Тенденции развития рынка небанковского микрофинансирования в России

/2003-2004 гг./

Аналитические материалы

Москва, 2006

Исследование финансировалось из средств гранта, предоставленного Финка Интернешнл.

Мнения, высказанные в данном исследовании, отражают взгляды авторов и не обязательно совпадают с точкой зрения Финка Интернешнл.

Материалы подготовлены Ресурсным центром малого предпринимательства совместно с Российским Микрофинансовым Центром и по его заказу, в рамках проекта «Содействие развитию правового пространства для микрофинансирования в РФ».

Участники проекта:

Российский Микрофинансовый Центр

http://www.rmcenter.ru

НКО Ресурсный центр малого предпринимательства

http://www.rcsme.ru , http://www.sme-news.ru

ОГЛАВЛЕНИЕ

Аннотация 2
Основные результаты 5
Выражение признательности 8
Что такое микрофинансирование: определение объекта исследования 9
Информационная база, оценка объема выборки 9
Структура информационной базы 11
Типология организаций, предоставляющих микрофинансовые услуги 12
География российского микрофинансирования 15
Целевые клиентские группы российских микрофинансовых организаций 18
Спектр микрофинансовых услуг российских МФО 20
Информация о займах 21
Портфель займов российских небанковских МФО 21
Размер клиентской базы микрофинансовых организаций в части выдачи займов 27
Справочно: Объемы и число выданных займов 29
Доступность микрофинансирования 30
Характер обеспечения займов 30
Возможный объем кредитования 32
Плата за пользование микрофинансовыми ресурсами 34
Привлечение сбережений: объемы и условия 36
Объемы сберегательных операций 36
Условия привлечения денежных сбережений и вкладов 39
Сбережения как источник формирования имущества МФО 42
Качество портфеля займов 44
Рентабельность 47
Приложение 1 Распределение по регионам числа организаций, предоставляющих микрофинансовые услуги и принявших участие в опросе 50
Приложение 2 Корреляционный анализ количественных показателей деятельности МФО 52
Приложение 3 Отдельные проблемы организации наблюдения за деятельностью микрофинансовых организаций 53
Приложение 4 Список сокращений 54

АННОТАЦИЯ

В условиях существования ряда нерешенных социально-экономических проблем, расширение доступа к финансированию для категорий заемщиков, имеющих сложности при получении банковского кредита, за счет развития программ микрофинансирования крайне важно для российского общества.

Для формирования качественной политики по стимулированию микрофинансовых программ, отслеживания эффективности их реализации, определения направлений инвестирования ключевое значение приобретает задача предоставления информации о состоянии, участниках, структурных и количественных параметрах рынка.

Настоящая работа представляет собой результат второго ежегодного мониторинга российского рынка микрофинансовых услуг, выполненного на базе единой методологии. Это позволяет провести не только «точечную» оценку состояния данного сегмента микрофинансовых услуг, но и отследить произошедшие изменения в емкости и параметрах рынка. Первое обследование с использованием аналогичной методологии было проведено в 2004г. (по результатам работы микрофинансовых организаций в 2003г.). Второй раунд включает в себя результаты деятельности микрофинансовых организаций на 1 января 2005 г.

Таким образом, представленные материалы позволяют всем заинтересованным пользователям (среди которых органы государственной власти, инвесторы, участники финансового рынка, объединения предпринимателей, академические структуры) сформировать качественную и количественную агрегированную картину состояния рынка предложения микрофинансовых услуг, отследить его динамику.

Другой, не менее важной задачей проводимого мониторинга, являлся пообъектный анализ основных участников сегмента микрофинансирования, построение их профиля. Применение единого методологического инструментария вне зависимости от организационно-правовой формы, статуса и срока функционирования, позволяет построить сравнительную оценку деятельности отдельных типов организаций, предоставляющих микрофинансовые услуги. Пообъектная информация будет полезна потенциальным инвесторам и донорам как внутри страны, так и за ее пределами при выборе наиболее эффективных направлений вложения средств в развитие микрофинансирования в России.

По итогам второго обследования планируется выпуск Всероссийского каталога микрофинансовых организаций (МФО) в электронном и печатном виде, где будут представлены профили институтов, занимающихся микрофинансированием.

Работа выполнена Ресурсным центром малого предпринимательства при методологической поддержке и по заказу Российского микрофинансового центра.

Основные результаты

Результаты ежегодных выборочных обследований микрофинансовых организаций наглядно демонстрируют серьезный рост рынка. Данный метод финансирования получает все большее распространение в России, постепенно становясь частью финансовой системы, дополняющей традиционный банковский сегмент и расширяющей доступ к заемным средствам той категории бизнеса и населения, которая не отвечает требованиям банков к заемщикам. В целом масштабы деятельности работающих в микрофинансовой нише организаций в 2004г. увеличились в 1,3 – 1,8 раза по сравнению с 2003г.

Рост наблюдался как в части объемов кредитования малого бизнеса (по сектору в целом, прирост портфеля займов и объемов предоставленных средств составил 150%), так и по размеру клиентской базы, которая за истекший год увеличилась на треть.

Особенно быстрый количественный рост в 2004г. был зафиксирован в секторе кредитной кооперации. В частности, кредитные потребительские кооперативы граждан смогли увеличить число пайщиков более чем на 70%, практически удвоив при этом портфель займов и объемы выдаваемых средств.

Одновременно с объемами операций в 2004г. улучшились и основные показатели деятельности самих МФО, позволив им стать еще более рентабельными и финансово устойчивыми организациями. Так, в 2004г., по сравнению с 2003г., операционная окупаемость по сопоставимому кругу микрофинансовых организаций[1] выросла в среднем на 10 процентных пункта (далее по тексту - пп).

В 2004 году, как и в предшествующем, качество портфеля оставалось достаточно высоким. В частности, риски большинства микрофинансовых организаций были сопоставимы с лучшей практикой. Так, у каждой второй организации риск портфеля по задолженности, просроченной на период более 30 дней, не превышал 3%. А уровень просрочек по выданным займам, задержанным на период более 30 дней, для половины МФО не превышал 1,9%, что вполне сопоставимо с аналогичными банковскими показателями.

Структурные параметры рынка, а именно: типологизация участников, география распространения, структура клиентской базы, целевая структура выдаваемых средств - не претерпели существенных изменений.

По экспертным оценкам, сделанным на основе результатов выборочного обследования, объем микрофинансового рынка на 1 января 2005 г. в части предоставления займов можно определить как минимум в 7,8-9,2 млрд. руб. Практически в 60% случаев средства

предоставляются на предпринимательские цели. Более чем в 80% случаев - это краткосрочные займы. Усредненная максимальная годовая ставка процента, записанная в политике организаций, составила 46%, а минимальная – 24% годовых. В 2004г. микрофинансовым организациям удалось сформировать клиентскую базу в 240-264 тысяч клиентов.

Несмотря на имеющиеся внушительные темпы роста рынка микрофинансирования, в будущем ожидается дальнейший его рост, связанный, прежде всего, с высоким уровнем неудовлетворенного спроса на подобного рода услуги, а также с высокой эффективностью этого вида деятельности и простотой выхода на рынок для новых организаций.

Помимо количественного роста, следует ожидать и дальнейшее его институциональное развитие. Начало качественных преобразований в типологизации рынка уже положено.

- Одна из ведущих микрофинансовых организаций, действующая ранее как некоммерческое партнерство «Женская Микрофинансовая Сеть», преобразовалась в небанковскую депозитно-кредитную организацию (НДКО). Это событие крайне важно для институционального оформления российского микрофинансового рынка: начинает формироваться ниша наиболее крупных его участников, ориентированных на привлечение инвестиционного и коммерческого капитала как источника формирования портфеля микрозаймов. Этот сегмент, с одной стороны, в дальнейшем может пополняться теми банками, которые не были включены в систему страхования вкладов. С другой стороны, наиболее крупные игроки на рынке микрофинансовых услуг смогут перерегистрироваться в НДКО.
- Крупнейший в России микрофинансовый фонд «Фонд Фора» создал «ФОРУС – банк», сохраняющий микрофинансирование как основной вид деятельности.
- Структуры, ранее действовавшие как представительства международных микрофинансовых организаций, перерегистрируются как коммерческие или некоммерческие российские организации.

Эти процессы отвечают общемировым тенденциям развития микрофинансовых рынков, когда все большее распространение приобретает ориентация не имеющих членства микрофинансовых организаций на привлечение инвестиционного и коммерческого капитала как источника формирования портфеля микрозаймов. Такая тенденция способствует существенному расширению объемов микрофинансовой деятельности, при одновременном повышении прозрачности и инвестиционной привлекательности организаций, действующих в этом секторе.

---

[1] Здесь и далее по тексту: под ***микрофинансовыми организациями (МФО)*** понимаются небанковские органи-

В целом благоприятное для развития микрофинансирования гражданское законодательство и поддержка органов государственной власти позволяют находить все более эффективные и надежные способы легального расширения микрофинансовой деятельности, способствуя развитию малого бизнеса и повышению устойчивости финансовых рынков.

зации, для которых оказание микрофинансовых услуг является основным или одним из видов деятельности

Выражение признательности

Исполнители проекта выражают высокую признательность всем работникам организаций, согласившимся, невзирая на занятость и добровольность анкетирования, заполнить опросный лист. Без этой информации невозможно было бы сформировать информационную базу исследования.

Мы также благодарны всем упомянутым в данном аналитическом обзоре организациям и учреждениям, оказавшим содействие в его подготовке.

Информацию о состоянии микрофинансирования в России, а также другие материалы по вопросам развития малого предпринимательства в России можно получить 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

Концепция и научное редактирование: Мамута Михаил Валерьевич

Автор текста: Ермилова Галина Анатольевна

Подготовка статистической информации: Лапшина Елена Юрьевна

Руководство проектом: Михалкин Игорь Васильевич

Что такое микрофинансирование: определение объекта исследования

Поскольку речь идет о количественной оценке рынка микрофинансовых услуг, ключевой задачей выступает определение объекта наблюдения, его формальное, в количественных категориях, описание. В первом раунде обследования значительное место было уделено существующим методологическим подходам в определении микрофинансирования, зарубежной и отечественной практике. На основании этого была выработана дефиниция микрофинансовой деятельности в России и то, что понимается под понятием «микрофинансирование» в рамках данного проекта.

В первом раунде обследования микрофинансирование было определено как легитимное предоставление субъектам малого предпринимательства и физическим лицам, имеющим ограниченный доступ к традиционным банковским услугам, финансовых и дополняющих их социальных услуг, направленных, с точки зрения макроэкономического эффекта, на сглаживание социальной напряженности в обществе, повышение уровня жизни населения, обеспечение занятости, развитие предпринимательства. В рамках представляемого проекта для отбора респондентов были искусственно введены количественные ограничения по объему услуг. Для целей настоящего исследования микрофинансовыми считаются услуги объемом не более 300 тыс. руб.

Информационная база, оценка объема выборки

В связи с отсутствием микрофинансирования в Общероссийском классификаторе видов экономической деятельности, работа микрофинансовых организаций не отслеживается органами официальной статистики, в том числе банковской. Поскольку для осуществления микрофинансовых операций лицензия не требуется, нет информации и в лицензирующих органах. Частичная статистика ведется по разрозненным сегментам рынка, например, существует информация по отдельным ассоциациям, в частности, по ассоциациям кредитных союзов, микрофинансовым сетям. Но в отдельных источниках цифровой ряд приводится по разрозненным показателям и с различной глубиной детализации, информация собирается на методологически разнородной основе, кроме того, не совпадают и периоды наблюдения.

Для получения интегральной информации по рынку в целом было принято решение об организации выборочных обследований деятельности основных его участников. С соблюдением принципа сопоставимости как на первом, так и на втором раундах обследования использовалась единая методология в части определения единиц наблюдения и в части опросного инструментария, в том числе методов сбора данных и набора вопросов анкеты.

В условиях отсутствия единого списка всех организаций, предоставляющих микрофинансовые услуги (то есть в условиях отсутствия генеральной совокупности), на этапе проведения первого раунда обследования в 2004г. список микрофинансовых организаций формировался на основе наиболее актуальной к тому моменту базы данных, держателем которой являлся Российский микрофинансовый центр. В базе данных содержались сведения по основным организациям на рынке микрофинансовых услуг. Информация дополнялась данными из Справочника по микрофинансовым организациям России, подготовленного Ресурсным центром малого предпринимательства в 2001г. по заказу «ФИНКА Интернэшнл». Перед началом анкетирования при помощи администраций регионов, региональных структур поддержки малого предпринимательства, союзов и ассоциаций кредитных кооперативов была проведена значительная работа по уточнению и расширению контактной информации по МФО.

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 – 625 единиц). Порядка 200 организаций из списка не было найдено по указанным адресам, остальные принимали ограниченное участие в анкетировании.

Базовый список организаций для второго раунда обследования, с учетом итогов первого этапа, включал около 400 организаций (включая ассоциации, союзы и сети, каждая из которых представляет определенное количество МФО). Полная информация была получена от 183 организаций (без учета филиалов, территориальных подразделений, сетей) из 54 субъектов Российской Федерации. С учетом филиалов, подразделений, а также участников сетей число субъектов микрофинансового сектора, по которым были собраны сведения, увеличивается до 750 единиц.

Это наиболее активные и легально работающие представители микрофинансового рынка. По экспертным оценкам, попавшие в обследование организации - это около 25-35% всех действующих участников легального российского микрофинансового рынка, а по объемам и масштабам операций включенные в выборку организации охватывают 40-50% рынка. Как и в предыдущем раунде мониторинга, при оценке емкости рынка не учитывались его неформальные участники, такие как кассы взаимопомощи, «частные теневые ростовщики» и так далее, а также ломбарды. За рамками данного исследования мы принимаем во внимание определенную значимость для российского малого предпринимательства этой «неформальной» части микрофинансового сегмента.

Структура информационной базы

В структуре формализованной анкеты, использованной в данной работе, можно выделить следующие разделы:

1. Общие сведения об организации, включающие ее название, тип, географию деятельности, контактную информацию.
2. Характер и условия предоставления услуг, где после выяснения спектра услуг и структуры клиентской базы более подробно рассматриваются две основные финансовые услуги: выдача займов и привлечение сбережений.

    2.1. В подразделе «займы» дается качественная структура портфеля, цели, на которые выдавались денежные средства, характер обеспечения. Собирается и количественная информация о сумме сделок, размере портфеля, а также условиях, на которых выдавались займы, уточняется число клиентов.

    2.2. Структура подраздела «сбережения» аналогична. Здесь также определяются размеры привлеченных сбережений, число клиентов, условия размещения средств.
3. В ходе обследования удалось получить представление о структуре активов и пассивов организаций, работающих на рынке микрофинансирования, а также о размерах отдельных базовых статей источников формирования имущества.
4. Заключительный блок анкеты содержит показатели, позволяющие дать оценку эффективности работы МФО, их финансовой устойчивости, определить риски портфеля и уровень возвратности средств.

В ходе анкетного опроса были собраны и обработаны показатели, отражающие как качественный, так и количественный аспект функционирования микрофинансовых организаций.

Относительно количественных индикаторов следует сделать ряд замечаний. Поскольку сквозная официальная статистика по микрофинансовым организациям отсутствует, а параметры деятельности попавших в выборку микрофинансовых организаций слишком неоднородны и значительно разнятся по регионам, крайне затруднительно дать статистически обоснованное определение объема генеральной совокупности микрофинансовых институтов и параметров их деятельности. Подобная информация в отчете приводится в качестве экспертных оценок. В связи с этим наибольшего внимания заслуживают не абсолютные величины, а усредненные количественные показатели, структурные индикаторы, которые с достаточной степенью точности характеризуют ситуацию применительно к условиям функционирования различных типов МФО.

Типология организаций, предоставляющих микрофинансовые услуги

В России организации, предоставляющие микрофинансовые услуги, могут легитимно функционировать в различных организационно-правовых формах. Как уже отмечалось в отчете по первому раунду обследования, именно такое многообразие обеспечивает эффективность развития рынка микрофинансовых услуг. Тем не менее, от выбора правового статуса организации зависит спектр услуг и характер ее клиентской базы, которые во многом определяются законодательными ограничениями, накладываемыми на выбранную организационно-правовую форму.

Обследование касалось только небанковских МФО. Исключение банковского сегмента связано как с концептуальной стороной определения данного инструмента (если, конечно, речь не идет о специализированных программах и банках), так и с техническими сложностями реализации проекта, а именно: трудностями формирования списков банков и вычленения из объемов банковских операций микрофинансовой компоненты. Кроме того, следует четко понимать, что банковская услуга объемом менее 300 тыс. руб. не всегда является микрофинансовой, в том понимании, как был определен данный инструмент[2].

По принципу наиболее часто встречающихся организационно-правовых форм была проведена типологизация организаций, предоставляющих микрофинансовые услуги. Как правило, это некоммерческие организации, и, прежде всего, потребительские кооперативы и фонды.

Российское законодательство допускает осуществление микрофинансовой деятельности в различных организационно - правовых формах. Среди основных:

- Кредитные потребительские кооперативы граждан (КПКГ);
- Сельскохозяйственные кредитные потребительские кооперативы (СКПК);
- Кредитные кооперативы (потребительские общества, КК);
- Государственные (региональные и муниципальные) фонды поддержки малого предпринимательства;
- Частные фонды;
- Частные микрофинансовые организации, ведущие коммерческую деятельность;
- Небанковские депозитно–кредитные организации.

