бумаге. Крупные кредитные организации могут позволить себе это в отношении лишь относительно больших заемщиков и верхнего сегмента среднего бизнеса. Попытка внедрить обслуживание по комплексным тарифам и есть их ответ индивидуальному подходу, выработанному в конкурентной борьбе небольшими банками. «Спрос со стороны клиентов на пакетные предложения стабильно высокий и продолжает расти», – говорит **Лариса Швецова**, руководитель блока корпоративного бизнеса БИНБАНКа. Число тарифных планов, предлагаемых банками, выросло в 2012 году почти на 40%. Многие крупные банки, как показал опрос, проведенный «Экспертом РА», сместили акценты своих рекламных кампаний на продвижение преимуществ покупки субъектом МСБ сразу целого пакета услуг. Это не замедлило сказаться на результатах: число МСБ, решивших избрать этот путь, выросло за 2012 год на 40%. При этом активно росло и число депозитных счетов МСБ в таких банках: + 46% за 2012 год.

Спектр банковских услуг для МСБ достаточно широк, но лишь крупные банки оформляют его в виде пакетных предложений.

График 2. Зарплатные проекты в том или ином виде есть почти у всех банков

 ***Источник:*** *оценка «Эксперта РА» по данным анкет банков*

Современный банк должен стать финансовой службой «одного окна» для МСБ. В первую очередь самому банку нужно предоставлять полный спектр услуг, при этом общение с МСБ крайне желательно не распылять между различными службами кредитной организации, а концентрировать у одного-двух менеджеров. «Для клиентов среднего и малого бизнеса менеджер становится финансовым консультантом, помощником, который знает и понимает бизнес клиента и способен проактивно развивать отношения с клиентом от имени банка», – говорит **Лариса Швецова**. Банк может наращивать обслуживание МСБ по этапам. Ядро услуг – это обычное РКО, возможно – с инкассацией, интернет-банкингом и т. д. Второй уровень – это кредитование, обслуживание ВЭД и прочие «продвинутые» услуги. Третий – бизнес-консалтинг, в который вовлекаются специализированные подразделения банка.

**Надия Черкасова об Интернете и МСБ:** *«Появились новые каналы коммуникации: активно развивались дистанционные способы предоставления кредитов МСБ и SMM-маркетинг в социальных сетях»*

График 3. Финансовый супермаркет

 ***Источник:*** *«Эксперт РА»*

В том числе сюда относятся налоговый консалтинг, помощь в структурировании проектов, помощь в общении с госорганами. На этом уровне банк получает бонус – возможность существенно снизить принимаемые кредитные риски за счет глубокого изучения бизнеса заемщика, а не только анализа оборотов по счету и формальных показателей из отчетности, с комментариями заемщиков к ним.

Четвертый (самый высокий для Банка) уровень – роль медиатора бизнес-среды, работа уже не столько с отдельными бизнесами, сколько с кластерами МСБ, объединенными производственными цепочками и деловыми связями.

Здесь банки, в первую очередь небольшие, подстерегает опасность – концентрация рисков, причем не только кредитных, но и рисков ликвидности, связанных с оттоками с клиентских счетов. Для регионального банка активное обслуживание кластеров МСБ может привести к тому, что в какой-то момент его бизнес станет слишком зависимым от нескольких, пусть даже и длинных, бизнес-цепочек. Это может дать МСБ возможность «продавливать» свои условия на переговорах. Кроме того, резко растут кросс-дефолтность кредитного портфеля и сезонность клиентских остатков. Филиал крупного банка проблеме сезонности подвержен слабо (всегда можно опереться на ресурсы головного офиса), а вот кросс-дефолтность может стать серьезной проблемой.

## Отрасли и сроки: уход от рисков

В 2012 году продуктовая линейка кредитов для МСБ сместилась в сторону более технологичных, конвейерных продуктов. Кредитование, требующее сложного структурирования, подробного изучения бизнес-планов, анализа отраслевых рынков, отошло на второй план. Доля кредитов торговому сектору в 2012 году по сравнению с 2011 годом выросла на 5 п. п., до уровня 50%. Заметно снизилась срочность: по итогам 2012 года 61,6% кредитов было выдано на сроки до 12 месяцев (56% в 2011 году), доля ссуд свыше 3 лет составила всего 17% (в основном ее обеспечивают госбанки).

Причин для такого упрощения две. Во-первых, это снижение риск-аппетита банков из-за опасений кризиса ликвидности и снижения Н1 под давлением регулятора. Во-вторых, ожидавшаяся и, собственно, начавшаяся в конце 2012 года стагнация в экономике, озвученная МЭР (предвестником выступило планомерное снижение ж/д-грузоперевозок на 5% каждый месяц, начиная с ноября 2012 года). Таким образом, на рынке предложения «длинных» денег нет, но и спрос на них невелик. В условиях макроэкономической нестабильности субъекты МСБ предпочитают не начинать новые проекты.

Дополнительный фактор, изменивший срочность портфелей МСБ, – запуск «кредитных фабрик» крупными банками. Такие фабрики ориентированы на быстрое принятие решений на основе скоринга, при этом кредиты отличаются небольшими размерами и выдаются, как правило, на короткие сроки.

График 4. Популярность кредитов торговле растет

***Источник:*** *оценка «Эксперта РА» по данным анкет банков*

График 5. Срочность портфелей в 2012 году значительно снизилась

***Источник:*** *оценка «Эксперта РА» по данным анкет банков, без учета Сбербанка России*

Доля просроченной задолженности по сегменту МСБ по итогам 2012 года осталась приблизительно на уровне конца 2011 года. В середине 2012 года отмечался рост просрочки, в основном за счет крупных банков, активно использующих кредитные конвейеры, дающие большую проблемную задолженность. Последний квартал, однако, оказался достаточно успешным – доля просроченной задолженности МСБ снизилась как в абсолютном, так и в относительном выражении. Причина – размещение бюджетных средств в конце года, которое позволило многим компаниям расплатиться по долгам.

**Лариса Швецова** о риск-менеджменте: «Сейчас большинство банков уже очень хорошо понимают, как управлять уровнем просрочки, и используют базовые инструменты, которые в том числе предлагает и международный опыт»

График 6. Просроченная задолженность МСБ снизилась в конце 2012 года

 ***Источник:*** *оценка «Эксперта РА» по данным Банка России*

График 7. Доля проблемных кредитов снизилась и у крупных, и у небольших банков

 ***Источник:*** *оценка «Эксперта РА» по данным Банка России*

# Смежные сегменты: лизинг и факторинг для МСБ

## Факторинг: МСБ отстает

В структуре сделок по размеру бизнеса клиентов впервые с 2009 года наблюдается снижение доли не только малого, но и среднего бизнеса (см. график 8). В 2012 году доля крупного бизнеса выросла почти на 4 п. п. Рост рынка факторинга за счет крупного бизнеса связан с тенденцией перехода некоторых крупных клиентов с банковских кредитов на факторинг. Фактически данный рост обеспечил, прежде всего, ВТБ Факторинг (занимает более 30% рынка факторинга в сегменте крупного бизнеса).

График 8. Доля малого бизнеса в структуре сделок по размеру бизнеса клиентов в 2012 году снизилась

***Источник:*** *«Эксперт РА» по данным анкет Факторов*

График 9. С 2007 по 2012 год наблюдается тенденция снижения доли МСБ в структуре сделок по объему бизнеса клиентов

*Источник: «Эксперт РА» по данным анкет Факторов*

Лидерство в сегменте факторинга МСБ по объему денежных требований, фактически уступленных Фактору, по итогам 2012 сохраняет за собой ОАО «Альфа-Банк».

Таблица 2. Рэнкинг Факторов по объему денежных требований, фактически уступленных Факторам клиентами сегмента МСБ за 2012 год

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Место Фактора в 2012 году  | Место Фактора в 2011 году | Наименование  | Объем денежных требований, фактически уступленных Факторам клиентами сегмента МСБ, млн. рублей. | Объем денежных требований, фактически уступленных Фактору следующими группами компаний, млн. рублей | Доля сегмента МСБ в объемах уступленных Фактору денежных требований за 2011 год, % | Рейтинги кредитоспособности от «Эксперта РА» |
|
|
| клиенты – малый бизнес | клиенты – средний бизнес |
| 1 | 1 | ОАО «АЛЬФА-БАНК» | 137 724 | 51 718 | 86 006 | 84,2 | -  |
| 2 | 2 | ОАО «Промсвязьбанк» | 84 241 | 30 392 | 53 849 | 32,1 | -  |
| 3 | 3 | ГК НФК | 57 550 | 22 312 | 35 238 | 74,4 | -  |
| 4 | 4 | ООО ВТБ Факторинг | 54 366 | 22 151 | 32 215 | 16 | -  |
| 5 | 6 | ООО «ФК «Лайф»  | 27 954 | 22 819 | 5 135 | 100 | -  |
| 6 | 5 | ОАО АКБ «Металлинвестбанк» | 26 057 | 11 488 | 14 569 | 72,7 | -  |
| 7 | 8 | ЗАО ЮниКредит Банк | 22 331 | 1 364 | 20 967 | 53,7 | -  |
| 8 | 10 | ФК Санкт-Петербург  | 8 313 | 3 533 | 4 780 | 80 | -  |
| 9 | 11 | РФК | 6 247 | 3 913 | 2 334 | 72,7 | -  |
| 10 | 9 | ОАО Банк «Петрокоммерц» | 5 598 | 1 109 | 4 489 | 6,3 | А+  |
| 11 | - | ЗАО «ФК «КЛЕВЕР» | 3 122 | 2 086 | 1 037 | 42,2 | -  |
| 12 | 13 | ООО «ФакторРус» | 2 872 | 2 399 | 473 | 53,3 | -  |
| 13 | 16 | ООО «Эконом-факторинг» | 1 160 | 1 160 | 0 | 100 | -  |
| 14 | 18 | КБ «СДМ-БАНК» (ОАО) | 1 010 | 361 | 649 | 53,3 | -  |
| 15 | 20 | «СИБСОЦБАНК» ООО | 753 | 147 | 606 | 100 | А |
| 16 | 22 | ООО ФК «КОЛЬЦО УРАЛА» | 681 | 403 | 278 | 63,4 | -  |
| 17 | - | ООО «Центр-Лизинг» | 376 | 8 | 369 | 100 | -  |
| 18 | 14 | ЗАО АКБ «ЦентроКредит» | 326 | 326 | 0 | 32,8 | -  |
| 19 | 25 | ООО «ПОЛИТЕКС» | 201 | 107 | 94 | 3 | А |
| 20 | - | ЗАО «ОФК»  | 195 | 126 | 70 | 100 | -  |
| 21 | - | ЗАО «УРАЛПРИВАТБАНК» | 117 | 117 | 0 | 100 | -  |
| 22 | 23 | АКБ «Ижкомбанк» (ОАО) | 75 | 75 | 0 | 100 | -  |

*Источник: «Эксперт РА» по данным анкет Факторов*

## Лизинг для МСБ: лидер по темпам роста

Рынок лизинга в целом продемонстрировал слабые темпы роста в 2012 году (прирост новых сделок составил всего 1,5% в сравнении с 2011 годом). Одной из главных причин замедления рынка стало сокращение сделок в сегменте железнодорожной техники – главного драйвера рынка. В тоже время это позитивно отразилось на росте диверсификации лизингового рынка по клиентам и сегментам. Лизинговые компании в стремлении поддержать свой бизнес больше внимания уделили малым и средним клиентам. Так, в сравнении с 2011 годом доли малого и среднего бизнеса выросли на 6 и 0,3% соответственно (см. график). Сегментами-лидерами в сделках с МСБ стали грузовой транспорт (28,4% от сделок лизинга с МСБ), железнодорожная техника (24,5%) и легковые автомобили (20,4%).

