

Тенденции развития рынка микрофинансовых услуг в России

основные результаты
пятого раунда мониторинга рынка
микрофинансирования
2003-2007 гг.

Москва, 2008



ВТБ24





Исследование финансировалось из средств, предоставленных Фондом Ситигруп и банком ВТБ24.



Мнения, высказанные в данном исследовании, отражают взгляды авторов и не обязательно совпадают с точкой зрения Фонда Ситигруп и банка ВТБ24

Материалы подготовлены Ресурсным центром малого предпринимательства совместно с Российским Микрофинансовым Центром и по его заказу, в рамках проекта «Институциональное развитие микрофинансирования в РФ».

Участники проекта:



Российский Микрофинансовый Центр

<http://www.rmcenter.ru>



НКО Ресурсный центр малого предпринимательства

<http://www.rcsme.ru>

СОДЕРЖАНИЕ

Аннотация.....	4
Основные результаты	6
Информационная база, оценка объема выборки.....	8
Типы организаций, предоставляющие микрофинансовые услуги.....	10
Демография МФИ.....	12
География российского микрофинансирования	13
Спектр микрофинансовых услуг российских МФИ	18
Информация о займах	20
Портфель займов российских МФИ.....	20
Целевое использование займов	22
Размер клиентской базы	27
Объемы и число выданных займов	28
Характер обеспечения займов	29
Возможный объем финансирования	30
Плата за пользование микрофинансовыми ресурсами.....	31
Привлечение сбережений: объемы и условия.....	33
Объемы сберегательных операций.....	33
Условия привлечения денежных сбережений и вкладов	36
Сравнение процентных ставок по займам и сбережениям.....	37
Сбережения как источник формирования имущества МФИ	38
Качество портфеля займов.....	40
Рентабельность	41
Формирование резервов	42

Аннотация

Настоящая работа является результатом пятого раунда ежегодного мониторинга, восполняющего пробелы в официальной статистике и обобщающего тенденции развития микрофинансового сектора в длительном временном интервале – 5 лет. Преемственность инструментов обследования и опрос одной и той же группы микрофинансовых институтов позволили получить не только моментный срез состояния рынка, но и отследить его динамику, дать оценку структурным сдвигам. Первое обследование с использованием унифицированного инструментария было проведено в 2004г. (по результатам работы МФИ за 2003г.), последующие раунды включали результаты деятельности МФИ по итогам 2004, 2005 и 2006гг. Предлагаемый Вашему вниманию материал обобщает информацию по итогам деятельности основных типов микрофинансовых институтов (МФИ) в 2007г. и включает данные динамики за период 2003-2007гг.

Для отслеживания процессов, происходящих в микрофинансовом секторе, в том числе с целью формирования и проведения политики по его регулированию и развитию, крайне важным является получение количественных и качественных оценок его состояния. К сожалению, по настоящее время централизованной официальной статистики по этому сегменту не формируется, и частный мониторинг на основе лонгитюдного¹ метода остается единственной возможностью для отслеживания динамики в микрофинансовом секторе.

Результаты всех проведенных раундов мониторинга деятельности МФИ и другие материалы по вопросам развития малого предпринимательства в России размещены на сайтах:

- Российского Микрофинансового Центра - <http://www.rmcenter.ru>
- Ресурсного центра малого предпринимательства – <http://www.rcsme.ru/>.

Раздел Электронной библиотеки: Финансовые ресурсы/Микрофинансирование
<http://www.rcsme.ru/lib.asp>

ВЫРАЖЕНИЕ ПРИЗНАТЕЛЬНОСТИ

На данный момент основой достоверности данных проводимого мониторинга является согласие микрофинансовых институтов на участие в обследовании и предоставление необходимой информации.

¹ Лонгитюдный метод состоит в многократных обследованиях одних и тех же лиц на протяжении длительного времени

Мы искренне признательны всем работникам микрофинансовых институтов, которые уже пятый год находят время и возможность предоставить информацию о результатах своей деятельности.

Выражаем глубокую признательность всем упомянутым в данном аналитическом обзоре организациям и учреждениям, оказавшим содействие в его подготовке и проведении, в том числе Лиге Кредитных Союзов, Национальному союзу некоммерческих организаций финансовой взаимопомощи, Фонду Развития Сельской Кредитной Кооперации, Торгово-промышленной палате РФ, а также региональным ассоциациям и объединениям:

Ассоциации кредитных кооперативов Приморского края;
Ассоциации кредитных союзов Карелии;
Ассоциации кредитных союзов Кузбасса;
Ассоциации кредитных союзов Центрального региона;
Ассоциации организаций финансовой взаимопомощи Западно-Уральский Сберегательный Союз Оберегь;
Ассоциации кредитных союзов Алтая;
Волгоградской Ассоциации Кредитных Потребительских Кооперативов;
Государственному фонду поддержки малого предпринимательства Воронежской области;
КПКГ Содействие (г.Смоленск);
Союзу организаций кредитной кооперации Республики Башкортостан;
Фонду развития кредитных потребительских кооперативов Кемеровской области.

ИСПОЛНИТЕЛИ ПРОЕКТА:

Концепция и редактирование: Мамута Михаил Валерьевич

Руководство проектом: Михалкин Игорь Васильевич

Подготовка и обработка информации: к.э.н. Лапшина Елена Юрьевна

Основные результаты

За прошедшие годы рынок микрофинансирования оформился институционально. Если в первый период микрофинансовые институты были представлены кредитными кооперативами и международными программами, а впоследствии активизировались региональные и муниципальные фонды поддержки малого бизнеса, то сейчас на этом рынке успешно функционируют рыночные институты, созданные в различных организационно-правовых формах. То обстоятельство, что снижается доля микрофинансовых институтов, финансируемых международными программами, а их место занимают успешные частные МФИ, является прямым доказательством стабильности, жизнеспособности, востребованности и высокого потенциала развития этого сектора финансовых услуг.

Тем временем рынок микрофинансирования продолжает развиваться - появились два МФИ, получившие лицензию кредитной организации². Эти организации были созданы из классических микрофинансовых институтов. Всего же на 01.01.2008 Банком России на территории РФ зарегистрированы 53 небанковские кредитные организации, получившие лицензию от ЦБРФ³.

Расширяются виды микрофинансовых услуг - если на этапе становления микрофинансирование было направлено исключительно на обеспечение финансовых потребностей малых предпринимателей, то сейчас наблюдается интенсивный рост объемов потребительского кредитования, а также повышение привлекательности сберегательных программ. При этом микрофинансирование не перестает быть инструментом поддержки малого бизнеса, а также существенно расширяет параметры социальной отдачи, способствуя не только развитию бизнеса, но и повышению уровня жизни и семейного благосостояния своих контрагентов.

В 2007г., как и ранее, наблюдается активный рост рынка МФИ – некоторые показатели за период 2003-2007гг. увеличились более чем в 10 раз.

Примечание: на момент написания отчета мы не имели каких либо точных данных по влиянию экономического кризиса на деятельность микрофинансовых институтов. Поэтому с достаточной долей достоверности можно утверждать только о резком сокращении сбережений в МФИ, аналогичном изъятию вкладов населения из банковского сектора. Эта ситуация сильно ограничила возможности МФИ по выдаче займов осенью 2008г., спрос на которые также резко увеличился с началом экономического кризиса.

² ЗАО НДКО "Женская микрофинансовая сеть" и ЗАО "Фора-Оппортюнити Русский Банк"

³ Бюллетень банковской статистики. №10 (185). Центральный Банк Российской Федерации, 2008г.

Более половины МФИ, принявших участие в опросе, отметили рост портфеля займов в 2,1 раза в 2005-2007гг. и в 6,5 раз по сравнению с 2003г. За последние 5 лет количество активных клиентов – заемщиков увеличилось вдвое.

Более половины из опрошенных МФИ, привлекающих сбережения пайщиков, отметили рост портфеля сбережений в период 2005-2007гг. в 2,1 раза и в 10,5 раз за последние пять лет. Притоку сбережений в кооперативы способствует положенный в основу кредитной кооперации принцип равного участия пайщиков в управлении кооперативом, открытость и доступность финансовой отчетности, возможность получения необходимых разъяснений и консультаций. Все это закрепляет их репутацию кредитных кооперативов как надежных финансовых институтов.

Несмотря на общее увеличение объемов операций, все МФИ демонстрируют высокое качество портфеля (не менее половины всех МФИ характеризовалось менее чем 5% уровнем задолженности) и операционной окупаемости (в среднем 112%).

В отличие от предыдущих периодов, на конец 2007г. доминирующая доля дебиторской задолженности МФИ была сформирована за счет потребительских займов – 56%. Основная доля потребительских займов сформирована посредством КК и КПКГ – 68% и 72% соответственно, частные МФИ также увеличили объемы потребительского кредитования – с 4% в 2005г. до 36% в 2007г.⁴

Несмотря на увеличение долгосрочной части дебиторской задолженности со сроком погашения более 1 года (с 12% в 2003г. до 28% в 2007г.), 72% дебиторской задолженности размещено в краткосрочных займах, что обеспечивает хорошие показатели ликвидности МФИ.

Процентная ставка по займам колебалась в среднем по всем МФИ от 22% до 41% годовых (минимальное значение - 12%, максимальное – 51% годовых). Это выше, чем в банках, где средневзвешенные процентные ставки по кредитам для физических лиц колебались в 2007г. на уровне 14,7%-15,7%, и 10,8% – 12,2%⁵ для юридических лиц. В отличие от банковского сектора, МФИ проявляют большую гибкость при оценке кредитоспособности заемщика, а также предоставляют заемные ресурсы без «классического обеспечения», что обеспечивает стабильный спрос на услуги МФИ.

Как и ранее, мониторинг по итогам 2007г. показал, что микрофинансовый сектор стабильно развивается, и при этом не наблюдается резких скачков и спадов. Итоги этого раунда мониторинга и данные предыдущих обследований позволяют прогнозировать

⁴ Исходя из имеющегося опыта с потребкредитованием в банковской сфере, можно утверждать, что значительная доля таких займов была использована на предпринимательские цели

⁵ Бюллетень банковской статистики. №10 (185). Центральный Банк Российской Федерации, 2008г.

стабильное развитие и в ближайшей перспективе, особенно учитывая настоящую экономическую ситуацию и ужесточение оценки кредитоспособности в банковском секторе. Вероятно дальнейшее повышение спроса на займы как со стороны традиционных клиентов микрофинансовых институтов, так и со стороны определенной доли экономически состоявшихся бизнес-субъектов, сочетающих банковские услуги с возможностью оперативного доступа к финансовым ресурсам МФИ.

Институциональное расширение числа МФИ будет обеспечиваться как созданием новых организаций, так и расширением филиальной сети действующих МФИ. Возможно, инфраструктура микрофинансирования будет дополняться обществами взаимного страхования, создаваемыми в соответствии с вновь принятым Федеральным законом «О взаимном страховании» (от 29.11.2007г. N 286-ФЗ).

Профиль микрофинансового обслуживания постепенно смещается в потребительский сектор. Возможно, что при этом в предпринимательском секторе будет повышаться интенсивность финансирования, измеряемая количеством выданных займов, а в потребительском – сумма выданных займов.

Информационная база, оценка объема выборки

Информационной базой служат результаты выборочного обследования деятельности микрофинансовых институтов.

Поскольку перед началом реализации проекта (как впрочем, и сейчас) не было единого общероссийского перечня организаций, предоставляющих микрофинансовые услуги, для запуска первого раунда в 2004г. список этих организаций формировался на основе наиболее актуальной к тому моменту базы данных, держателем которой являлся Российский микрофинансовый центр. В ней содержались сведения по основным участникам рынка микрофинансовых услуг. Информация дополнялась данными из Справочника по микрофинансовым организациям России, подготовленного Ресурсным центром малого предпринимательства в 2001г. по заказу «ФИНКА Интернэшнл».

К моменту проведения первого раунда был сформирован список из 600 единиц наблюдения, полная информация была получена от 229 организаций (с учетом территориальных подразделений и сетей – от 626 единиц). Порядка 200 организаций не было найдено по указанным адресам, остальные приняли ограниченное участие в анкетировании.

Базовый список организаций для второго раунда обследования с учетом итогов первого этапа включал порядка 400 организаций (в том числе ассоциации, союзы и сети, представляющие, в свою очередь, входящие в них МФИ первого уровня). Полная

информация была получена от 183 организаций (без учета филиалов, территориальных подразделений, сетей и участников региональных ассоциаций) из 54 субъектов Российской Федерации. С учетом филиалов, подразделений, а также участников сетей и ассоциаций, число субъектов микрофинансового сектора, по которым были собраны сведения, увеличивалось до 755 единиц.

В третьем раунде мониторинга в списке было представлено порядка 450 организаций, в том числе ассоциаций, союзов и сетей. Полностью и качественно заполнили опросный лист 168 МФИ, работающих в 53 российских регионах. С учетом филиалов и ассоциированных МФИ - 796 участников рынка.

