

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
**«БЕЛГОРОДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ
ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**
(Н И У « Б е л Г У »)

ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ

КАФЕДРА ЭКОНОМИКИ И МОДЕЛИРОВАНИЯ
ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРОЦЕССОВ

**ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ ИНФРАСТРУКТУРЫ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СФЕРЕ
МИКРОФИНАНСИРОВАНИЯ**

Выпускная квалификационная работа
обучающегося по направлению подготовки 38.04.01 Экономика
заочной формы обучения, группы 06001476
Баштаковой Екатерины Игоревны

Научный руководитель
канд. экон. наук
Лыщикова Ю.В.

Рецензент
канд. экон. наук, доцент
Растопчина Ю.Л.

БЕЛГОРОД 2017

АННОТАЦИЯ

Цель исследования заключается в теоретическом обосновании и практической разработке направлений совершенствования инфраструктуры предпринимательской деятельности в сфере микрофинансирования. В решении проблемы формирования качественной инфраструктуры рынка микрофинансирования важно как изучение мирового опыта, лучших практик в данной сфере, так и понимание специфики национальной экономики, возможности регулирования данного сегмента национального финансового рынка. Научная новизна результатов исследования заключается в теоретическом обосновании развития инфраструктурного обеспечения предпринимательской деятельности в сфере микрофинансирования, разработке научно-практических предложений по совершенствованию инфраструктурных основ формирующегося рынка микрофинансирования. с учетом социально-экономической значимости данного вида предпринимательства в условиях посткризисной экономики РФ.

The purpose of the study is theoretical justification and practical ways to improve the development of business infrastructure in the field of microfinance. In solving the problem of the formation of the microfinance market quality infrastructure is important as the study of international experience, best practices in this area, as well as an understanding of the specifics of the national economy, the possibility of regulation of this segment of the domestic financial market. Scientific novelty of the results of the study is theoretical justification of infrastructural maintenance of entrepreneurial activity in the field of microfinance, the development of scientific and practical suggestions for improving the infrastructural foundations of the emerging market for microfinance. taking into account the socio-economic importance of this type of business in the conditions of post-crisis of the Russian economy.

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение.....	4
ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СФЕРЕ МИКРОФИНАНСИРОВАНИЯ.....	10
1.1 Цели, принципы и виды микрофинансирования	10
1.2. Особенности инфраструктуры предпринимательской деятельности в сфере микрофинансирования	18
1.3. Зарубежный опыт организации микрофинансирования	29
ГЛАВА 2. РАЗВИТИЕ ИНФРАСТРУКТУРЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СФЕРЕ МИКРОФИНАНСИРОВАНИЯ В РОССИИ.....	44
2.1. Особенности процесса микрофинансовой деятельности в РФ.....	44
2.2. Динамика и структура развития рынка микрофинансирования РФ	50
2.3. Правовое регулирование деятельности МФО в России.....	74
ГЛАВА 3. ИНФРАСТРУКТУРА РОССИЙСКОГО МИКРОФИНАНСОВОГО РЫНКА: ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ.....	87
3.1. Диагностика проблем развития рынка микрофинансовых услуг в РФ.....	87
3.2. Влияние инфраструктуры российского микрофинансового рынка на эффективность деятельности МФО.....	97
3.3. Совершенствование инфраструктуры рынка микрофинансирования в России.....	104
Заключение.....	108
Список использованных источников.....	111
Приложения.....	118

ВВЕДЕНИЕ

В России микрофинансирование появилось примерно пятнадцать лет назад, однако интерес к данному сегменту финансового рынка стал активно проявляться относительно недавно.

Анализ текущего состояния микрофинансового рынка свидетельствует о том, что он вступил в период своего интенсивного развития, пришедший на смену экстенсивного типа роста. Период интенсивного развития предполагает повышенное внимание к качеству всей структуры системы микрофинансирования, внедрение и развитие рискориентированного подхода к его регулированию.

Реализация одного из приоритетных направлений социально-экономической политики государства - повышение доступности финансовых услуг для широких слоев населения и представителей малого и среднего бизнеса - должна быть обеспечена сегодня, наряду с развитием банковского сектора, и на основе системы микрофинансирования, которая становится постепенно важной составляющей и одним из инновационных инструментов развития финансово-кредитной системы России.

Экстенсивный рост числа МФО будет продолжаться, хотя и темпами; более низкими, чем в предыдущие периоды, поскольку спрос на услуги МФО превышает предложение

В числе основных факторов повышения спроса на его услуги и укрепления позиций МФО в развитии финансового рынка следует выделить:

- недостаточный уровень финансовой грамотности и высокая доля населения с доходами ниже среднего, для которых традиционные банковские услуги остаются недоступными;

- недостаток банковской инфраструктуры в большом количестве регионов страны и, как следствие, относительно низкий уровень доступности банковских услуг;

- ужесточение банковского регулирования в сфере необеспеченного потребительского кредитования, следствием чего является отток клиентов из банковского сектора в микрофинансовый;
- стабильный рост потребности субъектов предпринимательства и широких слоев населения в кредитных продуктах;
- более гибкая и упрощенная процедура оформления и выдачи микрокредита;
- объективная возможность улучшения кредитной истории для добросовестных заемщиков, что в дальнейшем открывает им доступ к банковским продуктам;
- ориентация и устойчивое развитие МФО в регионах, малых городах и населенных пунктах, и сельской местности;
- предоставление услуг группам населения крупных городов, исключенных из финансового рынка по формальному признаку (низкий прожиточный минимум и социально-демографический статус, отсутствие регистрации и фиксированного источника дохода, ограничения по возрасту и т.п.);
- значительный потенциал рынка микрофинансовых услуг для представителей малого и среднего бизнеса;
- более «мягкое» регулирование МФО по сравнению с банковским сектором;
- создание и совершенствование нормативно-законодательной базы микрофинансирования, снижение доли нерегулируемого финансово-кредитного рынка и очищение его от компаний, работающих по «серым» схемам и, как следствие, повышение уровня доверия со стороны потенциальных инвесторов и потребителей микрофинансовых услуг;
- стремление к достижению более цивилизованных правил ведения бизнеса, создающее предпосылки для консолидации сектора МФО и укрепления позиций сильнейших участников рынка.

Очевидно, что формирование в России цивилизованного рынка микрофинансирования обуславливает необходимость соответствующего уровня государственного регулирования и контроля деятельности МФО, дальнейшего развития и совершенствования нормативно-законодательной базы, адаптированной к мировым стандартам и учитывающей социально экономическое значение микрофинансирования для экономики России в целом.

При этом как сама система микрофинансирования в виде интегративного образования, так и ее отдельные элементы функционируют и развиваются в рамках среды, которая оказывает на них внешнее воздействие. Поэтому в решении проблемы формирования качественной инфраструктуры рынка микрофинансирования важно как изучение мирового опыта, лучших практик в данной сфере, так и понимание специфики национальной экономики, возможности регулирования данного сегмента национального финансового рынка.

Все вышеизложенное определяет актуальность данного исследования.

Тематика исследования потребовала привлечения ряда научных теорий, которые позволили бы раскрыть сложную динамику развития нового сегмента предпринимательской деятельности – микрофинансирования. В связи с этим исследовались труды по экономическим отношениям на рынке финансовых услуг, по кредитованию малого и среднего бизнеса в России и за рубежом.

Экономические отношения на рынке микрофинансирования, его инфраструктурное обеспечение исследовали Ю.Я. Вавилов, Д.С. Вахрушев, В.Д. Газман, С.Ю. Глазьев, Р.Б. Гриб, А.Г. Грязнова, Л.А. Дробозина, А.Е. Кальсин, В.С. Карпенко, А.М. Ковалева, М.В. Мамута, Т.Ю. Матвеева, В.А. Мау, Г.Б. Поляк, В.М. Родионова, Н.Н. Свиридов, О.Э. Тонян и другие. Имеются аналитические исследования и обзоры международных организаций: World Bank, CGAR, OON, TACIS и других, в которых обобщен международный опыт организации микрофинансирования и его влияния на ослабление социальной напряженности. В сентябре 2010 года на Шестьдесят пятой сессии

ООН был заслушан доклад Генерального секретаря о роли микрокредитования и микрофинансирования в преодолении бедности и нищеты.

Цель данной работы заключается в теоретико-методическом обосновании и практической разработке направлений совершенствования инфраструктуры предпринимательской деятельности в сфере микрофинансирования. Исходя из цели, *объектом* исследования являются процессы формирования и функционирования предпринимательских структур в сфере микрофинансирования. *Предмет* исследования, в свою очередь, это организационно-экономические отношения, возникающие в процессе развития инфраструктурного обеспечения предпринимательской деятельности в сфере микрофинансирования.

Для достижения поставленной цели были поставлены и последовательно решены следующие задачи:

- систематизировать основные цели, принципы и виды микрофинансирования;
- охарактеризовать особенности инфраструктуры предпринимательской деятельности в сфере микрофинансирования;
- обобщить зарубежный опыт организации микрофинансовой деятельности;
- выявить особенности предпринимательской деятельности в сфере микрофинансирования в России;
- провести структурно-динамический анализ развития предпринимательской деятельности в сфере микрофинансирования в РФ;
- проанализировать развитие нормативно-правового регулирования российского микрофинансового рынка;
- выявить проблемы инфраструктурного обеспечения предпринимательской деятельности в сфере микрофинансирования в РФ;

- разработать направления и практические рекомендации по совершенствованию инфраструктуры предпринимательства в сфере микрофинансирования в России.

Теоретической и методологической базой исследования послужили труды зарубежных и отечественных ученых, посвященные проблеме оценки и прогнозирования деятельности микрофинансовых организаций с учетом реализации из экономических и социальных функций; данные исследовательских центров; материалы научно-практических конференций по исследуемой проблеме. Методологической базой исследования послужили общенаучные положения системного подхода, методы ситуационного и сравнительного анализа, методы финансового, экономического, статистического анализа.

Результаты исследования основаны на использовании статистических данных: Федеральной службы государственной статистики, Банка России, Минфина России, Министерства экономического развития Российской Федерации (Минэкономразвития России), ФСФР, других министерств и ведомств Российской Федерации, информации периодических изданий, ресурсов глобальной информационной сети Интернет, материалов обследований независимых и зарубежных аналитических организаций, собственных прикладных исследований.

Научная новизна исследования заключается в теоретико-методическом обосновании развития инфраструктурного обеспечения предпринимательской деятельности в сфере микрофинансирования, разработке теоретических и научно-практических предложений по совершенствованию инфраструктурных основ формирующегося рынка микрофинансирования. с учетом социально-экономической значимости данного вида предпринимательства в условиях посткризисной экономики РФ.

Теоретическое значение работы заключается в разработке теоретико-методических положений, которые могут быть использованы для дальнейших

исследований в области развития отечественного сектора микрофинансирования. Практическая значимость исследования состоит в том, что разработанные выводы и рекомендации могут быть использованы регулятивными и надзорными органами для дальнейшего их применения при решении задач совершенствования и развития инфраструктуры микрофинансовой деятельности на федеральном и региональном уровне.

Результаты исследования докладывались на международных научно-практических конференциях и отражены в 2-х научных публикациях, индексируемых РИНЦ.

Работа изложена на 116 страницах, включает введение, три главы, заключение, список использованных источников из 80 наименований и приложение. Во введении раскрыта актуальность темы, сформулирована цель, задачи, объект и предмет исследования. В рамках первой главы раскрыто понятие, цели, принципы и виды микрофинансирования; выявлены особенности инфраструктуры микрофинансового рынка; обобщен зарубежный опыт организации микрофинансирования. Вторая глава посвящена сугубо анализу российского микрофинансового рынка и его инфраструктурного обеспечения. В рамках данной главы проведен анализ структуры и динамики развития рынка микрофинансирования в России, выявлены его особенности и направления развития правового регулирования. Третья глава посвящена совершенствованию инфраструктурного обеспечения предпринимательской деятельности в сфере микрофинансирования в РФ. В ней выявлены проблемы функционирования российского микрофинансового рынка и сформулированы направления и практические рекомендации по совершенствованию инфраструктуры предпринимательства в сфере микрофинансирования в России. В заключении представлены выводы выпускной квалификационной работы.

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СФЕРЕ МИКРОФИНАНСИРОВАНИЯ

1.1 Цели, принципы и виды микрофинансирования

В последние годы термин «микрофинансирование» можно услышать все чаще. На Западе растет число крупных международных банков, участвующих в программах микрофинансирования.

Данное направление предпринимательской деятельности возникло в 1970-х гг. и представляло собой форму оказания финансовых услуг малоимущим представителям рабочего класса, которых до того момента никто не рассматривал в качестве клиентов банков в силу отсутствия у них достаточного собственного дохода или имущества. В начале 70-х годов прошлого века, бедные слои населения развивающихся стран в лице субъектов малого и среднего предпринимательства начали постепенно приобщаться к культуре кредитования. Именно этот период можно назвать эрой зарождения микрокредитования. У истоков данного процесса стоял Мухаммад Юнус (Muhammad Yunus), впоследствии в 2006 году получивший Нобелевскую премию мира «за попытку инициировать экономическое и социальное развитие снизу». Ему удалось воплотить выдвинутую теорию микрокредитования в реальность путем создания первого микрофинансового института «Граммин Банк» (Grameen Bank) в Бангладеш в 1976 году. Очень скоро микрофинансовые институты стали открываться с невероятной скоростью в странах третьего мира. До России микрофинансовая революция дошла спустя тридцать лет.

Год, предшествующий вручению нобелевской премии Мухаммаду Юнусу, был провозглашен ООН международным годом микрофинансирования. По мнению экспертов ООН, микрофинансирование может помочь в достижении «Целей тысячелетия в области развития», под которыми подразумевается: сокращение количества голодающих и бедствующих,

введение всеобщего начального образования, расширение прав и возможностей женщин, улучшение охраны материнства, сокращение детской смертности, борьба с ВИЧ инфекциями, достижение экологической устойчивости. Достижение данных целей подразумевает приближение к главным задачам – улучшению качества жизни и сокращению наполовину доли бедных к 2015 году [34]. По словам бывшего председателя Нобелевского Комитета, Оле Данболт Мьес, приблизиться к прочному миру можно только когда существенная доля малоимущего населения сможет перейти черту бедности.

Получив небольшой кредит, заемщики не просто использовали средства на собственные нужды – они увеличивали свои доходы и возвращали кредит. Несмотря на высокие процентные ставки, доля возврата микрокредитов составила более 95%. В настоящее время основными целями микрофинансирования являются снижение уровня бедности, предоставление возможности наименее защищенным членам общества (женщины, малоимущие и т.д.) участвовать в рыночной деятельности, создание новых рабочих мест и направлений бизнеса, стимулирование вовлеченности трудоспособных граждан в определенные секторы экономики.

Смысл микрофинансирования – предоставление необеспеченных кредитов заемщикам, которые не имеют постоянного дохода в качестве заработной платы (мелкие фермеры, частные предприниматели), т.е. не могут предоставить стандартное обеспечение (залог). Более того, при микрофинансировании обеспечение может не иметь большого значения для кредиторов, поскольку стоимость обращения взыскания на такое обеспечение и его продажа могут превысить стоимость самого кредита.

Отсутствие обеспечения, однако, увеличивает стоимость финансирования, т.к. кредитор несет риск неоплаты либо осложнений при получении платежа. Очень часто проценты по микрокредитам могут в несколько раз превышать уплачиваемые при обычном кредитовании.

Соразмерно уменьшению объема кредитования сокращаются и его сроки: микрофинансирование предоставляется на срок до одного года, часто – менее чем на 90 дней. Процентные периоды также укорочены (например, одна неделя).