Предоставляя услуги субъектам малого и среднего бизнеса, лизинговые компании повышают уровень диверсификации своего портфеля. Спрос на лизинговые услуги со стороны представителей МСБ не сократился, а из-за ужесточения банковского законодательства, наоборот, усилился. По итогам 2012 года объем новых сделок с малым бизнесом составил 283 млрд рублей (+41% за год), со средним бизнесом – 175 млрд рублей против 169 млрд рублей годом ранее (+3,5%).

График 10. Структура сделок по субъектам бизнеса

Источник: «Эксперт РА» по данным анкет ЛК

Таблица 3. Рэнкинг лизинговых компаний по сделкам  с МСБ в 2012 году

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Место по итогам 2012 года | Место в рэнкинге по итогам 2011 года | Компания | Объем новых сделок в 2012 году, млн рублей | Объем новых сделок в 2011 году, млн рублей | Темп прироста в 2012/2011, % | Рейтинги финансовой устойчивости «Эксперта РА» |
|
| 1 | 2 | Европлан | 44 071,2 | 31 703,4 | 39,0 | - |
| 2 | 6 |  «ВЭБ-лизинг» | 34 341,0 | 15375,6 | 123,3 | - |
| 3 | 3 |  «Государственная транспортная лизинговая компания» | 30 323,8 | 22552,8 | 34,5 | - |
| 4 | - |  «ТрансФин-М» | 25 275,2 | - | - | А |
| 5 | 1 |  «СБЕРБАНК ЛИЗИНГ» (ГК) | 22 883,6 | 52148,5 | -56,1 | - |
| 6 | 5 | CARCADE Лизинг  | 21 057,6 | 17997,9 | 17,0 | - |
| 7 | 7 | ГК Балтийский лизинг | 17 143,1 | 12244,6 | 40,0 | - |
| 8 | 10 | ГЛК Газпромбанк Лизинг | 15 359,8 | 6799,1 | 125,9 | А+ |
| 9 | 8 |  «Лизинговая компания УРАЛСИБ» | 12 074,0 | 9827 | 22,9 | А+ |
| 10 | 9 |  «Элемент Лизинг» | 10 027,4 | 7204,9 | 39,2 | А+ |
| 11 | 16 | Система Лизинг 24  | 8 536,4 | 3945,4 | 116,4 | - |
| 12 | 12 | СТОУН-XXI (ГК) | 7 763,4 | 5288,9 | 46,8 | А |
| 13 | 14 |  «КАМАЗ-ЛИЗИНГ» (ГК) | 7 489,8 | 4059,4 | 84,5 | - |
| 14 | 11 |  «Дойче Лизинг Восток» | 6 119,1 | 5663,5 | 8,0 | - |
| 15 | 37 | ГК Альфа-Лизинг | 5 728,9 | 970,1 | 490,5 | - |
| 16 | 18 |  «ФБ-ЛИЗИНГ» | 4 555,2 | 3225,4 | 41,2 | - |
| 17 | 33 |  «МСП Лизинг» | 4 417,0 | 1 380,9 | 219,9 | - |
| 18 | - |  «ВЕКТОР-ЛИЗИНГ» | 3 731,4 | - | - | - |
| 19 | - |  «ЮниКредит Лизинг» и «Локат Лизинг Руссия» | 3 559,4 |  - | - | - |
| 20 | - |  «Тюменская агропромышленная лизинговая компания» | 3 428,8 |  - | - | - |
| 21 | - | Ураллизинг | 3 427,0 |  - | - | - |
| 22 | 17 |  «ЭКСПО-лизинг» | 2 790,1 | 3298,2 | -15,4 | А |
| 23 | 38 |  «ЮГРА-ЛИЗИНГ» | 2 241,7 | 935,0 | 139,8 | - |
| 24 | 25 |  «ИКБ Лизинг» | 2 105,0 | 1930 | 9,1 | - |
| 25 | 23 |  «Лизинговая компания «Дельта» | 2 012,7 | 2278,3 | -11,7 | А |
| 26 | 20 |  Райффайзен-Лизинг | 1 864,0 | 2878,4 | -35,2 | - |
| 27 | 31 |  «Промышленная лизинговая компания» | 1 813,3 | 1 502,0 | 20,7 | - |
| 28 | 35 |  «ЭкономЛизинг» | 1 658,3 | 1 125,4 | 47,4 | В++ |
| 29 | 24 |  «ЧелИндЛизинг» | 1 656,9 | 2092,6 | -20,8 | - |
| 30 | - | «Транслизинг-сервис» | 1 470,0 | - | - | - |
| 31 |  |  «Ак Барс Лизинг» | 1 434,8 | - | -  | - |
| 32 |  |  «ШРЕИ ЛИЗИНГ» | 1 383,7 | - | -  | - |
| 33 | 30 |  «Национальная Лизинговая Компания» | 1 377,0 | 1 524,2 | -9,7% | - |
| 34 |  |  «Санкт-Петербургская лизинговая компания» | 1 317,3 | - | -  | - |
| 35 |  |  «ВСП-Лизинг» | 1 302,0 | - | -  | - |
| 36 |  |  «Эксперт-Лизинг» (Челябинск) | 1 264,3 | 859,3 | 47,1 | - |
| 37 | 42 | Югорская лизинговая компания  | 1 173,8 | 833,4 | 40,8 | - |
| 38 |  |  «БЭЛТИ-ГРАНД» | 1 146,0 | - | -  | - |
| 39 |  |  «Экстролизинг» | 1 137,6 | - | -  | - |
| 40 | 36 |  «Столичный Лизинг» | 1 047,4 | 1 076,5 | -2,7 | - |
| 41 |  |  АКБ «ЦентроКредит» | 925,1 | - | -  | - |
| 42 |  |  «ОФК-Лизинг» | 922,6 | - | -  | - |
| 43 | 43 |  «Уралпромлизинг» (ГК) | 921,3 | 830,1 | 11,0 | - |
| 44 | 48 |  «Гознак-лизинг» | 917,2 | 612,7 | 49,7 | - |
| 45 | 27 |  «Банк Интеза» и «Интеза Лизинг» | 909,0 | 1 835,0 | -50,5 | - |
| 46 | 29 |  «ЛИЗФАЙНЭНС» | 909,0 | 1 579,0 | -42,4 | А |
| 47 | 45 | «Лизинг Стандарт» (ГК) | 865,7 | 780,4 | 10,9 | А |
| 48 | 46 |  «Межрегиональная инвестиционная компания» | 853,4 | 765,7 | 11,5 | В++ |
| 49 | 39 |  «БелФин» | 817,4 | 900,4 | -9,2 | В++ |
| 50 | 47 |  «Ротор-лизинг» | 774,0 | 737,2 | 5,0 | - |

Источник: «Эксперт РА» по данным анкет ЛК

# Господдержка: пределы роста

Механизмы государственной поддержки кредитования МСБ столкнулись с системной проблемой: убывающей отдачей от вливания финансовых ресурсов. Все три основных канала госпомощи – МСП Банк, гарантийные фонды и МФО с государственным капиталом – встретились со структурными ограничениями. При этом уже достигнутые объемы – порядка 2-3% рынка – на рынок кредитования МСБ серьезного влияния не оказывают.

Сила и слабость портфеля МСП Банка заключается в его ориентации на «провалы рынка» – кредитование производств, в первую очередь инновационных либо осуществляющих инновационные проекты. Сила как раз в том, что такие кредиты зачастую банкам за счет своих средств в условиях дорогого фондирования кредитовать неинтересно, и МСП Банк здесь активно способствует модернизации. Слабость заключается в том, что таких проектов, к сожалению, не так много. Опрошенные «Экспертом РА» банки не смогли указать сколько-нибудь существенные объемы инновационного кредитования. Это приводит к тому, что портфель МСП Банка растет в среднем на уровне общего роста рынка кредитования МСБ. Одной из новых «фишек» призвано стать разделение кредитных рисков между банками и МСП Банком. Сделано это будет в формате совместного кредитования субъектов МСБ, когда часть ссуды будет выдаваться непосредственно с баланса МСП Банка. Это должно простимулировать рост кредитной активности банков в инновационном сегменте рынка. Есть и сложности – опыт МСП Банка по оценке кредитоспособности заемщиков ограничен, на первых порах потребуются значительные инвестиции в бизнес-процессы и инфраструктуру. Выход МСП Банка на поле разделения рисков (традиционное для гарантийных фондов) – одна из первоочередных задач для преодоления структурных ограничений двухуровневой модели финансирования кредитования МСБ.

Гарантийные фонды во многих регионах поставлены в ситуацию низкой диверсификации гарантийного портфеля по банкам. Круг местных кредитных организаций, работающих с МСБ и готовых взаимодействовать с фондами, достаточно узок, в то же время фондам нужно активно раздавать гарантии – в этом их предназначение. В итоге фонд ставится в зависимость от кредитной политики нескольких банков и, если она не совсем адекватна, несет повышенные риски. Более того, некоторые банки активно пользуются проблемой moral hazard[[3]](#footnote-3) и «сливают» фондам заемщиков с повышенными рисками. Как следствие, некоторые гарантийные фонды фактически используются банками для улучшения своих риск-профилей. Способ борьбы – требование права перехода залога от банка фонду по дефолтному заемщику – сильно ограничивает круг потенциальных клиентов фондов. При этом задача стимулирования кредитования МСБ, стоящая перед фондами, выполняется не полностью. Региональные ограничения приводят к тому, что местные власти вынуждены «навешивать» на гарантийные фонды множество других задач, в частности микрофинансирование, проведение всевозможных выставок, конференций и т. д. Простого рецепта «улучшения» здесь не существует. Гарантийные фонды в регионах с небольшим набором банков – фактически заложники слабого развития кредитования МСБ. Зато при развитии рынка кредитования в целом они смогут обеспечить значительный мультипликативный эффект.