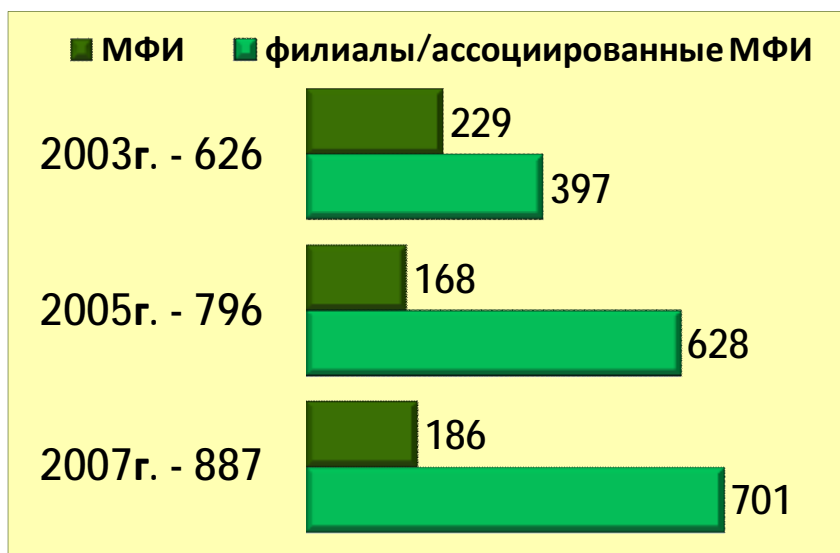
В четвертом раунде мониторинга приняли участие 175 МФИ, с учетом филиалов, территориальных подразделений, сетей и участников региональных ассоциаций - 763 единицы.

В пятом раунде участие приняли 186 МФИ. С учетом филиалов и ассоциированных МФИ - 887 участников рынка.

Как показывает Рисунок 1, сектор МФИ характеризуются высокими темпами прироста филиальной сети – если в 2003г. количество участвующих в мониторинге МФИ вдвое увеличилось за счет филиальной сети, то в 2005г. и 2007г. – вчетверо.

Всего в исследовании в период 2004-2008гг. приняли участие около 450 организаций.

Рисунок 1 Объем и структура выборки. Все МФИ, в том числе МФИ, не имеющие филиалов и не включенные в филиальную сеть, а также не входящие в какую-либо ассоциацию; число филиалов и ассоциированных МФИ, включая и головные офисы, ед.



Типы организаций, предоставляющих микрофинансовые услуги

Микрофинансовые институты могут создаваться в различных организационно-правовых формах. Для целого ряда МФИ деятельность по предоставлению займов является основной деятельностью, ради которой они созданы. В настоящее время на рынке представлены следующие типы МФИ:

- кредитные потребительские кооперативы граждан (КПКГ);
- кредитные кооперативы и потребительские общества (КК);
- государственные (региональные и муниципальные) фонды поддержки малого предпринимательства;
- сельскохозяйственные кредитные потребительские кооперативы (СКПК);
- частные фонды;
- частные МФИ, зарегистрированные в форме коммерческих организаций;
- небанковские депозитно-кредитные организации и банки⁶.

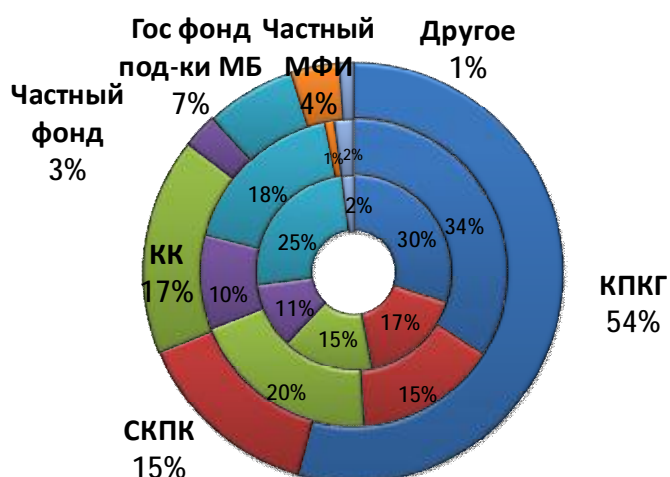
От выбора правового статуса организации зависит перечень услуг и структура клиентской базы, которые определяются законодательными ограничениями. Развернутый анализ каждого типа МФИ представлен в отчете первого раунда мониторинга⁷, поэтому здесь не рассматривается. Результаты пятого раунда нацелены на выявление изменений, произошедших в секторе МФИ за прошедшие три года и с момента начала проведения регулярных обследований рынка.

Наиболее массовой формой МФИ остается кредитная кооперация, доля которой ежегодно увеличивается с 62% в 2003г. до 85% в 2007г. (Диаграмма 1). Среди кооперативов, как и прежде, преобладают кредитные потребительские кооперативы граждан - в этой форме работают 54% от общего числа МФИ и 63% от числа субъектов кредитной кооперации. Доля числа государственных фондов поддержки МБ за обследуемые периоды сократилась более чем в 3 раза, также более чем в 3 раза сократилась доля частных фондов, зато развитие получили частные МФИ (Диаграмма 1).

⁶ Банки являются активными участниками рынка микрофинансирования, но не рассматриваются в настоящем отчете

⁷ См. <http://www.rcsme.ru/libArt.asp?id=4597>

Диаграмма 1 Типология МФИ (без учета обособленных подразделений, филиалов и сетей), %.
Внешний круг – 2007г., n⁸=186; второй круг - 2005г., n=168; внутренний – 2003г., n=229



Как и в 2005-2006гг., в 2007г. наиболее разветвленная структура была у частных МФИ. Например, Закрытое акционерное общество «Фора-Оппортюнити Русский Банк» (44 филиала, 28 регионов), ООО «Управляющая компания «Центр Микрофинансирования» (200 структурных подразделений, работающих более чем в 40 регионах).

Сельские кредитные кооперативы также довольно часто имеют разветвленную структуру, но в отличие от частных МФИ, деятельность СКПК, как правило, локализована в одном регионе, например, Чувашский республиканский сельскохозяйственный потребительский кредитный кооператив «Согласие» – 48 филиалов, 1 регион; Ставропольский краевой сельскохозяйственный кредитный потребительский кооператив «Содружество» - 20 филиалов, 1 регион. Кредитные кооперативы также имеют довольно большое количество филиалов – Потребительское общество «Кредитный союз «Содействие» - 22 филиала, 4 региона; Потребительский кооператив взаимного кредитования «Общедоступный кредит» - 37 филиалов, 3 региона.

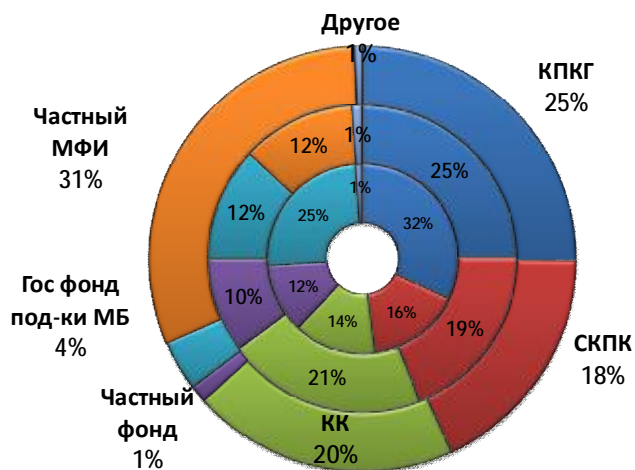
Сети государственных фондов поддержки малого бизнеса формируются из учрежденных ими муниципальных фондов. Они также локализованы на территории субъекта федерации, где действует государственный фонд, и обслуживают местные программы и мероприятия поддержки малого предпринимательства. Например, Государственный фонд поддержки малого предпринимательства Воронежской области реализует микрофинансовые программы через 21 муниципальную организацию.

Ранее приводимые процентные распределения числа МФИ не учитывали обособленные подразделения и сети этих организаций. В то время как 81% от числа участников опроса имеют таковые, причем достаточно часто подразделения и элементы сетей расположены в разных регионах (в 12% случаев). Отметим, что организации, имеющие

⁸ Общее число опрошенных МФИ

сложную структуру, включающие целые сети или несколько обособленных подразделений, являются ядром российского микрофинансового рынка, обеспечивающим его устойчивость и единство стандартов. Как правило, это достаточно долго функционирующие институты, имеющие высокую эффективность деятельности, которая в конечном итоге и позволила им активно развиваться.

Диаграмма 2 Типология МФИ (с учетом обособленных подразделений, филиалов и сетей), %. Внешний круг – 2007г., n= 887; второй круг - 2005г., n=796; внутренний – 2003г., n=626

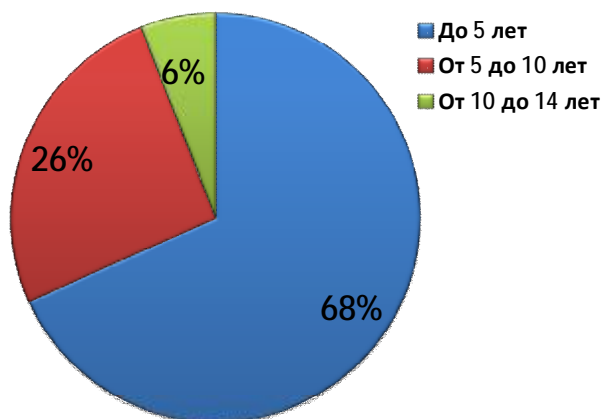


С учетом филиалов, обособленных подразделений и элементов сетей, распределение типов МФИ смещается в сторону большей представленности частных МФИ – до 31% за счет сокращения удельного веса КПКГ с 54% до 25% (Диаграмма 2).

Демография МФИ

Стабильность рынка характеризуется периодом функционирования его основных участников - чем больше участников с продолжительной историей работы, тем он устойчивее. На данный момент практически треть из числа опрошенных организаций имеют более чем пятилетнюю практику работы в микрофинансовом секторе (Диаграмма 3). Особенно высока доля таких организаций в кредитной кооперации – 25 КПКГ, 11 СКПК и 14 КК осуществляют свою деятельность более 5 лет. С 2002 года количество вновь созданных КПКГ ежегодно увеличивалось.

Диаграмма 3 *Распределение МФИ по периоду деятельности, 2007г.*



6% из принявших участие в мониторинге МФИ действуют на рынке свыше 10 лет. Они представлены фондами (9% от общего числа опрошенных в данной возрастной категории) и кредитной кооперацией (45% КПКГ и 36% КК). Низкая доля СКПК в этой категории объясняется тем, что в тот период еще не была сформирована правовая база деятельности таких МФИ, и кредитная кооперация была представлена в основном кооперативами, действующими на основе закона «О кооперации в СССР». В группе со стажем деятельности свыше 10 лет представлены один государственный фонд поддержки малого предпринимательства, сформированный после введения в действие в 1995г. Закона № 88-ФЗ «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» и одна лизинговая компания.

26% опрошенных МФИ функционируют от 5 до 10 лет и они представлены уже всеми организационно-правовыми формами. На этот период приходится принятие законов «О сельскохозяйственной кооперации» и «О кредитных потребительских кооперативах граждан», поэтому число СКПК в этой группе выросло уже до 23%.

Две трети опрошенных МФИ осуществляют свою деятельность в течение 5 лет и менее. В этой подгруппе доминируют КПКГ – 60%, на втором по распространенности месте находятся СКПК и КК – 13%, на третьем – государственные фонды поддержки МБ – 8%.

География российского микрофинансирования

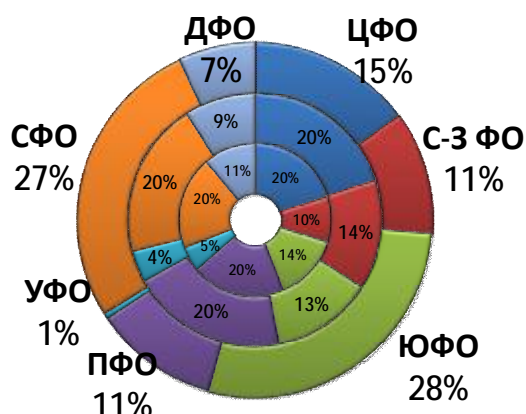
На протяжении всех раундов мониторинга в нем принимали участие МФИ из всех федеральных округов России. Изменения в удельных соотношениях или в количестве организаций, представивших данные о своей деятельности, не может служить прямым показателем насыщенности микрофинансового рынка на той или иной территории, а отражают только степень заинтересованности местных МФИ в участии в мониторинге. Однако, несомненно, существует зависимость между распределением МФИ, участвующих в

мониторинге и МФИ, представленных на соответствующих территориях. Наиболее активное участие в настоящем раунде мониторинга приняли МФИ из Сибирского и Южного Федеральных округов – 27% и 28% опрошенных соответственно (Диаграмма 4).

Если в первые годы развития микрофинансового сектора можно было говорить о наличии некоторой зависимости распределения МФИ по территории России от уровня демографического, экономического и социального развития региона, лояльности властей, интереса международных организаций к той или иной территории, то сейчас микрофинансовые институты успешно функционируют как в индустриальных центрах, так и в сельских населенных пунктах; как в развитых регионах, так и в регионах со сложной экономической ситуацией.

Микрофинансовые институты, поддерживаемые на стартовом этапе за счет средств международных программ и организаций, которые были пионерами микрофинансирования, сохранили и закрепили свое присутствие на рынке, более не опираясь на донорскую помощь. Это лишний раз подчеркивает жизнеспособность микрофинансовой модели и ее рыночную востребованность – как со стороны потребителей, так и поставщиков финансовых услуг. Однако география сформированных ими сетей уже не влияет на степень распространения микрофинансовых услуг на территории России. Например, в районах, где действуют такие институты, успешно развиваются местные МФИ, формируя разнообразную систему микрофинансового обслуживания.

Диаграмма 4 География деятельности МФИ, % от числа ответивших МФИ (внешний круг – 2007г., n=186; второй круг - 2005г., n=168; внутренний круг – 2003г., n=229)



Наряду с расширением географии деятельности МФИ, развивается и вертикальная инфраструктура рынка. Созданы и активно развиваются организации второго уровня, консолидирующие средства для финансирования деятельности первичных МФИ, непосредственно предоставляющих микрофинансовые услуги.