В рамках микрофинансирования профильные организации предлагают клиентам следующие услуги:

размещение денежных средств во вклады;

страхование;

предоставление возможности сформировать (другими словами, накопить за длительный срок) фонд, средства из которого пойдут на оплату образования детей клиента;

предоставление кредитов.

Особенно большое значение микрофинансирование имеет в развивающихся странах, где доступ населения к банкам ограничен, а наличие небольшой суммы денег помогает открыть собственный бизнес. В некоторых странах существует саморегулирование.

Это не означает, что организация существует сама по себе. Обычно она устанавливает правила внутреннего контроля, правила корпоративного управления и раскрытия информации. Однако государство не вмешивается в управление, поскольку микроагентства не являются источниками потенциального системного риска, и попытки регулировать и контролировать данный рынок не оправдывают себя с финансовой точки зрения. Требование предоставить госорганам отчетность сохраняется, однако она необходима не для осуществления пруденциального надзора, а для целей формирования статистических данных.

Всего несколько лет назад термин микрофинансирование означал методологию кредитования с использованием эффективных способов обеспечения возвратности кредитов для предоставления и привлечения краткосрочных займов среди мелких предпринимателей. Сегодня термин

микрофинансирование понимается более широко и означает предоставление микрофинансовых услуг субъектам малого предпринимательства и малообеспеченным слоям населения. Он включает услуги по предоставлению займов, приёму вкладов, страхование и денежные переводы, а также другие финансовые услуги.

В то время как банковское кредитование преследует чисто экономическую цель – извлечение прибыли для самого банка за счет получения процентов за пользование кредитом, займы на предпринимательские цели в микрокредитовании нацелены как на экономический, так и на социальный результат.

Экономические аспекты деятельности МФИ заключаются в приобщении более широкого круга людей к рынку финансовых услуг, в ускорении развития малого бизнеса, в преодолении неравномерного распределения центров финансовых услуг на территории страны, в сокращении доли теневого и ростовщического финансирования начинающих предпринимателей. Социальная сторона подразумевает предоставление возможности включения в полноценную жизнь без ограничений социально незащищенных слоев населения – матерей одиночек, молодежь, пенсионеров, мигрантов. К социальной направленности также относятся задачи по сокращению уровня бедности и уровня безработицы. Приобщение к рынку финансовых услуг повышает активность граждан, заинтересованность в развитии, а также приводит к некоему социальному оздоровлению. Социальная цель, которая, прежде всего, касается клиентуры, таким образом, заключается в том, чтобы сделать кредитование доступным тем, кто не может пользоваться услугами традиционной банковской системы, чтобы они могли самостоятельно развиваться экономически.

Традиционная банковская система не принимает их по многим причинам: масштаб предприятий очень мал; суммы займов более чем скромны, что требует бесприбыльного уровня управления; клиенты не могут предоставить

залог, их инвестиционный потенциал очень ограничен; у них нет опыта (в руководстве бизнесом, бухгалтерском учёте, администрировании и т.д.); часто они разбросаны по большой территории и находятся вдали от традиционных банков. К тому же, они зачастую не умеют взаимодействовать с банками, и банки не доверяют начинающим предпринимателям.

Экономическая цель, которая касается самих микрофинансовых организаций (МФО), заключается в достижении экономической самостоятельности организации для обеспечения её жизнестойкости и возможности обслуживать растущую клиентуру.

Согласно исследованиям, проводимым Consultative Group to Assist the Poor (CGAP - консультационная группа поддержки беднейших слоев населения), программы микрокредитования имеют большой успех, если ими управляют профессиональные организации, располагающие ресурсами, необходимыми для долгосрочного использования. Чтобы микрокредитование было качественным, МФО должна следовать следующим принципам:

- постоянство - на долгосрочной постоянной основе предоставлять финансовые услуги;
- масштабность - расширять географически сферу деятельности;
- глубина области действия - не ограничиваться лишь предоставлением займов субъектам малого и среднего предпринимательства, но и предоставлять потребительские займы различным слоям населения;
- самоокупаемость - покрывать операционные и финансовые расходы;
- рентабельность - добиваться высокой производительности при уменьшении затрат.

Успех микрокредитования зависит от дисциплинированности заемщиков и оптимальной технологии процесса предоставления и сопровождения займов.

Дисциплинированность заемщиков подразумевает, что клиент должен вовремя выплачивать предоставленные в кредит суммы и проценты, полностью покрывающие стоимость предоставленных услуг. Клиентская дисциплина

относится не только к отдельному клиенту, но и к другим клиентам, будущим клиентам и МФО в целом.

Есть две разновидности микрофинансовых займов – займы на предпринимательские цели и займы на личные цели (рис. 1.1)

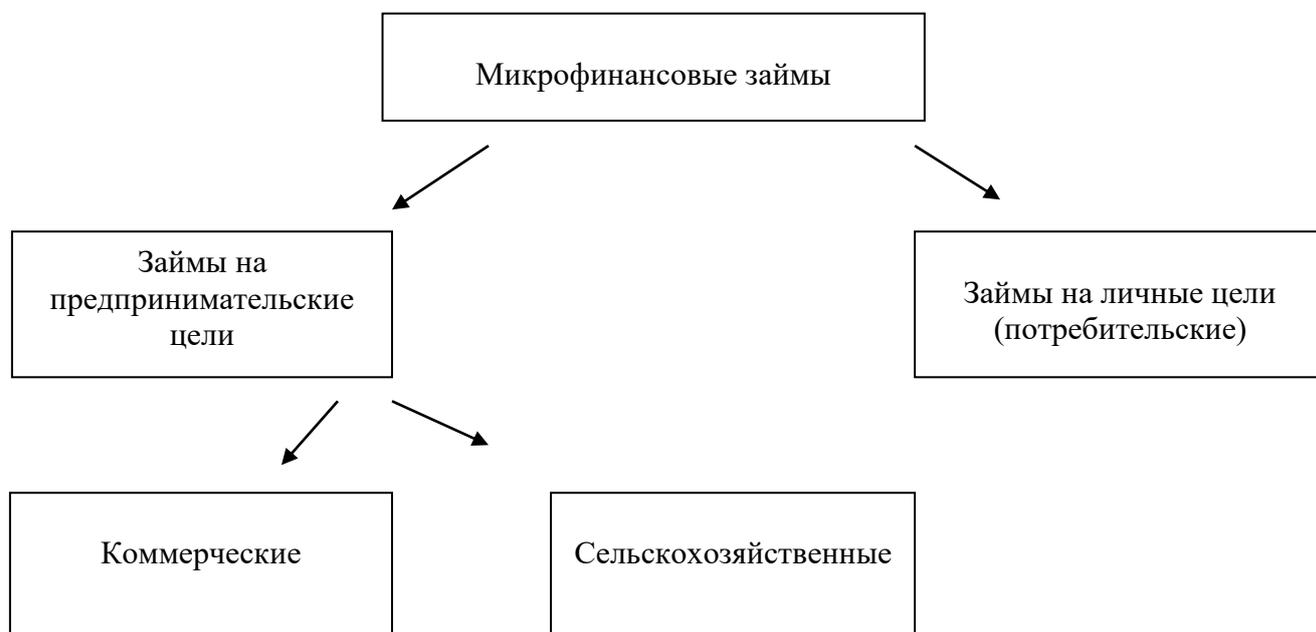


Рис. 1.1. Виды микрофинансовых займов

Займы на предпринимательские цели (предпринимательские займы) – это займы, выдаваемые предпринимателям или малым предприятиям для финансирования предпринимательской (производственной) деятельности, приносящей им доход.

Существует две разновидности предпринимательских займов: коммерческие и сельскохозяйственные. Коммерческие займы относятся к деятельности в секторе производства товаров и услуг, такой, как торговля, общественное питание, бытовое обслуживание переработка, перевозки и профессиональные услуги.

Сельскохозяйственные займы относятся к финансированию деятельности, включающей сельскохозяйственное производство и переработку.

Клиентами могут являться предприниматель, член производственной группы или предприятие, подавшие заявку на получение займа для улучшения состояния операций или производства. В основном, такие займы используются для укрепления бизнеса или увеличения прибыли.

Предпринимательские займы имеют целью получение дохода. Это их главный аспект, поскольку выплата, в основном, осуществляется из прибыли, полученной за счёт займа. Потребительские займы предназначены для лиц или групп лиц, заинтересованных в удовлетворении базовых потребностей, таких, как медицинское обслуживание, жильё, образование и т.д. Эти займы не предназначены для получения прибыли. Потребительские займы выдаются гражданам для оплаты потребительских товаров (транспортных средств, бытовой техники и пр.) или социальных услуг, таких, как здравоохранение, образование, похоронные услуги и т.д. Ипотечные займы предназначены для строительства или приобретения жилья.

Микрокредитование, даже в контексте микрофинансирования, остаётся коммерческой деятельностью. Выдать заем клиенту относительно легко, однако бывает очень трудно добиться возврата ссуженных средств. Необходимо помнить, что для компенсации потерь по невозвращённым займам требуются значительные усилия. Для обеспечения финансовой надёжности займов предпринимателям в сфере МФО необходимо следовать четырем принципам:

1. Предложение услуг, соответствующих предпочтениям начинающих предпринимателей.

Эти услуги включают:

- краткосрочные займы, сопоставимые с издержками и прибылью начинающего предпринимателя;

- повторные займы: полная выплата займа открывает доступ к новому займу;

- очень мелкие займы, подходящие для обеспечения ежедневных требований предпринимателя;

- дружеский подход к клиенту, способствующий формированию общественного имиджа МФО, доступной для начинающих бизнесменов;
- сокращение срока от подачи заявки до предоставления кредита, насколько это будет возможно.

2. Упрощённые операции для снижения издержек на единицу продукции.

Чтобы снизить затраты на менеджеров по займам и увеличить их производительность, МФО следует стандартизировать процесс выдачи займов, децентрализовать процесс одобрения заявки на получение займа и т.д. Эти меры должны также положительно сказаться на клиентах МФО, делая весь процесс проще и быстрее.

3. Мотивация клиентов к безусловному возврату займов.

Мотивация включает в себя:

- при отсутствии реальных залогов, одним из возможных решений является поручительство группы лиц, и так защититься от неисполнения денежных обязательств. Каждый из поручителей несёт личную ответственность за возврат, как части займа, так и в целом.

- поощрения: упрощение получения новых займов, увеличение сумм займов, предложение льготных ставок за быстрый возврат предыдущих займов могут использоваться в качестве поощрения за своевременный возврат займов.

4. Взимание полной стоимости процентов и платежей.

Небольшие виды займов ,выдаваемых предпринимателям на короткие сроки могут сопровождаться высокими процентами, гораздо большими, чем банковские. Однако за короткий срок использования займом(до трех месяцев) предприниматели готовы и способны оплачивать такие ставки на займы.

В то время как банковское кредитование преследует чисто экономическую цель – извлечение прибыли для самого банка за счет получения процентов за пользование кредитом, займы на предпринимательские цели в микрокредитовании нацелены как на экономический, так и на социальный результат. Социальная цель, которая, прежде всего, касается клиентуры,

заключается в том, чтобы сделать кредитование доступным тем, кто не может пользоваться услугами традиционной банковской системы, чтобы они могли самостоятельно развиваться экономически. Традиционная банковская система, не принимает их по многим причинам: масштаб предприятий очень мал; суммы займов более чем скромны, что требует бесприбыльного уровня управления; клиенты не могут предоставить залог, их инвестиционный потенциал очень ограничен; у них нет опыта (в руководстве бизнесом, бухгалтерском учёте, администрировании и т.д.); часто они разбросаны по большой территории и находятся вдали от традиционных банков. К тому же, они зачастую не умеют взаимодействовать с банками, и банки не доверяют начинающим предпринимателям. Экономическая цель, которая касается самих МФО, заключается в достижении экономической самостоятельности организации для обеспечения её жизнестойкости и возможности обслуживать растущую клиентуру.

1.2. Особенности инфраструктуры предпринимательской деятельности в сфере микрофинансирования

Инфраструктура микрофинансового рынка рассматривается как совокупность субъектов микрофинансовой деятельности (микрофинансовые институты, учреждения высшего профессионального образования, инновационно-технологические центры, технологические парки, центры коллективного пользования, фонды развития и другие специализированные организации), ресурсов и средств, обеспечивающих материально-техническое, финансовое, организационно-методическое, информационное, консультационное и иное обслуживание микрофинансовой деятельности. Такой подход позволяет связать воедино деятельность субъектов, институтов и ресурсное обеспечение и, в свою очередь, развивать:

- объекты инфраструктуры и их оснащение современным оборудованием, включая техническую эксплуатацию, программное обеспечение, необходимые для внедрения результатов научно-технической деятельности в области мобильных, облачных и дистанционных технологий;

- правовое сопровождение результатов интеллектуальной деятельности;

- повышение финансовой грамотности населения и усиление защиты прав потребителей, что снижает риски микрофинансирования;

- реализацию и разработку целевых программ подготовки и повышения квалификации кадров в сфере микрофинансирования;

- консалтинговые услуги иностранных и российских экспертов в сфере трансфера технологий, создания и развития микрофинансовых организаций.

Для предоставления различных видов финансовых услуг организациям разных типов требуется развитие трех уровней: микро - (розничные финансовые организации и другие структуры), мезо - (финансовая инфраструктура) и макро - уровни (благоприятная экономическая среда).

Развитие инфраструктуры предоставления финансовых услуг включает в себя расширение сети продаж финансовых услуг и использование новых технологий взаимодействия с населением в тех районах страны, где традиционное обслуживание из-за естественных ограничений невозможно, а также развитие микрофинансовой сети, в том числе многоуровневой системы кредитной кооперации.

Инфраструктура, обслуживающая процесс микрофинансирования, представлена различными микрофинансовыми институтами (МФИ), основной функцией которых является посредничество между потребителями микрокредитных услуг и источниками финансирования. Условно они могут быть подразделены на две основные части:

- организации, непосредственно осуществляющие микрокредитные операции;

- организации, оказывающие техническое содействие в организации процесса микрофинансирования.

Система показателей эффективности развития микрофинансирования должна опираться на разработанные CGAP принципы предоставления финансовой отчетности микрофинансовыми институтами, которые адаптируют более обширные и детальные международные стандарты финансовой отчетности к особенностям национальной экономики; и специфике микрофинансового рынка. Эти принципы достаточно унифицированы для того, чтобы применять их и в России, где они являются единственной на сегодняшний день формализованной системой финансовой отчетности микрофинансовых институтов. Форматы отчетности MIX (Microfinance Information Exchange), следуя принципам раскрытия финансовой информации CGAP, более детализированы в части информации по привлеченным средствам и системе индикаторов оценки.

Основные принципы микрофинансирования включают в себя следующие положения.

1. Малоимущее население нуждается в разнообразных финансовых услугах, а не только в займах. Помимо кредитов, им необходимы также сберегательные услуги, денежные переводы и страхование.

2. Микрофинансирование - это один из основных механизмов борьбы с бедностью. Финансовые услуги позволяют малоимущим семьям увеличить доходы, построить базу активов и снизить уязвимость в отношении внешних потрясений.

3. Микрофинансирование подразумевает построение финансовых систем для обслуживания малоимущих. Микрофинансирование может расширить свой потенциал при условии его интеграции в традиционную финансовую систему страны.

4. Микрофинансирование может и должно быть самокупаемым, если оно стремится к охвату широких кругов малоимущего населения.

5. Микрофинансирование предполагает участие стабильных местных финансовых учреждений, имеющих возможность привлекать и использовать внутренние депозиты, внешние кредиты, обеспечивать предоставление других услуг.

6. Ограничение процентных ставок приводит к сужению доступа к кредитованию. Ограничение процентных ставок не позволяет микрофинансовым организациям компенсировать затраты, тем самым снижая возможности кредитования малоимущих.