[2] См. раздел работы «Что такое микрофинансирование: определение объекта исследования»

Более подробно сильные и слабые стороны для осуществления микрофинансовой деятельностью для каждого типа МФО были проанализированы в рамках первого раунда мониторинга[3].

Данное исследование нацелено на анализ изменений, произошедших в типологической структуре микрофинансовых организаций.

Как и ранее в 2003г., рынок более чем на 60% представлен кооперативами, с явным доминированием кредитных потребительских кооперативов граждан. За 2004г. доля участников микрофинансового сегмента, зарегистрированных в форме кооперативов, несколько возросла - с 62% до 67% (Диаграмма 1).

Фонды – второй по распространенности тип МФО, где явно прослеживается лидерство государственных фондов, доля которых в 2004г. составила 21% от всех включенных в выборку организаций, занимающихся микрофинансовой деятельностью (против 25% в 2003г.). Возможно, сокращение удельного веса государственных фондов поддержки связано с реакцией на исключение в августе 2004г. из закона «О государственной поддержке малого предпринимательства» статьи о Федеральном фонде поддержки малого предпринимательства. Хотя внесение такого изменения не затрагивало напрямую региональные и муниципальные фонды, тем не менее, некоторым из них пришлось столкнуться с преодолением административных сложностей, связанных с осуществлением деятельности. Этот фактор необходимо учесть при дальнейшем совершенствовании законодательства о микрофинансировании.

Частные фонды составляют 8% от попавших в обследование МФО.

Диаграмма 1 ***Типология организаций, оказывающих микрофинансовые услуги (без учета обособленных подразделений, филиалов и сетей), ед. (2004г. к 2003г.) и % от числа опрошенных: внешний круг - 2004г., внутренний – 2003г.***

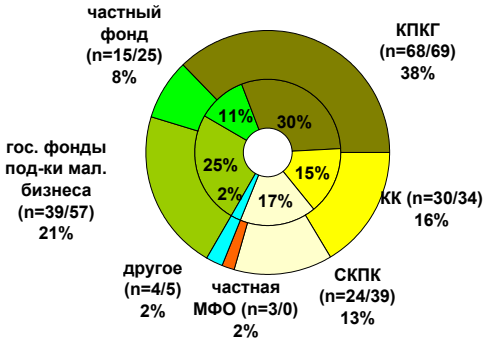
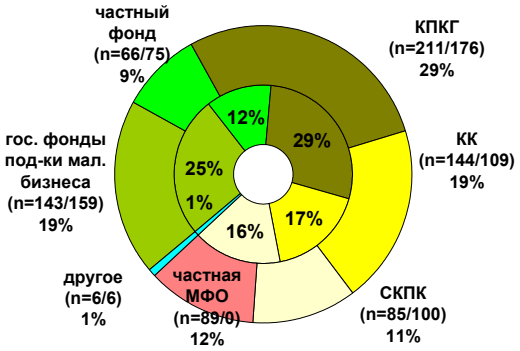


Диаграмма 2 ***Типология организаций, оказывающих микрофинансовые услуги (с учетом обособленных подразделений, филиалов и сетей), ед. (2004г. к 2003г.) и % от числа опрошенных: внешний круг - 2004г., внутренний – 2003г.***



[3] См. http://www.rcsme.ru/libArt.asp?id=4597&r_id=145&l_id=1

Доминирование того или иного типа микрофинансовых организаций зависит от региональной практики, специализации субъектов Российской Федерации. Например, в Сибирском, Приволжском и Южном федеральных округах интенсивно развивается сельская кредитная кооперация. Это обусловлено значительным количеством в этих округах крестьянских (фермерских) хозяйств, являющихся основной целевой группой клиентов этого типа кооперативов (Диаграмма 4). Государственные фонды поддержки малого предпринимательства наиболее активны в Северо-Западном и Центральном федеральных округах.

Приводимые выше процентные распределения числа МФО не учитывали обособленные подразделения и сети этих организаций. В действительности, более трети от числа участников опроса имеют таковые, причем достаточно часто подразделения и элементы сетей расположены в разных регионах. Отметим, что организации, имеющие сложную структуру и включающие целые сети или несколько обособленных подразделений, являются ядром российского микрофинансового рынка, обеспечивающим его устойчивость и единство стандартов. Как правило, это достаточно давно функционирующие институты с высокой эффективностью деятельности, которая в конечном итоге и позволила им активно развиваться.

Наиболее разветвленная структура в 2004г. была у частных МФО, где число обособленных подразделений достигало 49 единиц (Центр микрофинансирования, г. Казань).

Региональные государственные фонды с системой муниципальных фондов также могут представлять достаточно крупные сети. В среднем, каждый региональный фонд из принявших участие во втором раунде работал с 8 муниципальными фондами. Наиболее разветвленная сеть из попавших в обследование фондов:

- Свердловский областной фонд поддержки малого предпринимательства - 20 муниципальных фондов (19 в 2003г.);
- Государственный фонд поддержки малого предпринимательства Воронежской области – 18 муниципальных фондов и районных центров поддержки бизнеса.

Причем во всех названных фондах реализуются специальные микрофинансовые программы.

Разветвленные организационные структуры часто встречаются у КПКГ. Среди наиболее длительно функционирующих и специализирующихся в области микрофинансирования КПКГ, принявших участие в опросе, можно назвать следующие:

- Кредитный потребительский кооператив граждан "Женский деловой центр", работающий с 1995г. на территории Челябинской области и имеющий 21 обособленное подразделение (19 в 2003г.);

- Кредитный потребительский кооператив граждан "Содействие", созданный в Смоленской области в 1997г. и включающий на настоящий момент 11 обособленных подразделений (10 в 2003г.).

С учетом филиалов, обособленных подразделений и элементов сетей, существенно увеличилась представленность частных МФО (с 2% до 12%) и несколько возрос удельный вес потребительских обществ (с 16% до 19%) (Диаграмма 2).

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 шестилетнюю практику работы в микрофинансовом секторе (Таблица 1).

Таблица 1. Распределение организаций по году начала микрофинансовой деятельности, % от опрошенных организаций

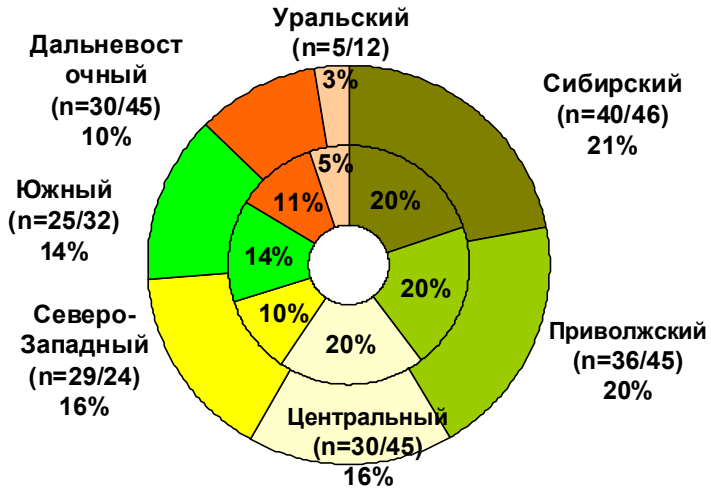
	Все типы МФО (n=187)	в том числе					
		Государственный фонд поддержки малого предпринимательства (n=39)	Частный фонд (n=15)	Частная МФО (n=3)	Кредитный потребительский кооператив граждан (n=68)	Сельскохозяйственный кредитный потребительский кооператив (n=24)	Кредитный кооператив (потребительское общество) (n=30)
А	***1***	***2***	***3***	***4***	***5***	***6***	***7***
1993	**1**	3	-	-	1	-	-
1994	**1**		-	-	-	-	3
1995	**3**	-	-	-	3	-	10
1996	**2**	5	-	-	1	-	3
1997	**4**	-	13	-	3	8	3
1998	**9**	18	20	-	3	13	3
1999	**7**	-	-	33	4	13	13
2000	**13**	21	27	-	7	17	7
2001	**15**	18	27	-	7	8	23
2002	**17**	10	7	33	22	25	13
2003	**15**	10	7	33	22	17	7
2004	**11**	10	-	-	19	-	10
2005	**4**	5	-	-	6	-	3
	100	100	100	100	100	100	100

География российского микрофинансирования

Представленность организаций, занимающихся микрофинансированием на территории России неравномерна. По выборке исследования, выделяются территории-лидеры: Сибирский и Приволжский федеральные округа, где зарегистрировано 21% и 20% от числа оп-

рошенных МФО, соответственно. Меньше всего МФО зарегистрировано в Уральском федеральном округе[4] (Диаграмма 3).

Диаграмма 3 ***География деятельности МФО, % от числа ответивших МФО (внутренний круг – 2003г., внешний – 2004 г.)***



Такой характер территориального распределения МФО обусловлен несколькими факторами.

Во-первых, географией реализации международных программ поддержки микрофинансирования на территории России, во многом давших старт развитию этого инструмента финансовой поддержки бизнеса. Основными регионами развертывания микрофинансовых программ, финансируемых международными донорами, стали: Центральная Россия, Поволжье и Дальний Восток.

Во-вторых, территориальное распределение МФО обусловлено уровнем развития регионального законодательства. Например, в Волгоградской области создана уникальная законодательная база, устанавливающая и регулирующая деятельность потребительской кооперации.

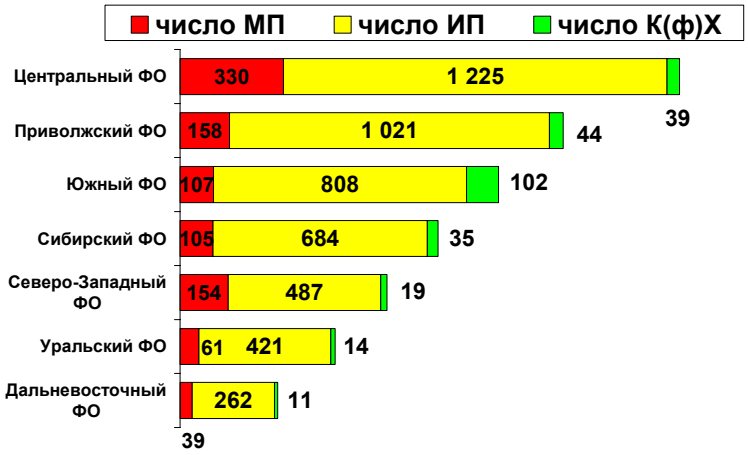
В-третьих, существенное значение играет позиция региональных и местных властей в отношении малого бизнеса, кредитной кооперации и деятельности фондов поддержки малого предпринимательства.

Безусловно, география распространения МФО связана также с общим уровнем развития региона, главным образом, его финансового рынка, наличием клиентской базы.

---

[4] Отметим, что эта градация не совсем корректна. Во-первых, потому что данные, на основании которых она сделана, приводятся без учета филиалов, а во-вторых, речь идет об абсолютном числе микрофинансовых организаций без приведения федеральных округов к «сопоставимому виду», например, по площади или по числу экономически активного населения, размеру потенциальной клиентской базы

Диаграмма 4 ***Число субъектов малого предпринимательства, тыс. ед. /2004г., данные официальной статистики/***



В наиболее рисковых российских регионах наличие легально функционирующих микрофинансовых институтов либо вообще не выявлено, либо микрофинансовые услуги предоставляются только одной МФО (Таблица 2). Причиной тому может служить низкий уровень развития рыночной инфраструктуры в этих регионах. Микрофинансовые организации не могут эффективно работать и выполнять свои функции там, где отсутствуют определенные институциональные предпосылки для развития этого финансового механизма, не сложилась необходимая рыночная культура ведения хозяйствования.

Таблица 2.

Наиболее рисковые регионы в 2003-2004гг.[5]	Число МФО	Тип МФО
А	*1*	*2*
Республика Калмыкия	1	гос. фонд поддержки малого предпринимательства
Республика Северная Осетия - Алания	не выявлено	
Таймырский (Долгано-Ненецкий) АО	не выявлено	
Магаданская область	не выявлено	
Камчатская область	1	частный фонд
Республика Тыва	не выявлено	
Карачаево-Черкесская Республика	1	кредитный потребительский кооператив граждан
Республика Дагестан	не выявлено	
Усть-Ордынский Бурятский АО	не выявлено	
Республика Ингушетия	не выявлено	
Корякский автономный округ	не выявлено	
Чеченская Республика	не выявлено	

В таких регионах возникновение и рост микрофинансового сегмента связаны скорее не с естественным развитием рынка, а с влиянием «извне», например, проведением целенаправленной политики местной и региональной администрации, либо началом развертывания донорских программ. В частности, в настоящее время Программой развития Организации Объединенных Наций (ПРООН) совместно с органами власти рассматривается возможность

[5] Список регионов приводится по данным рейтингового агентства «Эксперт РА». «Эксперт» #44 (490) от 21 ноября 2005г.

запуска микрофинансовых программ в одних из самых рисковых регионах России: в Республике Ингушетии и Республике Северной Осетии – Алании.

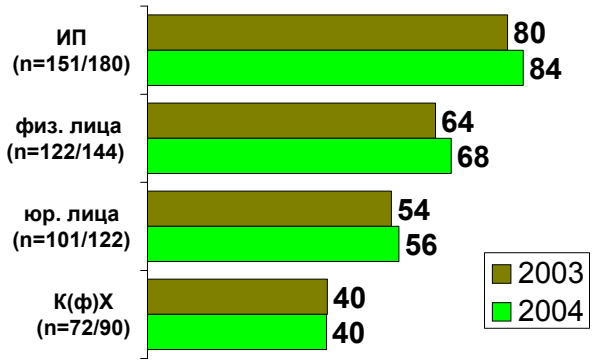
Региональное распределение микрофинансовых организаций, принявших участие в обследовании, приводится в Приложении №1. Регионами-лидерами по числу действующих микрофинансовых организаций стали [6]:

- Кемеровская область;
- Республика Карелия;
- Ростовская область;
- Нижегородская область.

Целевые клиентские группы российских микрофинансовых организаций

Как показали результаты второго раунда обследования, структура клиентской базы российских микрофинансовых организаций не претерпела качественных изменений. Основными получателями микрофинансовых услуг остаются индивидуальные предприниматели (ИП), и с ними работают 84% МФО, участвовавших в опросе. Физические лица – вторая по численности клиентская группа МФО (в данном случае речь идет как о работе со стартующими предпринимателями, так и о потребительском кредитовании). Малым предприятиям - юридическим лицам микрофинансовые услуги предоставляла каждая вторая организация, из принявших участие в опросе. И, наконец, крестьянские (фермерские) хозяйства могли получить микрофинансовые услуги у 40% МФО, попавших в выборку. Вполне обоснованно, что чаще всего они работали с СКПК (Диаграмма 5).

Диаграмма 5 ***Структура клиентской базы российских МФО, % от числа ответивших (n=224 – 2004г. и n=180 – 2003г.)***

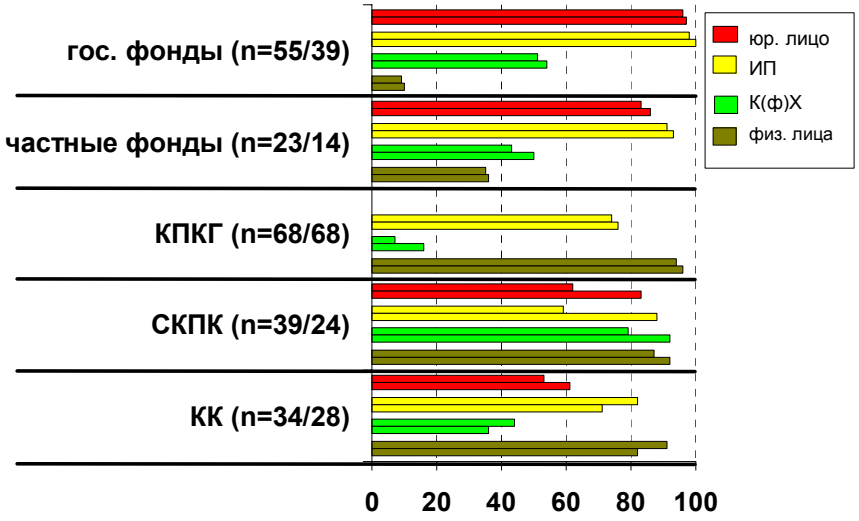


Структура клиентской базы во многом определяется типом организации, предоставляющей микрофинансовые услуги. Отчасти это связано с законодательными ограничениями, накладываемыми на выбранные организационно-правовые формы. С другой стороны, доми-

[6] Достаточно активно работают микрофинансовые организации в Волгоградской области. К сожалению, при проведении второго раунда мониторинга, большинство из них в обследовании участие не приняло

нирование того или иного типа заемщика зависит от целевых установок самих МФО, выбранной ими специализации, используемых источников финансирования, а также территориальной расположенности.

Диаграмма 6 ***Структура клиентской базы отдельных типов МФО, % от числа ответивших (в скобках указано число ответивших в 2003/2004гг.). Верхний «брусок» - 2003г.; нижний – 2004г.***



Учитывая статус государственных (и муниципальных) фондов поддержки предпринимательства, их расположение в городах, а также их источники финансирования, где до последнего времени доминировали целевые бюджетные средства на поддержку малого бизнеса[7], вполне логичен результат по структуре клиентской базы: фонды работают главным образом с субъектами малого предпринимательства, прежде всего с ПБОЮЛ и малыми предприятиями (в 100% и 97% случаев соответственно). Присутствующие среди клиентов государственных фондов физические лица – это, как правило, стартующие предприниматели (Диаграмма 6).