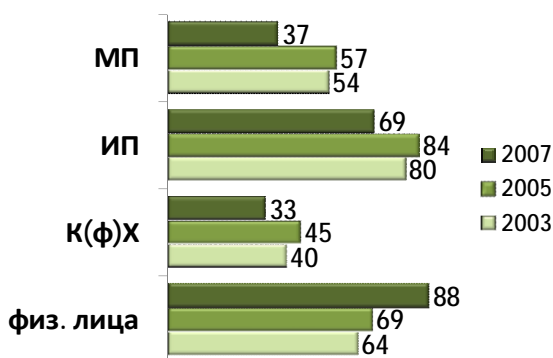
Клиентские группы российских микрофинансовых институтов

Как показали результаты проведенного обследования, основными получателями микрофинансовых услуг в 2007г. были физические лица (88% МФИ работают с этой категорией клиентов), а в предыдущих раундах лидирующее место занимали индивидуальные предприниматели. Такая же ситуация наблюдается и в банковском секторе - активные операции кредитных организаций в 2007 году характеризовались прежде всего ростом кредитов нефинансовым организациям и физическим лицам, кредитование физических лиц в 2007г. возросло на 57%⁹.

С ИП работают 69% МФИ, участвовавших в опросе. Учитывая российскую специфику микрофинансирования, а именно - его нацеленность на поддержку малого бизнеса, полученный результат закономерен. Малым предприятиям - юридическим лицам микрофинансовые услуги предоставляли 37% принявших участие в опросе организаций. И, наконец, крестьянские (фермерские) хозяйства могли получить микрофинансовые услуги у 33% от попавших в выборку МФИ. Вполне обосновано, что чаще всего они работали с СКПК (Диаграмма 5, 6).

Структура клиентской базы во многом определяется типом организации, предоставляющей микрофинансовые услуги. Это, с одной стороны, связано с законодательными ограничениями, накладываемыми на выбранные организационно-правовые формы. С другой стороны, доминирование того или иного типа заемщика зависит от целевых установок самих МФИ, выбранной ими специализации, используемых источников финансирования, а также территориальной расположенности.

Диаграмма 5 Структура клиентской базы российских МФИ, % от числа ответивших (2007г. - n=186; 2005г. - n= 166; 2003г. - n=226)



В 2007г. отмечается некоторая корректировка структуры клиентской базы за счет увеличения числа физических лиц.

⁹ Годовой отчет Банка России за 2007 год. Москва, 2008

Если раньше более половины обследованных МФИ указывали на обслуживание малых предприятий, то сейчас их доля в общем объеме деятельности МФИ снизилась (с 54% в 2003г. до 37% в 2007г.). Также несколько снизилась доля ИП в деятельности МФИ (с 80% до 69%.) (Диаграмма 5).

Отмеченные изменения не влияют на изменение профиля МФИ. Основными потребителями услуг микрофинансирования, как и прежде, являются МП и ИП. Снижение доли этих категорий клиентов можно объяснить различными причинами. Например, для МП и ИП иногда проще взять заем как физическому лицу и направить средства на развитие бизнеса¹⁰. Часть развитых МП и ИП перешла на обслуживание в банки, либо на сочетание микрофинансовых и банковских услуг – это объяснимо активизацией банковского сектора по кредитованию бизнеса. С другой стороны, сокращение доли МП и ИП объясняется сокращением доли участвующих в опросе МФИ, специализирующихся исключительно на обслуживании субъектов предпринимательской деятельности (фонды поддержки малого предпринимательства).

Увеличение доли физических лиц также связано с повышением доли включенных в выборку кредитных потребительских кооперативов граждан. Вместе с тем, многие МФИ включают в категорию «физических лиц» начинающих предпринимателей, еще не зарегистрированных как таковые, но привлекающих займы для начала собственного бизнеса.

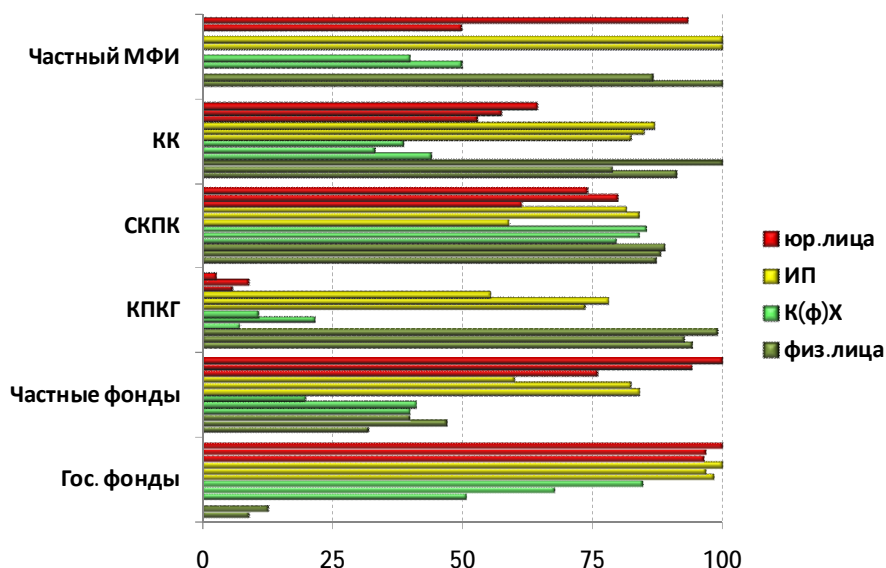
Микрофинансирование, сохраняя свою основную функцию по обеспечению финансовых потребностей предпринимателей и К(ф)Х, вовлекает в сферу своей деятельности и финансирование потребностей граждан. Несомненно, что сочетание предпринимательского и потребительского кредитования, при опережающем развитии потребительской составляющей, способствует повышению социальной эффективности микрофинансирования.

Расширяя финансовые возможности населения, потребительское кредитование приводит к развитию деловой активности на локальных рынках. Поэтому развитие потребительского направления в микрофинансировании способствует формированию спроса на товары и услуги предпринимателей на местных рынках. С другой стороны, как показывает практика, определенную долю потребительских займов привлекают предприниматели, сочетающие займы на бизнес-проекты с привлечением средств на удовлетворение текущих и долгосрочных потребностей своих семей. Потребительские кредитные продукты обеспечивают обширный диапазон таких услуг – от сравнительно

¹⁰ Аналогичная тенденция наблюдается в банковском секторе

малых займов на финансирование текущих семейных нужд, до долгосрочных и капиталоемких ипотечных займов на приобретение или строительство жилья.

Диаграмма 6 Структура клиентской базы отдельных типов МФИ, % от числа ответивших. Верхний «брусок» - 2007г.; второй – 2005г.; нижний – 2003г.



Сокращение количества государственных фондов поддержки малого предпринимательства, участвовавших в мониторинге в 2005 и 2003 годах, во многом было связано с их меньшей публичностью, в связи с ожиданием более четкого определения их места в системе поддержки малого предпринимательства со стороны государства.

Число респондентов среди КПКГ наиболее многочисленно и стабильно с 2003г. Здесь отмечается снижение количества клиентов среди юридических лиц, индивидуальных предпринимателей, но рост физических лиц и некоторое увеличение числа К(ф)Х. Около половины КПКГ сохраняет обслуживание индивидуальных предпринимателей, определяя их в качестве целевой группы своих клиентов (пайщиков).

Практически все КПКГ ориентированы на обслуживание физических лиц. Около 11% КПКГ заявили об обслуживании непрофильных для себя клиентов из числа К(ф)Х, что еще раз подтверждает перспективность этого направления для МФИ.

Практически 70% опрошенных СКПК обслуживают все категории клиентов, при этом порядка 11% СКПК предоставляют кредиты на развитие ЛПХ.

Рост количества почти всех категорий заемщиков наблюдается у КК, особенно сильно приросло количество КК, обслуживающих физических лиц. По результатам 2007г. все обследованные КК работают с этой категорией клиентов.

Частные МФИ работают со всеми категориями заемщиков, причем именно у этих организаций наблюдается наибольший прирост клиентов МП в 2007г. (Диаграмма 6). Частные фонды также активно работают с МП – с 2003г. количество частных фондов, работающих с МП, увеличилось на четверть.

Обзор изменений в структуре клиентов МФИ в целом следует общим закономерностям финансового рынка. Повышающаяся активность банков в области финансирования малого и среднего бизнеса вызывает определенный отток клиентов микрофинансовых институтов из числа малых предприятий. В основном, это касается наиболее крупных представителей бизнеса, которые не попадают в профильную группу «микропредприятий» и до этого обслуживались МФИ во многом вынужденно, в силу недостаточного банковского предложения. Эту тенденцию можно охарактеризовать как позитивную и ведущую к большему совпадению объявленной миссии микрофинансирования как поддержки начинающих и наиболее мелких предпринимателей, и фактической клиентской базы МФИ. Наконец, субъекты малого предпринимательства быстро наращивают обороты, капитализируют бизнес, приобретают титульную собственность и становятся привлекательными клиентами для банков, что также отвечает одной из задач МФИ.

Спектр микрофинансовых услуг российских МФИ

В 2007г., как и в предыдущие годы, основной услугой всех МФИ являлась выдача займов.

Увеличивается доля МФИ, осуществляющих сберегательные операции – 86% респондентов сравнению с 65% в 2005г. и 56% в 2003г¹¹, это объясняется доминирующей долей кооперативов в общем массиве обследованных предприятий.

Консультации являются сопутствующим видом деятельности МФИ. Если в 2003г. о консультационном сопровождении микрофинансовых операций заявили 8% от числа опрошенных, то в 2007г. 13% от числа опрошенных МФИ предоставляли различные консультации своим клиентам (Диаграмма 7). Это свидетельствует об осознании многими МФИ важности консультационного и обучающего компонентов, способствующих успеху деловых начинаний клиентов и, следовательно, надежности размещения займов. Необходимо отметить, что в 2005г. консультационные услуги предоставляли 30% опрошенных МФИ – в основном, это были государственные фонды поддержки МБ, участие которых в мониторинге к 2007г. сократилось.

¹¹ Привлечение сбережений законодательно разрешено не всем типам МФИ

Диаграмма 7 Спектр микрофинансовых услуг российских МФИ, % от числа ответивших (2007г – n=186; 2005г.- n=166; 2003г. - n=226)

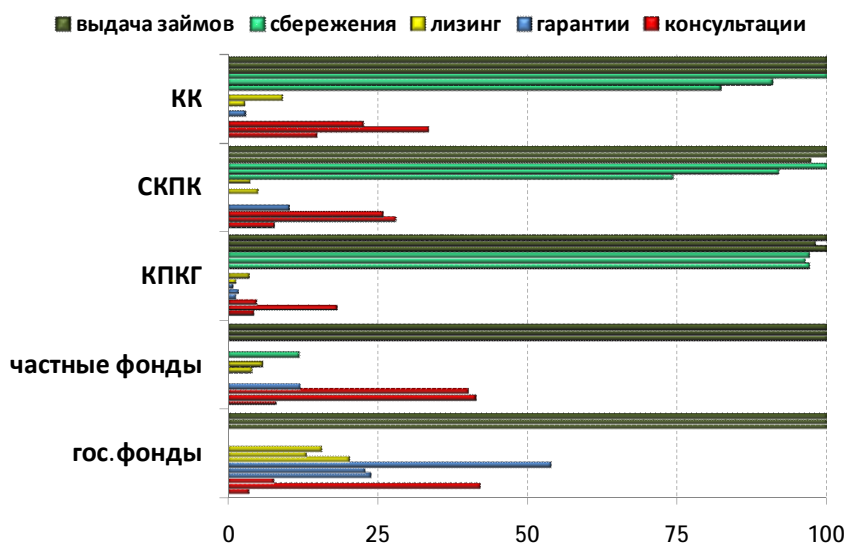


Как и в случае со структурой клиентской базы, спектр услуг определяется типом микрофинансового института. Так, государственные (муниципальные) фонды поддержки МБ в силу законодательных ограничений не могут осуществлять сберегательных операций. Тем не менее, учитывая функции фондов поддержки как элемента инфраструктуры развития малого бизнеса, спектр их услуг достаточно широк. Они занимаются лизингом, гарантийными операциями, обучением – то есть комплексно подходят к поддержке малого бизнеса. В 2007г. государственные фонды поддержки МБ увеличили количество лизинговых и гарантийных услуг и сократили объемы консультационной помощи.

При анализе спектра предоставляемых услуг по видам МФИ обращает на себя внимание увеличение доли СКПК и КК, привлекающих сбережения до 100% в 2007г. (Диаграмма 8).

Наиболее активны в предоставлении консультационных услуг частные фонды – около 40% из них оказывают консультации. Порядка 25% СКПК и КК заявили об осуществлении этого вида деятельности (Диаграмма 8). МФИ, консультирующие своих клиентов, с одной стороны, помогают представителям малого бизнеса более профессионально вести в дальнейшем свою деятельность и увереннее ориентироваться на рынке, а с другой, обеспечивают более высокий уровень возвратности предоставляемых средств.

Диаграмма 8 Спектр услуг по типам МФИ, % от числа ответивших. Верхний «брусок» - 2007г.; второй – 2005г.; нижний – 2003г.