7. Роль государства состоит в содействии, а не в непосредственном предоставлении финансовых услуг. Государство в состоянии обеспечить создание благоприятной правовой среды.

8. Субсидии доноров должны дополнять, а не конкурировать с капиталом частного сектора. Субсидии доноров могут стать первоначальным капиталом.

9. Недосток сильных, финансово устойчивых, организаций и компетентных руководителей является значимым препятствием в сфере микрофинансов. Основной целью донорской поддержки должно стать расширение потенциала.

10. Микрофинансирование является наиболее оптимальным, когда проводится тщательный анализ соответствующих показателей. Отчетность не только помогает заинтересованным лицам оценить затраты и прибыль, но также положительно сказывается на результатах.

Благодаря вовлечению в процесс различных заинтересованных кругов, члены CGAP выработали свою концепцию микрофинансов, основанную на постоянном доступе малоимущих к широкому диапазону финансовых услуг, предоставляемых финансовыми и нефинансовыми организациями различных типов с использованием различных механизмов. Финансовые услуги для малоимущего населения включают сбережения, кредиты, платежные услуги, переводы и страхование. Эти услуги предоставляют неправительственные микрофинансовые организации, сберегательные и кредитные организации,

коммерческие банки, общинные организации, страховые компании, государственные банки и другие организации. Исходя из международного опыта функционирования системы МФО и КПК, определены основополагающие аспекты поддержки микрофинансирования, опирающиеся на широкую инфраструктуру и имеющие на сегодняшний день следующие проблемы:

1. Основной проблемой, препятствующей предоставлению финансовых услуг широкому кругу малоимущих (особенно в сельских районах) остается отсутствие сильных компетентных розничных организаций.

2. Для обслуживания потребностей малоимущих необходим широкий спектр местных финансовых и нефинансовых организаций, включая организации, обладающие потенциалом для широкого охвата, такие как коммерческие банки и почтовые отделения. Специализация позволяет различным организациям обслуживать определенные потребности рынка.

3. Право собственности и управленческий надзор – основные факторы, определяющие успех донорской поддержки финансовых организаций.

4. Финансовая самокупаемость необходима для осуществления охвата широких кругов малоимущего населения и для реализации долгосрочного социального воздействия.

5. Различным организациям необходимо разное время для достижения финансовой самокупаемости. Финансовой самокупаемости можно достичь за период от 5 до 10 лет. Однако этот временной интервал может изменяться в зависимости от экономического развития страны, условий внутреннего рынка и круга обслуживаемых клиентов.

6. Повышение эффективности микрофинансовой деятельности ведет к повышению качества и снижению затрат на оказание услуг малоимущим слоям населения.

7. Построение организации требует долгосрочной поддержки доноров с определением лимита, финансовой поддержки.

В системе микрофинансирования определены конкретные рекомендации относительно поддержки отдельных поставщиков финансовых услуг, влияющих на создание инфраструктуры, к ним относятся:

1. Поддержка МФО должна быть структурирована в соответствии с определенными потребностями различных стадий развития финансовой организации.

2. Финансовые организации должны ориентироваться на спрос, и руководители организаций (а не доноры), должны принимать решения.

3. Необходимо поддерживать стремление финансовых организаций привлекать коммерческие средства, не подменяя внутренние рынки акционерного капитала и кредитов.

4. Предоставить возможность проводить самостоятельную ценовую политику финансовых организаций, обеспечив прозрачность организаций в отношении ценообразования.

5. Проводить соответствующую оценку финансовых организаций, обращая внимание на такие факторы, как стратегия, структура собственности, управление, кадровый потенциал, качество услуг, финансовые показатели и качество портфеля.

6. Особого внимания требуют вопросы управления, такие как состав правления, управление рисками, ответственность, прозрачность и потенциальные конфликты интересов.

7. Осуществлять финансирование на основе оценки экономических и финансовых показателей.

8. Определить стратегии выхода, срок действия контрактов с самого начала проекта, включая срок достижения финансовой самоокупаемости.

9. Использовать регулярный мониторинг социального воздействия в системе оценки показателей.

10. Необходимо поддерживать инновации в области эффективности (оптимизировать финансовые операции, внедрять новые технологии и т.д.),

структуры управления и обучения с целью снижения затрат малоимущих клиентов. Доноры должны поддерживать разработку стандартизированных инструментов для финансового проектирования и разработки продуктов.

11. Всегда надо учитывать риск в отношениях с перспективными, но еще не проверенными организациями, имеющими потенциал в области охвата широких кругов неохваченных клиентов.

12. Определить и структурировать инструменты гарантий (например, гарантии национальным банкам, предоставляющим кредиты микрофинансовым организациям), стимулируя создание постоянных связей между двумя партнерами. Разделение рисков банком - основной фактор, гарантирующий возвратность финансовых ресурсов и долгосрочной перспективе.

13. Предоставлять займы и гарантии только в том случае, когда финансовые организации не в состоянии привлечь капитал на внутренних или международных рынках капитала.

14. Постепенно сокращать возможность получения грантов и субсидированных займов, поскольку национальные и международные рынки коммерческого капитала становятся стабильным источником капитала для финансовых организаций.

15. Необходимо поддерживать потенциальные связи между поставщиками финансовых услуг различных типов с целью расширения охвата, а также стимулировать слияния и укрупнения в странах, где существует слишком много финансовых организаций.

Помимо этого, необходимо наличие соответствующей вспомогательной инфраструктуры - аудиторов, рейтинговых агентств, профессиональных сетей, ассоциаций, кредитных бюро, систем перевода и платежных систем, а также информационных технологий, организаций, предоставляющих технические услуги. Все это служит снижению операционных затрат, расширению охвата, развитию потенциала и усилению прозрачности розничных организаций. Такая инфраструктура будет представлять собой мезоуровень финансовой системы,

которая может выходить за рамки стран и включать в себя региональных или международных участников. Развивающимся элементом инфраструктуры финансовой системы является доступ к международным и внутренним рынкам финансов и капитала. Поддержка доноров на мезоуровне должна ориентироваться на расширение своих услуг в микрофинансовом секторе, чтобы включить его в традиционную систему.

Международный опыт микрофинансирования позволяет определить особенности формирования инфраструктуры микрофинансовой системы:

1. Развитие рынков вспомогательных услуг и распределение рисков является важным фактором обеспечения долгосрочной жизнедеятельности розничных микрофинансовых организаций.

2. Инвестиции в инфраструктуру индустрии приносят максимальную пользу большинству микрофинансовых организаций. Совершенствование технологий необходимо в плане расширения знаний о рынке и стимулирования инвестиций, что существенно снижает операционные затраты.

3. Слабый организационный и кадровый потенциал является основным сдерживающим фактором на всех уровнях всеохватывающей финансовой системы.

4. Микрофинансовые ассоциации национального уровня могут поддержать развитие розничных организаций и повлиять на экономическую и политическую среду в стране.

5. Точная, стандартизированная и сопоставимая информация о финансовых показателях розничных организаций представляет первостепенную важность для структур надзора, регуляторных органов, доноров, инвесторов и клиентов для адекватной оценки риска и доходов.

6. Определенные субсидии необходимы для поддержки финансовой инфраструктуры, которая ускоряет развитие рынков вспомогательных услуг или является общественным благом (например, формирование национальных и региональных сетей или проведение программ практических исследований).

При формировании инфраструктуры микрофинансового рынка рекомендуется придерживаться следующих практических принципов:

1. Соблюдение международных стандартов по предоставлению услуг по развитию бизнеса в процессе оказания помощи частным поставщикам услуг с целью стимулирования развития рынка, расширения прозрачности и повышения качества информационных потоков.

2. Осуществление деятельности с действующими поставщиками услуг, включая традиционные организации, на национальном, региональном и международном уровнях с целью расширения их потенциала.

3. Осуществление сотрудничества в области разработки стандартов управления информацией. Поддержание исследований и развития технологии пунктов обслуживания, механизмов переводов и платежей, кредитных бюро и т.д.

4. Поддержание международных сетей и ассоциаций на уровне отдельно взятых стран как средство расширения потенциала, распространения опыта в области микрофинансирования. Обеспечение финансирования глобальных сетей или программ, охватывающих различные уровни финансовой системы.

5. Стимулирование создания финансовых стандартов путем разработки стандартизированных отчетов и аудита.

Вместе с тем, благоприятная, стабильная макроэкономическая и политическая среда необходима для создания финансовой системы, учитывающей интересы малоимущего населения. Центральные банки, министерство финансов и другие государственные органы являются основными гарантами стабильности микрофинансового рынка на макроуровне финансовой системы.

Государство играет конструктивную роль в построении микрофинансовой системы обслуживающей малоимущее население, которая заключается в обеспечении создания благоприятной среды, способствующей конкуренции среди различных поставщиков финансовых услуг. Государство

является партнером многих донорских агентств и играет важную роль в развитии финансовой системы.

Таким образом, основными аспектами в сфере государственного регулирования являются следующие положения:

1. Основная роль государства состоит в содействии предоставления финансовых услуг, а основной вклад государства - в поддержании макроэкономической стабильности.

2. В условиях финансовых потрясений, государственное финансирование стабильных и независимых микрофинансовых организаций может быть ограниченным, если отсутствуют дополнительные финансовые средства.

3. Государство несет ответственность за поддержку правовой системы и системы надзора, за обеспечение стабильности различных микрофинансовых организаций, включая пруденциальное регулирование финансовых организаций привлекающих депозиты населения.

Международная практика микрофинансирования определила следующие практические рекомендации в сфере реализации государственной политики в микрофинансах:

1. Содействовать либерализации процентных ставок, определению альтернативных методов защиты потребителей.

2. Обеспечивать легитимность всеохватывающей финансовой системы, учитывая существующую политическую среду.

3. Обеспечивать соблюдение соответствующих процедур и осуществлять контроль.

4. Способствовать становлению политической и правовой среды, устраняющей барьеры для выхода на рынок, с целью повышения конкуренции и повышения качества услуг, предоставляемых малоимущим клиентам.

5. Совершенствовать регуляторную структуру и систему надзора.

6. Развивать потенциал ключевых сотрудников государственных органов, регулирующих микрофинансовую деятельность. Обеспечивать

заинтересованность членов парламента в обсуждении ключевых вопросов и ,проблем микрофинансового рынка.

7. Поддерживать совершенствование юридических требований к залому, налогообложению и регистрации, соблюдая прозрачность и сохраняя возможность контроля.

Таким образом, основной задачей вышеперечисленных рекомендаций является создание благоприятных экономических, финансовых и правовых условий деятельности МФО и КПК.

Выявлены следующие целевые показатели оценки инфраструктуры микрофинансового рынка:

- оценка распространенности микрофинансовых услуг, специфики рынка и клиентуры;

- общее число пунктов инфраструктуры оказания финансовых услуг, по видам (кредитные бюро, коллекторские агентства и т.п.), а также по видам финансовых учреждений (МФО, кооперативы, агенты);

- качество, количество и уровень обеспеченности населения микрофинансовыми услугами: оценка ассортимента предлагаемых микрофинансовых услуг и количественные (объемные) показатели обеспеченности финансовыми услугами; качественные оценки инфраструктуры микрофинансовых услуг (цена, гибкость, удобство сервиса);

- показатели географической инфраструктуры микрофинансовых услуг: оценка масштабов и качества инфраструктуры предоставления финансовых услуг путем оценки количества пунктов оказания финансовых услуг и равномерности их географического распределения;

- показатели институциональной инфраструктуры микрофинансовых услуг субъектов микрофинансовой деятельности: (организаций, основная функция которых состоит в решении вопросов, имеющих непосредственное отношение к деятельности микрофинансовых организаций) систем регистрации залогов, бюро кредитных историй, платежной и расчетной системы, институтов

центрального контрагента, аспектных организации, аудиторов, рейтинговых агентств, систем переводов и платежей, организаций, предоставляющие информационных и технические услуги, института финансового омбудсмена;

- показатели развития сектора небанковских финансовых институтов: кредитных потребительских кооперативов граждан первого и второго уровня; саморегулируемых организаций (СРО) МФО и КПК; системы профессионального консультирования и, защиты прав и интересов участников рынка; союзов (ассоциаций) микрофинансовых институтов (МФИ);

- показатели демографических характеристик пользователей инфраструктуры микрофинансовых услуг: пол, возраст, место жительства;

- показатели научно-образовательной инфраструктуры микрофинансового рынка: системы подготовки кадров для инфраструктуры микрофинансового рынка; повышение финансовой грамотности населения для микробизнеса. Повышение финансовой грамотности является одним из базовых условий стабильного функционирования финансового рынка. Важным фактором развития в данной сфере должна стать реализации пятилетнего совместного проекта Правительства России и Всемирного Банка по содействию повышению уровня финансовой грамотности населения и развития финансового образования в Российской Федерации, начавшегося в 2011 году.

1.3. Зарубежный опыт организации микрофинансирования

Исследуя развитие микрофинансирования за рубежом можно выделить некоторые направления, по которым сформировался его современный вид. Одно из направлений связано с работой международных доноров и неправительственных организаций, другое направление берет начало в 19 веке во время начала развития кооперативов из частных инициатив, третье направление связано с необходимостью решения государством и правительством проблем бедности населения, и становления малого бизнеса.

В 1980-х годах происходит активизация развития и распространения микрофинансирования. Это связано с проблемами 1960-1970-х годов, когда действовала система перераспределения финансируемых кредитов для малого бизнеса. Тогда еще международные кредитные организации и доноры по большей части осуществляли операции с кредитами через государственные банки и кредитные союзы. Большое количество исследований говорят об ошибках и организационных просчетах в развитии микрофинансирования в данный период, что приводило к неэффективности институтов микрофинансирования и микрокредитования, что также обуславливалось неустойчивостью государственных институтов необходимых для распределения кредитных средств. Прекращение финансирования по большей части приводило к закрытию специальных государственных посредников. В случае прекращения финансирования кредитных союзов, происходило нарушение балансов таких союзов, а на их восстановление требовалось несколько лет.

Отношения между кредитными кооперативами и донорами стали активизироваться в более поздний период развития кооперативов, которые начали свое развитие раньше государственного сектора и сектора неправительственного микрофинансирования. В Европе первые кооперативы стали появляться в конце 19 века, в Северной Америке в начале 20 века. В 1930-х годах появилось первое специальное регулирование их деятельности. В 1935 году, быстрое распространение кооперативов привело к принятию в США федеральных законов. В 1970-1980-х годах появляются органы специального регулирования, а так же начинают объединяться национальные и международные кредитные союзы (Национальное управление кредитных союзов (НУКС), Национальный фонд для страхования вложений в кредитные союзы (НСФ). НУКС выполняет функции по формированию законодательства в целях надежности, регулирует работу НСФ и обеспечивает кредитные союзы в административном, финансовом и методическом плане. В начале 1980-х,

сложилась ситуация при которой требовались новые решения. Так как модель финансируемого целевого микрокредитования приводила к большим убыткам по ссудам, и необходим был дополнительный капитал для продолжения действия.

В 1990-х годах появился новый подход по совершенствованию микрофинансирования, в основе которого было утверждение, что микрофинансирование относится к финансовой системе и является ее составной частью. Акцент был сделан на самокупаемых институтах, а не на финансирование ссуд целевым группам, которые должны были оказывать помощь малообеспеченному населению и малым предприятиям. Доноры стали поддерживать микрофинансирование, в основном то, которое имело целью достижения наибольшей финансовой окупаемости (в основном это были неправительственные микрофинансовые организации). Именно тогда неправительственные микрофинансовые организации стали разрабатывать методы, для более эффективного возврата средств. Отсутствие четкой структуры собственности и принятия решений со стороны менеджмента, делали эти организации более привлекательными для реализации микрокредитных программ управляемых извне. Внедрение новых технологий на рынке с практически отсутствующей конкуренцией позволяло достигать высокого уровня возврата средств. В результате чего, они стали самыми предпочтительными для реализации внешних программ микрокредитования.