Практически все КПКГ (96%) предоставляли микрофинансовые услуги физическим лицам и две трети из них работали с индивидуальными предпринимателями. В то же время юридические лица в составе пайщиков и учредителей (а значит и клиентов) КПКГ отсутствуют, что однозначно связано с законодательными ограничениями для этой организационно-правовой формы.

У СКПК, в отличие от других видов МФО, в достаточной степени представлены различные категории заемщиков, хотя четко прослеживается и специализация этой формы потребительской кооперации - 92% СКПК работают с К(ф)Х (в 2003г. эта доля составляла 79%). Таким образом, за 2004г. специализация на фермерских хозяйствах этого типа коопе-

[7] После внесения в августе 2004г. изменения в Федеральный закон «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации», когда из текста Закона была исключена статья о Федеральном фонде поддержки малого предпринимательства, следует ожидать изменение структуры финансирования действующих региональных и муниципальных фондов, а значит и структуры их клиентской базы

рации несколько возросла. Заметно увеличилась доля СКПК, работающих с индивидуальными предпринимателями (с 59% в 2003г. до 88% в 2004г.), а также с юридическими лицами (с 62% до 83%).

По другим типам микрофинансовых организаций в структуре клиентской базы заметных изменений в течение 2004г. не произошло (Диаграмма 6).

Спектр микрофинансовых услуг российских МФО

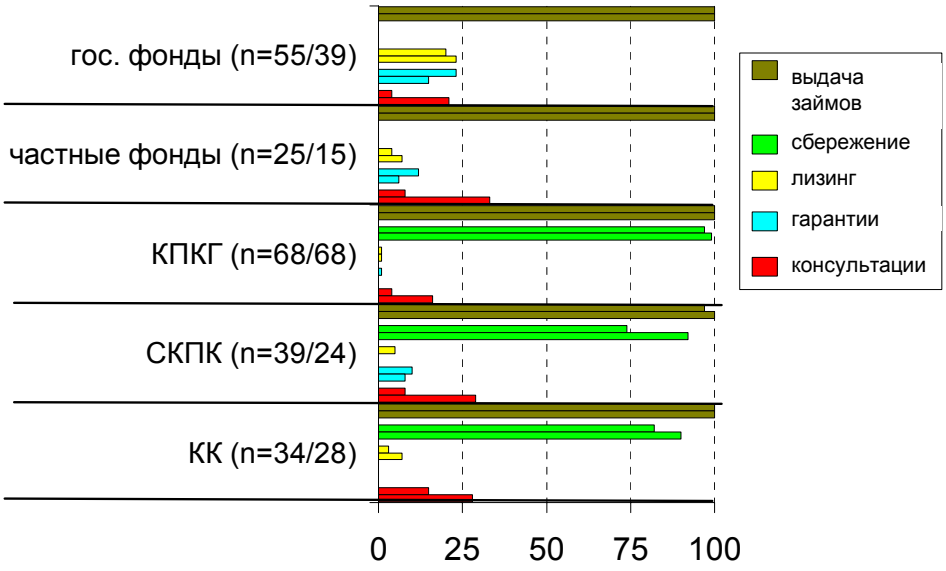
Как и в 2003г., в 2004г. выдача займов являлась основной услугой для всех без исключения организаций, занимающихся микрофинансированием. 65% МФО осуществляли сберегательные операции, причем по сравнению с 2003г. эта доля несколько возросла.

Привлекать сбережения могут не все типы МФО, и результаты обследования еще раз показывают, что такие операции осуществляются МФО, работающими в форме кооперативов. В списке финансовых услуг отметим также гарантийные и микролизинговые операции, которыми занимались соответственно 5% и 7% МФО (Диаграмма 7).

Диаграмма 7 ***Спектр микрофинансовых услуг российских МФО, % от числа ответивших (n=226 – 2004г. и n=182 – 2003г.)***

Второй раунд мониторинга зафиксировал рост доли организаций, предоставляющих консалтинговые и обучающие услуги своим клиентам с 8% в 2003г. до 23% в 2004г. (Диаграмма 7). Причем данное структурное изменение характерно для всех типов МФО. Это можно отметить как положительный момент, поскольку такие МФО, с одной стороны, помогают представителям малого бизнеса более профессионально в дальнейшем вести свою деятельность и увереннее ориентироваться на рынке, а с другой - обеспечивают более высокий уровень возвратности предоставляемых средств.

Диаграмма 8 ***Спектр услуг по типам МФО, % от числа ответивших (в скобках указано число ответивших в 2003/2004гг.). Верхний «брусок» - 2003г.; нижний – 2004г.***



Как и в случае со структурой клиентской базы, спектр услуг определяется типом микрофинансового института. Так, государственные (муниципальные) фонды в силу законодательных ограничений не могут осуществлять сберегательных операций. Тем не менее, с учетом функции фондов поддержки как элемента инфраструктуры развития малого бизнеса, спектр их услуг достаточно широк. Они занимаются лизингом, гарантийными операциями, обучением: комплексно подходят к поддержке малого бизнеса.

Привлечением сбережений занимаются исключительно потребительские кооперативы. Поскольку в подобного рода услуге заинтересовано главным образом население (физические лица), именно КПКГ, для которых это основная категория клиентов, чаще других форм потребительской кооперации предоставляют услуги по привлечению сбережений (99% против 92% и 90% у СКПК и КК).

Наиболее «консервативными» по характеру предоставляемых услуг оказались частные МФО, занимающиеся только кредитованием и обучением своих клиентов.

Кроме роста консультационных услуг на уровне отдельных типов МФО, за исключением роста сберегательных операций у СКПК (с 74% в 2003г. до 92% в 2004г.), существенных изменений не выявлено (Диаграмма 8).

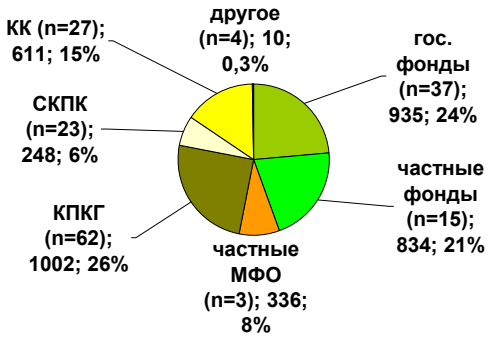
Информация о займах

Портфель займов российских небанковских МФО

Совокупный портфель займов организаций, принявших участие в обследовании, на 1 января 2005г. составил 4 млрд. руб. Распространяя полученное значение показателя на все

организации, предоставляющие микрофинансовые услуги, объем этого сегмента рынка можно оценить минимум в 7,8-9,2 млрд. руб.

Диаграмма 9 ***Распределение совокупного портфеля займов на 1 января 2005г., млн. руб., % от числа ответивших /совокупный портфель займов по всем ответившим МФО в 2004г. – 4,0 млрд. руб. /***



На 26% совокупный портфель был сформирован кредитными потребительскими кооперативами граждан. На четверть - средствами, выданными государственными (муниципальными) фондами поддержки малого предпринимательства.

21% совокупного портфеля займов принадлежало частным фондам (Диаграмма 9).

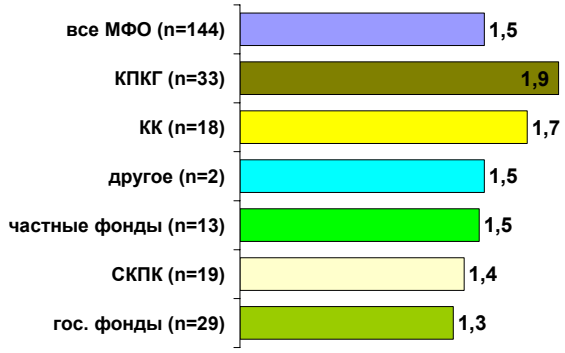
Рынок за 2004г. вырос по показателю портфеля, в зависимости от типа организации, от 1,3 до 1,9 раз. В среднем увеличение составило 1,5 раза (Диаграмма 10). Наиболее активный рост имел место в секторе потребительской кооперации. Аутсайдерами по приросту портфеля займов стали государственные фонды. Не имеющие возможность привлекать сбережения, после ликвидации Федерального фонда поддержки малого предпринимательства, они оказались в непростой ситуации по следующим причинам:

- часть региональных администраций восприняла изменение в законе «О государственной поддержке малого предпринимательства» как начало федеральной политики по закрытию всех государственных фондов поддержки предпринимательства, а потому прекратило финансирование их деятельности;
- банки и до указанных законодательных изменений неохотно кредитовали гос. фонды, ведь согласно нормативам ЦБ до недавнего времени МФО относятся к третьей категории надежности заемщиков, требующих формирование значительного резерва, что ухудшает качество показателей структуры активов и пассивов банков;
- постепенно сокращается международная техническая и грантовая помощь.

Государственным фондам пришлось доказывать свое право на существование и более активно заниматься поисками альтернативных бюджетному источников финансирования.

В настоящий момент получено официальное подтверждение Генеральной Прокуратуры РФ о легитимности деятельности региональных и муниципальных государственных фондов. Другим положительным моментом по расширению базы для формирования портфеля по займам стало письмо Центрального Банка Российской Федерации о возможности отнесения фондов и других МФО к первой и второй категории надежности заемщиков, что повышает их привлекательность для банковского кредитования. Активно прорабатывается вопрос об упрощении порядка создания фондами небанковских депозитно – кредитных организаций (НДКО) для дальнейшего развития микрофинансовой компоненты их деятельности. С точки зрения перспектив, такое преобразование – это долгосрочная стратегия развития фондов.

Диаграмма 10 ***Динамика портфеля займов 2004/2003гг., разы /по сопоставимому кругу учета/, медианное значение***

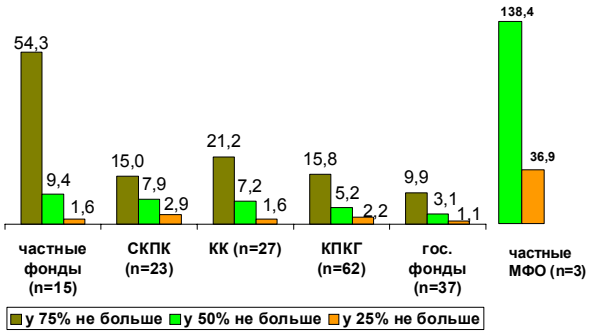


При количественном анализе рост портфеля микрофинансовых услуг оказался более всего чувствителен к росту сбережений [8]. Как будет показано ниже, именно сбережения становятся основным источником его формирования, в свою очередь объем привлекаемых сбережений напрямую зависит от ставки процента по ним.

Портфель оказался абсолютно не чувствительным к ставке процента по займам. Это подтверждает готовность клиентов брать деньги даже под более высокий, чем установленный на данный момент процент.

[8] Коэффициент корреляции Спирмена 0,739 при высокой статистической значимости на уровне 0,01. Сильная корреляция. (см. Приложение 2)

Диаграмма 11 ***Средние размеры портфелей, 2004г., млн. руб.***



Поскольку в 2004г., как и в 2003г., по размеру портфеля займов выборка оказалась крайне неоднородной, оставаясь таковой и внутри отдельных типологических групп МФО, то говорить о среднем размере портфеля российской МФО, в том числе и по отдельным их видам не корректно. В данном случае средняя величина абсолютно нетипична, она практически никак не характеризует изучаемое явление, а потому вместо средней для характеристики вариации показателя используются квантели[9].

По остальным количественным показателям, отражающим масштабы деятельности микрофинансовых организаций, совокупности также оставались крайне неоднородными.

Наиболее крупные портфели займов были у частных МФО. Половина из них располагала кредитным портфелем объемом не менее чем 138,4 млн. руб. Отчасти столь большие масштабы связаны с методикой обработки данных - организации, имеющие сложную структуру (сеть, обособленные подразделения, филиалы) учитывались как один объект наблюдения. Частные МФО – это сложные структуры, имеющие большое число подразделений, например, Центр микрофинансирования насчитывает 49 филиалов, фонд «ФОРА» - 33 отделений и филиалов. Но с другой стороны, наличие сетей и высокие показатели размещенных средств являются показателем высокой эффективности их функционирования, намерения и в дальнейшем работать в данном сегменте рынка.

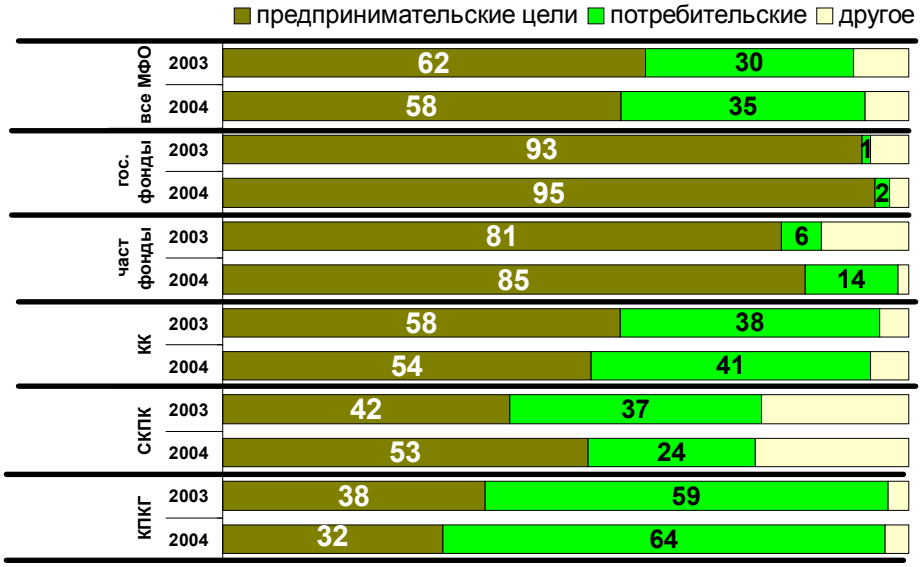
На фоне других типов МФО, относительно большие портфели займов были также у частных фондов. Каждый второй из них на начало 2005г. имел непогашенную сумму займов не менее 9,4 млн. руб. Следует отметить и сельские кредитные потребительские кооперативы, где 50% организаций сформировали кредитные портфели размером не менее 7,9 млн. руб. (Диаграмма 11).

---

[9] то есть такие значения признака, которые делят все единицы распределения на четыре равные части, квантельное распределение собственно и представлено на Диаграмме 11

По всем МФО в структуре портфеля займов основная доля приходилась на средства, выдаваемые на предпринимательские цели (58%). Безусловно, целевая структура кредитного портфеля определяется типом организации. Так, государственные фонды поддержки, работая с субъектами малого предпринимательства, в 95% случаев предоставляли средства на бизнес-цели.

Диаграмма 12 ***Целевая структура портфеля займов на 1 января, %***



Максимальная доля потребительских займов у КПКГ – 64%, что соответствует структуре клиентской базы, где основными получателями услуг являются физические лица. Примечательно, что 32% средств этот тип кооперативов выдает на развитие бизнеса, что приближается к максимально установленному законодательством пределу для этой организационно-правовой формы в части ограничений на структуру портфеля (не более 50%). Это значит, что МФО практически полностью используют возможности данного типа организаций для финансирования малого предпринимательства (Диаграмма 12).

Принципиальных структурных изменений за 2004г. в составе кредитного портфеля не произошло. Единственное, что можно отметить - это рост займов у СКПК, выдаваемых на предпринимательские цели: с 42% в 2003г. до 53% в 2004г.

В структуре кредитного портфеля на 1 января 2005г., как и в предшествующем году, доминировали краткосрочные ссуды, предоставляемые клиентам на срок менее года. Только 14% совокупного портфеля составляли «длинные» деньги, выдаваемые более чем на год, что косвенно свидетельствует о предназначении микрозаймов - финансирование оборотных средств. По сути, данный финансовый инструмент - «первая помощь». Это согласуется с потребностями подавляющей части клиентов, которые, будучи субъектами микро-бизнеса, работают преимущественно в сфере торговли и услуг, где инвестиции в основные средства ми-

нимальны, а главной проблемой является обеспечение бесперебойного финансирования текущей деятельности.

Диаграмма 13 ***Структура портфеля займов по срокам, на которые они выдавались, на 1 января, %***

Инвестиционная составляющая прослеживается только в структуре портфеля займов государственных фондов. Четверть из принявших участие в обследовании государственных фондов занимались кредитованием инвестиционных проектов, предоставляя средства более чем на 12 месяцев.

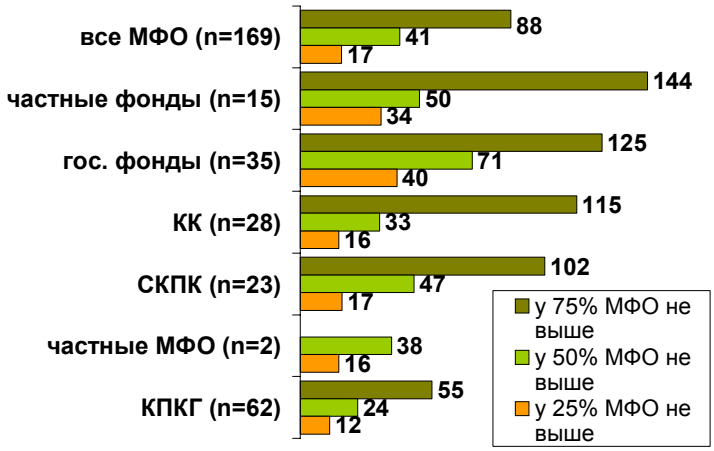
Таким образом, структурно состав портфеля по срокам кредитования в течение 2004г. принципиально не изменился (Диаграмма 13).