Информация о займах

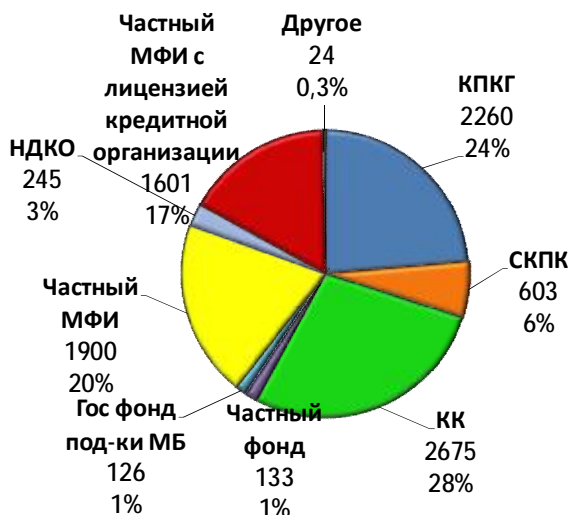
Портфель займов российских МФИ

Совокупный портфель займов организаций, принявших участие в обследовании, на 1 января 2008г. составил 9,6 млрд. руб.

Практически на 28% совокупный портфель был сформирован кредитными кооперативами (потребительскими обществами). Третья часть сформирована КПКГ и СКПК, таким образом, более половины совокупного портфеля займов сформирована субъектами кредитной кооперации (Диаграмма 9).

Почти 20% совокупного портфеля займов принадлежит частным МФИ. Несмотря на то, что количество частных МФИ, принимающих участие в исследовании невелико, они имеют обширную разветвленную сеть, что позволяет им осуществлять достаточно большое число активных операций при небольшом количестве фактических единиц. Частные МФИ с лицензией кредитной организации, также обладая обширной филиальной сетью, формируют 17% совокупного портфеля займов, при достаточно небольшом количестве участников.

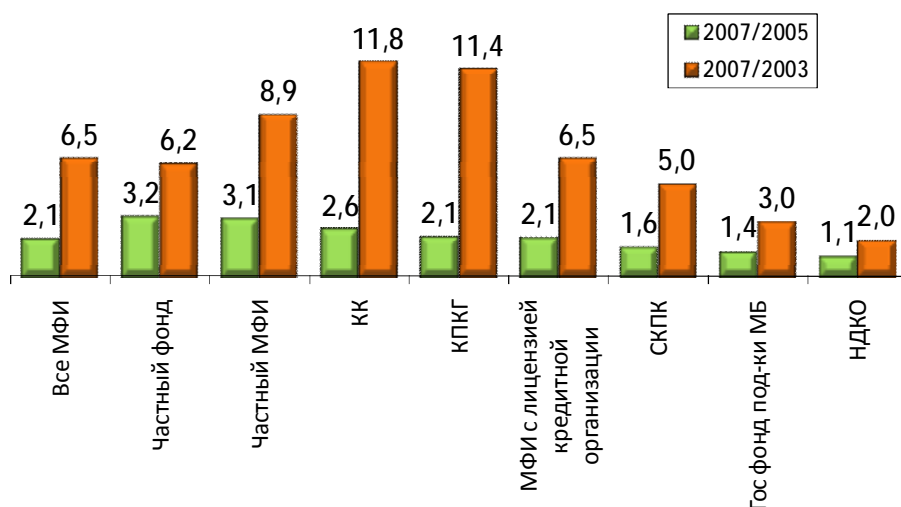
Диаграмма 9 *Распределение совокупного портфеля займов на 1 января 2008г., млн. руб., % от числа ответивших, n=183 /совокупный портфель займов по всем ответившим МФИ в 2007г. – 9,6 млрд. руб. /*



Рост совокупного портфеля займов за последние три года, в зависимости от типов МФИ, составил от 1,1 до 3,2 раз, за последние 5 лет – от 2 до 11,8 раз. За последние три года совокупный портфель займов всех типов МФИ увеличился немногим более чем в 2 раза, а за последние 5 лет – более чем в 6 раз. Наибольшие темпы прироста показателя за последние три года наблюдаются у частных фондов и частных МФИ – 3,2 и 3,1 раза, соответственно. В секторе кредитной кооперации наблюдается довольно умеренный рост показателя в период 2005-2007 годов - 1,6 – 2,6 раза в зависимости от вида кооператива, а в течение 2003-3007гг. в секторе кредитной кооперации наблюдаются наибольшие темпы прироста показателя за последние 5 лет - у КК и КПКГ – 11,8 и 11,4 раза соответственно (Диаграмма 10).

Наиболее умеренные темпы прироста показателя за период 2003-2007гг. по отношению к периоду 2005-2007гг. наблюдаются у частных фондов, государственных фондов поддержки МБ и НДКО, у всех остальных типов МФО темп прироста портфеля займов в период 2003-2007гг. не менее чем в два раза опережает темп прироста показателя в период 2005-2007гг.

Диаграмма 10 Динамика портфеля займов 2007/2005гг.; 2007/2003гг. разы /по сопоставимому кругу учета/, медианное значение, то есть у 50% МФИ портфель займов вырос не менее, чем в число раз, указанных на диаграмме



Справочно: медиана выборки - это значение, которое разбивает все ранжированные полученные значения на две равные части. Половина значений лежит ниже указанного значения **медианы**, и половина значений лежит выше.

Распределение средних показателей портфеля соответствует организационной структуре и уровню клиентской базы МФИ. Так, частные МФИ, имеющие разветвленную территориальную сеть филиалов и представительств, но учитываемые в мониторинге как единая организация с точки зрения централизации управления и политики, закономерно характеризуются большими объемами портфеля. С другой стороны, эта группа МФИ сохранила приоритет в обслуживании юридических лиц и даже повысила их долю. Поскольку юридические лица выражают большие финансовые потребности, то и портфель выданных им займов объективно будет большим.

Целевое использование займов

В 2007г. по всем типам МФИ довольно значительно изменилась структура портфеля займов – если в 2003г. и в 2005г. в структуре портфеля доминировали займы, выданные на предпринимательские цели (62% в 2003г. и 54% в 2005г.), то в 2007г. основой портфеля выступают потребительские займы – 56% (Диаграмма 11), что вполне ожидаемо, учитывая изменение клиентской базы МФИ, описанной выше.

Государственные фонды поддержки малого бизнеса все больше специализируются на предоставлении предпринимательских займов (их доля увеличилась с 90% в 2005г. до 100% в 2007г). Так же, с 75% до 95% увеличилась доля предпринимательских займов в портфеле частных фондов. Увеличение доли предпринимательских займов произошло на фоне сокращения непрофильных для таких фондов потребительских и прочих займов.

В секторе КК и КПКГ, напротив, отмечается увеличение доли потребительских займов: в первом случае с 38% в 2003г. до 68% в 2007г., а во втором – с 59% до 72%. Если для КПКГ законодательно установлено паритетное соотношение предпринимательских и потребительских займов в портфеле, то КК не придерживаются такого ограничения и свободны в осуществлении своей финансовой политики. Поэтому увеличение доли потребительских займов не является следствием формальных ограничений, а соответствует повышающемуся спросу со стороны пайщиков. То обстоятельство, что такой спрос растет на фоне активизации банков на рынке потребительского кредитования, подчеркивает жизнеспособность и конкурентоспособность кредитной кооперации. Кроме того в этом секторе выделяется и столь важное направление, как ипотечное кредитование.

В сельских кредитных кооперативах несколько снижается доля потребительских займов с 37% в 2003г. до 28% в 2007г., а доля займов, выдаваемых на предпринимательские цели, растет. Необходимо отметить, что в этом секторе ежегодно велика доля займов, предоставляемых для других целей, в данном случае на развитие ЛПХ.

Частные МФИ, ранее на 94% формировавшие свой портфель из предпринимательских займов, в 2007г. повысили долю потребительских займов до 36%. Это свидетельствует о финансовой эффективности потребительских займов для малообеспеченного населения, сопоставимой с отдачей от финансирования предпринимателей.

Диаграмма 11 Целевая структура портфеля займов на 1 января 2008, %

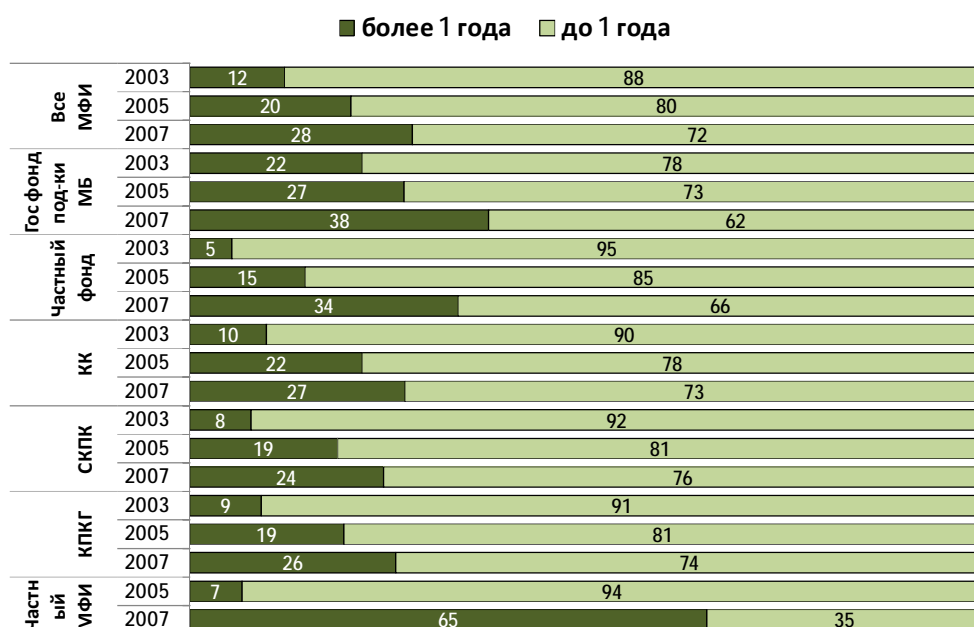


Основу финансирования предпринимателей, определяющего профиль деятельности большинства МФИ, составляют краткосрочные займы. Поэтому их доля остается

превалирующей, при некотором снижении - доля краткосрочных займов сроком до 1 года снизилась с 88% в 2003г. до 72% в 2007г. (Диаграмма 12).

Для всех типов МФИ наблюдается тенденция к увеличению долгосрочных займов, выдаваемых на срок свыше 1 года. Особенно сильно приросло количество долгосрочных займов у частных МФИ – с 7% в 2005г. до 65% в 2007г., что может объясняться практически двукратным увеличением количества юридических лиц среди заемщиков именно в этой категории МФИ. Частные фонды также достаточно масштабно увеличили долю долгосрочных займов – с 5% в 2003г. до 34% в 2007г., то есть практически в 7 раз за последние 5 лет. Остальные МФИ характеризуются более плавным увеличением доли долгосрочных займов.

Диаграмма 12 Структура портфеля займов по срокам, на которые они выдавались, на 1 января 2008, %



МФИ неизбежно сталкиваются с необходимостью освоения средне- и долгосрочных заемных продуктов при увеличении объемов портфеля с тем, чтобы обеспечить максимальную степень эффективности использования средств и несколько снизить интенсивность операций. С другой стороны, спрос на долгосрочные займы диктуется и самими потребителями. Предприниматели, регулярно привлекающие займы на пополнение оборотных средств, закономерно приходят к необходимости обновления или приобретения производственных фондов, а следовательно, и к необходимости привлечения средне- и долгосрочных займов инвестиционного характера. Аналогично, в потребительском секторе более капиталоемкие приобретения требуют применения пролонгированных графиков

погашения займа. Таким образом, тенденция к увеличению доли долгосрочных займов является показателем развития финансовых продуктов, расширением спроса со стороны клиентов, удовлетворяемых МФИ, а также косвенно подтверждает рост средних объемов портфеля МФИ.

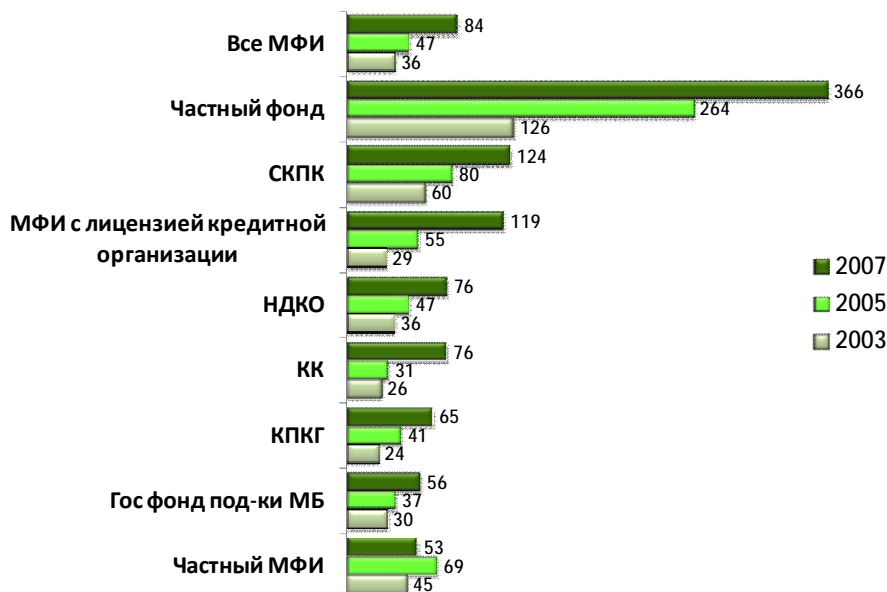
По сравнению с 2003г., максимальная средняя сумма займа у половины всех обследованных МФИ повысилась с 36 до 84 тыс. руб., то есть более чем в два раза (Диаграмма 13), хотя и осталась доступной для малого бизнеса и необеспеченных слоев населения, традиционно испытывающих затруднения в привлечении банковских ресурсов. Это также указывает на социально-значимую роль МФИ, призванных поддерживать достойный уровень жизни и развивать предпринимательство среди населения с низкими доходами.