Некоторые исследования исходили из того, что нацеленность на самокупаемость микрофинансовых институтов и их устойчивость, привело к сужению спектра осуществляемых микрофинансовой организацией услуг. Акцент начал смещаться в сторону оказания финансовых услуг, хотя для того периода было характерно осуществление услуг комплексно по кредитованию и обучению, что требовало расходов.

Несмотря на активную деятельность доноров в 1990-х стало ясно, что для расширения услуг малому предпринимательству необходимо внимание со

стороны формальных финансовых институтов. Необходим был доступ к рыночным источникам финансирования.

Новой тенденцией стал процесс перехода полужформальных институтов в формальные, а именно в банки. Однако присутствовал и обратный процесс, банки стали обращать внимание на сектор малого бизнеса и использовать микрофинансовые институты в качестве посредника. Некоторые банки стали сами создавать МФО или присутствовать в качестве участников.

Для этого процесса стал использоваться термин «коммерциализация микрофинансирования», под которым понимается развитие самокупаемых коммерчески ориентированных финансовых институтов, обслуживающих рынок мелких предприятий. В широком понимании он означает введение микрофинансовых институтов и форм микрофинансирования в общую финансовую систему и систему расчетов.

НМФО формировало свой заемный источник в основном за счет внешних дотаций, займов доноров и государственных банков развития. Со временем успешно действующие микрофинансовые институты, могли поучать займы в коммерческих банках.

Трудности, связанные с зависимостью от донорских средств и необходимостью достижения финансовой устойчивости, привели к изменению источников финансирования. С началом сокращения субсидируемого финансирования самые успешные неправительственные МФО, которые использовали новые кредитные технологии, стали первыми кто установил кредитные отношения с коммерческими банками, для получения финансирования, а в дальнейшем перехода в банковские институты.

По мере роста числа клиентов и эффективности микрофинансовых программ, возникает необходимость изменения источников финансирования, для формирования капитала МФО. Так как донорские программы ограничены, необходимо переходить на самокупаемость за счет нескольких источников, в том числе банковских кредитов.

Исследования 1999-2003-их годов показали, что взаимодействие банков и МФО происходит недостаточно активно, но при этом прослеживается интерес сторон к такому сотрудничеству. Статистическая база для более четкой характеристики является недостаточной.

Согласно опросу 30 неправительственных МФО, проведенного в ЦВЕ и странах СНГ в 2003 г., в финансовом портфеле организаций коммерческие займы составили 2% (основная часть субсидии доноров 65%). Только 6 организаций сказали, что используют банковское финансирование. Прослеживается повышение к взаимодействию, так в 2002 г. по сравнению с 2001 г. среди опрошенных МФО увеличилось число получающих кредиты в банке, и еще 18 изъявили желание получить кредит от банка.

Среди наиболее комплексных исследований, можно выделить, исследование в рамках MicroBanking Standarts Project, его результаты освещаются на сайте www.mixmbb.org. Выбирается 140 МФО (неправительственные, кооперативы, небанковские коммерческие микрофинансовые организации и другие) из разных регионов мира для опроса. По данным этого исследования Восточная Европа и Россия сильно отстают.

Развитие взаимоотношений МФО с банками могут охарактеризовать также:

- число и объем выданного кредита;
- число сделок по созданию банками МФО или вхождение в члены МФО;
- количество и объем совместно реализованных проектов;
- число соглашений о сотрудничестве и др.

В течение последних лет на мировом рынке микрофинансирования наблюдается исключительно положительная динамика. Как видно из рисунка 1.2, активы МФИ за шесть лет выросли почти в пять раз, а если более точно, то увеличились на 79%. На конец 2012 года рынок микрокредитования оценивается примерно в 150 миллиардов долларов США, охватывая при этом около 140 миллионов заемщиков [1].



Рис. 1.2. Общее количество активов МФО по всему миру

Источник: www.mixmarket.org

Микрофинансирование в ЕС считается относительно «молодым» сектором экономики, который стал активно развивать финансовые инновации в условиях экономического кризиса и в посткризисный период.

Микрокредитование определяется Европейской Комиссией как кредит или лизинг на сумму до 25 000 евро на поддержку развития самозанятости и микро-предприятий. Развитие микрокредитования имеет двойное воздействие: (1) экономические последствия, поскольку позволяет создавать бизнес, приносящий доход, и (2) социальные последствия, так как способствует финансовой интеграции и, таким образом, социальной интеграции физических лиц.

Микрофинансирование в Европе осуществляется, главным образом, в предоставлении микрозаймов в коммерческих или производственных целях (таблица 1.1).

Таблица 1.1

Общая сумма микрокредитов по странам по видам назначения, 2013 г.

Страна	Количество МФО	Всего	Бизнесу	Личное потребление
Бельгия	5	11619,37	8019,96	3599,41
Босния и Герцеговина	6	194426,89	132572,89	61854,00
Болгария	3	2647,82	2275,83	371,98
Франция	7	276069,10	256801,55	19267,55
ФРГ	21	150888,38	150888,38	0,00
Венгрия	10	45628,96	45628,96	0,00
Ирландия	1	1430,00	1430,00	0,00
Италия	17	27913,51	9574,83	18338,68
Литва	1	9149,17	9149,17	0,00
Македония	2	14809,18	8337,72	6471,46
Нидерланды	2	68335,41	68335,41	0,00
Польша	12	198631,55	198631,55	0,00
Португалия	3	2519,00	2519,00	0,00
Румыния	5	103653,14	58165,42	45487,73
Сербия	3	55797,07	41718,67	14078,40
Испания	5	319103,17	175068,31	144034,86
Швейцария	1	303,25	303,25	0,00
Великобритания	2	5828,40	250,15	5578,26
Всего	121	1491160,37	1172078,05	319082,23

Источник: составлено автором по «Анализ микрофинансирования в Восточной Европе и Центральной Азии. 2008 г. URL: www.rmcenter.ru

Общая сумма распределения финансирования на микрозаймы для бизнеса и для личных целей слегка смещается в сторону кредитов для бизнеса. В 2013 году было выдано 79% от общей стоимости микрокредитов для «деловых целей» (для сравнения в 2011г. - 74%). В целом, в 2013 году, портфель микрокредитов составлял 218 679 ссуд для бизнеса и 171 774 - для личных целей среди опрошенных МФО. Выделяется ряд стран с большим количеством

микрокредитов, выданных для личного потребления (Босния-Герцеговина, Испания, Румыния, Франция)

Отмечается большое разнообразие в отношении экономических и социальных целей политики МФО. Поддержка микробизнеса является наиболее распространенной целью (более чем две третьих всех обследованных организаций), после чего следует создание новых рабочих мест (58%), социальной стабильности (56%) и включения населения в финансовый сектор (50%). Организации со специфичным акцентом на расширении возможностей женщинам и мигрантам формируют небольшую часть опрошенных МФО (29% и 20% соответственно).

Анализ результатов работы МФО Европы в 2013 году свидетельствует:

- существует большое многообразие типов учреждений, активно работающих на рынке;
- явно преобладают небанковские финансовые учреждения и неправительственные организации и фонды;
- большинство европейских МФО своей миссией видят поддержание занятости за счет развития микробизнеса и создания рабочих мест;
- европейские рынки микрофинансирования характеризуются большой диверсификацией предлагаемых продуктов.

Регулирование этого направления кредитования значительно различается по странам ЕС, хотя "Европейский кодекс добросовестного проведения микрокредитования" был определен Европейской комиссией (ЕК) в качестве важного элемента для поощрения принятия наилучшей практики в этом секторе. Кодекс в первую очередь относится к предоставлению кредитов МФО на сумму до 6 25 000 и включает в себя набор определенных стандартов. Одобрение кодекса является добровольным решением. Функционирование в соответствии с Кодексом является приоритетом для многих европейских провайдеров микрофинансовых услуг, так как его применение, скорее всего, станет требованием, для доступа к ресурсам, предоставляемым ЕС.

Микрофинансирование стало развиваться в Китае с 1994 года в виде исследовательской программы пилотного проекта по борьбе с бедностью.

Развитие МФО прошло примерно три фазы развития за последние два десятилетия.

Фаза 1 (1994 - 1999)

Вдохновленные начальными положительными результатами пилотной программы, международные доноры, такие, как UNDP, UNICEF, AUSAID, OXFAM, в конце 1990-х годов запустили десятки проектов микрокредитования в отдаленных бедных сельских районах.

Основные характеристики этой фазы:

- Задачей, этих проектов являлось сокращение масштабов бедности и общественное развитие в соответствии с философией международного движения микрофинансирования.

- Большинство проектов были реализованы органами местного самоуправления.

- Международные агентства играли важную роль.

- Получила широкое распространение модель банка Stateen.

Фаза 2 (1999 - 2005)

Система сельских кредитных кооперативов, непосредственно, поддерживаемая Народным банком Китая, начала в 1999 году пилотную программу микрокредитования для крестьянских хозяйств. С 2002 года программы микрокредитования, реализуемые совместно органами местного самоуправления городов и коммерческими банками, были реализованы в городах с целью смягчить серьезную проблему уволенных работников в результате реорганизации государственных предприятий. Основные особенности на этом этапе следующие:

- Правительство и финансовый регулятор осознали эффективность микрокредитования.

- Финансовые учреждения Китая присоединились к эксперименту микрокредитования.

- Был сделан акцент на операционной и финансовой устойчивости МФО.

- Ряд проектов, финансируемых донорами, преобразовались в неправительственные микрофинансовые организации.

Фаза 3 (с 2005г)

Темпы развития микрофинансирования значительно ускорилось в Китае в 2005 году, одновременно ослаблением регулирования. Тысячи МФО, особенно так называемые микрокредитные компании, создавались по всей стране. Основными особенностями этого этапа являются:

- Политическая поддержка, коммерческая составляющая и обеспечение устойчивости микрофинансирования.

- Представители власти в провинциях начинают играть важную роль в политике и регулировании МФО

- Коммерческие учреждения, в том числе коммерческие банки МФО, начинают доминировать на рынке. Неправительственные МФО, которые были пионерами отрасли, отошли на второй план.

Анализ мирового опыта развития микрофинансирования показал ряд факторов, замедляющих этот процесс. Большинство из них присутствуют и в России. Группы факторов:

1. Политическое окружение. Имеется в виду политика государства, которая влияет на возможность привлечения коммерческих источников финансирования микрофинансовыми организациями, приоритет банка как источника средств, сами микрофинансовые организации, а также международных донорских организации являющихся одним из важнейших источников финансирования деятельности МФО.

2. Законодательное регулирование и правоприменительная практика. Законодательное регулирование банковской деятельности и деятельности микрофинансовых организаций является одним из ограничителей в отношениях

между банком и МФО. В связи с этим МФО, как и малые предприятия, может быть отнесена нормативным актом к заемщикам с высоким риском. Из-за этого банку необходимо провести экспертизу и резервировать больше средств, чем с заемщиками других категорий для кредитования.

Отсутствие четко закрепленного регулирования деятельности небанковских МФО и их типов, присутствие пробелов или коллизий, как и нестабильность законодательства (частые изменения), являются помехой для осуществления взаимодействия. Из-за этого банки не могут сформировать четкую стратегию в отношении инвестирования в микрофинансовые организации, так как не могут определить, с каким заемщиком сталкиваются.

Гарантии являются одной из важных составляющей в становлении отношений между банками и МФО. Таким образом, слабое законодательное и правоприменительное регулирование гарантий тормозят развитие взаимоотношений.

Так же влияют законодательные ограничения в отношении микрофинансовых институтов привлекающих сбережения населения или организаций, в том числе и другие финансовые институты.

3. Недостаток информации: отсутствию необходимой информации у МФО и коммерческих банков, вследствие чего они не имеют представление друг о друге.

При отсутствии необходимой информации о деятельности МФО, банки крайне аккуратно относятся к выдаче кредитов без соответствующей кредитной истории и обеспечения, и тем более к долгосрочному сотрудничеству.

Большинство МФО не знают о том, какое коммерческое финансирование им доступно. Так же это касается крупных и стабильных микрофинансовых организаций, которые не представляют, что существуют такие источники как банки или не могут ими воспользоваться. Это относится даже к самым крупным и прибыльным МФО, которые либо не знают о существовании такого источника финансирования, как коммерческие банки, либо не знают, как его

привлечь. Многие МФО просто не понимают важность такого финансирования для долгосрочной стабильности, поэтому и не стремятся получить.

Таким образом, большое значение имеют принципы осуществления микрофинансовой деятельности, цели и задачи микрофинансовых институтов.

4. Степень развития «вспомогательного» рынка.

На ограничение осуществления сотрудничества, так же влияет степень развития служб кредитной информации, таких как кредитные бюро и рейтинговые агентства, либо сложный доступ к их услугам. Развитая работа этих служб повышает информированность возможных кредиторов в отношении их кредитоспособности и информированности МФО о кредитоспособности потенциальных получателей микрофинансовых услуг.

5. Особенности развития рынка капитала.

Доступность коммерческих источников финансирования увеличивается при наличии оптовых финансовых посредников, включая займы специальных государственных или смешанных институтов, частных инвестиционных фондов и коммерческих банков. Так же активизация происходит и при наличии гарантийных институтов.

6. Риски, сопутствующие предоставлению финансовых средств микрофинансовым институтам (МФИ).

Международные и национальные коммерческие банки считают, что инвестиции в региональные МФИ сопряжены с рисками. В результате чего либо не предоставляют займы, либо предоставляют по высоким процентам. Выделяют такие риски, как связанные с неизвестным объемом и состоянием рынка. Этот риск присутствует всегда при инвестировании в новые сектора. Многие банки считают, что операции являются нелегальными или полунелегальными из-за больших оборотов по займам, достаточно высоких процентных ставок. Помимо этого, банки не устраивает организационно-правовая форма и структура микрофинансовых организаций, которая может повлечь проблемы при инвестировании. Структура не всегда имеет прозрачную

и четкую систему отчетности. Так же может повлиять история существования МФО (короткая), это применимо к нашей стране, потому что, по мнению банков, руководство у МФО слабое и не профессиональное. Так же имеется риск потери высококвалифицированных кадров, так как их количество на рынке не велико, что особенно актуально в молодом секторе. Уход из МФО одного-двух ключевых менеджеров может привести к кризису всей организации. Тем не менее, этот риск в России со временем исчезнет, в связи с увеличением числа специалистов.

Таким образом, имеется целый ряд факторов, которые могут ограничить доступ МФО к банковским кредитам и развитию комплексных взаимоотношений. Опыт стран ЦВЕ показал, что некоторые МФО смогли преодолеть эти факторы и получить доступ к банковским кредитам. МФО для этого должна предпринять ряд шагов. Для повышения качества и прозрачности своей деятельности необходимо вести всесторонний регулярный аудит. Так же необходим ясный бизнес-план сроком на три года с финансовыми прогнозами, в форме понятной МФО и банку. Важным является наличие системы отслеживания издержек на различные кредитные инструменты, труд работников.

МФО необходимо понимать свои права и обязанности в условиях национального законодательства, банковского и налогового и уметь донести это до банка. Посветить в сущность своих операций и деятельности, прежде чем просить о финансировании, научиться, вести переговоры.

Естественно, что даже четкое следование представленным рекомендациям не дает гарантии, что у МФО не возникнет проблемы с банками (высокие процентные ставки, короткие сроки займа). Помимо этого, к данным рекомендациям не всегда есть доступ у развивающихся организаций, так как для достижения займов с низким процентом не возврата введение четких технологий планирования и отслеживания издержек, нужно от 2 до 5 лет

деятельности по опыту российских и зарубежных микрофинансовых организации, но так же с рядом условий.