Небольшие средние размеры выдаваемых средств еще раз подтверждают, что микрофинансовые ресурсы предназначены для пополнения рабочего капитала. Так, у двух третей опрошенных МФО средний размер займов не превышал 88 тыс. руб., у половины - 41 тыс. руб., а четверть МФО и вовсе выдавала займы не более 17 тыс. руб. Кроме вывода о целевом назначении предоставляемых средств, средние размеры займов наглядно демонстрируют, что основными клиентами всех типов российских МФО являются мелкие заемщики и начинающие предприниматели, поскольку только они могут предъявлять спрос на такие ресурсы.

Наиболее крупные средства предоставлялись частными фондами, у 50% из которых средний заем был не менее 50 тыс. руб. Государственные фонды также предоставляли достаточно крупные займы, половина из них выдавала займы не менее, чем 71 тыс. рублей.

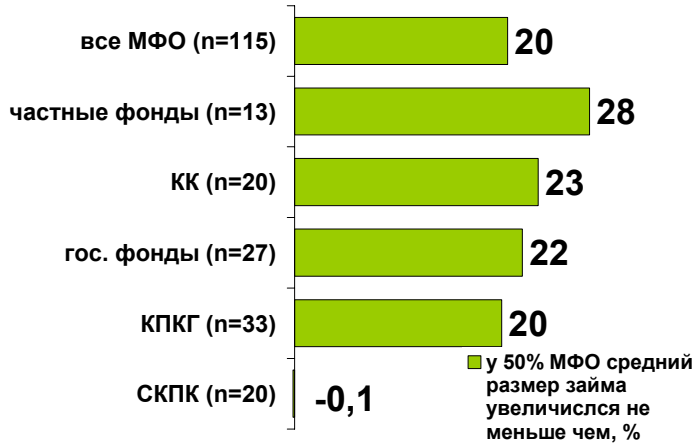
Работая с сельскохозяйственными производителями, СКПК выдавали также относительно большие займы. У половины из них средний размер выданных средств не опускался ниже 47 тыс. руб. (Диаграмма 14).

Диаграмма 14 ***Средний размер займов МФО в 2004г., тыс. руб.***



За 2004г. средний размер займа несколько вырос и по всему сектору рост составил 20%. Максимальное увеличение среднего займа произошло у частных фондов – на 28%.

Диаграмма 15 ***Темп прироста среднего размера займа, 2004г. к 2003г., % /по сопоставимому кругу учета/***



Тем не менее, микрофинансовые организации, проработав достаточно продолжительное время в этой нише, не стремятся принципиально укрупнять свои займы, продолжая работать с «мелким клиентом» и распределяя имеющиеся средства среди наибольшего числа получателей. Такая политика диктуется институциональной основой микрофинансирования, направленного на расширение доступа как можно большему числу клиентов. Не случайно, по международным стандартам, в качестве одного из базовых показателей эффективности микрофинансовых организаций является охват клиентов.

Размер клиентской базы микрофинансовых организаций в части выдачи займов

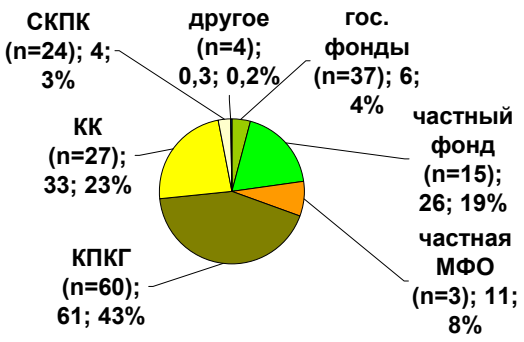
С точностью до принявших участие в опросе организаций, число активных клиентов - получателей займов составило около 141 тыс., а при досчете на полный круг микрофинансовых организаций эта цифра может составить порядка 240-264 тыс. клиентов.

Столь представительная клиентская база сформирована благодаря активной работе и прежде всего:

- кредитных потребительских кооперативов граждан, их доля в структуре получателей займов - активных клиентов – максимальна: 43%;
- кредитных кооперативов (потребительских обществ) – 23% (Диаграмма 16).

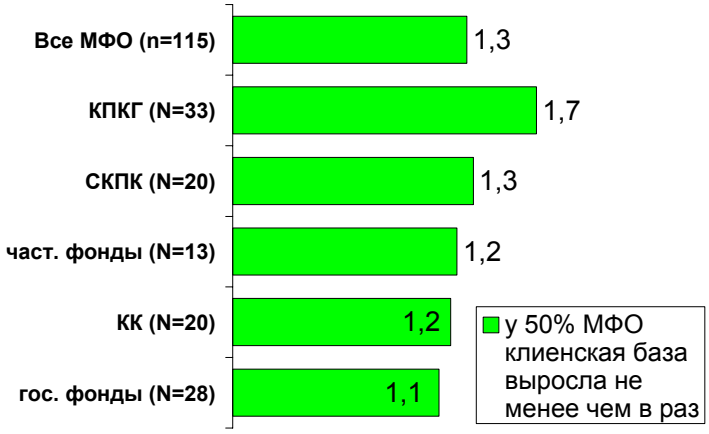
Несмотря на наличие сетей муниципальных фондов, структуры государственных фондов прокредитовали только 4% от общего числа получателей микрофинансовых займов. Это связано, с одной стороны, с более крупным средним размером займа, во вторых – со спецификой формирования кредитного портфеля (не все средства фондов направляются на микрофинансирование в терминологии, принятой настоящим исследованием).

Диаграмма 16 ***Распределение числа активных клиентов на 1 января 2005г., тыс. и % /всего по ответившим МФО число клиентов – 141 тыс./***



За 2004г. охват клиентов увеличился по сектору в целом в 1,3 раза. Наиболее активную политику по их привлечению вели кредитные потребительские кооперативы граждан и число их пайщиков выросло в 1,7 раза. Минимальный рост активных клиентов – у государственных фондов - 10%, причины чего уже отмечались выше (Диаграмма 17).

Диаграмма 17 ***Темп роста клиентской базы, 2004 к 2003г., разы /по сопоставимому кругу учета/***



Масштабы клиентской базы микрофинансовых организаций подтверждают, что в выборку были включены наиболее крупные институты микрофинансирования. Так, у поло-

вины попавших в обследование КПКГ число членов было не ниже 225 человек, а у четверти – 570 и более. Это действительно крупные участники такого типа кооперации для существующего уровня развития рынка. СКПК также представлены крупными организациями с числом активных клиентов в 25% случаев не ниже 250 пайщиков (Таблица 3).

Максимальный охват клиентов в расчете на одну организацию был у частных МФО (в выборке всего 3 организации). В среднем на одну из них приходилось 3 558 заемщиков.

Крупнейшая сеть Фонда ФОРА указала, что на 1 января 2005г. у 15 885 клиентов был остаток непогашенной задолженности по займам.

Таблица 3. **Размеры клиентской базы МФО, ед.** ***(активные клиенты на 1 января 2004г.) /При выделении 25% -ых групп выборка отсортирована по возрастанию изучаемого показателя/***

	у 25% не более	у 50% не более	у 75% не более
А	*1*	*2*	*3*
Все МФО (N=170),	39	120	478
в том числе:			
гос. фонды (N=37)	18	47	140
частным фонды (N=15)	25	117	1 099
частная МФО (N=3)	3 102	3 328	.
КПКГ (N=60)	48	225	570
СКПК (N=24)	47	88	250
КК (N=27)	33	139	1 494

Справочно: Объемы и число выданных займов

За 2004г. по микрофинансовому сектору с точностью до принявших участие во втором раунде организаций было выдано 261 тыс. займов на общую сумму в 7,3 млрд. руб.

Таблица 4. ***Масштабы операций по выдаче займов в 2004г. /При выделении 25% -ых групп выборка отсортирована по возрастанию изучаемого показателя/***

	Сумма выданных займов, млн. руб.				Число выданных займов, ед.			
	у 25% организаций не более	у 50% организаций не более	у 75% организаций не более	всего выдано займов	у 25% организаций не более	у 50% организаций не более	у 75% организаций не более	Всего число займов
А	*1*	*2*	*3*	*4*	*5*	*6*	*7*	*8*
Все (n=171/170[10])	**2,3**	**8,7**	**29**	**7 294,5**	**62**	**181**	**647**	**261 150**
в том числе:								
Гос. фонды поддержки (n=35/35)	1,5	4,7	20,1	914,1	24	61	156	10 368
Частные фонды (n=15/15)	2,6	16,8	130	2 064	58	239	3 880	57 515
Частные МФО (n=3/2)	106,2	321		809,3	6 400	6 512		13 023
КК (n=22/21)								
КПКГ (n=60/56)	0.9	2,9	7,4	644,8	25	87	263	19 261
СКПК (n=18/18)	0,3	1,0	2,4	139,1	4	15	25	939

По сравнению с 2003г. рост объема займов по сектору в целом составил 1,4 раза, а число заключенных договоров увеличилось в 1,2 раза.

[10] На первом месте в скобках указано число ответивших на вопрос об объеме выданных займов, через косую черту - о числе выданных займов

Диаграмма 18 ***Рост объемов и числа займов 2004г. к 2003г., разы /по сопоставимому кругу учета/***

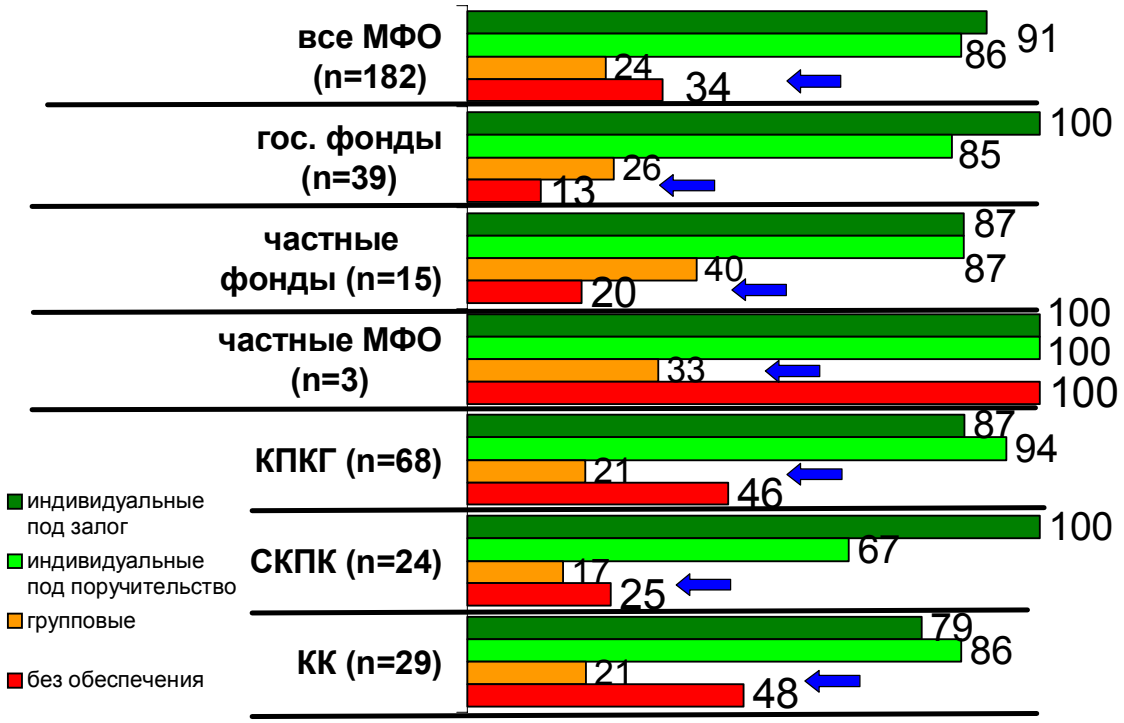
/В скобках на первом месте указано число ответивших на вопрос о сумме выданных займов, через косую черту - о числе займов/

Доступность микрофинансирования

Характер обеспечения займов

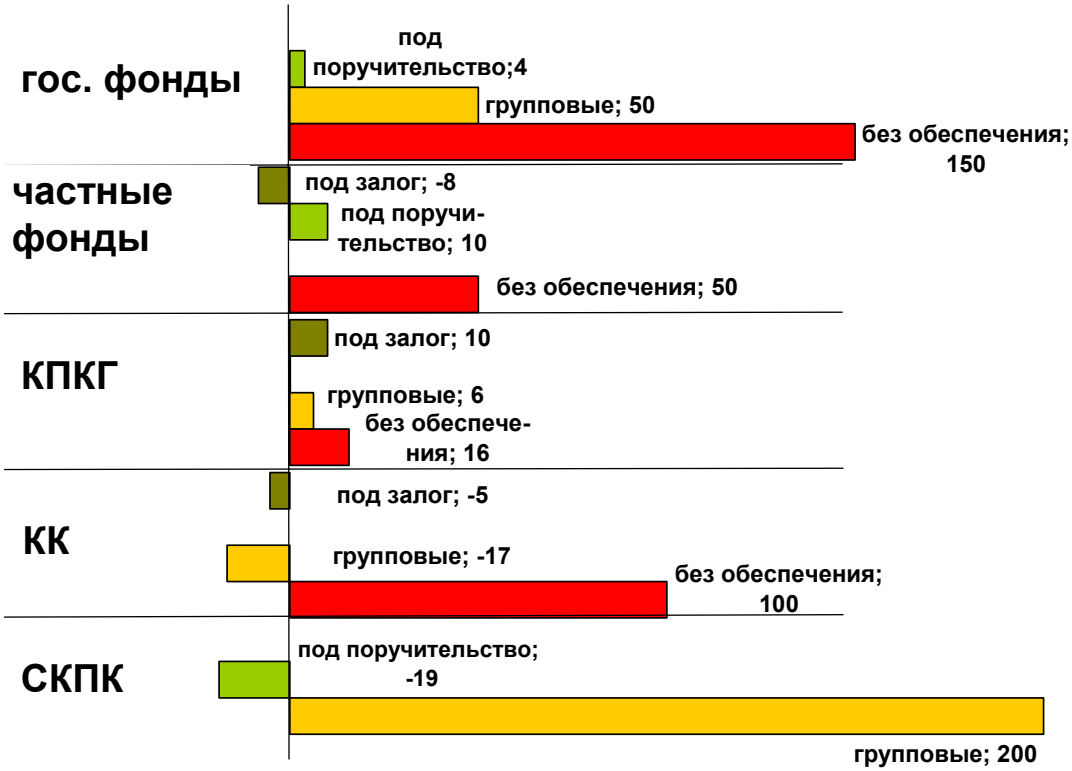
Как показывают многочисленные исследования, главным препятствием на пути к традиционному финансированию у мелких заемщиков является отсутствие обеспечения, удовлетворяющего требованиям банков. Одним из главных достоинств микрофинансовых программ как раз и является преодоление этого ограничения. Не связанные в большинстве своем формальными требованиями к наличию и качеству залога (обеспечения), в отличие от банков, микрофинансовые организации наработали большую практику по нетрадиционным формам и методам гарантирования возвратности выданных средств.

Диаграмма 19 ***Виды займов в зависимости от предоставляемого обеспечения, % от числа ответивших, 2004г. /стрелками указаны нетрадиционные формы обеспечения/***



Работая с определенной группой клиентов и используя психологическую мотивацию возврата займов, часть МФО предоставляет средства вообще без «материального» обеспечения. Беззалоговая практика особенно распространена в секторе потребительской кооперации, где члены (пайщики) знают друг друга и могут «верить на слово». Так, почти половина (48% от числа ответивших) КК не требуют от своих клиентов обеспечения, 46% КПКГ и 25% СКПК также используют «психологическую» мотивацию возврата средств (Диаграмма 19). Причем за 2004 год число кооперативов, выдающих займы без обеспечения, имело тенденцию к росту. Так, у половины КК число таких займов удвоилось, среди КПКГ еще 16% стали работать с беззалоговыми займами. Наибольший рост числа займов, выдаваемых без обеспечения, наблюдался в секторе государственных фондов – в 2,5 раза (Диаграмма 20).

Диаграмма 20 ***Темп прироста числа МФО, выдающих займы под различное обеспечение, 2004г. к 2003г., % /по сопоставимому кругу учета/***



На российском рынке широко распространено и такое хорошо зарекомендовавшее себя в мировой практике микрофинансирования нетрадиционное обеспечение, как групповое поручительство, по условиям которого займы выдаются группе лиц, где каждый выступает поручителем всех остальных членов этой группы. Наиболее активно групповую гарантию в 2004г. использовали частные фонды - 40% из них именно так обеспечивает возвратность средств (Диаграмма 19).

Практику группового кредитования стали активно применять сельхоз кооперативы и государственные фонды. Можно предположить, что государственные фонды, «лишившись» возможности привилегированного получения средств из бюджетов, увеличили свою гибкость и стали более широко применять различные микрофинансовые технологии.