**Андрей Петров** о роли государства: «…нужно продолжать совершенствовать и развивать механизмы поддержки не финансового характера, а процедурного и информационно-просветительского характера, направленного на формирование и развитие благоприятной предпринимательской среды»

Сегмент государственных МФО близок к стагнации из-за жестких ограничений приказа МЭР № 223. МФО с государственным финансированием могут принимать на себя только очень небольшие риски. Из-за этого они вынуждены работать на очень специфическом сегменте рынка кредитования малого бизнеса. Приказ № 223 МЭР, в частности, требует от них маржи не более 10%, срока кредитования до 12 месяцев и среднего размера займа менее 700 тыс. рублей. Пул качественных заемщиков, потребности которых подходили бы под эти требования, крайне мал. Более того, значительная часть МФО столкнулась с тем, что такие заемщики на их региональных рынках закончились: либо они уже охвачены программой, либо перешли в местные банки, активно развивающие программы микрокредитования. В итоге МФО вынуждены лавировать между требованиями к портфелю и необходимостью освоения бюджетных средств.

Некоторые МФО вынуждены были для роста портфеля пойти на нарушения, связанные с возможностью широкой трактовки 223 приказа. В частности, на рынке распространилась перекредитовка – как средство для выдачи «длинных» займов, предоставление займов аффилированным лицам – как средство для обхода требования по среднему размеру займа. Отраслевая диверсификация многих МФО также приказу № 223 МЭР не удовлетворяет. Рецептом поддержки рынка госМФО могло бы стать ослабление требований 223 приказа как в части срочности портфеля займов, так и в части среднего размера займов. Но такое ослабление должно идти рука об руку с ужесточением по другим направлениям. В частности, необходимо внедрение стандартов риск-менеджмента, разработка четких систем мотивации руководства и широкое распространение внешней независимой оценки деятельности МФО (например, через рейтингование).

Экстенсивное увеличение объемов господдержки кредитования МСБ должно идти вместе с преодолением структурных проблем. Необходимо внедрение отраслевых стандартов работы институтов, через которые осуществляются вливания средств и изменение законодательства под фактически сложившиеся условия работы на рынке.

# Прогноз умеренно позитивный

«Эксперт РА» ожидает роста портфелей МСБ в 2013 году на уровне 15-17%. На объемах скажутся сокращение дюрации кредитов и упор банков на продукты с невысокими рисками. Фабрики микрокредитов для МСБ, дающие значительную маржу, были попыткой банков выйти на рынок с высокомаржинальными продуктами.

Давление со стороны снижения норматива Н1 (в целом по банковской системе снизился за 2 последних года на 4 п. п., до уровня 13,7% на 01.01.13) на кредитование среднего бизнеса в 2013 году ослабеет. Внедрение элементов Базеля III подстегнет банки к увеличению капитала, который нужно будет размещать в доходные активы. Позитивное влияние окажет и рост числа кредитных рейтингов у компаний среднего бизнеса, которые позволяют снизить давление на Н1.

График 11. Н1 по банковской системе снижается

***Источник: оценка «Эксперта РА» по данным Банка России***

График 12. Розница и в 2013 году останется лидером кредитования

******

***Источник: оценка «Эксперта РА», данные Банка России***

В 2013 году вводятся более жесткие требования Базеля III к структуре капитала кредитных организаций. Регулятивные новации накладываются на замедление экономики, которое может быть предвестником начала новой волны кризиса. Банки, принявшие участие в опросе «Эксперта РА», снизили ориентиры по росту своих портфелей МСБ в среднем на 5-7 п. п. При этом, если раньше закладывался опережающий, по сравнению со средним бизнесом, рост портфелей малого бизнеса, то теперь кредитные организации ожидают более «равномерных» цифр. Причины – повышенная чувствительность малого бизнеса к кризисным явлениям и рост давления государства на сектор малого бизнеса через увеличение социальных взносов.

Замедление экономического роста в последние месяцы быстрее всего отразилось на малом бизнесе. В конце 2012 года МЭР пересмотрел прогноз по промпроизводству по году с 3,6 до 3,2%. В январе-марте 2013 года наблюдается ухудшение, с учетом сезонности, динамики ВВП. Субъекты малого бизнеса начали ставить перед собой менее амбициозные задачи, которые требуют меньших кредитных ресурсов. «МСБ наиболее чувствителен к рыночным колебаниям, так как высок уровень кредитной нагрузки и практически отсутствует накопленная прибыль прошлых периодов», – отмечает Сергей Гандзюк, вице-президент ОАО «Банк Российский Кредит». «Предприниматели часто не способны самостоятельно обеспечить непрерывность своей деятельности при непредвиденных расходах, то есть почти любые форс-мажорные обстоятельства могут вызвать серьезные финансовые проблемы», – соглашается с ним Мария Барсова, директор департамента по страхованию имущественных рисков и ответственности СГ «УРАЛСИБ».

Рост соцвзносов привел к вымыванию с рынка значительного количества ИП, которые перешли в «серую» зону. Напрямую кредитования это не коснулось, т. к. в эту зону переходили в первую очередь маленькие ИП с небольшой потенциальной кредитной емкостью. «Серость» ударит с другой стороны – снизит комиссионные доходы банков, получаемые от обслуживания ИП.

В лидерах рынка по итогам 2013 года окажутся банки, внедрившие практику обслуживания МСБ по комплексным тарифам, а также кредитные организации, сумевшие выстроить «кредитные фабрики».

Крупные банки за счет повсеместного внедрения идеологии комплексного обслуживания покажут и в 2013 году динамику кредитования лучше, чем небольшие кредитные организации.

График 13. В 2013 году портфель МСБ вырастет на 15-17%

***Источник: оценка «Эксперта РА»,данные Банка России***

***\* Данные «Эксперта РА»***

***\*\* Прогноз «Эксперта РА»***

# ПРИЛОЖЕНИЕ 1. Интервью с партнерами исследования

**Интервью с Андреем Петровым, начальником управления малого бизнеса «Сбербанка России»**

– Какие ключевые изменения произошли на рынке кредитования МСБ во втором полугодии 2012 года по сравнению с первым?

– Во втором полугодии, как и в первом, продолжилась либерализация условий кредитования МСБ. Основные игроки всё так же выводили на рынок новые программы скорингового кредитования, в том числе залоговые кредиты, увеличивали максимальные суммы и сроки кредитования беззалоговых кредитов и кредитов на пополнение оборотных средств.

1. Как бы вы оценили динамику спроса на кредитные продукты со стороны МСБ во втором полугодии 2012 года по сравнению с первым?

– Во втором полугодии темпы роста спроса на кредитование МСБ по действующим кредитным продуктам немного замедлились. Скорее всего, это связано с постепенным насыщением рынка имеющимися кредитными продуктами, поскольку, по мнению предпринимателей, кредитные ресурсы всё ещё труднодоступны. Для удовлетворения спроса клиентов «Сбербанк России» продолжил расширять линейку кредитных продуктов для МСБ. Для малого бизнеса был успешно запущен сразу ставший популярным «Бизнес-овердрафт», пилот продукта «Бизнес-проект», по которому уже выдано свыше 2 млрд рублей кредитных средств. Для сегмента микробизнес был запущен продукт «Экспресс-авто» и пилот продукта «Экспресс-актив». Всего за 2012 год только «Сбербанком России» малому бизнесу было выдано свыше 267 млрд рублей, микробизнесу – свыше 90 млрд рублей по более чем 120 тыс. договоров.

1. – Как вы оцениваете динамику проблемной задолженности МСБ в целом по рынку в 2012 году? Можно ли выделить отрасли, для которых сегодня характерны наибольшие темпы роста проблемной задолженности?

– Наблюдалась негативная динамика роста проблемной задолженности. Это было связано с общим ухудшением профиля клиента, с либерализацией условий кредитования для МСБ банками в течение последних лет.

Какие-либо конкретные проблемные отрасли на данный момент в МСБ отсутствуют. Можно отметить, что в количественном отношении проблемных кредитов лидирует торговля, но это обусловлено тем, что основную массу заёмщиков сегмента МСБ составляют торговые компании.

1. – Оцените эффективность ключевых инструментов господдержки рынка – гарантийных фондов и МСП Банка – в 2012 году. С какими основными проблемами сталкивается ваш банк при взаимодействии с институтами развития? Существует ли сегодня потребность в дополнительных мерах господдержки (если да, назовите их)? Как вы оцениваете решение МСП Банка по запуску программы софинансирования МСБ (совместно с банками-партнерами)?

– Меры государственной поддержки СМП в прошедшем 2012 году оцениваются нами в целом как эффективные и востребованные со стороны предпринимателей. Считаем, что данные меры оказали существенное влияние на развитие рынка кредитования субъектов МСБ в 2012 году, что в том числе нашло свое отражение в росте потребности в кредитных ресурсах субъектов малого предпринимательства.

Наиболее востребованным механизмом финансовой поддержки остается система гарантийных фондов для выдачи поручительств по кредитам для МСБ. Также отметим возможность получения грантов (в т. ч. на лизинг) и разовых адресных субсидий на развитие бизнеса по линии Минэкономразвития России. В 2012 году «Сбербанк России» сотрудничал с гарантийными фондами в 74 субъектах Российской Федерации, было выдано более 1700 кредитов под частичное поручительство фондов на сумму более 13,7 млрд рублей.

Роль государства в поддержке СМП на сегодняшний день весьма существенна, но нужно продолжать совершенствовать и развивать механизмы поддержки не финансового характера, а процедурного и информационно-просветительского характера, направленного на формирование и развитие благоприятной предпринимательской среды. Эффективным стимулом для развития МСБ могут стать такие дополнительные меры, как:

– оптимизация и упрощение работы гарантийных фондов, дальнейшее снижение стоимости их услуг, а также возможность получения предпринимателем поручительства гарантийного фонда под кредит для start up (данный вопрос находится в проработке в Минэкономразвития);

– упрощение и ускорение процедуры получения государственных грантов и субсидий начинающими предпринимателями;

– существенное развитие информационной среды, меры по популяризации предпринимательства и самозанятости, развитие общефедеральных образовательных программ для предпринимателей (в т. ч. дистанционных и с использованием Интернета), создание новых специализированных СМИ, ориентированных на СМП;

– введение «налоговых каникул» и специальных налоговых льгот для начинающих предпринимателей, а также иных льгот и преференций для малых предприятий;

– повышение обязательной доли СМП, привлекаемой для выполнения государственных заказов.

1. – Какие стратегии борьбы за заемщиков были в 2012 году наиболее эффективными? Ожидаете ли вы какие-либо значимые «перестановки» среди ведущих участников рынка до конца текущего года?