Содействию с банками, получению от них кредитов, способствует институт гарантий, так как, по мнению банков это уменьшает риски по кредитованию.

Предоставляется грант, по которому в случае не выплаты или не полной выплаты, долг покрывается гарантией. Посредническая гарантия для снижения риска кредитора-банка при передаче кредита. Индивидуальная гарантия для снижения риска кредитора-банка при кредитовании микро и малых предприятий.

Однако использование гарантий не дает уверенности в том, что банк продолжит работу с микрофинансовой организацией. Однако, этот механизм необходим для того, чтобы уверить банк в том, что риски поделены между банком, МФО и гарантирующей стороной.

Есть страны, в которых государственные органы регулируют деятельность крупных организаций, оказывающих услуги по микрофинансированию и представляющих определенную потенциальную угрозу стабильности рынка. Выборочное регулирование призвано задействовать как можно меньшее количество чиновников. Предполагается, что это снизит расходы средств налогоплательщиков.

Наконец, существуют страны, где имеет место тотальное государственное регулирование всех организаций, занимающихся микрофинансированием.

Подводя итоги развития микрофинансирования в зарубежных странах, а также формы поддержки развития со стороны государства и неправительственных организаций, надо обратить внимание на направления, которые стимулируют развитие микрофинансирования в России.

Одним из таких направлений можно назвать перевод государственных и муниципальных микрофинансовых организаций, на самоокупаемость. Так же необходимо соблюдать равновесие между коммерческой составляющей и

субсидированием из бюджета. Полный перевод микрофинансовых организаций на коммерческое финансирование, может стать причиной сокращения социальных услуг (бесплатное консультирование и другое). Однако, полное финансирование деятельности организаций за счет бюджетов, так же может привести к отсутствию желания развития качества оказываемых услуг.

Нужно развивать комплекс структур для поддержки микрофинансовых организаций, развития коммерциализации. Такой комплекс структур может включать, как поддержку малых предприятий, так и наличие государственных или частных гарантийных фондов. Так же может быть эффективным создание оптовых финансовых посредников.

Гарантийные фонды и оптовые финансовые посредники могут быть государственными или частными. Такие оптовые посредники могут быть организованы на нескольких уровнях: на федеральном уровне, в группе регионов, в рамках одного региона.

Одним из вопросов создания оптовых посредников, является привлечение бюджетных средств, для финансирования их деятельности. Наиболее целесообразным считается формирование гарантийных фондов на уровне федерации с участием региональных бюджетов.

Важным направлением является создание связи между традиционными источниками финансирования (банковскими) и микрофинансовыми организациями, а так же включение небанковских финансовых организаций в общую финансовую систему. Это означает формирование самокупаемых небанковских микрофинансовых организаций. Для России, где была сформирована сеть региональных и муниципальных фондов поддержки малого предпринимательства, этот вопрос является актуальным.

ГЛАВА 2. РАЗВИТИЕ ИНФРАСТРУКТУРЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СФЕРЕ МИКРОФИНАНСИРОВАНИЯ В РОССИИ

2.1. Особенности процесса микрофинансовой деятельности в РФ

Прежде чем формировать возможные варианты технологии функционирования МФО, проведем анализ основных компонентов («участников») процесса микрофинансовой деятельности. Таковыми являются: особенности процесса микрофинансирования по сравнению с другими формами оказания финансовых услуг; целевые группы клиентов, их осведомленность и образованность по вопросам получения финансовых услуг и продуктов, способность реально оценить риски, связанные с этим, и принять наиболее адекватные решения по условиям микрофинансирования (объемы, сроки, формы услуг); профессионализм и эффективность работы как отдельных сотрудников, так и МФО в целом. Рассмотрим детально каждый из перечисленных компонентов.

Микрофинансирование представляет собой различные финансовые услуги на небольшие суммы (по классификации ООН - до 300 % от показателя внутреннего валового продукта на душу населения), предназначенные для клиентов, имеющих низкий уровень дохода или не имеющих доступа к традиционным финансовым услугам. В соответствии со ст. 2 ФЗ № 151, величина микрозайма в РФ не может превышать 1 млн. руб. Одна из основных целей системы микрофинансирования заключается в том, чтобы сделать финансово оправданным предоставление основного спектра финансовых услуг малообеспеченной части населения, малому и микробизнесу.

Перечислим основные отличия традиционных финансовых услуг от микрофинансовых услуг.

1. Социальная направленность на поддержку наименее обеспеченных слоев населения. В отличие от микрофинансирования, традиционные

технологии кредитования не позволяют масштабно работать с данными категориями клиентов.

2. Более простые условия получения микрозайма и простота в их обслуживании.

3. Другая организационно-правовая форма. В частности, средства предоставляются по договору микрозайма, а не кредита (как в банках). Как следствие, МФО не может прописать возможность одностороннего изменения процентных ставок и других условий договора (ст. 8 ФЗ № 151), в то время как кредитная организация может их поменять (например, при возникновении форс-мажорных обстоятельств).

4. У МФО нет никаких гарантий возврата привлеченных ею финансовых средств, поскольку, в отличие от банков, нет системы обязательного страхования финансовых ресурсов физических лиц.

5. У МФО величина процентных ставок обычно выше банковских процентных ставок, хотя система выплат более гибкая и динамичная.

6. По-иному контролируется деятельность МФО по сравнению с банками. В частности, одним из ключевых институтов государственного контроля в банковской системе является Центральный банк России, который в системе работы МФО до определенного времени никак не участвовал.

Таким образом, технологии работы традиционных кредитных организаций (в частности, банков) требуют существенной модификации применительно к деятельности МФО.

Необходимо также провести анализ возможных категорий граждан, которые могли бы воспользоваться услугами микрофинансирования. Ряд факторов определяет готовность населения воспользоваться услугами МФО. Среди этих факторов наиболее важными являются социальная структура населения и территориальная удаленность от значимых населенных пунктов. Социальный статус личности определяет финансовые возможности потенциального клиента и готовность воспользоваться услугами

микрофинансирования, территориальная удаленность является одним из важных факторов при принятии решения об оказании финансовой услуги. Выделим следующие основные группы потенциальных клиентов.

1. Малые предприятия. Эта группа - основные потребители, которые получают максимальную выгоду от повышения доступности розничных финансовых услуг и которые наиболее интересны МФО с точки зрения надежности выплат и размеров микрозаймов. Малый бизнес и индивидуальные предприниматели - это наиболее активная часть потребителей микрофинансовых услуг. По данным Федеральной налоговой службы РФ, по состоянию на 2014 г. число налогоплательщиков - индивидуальных предпринимателей без образования юридического лица достигает 3,4 % населения России. По данным Федеральной службы государственной статистики РФ, по состоянию на начало 2015 г. порядка 80 % всех малых предприятий относится к категории микропредприятий, на которых в среднем трудится восемь человек. В целом это довольно разнородный сегмент потребителей микрофинансовых услуг, в который входят микропредприятия, фермеры, личные подсобные хозяйства, субъекты семейного бизнеса, индивидуальные предприниматели, небольшие стартовые предприятия.

2. Сельское население. На начало 2015 г. численность сельского населения составляет 27 % совокупного населения России. Именно на селе особенно остры проблемы низкого уровня жизни и безработицы. В сельской местности отсутствует полноценная финансовая инфраструктура, что вынуждает предпринимательскую прослойку на селе искать источники самофинансирования, и, как следствие, в сельской местности один из самых высоких уровней самофинансирования предпринимательской деятельности - более 50 %. Однако потребность в микрофинансировании на селе имеется также и в потребительском секторе. Как показывает анализ статистических данных, кредитование сельского населения является одним из наиболее рентабельных (порядка 10 %) секторов микрофинансовой деятельности с

низким уровнем просроченности (менее 1 %). Таким образом, развитие системы финансирования в сельской местности является одним из приоритетных направлений развития микрофинансовой деятельности.

3. Малообеспеченное население. По официальным данным за 2014 г., численность населения с денежными доходами ниже прожиточного минимума составляет 9,5 % всех жителей страны. Эта группа населения не рассматривается традиционными кредиторами - банками в качестве привлекательных заемщиков ввиду низкого уровня доверия, отсутствия коммерческих возможностей, постоянной работы или залогового обеспечения, а также высоких транзакционных издержек при проведении операций небольшого размера. Именно поэтому данный рынок открыт для микрофинансовой деятельности. Отметим, что в последние годы в связи с общим ростом уровня жизни населения России, включая и малообеспеченное население, и определенными изменениями в парадигме жизненных интересов у молодого поколения в малообеспеченных семьях потребность в получении финансовых услуг в данном секторе населения растет.

Все указанные целевые группы предъявляют спрос прежде всего на небольшие по своим объемам финансовые услуги, по большей части отвечающие определению микрофинансовых.

Вторым по важности фактором, определяющим возможные направления развития микрофинансовой деятельности, является территориальная распределенность (разбросанность) значительной части из перечисленных выше целевых групп, прежде всего сельского населения, включающего лесное хозяйство, охоту. Типовая схема функциональной организация регионов РФ - узловая, при которой имеется головной узел (город, поселок и др.), а все остальные населенные пункты региона организационно и функционально подчинены узлу. Поэтому условия доступности финансовых услуг, как в сельской, так и в городской местности зависят в них от размера главного узла и степени удаленности от него.

В этих условиях большое значение для эффективности работы МФО имеют плотность населения в обслуживаемой зоне, степень его рассредоточенности по территории. С этих позиций можно в самом общем случае выделить следующие зоны с разным характером освоения территории, где слабо реализованы традиционные банковские формы оказания финансовых услуг, но имеются возможности для реализации микрофинансовых услуг:

1. Слабо освоенные и неосвоенные территории на Севере и Востоке страны - занимают 45 % общей площади России, на которой проживает менее 2 % ее сельского населения; для этих территорий характерна значительная удаленность от регионального центра и фактическая недоступность с учетом сезонного фактора, а также отсутствие подразделений кредитных организаций и иных финансовых посредников.

2. Лесная зона с очаговым заселением - занимает четверть территории России; характеризуется расселением значительной части внегородского населения вдоль речных артерий; в этой зоне имеются районы с относительно более развитой инфраструктурой.

3. Сельскохозяйственная зона - занимает 25 % территории России, на которой проживает 86 % сельского населения; здесь находятся главные промышленные зоны страны, расположено большинство крупных городов; эта зона также неоднородна: обеспеченность финансовыми услугами в пригородах здесь существенно выше, чем на периферии.

4. Горные скотоводческие территории с очагами добычи полезных ископаемых - расположены на Кавказе и в Сибири, занимают всего 3 % территории России, но на них проживает 17 % сельского населения; в целом отличаются относительно развитой инфраструктурой розничных финансовых услуг.

Проведенная выше типология (по социально-экономическому признаку потенциальных клиентов и их территориальной удаленности) позволяет упростить и повысить эффективность развития микрофинансовых услуг,

поскольку создает условия для разработки стандартизированных стратегий развития МФО.

Особо важной проблемой становится территориальная удаленность значительной части потенциальных клиентов - особенность, характерная именно для России. Возможным способом решения данной проблемы может стать также использование распределенных информационных технологий, позволяющих дистанционное взаимодействие субъектов. Поскольку дистанционное оказание финансовых услуг, не предполагающее личного присутствия клиента, дает возможность преодолеть такую «узловую» привязку, его ускоренное внедрение становится особенно актуальным для отдаленных слабо освоенных и сельских регионов с неразвитой транспортной инфраструктурой и низкой плотностью населения.

Отметим также следующий факт. Анализ существующего опыта оказания микрофинансовых услуг показывает, что одним из перспективных рынков является сельскохозяйственная зона. В этой зоне наблюдается достаточно высокий дефицит финансовых услуг ввиду нерентабельности этих зон для банков и других крупных финансовых организаций. В то же время с начала разворачивания микрофинансовых услуг в сельскохозяйственной зоне темпы роста кредитования в сельском хозяйстве, охоте и лесном хозяйстве превышали 50 % в год. Кредитование сельского населения является одним из наименее рискованных: удельный вес просроченной задолженности сельскохозяйственным заемщикам не превышает 1 %, а рентабельность их активов колеблется вокруг 10 %.

Таким образом, развитие микрофинансовых услуг в сельской местности является в настоящее время одним из приоритетных направлений повышения доступности розничных финансовых услуг.

Наряду с перечисленными факторами имеется и ряд других: территориальные диспропорции в развитии финансового сектора, общее количество структурных подразделений финансовых организаций и

посредников, доступность почтовой и телекоммуникационной инфраструктуры, организация наличного денежного обращения и др. Однако выделенные нами социально-экономический и территориальный критерии являются, по-видимому, наиболее важными.

На основе результатов анализа можно сделать следующий вывод: для большей эффективности функционирования МФО целесообразно разработать специфические технологии функционирования МФО для каждой категории клиентов с учетом степени их территориальной удаленности.

2.2. Динамика и структура развития рынка микрофинансирования РФ

Рынок микрофинансирования в России зародился примерно пятнадцать лет назад. На сегодняшний день на российском рынке микрофинансирования в качестве субъектов можно выделить МФИ, осуществляющие деятельность без банковской лицензии и с банковской лицензией [10].

К первому типу небанковских МФИ относятся:

- кредитные потребительские кооперативы граждан (КПКГ);
- кредитные потребительские кооперативы с участием юридических лиц (КПК), действующие на основании общих норм ст. 166 ГК РФ;
- потребительские общества (ПО), действующие на основании закона «О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах) в РФ»;
- сельскохозяйственные кредитные потребительские кооперативы (СКПК);
- государственные (муниципальные и региональные) фонды поддержки малого предпринимательства (ФМПМ);
- частные фонды (ЧФ);

- частные коммерческие некредитные организации микрофинансирования (КМО).

Ко второму типу МФИ можно отнести:

- небанковские депозитно-кредитные организации (НДКО);
- коммерческие банки

Мониторинг российского микрофинансового рынка производится на основании Приказа Министерства Финансов Российской Федерации N 26н от 03.03.2011 "Об утверждении Порядка ведения государственного реестра микрофинансовых организаций". Процесс получения статуса МФО в России на сегодняшний день довольно прост, достаточно ввести сведения о юридическом лице в государственный реестр микрофинансовых организаций после предоставления полного пакета необходимых документов и государственной регистрации организации в качестве юридического лица. Реестр ведется как на бумажном носителе, так и в электронном виде, последнее предполагает открытое и общедоступное изучение сведений [16]. Первые МФО в России были зарегистрированы 08 июля 2011 года, а на 01 января 2013 года в государственном реестре МФО значилось уже 2 575 микрофинансовых организаций.

От краткой справки о деятельности ключевых игроков российского микрофинансового рынка перейдем к краткому количественному анализу ситуации на рынке в целом.