Наибольший размер среднего займа наблюдается у частных фондов, также для этой группы МФИ характерен и высокий среднегодовой прирост показателя, что объясняется резким увеличением количества субъектов малого бизнеса в структуре заемщиков частных фондов.

Не менее чем вдвое увеличился в 2007г. средний размер займов в секторе кредитной кооперации, по сравнению с 2003г., причем наибольший средний заем был в секторе СКПК – половина обследованных СКПК предоставляет займы на сумму не менее 124 тыс.руб., КК и КПКГ 76 и 65 тыс.руб., соответственно. Прирост средней суммы займа в СКПК очевидно связан с расширением круга обслуживаемых сельских товаропроизводителей в рамках приоритетного национального проекта «Развитие агропромышленного комплекса», а также с повышением финансовых потребностей пайщиков СКПК. Основными клиентами КК и КПКГ являются физические лица, СКПК работают со всеми типами заемщиков, практически в равной мере. Таким образом, «средние займы» КПКГ и КК ориентированы на физических лиц и вдвое ниже «средних займов» СКПК.

МФИ с лицензией кредитной организации увеличила средний заем в 2007г. вдвое, по сравнению с 2005г., и вчетверо, по сравнению с 2003г., таким образом, у этой организации отмечен наивысший среднегодовой темп прироста показателя в течение 2003-2007гг.

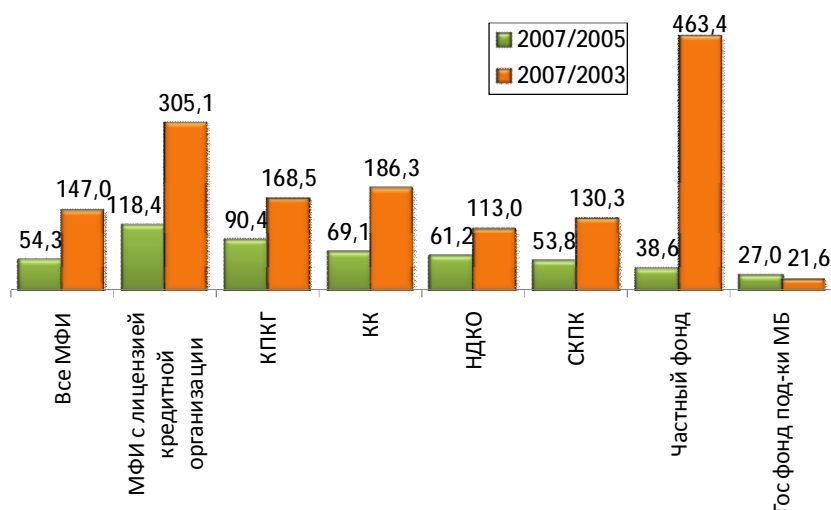
Диаграмма 13 Изменение предельного значения средней суммы займа у половины из обследованных МФИ, тыс.руб., медианное значение



В целом, более половины МФИ отмечают прирост средней суммы займа более чем на 147% в период 2007-2003гг. (Диаграмма 14). На показателях прироста отразился и рост темпов инфляции, и увеличение доли долгосрочных и более капиталоемких займов, и увеличение объемов портфеля, сопряженное с внедрением новых финансовых продуктов.

За 2007-2005гг. средний размер займа вырос по всему сектору, рост составил 54% по всем типам МФИ. Максимальное увеличение среднего займа произошло в секторе КПКГ - до 90% и у МФИ с лицензией кредитной организации – 118%. Если учесть, что цифры приводятся без учета инфляционной составляющей, то рост среднего займа не так значителен.

Диаграмма 14 Темп прироста среднего размера займа, 2007г. к 2005г.; 2007г. к 2003г., % /по сопоставимому кругу учета/. Рассчитывался по медианному значению



Размер клиентской базы

Суммарное число клиентов у принявших участие в обследовании микрофинансовых институтов в 2007г. составило 195 тыс. человек. При досчете на полный круг микрофинансовых институтов эта цифра может составить порядка 900-950 тыс. клиентов.

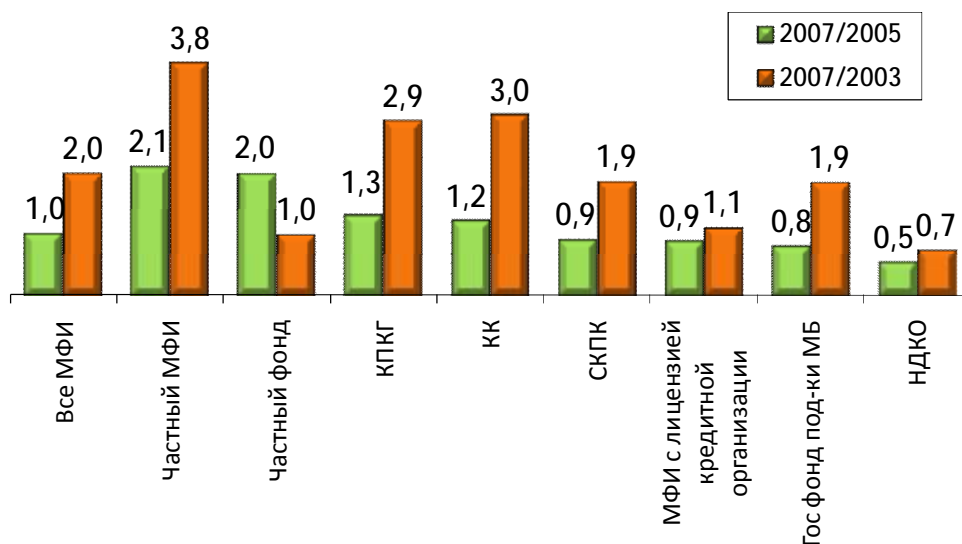
Клиентская база сформирована благодаря активной работе, прежде всего:

- кредитных кооперативов (потребительских обществ): их доля в структуре получателей займов - активных клиентов – максимальна и составляет 38%;
- кредитных потребительских кооперативов граждан - 28%;

Не менее половины от обследованных МФИ отмечают годовой прирост клиентской базы более чем в 2 раза в 2007г. по сравнению с 2003г. В течение 2003-2007гг. темп роста клиентской базы, в зависимости от вида МФИ составлял от 1,1 до 3,8 раз (Диаграмма 15). Наибольшие темпы роста клиентской базы за 2003-2007гг. наблюдаются у частных МФИ – 3,8 раза, КК – 3 раза, КПКГ – 2,9 раза. По остальным типам МФО рост показателя за указанные годы не превышал 2 раз.

За период с 2005-2007гг., количество клиентов МФИ в целом не увеличилось, за исключением частных МФИ, где рост клиентской базы составил 2,1 раза, частных фондов – 2 раза, КПКГ и КК – 1,3 и 1,2 раза, соответственно.

Диаграмма 15 Темп роста клиентской базы, 2007г. к 2005г. и 2007г. к 2003г., разы /по сопоставимому кругу учета, у 50% МФИ клиентская база выросла не менее чем в столько-то раз, медианное значение



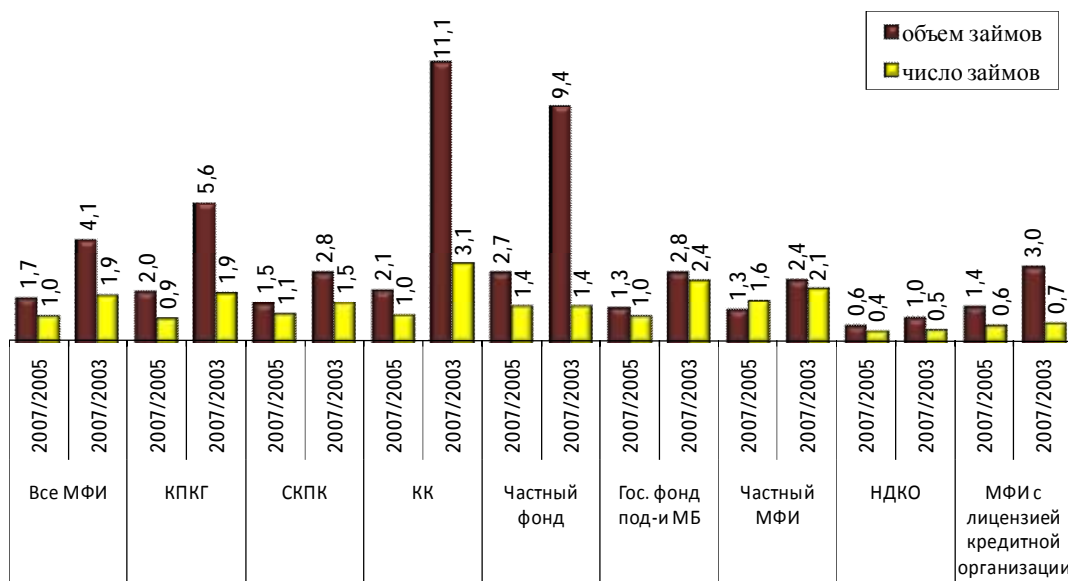
Размеры клиентской базы микрофинансовых организаций подтверждают, что в пятом раунде мониторинга приняли участие наиболее крупные институты микрофинансирования. Так, у частной МФИ с лицензией кредитной организации число пайщиков на 1 января 2008г. составляло чуть менее 14 тысяч человек, у НДКО – чуть более 3

тысяч человек, половина из обследованных КК работает с не менее чем 796 заемщиками, половина из частных МФИ обслуживает не менее чем 645 клиентов-заемщиков.

Объемы и число выданных займов

Участвующие в мониторинге МФИ выдали в 2007г. займов на 14,1 млрд. руб., общее число займов превышает 281 тысячу единиц. Наибольшее количество выданных займов было у частной МФИ с лицензией кредитной организации – чуть менее 20 тысяч единиц, соответственно, этот же тип МФИ предоставил займов на самую крупную сумму – 2,4 млрд. руб. частные МФИ, в расчете на 1 организацию, и НДКО выдали займов на сумму 545 млн. и 305 млн. рублей соответственно. Число выданных займов у частной МФИ, в расчете на 1 организацию, - 12 тысяч, у НДКО – 4 тысячи единиц. Из организаций, не обладающих широкой филиальной сетью, наибольшее количество займов, в расчете на 1 МФИ, было у КК – чуть менее 3 тысяч займов, сумма займов на 1 организацию – 115 млн.руб.

Диаграмма 16 Рост объемов и числа займов 2007г. к 2005г.; 2007г. к 2003г., разы /по сопоставимому кругу учета/, у 50% МФИ рост соответствующих величин не менее, чем отображено на диаграмме, медианное значение

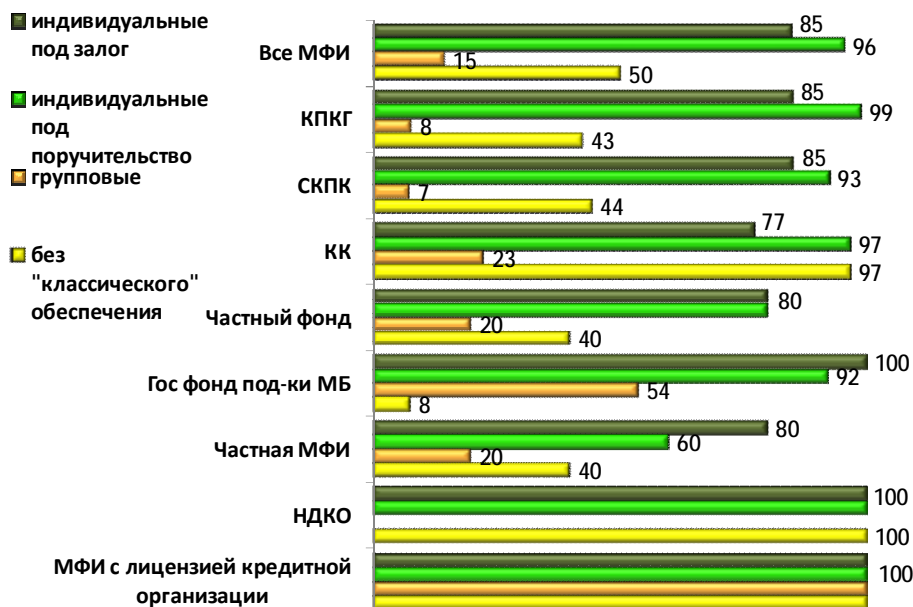


По всем типам МФИ в период 2005-2007гг. увеличился объем выданных займов в 1,7 раза, число займов не изменилось (Диаграмма 16), что говорит об укрупнении средней суммы займа, описанной выше. В период 2003-2007гг. наблюдается аналогичная тенденция – темп роста объема займов вдвое опережает темп роста числа займов. Наиболее сильно в период 2003-2007гг. увеличился объем займов у КК – в 11 раз, частных фондов – 9,4 раза, КПКГ – 5,6 раза.

Характер обеспечения займов

Одним из главных достоинств микрофинансовых программ является гибкая политика в отношении предоставляемого обеспечения под выдаваемые займы. В отличие от банков, МФИ не связаны, в большинстве своем, формальными требованиями к наличию и качеству залога и наработали большую практику по нетрадиционным формам и методам гарантирования возвратности выдаваемых средств. МФИ более гибко подходят к оценке кредитоспособности заемщика, кроме того, проводимые МФИ обучающие мероприятия для своих клиентов позволяют им повышать финансовую грамотность своих клиентов и косвенно управлять их платежеспособностью.