– Каких-либо существенных перестановок среди ведущих игроков рынка ожидать, скорее всего, не стоит, так как банки, с одной стороны, стараются выравнивать условия предоставляемых кредитных продуктов требованиям рынка, а с другой – проводят активную политику «удержания» действующих клиентов путем предоставления различных льгот и программ лояльности. Наиболее эффективными стратегиями борьбы за клиентов малого бизнеса в 2012 году были либерализация требований к заемщикам и условий кредитных продуктов, различные программы лояльности для повторных клиентов, агрессивная ценовая политика отдельных игроков рынка, вывод новых кредитных продуктов.

1. – Наблюдались ли в 2012 году значимые изменения в риск-менеджменте МСБ? Насколько активно банки используют скоринговые модели при кредитовании МСБ? Изменилась ли политика вашего банка в отношении обеспечения по кредитам?

– В 2012 году банки продолжили развитие скоринговых технологий кредитования клиентов микробизнеса как наиболее удобных для клиентов с точки зрения как скорости получения кредитов, так и объема предоставляемых документов. Так, «Сбербанк России» расширил линейку кредитных продуктов, предоставляемых по технологии «Кредитная фабрика» до 3-х. Наряду с «Кредитом «Доверие» по данной технологии стали выдаваться еще 2 продукта – «Экспресс-авто» и «Экспресс-актив». Последний проходит тестирование в «пилотном» режиме. Кроме того, многие банки начали внедрять рейтинговые модели оценки риска для более крупных представителей малого бизнеса. Они позволят повысить объективность оценки финансового состояния заемщика, гибко управлять риском, а также диверсифицировать ценовые условия кредитов для различных категорий клиентов. В 2012 году «Сбербанк России» несколько либерализовал требования к объему предоставляемого по кредитам малому бизнесу обеспечения. Так, максимальная сумма беззалогового «Кредита «Доверия» выросла до 3-х млн рублей, по кредиту «Госзаказ» смягчились требования к сумме кредита, обеспеченной правами требования по госконтракту (увеличилась с 5 до 10 млн рублей).

1. – Дайте свой прогноз по темпам роста кредитного портфеля МСБ по банковской системе до конца 2013 года и в 2014 году. Выделите ключевые драйверы и ограничители роста.

– Портфель кредитов МСБ в 2013 году продолжит расти и, по предварительным оценкам, сохранит текущие темпы роста в 15-18% в годовом выражении. При этом основным драйвером роста будет являться увеличение доступности финансовых ресурсов, предлагаемых основными игроками рынка кредитования. Речь, прежде всего, о либерализации условий кредитных продуктов, требований к заемщикам и процентных ставок по кредитам. Реализуя свою стратегию развития отношений с малым бизнесом, ОАО «Сбербанк России» с 4 марта 2013 года запустил акцию по отмене кредитных комиссий для малого бизнеса, а также снизил ставки кредитования в среднем на 0,5 – 1 п. п. В качестве сдерживающих факторов можно выделить проблему с наличием необходимой ликвидности у небольших коммерческих банков, а также возможное изменение стратегии управления рисками при кредитовании малого бизнеса.

**Интервью с Ларисой Швецовой, руководителем блока корпоративного бизнеса БИНБАНКа**

**– Какие ключевые изменения произошли на рынке кредитования МСБ во втором полугодии 2012 года по сравнению с первым?**

– Существенных изменений между I и II кварталом 2012 года не произошло. Средний уровень спроса на кредитные ресурсы, сформированный рынком в 2011 в 2012 году, сохранялся, и в части регионов наблюдалась даже тенденция к снижению спроса по сравнению с первым полугодием 2012 года. Данный факт связан с установлением в предпринимательской среде «выжидательной» позиции, которая была сформирована потенциальным изменением экономической ситуации в стране. Такая тенденция характеризовала спрос на кредитные ресурсы, например в Восточной и Западной Сибири. И что интересно, «выжидательная» позиция предпринимателей наблюдалась не только в среднем и малом сегменте, а также среди микропредприятий и предпринимателей. Однако, несмотря на тенденции, деловой сезон (с сентября по декабрь) для основного состава банков, активно работающих с сегментом МСБ, обеспечил рост кредитных портфелей и зачастую рост выше рынка
(у ряда кредитных организаций рост портфелей был даже гораздо выше, чем в первом полугодии). Но при оценке тенденций нужно учитывать, что первое полугодие включает в себя 2 месяца (январь и май), традиционно используемых россиянами для отпусков.

Что касается продуктовых линеек во втором полугодии 2012 года, то можно сказать, что рынок не удивил разнообразием и изменениями. Многие, в том числе и БИНБАНК, использовали специальные акции и предложения для поднятия спроса на свои стандартные кредитные продукты. Например, мы предлагали продукт с более лояльными требованиями, по сравнению со стандартными условиями, по набору документов от клиента, запрашиваемых для оценки риска, с требованиями к залоговому обеспечению, а также более дешевые для клиента продукты.

Что касается конкурентов, заметным было продуктовое предложение от Росбанка – беззалоговый кредит. В части новых серьезных игроков в секторе кредитования МСБ я бы отметила, что во втором полугодии 2012 года особенно заметен был «Банк Москвы», стратегия которого в части корпоративного бизнеса направлена на сегмент МСБ. Другие (менее крупные) банки также были очень активны в борьбе за клиентов – МТС Банк, Банк Связной, Петрокоммерц. Рост кредитного портфеля БИНБАНКа во втором полугодии был более активным, чем в первом полугодии. Это связано с тем, что в начале 2012 года мы делали первые шаги на рынке кредитования МСБ в качестве банка, серьезно ориентированного на данный сегмент: в первом полугодии наши продажи составили 5 млрд рублей за 6 месяцев, во втором – уже более 8 млрд рублей за 6 месяцев.

**– Как вы оцениваете динамику проблемной задолженности МСБ в целом по рынку в 2012 году? Можно ли выделить отрасли, для которых сегодня характерны наибольшие темпы роста проблемной задолженности?**

– Обсуждение проблемной задолженности клиентов малого и среднего бизнеса – излюбленная тема различных брифингов и интервью, которая зачастую конкурирует даже с темой просрочки по розничным кредитам. Однако на этот счет у меня есть собственное мнение. Просрочку нельзя оценивать только по уровню – она не может быть только большой или маленькой. Она должна быть приемлемой или неприемлемой для финансовой организации, и для каждого банка это свой уровень. Это, безусловно, управляемый фактор в условиях более или менее стабильного рынка даже в кризисной ситуации. Сейчас большинство банков уже очень хорошо понимают, как управлять уровнем просрочки, используют базовые инструменты, которые в том числе предлагает и международный опыт. Кто-то, как часто это бывает, идет впереди рынка в этом вопросе, кто-то менее «продвинут», однако тенденцию к усилению контроля и использованию современных практик понимают и применяют все. Отраслевой фактор в данном случае имеет большее значение для крупных корпоративных клиентов. Например, традиционно при снижении экономической активности грузоперевозки являются отраслью, которая первая попадает под удар. И в части малого бизнеса это, наверное, самый заметный отраслевой фактор.

**– Оцените эффективность ключевых инструментов господдержки рынка – гарантийных фондов и МСП Банка – в 2012 году. С какими основными проблемами сталкивается ваш банк при взаимодействии с институтами развития? Существует ли сегодня потребность в дополнительных мерах господдержки (если да, назовите их)? Как вы оцениваете решение МСП Банка по запуску программы софинансирования МСБ (совместно с банками-партнерами)?**

– Поскольку для БИНБАНКа 2012 год, по сути, стал первым годом активной работы с сегментом SME, в 2012 году мы не пользовались заемными средствами от МСП Банка, не развивали на этом этапе сотрудничество с гарантийными фондами. Это наши дальнейшие планы на 2013 и последующие годы. Однако в конце 2012 года мы начали переговоры о сотрудничестве с МСП Банком по ряду предлагаемых кредитных продуктов. По нашей оценке продуктового ряда МСП можно сказать о том, что предложение комплексное и поддерживает в целом линию правительства на развитие инновационных проектов в части стратегически важных для страны отраслей, что я считаю очень важным и полезным для развития предпринимательства в России. Но есть и ряд продуктов, которые могут быть предложены и традиционным массовым для сегмента МСБ отраслям, таким как торговля и услуги населению, в том числе и для того, чтобы развивать другие, более сложные направления, например производство. В целом МСП Банк движется в ногу с рынком, активно работая со своими партнерами и получая от них обратную связь, старается модифицировать и улучшать продуктовое предложение. Можно положительно оценить не только кредитные продукты МСП Банка, но и сам процесс взаимодействия при сотрудничестве. Область, которую осталось доработать, – стоимость процесса сопровождения и обслуживания для банка-партнера кредитных средств после выдачи кредита. Улучшения в этой области сделают условия МСП Банка еще привлекательней для рынка.

Программа софинансирования, запущенная МСП Банком, также рассматривается нами как интересный шаг. Важно, чтобы условия предоставления кредитов предпринимателями в рамках этой программы были рыночными не только с точки зрения кредитной ставки, но и с точки зрения сроков рассмотрения кредита, пакета требуемых документов и других немаловажных для клиента моментов. Но опыт работы МСП Банка по другим программам дает возможность говорить о том, что продукт будет вполне рыночным.

**– Какие стратегии борьбы за заемщиков были в 2012 году наиболее эффективными? Ожидаете ли вы какие-либо значимые «перестановки» среди ведущих участников рынка до конца текущего года?**

– Тенденции последних лет в части работы с сегментом малого и среднего бизнеса на банковском рынке зарубежных стран сместились в сторону увеличения качества, как в предоставлении услуги, так и в коммуникации с клиентом. Речь идет об уменьшении количества клиентов, которых сопровождает клиентский менеджер, тем самым позволяя лучше наладить отношения с клиентами. Количественная нагрузка на менеджера уменьшается, но одновременно банк повышает планку качества взаимодействия с клиентом. Для клиентов среднего и малого бизнеса менеджер становится финансовым консультантом, помощником, который знает и понимает бизнес клиента и способен проактивно развивать отношения с клиентом от имени банка. Действуя на опережение потребностей своих клиентов, клиентский менеджер тем самым увеличивает заинтересованность клиента в банке. И такая тенденция организации работы уже заметна и в моделях построения бизнеса с клиентами сегмента МСБ российских банков. Рынок предоставления банковских услуг для МСБ будет конкурировать качеством услуги, а не набором услуг, хотя второе также является важным фактором. Но не первоочередным. В микросегменте (по российским меркам это клиенты с оборотом до 60 млн рублей в год) каждый отдельно взятый клиент имеет очень небольшой размер бизнеса с банком, однако не менее требователен к сервису и продуктовому ряду. Здесь значительную роль играет выстраивание технологий работы с клиентом и процессов предоставления продуктов, которые обеспечат баланс между затратами на обслуживание такого клиента (доходом от бизнеса с ним) и ожидаемым уровнем обслуживания. Победит тот, кто будет аккуратен в расходах, грамотен в организации процессов и сможет обеспечить сервис, требования к которому у таких клиентов достаточно высокие.