В 2013 году совокупный портфель МФО вырос на 40% до 39 млрд руб. за счет опережающего роста сегмента потребительских микрозаймов ФЛ и микрозаймов «до зарплаты». Однако в 2014 году активность участников в данных сегментах снизится, в первую очередь, из-за планируемого ограничения ставок по микрозаймам и ухудшения качества портфелей. Часть МФО с высокой долей потребзаймов и низкой относительной величиной капитала могут направить ресурсы на развитие менее рискованных займов микробизнесу, что придаст ускорение данному сегменту. Портфель

микрозаймов в 2013 году вырос на 40% против 30% годом ранее, достигнув 39 млрд руб. Рынок МФО (без учета кредитных потребительских кооперативов и ломбардов) рос быстрее банковской розницы (+29%) и кредитов МСБ (+15%). Темп прироста портфеля «микрозаймов до зарплаты» в 2013 году составил около 60%, а динамика портфеля потребительских займов ФЛ составила около 45%. Микрозаймы МСБ демонстрируют более скромный рост в 25%. При этом в данном сегменте минимальные темпы роста портфеля показали МФО с региональным или муниципальным участием (около 15% (хотя они имеют значительную долю в портфеле МСБ – 55%)), тогда как портфель частных компаний прибавил около 25%. По состоянию на 01.01.2014 структуру рынка МФО мы оцениваем так: потребительские микрозаймы для ФЛ – 45%, микрозаймы «до зарплаты» – 13%, микрозаймы бизнесу – 42%. Лидерство по размеру портфеля микрозаймов в 2013 году сохраняет за собой компания «Домашние Деньги», однако прирост ее портфеля существенно снизился (всего 7% против 138% годом ранее). На втором месте - компания «МигКредит», специализирующаяся в том же сегменте, с портфелем в 1,5 млрд руб. (+176%) и «ФИНОТДЕЛ» из сегмента микрозаймов МСБ с портфелем в 1,4 млрд руб. (+19%). Крупнейшим игроком в сегменте микрозаймов «до зарплаты» является компания «Быстроденьги» как по размеру портфеля по итогам 2013 года (1,3 млрд руб. и +43%), так и по объемам выдачи (3,5 млрд руб. и +19%) и по количеству выданных микрозаймов (744 тыс. шт.) во II полугодии 2013 года. По объемам выданных микрозаймов во II полугодии 2013 года в сегменте потребительских микрозаймов для ФЛ лидирует «Домашние Деньги» (2,9 млрд руб. и отрицательным приростом в 7% относительно аналогичного периода прошлого года), а в сегменте микрозаймов МСБ лидерство сохраняет «МИКРОФИНАНС» (около 700 млн руб. и около 1% прироста объемов выдачи компании).

Ограничение полной стоимости займа в наибольшей степени отразится на сегменте потребительских микрозаймов и «займов до зарплаты», для которых

характерны самые высокие ставки и уровень дефолтности портфеля. Это неизбежно приведет к снижению маржинальности бизнеса предоставления услуг микрофинансирования в данном сегменте. Согласно опросу участников исследования, стратегии развития около 25% компаний не учитывали ограничений полной стоимости кредита (займа) (вступает в силу с 01.07.2014). Также на прибыль МФО будут оказывать давление возросшие налоговые отчисления в связи с обязанностью использования всеми МФО общей системы налогообложения с 1 января 2014 года. Дополнительно ограничить маржинальность бизнеса в сегменте потребительских микрозаймов может выход на него компаний, аффилированных с крупнейшими розничными банками, с целью использования временно возникшего регулятивного «арбитража». Обязанность создавать резервы по микрозаймам негативно отразится на бизнесе МФО с низкой относительной величиной собственного капитала. С одной стороны, создание резервов по просроченным микрозаймам повышает чистые денежные потоки для акционеров за счет снижения налоговой базы на прибыль. С другой стороны, «жертвами» обязательного резервирования могут стать МФО с небольшим относительным размером капитала и высокой долей просроченной задолженности. Подобные компании могут столкнуться со снижением размера собственных средств и нарушением обязательных нормативов. Если собственники таких компаний будут не готовы в короткие сроки ее докапитализировать (в том числе за счет перевода части привлеченных средств в капитал), это станет основанием для их исключения из реестра и ухода с рынка. По прогнозу «Эксперт РА», в 2014 году темп прироста портфеля микрозаймов изменится несущественно: замедление темпов роста микрозаймов ФЛ будет компенсировано микрозаймами бизнесу. Активность компаний в сегменте «займов до зарплаты» снизится, по нашим прогнозам, заметно, и он прибавит только 25%, как из-за ограничения ставок, так и из-за более масштабного списания задолженности, которую невозможно взыскать. Замедление ожидает и сегмент потребительских микрозаймов, однако

благодаря выходу на рынок аффилированных с банками МФО темпы прироста снизятся незначительно – с 45% до 40%. С другой стороны, мы ожидаем ускорения сегмента микрозаймов бизнесу с 20 до 35% за счет роста числа участников (в т. ч. специализирующихся на тендерных займах) и, как следствие, снижения ставок и роста спроса на займы. В итоге темпы прироста рынка МФО в 2014 году, по нашим оценкам, снизятся с 40% до 36%.

«Эксперт РА» (RAEX) подвел итоги анкетирования российских МФО по итогам 2014 года. По оценкам агентства, совокупный портфель займов МФО за 2014 год вырос на 28% и в абсолютном выражении составил примерно 50 млрд руб. Прирост портфеля МФО оказался ниже прогноза «Эксперт РА» (RAEX) (мы ожидали прирост на 40%). Причина в том, что во втором полугодии 2014 года значительное количество МФО столкнулось со сложностями в фондировании своих операций и ухудшением качества активов. Как следствие, многие компании снизили объемы выдаваемых микрозаймов (прежде всего в сегментах микрозаймов бизнесу и потребительских микрозаймов ФЛ). Также определенное влияние на динамику портфеля микрозаймов оказало исключение из реестра МФО более 1200 компаний в 2014 году. По итогам 2014 года лидерство по размеру портфеля микрозаймов сохраняют за собой компании «Домашние деньги» (5,3 млрд руб., прирост 37%) и «МигКредит» (1,6 млрд руб., +6%), а третье место перешло от компании «Финотдел» (1,1 млрд руб., -22%) к ГК «Деньги Сразу» (1,5 млрд руб., +65%). Тройка лидеров по объемам выданных микрозаймов во II полугодии 2014 года не изменилась, по-прежнему лидирующие позиции сохраняют за собой компании «Магазин Малого Кредитования» (торговая марка «Быстроденьги») (4,1 млрд руб., +18% относительно II полугодия 2013 года), «Домашние деньги» (2,9 млрд руб., -2%) и «МигКредит» (1,8 млрд руб., -16%). Рост стоимости фондирования и снижение риск-аппетитов МФО привели к сокращению новых выдач в I полугодии 2015 года, в результате чего портфель микрозаймов вырос за полугодие только на 10% (против 18% годом ранее), до 55 млрд рублей.

Возможности для дальнейшего экстенсивного роста на рынке МФО обеспечит переориентация участников рынка на более состоятельных клиентов – «бывших» банковских заемщиков, а драйверами роста выступят онлайн-микрозаймы (рис. 2.1).

За 1 полугодие 2015 года портфель микрозаймов МФО вырос на 10% против 18% за аналогичный период прошлого года, достигнув 55 млрд рублей. Замедление рынка микрозаймов в 1 полугодии 2015 года коррелирует с ситуацией на рынке банковского кредитования и имеет общие для обоих рынков причины. К ним, с одной стороны, относится снижение реальных доходов населения и деловой активности бизнеса, а с другой – ужесточение кредитных политик участниками обоих рынков. Значимое влияние на динамику портфеля микрозаймов в 1 полугодии 2015 года также оказала «чистка» государственного реестра Банком России (с начала года реестр покинули более 900 МФО). По итогам первой половины 2015 года заметно, что темпы прироста портфеля микрозаймов ФЛ опережают темпы прироста портфеля микрозаймов бизнесу. В результате в структуре рынка наибольшую долю занимают потребительские микрозаймы ФЛ (около 45%; прирост – 10% за 1 полугодие 2015 года), микрозаймы бизнесу (38%; прирост – 5%) и сегмент микрозаймов «до зарплаты» (17%; прирост – 25%).



Рис. 2.1. Динамика совокупного портфеля микрозаймов в 2014-2016 гг.

Источник: Банк России

Компании, выдающие микрозаймы онлайн, лидируют по приросту объемов выдач. Лидером рынка по совокупному размеру портфеля микрозаймов остается компания «Домашние Деньги» из сегмента потребительских микрозаймов ФЛ (размер портфеля – 5,9 млрд рублей; +11% за 1 полугодие 2015 года). С третьего на второе место за 1 полугодие 2015 года переместилась группа компаний «Деньги Сразу» из сегмента микрозаймов «до зарплаты» (1,9 млрд рублей; +31%), сместив компанию из сегмента потребительских займов ФЛ – «МигКредит» (1,6 млрд рублей; -1%). По объему выданных микрозаймов за 1 полугодие 2015 года лидерство сохраняют за собой компании «Магазин Малого Кредитования» (торговая марка «Быстроденьги») из сегмента микрозаймов «до зарплаты» (4,6 млрд рублей; +14% относительно 1 полугодия 2014 года) и компания «Домашние Деньги» (2,4 млрд рублей; -5%). Тройку лидеров замыкает группа компаний «Деньги Сразу» с объемом выданных микрозаймов 1,5 млрд рублей и приростом 17%. Отдельно необходимо отметить динамично развивающихся онлайн-игроков из сегмента микрозаймов «до зарплаты». Лидерами по объемам выдачи микрозаймов за 1 полугодие 2015 года являются компания «Мани Мен» (506 млн рублей; прирост +179% относительно 1 полугодия 2014 года), компания «Панда» (торговая марка MILL) (257 млн рублей; +864%) и компания «Займов» (216 млн рублей, +252%) (рис.2.2.).

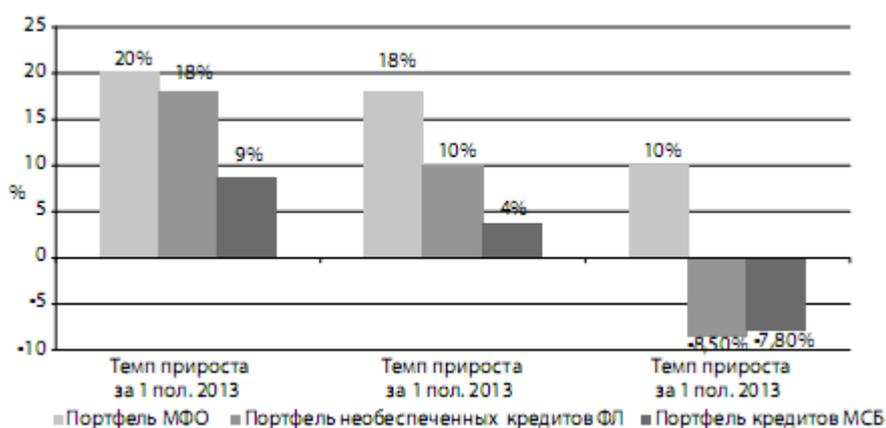


Рис. 2.2. Динамика прироста портфеля микрозаймов в 2014-2016 гг.

Источник: Банк России

Снижение риск appetитов кредиторов МФО и рост стоимости фондирования заметно ограничили возможности МФО по привлечению средств с рынка. За 1 полугодие 2015 года доля привлеченных от ФЛ займов у МФО – участников исследования – в среднем снизилась примерно на 5 п. п. и достигла доли 20% их пассивов. Аналогичная ситуация наблюдается и по привлеченным средствам от банков – снижение доли примерно на 8 п. п. (до 27% от пассивов). Удорожание пассивной базы банков с момента повышения ключевой ставки Банком России в конце 2014 года отразилось и на общей стоимости привлеченных средств МФО в 1 полугодии 2015 года. За 1 полугодие 2015 года средний уровень процентных ставок по рыночным источникам фондирования для МФО увеличился примерно на 5 п. п. и достиг 26% (на основе данных по выборке участников исследования).

Давление на объемы выдачи микрозаймов в первой половине 2015 года оказало увеличение «неработающих» активов на балансе МФО. По результатам анкетирования, за 1 полугодие 2015 года темп прироста портфелей микрозаймов участников исследования оказался в полтора-два раза ниже, чем темп прироста доли займов с просроченными свыше 30 дней платежами в их портфелях. По нашим оценкам, совокупная доля микрозаймов с просроченными свыше 30 дней платежами за первую половину 2015 года на балансах МФО – участников исследования – выросла примерно на 6 п. п. и составила порядка 43% по состоянию на 01.07.2015. При этом накопление на балансах просроченной задолженности может свидетельствовать о попытках компаний максимально извлечь прибыль (за счет последующей реструктуризации этой задолженности), так как продажа коллекторам такой задолженности наименее выгодна (в среднем дисконты составляют свыше 90% от номинала). Данная ситуация в наибольшей мере характерна для МФО из сегментов потребительских микрозаймов ФЛ и микрозаймов бизнесу (совокупно занимают более 80% рынка). Таким образом, рост «проблемной» задолженности снижает чистые денежные потоки внутри компаний, что

затрудняет возможности МФО по фондированию своих операций за счет текущей деятельности.

По прогнозу РАЕХ («Эксперт РА»), по итогам 2015 года портфель микрозаймов вырастет на 25% – до 63 млрд рублей. Данный сценарий предполагает уровень годовой инфляции около 13%, что означает поддержание ключевой ставки Банка России до конца года на уровне 10–11%. В связи со снижением процентных ставок по банковским вкладам и высокой волатильностью курса рубля поддержку рынку МФО во второй половине 2015 года может оказать прирост вкладов от ФЛ. В данный период многие МФО расширят лимиты и срочность микрозаймов, чтобы удовлетворить спрос на заемные средства населения, не проходящего по требованиям банковских кредитов. Рост рынка до конца 2015 года и в 2016 году мы прогнозируем за счет микрозаймов ФЛ, в том числе за счет усиления активности МФО, специализирующихся на онлайн-микрозаймах. Кроме того, уже в ближайшей перспективе рост рынка микрозаймов может обеспечить большее проникновение микрофинансовых услуг в регионы страны в связи с сокращением там банковских точек присутствия. В результате по итогам 2015 года прирост портфеля микрозаймов бизнесу составит примерно 10%, портфель потребительских микрозаймов увеличится примерно на 30%, а наиболее динамичный рост ожидается от портфеля микрозаймов «до зарплаты» (около 50%) (рис. 2.3).

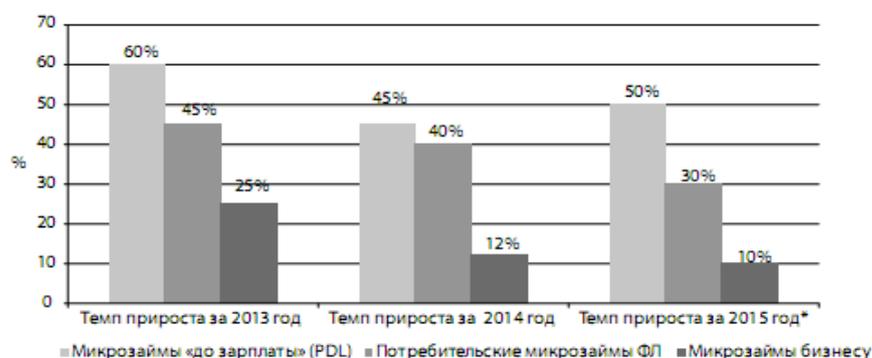


Рис. 2.3. Динамика рынка микрозаймов в разрезе сегментов в 2013-2015 гг.

Источник: Банк России

В 2015 году Банк России проводил политику по защите интересов заемщиков и инвесторов на рынке микрофинансирования. Особое внимание регулятора в 2015 году было уделено платежеспособности МФО¹. Количество МФО, работающих на рынке, за год сократилось на 512. В результате по итогам 2015 года реестр МФО включал 36882 организаций, что на 12,2% меньше значения показателя годом ранее.

Сокращение количества зарегистрированных МФО практически не повлияло на концентрацию рынка. Число организаций, совместно контролирующих 80% портфеля микрозаймов, сократилось со 179 до 171, а доля 100 крупнейших снизилась с 70,8% до 69,7% от общей суммы портфеля. На эти топ-100 организаций приходится 38,5% договоров микрофинансирования, заключенных на рынке в 2015 году.

Ужесточение требований банков к заемщикам способствовало их притоку из банковского сектора в МФО. За 2015 год было заключено на 29,9% больше договоров (11,32 млн. договоров), чем в 2014 году. Объем микрозаймов, выданных в 2015 году, вырос на 6,5% по сравнению с предыдущим годом и составил 139,9 млрд руб.