Диаграмма 17 Виды займов в зависимости от предоставляемого обеспечения, которые могут выдавать МФИ, в % от числа ответивших по каждой группе, 2007г.



Все МФИ применяют различные системы обеспечения выданных займов, опираясь в основном на классические формы – залоги и поручительства (соответственно, 85% и 96% от числа опрошенных МФИ). Эти формы обеспечения применяются во всех выделенных группах МФИ.

15% от числа опрошенных МФИ развивают форму группового финансирования, обеспеченного солидарной ответственностью членов группы. Такие формы характерны для государственных фондов поддержки малого бизнеса и МФИ с лицензией кредитной организации, но пока не очень развиты среди СКПК и КПКГ – 8% и 7%, соответственно.

Все МФИ в той или иной степени выдают займы без «классического» обеспечения - 50% в целом и от 8% до 100% по отдельным типам МФИ. Наиболее часто такие займы предоставляют: МФИ с лицензией кредитной организации – 100%, НДКО – 100%, КК – 97%.

Государственные фонды поддержки предоставляют займы без «классического обеспечения» крайне редко – в 8% случаев.

Возможный объем финансирования

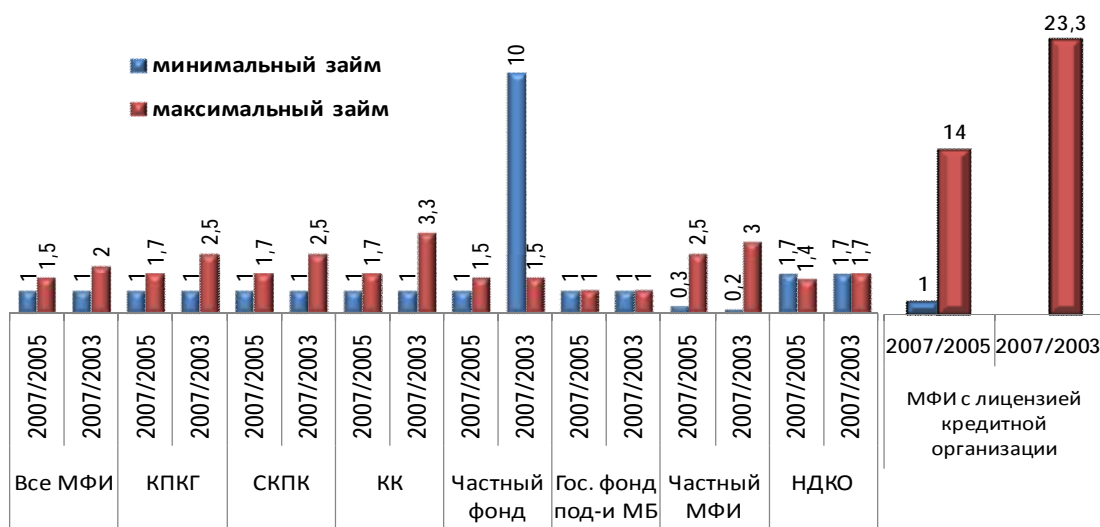
МФИ ориентированы на удовлетворение сравнительно небольших финансовых потребностей и не применяют ограничений по минимальной сумме займа. Верхний предел суммы займа ограничен зависящим от величины портфеля предельным уровнем риска на одного или группу связанных заемщиков, либо платежными возможностями заемщика с тем, чтобы исполнение обязательств по полученному займу не создало угрозы утраты стабильности его бизнеса или материального благополучия семьи.

Поэтому, несмотря на увеличение объемов финансирования, минимальные суммы займов у половины опрошенных МФИ остались прежними (Диаграмма 18). Максимальная сумма займа в период 2005-2007гг. увеличилась в полтора раза, а за период 2003-2007гг. – в два раза. В 2007г. у половины опрошенных МФИ минимально возможный размер займа составлял 3 тыс.руб., наименьший заем можно было получить в КПКГ – 1 тыс.руб. Половина из опрошенных частных фондов и МФИ с лицензией кредитной организации не предоставляли займы менее 10 тыс.руб.

Интенсивный рост минимально возможной суммы займа в период 2003-2007гг. наблюдается у частных фондов, однако, в денежном эквиваленте изменение этого показателя не отразилось на малых предприятиях и физических лицах, так как минимальный заем возрос с 1 тыс.руб. до 10 тыс. рублей.

МФИ с лицензией кредитной организации интенсивно нарастили максимально возможный размер займа, очевидно, это следствие увеличения активов и расширения клиентской базы, распространения услуг на социальные или деловые группы с повышенным уровнем финансовых потребностей.

Диаграмма 18 Темпы роста минимально и максимально возможного размера займа, согласно политике МФИ, 2007г. к 2005г.; 2007г. к 2003г., разы /по сопоставимому кругу учета/



Плата за пользование микрофинансовыми ресурсами

МФИ, в большинстве своем, ориентированы на предоставление займов микро- и малому бизнесу, физическим лицам на развитие предпринимательства или лицам с невысокими доходами – у большинства опрошенных МФИ минимальный возможный заем не превышает 5 тыс. руб. Работа со столь малыми займами сопряжена с высоким уровнем административных и операционных затрат на один выдаваемый заем, который возрастает с уменьшением размера займа.

Небольшие размеры займов, выдаваемых на небольшие сроки, предполагают применение повышенных процентных ставок по займам. При этом не происходит ухудшения условий доступности займа для заемщика, поскольку рентабельность и оборачиваемость мелкого бизнеса значительно выше, чем крупного, и в каждом случае графики и текущие объемы погашения соотносятся с реальными платежными возможностями заемщика.

Принято считать, что повышенная процентная ставка компенсирует риски невозврата займов, объективно более высокие в микрофинансовом секторе. Это действительно так, но с учетом небольшого фактического уровня потерь МФИ, есть более общее и глубокое объяснение существующего ценообразования.

Процентная ставка - отражение реальной стоимости денег, сложившейся на данном рынке. Усредненная стоимость денег на национальном уровне, которую часто связывают со ставкой рефинансирования ЦБ, в первую очередь является макро-индикатором, не имеющим прямой связи со стоимостью заемных средств, и тем более не учитывающим специфику

целевых рынков. В каждом конкретном сегменте на ценообразование влияет несколько основных факторов:

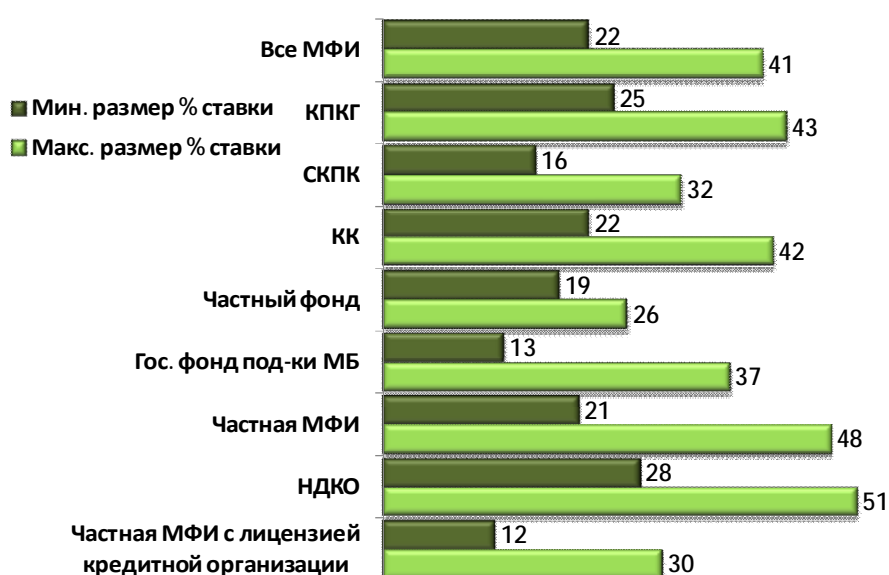
- стоимость финансовых ресурсов для займодавца;
- величина административных затрат на обслуживание каждого займа;
- уровень ожидаемых потерь, закладываемых в цену продукта;
- уровень конкуренции между займодавцами.

Все эти факторы взаимосвязаны между собой через более общие экономические, финансовые и предпринимательские условия. Изменение одного фактора в той или иной степени влечет за собой изменение других. Таким образом, на нормально функционирующем рынке цена денег находится в равновесии между спросом и предложением, и отвечает ожиданиям большинства участников этого рынка.

При этом эффективная процентная ставка по банковским кредитам, как показывают результаты ее раскрытия в соответствии с новыми требованиями ЦБ РФ, может в отдельных случаях достигать до 44,3% по потребительским кредитам¹².

Поэтому диапазон процентных ставок от 22% до 41% (Диаграмма 19) годовых не кажется чрезмерным. Наибольшая ставка в 51% годовых применялась НДКО и частными МФИ – 48%. Наименьшие в 12% годовых применялись частным МФИ с лицензией кредитной организации и 13% - государственными фондами поддержки МБ.

Диаграмма 19 Усредненный максимальный и минимальный размер процентной ставки по рублевым займам, согласно политике организации, % годовых в 2007г.

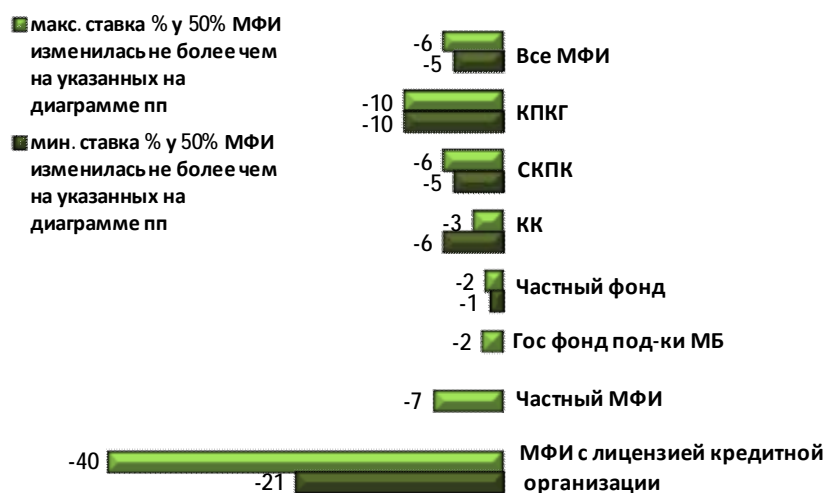


¹² «Ставка на эффективность», Алексей Клепиков, заместитель главного редактора журнала «Эксперт Северо-Запад». «Эксперт Северо-Запад» №15 (317)/16 апреля 2007

В целом, процентная ставка по займам МФИ относительно стабильна. За период с 2003г. у 50% опрошенных максимальные и минимальные процентные ставки снизились на 6 и 5 процентных пункта, соответственно. Иными словами, в среднем по всем МФИ, принимающим участие в мониторинге с 2003г. и являющим сопоставимый круг учета, за 5 лет максимальная процентная ставка снизилась с 48% до 36% годовых, а минимальная – с 24% до 18% годовых. Если снижение максимальных процентных ставок является следствием конъюнктурных изменений, то минимальный порог больше связан с изменениями финансовой политики.

Следует ожидать, что по мере дальнейшего снижения стоимости ресурсов, привлекаемых МФИ, и роста конкуренции на рынке предложения, процентная ставка по займам будет снижаться и дальше.

Диаграмма 20 Темпы падения усредненной максимальной и минимальной процентной ставки, записанной в политике МФИ, по рублевым займам, 2007г. к 2003г., пп, /по сопоставимому кругу учета/

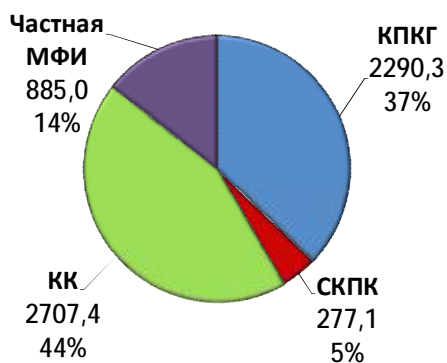


Привлечение сбережений: объемы и условия

Объемы сберегательных операций

Сберегательные операции – второй по распространенности тип микрофинансовых услуг. С точностью до принявших в обследовании МФИ на 1 января 2008г. им удалось аккумулировать сбережений на сумму 6,2 млрд. руб.

Диаграмма 21 *Распределение объема привлеченных сбережений на 1 января 2008г., млн. руб. и % /по всем ответившим МФИ – 6,2 млрд. руб./*



Сбережения пайщиков являются основным ресурсом формирования портфеля кооперативов, поэтому эта категория МФИ активно привлекает сбережения. По данным кооперативов, ответивших на вопрос о состоянии портфеля сбережений, на начало 2008г. им удалось аккумулировать 5,3 млрд. руб. Объем привлеченных сбережений у половины КК составил не менее 26 млн.руб., у половины КПКГ – не менее 9 млн.руб.

СКПК пока еще недостаточно активно работают в этом направлении - на их долю приходится только 5% рынка. Низкие показатели СКПК в части привлечения сбережений на начало года обуславливаются качественными особенностями целевой группы клиентов, которыми являются сельскохозяйственные производители. Бизнес-цикл предпринимателей, занятых в сельском хозяйстве, имеет ярко выраженную сезонность, а значит нерегулярно и поступление денежных доходов, пик которых приходится на осень.