Что касается конкуренции и перестановок на рынке. Важно, что для среднего размера банков со средней представленностью сети продаж массовый сегмент клиентов SME (клиентов с годовым оборотом ближе к нижней границе микросегмента), которые обычно пользуются беззалоговым кредитованием и «быстрыми» кредитными продуктами, будут практически не доступны. Это клиенты банков с большой и разветвленной сетью офисов. Сбербанк, ВТБ 24, и Россельхозбанк будут наращивать свою активность в работе с такими клиентами. Уже сейчас на этот рынок пробуют выходить крупные ритейловые игроки, в том числе и высокотехнологичные банки без «тяжелых» сетей офисов, однако их успех будет зависеть в том числе от того, какие риск-стратегии они будут применять для оценки таких клиентов. Здесь первенство будет всегда принадлежать доступности, в данном случае – наличию возможности доступа к таким кредитам, и технологичности, чтобы этот бизнес был рентабелен бля банка. Средние по размеру банки будут больше ориентированы на клиентов, которые находятся ближе к верхней границе отсечения в 60 млн рублей годового оборота, а также на клиентов малого и среднего бизнеса. Здесь будут всегда появляться новые игроки рынка, как это происходилои в 2012 году.

**– Насколько перспективной является стратегия выстраивания обслуживания МСБ по комплексным тарифным планам (предусматривающим одновременно РКО, овердрафтное кредитование и т. д.)? Насколько при этом могут расти непроцентные и процентные доходы банка по сравнению с обычной тарифной линейкой?**

– Мировые тенденции развития бизнеса МСБ – это не только (или не столько) развитие кредитования. Основная масса клиентов банка (более 80%) никогда не пользуется или пользуется ограниченным набором кредитных продуктов, например только кредитованием счета, овердрафтом. Но все клиенты (юридические лица и частные предприниматели) имеют счет в банке, проводят операции и держат свои средства. Поэтому услуги банка по ведению счетов клиентов и предоставлению комиссионных сервисов будут всегда востребованы клиентами. Комплекс услуг: обслуживание счета, остатки на счете, валютные операции и пользование другими сервисами банка, относящимися к расчетному счету клиента, способны сделать сотрудничество банка с клиентом МСБ рентабельным для банка. Например, «Альфа-Банк» выбрал в качестве флагманского направления для развития бизнеса с МСБ-клиентами именно комиссионный бизнес – стратегию активного развития комиссионного бизнеса. И очень успешен в ее реализации. Активное развитие и предложение рынку малого бизнеса услуг РКО будет только расти. В этой связи комплексные пакетные предложения (например, набор продуктов по специальной цене, в том числе включающий и кредитные предложения) будут и дальше активно предлагаться банками. Спрос со стороны клиентов на пакетные предложения стабильно высокий и продолжает расти. Услугу легко оплатить, а также более дешевая и предсказуемая цена за банковские услуги в рамках пакета играет немаловажную роль. Если в пакет входят кредитные продукты, то, скорее всего, цена кредитного продукта будет ниже стандартного кредита. Для банка пакет – это тоже очень выгодный вариант сотрудничества, ведь только комплекс услуг – их набор – обеспечивает рентабельность бизнеса с МСБ-клиентами. Большинство игроков рынка используют пакетные предложения, для многих это услуги из основной продуктовой линейки – постоянно действующего предложения. Пока не так часто встречаются «пакеты» SME, включающие продукты с риском (кредиты и овердрафты) и комиссионные продукты. Кроме того, такие предложения – в основном это специальные предложения банков.

**– Наблюдались ли в 2012 году значимые изменения в риск-менеджменте МСБ? Насколько активно банки используют скоринговые модели при кредитовании МСБ? Изменилась ли политика вашего банка в отношении обеспечения по кредитам?**

– Нужно подчеркнуть еще раз, что изменения рынка в этом вопросе очень существенны. Риск-менеджмент банков в направлении МСБ становится все более профессиональным, а модели оценки риска более совершенными – накапливаются статистические данные, которые позволяют банкам развиваться и совершенствоваться в оценке риска и риск-технологиях. Кто-то в этом вопросе более активен, кто-то менее, но нет ни одного серьезного игрока, который бы не оценивал важность риск-менеджмента в сфере малого и среднего бизнеса.

На текущий момент основная часть банков использует разработанные in house или приобретенные системы оценки риска. Тенденция перехода от персонального мнения конкретного риск-менеджера к управлению моделью оценки риска по сегменту и по клиенту является трендом на российском рынке в последние несколько лет. Успешность каждой модели можно будет оценить в среднесрочной перспективе, так как большинство разработок достаточно свежие и еще не прошли жизненный цикл. Однако важно то, что уровень управляемости риска по кредитным портфелям МСБ клиентов и, как следствие, контроль риска банками увеличивается в целом по рынку. Здесь российские банки не изобретают ничего нового, мы движемся в тренде мирового банковского опыта. БИНБАНК не является исключением: мы используем, с одной стороны, более чем 16-летний опыт, который имеют специалисты банка в работе с малым бизнесом в России, с другой стороны, активно используем опыт мировых лидеров, компаний, специализирующихся на разработке и управлении риск-моделями и технологиями. Такая синергия позволяет нам развиваться даже чуть быстрее рынка в наращивании компетенции в области риск-менеджмента. Мы используем структурированный кредитный процесс, которым мы управляем на всех этапах, необходимых для полноценного контроля риска. При этом такое же внимание мы уделяем стоимости нашего кредитного процесса и можем управлять и этим компонентом. В 2013 году БИНБАНК закончит проект по автоматизации кредитного процесса для кредитов, предоставляемых МСБ-сегменту, что позволит нам сократить около 40% издержек на процесс выдачи кредита и его сопровождения. Мы будем более рентабельны и потому более конкурентоспособны.

Что касается требований банка к залоговому обеспечению, то здесь мы учитываем специфику сегмента, клиенты которого зачастую не имеют качественного залога (по сравнению с крупными корпоративными клиентами). Первоочередным для нас являются бизнес клиента и его результаты, а также успешность и личные качества самого предпринимателя – владельца бизнеса. Мы принимаем в залог все основные виды залогового обеспечения, но это не первостепенный фактор для банка. Здесь мы придерживаемся подхода, который использовался в базовой технологии ЕБРР: возможность платить по кредиту, которую может гарантировать бизнес клиента, и желание клиента добросовестно сотрудничать с банком и платить по кредиту – два самых важных фактора, которые обеспечивают возврат по кредиту.

**– Дайте свой прогноз по темпам роста кредитного портфеля МСБ по банковской системе до конца 2013 года и в 2014 году. Выделите ключевые драйверы и ограничители роста.**

– Безусловно, основным ключевым драйвером роста остается спрос со стороны предпринимателей на кредитные средства, который напрямую зависит от показателей экономического развития страны. Думаю, не следует ждать очень большого роста кредитного портфеля по сегменту МСБ как в 2013 году, так и в 2014-м, однако рост в 15-20% будет обеспечен. Не исключено также, что в случае пессимистичного сценария развития ситуации в экономике страны портфель кредитов SME будет снижаться.

Другим важнейшим фактором, влияющим на развитие кредитных портфелей, выданных банками МСБ-клиентам, могут стать нормативные акты регулятора – Центрального Банка РФ.

Большинство банков в стратегии развития видят для себя сегмент малого и среднего бизнеса как приоритетный, строят значительные планы по развитию, в том числе с точки зрения кредитования этого сегмента. Цели БИНБАНКа по сотрудничеству с клиентами малого и среднего бизнеса также достаточно амбициозны, наша задача – к концу года показать рост, превышающий темпы роста рынка в целом.

**Интервью с Надией Черкасовой, членом совета директоров,
управляющим директором банка «ТРАСТ»**

**– Какие ключевые изменения произошли на рынке кредитования МСБ во втором полугодии 2012 года по сравнению с первым?**

*– Во втором полугодии 2012 года рынок не демонстрировал существенных изменений. Основные игроки, оказывающие влияние на рынок кредитования малого и среднего бизнеса, планомерно развивали кредитные продукты с акцентом на микрофинансировании.*

*Основной тренд в сегменте МСБ – совмещение кредитного процесса со стандартным банковским ритейлом и использование розничных технологий принятия решений (скоринговые карты). Внедрение данных инструментов позволяет оптимизировать расходы и одновременно повышает доступность кредитов для предпринимателей. В настоящее время микрокредит можно оформить так же просто и быстро, как и стандартный потребительский заем. Банк «ТРАСТ» уже второй год работает с предпринимателями по скоринг-моделям.*

*Дополнительный драйвер развития рынка кредитования МСБ – появление нового поколения предпринимателей (поколение «Y») – активных пользователей мобильных технологий. Поведенческая модель нового типа клиентов выдвигает принципиально новые требования к кредитным продуктам. Появляется понятие «виртуальный МСБ», потребности которого и будут формировать рынок кредитования малого и среднего бизнеса в ближайшие 3-5 лет.*

1. **– Как бы вы оценили динамику спроса на кредитные продукты со стороны МСБ во втором полугодии 2012 года по сравнению с первым?**

*– В целом спрос стабилен. Как правило, во втором полугодии наблюдается сезонный рост на уровне 10-15%. При этом более значительна динамика в сегменте микрофинансирования, который характеризуется существенным увеличением количества новых зарегистрированных МФО (практически в 2 раза по итогам 2012 года) и ростом кредитного портфеля (с 30 млрд рублей до 45 млрд рублей). На фоне роста небанковских микрофинансовых организаций продолжается развитие программ МСБ банковского сектора. Так, в 2012 году банк «ТРАСТ» выдал более 25 тыс микрокредитов на общую сумму 12,5 млрд рублей. В целом объем кредитного портфеля микрозаймов вырос до 20,1 млрд рублей.*

*Фактором, ограничивающим рост кредитования в секторе МСБ, является «закредитованность» данного сегмента заемщиков: более 90% клиентов имеют кредитную задолженность, мы находим их данные в БКИ. С одной стороны, это означает, что банкам необходимо пересматривать представления об идеальном клиентском профайле и корректировать кредитные правила, чтобы охватить новые целевые аудитории. С другой стороны, возникает обратный эффект в управлении рисками – правила ужесточаются для выбора лучших из «закредитованных».*

1. **– Как вы оцениваете динамику проблемной задолженности МСБ в целом по рынку в 2012 году? Можно ли выделить отрасли, для которых сегодня характерны наибольшие темпы роста проблемной задолженности?**