Увеличение общего объема выданных средств за 2015 год обусловлено ростом займов, приходящихся на основных клиентов — физических лиц (84,0%). Сумма займов, выданных физическим лицам, за год выросла на 11,7% (до 117,5 млрд. рублей), количество договоров, заключенных с физическими лицами, увеличилось на 30,5% (до 11,27 млн договоров). Средняя сумма займа, выданная физическому лицу, снизилась с 12,2 до 10,4 тыс. рублей. При этом объем выданных микрозаймов «до зарплаты» продемонстрировал значительный рост в 45,6% и достиг значения в 62,8 млрд руб., средняя сумма микрозайма в данной категории выросла с 5,8 тыс. рублей до 6,7 тыс. рублей.

Объем микрозаймов, выданных индивидуальным предпринимателям, за 2015 год снизился с 14,3 до 11,0 млрд рублей, юридическим лицам – с 11,9 до 11,4 млрд рублей. Снижение экономической активности среднего и малого

бизнеса отразилось на динамике спроса на микрофинансирование: число договоров с юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями сократилось за год на 32,7% (до 53,6 тыс. шт). В условиях ужесточения требований банков к заемщикам выросла средняя сумма микрозайма. Средний размер микрозайма индивидуальному предпринимателю в 2015 году увеличился с 311,0 тыс. рублей до 340,3 тыс. рублей, юридическому лицу – с 350,8 тыс. рублей до 533,1 тыс. рублей.

При этом общий объем займов, выданных микрофинансовыми организациями за отчетный период в сумме, превышающей один миллион рублей (наиболее крупные суммы приходятся на индивидуальных предпринимателей и юридические лица), за год уменьшился с 28,3 млрд рублей до 10,6 млрд рублей.

Рост объема выданных микрозаймов в 2015 году привел к увеличению размера портфеля микрозаймов на 22,7% с 57,3 до 70,3 млрд руб. При этом объем задолженности по процентам по предоставленным микрозаймам достиг 20,1 млрд руб. Сумма реструктурированной за 2015 год задолженности сократилась с 10,8 до 7,1 млрд руб., в то время как объем списанной задолженности вырос с 0,9 млрд руб. до 2,3 млрд руб.

По данным анкетирования микрофинансовых организаций (МФО), проводимого Банком России, в течение 2015 года темпы роста микрозаймов, выданных физическим лицам, были положительные. При этом в предпринимательском микрофинансировании между частными и государственными МФО наблюдалась разнонаправленная динамика.

Сегмент микрозаймов «до зарплаты» по итогам 2015 года показал темпы роста выше среднерыночных: 30,1% против 23,7% , что во многом было связано с развитием дистанционных каналов продаж через интернет (онлайн-микрозаймы). Несмотря на опережающий темп роста, МФО из сегмента займов «до зарплаты» смогли сохранить качество портфелей микрозаймов на прежнем

уровне (доля просроченной задолженности – 44,4%)⁸ и увеличить долю резервов в портфеле микрозаймов до 23,3%

В отличие от займов «до зарплаты» в сегменте микрозаймов физическим лицам (кроме микрозаймов «до зарплаты») наблюдается опережающий темп роста просроченной задолженности по сравнению с ростом их портфелей: 53,1% и 23% соответственно. В определённой степени данное ухудшение было связано с продолжающимся периодом адаптации систем риск-менеджмента данных МФО к изменившимся экономическим условиям. В тоже время в течение 2015 года в данном сегменте произошло замедление годовых темпов прироста просроченной задолженности: с 65,1% – на начало года и до 42,7% – на конец. Отдельно стоит отметить, что в конце 2015 года на рынке микрофинансирования в сегменте микрозаймов физическим лицам (кроме микрозаймов «до зарплаты») активную роль начали играть МФО, связанные с крупнейшими розничными банками и работающие в основном с клиентами, типовой портрет которых нехарактерен для остальных МФО.

Во II квартале 2016 года за неоднократные нарушения законодательства из государственного реестра исключены сведения о 163 МФО, ещё 154 МФО покинули рынок добровольно. При этом количество новых участников, пришедших на рынок, существенно снизилось: по сравнению с предыдущим кварталом количество МФО в реестре сократилось на 292 до 3560 (рис.2.4).

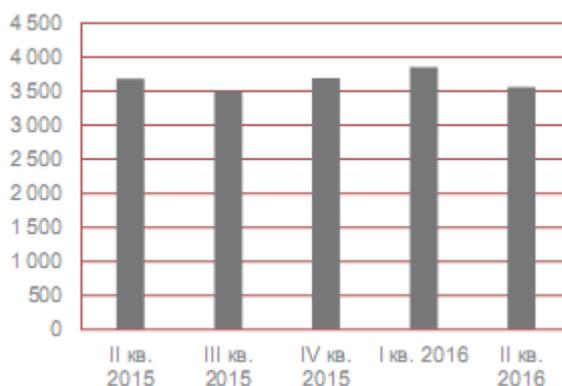


Рис. 2.4. Динамика количества МФО в государственном реестре (шт.)

Источник: Банк России

Концентрация в отрасли за отчетный период возросла. Число организаций, совместно контролирующих 80% портфеля микрозаймов, на конец II квартала сократилось до 139 (со 151 на начало квартала, 260 годом ранее), а доля 100 крупнейших МФО по сумме задолженности по выданным микрозаймам увеличилась до 74,1% (с 72,8% на конец предыдущего квартала, 62,4% на конец II квартала 2015 года).

За II квартал 2016 года было заключено на 31,4% больше договоров, чем за аналогичный период предыдущего года. При этом, средняя сумма микрозайма увеличилась до 11,4 тыс. рублей (9,5 тыс. рублей за второй квартал 2015 года). В результате объем микрозаймов, выданных во II квартале 2016 года, возрос на 57,4% в сравнении со II кварталом 2015 года и составил 45,5 млрд рублей (рис. 2.5).



Рис. 2.5. Динамика структуры заключенных договоров микрозайма (млн.шт).

Источник: Банк России

Основным драйвером роста рынка микрофинансовых организаций во II квартале 2016 года остались микрозаймы физическим лицам, которые на конец рассматриваемого периода составляли 84,4% от суммы всех выданных за квартал микрозаймов. Сумма таких микрозаймов, по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года выросла на 61,7% (до 38,4 млрд рублей), количество договоров, заключенных с физическими лицами, увеличилось на 31,4% (до 4,0 млн договоров).

Средняя сумма микрозайма физическим лицам выросла до 9,7 тыс. рублей с 7,9 тыс. рублей по итогам II квартала 2015 года. Наибольший рост был зафиксирован в сегменте микрозаймов физическим лицам, кроме микрозаймов «до зарплаты», - объем выдач таких микрозаймов вырос более чем в два ра- за и достиг значения в 15,2 млрд рублей, при этом средняя сумма микрозайма в данной категории выросла с 18,3 тыс. рублей до 32,4 тыс. рублей.

Среднерыночные значения полной стоимости наиболее востребованных микрозаймов «до зарплаты» на срок до 1 месяца на сумму до 30 тыс. рублей снизились за II квартал 2016 года относительно аналогичного периода предыдущего года на 66,8 п.п. до уровня 613,2% годовых, на сумму свыше 30 тыс. рублей – снизились на 15,7 п.п. до 114,8% годовых.

Объем микрозаймов, выданных индивидуальным предпринимателям, вырос до 3,1 млрд рублей за II квартал 2016 года (6,8% от общего объема выданных за квартал микрозаймов) с 2,3 млрд рублей за аналогичный период 2015 года, юридическим лицам – с 2,8 млрд рублей до 4,0 млрд рублей (8,7% от общего объема выданных за квартал микрозаймов). Рост максимальной суммы микрозайма для субъектов МСП до 3 млн рублей привел к заметному росту средней суммы микрозайма. Средний размер микрозаймов индивидуальным предпринимателям во II квартале 2016 года по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года вырос до 419,9 тыс. рублей с 256,9 тыс. рублей, юридическим лицам – до 1073,8 тыс. рублей с 636,2 тыс. рублей. При этом число договоров с юридическими лицами сократилось на 17,2% (до 3,7 тыс.), число договоров с индивидуальными предпринимателями уменьшилось на 17,5% (до 7,4 тыс.) (рис. 2.6).



Рис. 2.6. Динамика структуры выданных за период микрозаймов (млрд.руб.).

Источник: Банк России

По итогам II квартала 2016 года совокупный портфель микрозаймов увеличился до 79,2 с 59,4 млрд рублей по итогам II квартала 2015 года (темп прироста составил 33,2%). В сравнении с концом предыдущего квартала портфель микрозаймов вырос на 14,8%. При этом на конец II квартала 2016 года объем задолженности по процентам по предоставленным микрозаймам достиг значения в 23,9 млрд рублей, в то время как по итогам аналогичного периода 2015 года этот показатель был равен 18,7 млрд рублей. Во II квартале МФО существенно нарастили суммы списанной задолженности по микрозаймам (рост до 0,8 млрд рублей в сравнении с 0,1 млрд рублей за аналогичный период предыдущего года).

Объем погашенной задолженности по основному долгу по договорам микрозайма во II квартале 2016 года составил 10,5 млрд рублей, в то время как за аналогичный период предыдущего года в счет погашения основного долга поступило 25,2 млрд рублей. Соотношение выданных и погашенных за квартал микро-займов составило 4,4 (для сравнения – 1,1 во II квартале 2015 года).

В конце рассматриваемого периода было опубликовано Указание Банка России №4054-У «О порядке формирования микрофинансовыми организациями резервов на возможные потери по займам». В соответствии с ним субъекты рынка микрофинансирования обязаны с начала III квартала 2016 года создавать резервы по вложениям в права требования микрофинансовой

организации, вытекающим из договоров уступки прав требования по договорам микрозайма, заключенным между заемщиками и микрофинансовыми организациями по сумме вложений в приобретенные права требования по договорам микрозайма.

Рост отношения суммы выданных микрозаймов к общей сумме погашения задолженности, что частично привело к снижению прибыльности этого вида микрофинансирования.

По итогам I полугодия 2016 года прибыль составила 3,4 млрд рублей, что на 10,7% меньше, чем за аналогичный период 2015 года.

Собственный капитал МФО составил 52,9 млрд рублей², по состоянию на конец предыдущего квартала данный показатель был равен 41,5 млрд рублей.

Банком России были уточнены требования к собственному капиталу для МФО, претендующих на статус микрофинансовой компании. В конце I квартала 2016 года вступило в силу Указание Банка России № 4037-У, устанавливающее методику определения собственных средств (капитала) микрофинансовой компании, которые определяются как разница между стоимостью финансовых активов (денежные средства, финансовые вложения и дебиторская задолженность) и суммой краткосрочных и долгосрочных обязательств.

Во II квартале также вырос объем денежных средств, привлеченных МФО, который увеличился до 17,2 млрд рублей в рассматриваемом периоде с 7,0 млрд рублей во втором квартале 2015 года. Это было обусловлено притоком денежных средств, предоставленных МФО юридическими лицами (до 13,6 с 6,5 млрд рублей). Сумма денежных средств, привлеченных за отчетный период от физических лиц, составила 3,6 млрд рублей, что в семь раз больше, чем во II квартале 2015 года. При этом физическими лицами, являющимися учредителями, было предоставлено 2,1 млрд рублей (рис. 2.7).



Рис. 2.7. Динамика структуры привлеченных денежных средств (млрд. руб.).

Источник: Банк России

Сумма задолженности МФО по процентам и основному долгу перед юридическими и физическими лицами (с учетом задолженности перед учредителями) по состоянию на конец рассматриваемого периода составила 73,4 млрд рублей (59,9 млрд рублей на конец предыдущего квартала), при этом объем основного долга по договорам займа, заключенным с юридическими лицами, составил 52,5 млрд рублей, с физическими лицами – 17,4 млрд рублей. Задолженность МФО по процентам и основному долгу перед юридическими и физическими лицами составляет 138,8% от собственного капитала МФО.

По данным анкетирования микрофинансовых организаций (МФО), проводимого Банком России, в течение последнего квартала все сегменты показали положительные темпы прироста портфелей микрозаймов, а лидером стали государственные МФО (+21,2% за квартал), что в основном было связано с увеличением максимальной суммы микрозайма для субъектов МСП. Наибольший рост доли просроченной задолженности произошел в сегменте МФО потребительского микрофинансирования (без учета значений МФО, связанных с банками), что частично объясняется высокими темпами роста в предыдущие периоды.

МФО из сегмента микрозаймов физическим лицам (кроме микрозаймов «до зарплаты»), аффилированные с крупными розничными банками, продолжили активное наращивание своих портфелей, увеличив рыночную

долю до 26,5% (+3,9 п.п. за квартал). Характерным для данных МФО является работа с типовыми клиентами банков, что обуславливает крайне низкое значение доли просроченной задолженности (сроком более 30 дней) – средневзвешенное значение 2,2% и относительно невысокое значение ПСК (от 38,7% до 82,0% годовых).

Сегмент микрозаймов «до зарплаты» традиционно сохраняет темпы прироста портфеля микрозаймов выше среднерыночных: 33,9% и 21% в целом по всем сегментам исследуемых МФО, что на фоне активной экспансии МФО, связанных с крупными розничными банками, оказалось недостаточным для сохранения доли рынка на уровне 2015 года. Также МФО из сегмента микрозаймов «до зарплаты» демонстрируют добросовестную практику учета экономических потерь по выданным микрозаймам посредством увеличения отчислений в резервы на возможные потери, которые достигли 33,6% от портфеля микрозаймов.

В сегменте микрозаймов физическим лицам (кроме микрозаймов «до зарплаты») продолжается накопление проблемных активов: рост доли просроченной задолженности за первое полугодие составил 2 п.п. достигнув 50,2% от портфеля микрозаймов. При этом прирост доли резервов в портфеле микро-займов у МФО потребительского микрофинансирования увеличился только на 0,2 п.п.

Увеличение до 3 млн руб. максимальной суммы микрозайма для субъектов МСП5 привело к существенному росту портфеля государственных МФО (+21,2% за квартал или 23,2% в годовом выражении). Опережающий рост портфеля микрозаймов государственных МФО позволил снизить долю просроченной задолженности на 1,6 п.п.. Стоит отметить также, что увеличение максимального кредитного лимита для субъектов МСП, очевидно, создает предпосылки роста объемов кредитного риска в целом и соответственно необходимость адекватной настройки системы риск-менеджмента государственных МФО.

Большинство топ-менеджеров достаточно позитивно оценивают перспективы рынка микрофинансирования: 79% опрошенных ожидают, что портфель микрозаймов по итогам 2016 года вырастет более чем на 10 п. п. При этом прогноз РАЕХ (Эксперт РА) по росту объема портфеля микрозаймов в 2016 году на 5–10 п. п. разделяют 17% респондентов. Остальные 4% участников опроса ожидают увеличения объема микрофинансового портфеля менее чем на 5 п. п. Более половины респондентов (65%) полагают, что доля просроченных микрозаймов (> 90 дней) в портфелях их компаний составит свыше 15% по итогам 2016 года. При этом около трети из них ожидают, что данный показатель достигнет 15–25% портфеля микрозаймов. Крайне консервативные прогнозы дают 17% опрошенных: они считают, что доля просроченных микрозаймов свыше 90 дней составит более 35% портфеля их компаний. Оптимистов, ожидающих, что на данные микрозаймы придется менее 5% портфеля, относительно мало – всего 7%.