Анализ взаимосвязей демонстрирует сильную зависимость между остатками по сбережениям и портфелем займов¹³, кредитные кооперативы формируют средства для выдачи займов из привлеченных сбережений. Динамика этих показателей подтверждает выявленную зависимость.

Как и портфель займов, портфель сбережений на конец 2007г., по сравнению с 2005г. и 2003г., вырос по всем организациям, имеющим право привлекать средства.

В период 2003-2007гг. рост сбережений опережал рост портфеля займов у всех типов МФИ. Так, за 2003-2007гг. КК, добившиеся увеличения остатков по сбережениям в 12,6 раза, увеличили портфель займов в 11,8 раза. СКПК, привлекшие сбережений в 13 раз больше, увеличили портфель займов в пять раз. Только у КПКГ темп роста портфеля займов опережает рост портфеля сбережений – 11,4 и 8,6 раза, соответственно.

Общий объем сберегательного портфеля увеличился по сравнению с 2005 годом в 2,1 раза, по сравнению с 2003 – в 10,5 раз. Не менее чем у половины кредитных кооперативов,

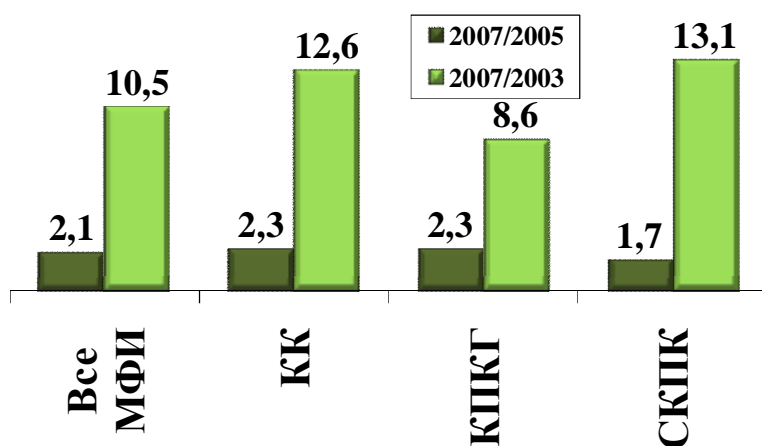
¹³ Коэффициент корреляции Спирмена - 0,886 при высокой статистической значимости на уровне 0,01

принявших участие в исследовании, портфель сбережений вырос более чем в 2,3 раза в период 2005-2007гг. и более чем в 12 раз за период с 2003г.

Объем сбережений, привлеченных КПКГ, увеличился за 2005-2007гг. в 2,3 раза, а в период 2003-2007гг. – почти в 9 раз.

Активно растет портфель сбережений и в СКПК, увеличившийся за последние три года в 1,7 раза, а за последние 5 лет – в 13 раз, что является максимальным увеличением сберегательного портфеля по всем типам МФИ (Диаграмма 22).

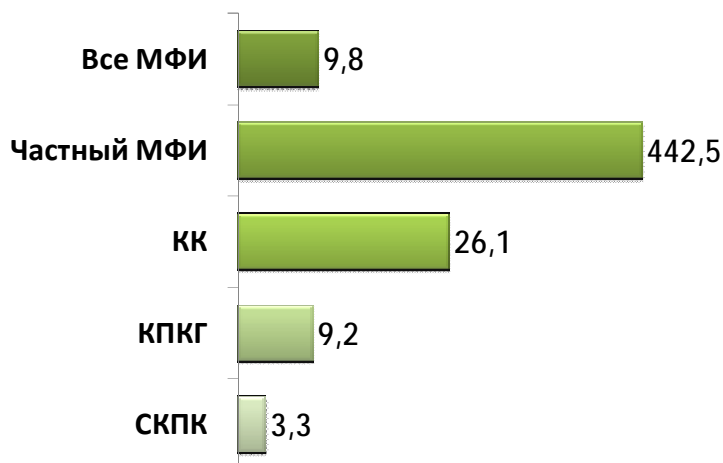
Диаграмма 22 Темп прироста сбережений 2007/2005гг., 2007/2003гг., разы, медианное значение, то есть у 50% МФИ сбережения на дату выросли не менее чем в столько раз /по сопоставимому кругу учета/



Максимальные объемы привлеченных сбережений среди участников рынка МФИ на 1 января 2008г. были у частных МФИ, однако здесь необходимо учитывать, что частные МФИ располагают обширной филиальной сетью, в отличие от сектора кредитной кооперации.

Половина из кредитных кооперативов привлекла сбережений не менее чем на 26 млн.руб. Удовлетворяя потребности своих пайщиков, КПКГ также достаточно активно привлекают личные сбережения членов, которые передаются в фонд финансовой взаимопомощи для предоставления займов другим участникам кооператива. По выборке каждый второй КПКГ на 1 января 2008г. имел сбережения не менее 9 млн. руб. (Диаграмма 23).

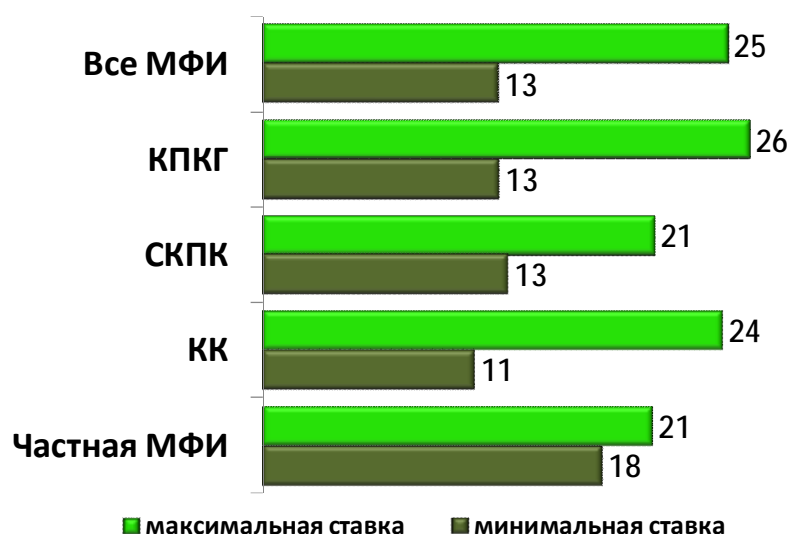
Диаграмма 23 Размеры привлекаемых сбережений на 1 января 2008г., млн. руб., медианное значение



Условия привлечения денежных сбережений и вкладов

Основным фактором, обеспечивающим привлекательность размещения сбережений в МФИ, является повышенная процентная ставка. Как видно из диаграммы 24, минимальная ставка по сбережениям составила 13% годовых в среднем по всем МФИ и колебалась от 11% до 18% годовых по их отдельным типам. По сравнению с прошлым годом минимальная процентная ставка по сбережениям повысилась на 1 пп в среднем по всем типам МФИ. Во всех случаях эта ставка превышает ставки по банковским сберегательным продуктам. В дополнение к этому, сберегательные программы кооперативов выгодно отличаются от банковских гибкими условиями размещения, довнесения и изъятия, регулярным начислением и капитализацией компенсации.

Диаграмма 24 Усредненный максимальный и минимальный размер процентной ставки по привлекаемым сбережениям, согласно политике организации, % годовых в 2007г.



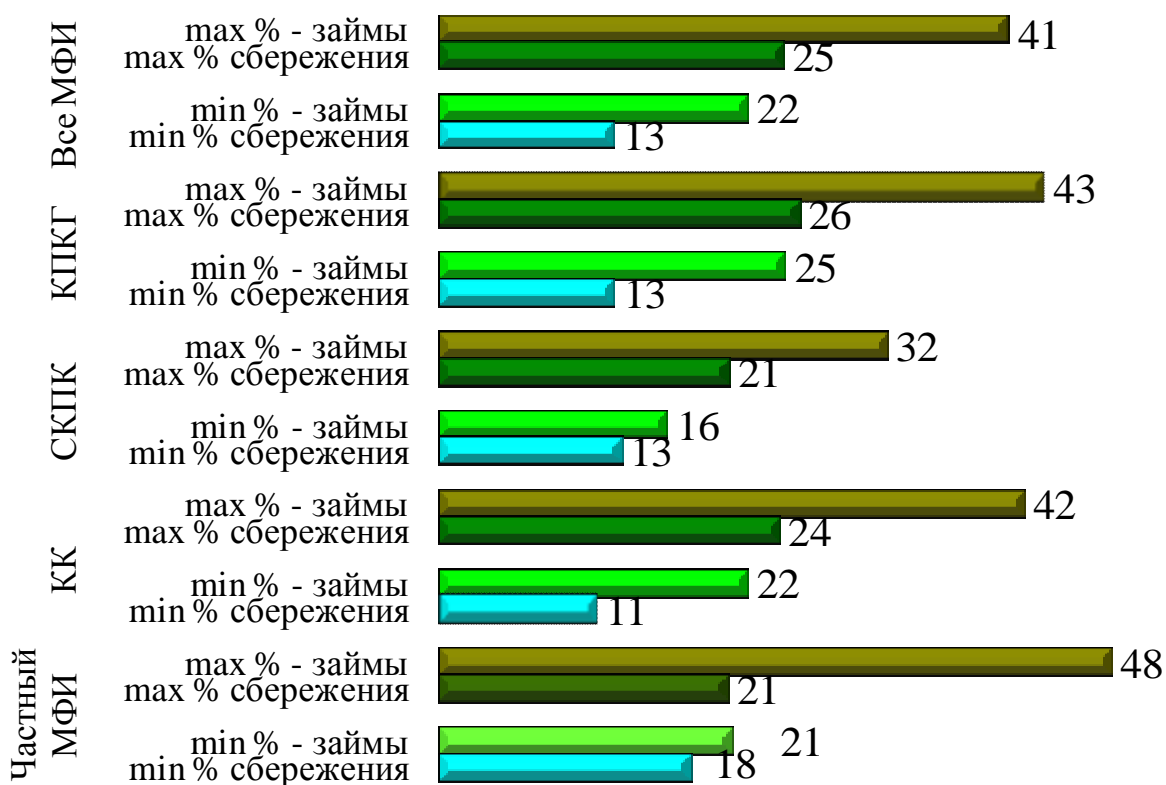
Максимальный уровень процентной ставки близок во всех типах МФИ и колеблется от 21% до 26%.

Максимальный уровень процентной ставки по сбережениям зависит от обеспечиваемого МФИ уровня доходности операций.

Сравнение процентных ставок по займам и сбережениям

С ростом портфеля займов происходит закономерное снижение процентной ставки. Это связано с внедрением новых, более капиталоемких и долгосрочных финансовых продуктов, процентная ставка по которым корректируется по платежным возможностям заемщика. Минимальный уровень процентной ставки может также определяться социальной политикой организации, либо устанавливаться по целевым финансовым продуктам, распространяемым между участниками целевых программ. На снижение процентной ставки по займам может несколько повлиять и конкуренция со стороны банков, но пока такое влияние незначительно, поскольку МФИ и банки в достаточной степени ориентированы на разные категории клиентов.

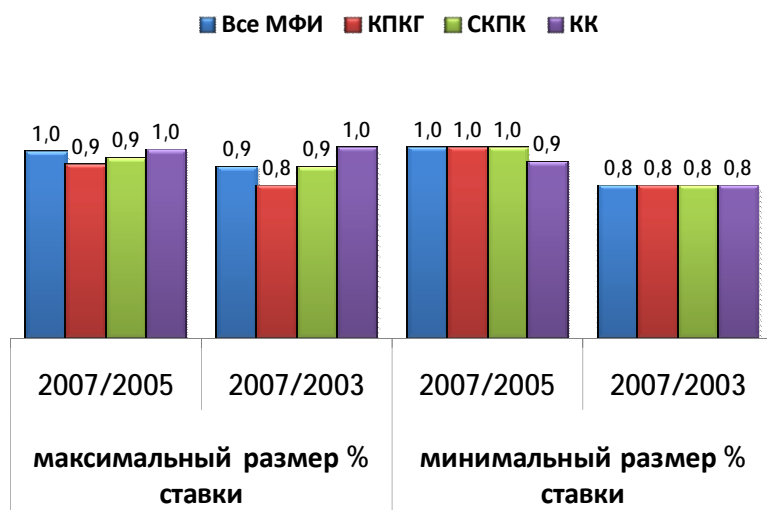
Диаграмма 25 Сравнение процентных ставок по займам и сбережениям, согласно политике организаций, % годовых "по рублям" в 2007г.



Поскольку микрофинансовыми институтами займы выдаются под процент, превышающий плату за пользование банковским кредитом, а объемы размещенных средств у МФИ существенно выше привлеченных сбережений и вкладов, МФИ могут «себе позволить» размещать накопления своих пайщиков на таких условиях. Тем более что

«маржа» между ставками процентов по займам и сбережениям остается значительной (Диаграмма 25).