Возможный объем кредитования

Существенным ограничением для малого предпринимательства и социально-незащищенных групп населения при доступе к традиционному финансированию остается незаинтересованность банков работать с мелкими займами. Действительно, удельные операционные расходы по ним практически такие же, как и по крупным и средним займам, а доходы существенно ниже. С другой стороны, этой группе клиентов также не нужны те объе-

мы средств, которые готовы предоставить банки. Несоответствие предлагаемых объемов кредитования спросу и наоборот (спроса - предложению) является еще одним из важных ограничений доступа малого предпринимательства и наименее обеспеченной части населения к банковскому кредитованию.

Микрофинансовые кредитные продукты в части размеров более адекватны потребностям мелкого бизнеса, а также населения с низкими доходами. Это является несомненным достоинством микрофинансирования как инструмента поддержки предпринимательства и повышения уровня жизни наименее обеспеченного населения.

Таблица 5. Размеры займов (согласно политике организации), тыс. руб. /в скобках при указании числа ответов на первом месте стоит число респондентов, ответивших на вопрос о минимально возможном займе, на втором – о максимальном/, 2004г.

	Минимально возможный размер займа			**Максимально** возможный размер		
	у 25% до	у 50% до	у 75% до	у 25% не более	у 50% не более	у 75% не более
А	*1*	*2*	*3*	*4*	*5*	*6*
Все МФО (n=152/162), всего	**1**	**3**	**5**	**100**	**300**	**440**
в том числе:						
государственные (муниципальные) фонды поддержки малого предпринимательства (n=30/34)	5	10	15	150	200	300
частные фонды (n=13/15)	3	5	5	100	300	500
частные МФО (n=3/3)	1	3		300	300	
КПКГ (n=60/60)	0,5	1	4,5	62,5	275	300
КК (n=21/23)	1,8	5	10	100	300	500
СКПК (n=22/23)	1	5	5	100	300	500

У четверти опрошенных микрофинансовых организаций клиенты теоретически могли получить заем в 1000 и менее рублей. Такую возможность предоставляли кредитные кооперативы граждан, СКПК, частные МФО. Безусловно, такие мелкие ссуды нужны населению, чтобы «дожить до зарплаты». В этом случае речь не идет об удовлетворении потребностей бизнеса.

У другой четверти опрошенных МФО минимальный размер займа не мог опуститься ниже 5 тыс. руб. Наиболее жесткие требования к минимальному размеру займа предусматриваются политикой государственных фондов. Половина из них работала с займами не менее 10 тыс. руб., четверть начинала кредитовать бизнес с 15 тыс. руб. Но поскольку государственные фонды были созданы для поддержки наиболее крупного сегмента малого бизнеса – малых предприятий, высокое значение минимальных займов не отражается на их доступности и соответствии спроса и предложения на займы по критерию их размера.

Указанный опрошенными МФО максимальный порог размера займов показывает, что как минимум половина каждого типа опрошенных организаций формально могут быть отнесены к микрофинансовым - их допустимый заем не превышает 300 тыс. руб. Именно такое верхнее значение микрофинансового займа применялось при обследовании. У государст-

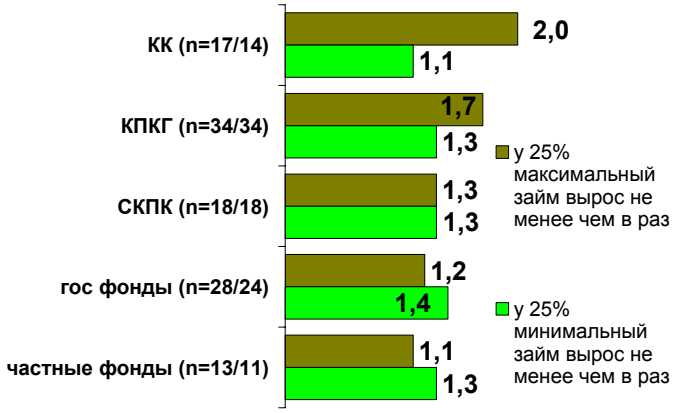
венных фондов, кредитных потребительских кооперативов соответствие установленному критерию сохраняется для двух третей опрошенных организаций. А частные МФО все вписываются в установленную границу - 300 тыс. рублей.

С наиболее крупными займами могут работать потребительские общества и СКПК. В тоже время, полученные результаты наглядно демонстрируют, что порядка четверти КПКГ даже теоретически (на уровне их политики) не хотят работать с инвестиционным финансированием, ограничивая максимальный объем займа в 63 тыс. рублей (Таблица 5).

Выявлена положительная зависимость максимально допустимых займов от размера портфеля и суммы выданных займов[11].

Рост портфеля займов в 2004г. позволил пересмотреть политику в части установления максимально допустимого объема выдаваемых средств КПКГ и потребительскими обществами. Максимальный заем у четверти из них вырос не менее чем в 1,7 и 1,3 раза (Диаграмма 21).

Диаграмма 21 ***Темпы роста минимально и максимально возможного размера займа, согласно политике МФО, 2004г. к 2003г., разы /по сопоставимому кругу учета/***



/В скобках, при указании числа ответивших на первом месте указано число тех, кто ответил на вопрос о максимально возможном размере, на втором – о минимально возможном/

Таким образом, при снятии ограничений на портфель, микрофинансовые организации готовы работать и с более крупными по масштабу займами, позволяющими мелким заемщикам пополнять не только оборотные средства, но и решать инвестиционные проблемы.

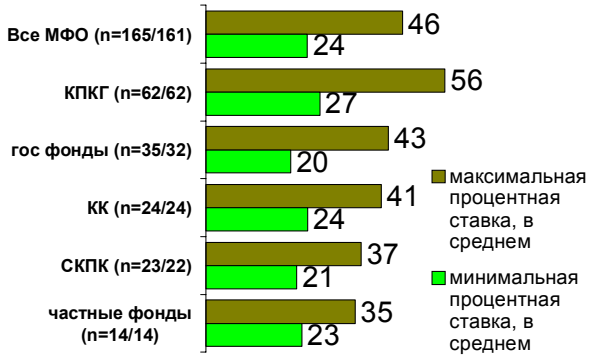
Плата за пользование микрофинансовыми ресурсами

В отличие от необходимости предоставления залога или размера финансирования, ставка процентов по займам не является для субъектов малого предпринимательства столь жестким ограничением.

В большинстве стран сниженные по сравнению с традиционным банковским финансированием требования к заемщику и документальному оформлению сделок в секторе мик-

рофинансирования компенсируются, за счет возрастания рисков, увеличением платы за пользование ресурсами. Россия в этом контексте не исключение. Хотя разрыв стоимости коммерческого кредита и микрофинансовых займов здесь не такой уж значительный (Таблица 6 и Диаграмма 22). Следует отметить, что в таблице 6 по банковскому сектору приводится информация по заявленным процентным ставкам, в то время как реальные ставки значительно выше. Результаты исследования рынка потребительского кредитования показали, что за счет разнообразных комиссий декларируемые банками реальные ставки по кредитам отличаются в 2-2,5 раза. В частности, у банка «Русский стандарт» реальная ставка оставляла 66% годовых, вместо 29% заявленных, а у «Хоум Кретит энд Финанс Банк» - соответственно 50% вместо 21% [12]. По экспертным оценкам, эффективная ставка процента по потребкредитованию в банковском секторе достаточно часто не опускается ниже 50% процентов годовых.

Диаграмма 22 ***Усредненный максимальный и минимальный размер процентной ставки по рублевым займам, согласно политике организации, % годовых в 2004г.***



/В скобках, при указании числа ответивших на первом месте указано число тех, кто ответил на вопрос о максимально возможной ставке, на втором – о минимально возможной/

Таблица 6. **Средневзвешенные процентные ставки по рублевым кредитам, предоставленным физическим лицам и нефинансовым организациям в секторе коммерческого банковского кредитования, 2004г., % годовых**

	По всем срокам	До 30 дней	От 31 до 90 дней	От 91 до 180 дней	От 181 до 1 года	От 1 года до 3 лет
А	*1*	*2*	*3*	*4*	*5*	*6*
Физические лица						
Январь	18,6	17,5	19,9	15,7	23,0	24,3
Апрель	18,0	15,3	16,6	18,2	18,7	21,1
Июль	19,5	16,8	19,1	18,9	21,4	20,9
Октябрь	20,5	16,4	19,8	21,5	22,3	20,7
Юридические лица						
Январь	12,4	10,5	14,6	15,1	15,1	15,3
Апрель	12,1	10,5	13,8	13,9	14,3	13,6
Июль	11,1	10,2	12,1	13,3	12,7	11,0
Октябрь	11,0	9,2	13,1	12,9	13,5	12,6

/Бюллетень банковской статистики. N 1 (1410), Центральный банк, Москва, 2005г./

В то время как согласно настоящему обследованию максимальная ставка процента, записанная в учетной политике микрофинансовых организаций, в 2004г. в среднем не превышала 46%. Таким образом, плата за микрофинансовые услуги вполне согласуется с «рыночной стоимостью денег» в традиционном банковском сегменте.

---

[11] Коэффициент корреляции Спирмена – 0,552 при высокой статистической значимости
[12] http://www.bis4u.info/?action=showart&s_id=&a_id=6782

Наиболее «дорогие деньги» были у КПКГ, что согласуется с составом клиентской базы, сроками и целями, на которые предоставляются средства этого типа потребительской кооперации.

Наиболее доступными («дешевыми») были займы у частных фондов и СКПК. В последнем случае такие «демпинговые» ставки во многом обусловлены особенностями бизнеса и ограниченными платежными возможностями целевой группы заемщиков этого типа кооперативов – сельскохозяйственных производителей, фермеров.

За 2004г. в целом по рынку микрофинансовых услуг ставка процента снизилась. Наиболее доступными стали заемные средства в частных фондах, где ставка «упала» на 25 пп, на 10 пп снизили минимально допустимую процентную ставку и кредитные потребительские кооперативы граждан. В тоже время условия получения займов в СКПК и государственных фондах стали более рыночными (Диаграмма 23).

Диаграмма 23 ***Темпы прироста усредненной максимальной и минимальной процентной ставки, записанной в политике МФО, по рублевым займам, 2004г. к 2003г., процентных пункта, /по сопоставимому кругу учета/***

/В скобках, при указании числа ответивших на первом месте указано число тех, кто ответил на вопрос о максимально возможной ставке, на втором – о минимально возможной/

Привлечение сбережений: объемы и условия

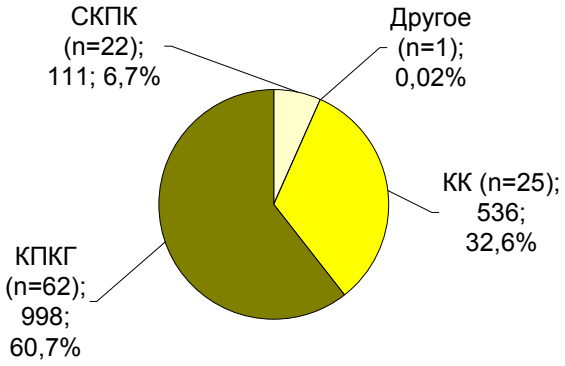
Объемы сберегательных операций

Привлечение сбережений – второй по распространенности тип микрофинансовых услуг. С точностью до принявших в обследовании МФО, на 1 января 2005г. им удалось аккумулировать сбережений на сумму 1,6 млрд. руб. (при оценке для всего сектора МФО циф-

ра может составить около 4,8 млрд. руб.) (Диаграмма 24). Для сравнения, на эту же дату объемы привлеченных коммерческими банками депозитов и вкладов в рублях и валюте физических лиц составили 2 495 млрд. руб. Таким образом, объемы депозитных операций МФО в масштабах экономики малы, а потому вопрос о создании риска для устойчивости платежной системы страны, безусловно, не стоит. Но поскольку микрофинансовые организации все-таки работают со средствами населения, возникают основания для применения пруденциальных и непруденциальных положений надзора, которые сводятся к необходимости обеспечения защиты вкладчиков МФО. В связи с отсутствием специального законодательства, регулирующего деятельность МФО, возможности по привлечению сбережений у российских МФО ограничены. Часть из них по статусу своей организационно-правовой формы не может работать с депозитами – это фонды. Действительно, результаты обследования позволяют говорить, что на данный момент сбережения (как добровольные, так и обязательные, то есть необходимые для получения займа) в структуре пассивов фондов отсутствуют. Сбережения привлекаются лишь МФО, зарегистрированными в качестве одной из форм потребительской кооперации.

В самом секторе кооперации предусмотрены нормы, обеспечивающие защиту вкладов населения, в частности, привлекаться могут только средства пайщиков; действуют ограничения на максимально допустимое число членов кооператива (например, у КПКГ это 2 000 человек[13]); существуют нормы по направлению использования средств.

Диаграмма 24 ***Распределение объема привлеченных сбережений на 1 января 2005г., млн. руб. и % /по всем ответившим МФО – 1,6 млрд. руб./***



Наиболее крупные объемы привлеченных сбережений на 1 января 2005г. были у кредитных кооперативов (потребительских обществ). У четверти из них остатки сбережений и вкладов не опускались ниже 17,7 млн. руб., у половины – 4 млн. руб. Речь, прежде всего, идет о добровольных сбережениях, когда прием сбережений является финансовой услугой.

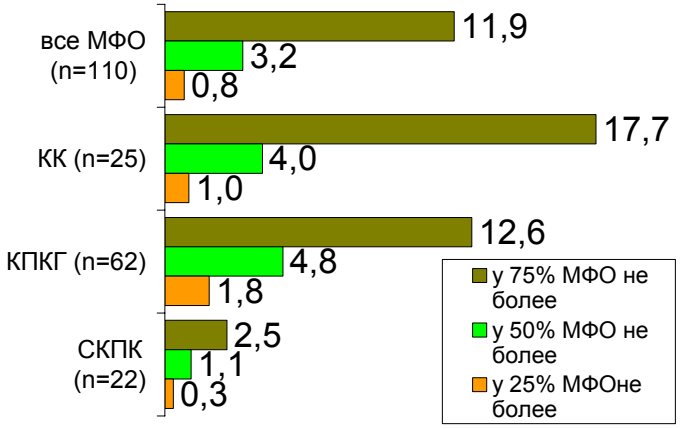
Такая деятельность по привлечению и размещению сбережений согласуется с задачами потребительских обществ и законодательными нормами, регулирующими деятельность этой формы МФО.

Удовлетворяя потребности своих членов в «финансовой взаимопомощи», КПКГ также достаточно активно привлекают личные сбережения членов на условиях договора, которые передаются в фонд финансовой взаимопомощи для предоставления займов другим участникам кооператива. По выборке каждый второй КПКГ на 1 января 2005г. имел сбережения не менее 4,8 млн. руб.

Среди СКПК сберегательное микрофинансирование практикуется в меньших объемах, хотя именно у СКПК наибольшие удельные[14] денежные сбережения членов. У половины из них размер одного вклада не опускался ниже 84 тыс. руб., в то время как для потребительских обществ этот показатель составил 57 тыс. руб., а для КПКГ – 33 тыс. руб. Это вполне согласуется с целями создания данных типов кооперативов. Кроме того, необходимо принимать в расчет, что в сельской местности из-за неразвитости финансовой инфраструктуры населению подчас просто некуда нести деньги, кроме как в кооператив.

Низкие показатели СКПК в части привлечения сбережений на начало года обуславливаются качественными особенностями целевой группы клиентов, которыми являются сельскохозяйственные производители. Их бизнес-цикл имеет ярко выраженную сезонность, а значит нерегулярно и поступление денежных доходов, пик которых приходится на осень. Кроме того, уровень жизни в сельской местности ниже, следовательно, ниже и возможности для накопления.

Диаграмма 25 ***Размеры привлекаемых сбережений на 1 января 2005г., млн. руб.***



[13] На текущий момент со стороны микрофинансового сообщества предпринимаются законодательные инициативы, направленные на снятие этого ограничения, как сдерживающего дальнейшее развитие кредитной кооперации

[14] В расчете на одного клиента, имеющего сбережения

Анализ взаимосвязей позволяет говорить о сильной корреляции остатков по сбережениям с портфелем займов[15]. Динамика эту связь подтверждает.

Как и портфель займов, «портфель» сбережений на конец 2004г. по сравнению с 2003г. вырос по всем организациям, имеющим право привлекать средства - рост составил 1,8 раз.

По отдельным типам МФО рост сбережений несколько опережал рост портфеля займов. Так, кредитные кооперативы, добившиеся удвоения остатков по сбережениям, увеличили портфель займов только в 1,7 раз. СКПК, привлекшие сбережений в 1,8 раз больше, увеличили портфель займов в 1,4 раза. Отчасти это результат «сужения» у этих типов организаций имеющихся ранее возможностей формировать портфель займов из других источников.

У кредитных потребительских кооперативов граждан, напротив, рост привлеченных на конец года сбережений в 1,7 раз совмещался почти с удвоением остатков по займам.

Диаграмма 26 ***Темп прироста сбережений на дату, привлеченные сбережения на 1.01.2005г. к привлеченным сбережениям на 1.01.2004г., разы /по сопоставимому кругу учета/***

Условия привлечения денежных сбережений и вкладов

Ставка процента по привлекаемым сбережениям является одним из фактов, оказывающих влияние как на объемы привлекаемых средств, так и на число пайщиков, готовых сделать эти сбережения. Количественный анализ подтвердил статистически значимость связи между максимально установленной в учетной политике ставки процента и показателями привлечения сбережений. В тоже время ставка процента лишь наполовину[16] объясняет прирост сбережений. В остальном - это во многом эффект самого принципа кооперации, тот уровень доверия, который устанавливается между пайщиками кооперативов и способствует привлечению новых членов.