*– Прирост просроченной задолженности релевантен росту объемов кредитования в целом. Безусловно, есть эффект набегающей запаздывающей волны. Существенный рост выдач в сегменте МСБ во втором полугодии 2011 года привел к формированию проблемной задолженности лишь во втором и третьем кварталах 2012 года. В целом каких-либо отраслевых дефолтов на финансово-промышленном рынке не наблюдалось.*

1. **– Оцените эффективность ключевых инструментов господдержки рынка – гарантийных фондов и МСП Банка – в 2012 году. Существует ли сегодня потребность в дополнительных мерах господдержки (если да, назовите их)? Как вы оцениваете решение МСП Банка по запуску программы софинансирования МСБ (совместно с банками-партнерами)?**

*– В 2012 году МСП Банк активно развивал программы софинансирования, работая как с банками, так и с микрофинансовыми организациями. Очевидно, что деятельность таких институтов, как гарантийные фонды и МСП Банк, способствует активизации рынка. Для МФО и небольших банков это возможность получить недорогие ресурсы для развития своих программ кредитования МСБ.*

*Банк «ТРАСТ» работает в сегменте МСБ по розничным технологиям, что позволяет нам принимать решение по заявке в течение 10 минут и предоставлять кредиты предпринимателям на их счета физических лиц. Для таких крупных розничных игроков, как ТРАСТ, проекты на уровне 500 млн рублей и даже 1 млрд рублей – это емкость одного месяца.*

*На мой взгляд, первостепенными дополнительными мерами господдержки должно стать детализированное ранжирование рынка МСБ и распространение патентного налогообложения.*

1. **– Какие стратегии борьбы за заемщиков были в 2012 году наиболее эффективными? Ожидаете ли вы какие-либо значимые «перестановки» среди ведущих участников рынка до конца текущего года?**

*– В первую очередь, появились новые каналы коммуникации: активно развивались дистанционные способы предоставления кредитов МСБ и SMM-маркетинг в социальных сетях, что позволяет удерживать существующих клиентов и формировать лояльность молодого мобильного поколения предпринимателей. Кроме того, в сферу кредитования МСБ пришли технологии, применяемые в ритейле.*

*На сегодняшний день особо остро конкуренция в борьбе за заемщиков ощущается в сегменте микрофинансирования, где работают как банки, так и МФО. На этом рынке наиболее эффективными инструментами привлечения клиентов являются скорость принятия решений и процентная ставка по кредитам.*

Что касается «перестановки» среди ведущих участников рынка до конца текущего года*, то мы не прогнозируем изменений в пуле ведущих игроков.*

1. **– Насколько перспективной является стратегия выстраивания обслуживания МСБ по комплексным тарифным планам (предусматривающим одновременно РКО, овердрафтное кредитование и т. д.)? Насколько при этом могут расти непроцентные и процентные доходы банка по сравнению с обычной тарифной линейкой?**

*– Развитие непроцентных доходов является одной из основных задач, учитывая, что в настоящее время их доля составляет 15-20%. В международной практике комиссионные некредитные доходы банков достигают 50% от общего объема доходов.*

*Комплексные тарифы – это одно из решений в выстраивании новых подходов в обслуживании сегмента МСБ. Еще одна возможность – расширение ко-брендинговых программ с организациями, для которых малые предприниматели являются основными клиентами. В тарифные планы могут быть включены как банковские продукты, так и любые другие сервисы бухучета и финансового планирования, биллинг операторов сотовых сетей и т. п.*

**– Дайте свой прогноз по темпам роста кредитного портфеля МСБ по банковской системе до конца 2013 года и в 2014 году. Выделите ключевые драйверы и ограничители роста.**

*– Мы ожидаем сдержанный рост рынка кредитования МСБ на уровне 15-20% в год. Ключевой ограничитель роста – уровень достаточности капитализации банковской системы и необходимость дорезервирования текущих портфелей в соответствии с новыми правилами. Основным драйвером роста станет развитие новых технологий, а также новые ниши, такие как кредитование «виртуального МСБ». Например, в ближайшие несколько лет на рынке появятся кредитные продукты для интернет-магазинов, работающих только онлайн. На сегодняшний день Интернет – это демополизированный рынок или, другими словами, рынок малого и среднего бизнеса.*

**Интервью с Марией Барсовой, директором департамента по страхованию имущественных рисков и ответственности СГ «УРАЛСИБ»**

– **Какие страховые продукты наиболее востребованы малым и средним бизнесом (МСБ)? Какая доля взносов приходится на страхование залогов?**

– В большинстве развитых стран малый и средний бизнес стал опорой для экономики, а в России этот сегмент по-прежнему остается наименее защищенным. Предприниматели часто не способны самостоятельно обеспечить непрерывность своей деятельности при непредвиденных расходах, то есть почти любые форс-мажорные обстоятельства могут вызвать серьезные финансовые проблемы.

Самым популярным из всех видов страхования для МСБ, безусловно, было и остается страхование имущества и ответственности. Например, в СГ «УРАЛСИБ» разработана специальная программа страхования, ориентированная на реальные потребности, а главное –  возможности малого и среднего бизнеса. Универсальный страховой продукт позволяет предпринимателю выбирать, какие объекты и от каких именно рисков он страхует, выбирать вариант оплаты страховой премии – единовременно или в рассрочку. Упрощён процесс оформления полиса – для заключения договора требуется минимальный пакет документов, а сама процедура проходит в короткие сроки. Кроме того, при заключении договора не требуется подтверждение стоимости имущества. Полис может быть вручен клиенту в день посещения. Другой плюс специального продукта в том, что он удовлетворяет требования банков-кредиторов по страхованию залогового имущества. Отмечу, что именно залоговое имущество составляет большинство портфеля по сегменту МСБ. Это порядка 80% от общего количества сборов. Как правило, индивидуальные предприниматели страхуют имущество по требованию банков или арендодателей. В основном в качестве залога страхуются здания, земельные участки, производственное и технологическое  оборудование. В последнее время требования банков распространяются также и на товары в обороте и готовую продукцию на складе.

Владельцы небольших магазинов, стационарных павильонов, предприятий мелкооптовой торговли, ресторанов и кафе часто  страхуют ответственность перед третьими лицами. В сегменте  МСБ также распространено страхование гражданской ответственности строителей, проектировщиков и изыскателей.

Представлен сегмент МСБ и в страховании грузоперевозок. В 80% случаев страхование гражданской ответственности перевозчиков – как раз требование представителей малого и среднего бизнеса. Такие клиенты стараются максимально обезопасить себя от возможных убытков при перевозке грузов и страхуют гражданскую ответственность за причинение вреда.

– **Как бы вы оценили уровень выплат и убыточность (с учетом изменения  резервов) при работе с МСБ?**

– Для МСБ характерен высокий уровень убыточности. В первую очередь это связано с тем, что клиент не в состоянии потратить достаточные средства для превентивных мер. Абсолютное большинство складов, например, не оборудовано автоматическими системами оповещения о пожаре. Либо, еще один характерный пример, в магазине есть ручная пожарная сигнализация, но охрана не круглосуточная. Все эти факторы существенно увеличивают риск тотальной гибели имущества. На убыточность влияет и большая изношенность фондов. Часто у клиента элементарно не хватает денег на капремонт.

Стоит упомянуть и такой фактор, как мошенничество, довольно широко распространенное, например, при страховании спецтехники. Для погашения кредита предприниматель намеренно уничтожает застрахованное имущество в залоге или лизинге, для того чтобы получить деньги от страховой компании. Значительна убыточность и в сегменте страхования гражданской ответственности перевозчиков. Данный вид по сути близок к автострахованию, где частота страховых случаев и потенциальный размер ущерба априори находятся на высоком  уровне.
Важен, в том числе и психологический момент, когда клиент знает, что застрахован, и относится более халатно к своему имуществу, мол «всё равно страховая всё покроет».

В части сельскохозяйственного страхования, судя по нашей практике, убыточность малого и среднего бизнеса невысокая. Здесь играет немаловажную роль тот факт, что уход, охрана и обеспечение небольшого поголовья куда выше, чем на крупных предприятиях, которые настроены только на получение высокой прибыли (часто в ущерб сохранности).

**– Каковы основные каналы продаж страховых продуктов для МСБ?**

– Это банки и лизинговые компании, которые требуют от своих клиентов застраховать передаваемое в залог либо находящееся в лизинге имущество для гарантии исполнения обязательств по договору. При добровольном страховании каналы продаж – это агентские продажи, продажи штатными продавцами.

Брокеры редко занимаются сегментом МСБ из-за  небольших итоговых премий по договорам страхования и, как следствие, из-за небольшого комиссионного вознаграждения. Возможно, и по причине того, что в большинстве случае условия страхования стандартизированы для таких клиентов.

**– Какие ниши страхования МСБ будут, по вашему мнению, наиболее привлекательными в ближайшие годы?**

– Почти со стопроцентной уверенностью могу сказать, что это будет страхование имущества. В части страхования гражданской ответственности – рестораны, кафе, клубы – все ,что предполагает массовое скопление людей.

**Интервью с Андреем Мартьяновым, исполнительным директором СК «МАКС»**

**– Какие страховые продукты наиболее востребованы малым и средним бизнесом (МСБ)? Какая доля взносов приходится на страхование залогов?**

– Наиболее востребованы продукты по страхованию движимого и недвижимого имущества, жизни и здоровья собственников юридических лиц, в меньшей степени – по страхованию их ответственности. Наибольшая часть договоров касается обеспечения обязательств по кредитам в банке, то есть, по сути, является вмененной услугой. Это делает сотрудничество с банками одним из наиболее эффективных каналов продаж для страховщиков. Крупные заемщики пользуются преференциями при получении кредита, могут рассчитывать на беззалоговое кредитование, а в сегменте МСБ банки начинают более активно использовать страхование как обеспечение сохранности залогов. В средних по оборотам компаниях страхование имущественных рисков, грузов и разного рода ответственности востребовано больше, чем в крупном бизнесе.

**– Как бы вы оценили уровень выплат и убыточность (с учетом изменения резервов) при работе с МСБ?**

– Уровень выплат и убыточность зависят от вида страхования. По убыточности в каско клиенты МСБ занимают промежуточное положение между физическими лицами и парками корпоративных клиентов.

По страхованию имущества убыточность несколько выше, чем при страховании промышленных объектов, т. к. в сегменте МСБ объекты страхования – это в большей степени ТМЦ, торговые или офисные помещения с отделкой, по которым убытки нередки.

**– Каковы основные каналы продаж страховых продуктов для МСБ?**

– Наличие развитой региональной сети и современные информационные технологии – составляющие успеха. Чем больше каналов продаж, тем выше уровень охвата рынка. Основными каналами здесь могут выступать партнерство с банками, кредитующими малый и средний бизнес, взаимодействие с лизинговыми компаниями, прямые продажи.