Диаграмма 26 Изменение максимального и минимального размера процентной ставки по привлекаемым сбережениям 2007/2005гг., 2007/2003гг., разы, медианное значение, то есть у 50% МФИ сбережения на дату выросли не менее чем в столько раз /по сопоставимому кругу учета/



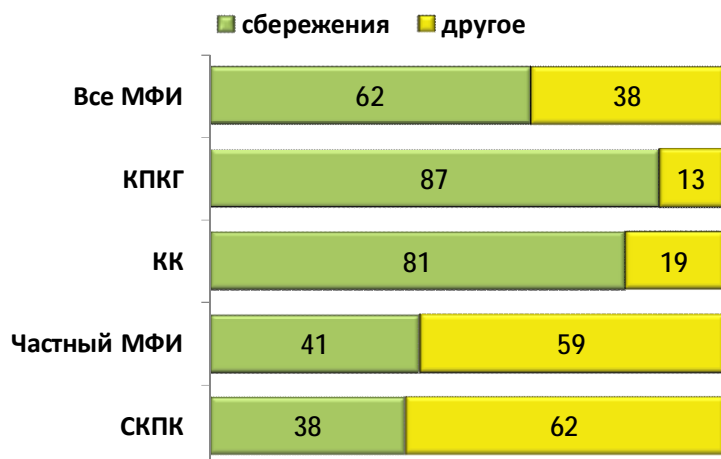
Минимальная и максимальная процентные ставки доходности сбережений несколько уменьшились за последние 5 лет (Диаграмма 26). Наибольшее снижение максимальной процентной ставки в период 2003-2007гг. произошло в секторе КПКГ, на втором месте по снижению максимальной процентной ставки – СКПК, наименьшее в секторе КК – максимальная ставка не изменилась, при этом минимальная процентная ставка равновелико уменьшилась как по всем типам МФИ, так и по подкатегориям. В период 2005-2007гг. процентные ставки по сбережениям практически не изменялись, это говорит о том, что основные изменения ставок происходили в 2003-2004гг.

Сбережения как источник формирования имущества МФИ

Для тех МФИ, кому законодательно разрешено работать со сбережениями, такого рода средства являются основным источником формирования активов, и, прежде всего, портфеля займов. В среднем, по этим типам МФИ сбережения составляют 62% от всего имущества.

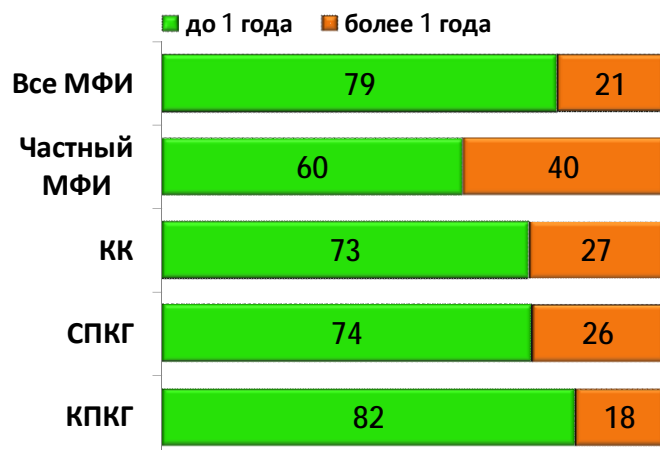
Максимальная доля сбережений на начало 2008г. была в структуре пассивов КПКГ - 87%, минимальная у СКПК - 38% (Диаграмма 27). Столь низкая доля привлеченных СКПК сбережений связана, с одной стороны, с низким уровнем денежных доходов сельхозпроизводителей, а с другой, условиями, на которых СКПК принимают средства - процент, который они выплачивают своим пайщикам, был минимален на рынке микрофинансовых услуг.

Диаграмма 27 Доля объема сбережений в структуре имущества МФИ, % на 1 января 2008г.



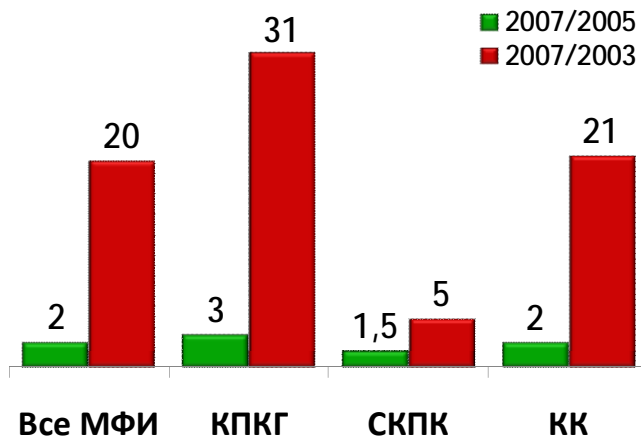
Как и ранее в структуре привлеченных средств МФИ доминируют краткосрочные сбережения, привлеченные сроком до 1 года. В целом по МФИ их доля составила 79%. Самый большой объем краткосрочных вкладов наблюдается в секторе КПКГ – 82%, у КК и СПКГ несколько меньше – 73% и 74% соответственно. Частные МФИ более других типов склонны привлекать долгосрочные сбережения – 40% сбережений частных МФИ – долгосрочные (Диаграмма 28).

Диаграмма 28 Структура привлеченных средств, на 1 января 2008г., %



По МФИ, принимавшим участие в обследовании с 2003г. совокупный прирост сберегательного портфеля составил 2 млрд. руб. или по 44 млн. руб. в среднем на 1 МФИ. Сумма сбережений, приходящаяся на 1 пайщика по всем типам МФИ, возросла в 20 раз с 2003г. и в 2 раза - с 2005г. (Диаграмма 29).

Диаграмма 29 Изменение удельной суммы привлеченных сбережений, приходящейся на одного пайщика-сберегателя



По сравнению с 2003г., половина из обследованных МФИ увеличили объем сбережений более чем в 10 раз, а количество сберегателей увеличилось в 6 раз. По всем типам МФИ темпы роста объемов сбережений опережают темпы роста сберегателей, что говорит об укрупнении размера вкладов МФИ.

Качество портфеля займов

Общепринятым и наиболее распространенным показателем качества кредитного портфеля выступает коэффициент риска портфеля. Он представляет собой соотношение суммы всех займов из кредитного портфеля, имеющих один или более просроченный платеж по сумме основного долга свыше определенного числа дней¹⁴, к портфелю займов, включая всю невыплаченную часть, в том числе и остаток просроченного займа, без начисленных процентов (при расчете не учитываются реструктурированные займы).

Качество портфеля не менее половины всех МФИ характеризовалось вполне допустимым 5% уровнем риска по задолженности, погашение которой задержано более чем на 30 дней (Диаграмма 30).

¹⁴ Для целей настоящего исследования - более 30 дней.

Диаграмма 30 Риск портфеля по задолженности, просроченной на период более 30 дней, на 1 января 2008г., %, медианное значение

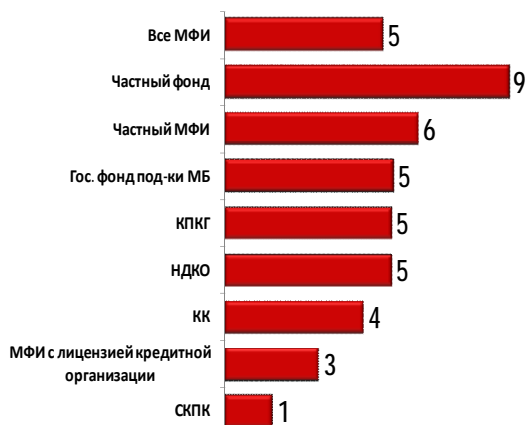


Диаграмма 31 Уровень просрочек по задолженности, просроченной на период более 30 дней, на 1 января 2008г., %, медианное значение

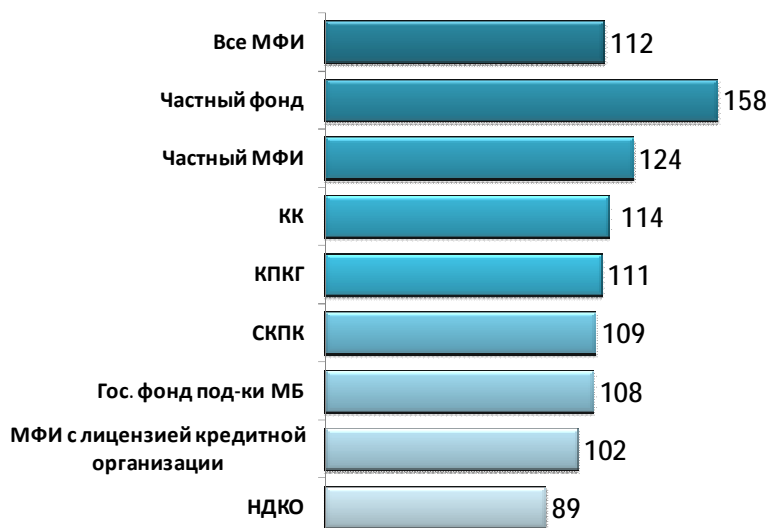


Максимальное значение риска было у частных фондов – у половины из них показатель превышал 9%, на втором месте по величине показателя находятся частные МФИ – 6%, государственные фонды, КПКГ и НДКО – не третьем месте, с уровнем риска в 5%. Минимальное значение показателя наблюдалось у СКПК – 1%, 3% и 4% было у МФИ с лицензией кредитной организации и КК соответственно.

Рентабельность

Все типы МФИ в среднем покрывают на 112% свои операционные расходы операционными доходами. Наиболее рентабельными среди обследованных МФИ были частный фонд и частный МФИ, их операционная окупаемость составляет 158% и 124%, соответственно (Диаграмма 32).

Диаграмма 32 *Операционная окупаемость в 2007г., %, среднее значение*



В течение 2003-2007гг. операционная окупаемость всех типов МФИ несколько изменилась - сократилась рентабельность частных фондов со 140% в 2003г. до 127% в 2007г., государственных фондов поддержки МБ со 125% в 2003г. до 102% в 2007г. и МФИ с лицензией кредитной организации - со 129% в 2003г. до 102% в 2007г. В секторе кредитной кооперации особых изменений не наблюдалось.

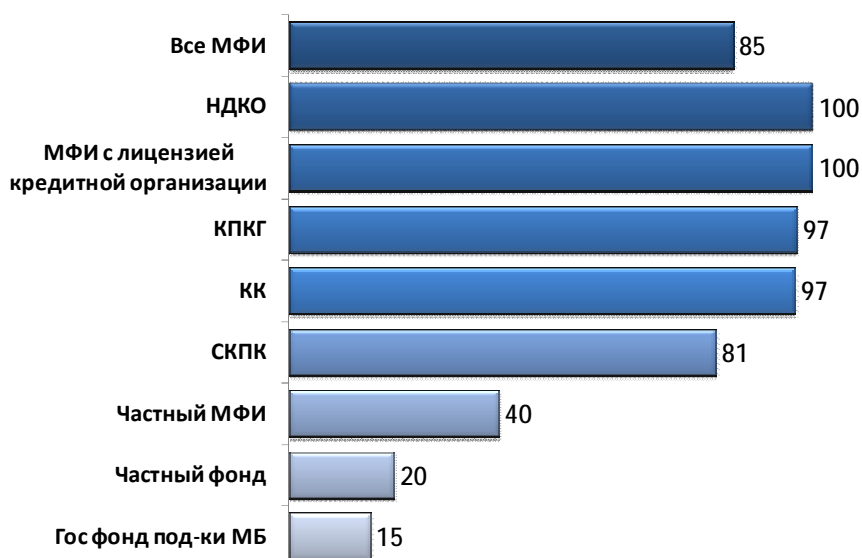
Только одна НДКО имела баланс поступлений и расходов с дефицитом. В основном, это связано с быстрым развитием ими своей филиальной сети и отвлечением на эти цели значительной части операционных доходов. В то же время у НДКО наибольший показатель ликвидности – отношения оборотных активов к краткосрочным обязательствам (425%). Это прямое следствие того, что она осуществляет операции микрофинансирования, не прибегая к краткосрочным заимствованиям, как это делают кредитные кооперативы.

Формирование резервов

85% опрошенных МФИ формируют резервы покрытия возможных убытков, что является положительным показателем стабильности всего сектора МФИ в целом.

Только среди частных МФИ и фондов резервы формируют 40% или менее организаций. Однако это вполне объяснимо, если обратиться к данным по использованию этими типами МФИ различных систем обеспечения займов - не все организации этих типов выдают займы без классического обеспечения, либо групповые займы. Кроме того, не все из них привлекают сбережения населения, которые в первую очередь нуждаются в защите.

Диаграмма 33 *Формирует ли Ваша организация резерв для покрытия возможных убытков по займам, % ответивших утвердительно, 2007г.*



Несмотря на то, что в последние годы рынок микрофинансирования растет внушительными темпами, в дальнейшем также следует рассчитывать на продолжение его роста. Существует ряд объективных причин, которые позволяют говорить о дальнейшем его развитии, из которых, прежде всего, необходимо выделить следующие основные факторы:

- активная позиция самих микрофинансовых институтов;
- институциональное развитие федеральной и региональной инфраструктуры поддержки микрофинансирования;
- высокая эффективность микрофинансирования как способа стимулирования мелкого предпринимательства;
- огромный неудовлетворенный спрос на услуги микрофинансовых организаций, который до сих пор существует в России;
- поддержка сектора со стороны органов государственной власти;
- интерес к этому инструменту со стороны мирового сообщества.

Приложение 1: Список сокращений

ДФО	-	Дальневосточный федеральный округ
ИП	-	Индивидуальные предприниматели
К(ф)Х	-	Крестьянские (фермерские) хозяйства
КК	-	Кредитные кооперативы (потребительские общества)
КПКГ	-	Кредитные потребительские кооперативы граждан
МФИ	-	Микрофинансовый институт
Пп	-	Процентные пункты
ПФО	-	Приволжский федеральный округ
С-З ФО	-	Северо-Западный федеральный округ
СКПК	-	Сельские кредитные потребительские кооперативы
СФО	-	Сибирский федеральный округ
УФО	-	Уральский федеральный округ
ЦФО	-	Центральный федеральный округ
ЮФО	-	Южный федеральный округ