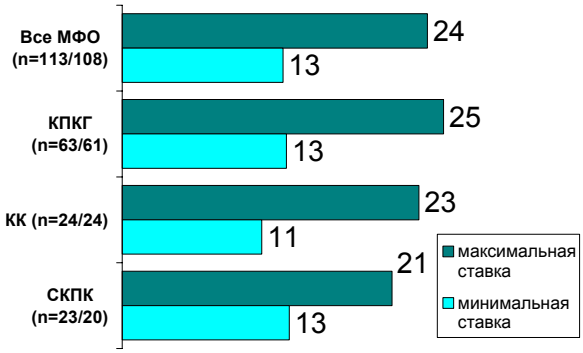
---

[15] Коэффициент корреляции Спирмена - 0,77 при высокой статистической значимости на уровне 0,01, см. Приложение 2

[16] Коэффициент объясненной дисперсии - 50,7%

Хотя подходы при определении минимальной и максимальной стоимости привлекаемых средств по отдельным типам МФО схожи[17], у КПКГ, как и у потребительских обществ, допустимая максимальная процентная ставка оказалась несколько выше (25% и 23% годовых соответственно), против 21% годовых у СКПК (Диаграмма 27).

Диаграмма 27 ***Усредненный максимальный и минимальный размер процентной ставки по привлекаемым сбережениям, согласно политике организации, % годовых в 2004г.***



/В скобках, при указании числа ответивших на первом месте стоит число тех, кто ответил на вопрос о максимально возможной ставке, на втором – о минимально возможной/

Таблица 7. ***Средневзвешенные процентные ставки по привлеченным депозитам и вкладам физических лиц и нефинансовых организаций, 2004г., % годовых***

	По всем срокам	До 30 дней	От 31 до 90 дней	От 91 до 180 дней	От 181 до 1 года	От 1 года
А	*1*		*3*	*4*	*5*	*6*
Физические лица						
Январь	5,7	1,8	7,9	9,6	11,6	10,7
Апрель	4,9	1,3	7,2	8,7	10,6	9,4
Июль	4,4	1,0	7,7	8,7	10,5	8,2
Октябрь	4,9	1,5	6,7	9,0	11,0	8,1
Юридические лица						
Январь	3,9	1,2	6,5	9,4	11,1	10,6
Апрель	4,1	3,2	5,1	7,9	9,3	9,3
Июль	3,4	2,5	7,3	7,6	10,0	4,5
Октябрь	3,2	2,0	5,4	8,8	9,8	6,0

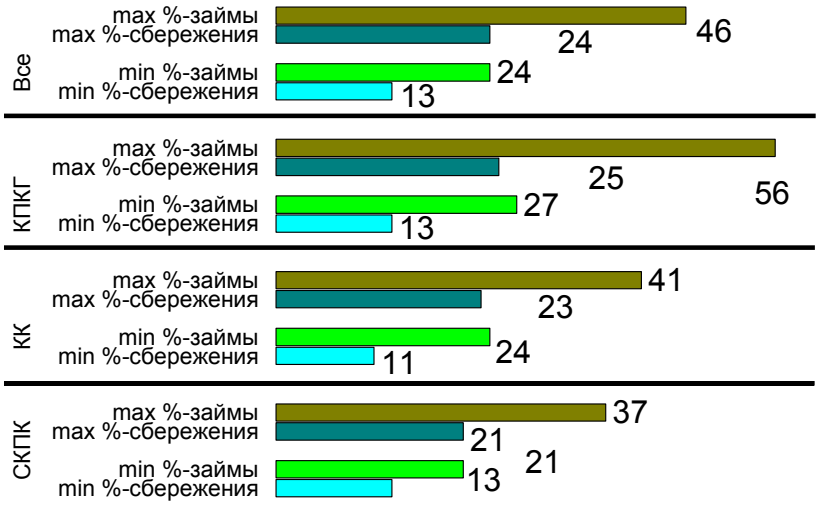
/Бюллетень банковской статистики. N 1 (1410), Центральный банк, Москва, 2005г./

Учитывая финансовые ограничения в формировании портфеля займов, МФО заинтересованы в расширении объемов такой услуги, как добровольное сбережение. Процентная ставка является основным инструментом по активизации размещений накоплений пайщиков и членов кооперативов. Поэтому МФО устанавливают ставку таким образом, чтобы она была конкурентоспособной с условиями, предоставляемыми по аналогичным операциям традиционным банковским сегментом. Поскольку риски, которые несет МФО, выше, чем у банков, то должна быть выше и плата за пользование деньгами вкладчиков, что собственно и подтверждается данными в Таблице 7 и на Диаграмме 27. Для физических лиц средневзвешенная процентная ставка в коммерческих банках по всем срокам в 2004г. составляла порядка 5% годовых, для юридических лиц – 3,8%. В то время как минимальная процентная ставка, записанная в политике МФО, была на уровне 13% годовых, то есть как минимум в 2,5 раза выше.

[17] Отметим, что это один из немногих количественных показателей, где выборка оказалась относительно однородной, что также подтверждает близость подходов при разработке политик организаций

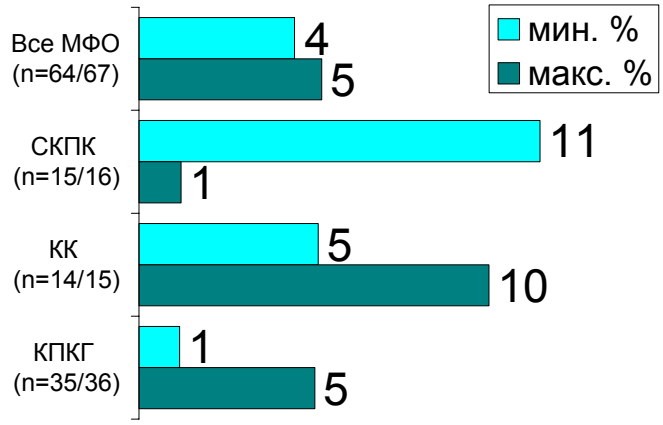
Поскольку займы микрофинансовыми организациями выдаются под процент, превышающий плату за пользование банковским кредитом, а объемы размещенных средств у МФО существенно выше привлеченных сбережений и вкладов, МФО могут «себе позволить» размещать накопления своих пайщиков на этих условиях. Тем более что «маржа» между ставками процентов по займам и сбережениям остается значительной (в зависимости от типа МФО порядка 10 - 20%, Диаграмма 28). Фактически, из-за высокой «себестоимости» микрофинансовых операций, прибыли на разнице процентов более низкие. Высокий процент за микрозайм идет на покрытие административных и консалтинговых издержек по выдаче и возврату займов, которые выше в случае, когда приходится работать с большим числом мелких займов, а не с ограниченным количеством крупных, как это делают традиционные кредитные организации.

Диаграмма 28 ***Соотношение процентных ставок % по займам и сбережениям, согласно политике организаций, % годовых в 2004г.***



В 2004г. по всем типам кооперативов произошло хотя и незначительное, но снижение ставки процента по привлекаемым сбережениям. Особенно существенным оно было в сельской кооперации и у потребительских обществ (Диаграмма 29).

Диаграмма 29 ***Темп падения максимального и минимального усредненного размера процентной ставки по привлекаемым сбережениям, согласно политике организации, 2004г. к 2003г., процентных пункта /по сопоставимому кругу учета/***



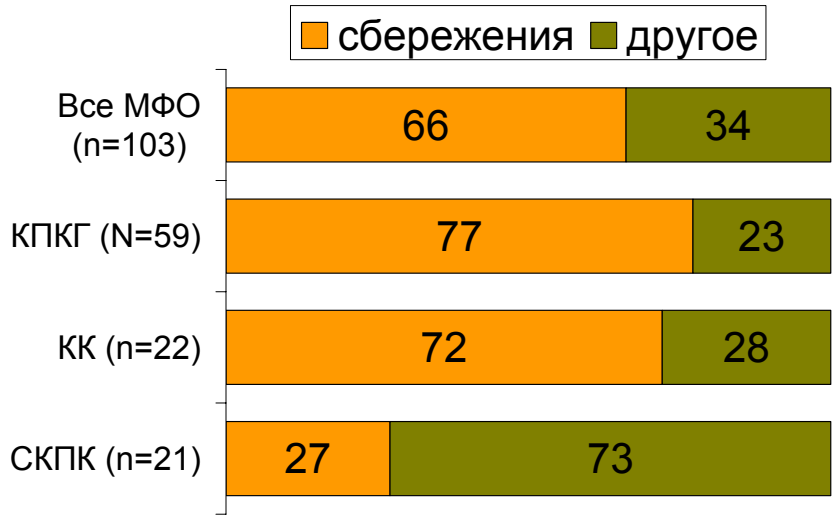
/В скобках, при указании числа ответивших на первом месте стоит число тех, кто ответил на вопрос о минимально возможной ставке, на втором – о максимально возможной/

Сбережения как источник формирования имущества МФО

С одной стороны, как было показано ранее, сберегательные операции - востребованный и распространенный вид услуг для клиентов МФО, с другой стороны – это источник формирования имущества МФО, прежде всего портфеля займов.

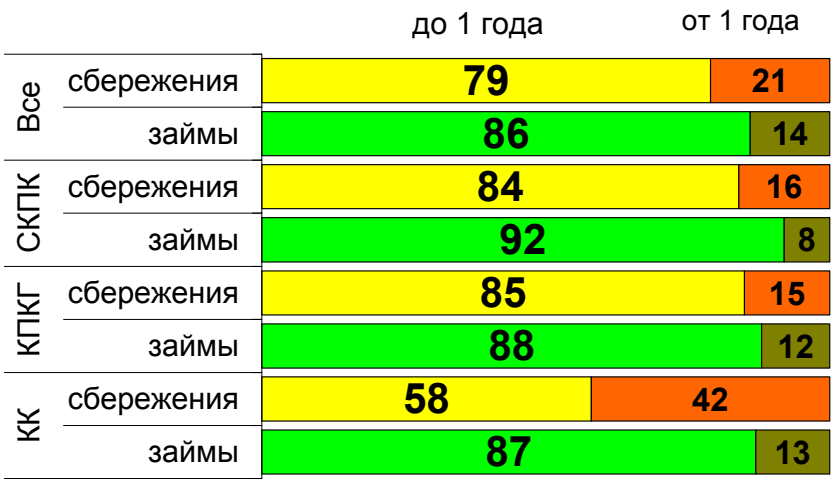
В целом, по работающим со вкладами МФО доля привлеченных в виде вкладов средств в имуществе организации составила 66%. Более чем на две трети из сбережений формировались пассивы КПКГ (более чем на 77%). Низкий уровень денежных доходов сельхозпроизводителей позволил сельскохозяйственным потребительским кооперативам всего лишь на пятую часть сформировать имущество из привлеченных денежных средств пайщиков (Диаграмма 30).

Диаграмма 30 ***Доля объема сбережений в структуре имущества МФО, % на 1 января 2005г.***



В целом, по сектору микрофинансирования более чем 79% из общей стоимости привлеченных сбережений представляли собою вклады на срок менее года, а у КПКГ - 85% размещались на срок менее 12 месяцев (Диаграмма 31).

Диаграмма 31 ***Структура привлеченных и размещенных средств, на 1 января 2005г., %***



Структура по срокам привлекаемых депозитов совпадает со структурой портфелей займов, где доминируют микрозаймы, выдаваемые менее чем на один год. Таким образом, в части привлеченных сбережений пассивы качественно соответствуют активам (в части портфеля займов), а значит, могут быть успешно использованы как источник формирования кредитного портфеля, не нарушая показателей качества структуры имущества. Более того, в случае расширения сберегательных операций при сохранении их структуры по срокам, у КК смог бы образоваться даже некий запас «длинных денег».

Как было показано ранее, МФО стремятся привлекать клиента, в том числе устанавливая достаточно высокую ставку процента по вкладам. Политика по активизации сберегательных операций как источника формирования портфеля займов позволила обеспечить суммарный прирост привлеченных вкладов для опрошенных МФО на 1 088 млн. руб. от размещения средств 29 тыс. вкладчиков (Таблица 8).

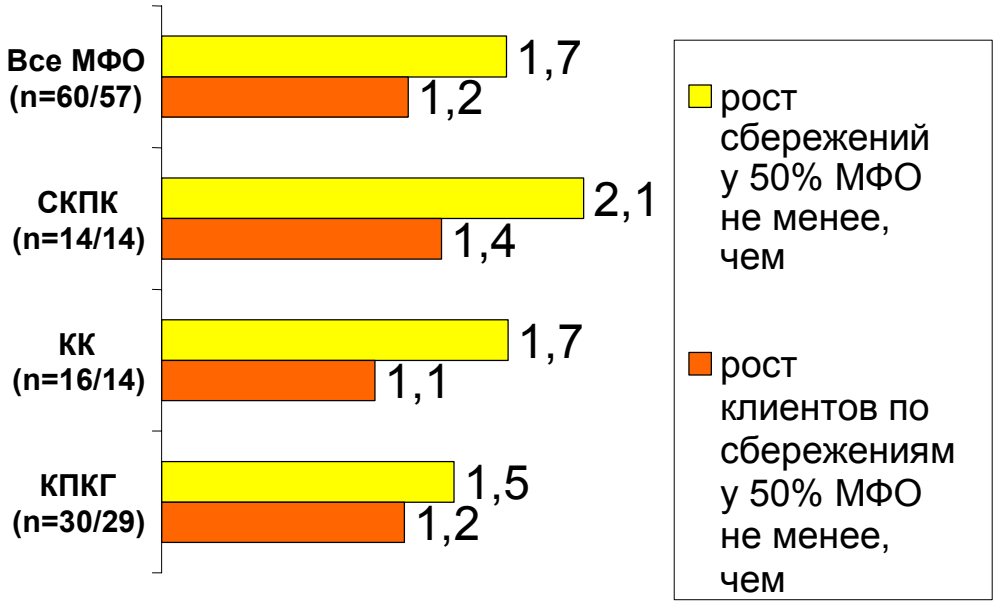
Таблица 8. ***Масштабы операций по привлечению сбережений в 2004г.***

	прирост объема сбережений, млн.руб.				прирост числа вкладчиков, ед.			
	у 25% организаций не более	у 50% организаций не более	у 75% организаций не более	суммарный прирост	у 25% организаций не более	у 50% организаций не более	у 75% организаций не более	суммарный прирост
А	*1*	*2*	*3*	*4*	*5*	*6*	*7*	*8*
Все (n=104/98[18])	**0,5**	**2,0**	**6,0**	**1 087,96**	13	43	159	29 359
в том числе:								
КК (n=22/21)	0.5	2.6	5.9	303.8	13	26	265	9159
КПКГ (n=60/56)	0.9	2,9	7,4	644,8	25	87	263	19 261
СКПК (n=18/18)	0,3	1,0	2,4	139,1	4	15	25	939

[18] На первом месте в скобках указано число ответивших на вопрос о приросте объемов сбережений, через косую черту - о приросте клиентов

Несмотря на снижение ставки по сберегательным операциям в секторе микрофинансовых услуг в 2004г. наблюдается рост как объемов сбережений, привлеченных в течение года, так и числа клиентов, сделавших их. То есть ставка по сбережениям у МФО остается конкурентоспособной, по сравнению со ставками, предлагаемыми банковскими организациями. Кроме того, пайщики склонны более доверять кооперативу, нежели формальному банковскому сегменту (Диаграмма 32).

Диаграмма 32 ***Рост объемов привлеченных сбережений и клиентов, их имеющих, в течение 2004г., по сравнению с 2003г., разы /по сопоставимому кругу учета/***



Качество портфеля займов

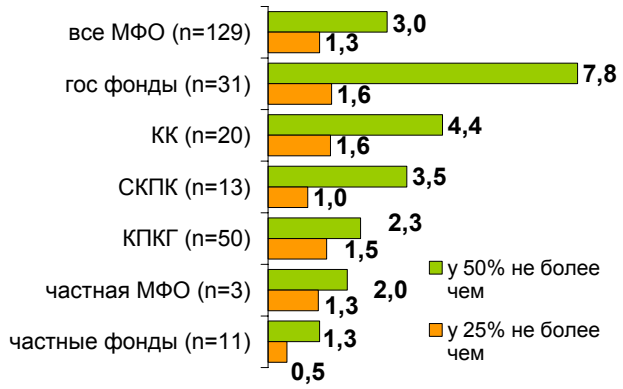
Общепринятым и наиболее распространенным показателем качества кредитного портфеля является коэффициент риска портфеля. Он представляет соотношение суммы всех займов из кредитного портфеля, имеющих один или более просроченных платежей по сумме основного долга свыше определенного числа дней[19], к портфелю займов, включая всю невыплаченную часть, в том числе и остаток просроченного займа, без начисленных процентов (при расчете не учитываются реструктурированные займы).

В качестве ориентира «хорошего» значения показателя для российского рынка микрофинансирования может служить опыт работы небанковских МФО, входящих в рабочую группу по стандартам микрофинансирования Российского Микрофинансового Центра, чьи риски портфеля варьировали от 1% до 3%.