– **Какие ниши страхования МСБ будут, по вашему мнению, наиболее привлекательными в ближайшие годы?**

– Ранее основной объем взносов в страховании МСБ приходился на вмененное страхование –  страхование залогового имущества при кредитовании. Добровольные виды развивались значительно слабее. Однако сейчас тенденция меняется. Так, например, при кредитовании МСБ одним из обеспечений является собственность основного владельца бизнеса или его личное поручительство. Таким образом, в последнее время предложения по страхованию жизни и здоровья заемщика переносятся и в кредитование МСБ.

Наиболее перспективным направлением развития данного канала является разработка специальных страховых продуктов, нацеленных на клиентов МСБ. Мы достаточно далеко продвинулись в партнерстве с некоторыми банками, инвестировав в программы B2B, обучение сотрудников банков и собственного персонала для работы в этом сегменте.

# ПРИЛОЖЕНИЕ 2. Рэнкинги банков, кредитующих МСБ

**Таблица 1. Рэнкинг по объемам выдач кредитов МСБ по итогам 2012 года**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Место по итогам 2012 года** | **№ лицензии банка** | **Банк** | **Объем кредитов, выданных МСБ, млн рублей** | **Темп прироста, 2012/2011, %** | **Рейтинг кредитоспособности «Эксперта РА»** |
| **2012** | **2011** |
| 1 | 1481 | ОАО «Сбербанк России» | 736 441 907 | 712 802 947 | 3,3 | - |
| 2 | 3251 | Промсвязьбанк | 390 629 | 367 847 | 6,2 | - |
| 3 | 2275 | БАНК «УРАЛСИБ» | 287 687 | 272 011 | 5,8 | - |
| 4 | 1623 | ВТБ 24 (ЗАО)\*\*\* | 280 010 | 131 353 | 113,2 | - |
| 5 | 1439 | Банк «Возрождение» (ОАО)\*\*\* | 225 791 | 196 772 | 14,7 | - |
| 6 | 2748 | ОАО «Банк Москвы» | 91 064 | 69 839 | 30,4 | - |
| 7 | 912 | ОАО «МИнБ» | 77 521 | 73 653 | 5,3 | A |
| 8 | 2210 | Транскапиталбанк | 71 876 | 49 157 | 46,2 | A+ |
| 9 | 2763 | АКБ «Инвестторгбанк» (ОАО) | 51 456 | 56 000 | -8,1 | - |
| 10 | 436 | Банк «Санкт-Петербург» | 47 857 | н/д | н/д | A++ |
| 11 | 918 | «Запсибкомбанк» ОАО | 41 837 | 28 861 | 45,0 | A+ |
| 12 |  | Группа НОМОС-Банка \*\* | 41 008 | 29 710 | 38,0 | - |
| 13 | 2590 | ОАО « АК БАРС» БАНК | 40 624 | 38 968 | 4,3 | - |
| 14 | 1942 | ЗАО «ГЛОБЭКСБАНК» | 37 070 | 21 236 | 74,6 | - |
| 15 | 2272 | ОАО АКБ РОСБАНК | 28 400 | 15 006 | 89,3 | - |
| 16 | 2225 | ОАО КБ «Центр-инвест» | 26 004 | 25 955 | 0,2 | - |
| 17 | 2216 | ЗАО «Банк Интеза» | 25 574 | 24 124 | 6,0 | - |
| 18 | 3255 | ОАО Банк ЗЕНИТ | 24 334 | 15 099 | 61,2 | - |
| 19 | 485 | ОАО «ЧЕЛИНДБАНК» | 23 762 | 22 273 | 6,7 | - |
| 20 | 2707 | КБ «ЛОКО-Банк» (ЗАО) | 22 786 | 16 737 | 36,1 | - |
| 21 | 2029 | ОАО «Смоленский Банк» | 22 730 | 19 362 | 17,4 | - |
| 22 | 2179 | ОАО Банк «ОТКРЫТИЕ» | 22 405 | 20 254 | 10,6 | - |
| 23 | 3461 | ОАО «Первобанк» | 22 283 | 13 283 | 67,8 | - |
| 24 | 493 | ОАО «ЧЕЛЯБИНВЕСТБАНК» | 20 173 | 21 210 | -4,9 | A+ |
| 25 | 705 | ОАО «СКБ-Банк» | 20 073 | 22 979 | -12,6 | A+ |
| 26 | 3176 | ОАО «БАЛТИНВЕСТБАНК» | 19 581 | 19 861 | -1,4 | - |
| 27 | 3292 | Райффайзенбанк | 18 796 | 16 643 | 12,9 | - |
| 28 | 429 | ОАО «УБРиР» | 17 773 | 13 210 | 34,5 | - |
| 29 | 2518 | КБ «Кубань Кредит» ООО | 17 722 | 14 723 | 20,4 | - |
| 30 | 1460 | ОАО КБ «Восточный»\*\*\* | 17 113 | 6 161 | 177,8 | - |
| 31 | 1470 | ОАО АКБ «Связь-Банк» | 16 770 | 15 216 | 10,2 | - |
| 32 | 52 | ОАО «Энергомашбанк» | 15 235 | 10 031 | 51,9 | A |
| 33 | 1885 | АКБ «ФОРА-БАНК»(ЗАО) | 14 037 | 11 652 | 20,5 | - |
| 34 | 3058 | ОАО «АИКБ «Татфондбанк» | 13 064 | 5 339 | 144,7 | A |
| 35 | 3279 | Банк «ТРАСТ» | 12 852 | 16 824 | -23,6 | A |
| 36 | 67 | АКБ «Энергобанк» (ОАО) | 12 504 | 10 591 | 18,1 | A |
| 37 |   | Финансовая Группа Лайф | 12 292 | 9 441 | 30,2 | - |
| 38 | 23 | ОАО Банк АВБ | 11 736 | 17 292 | -32,1 | A |
| 39 | 1455 | ЗАО Автоградбанк | 11 667 | 8 133 | 43,5 | A |
| 40 | 3205 | ЗАО «РУССТРОЙБАНК» | 11 667 | 8 160 | 43,0 | A |
| 41 | 2771 | КБ «ЮНИАСТРУМ БАНК» (ООО) | 10 350 | 27 993 | -63,0 | B++ |
| 42 | 2562 | ОАО «БИНБАНК» | 10 335 | 2 327 | 344,2 | A+ |
| 43 | 1978 | МКБ | 8 649 | 5 984 | 44,5 | - |
| 44 | 2377 | ИнвесткапиталБанк | 8 399 | 11 138 | -24,6 | - |
| 45 | 2880 | ОАО КБ «АГРОПРОМКРЕДИТ» | 8 317 | 7 463 | 11,4 | - |
| 46 | 1810 | «Азиатско-Тихоокеанский Банк» (ОАО) | 7 922 | 9 881 | -19,8 | A+ |
| 47 | 2268 | ОАО «МТС-Банк» | 7 802 | 1 962 | 297,6 | - |
| 48 | 53 | ОАО Банк «АЛЕКСАНДРОВСКИЙ» | 7 672 | 10 635 | -27,9 | B++ |
| 49 | 3077 | КБ «Нацинвестпромбанк» (ЗАО) | 7 508 | 4 112 | 82,6 | A |
| 50 | 1319 | ЗАО «Экономбанк» | 7 424 | 5 967 | 24,4 | A |
| 51 | 2542 | ЗАО «ФИА-БАНК» | 6 945 | 12 634 | -45,0 | B++ |
| 52 | 5 | Банк «Кредит-Москва» (ОАО) | 6 598 | 6 276 | 5,1 | A |
| 53 | 3434 | «РИАБАНК» (ЗАО) | 6 577 | 3 939 | 67,0 | B++ |
| 54 | 518 | Банк «Первомайский» (ЗАО) | 5 645 | 5 578 | 1,2 | A |
| 55 | 567 | ОАО КБ «Акцепт» | 5 083 | 3 326 | 52,8 | A |
| 56 | 3053 | ОАО «Гранд Инвест Банк» | 4 956 | 9 087 | -45,5 | B++ |
| 57 | 2767 | ООО КБ «РОСАВТОБАНК» | 4 656 | 4 776 | -2,5 | A |
| 58 | 2816 | ОАО «БАНК СГБ» | 4 572 | 4 216 | 8,4 | A |
| 59 | 777 | ОАО «Тверьуниверсалбанк» | 4 284 | 3 084 | 38,9 | A |
| 60 | 2859 | КБ «НЕФТЯНОЙ АЛЬЯНС» (ОАО) | 4 187 | 3 387 | 23,6 | B++ |
| 61 | 2011 | ОАО АКБ «ЭКОПРОМБАНК» | 4 101 | 4 476 | -8,4 | B++ |
| 62 | 1752 | АККСБ «КС БАНК» (ОАО) | 4 098 | 3 430 | 19,5 | A |
| 63 | 646 | АКБ «Ижкомбанк» (ОАО) | 4 057 | 4 264 | -4,9 | A |
| 64 | 704 | ОИКБ «Русь» (ООО) | 3 997 | 5 418 | -26,2 | - |
| 65 | 2654 | КБ «Унифин» ЗАО | 3 960 | 2 582 | 53,4 | A |
| 66 | 2306 | Абсолют Банк | 3 388 | 3 253 | 4,2 | - |
| 67 | 1049 | ООО «Хакасский муниципальный банк» | 3 264 | 2 600 | 25,5 | A |
| 68 | 249 | ОАО АКБ «Урал ФД» | 3 018 | 4 599 | -34,4 | - |
| 69 | 2782 | ОАО АКБ «РБР» | 2 887 | 2 156 | 33,9 | B++ |
| 70 | 1677 | БПФ банк | 2 860 | 3 094 | -7,6 | - |
| 71 | 2860 | ЗАО «Банк «Агророс» | 2 857 | 2 256 | 26,7 | A |
| 72 | 1809 | ЗАО НГАБ «Ермак» | 2 677 | 2 410 | 11,0 | A |
| 73 | 3311 | КРЕДИТ ЕВРОПА БАНК | 2 575 | 3 459 | -25,5 | - |
| 74 | 3368 | СМП Банк | 2 530 | 757 | 234,1 | - |
| 75 | 2838 | ООО КБ «СИНКО-БАНК»  | 2 527 | 1 434 | 76,3 | A |
| 76 | 1776 | ОАО Банк «Петрокоммерц» | 2 414 | 94 | 2458,7 | A+ |
| 77 | 1343 | Банк «Левобережный (ОАО) | 2 257 | 1 733 | 30,2 | A |
| 78 | 2211 | Росэнергобанк | 2 209 | 1 889 | 16,9 | - |
| 79 | 2995 | КБ «СТРОЙЛЕСБАНК» (ООО) | 2 127 | 2 213 | -3,9 | A |
| 80 | 2733 | ОАО СКБ Приморья «ПримСоцБанк» | 2 081 | 1 374 | 51,4 | - |
| 81 | 1920 | АКБ «Ланта-Банк» (ЗАО) | 2 076 | 1 847 | 12,4 | - |
| 82 | 2900 | ЗАО АКБ «Земский банк» | 2 025 | 1 992 | 1,6 | A |
| 83 | 3480 | ООО «Банк БЦК-Москва» | 1 932 | 3 258 | -40,7 | A |
| 84 | 2731 | ОАО «ВостСибтранскомбанк» | 1 751 | 1 526 | 14,7 | B++ |
| 85 | 2807 | АКБ «Трансстройбанк» (ЗАО) | 1 678 | 1 487 | 12,8 | А |
| 86 | 901 | ОАО «Меткомбанк» | 1 600 | 1 170 | 36,7 | - |
| 87 | 3417 | КБ «НОВЫЙ ВЕК» (ООО) | 1 545 | 3 166 | -51,2 | B++ |
| 88 | 2529 |  ОАО АКБ «АКТИВ БАНК» | 1 477 | 1 305 | 13,3 | A |
| 89 | 3073 | ОАО «РГС Банк» | 1 174 | 1 941 | -39,5 | A |
| 90 | 2207 | АКБ «Спурт» (ОАО) | 1 153 | 2 261 | -49,0 | - |
| 91 | 503 | ЗАО «Холмсккомбанк» | 1 042 | 1 408 | -26,0 | A |
| 92 | 65 | ООО КБ «Кольцо Урала» | 995 | 573 | 73,6 | A+ |
| 93 | 665 | ООО КБ «ГТ банк» | 696 | 264 | 164,2 | A |
| 94 | 2156 | ЗАО «Нефтепромбанк» | 619 | н/д | н/д | A |
| 95 | 1137 | «БУМ-БАНК», ООО | 323 | 654 | -50,6 | B++ |
| 96 | 965 | ЗАО «ПЕРВОУРАЛЬСКБАНК» | 311 | 349 | -11,0 | A |

 ***Источник:*** *оценка «Эксперта РА» по данным анкет банков*

Здесь и далее «\*» – данные, предоставленные банками только по малому бизнесу, «\*\*» – в группу НОМОС входят Ханты-Мансийский Банк, НОМОС-РЕГИОБАНК, НОМОС-БАНК-Сибирь, Новосибирский Муниципальный банк, «\*\*\*» – данные, предоставленные с учетом кредитов МСБ, оформленных на ФЛ.

**Таблица 2. Рэнкинг по портфелю кредитов ИП по итогам 2012 года**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Место по итогам 2012 года** | **№ лицензии банка** | **Банк** | **Остаток ссудной задолженности по кредитам, выданным индивидуальным предпринимателям, млн рублей** | **Темп прироста, 2012/2011, %** | **Рейтинг кредитоспособности «Эксперта РА»** |
| **на 01.01.2013** | **на 01.01.2012** |
| 1 | 1481 | ОАО «Сбербанк России» | 222 644 | 158 052 | 40,87 | - |
| 2 | 3349 | ОАО «Россельхозбанк» | 65 496 | 49 707 | 31,76 | - |
| 3 | 1623 | ВТБ 24 (ЗАО) | 43 693 | 20 231 | 115,97 | - |
| 4 | 705 | ОАО «СКБ-банк» | 15 170 | 8 834 | 71,72 | A+ |
| 5 | 2216 | ЗАО «Банк Интеза» | 12 606 | 12 579 | 0,22 | - |
| 6 | 3251 | ОАО «Промсвязьбанк» | 11 624 | 9 308 | 24,88 | - |
| 7 | 2275 | ОАО «УРАЛСИБ» | 9 124 | 7 687 | 18,70 | - |
| 8 | 2771 | КБ «ЮНИАСТРУМ БАНК» (ООО) | 8 238 | 8 397 | -1,89 | B++ |
| 9 | 2209 | «НОМОС-БАНК» (ОАО) | 7 386 | 4 886 | 51,16 | - |
| 10 | 2272 | ОАО АКБ «РОСБАНК» | 5 619 | 5 812 | -3,33 | - |
| 11 | 3292 | ЗАО «Райффайзенбанк» | 5 384 | 3 238 | 66,28 | - |
| 12 | 1971 | ОАО ХАНТЫ-МАНСИЙСКИЙ БАНК | 4 875 | 2 945 | 65,56 | - |
| 13 | 323 | ОАО «МДМ Банк» | 4 585 | 4 995 | -8,20 | - |
| 14 | 2268 | ОАО «МТС-Банк» | 4 562 | 1 086 | 320,13 | - |
| 15 | 2225 | ОАО КБ «Центр-инвест» | 4 037 | 3 859 | 4,61 | - |
| 16 | 2590 | ОАО «АК БАРС» БАНК | 3 878 | 2 893 | 34,05 | - |
| 17 | 2748 | ОАО «Банк Москвы» | 3 240 | 2 521 | 28,55 | - |
| 18 | 1000 | ОАО Банк ВТБ | 3 169 | 2 369 | 33,74 | - |
| 19 | 429 | ОАО «УБРиР» | 3 059 | 1 648 | 85,68 | - |
| 20 | 1966 | ОАО «НБД-Банк» | 2 970 | 2 860 | 3,84 | - |
| 21 | 2179 | ОАО Банк «ОТКРЫТИЕ» | 2 907 | 2 486 | 16,93 | - |
| 22 | 1810 | «Азиатско-Тихоокеанский Банк» (ОАО) | 2 567 | 1 736 | 47,88 | A+ |
| 23 | 843 | ОАО «Дальневосточный банк» | 2 356 | 2 299 | 2,49 | - |
| 24 | 2816 | ОАО «БАНК СГБ» | 2 312 | 2 400 | -3,65 | A |
| 25 | 1326 | ОАО «АЛЬФА-БАНК» | 1 893 | 1 451 | 30,41 | - |
| 26 | 2306 | АКБ «Абсолют Банк» (ЗАО) | 1 840 | 1 743 | 5,56 | - |
| 27 | 1470 | ОАО АКБ «Связь-Банк» | 1 708 | 1 336 | 27,84 | - |
| 28 | 2733 | ОАО СКБ Приморья «Примсоцбанк» | 1 705 | 1 279 | 33,24 | - |
| 29 | 2562 | ОАО «БИНБАНК» | 1 664 | 608 | 173,84 | A+ |
| 30 | 2763 | АКБ «Инвестторгбанк» (ОАО) | 1 628 | 1 570 | 3,72 | - |

 ***Источник:*** *оценка «Эксперта РА» по данным Банка России*

# ПРИЛОЖЕНИЕ 3. Рейтинг-лист «Эксперта РА»

# ПРИЛОЖЕНИЕ 4. О рейтинговом агентстве «Эксперт РА»

«Эксперт РА» – ведущее национальное рейтинговое агентство в России c 15-летней историей. «Эксперт РА» является лидером в области рейтингования, а также исследовательско-коммуникационной деятельности.

**Рейтинги.** Рейтинговое агентство «Эксперт РА» аккредитовано при Минфине РФ. На сегодняшний день агентством присвоено около 600 индивидуальных рейтингов. «Эксперт РА» – крупнейшее в России и СНГ рейтинговое агентство, по числу рейтингов компаний и банков в странах СНГ опережающее не только другие российские, но и международные агентства. «Эксперту РА» принадлежит 1-е место и 40% от общего числа присвоенных рейтингов в России, 1-е место по числу рейтингов банков, страховых и лизинговых компаний, НПФ, микрофинансовых организаций, гарантийных фондов и компаний нефинансового сектора.

Рейтинги «Эксперта РА» входят в список официальных требований к банкам, страховщикам, пенсионным фондам, эмитентам. Агентство официально признано ФСФР, Центральным банком России, Внешэкономбанком России, Московской биржей, Агентством по ипотечному жилищному кредитованию, Агентством по страхованию вкладов, профессиональными ассоциациями и саморегулируемыми организациями (ВСС, ассоциацией «Россия», Агентством стратегических исследований, РСА, НАПФ, НЛУ, НСГ, НФА), а также сотнями компаний и органов власти при проведении конкурсов и тендеров.

**Исследования.** Более 500 аналитических записок, исследований, обзоров готовит «Эксперт РА» ежегодно. Среди них более 60 публичных исследований, отраслевых обзоров по страхованию, банкам, УК, лизинговым и факторинговым компаниям, аудиторам, консультантам и другим отраслям экономики. В рэнкингах агентства принимает участие около 5 000 компаний различных сегментов экономики. База данных агентства содержит порядка 20 тыс. наименований компаний. Одним из новых проектов агентства в 2012 году стал рейтинг вузов России. В скором времени «Эксперт РА» планирует составить рейтинг вузов СНГ.

**Мероприятия.** Ежегодно «Эксперт РА» проводит форумы, конференции, круглые столы, на которых обсуждаются основные результаты исследований, вырабатываются решения для бизнеса и власти. В 2012 году агентством было проведено 22 мероприятия деловой направленности, которые посетили более 6 000 человек: представители власти, бизнеса, науки и профессиональных объединений. Все мероприятия, организованные «Экспертом РА», освещаются ведущими телевизионными, печатными и электронными СМИ. В послужном списке агентства – организация крупных экономических форумов на территории России, ближнего и дальнего зарубежья, которые находят заслуженное признание у деловой общественности. В 2012 году «Эксперт РА» совместно с Фондом «Сколково» провел Саммит творцов инновационной экономики, впервые собрав в России всемирно известных инновационных «гуру». В ходе подготовки данного саммита была проведена масштабная работа, итогом которой стало «Руководство по созданию и развитию инновационных центров (технологии и закономерности)». В этом исследовании впервые в России, а отчасти и в мире, обобщены управленческие практики и подходы к созданию инновационной инфраструктуры. IV Тульский экономический форум «Развитие городов: инновации плюс потенциал традиций», организованный «Экспертом РА» совместно с администрацией Тульской области в сентябре 2011 года, занял 5-е место в сравнительном исследовании крупнейших деловых и политических форумов, проведенном Национальным институтом изучения репутаций.

С 2008 года также ведет свою работу рейтинговое агентство «Эксперт РА Казахстан» (<http://raexpert.kz>). С 2012 года агентство имеет свои представительства в Республике Беларусь и в Германии.

*Подробная информация о деятельности рейтингового агентства «Эксперт РА» – на сайте www.raexpert.ru и по тел. +7 (495) 225-34-44.*

1. Без учета НДС. [↑](#footnote-ref-1)
2. Годовой оборот по курсу 40 рублей/евро. [↑](#footnote-ref-2)
3. Здесь: риск недобросовестного поведения, риск снижения ответственности. [↑](#footnote-ref-3)