[19] Для целей настоящего исследования - более 30 дней

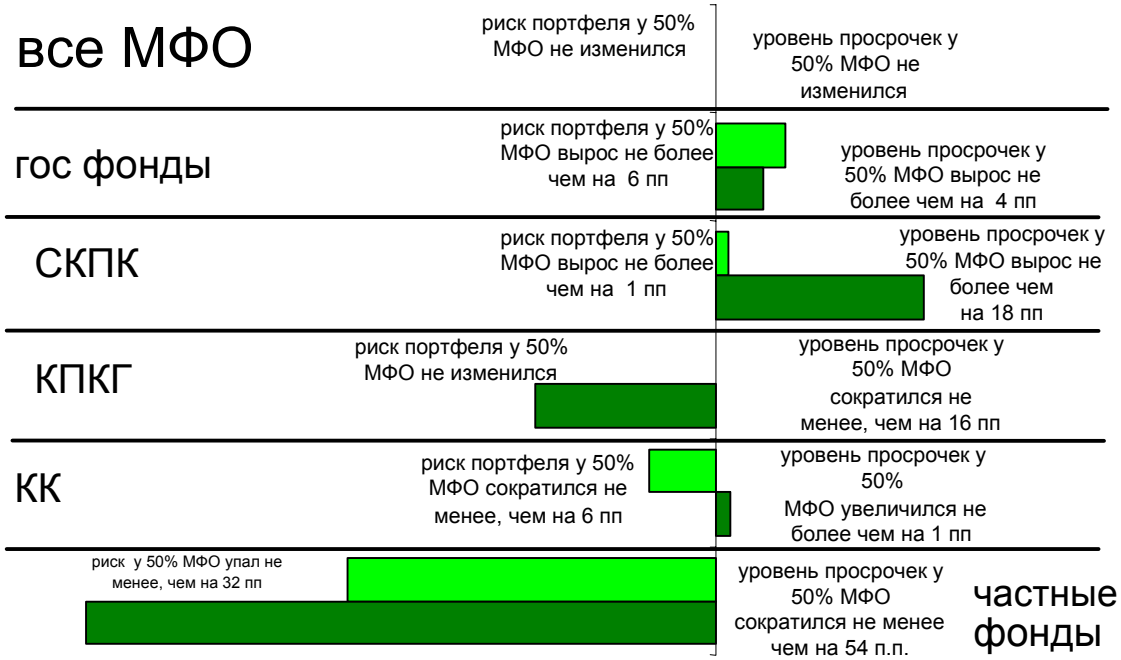
Как показало настоящее обследование, в 2004г. риски большинства МФО были сопоставимы с установленными нормами. Так, по выборке в целом, у каждой второй организации этот коэффициент не превышал значения в 3%, а у каждой четвертой был не более 1,3% (Диаграмма 33).

Диаграмма 33 ***Риск портфеля по задолженности, просроченной на период более 30 дней, на 1 января 2005г., %***



Наибольшие риски портфеля как в 2003г., так и в 2004г. были у государственных фондов. Это может быть обусловлено наличием в портфелях госфондов займов, выдаваемых стартующему бизнесу, что согласуется с их позицией на рынке. Напротив, в частных фондах данный риск в 2004г. был минимален и имел тенденцию к снижению: у 50% частных фондов за 2004г. он снизился на треть[20] (Диаграмма 34).

Диаграмма 34 ***Изменения качества портфеля, 2004г. к 2003г. /по сопоставимому кругу учета/***



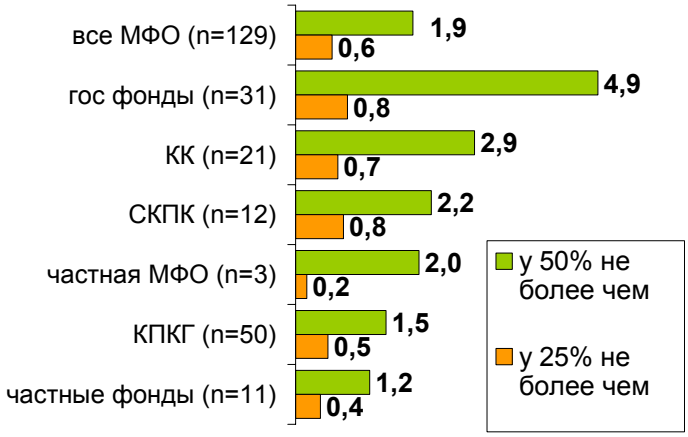
[20] По сопоставимому кругу учета

Исследование подтвердило связь между размерами МФО (портфелем, активами) и риском операций: чем крупнее организация, тем меньше риск портфеля.

Кроме того, получены статистически значимые и тесные зависимости между числом выдаваемых займов и качеством портфеля: чем больше договоров заключила организация, тем ее портфель менее рисковый. Более того, чем более жесткое ограничение предусматривается в учетной политике на размер выдаваемых средств, тем «лучше» портфель - то есть риск портфеля минимален там, где работают с большим числом мелких по размеру займов (см. Приложение 2).

В 2004г. большинство российских микрофинансовых организаций имели высокие показатели возвратности, вполне сопоставимые с банковскими, что говорит о достаточной устойчивости сектора нетрадиционного финансирования. Так, на начало 2005г. уровень просрочек по выданным займам[21], задержанным на период более 30 дней, для половины МФО не превышал 1,9%, а у 25% МФО этот показатель не выходил за пороговую отметку в 0,6% (Диаграмма 35).

Диаграмма 35 ***Уровень просрочек по задолженности, просроченной на период более 30 дней, на 1 января 2005г., %***



Для справки: по кредитным организациям, чьи активы не превышают 20 млн. руб., то есть по кругу организаций, сопоставимых по размеру с МФО, на 1 января 2004г. соотношение просроченной задолженности к объемам предоставленных кредитов предприятиям и организациям составило 1,5%, а физическим лицам – 0,7%[22].

В целом по рынку за истекший год уровень просрочек у половины его участников остался без изменения.

Каждому второму частному фонду и кредитному потребительскому кооперативу граждан удалось добиться повышения возвратности на 54 пп и 16 пп, соответственно. На-

---

[21] Соотношение суммы просроченной задолженности по займам на руках у клиентов к совокупному портфелю займов, то есть к размеру дебиторской задолженности по займам

[22] «Бюллетень банковской статистики №2 (129)», Центральный Банк Российской Федерации, Москва 2004г.

против, у сельскохозяйственных потребительских кооперативов, у государственных фондов, а также у потребительских обществ просрочки хотя и не существенно, но возросли (Диаграмма 35). При этом следует учитывать их изначально невысокий уровень.

Несмотря на высокую возвратность, большая часть МФО в 2004г. (71% от числа ответивших) формировала резерв по просроченным займам. Однако он является всего лишь статьей баланса, показывающей, какая часть портфеля займов может быть потеряна организацией. Иными словами, присутствие резерва на возможные убытки по займам в балансе свидетельствует о проводимой политике, направленной на повышение устойчивости МФО, о стремлении следовать стандартам высокой надежности и предсказуемости операций. Это особенно важно для МФО, зарегистрированных в форме потребительских кооперативов, где относительно высок уровень просрочек. Так, вне зависимости от типа кооперативов, резерв формировался более чем в 85% случаев. Государственные фонды, несмотря на относительно высокий процент невозвратов, по сравнению с другими типами микрофинансовых организациями, создавали такие резервы в 24% случаев.

Вступивший в силу с 1 июня 2005г. Закон «О кредитных историях» позволит еще больше повысить устойчивость и качество портфеля МФО. Согласно этому закону, некоммерческие МФО получили право принимать участие в формировании кредитных историй и в деятельности бюро кредитных историй. Тем самым, следует ожидать сокращение числа «недобросовестных» клиентов, а значит, и уменьшения уровня невозвратов.

Рентабельность

Наряду с хорошими показателями возвратности и низкими рисками совокупного портфеля займов, российские МФО в достаточной степени рентабельны.

Все типы МФО в среднем покрывают на 123% свои операционные расходы (финансовые обязательства МФО, административные расходы, связанные с основным видом деятельности, расходы на персонал) операционными доходами (доход от основной операционной деятельности, в виде процентов, сборов, взносов и комиссионных, полученных от всех финансовых активов МФО). Наиболее рентабельными среди обследованных МФО в 2004г. были кредитные кооперативы (потребительские общества) и частные МФО (с операционной окупаемостью 147% и 144%, соответственно). У государственных фондов, попавших в выборку, этот показатель был минимальным – 114%. Тем не менее, при выявлении динамики операционной окупаемости по сопоставимому кругу учета, то есть по тем организациям, которые были включены в мониторинг 2003-2004гг., именно среди государственных фондов наблюдается наибольший рост данного показателя рентабельности. Так, 25% из них за год

смогли повысить операционную окупаемость на 21 пп, в то время как по сектору в целом рост составил 6 пп (Диаграммы 36, 37).

Диаграмма 36 ***Операционная окупаемость в 2004г., %, среднее значение***

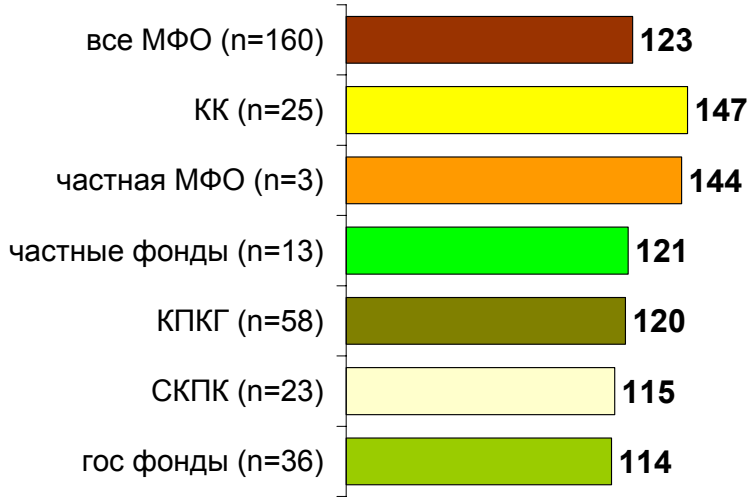
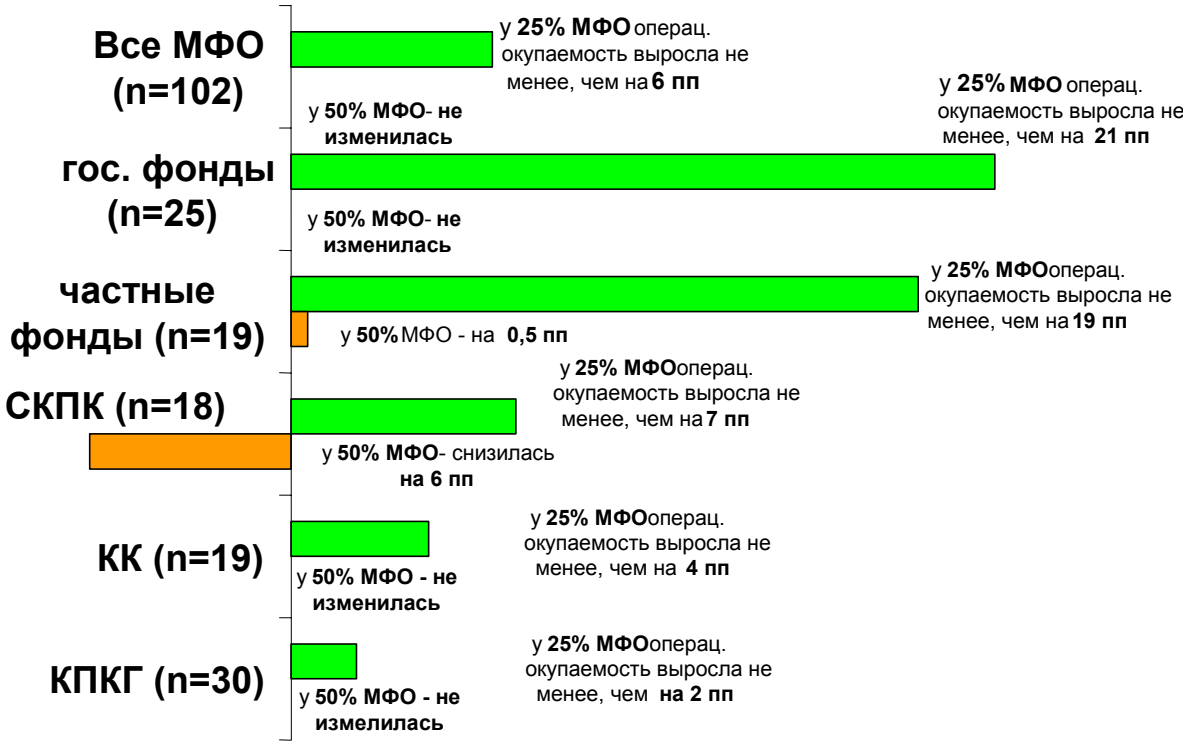


Диаграмма 37 ***Изменение операционной окупаемости, 2004г. к 2003г., .по сопоставимому кругу учета.***



Корреляционный анализ позволил подтвердить существующую статистически значимую связь между размерами активов организации, портфелем займов и объемами выдаваемых средств. Чем они больше, тем выше рентабельность. В отличие от политики по установлению процента по займам, операционная окупаемость оказалась чувствительна к мини-

мально установленной в учетной политике организации ставки процента по привлекаемым сбережениям: чем эта ставка ниже, тем выше окупаемость.

Примечательно, что связи между средним размером выдаваемых средств и рентабельностью организации выявить не удалось: работая даже с самыми мелкими клиентами, при достижении определенных масштабов операций, организация может быть высокорентабельной.

****

Несмотря на то, что российский рынок микрофинансовых услуг возник относительно недавно и характеризуется целым комплексом нерешенных проблем, темпы и перспективы его развития обнадеживающие. По итогам 2004г. рынок по разным показателям вырос в 1,3 -1,8 раз. Существует ряд объективных причин, которые позволяют говорить о дальнейшем его развитии, из которых можно выделить три основных:

- Огромный неудовлетворенный спрос на услуги микрофинансовых организаций;
- Высокая эффективность микрофинансовой деятельности;
- Разностороннюю поддержку органов государственной власти в отношении развития микрофинансирования.

Приложение 1 Распределение по регионам числа организаций, предоставляющих микрофинансовые услуги и принявших участие в опросе

	В целом по выборке		Государственные фонды поддержки малого предпринимательства		Частные фонды		Частная МФО		КПКГ		СКПК		КК	
	число	% к итогу	число	% к итогу	число	% к итогу	число	% к итогу			число	% к итогу	число	% к итогу
A	*1*	*2*	*3*	*4*	*5*	*6*	*7*	*8*	*9*	*10*	*11*	*12*	*13*	*14*
Кемеровская область	15	8,2	3	7,7	1	6,7			10	14,7			1	3,3
Республика Карелия	10	5,5	1	2,6					5	7,4	1	4,2	3	10,0
Ростовская область	8	4,4	3	7,7							3	12,5	2	6,7
Нижегородская область	7	3,8	3	7,7	3	20,0							1	3,3
Ленинградская область	7	3,8	5	12,8	1	6,7			1	1,5				
Новосибирская область	7	3,8							6	8,8			1	3,3
Волгоградская область	6	3,3			1	6,7			5	7,4				
Самарская область	6	3,3					1	33,3	2	2,9	2	8,3	1	3,3
Тульская область	6	3,3	2	5,1					1	1,5	1	4,2	2	6,7
Республика Саха (Якутия)	6	3,3	1	2,6					4	5,9			1	3,3
Приморский край	5	2,7					1	33,3	3	4,4				
Ставропольский край	5	2,7							3	4,4	1	4,2	1	3,3
Воронежская область	5	2,7	3	7,7										
Республика Бурятия	5	2,7							1	1,5	3	12,5	1	3,3
Республика Марий Эл	5	2,7	1	2,6					2	2,9	1	4,2		
Хабаровский край	4	2,2			1	6,7			1	1,5			2	6,7
Астраханская область	4	2,2	1	2,6					1	1,5	1	4,2	1	3,3
г. Санкт-Петербург	4	2,2							1	1,5			3	10,0
Пермская область	4	2,2	2	5,1					1	1,5	1	4,2		
Алтайский край	3	1,6							2	2,9			1	3,3
Тверская область	3	1,6	1	2,6	1	6,7			1	1,5				
Москва	3	1,6			1	6,7							2	6,7
Московская область	3	1,6							2	2,9			1	3,3
Новгородская область	3	1,6			1	6,7							2	6,7
Саратовская область	3	1,6									2	8,3	1	3,3
Челябинская область	3	1,6	1	2,6					2	2,9				

	В целом по выборке		Государственные фонды поддержки малого предпринимательства		Частные фонды		Частная МФО		КПКГ		СКПК		КК	
	число	% к итогу	число	% к итогу	число	% к итогу	число	% к итогу			число	% к итогу	число	% к итогу
A	*1*	*2*	*3*	*4*	*5*	*6*	*7*	*8*	*9*	*10*	*11*	*12*	*13*	*14*
Читинская область	3	1,6	1	2,6					1	1,5	1	4,2		
Республика Башкортостан	3	1,6	1	2,6					2	2,9				
Удмурдская Республика	3	1,6	1	2,6					1	1,5	1	4,2		
Амурская область	2	1,1	1	2,6							1	4,2		
Иркутская область	2	1,1			1	6,7							1	3,3
Оренбургская область	2	1,1	1	2,6							1	4,2		
Орловская область	2	1,1	1	2,6							1	4,2		
Смоленская область	2	1,1							2	2,9				
Томская область	2	1,1							2	2,9				
Республика Коми	2	1,1			1	6,7			1	1,5				
Республика Хакасия	2	1,1	1	2,6					1	1,5				
Чувашская Республика	2	1,1									1	4,2	1	3,3
Красноярский край	1	0,5							1	1,5				
Архангельская область	1	0,5							1	1,5				
Белгородская область	1	0,5	1	2,6										
Вологодская область	1	0,5									1	4,2		
Калужская область	1	0,5			1	6,7								
Камчатская область	1	0,5			1	6,7								
Костромская область	1	0,5			1	6,7								
Курская область	1	0,5											1	3,3
Мурманская область	1	0,5	1	2,6										
Свердловская область	1	0,5	1	2,6										
Тамбовская область	1	0,5							1	1,5				
Ярославская область	1	0,5									1	4,2		
Республика Калмыкия-Хальмг Тангч	1	0,5	1	2,6										
Республика Карачаево-Черкесия	1	0,5							1	1,5				
Республика Татарстан	1	0,5					1	33,3						
Ханты-Мансийский АО	1	0,5	1	2,6										
ИТОГО	**183**	**100,0**	**39**	**100**	**15**	**100,0**	**3**	**100,0**	**68**	**100,0**	**24**	**100,0**	**30**	**100,0**

Приложение 2 Корреляционный анализ количественных показателей деятельности МФО

Correlations

		I1_4 i1_4* Оцените размер портфеля займов на 1 января, руб.	I1_7 i1_7* На какую сумму было выдано займов, руб.	I1_8 i1_8* Сколько было выдано займов, ед.	I1_9 i1_9* Минимально возможный размер займа (согласно политике Вашей организации), руб.	I1_10 i1_10* Максимально возможный размер займа (согласно политике Вашей организации), руб.	I1_11 i1_11* Минимальный размер процентной ставки по рублевым займам (согласно политике Вашей организации), % годовых.	I1_12 i1_12* Максимальный размер процентной ставки по рублевым займам (согласно политике Вашей организации), % годовых.	I1_13 i1_13* Число активных клиентов (пайщиков) – получателей займов на 1 января, единиц.	I1_14 i1_14* Размер привлеченных сбережений на 1 января, руб.	I1_23 i1_23* Число активных клиентов (пайщиков), имеющих сбережения на 1 января, единиц	I1_16 i1_16* Чистый прирост сбережений в течение года,руб.	I1_17 i1_17* Прирост количества клиентов, имеющих сбережения за год, единиц	I1_18 i1_18* Минимально установленный размер сбережений (согласно политике Вашей организации), руб.	I1_19 i1_19* Максимально установленный размер сбережений (согласно политике Вашей организации), руб.	I1_21 i1_21* Минимальный размер процентной ставки по сбережениям (согласно политике Вашей организации), % годовых.	I1_22 i1_22* Максимальный размер процентной ставки по сбережениям (согласно политике Вашей организации), % годовых.	I1_24 i1_24* Размер активов Вашей организации на 1 января, руб., в том числе:	I2_1 i2_1* Оцените по состоянию на 1 января, каков был риск портфеля по задолженности, просроченной на период более 30 дней ,%	I2_2 i2_2* Оцените по состоянию на 1 января, уровень просрочек по задолженности, просроченной на период более 30 дней ,%	I2_5 i2_5* Какова была операционная окупаемость, %	I0_5 i0_5* Год начала микрофинансовой деятельности Вашей орган изацией
I1_4 i1_4* Оцените размер портфеля займов на 1 января, руб.	Correlation Coefficient	1,000	,928**	,710**	-,135*	,551**	-,027	,065	,776**	,777**	,534**	,739**	,470**	,039	,565**	-,159*	,105	,936**	-,281**	-,292**	,176**	-,381**
	Sig. (2-tailed)	.	,000	,000	,017	,000	,620	,228	,000	,000	,000	,000	,000	,608	,000	,024	,133	,000	,000	,000	,002	,000
	N	357	352	350	315	337	338	343	342	203	199	194	188	176	119	200	204	337	252	251	314	357
I1_7 i1_7* На какую сумму было выдано займов, руб.	Correlation Coefficient	,928**	1,000	,806**	-,184**	,465**	,003	,103	,807**	,805**	,555**	,766**	,521**	,037	,545**	-,164*	,095	,901**	-,335**	-,348**	,188**	-,353**
	Sig. (2-tailed)	,000	.	,000	,001	,000	,953	,053	,000	,000	,000	,000	,000	,625	,000	,019	,172	,000	,000	,000	,001	,000
	N	352	365	361	321	344	343	350	349	210	205	202	194	179	122	204	210	342	255	254	318	365
I1_8 i1_8* Сколько было выдано займов, ед.	Correlation Coefficient	,710**	,806**	1,000	-,477**	,083	,103	,231**	,947**	,623**	,677**	,582**	,628**	-,333**	,191*	-,185**	,123	,658**	-,424**	-,414**	,181**	-,321**
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	.	,000	,127	,057	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,034	,008	,076	,000	,000	,000	,001	,000
	N	350	361	363	319	342	341	348	347	209	204	201	193	177	123	202	208	340	255	254	318	363
I1_9 i1_9* Минимально возможный размер займа	Correlation Coefficient	-,135*	-,184**	-,477**	1,000	,206**	-,117*	-,233**	-,408**	-,186*	-,411**	-,149*	-,406**	,615**	,101	,115	-,070	-,062	,246**	,206**	-,022	,079
	Sig. (2-tailed)	,017	,001	,000	.	,000	,035	,000	,000	,010	,000	,047	,000	,000	,268	,114	,331	,278	,000	,002	,716	,146
	N	315	321	319	342	336	326	332	311	188	183	179	173	176	121	189	196	306	229	225	283	342
I1_10 i1_10* Максимально возможный размер займа	Correlation Coefficient	,551**	,465**	,083	,206**	1,000	-,135*	-,130*	,175**	,424**	,059	,379**	,030	,318**	,609**	,039	-,037	,556**	-,148*	-,167**	,109	-,216**
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,127	,000	.	,012	,015	,001	,000	,411	,000	,687	,000	,000	,584	,597	,000	,020	,009	,057	,000
	N	337	344	342	336	366	349	354	336	200	195	191	184	183	126	203	209	328	249	246	304	366
I1_11 i1_11* Минимальный размер процентной ставки	Correlation Coefficient	-,027	,003	,103	-,117*	-,135*	1,000	,601**	,012	,009	-,111	,000	-,026	-,033	-,056	,337**	,329**	-,084	-,159*	-,121	-,045	,112*
	Sig. (2-tailed)	,620	,953	,057	,035	,012	.	,000	,820	,901	,121	,999	,729	,658	,538	,000	,000	,130	,012	,058	,438	,032
	N	338	343	341	326	349	366	362	335	200	196	192	186	180	122	208	211	330	248	246	304	366
I1_12 i1_12* Максимальный размер процентной ставки	Correlation Coefficient	,065	,103	,231**	-,233**	-,130*	,601**	1,000	,154**	,174*	,166*	,153*	,223**	-,169*	,113	,139*	,592**	,022	-,178**	-,185**	-,041	,075
	Sig. (2-tailed)	,228	,053	,000	,000	,015	,000	.	,004	,013	,019	,033	,002	,023	,212	,046	,000	,689	,005	,004	,474	,148
	N	343	350	348	332	354	362	373	341	202	198	194	188	183	123	207	215	336	251	248	312	373
I1_13 i1_13* Число активных клиентов (пайщиков) – получателей	Correlation Coefficient	,776**	,807**	,947**	-,408**	,175**	,012	,154**	1,000	,611**	,691**	,550**	,623**	-,307**	,219*	-,179*	,130	,706**	-,385**	-,383**	,208**	-,340**
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000	,001	,820	,004	.	,000	,000	,000	,000	,000	,017	,012	,064	,000	,000	,000	,000	,000
	N	342	349	347	311	336	335	341	354	202	201	195	192	175	118	198	204	333	252	251	313	354
I1_14 i1_14* Размер привлеченных сбережений на 1	Correlation Coefficient	,777**	,805**	,623**	-,186*	,424**	,009	,174*	,611**	1,000	,654**	,834**	,629**	-,068	,463**	-,184**	,227**	,806**	-,231**	-,266**	,153*	-,221**
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,010	,000	,901	,013	,000	.	,000	,000	,000	,369	,000	,010	,001	,000	,004	,001	,033	,001
	N	203	210	209	188	200	200	202	202	212	206	203	195	175	120	197	202	203	152	152	193	212
I1_23 i1_23* Число активных клиентов (пайщиков), имеющих	Correlation Coefficient	,534**	,555**	,677**	-,411**	,059	-,111	,166*	,691**	,654**	1,000	,611**	,865**	-,413**	,133	-,330**	,154*	,545**	-,061	-,182*	,181*	-,297**
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000	,411	,121	,019	,000	,000	.	,000	,000	,000	,150	,000	,031	,000	,458	,026	,012	,000
	N	199	205	204	183	195	196	198	201	206	206	199	193	173	119	193	198	199	149	149	192	206
I1_16 i1_16* Чистый прирост сбережений в течение года,руб.	Correlation Coefficient	,739**	,766**	,582**	-,149*	,379**	,000	,153*	,550**	,834**	,611**	1,000	,634**	-,061	,419**	-,173*	,260**	,769**	-,190*	-,259**	,139	-,135
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,047	,000	,999	,033	,000	,000	,000	.	,000	,428	,000	,017	,000	,000	,021	,001	,058	,055
	N	194	202	201	179	191	192	194	195	203	199	203	193	172	117	189	193	196	148	148	188	203
I1_17 i1_17* Прирост количества клиентов, имеющих	Correlation Coefficient	,470**	,521**	,628**	-,406**	,030	-,026	,223**	,623**	,629**	,865**	,634**	1,000	-,447**	,082	-,257**	,264**	,518**	-,066	-,230**	,127	-,160*
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000	,687	,729	,002	,000	,000	,000	,000	.	,000	,391	,000	,000	,000	,431	,006	,088	,025
	N	188	194	193	173	184	186	188	192	195	193	193	195	167	112	183	187	188	144	144	182	195
I1_18 i1_18* Минимально установленный размер	Correlation Coefficient	,039	,037	-,333**	,615**	,318**	-,033	-,169*	-,307**	-,068	-,413**	-,061	-,447**	1,000	,257**	,315**	-,039	,032	-,001	,063	-,144	,143
	Sig. (2-tailed)	,608	,625	,000	,000	,000	,658	,023	,000	,369	,000	,428	,000	.	,005	,000	,599	,669	,987	,473	,064	,050
	N	176	179	177	176	183	180	183	175	175	173	172	167	189	121	181	183	178	132	130	167	189
I1_19 i1_19* Максимально установленный размер	Correlation Coefficient	,565**	,545**	,191*	,101	,609**	-,056	,113	,219*	,463**	,133	,419**	,082	,257**	1,000	-,062	,161	,527**	-,238*	-,182	,042	,074
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,034	,268	,000	,538	,212	,017	,000	,150	,000	,391	,005	.	,501	,074	,000	,020	,080	,653	,408
	N	119	122	123	121	126	122	123	118	120	119	117	112	121	127	121	124	120	95	93	116	127
I1_21 i1_21* Минимальный размер процентной ставки	Correlation Coefficient	-,159*	-,164*	-,185**	,115	,039	,337**	,139*	-,179*	-,184**	-,330**	-,173*	-,257**	,315**	-,062	1,000	,301**	-,149*	,025	,045	-,284**	,094
	Sig. (2-tailed)	,024	,019	,008	,114	,584	,000	,046	,012	,010	,000	,017	,000	,000	,501	.	,000	,035	,763	,590	,000	,172
	N	200	204	202	189	203	208	207	198	197	193	189	183	181	121	215	211	202	146	146	189	215
I1_22 i1_22* Максимальный размер процентной ставки	Correlation Coefficient	,105	,095	,123	-,070	-,037	,329**	,592**	,130	,227**	,154*	,260**	,264**	-,039	,161	,301**	1,000	,102	-,080	-,094	-,092	,135*
	Sig. (2-tailed)	,133	,172	,076	,331	,597	,000	,000	,064	,001	,031	,000	,000	,599	,074	,000	.	,146	,329	,251	,201	,045
	N	204	210	208	196	209	211	215	204	202	198	193	187	183	124	211	221	205	151	151	195	221
I1_24 i1_24* Размер активов Вашей организации на 1	Correlation Coefficient	,936**	,901**	,658**	-,062	,556**	-,084	,022	,706**	,806**	,545**	,769**	,518**	,032	,527**	-,149*	,102	1,000	-,256**	-,279**	,190**	-,390**
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,278	,000	,130	,689	,000	,000	,000	,000	,000	,669	,000	,035	,146	.	,000	,000	,001	,000
	N	337	342	340	306	328	330	336	333	203	199	196	188	178	120	202	205	348	245	245	313	348
I2_1 i2_1* Оцените по состоянию на 1 января, каков был риск портфеля по	Correlation Coefficient	-,281**	-,335**	-,424**	,246**	-,148*	-,159*	-,178**	-,385**	-,231**	-,061	-,190*	-,066	-,001	-,238*	,025	-,080	-,256**	1,000	,877**	-,152*	-,047
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000	,020	,012	,005	,000	,004	,458	,021	,431	,987	,020	,763	,329	,000	.	,000	,018	,452
	N	252	255	255	229	249	248	251	252	152	149	148	144	132	95	146	151	245	260	255	241	260
I2_2 i2_2* Оцените по состоянию на 1 января, уровень просрочек по	Correlation Coefficient	-,292**	-,348**	-,414**	,206**	-,167**	-,121	-,185**	-,383**	-,266**	-,182*	-,259**	-,230**	,063	-,182	,045	-,094	-,279**	,877**	1,000	-,162*	-,067
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,002	,009	,058	,004	,000	,001	,026	,001	,006	,473	,080	,590	,251	,000	,000	.	,011	,282
	N	251	254	254	225	246	246	248	251	152	149	148	144	130	93	146	151	245	255	259	243	259
I2_5 i2_5* Какова была операционная окупаемость, %	Correlation Coefficient	,176**	,188**	,181**	-,022	,109	-,045	-,041	,208**	,153*	,181*	,139	,127	-,144	,042	-,284**	-,092	,190**	-,152*	-,162*	1,000	-,119*
	Sig. (2-tailed)	,002	,001	,001	,716	,057	,438	,474	,000	,033	,012	,058	,088	,064	,653	,000	,201	,001	,018	,011	.	,033
	N	314	318	318	283	304	304	312	313	193	192	188	182	167	116	189	195	313	241	243	322	322
I0_5 i0_5* Год начала микрофинансовой деятельности Вашей	Correlation Coefficient	-,381**	-,353**	-,321**	,079	-,216**	,112*	,075	-,340**	-,221**	-,297**	-,135	-,160*	,143	,074	,094	,135*	-,390**	-,047	-,067	-,119*	1,000
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,146	,000	,032	,148	,000	,001	,000	,055	,025	,050	,408	,172	,045	,000	,452	,282	,033	.
	N	357	365	363	342	366	366	373	354	212	206	203	195	189	127	215	221	348	260	259	322	410

**. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

Приложение 3 Отдельные проблемы организации наблюдения за деятельностью микрофинансовых организаций

Основной статистической проблемой организации наблюдения за сектором микрофинансирования на данный момент является отсутствие единого списка (генеральной совокупности) организаций, занимающихся этой деятельностью. Это не позволяет корректно формировать различного рода выборки, давать статистически обоснованную ошибку полученных по отобранным единицам величин.

В настоящий момент встает вопрос о создании единого общероссийского регистра микрофинансовых организаций (ОРМО). Создание такого регистра позволит:

- обеспечить единый общероссийский учет организаций, занимающихся микрофинансированием на территории России;
- вести сплошное наблюдение на базе адресных и экономических показателей, предусмотренных в регистре, а также организовывать выборочные обследования;
- обеспечить совместимость и сопоставимость показателей деятельности организаций на территории всей России;
- обеспечить органы управления и других пользователей достоверной статистической информацией.

В качестве инициатора создания такого регистра может выступить Национальная ассоциация участников микрофинансового рынка (НАУМИР), регистрация которой прошла в феврале 2005г. Создание такого рода информационного ресурса невозможно без поддержки всех действующих участников сектора микрофинансирования и, прежде всего, ассоциированной его части.

По набору показателей регистр может состоять из следующих учетных полей:

1	Наименование;
2	Организационно-правовая форма;
3	Адрес;
4	Должность и ФИО руководителя;
5	Дата регистрации;
6	Дата окончания деятельности;
7	Территория;
8	Факт членства в ассоциациях, сети;
9	Валюта баланса, в том числе собственный капитал;
10	Число активных заемщиков/пайщиков;
11	Портфель займов/сбережений.

Причем поля с 1-7 предполагают ежеквартальную актуализацию, а 8-11 - ежегодную.

Поскольку принцип вхождения в подобного рода регистр может иметь исключительно добровольный характер, для поддержания его в актуальном состоянии еще раз отметим необходимость реализации идеи создания и ведения такого регистра всеми ассоциациями и союзами организаций, в чьей деятельности присутствует микрофинансовая компонента.

Приложение 4 Список сокращений

К(ф)Х	Крестьянские (фермерские) хозяйства
КК	Кредитные кооперативы (потребительские общества)
КПКГ	Кредитные потребительские кооперативы граждан
МФО	Микрофинансовая организация
ПБОЮЛ	Предприниматель без образования юридического лица
СКПК	Сельские кредитные потребительские кооперативы
ИП	Индивидуальные предприниматели
пп	Процентные пункты