Абсолютное большинство опрошенных прогнозируют положительную динамику по выдаче микрозаймов в 2016 году. Половина топ-менеджеров считает, что совокупный объем выданных микрозаймов вырастет более чем на 10 п. п., другие 37% – на 5–10 п. п. Еще 16% респондентов полагают, что данный показатель в целом по рынку изменится незначительно (в пределах ± 5 п. п.). При этом никто из топ-менеджеров не прогнозирует на 2016 год снижение объема выданных микрозаймов более чем на 5 п. п. Усиление регулирования со стороны Банка России является одним из главных вызовов для развития рынка микрофинансирования в 2016 году. Такой точки зрения придерживаются 45% опрошенных, отмечая, в том числе, увеличение требований к резервированию по просроченным микрозаймам с 01.01.2017 и более частые проверки МФО со стороны ЦБ РФ. Кроме того, 38% топ-менеджеров опасаются ухудшения платежной дисциплины заемщиков вследствие падения их реальных доходов. Проблемы с фондированием и сокращение спроса на микрозаймы рассматривают в качестве

факторов, сдерживающих развитие рынка в 2016 году, только 10% и 7% опрошенных соответственно. При этом никто из участников опроса не опасается конкуренции с «серым» рынком микрозаймов. **Ключевым драйвером рынка микрофинансирования в 2016 году станет сегмент онлайн-микрозаймов через интернет, по мнению половины топ-менеджеров.** Порядка 18% делают ставку на потребительские микрозаймы ФЛ, другие 14% – на сегмент микрозаймов «до зарплаты». Еще 14% опрошенных не могут выделить какой-либо сегмент рынка микрофинансирования в качестве ключевого драйвера: они считают, что динамика всех сегментов будет похожей. Наименьшее число опрошенных (4%) видят точкой опоры рынка МФО микрозаймы бизнесу.

2.3. Правовое регулирование деятельности МФО в России

Несмотря на то, что кредитные организации, безусловно, играют главную роль в кредитной системе и превосходят иных участников рынка по объему кредитования и экономическому потенциалу, уверенный рост объема операций, осуществляемых небанковскими (некредитными) организациями, является усиливающейся тенденцией последних лет.

Небанковское микрофинансирование получает все большее распространение на российском кредитном рынке, постепенно становясь частью кредитной системы, дополняя традиционное банковское кредитование, расширяя доступ населения к заемным средствам, а также выполняя важную функцию содействия реализации предпринимательской инициативы граждан.

Размеры рынка небанковского микрофинансирования на середину 2013 г., по данным НАУМИР (Национальной ассоциации участников микрофинансового рынка), достигли приблизительно - 70 млрд. руб., при этом около 50% всех средств направляется на финансирование малого бизнеса.

Динамика развития небанковского микрофинансового сектора в значительной степени зависит от состояния правовой среды и особенностей его

государственного регулирования. Принятие за последние несколько лет ряда федеральных законов, определяющих правовое положение небанковских (некредитных) организаций, осуществляющих микрофинансовую деятельность, заложило основу для формирования системы регулирования микрофинансирования, позволило придать микрофинансовому сектору более стабильный и прогнозируемый характер развития.

К небанковским организациям, работающим в сфере микрофинансирования, деятельность которых в настоящее время детально регулируется специальными законами, относятся кредитные кооперативы, микрофинансовые организации, ломбарды.

На российском рынке микрофинансирования в настоящее время представлены следующие виды МФО:

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

Принятый летом 2007 г. Федеральный закон от 19.07.2007 N 196-ФЗ «О ломбардах» регулирует отношения, возникающие при осуществлении ломбардами деятельности по кредитованию граждан и хранению предметов залога, устанавливает правила кредитования, порядок хранения предметов залога и обращения взыскания на невостребованные вещи. Принятие специального закона стимулировало развитие ломбардов, однако достоверные

данные об объеме операций, проводимых ломбардами, и федеральная статистика ломбардной деятельности в настоящее время отсутствуют, поскольку мониторинг деятельности этих финансовых институтов ведется на региональном уровне. Можно лишь сделать общий вывод о том, что объем ломбардного кредитования сопоставим с объемом кредитования в сегменте кредитной кооперации и концентрируется в крупных мегаполисах

Федеральный закон от 18.07.2009 N 190-ФЗ «О кредитной кооперации», преодолев разрозненность и фрагментарность законодательства, на основе которого развивалась кредитная кооперация с начала 90-х гг., определил правовые, экономические и организационные основы создания и деятельности кредитных потребительских кооперативов различных видов и уровней.

В целях обеспечения финансовой устойчивости кредитных кооперативов и защиты интересов их членов (пайщиков) в законе установлены основные ограничения деятельности кредитных кооперативов и обязательные для соблюдения финансовые нормативы. Помимо государственного регулирования и надзора, законом предусмотрено введение института саморегулирования сферы кредитной кооперации. Членство в саморегулируемой организации стало обязательным для всех кредитных кооперативов, за исключением кредитных кооперативов второго уровня. С 1 сентября 2013 г. полномочиями по осуществлению регулирования и надзора в сфере кредитной кооперации наделен Банк России.

Второго июля 2010 г. был принят Федеральный закон N 151-ФЗ «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях», устанавливающий порядок приобретения статуса микрофинансовой организации, порядок осуществления микрофинансовой деятельности, а также порядок государственного регулирования микрофинансовых организаций.

Несмотря на то, что деятельность отдельных видов небанковских организаций - кредитных кооперативов и ломбардов, являющихся участниками микрофинансового рынка, уже регулировалась специальными федеральными

законами, до принятия Федерального закона «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях» в российском законодательстве отсутствовали определения понятий «микрофинансирование», «микрофинансовая организация» и какие-либо нормативные правовые акты, определяющие специфику регулирования микрофинансовой деятельности.

Понятие «микрофинансовая деятельность» определено в Законе «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях» как деятельность юридических лиц, имеющих статус микрофинансовой организации, а также иных юридических лиц, имеющих право на осуществление микрофинансовой деятельности по предоставлению микрозаймов (займов в сумме до 1 млн. руб.) в соответствии с гражданским законодательством.

Согласно п. 2 ч. 1 ст. 2 Закона, микрофинансовые организации (МФО) - юридические лица, зарегистрированные в определенных Законом организационных формах, осуществляющие микрофинансовую деятельность и внесенные в государственный реестр микрофинансовых организаций в предусмотренном Законом порядке. Таким образом, придание юридическому лицу специального статуса микрофинансовой организации осуществляется путем внесения сведений о юридическом лице в государственный реестр микрофинансовых организаций на основании заявления, поданного организацией в добровольном порядке при условии соответствия такой организации установленным в Законе требованиям. Данный способ получения специальной правоспособности достаточно хорошо известен российскому праву. Примером придания специального статуса путем внесения сведений об организации в государственный реестр может служить порядок приобретения некоммерческой организацией статуса саморегулируемой организации, предусмотренный Федеральным законом от 01.12.2007 N 315-ФЗ «О саморегулируемых организациях».

Введение специального статуса микрофинансовой организации создало необходимую правовую определенность для небанковских (некредитных) организаций, осуществляющих микрофинансовую деятельность, способствовало повышению прозрачности и инвестиционной привлекательности таких организаций, позволило осуществить меры по стимулированию микрофинансовой деятельности, в том числе меры государственной поддержки микрофинансовых организаций в рамках программ финансовой поддержки малого и среднего бизнеса за счет механизма микрофинансирования. Придание специального статуса микрофинансовой организации решило также проблему включения небанковских организаций в перечень финансовых организаций, подлежащих антимонопольному регулированию, а также в систему противодействия легализации и отмыванию преступных доходов и финансированию терроризма.

Закон установил ряд ограничений деятельности микрофинансовых организаций. К ним, в частности, относится запрет на привлечение МФО средств в виде займов от физических лиц, которые не являются акционерами (участниками) или квалифицированными инвесторами микрофинансовых организаций (физическими лицами, предоставляющими МФО денежные средства в сумме не менее 1,5 млн. руб. по одному договору займа). МФО, привлекающие средства для осуществления микрофинансовой деятельности, обязаны соблюдать установленные финансовые нормативы (норматив достаточности собственных средств и норматив текущей ликвидности), обеспечивающие должный уровень покрытия рисков. Кроме того, к обязанностям МФО Законом отнесена обязанность соблюдения требований по защите прав и интересов заемщиков МФО, в том числе обязанность установления и соблюдения правил предоставления микрозаймов, обязанность предоставления периодической отчетности надзорному органу и т.д.

Однако, несмотря на то, что принятие вышеупомянутых Федеральных законов явилось значительным шагом в процессе формирования системы

правового регулирования небанковского микрофинансового сектора, правовое регулирование микрофинансовой деятельности, по нашему мнению, имеет ряд системных недостатков.

Так, несмотря на универсальность норм Федерального закона «О кредитной кооперации», в настоящее время часть потребительских кооперативов, осуществляющих деятельность, предусмотренную законом, в силу ряда причин не включена в сферу действия данного Закона. В соответствии с ч. 2 ст. 1 данного Закона действие данного Федерального закона не распространяется на сельскохозяйственные кредитные потребительские кооперативы и их объединения, поскольку правовые и экономические основы создания и деятельности кредитных потребительских кооперативов, подпадающие под законодательное определение «сельскохозяйственный кооператив», в настоящее время определяются Федеральным законом от 08.12.1995 N 193-ФЗ «О сельскохозяйственной кооперации».

В соответствии со ст. 1 данного Закона сельскохозяйственный кооператив - это организация, созданная сельскохозяйственными товаропроизводителями и (или) ведущими личные подсобные хозяйства гражданами на основе добровольного членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности, основанной на объединении их имущественных паевых взносов в целях удовлетворения материальных и иных потребностей членов кооператива.

Таким образом, в настоящее время законодательство предусматривает две различные модели регулирования в сфере кредитной кооперации в зависимости от состава членов кредитного кооператива - для сельскохозяйственных кредитных кооперативов и всех остальных. По нашему мнению, положения о принципах и порядке осуществления деятельности, порядке создания, реорганизации и ликвидации, структуре и компетенции органов управления и контроля, порядке формирования и использования имущества, о государственном регулировании и саморегулировании и иные базовые

положения не могут быть различны для организаций, осуществляющих одну и ту же деятельность в одной и той же организационно-правовой форме, и не могут зависеть от состава и вида деятельности членов (пайщиков) кооператива.

В целях создания единой целостной системы правового регулирования кредитной кооперации необходимо унифицировать законодательство в сфере кредитной кооперации, распространив базовые положения ФЗ N 190-ФЗ «О кредитной кооперации» и иных нормативных правовых актов в сфере кредитной кооперации на сельскохозяйственные кредитные потребительские кооперативы как организации, осуществляющие сходную по экономическому и правовому содержанию деятельность. В то же время, по нашему мнению, в специальных нормах закона должен быть сохранен особый статус сельскохозяйственного кредитного потребительского кооператива с целью его идентификации как объекта государственной поддержки.

Кроме того, необходимо отметить, что важнейшей из целей принятия Федерального закона «О кредитной кооперации» являлось обеспечение финансовой устойчивости и минимизации рисков кредитных кооперативов и ограничение неконтролируемого роста числа нерегулируемых потребительских кооперативов, осуществляющих деятельность, предусмотренную законодательством о кредитной кооперации. В связи с этим необходимо исключить возможность осуществлять деятельность по привлечению денежных средств членов кооператива и размещению указанных средств путем предоставления займов потребительскими кооперативами, не являющимися кредитными потребительскими кооперативами. Это потребует внесения в Закон Российской Федерации «О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах) в Российской Федерации» (в редакции Федерального закона от 11 июля 1997 г. N 97-ФЗ) изменений, направленных на ограничение осуществления неспециализированными потребительскими кооперативами заемно-сберегательных операций.

Известно, что значительная доля кредитного рынка занята организациями, которые осуществляют деятельность по предоставлению займов физическим и юридическим лицам, не имея специальной правоспособности. Следует отметить, что в соответствии со ст. 49 ГК РФ, определяющей понятие правоспособности, юридическое лицо может быть ограничено в правах лишь в случаях и в порядке, которые предусмотрены законом. Отдельными видами деятельности, перечень которых определен законом, юридическое лицо может заниматься на основании лицензии. Анализ действующего законодательства позволяет сделать вывод о том, что ограничение прав на осуществление регулярной деятельности по предоставлению займов не содержится ни в одном из действующих в настоящее время законов. Это касается и коммерческих, и некоммерческих организаций, т.е. любых организационно-правовых форм, в которых в принципе возможно ведение предпринимательской деятельности.

Однако правовое определение понятия «регулярная (систематическая) деятельность» и разработка критериев «регулярности», на наш взгляд, является труднорешаемой задачей, а введение ограничений на право предоставления и получения займов в нормах гражданского законодательства, например в положениях Гражданского кодекса РФ, может привести к неоправданному ограничению гражданского оборота.

Гораздо важнее, на наш взгляд, обратить внимание на вопрос, связанный с источниками денежных средств, используемых для последующего размещения на кредитном рынке. Источником средств для выдачи займов, осуществляемой некредитными организациями, могут быть собственные средства, в том числе взносы учредителей (участников, акционеров), прибыль организации, а также средства, полученные организацией по договорам займа и договорам банковского кредита. Следует отметить, что в российском законодательстве, так же как и в других юрисдикциях, вопрос об источнике средств для последующего размещения (кредитования) лежит в основе

разделения сходной в экономическом отношении деятельности на лицензируемую банковскую и небанковскую.

Так, в соответствии с п. 2 ч. 1 ст. 5 Федерального закона N 395-1 «О банках и банковской деятельности» в редакции от 03.02.1996 к банковским операциям, подлежащим лицензированию, относятся операции по привлечению и размещению денежных средств физических и юридических лиц, привлеченных во вклады.

Лицензирование банковской деятельности обусловлено в первую очередь необходимостью установить средства защиты прав и интересов вкладчиков, так как банк при кредитовании рискует средствами, привлеченными во вклады, а вкладчики банка, безусловно, не имеют возможности контролировать размещение средств (кредитные операции банка). Осуществление финансовой деятельности за счет иных источников (в том числе за счет займов и кредитов) возможно без получения банковской лицензии. Такое разграничение используется и в других правовых системах. Например, в английском общем праве используется понятие «банковский бизнес», который характеризуется следующими чертами:

- привлечение депозитов от неопределенного круга и размещение полученных средств среди других клиентов с целью получения прибыли;
- ведение текущих счетов клиентов, оплат чеков и зачисление средств на счета клиентов.

Заключение договора займа, как правило, представляет собой заключение взаимовыгодной гражданско-правовой сделки, на которую стороны идут осознанно, соблюдая собственные экономические интересы. При заключении договоров займа обычно используются различные формы обеспечения обязательств заемщика - заключение договора поручительства, договора залога и т.п. Таким образом, кредиторы при заключении договоров займа теоретически являются защищенными с точки зрения гражданского права и

несут обычные риски, как правило, компенсируемые предоставленным обеспечением и средствами гражданско-правовой защиты.

Однако, пользуясь тем, что на сегодняшний день в российском законодательстве не содержится никаких ограничений на получение средств по договорам займа юридическими лицами от физических лиц, на рынке появляются организации, осуществляющие привлечение средств физических лиц по договорам займа без предоставления обеспечения, но под достаточно высокие (по сравнению с банковскими вкладами) проценты с целью последующего размещения на финансово-кредитном рынке со всеми вытекающими из такого рода размещения рисками.

Следует отметить, что обязанность соблюдать ограничения по привлечению средств неопределенного круга физических лиц в настоящее время вменяется организациям, получившим статус микрофинансовой организации путем включения сведений о юридическом лице в государственный реестр в добровольном заявительном порядке, а также кредитным потребительским кооперативам, которые не вправе привлекать и размещать в виде займов денежные средства лиц, не являющихся членами кредитного кооператива.

По нашему мнению, привлечение денежных средств на основании договоров займа, заключаемых с неопределенным кругом физических лиц без предоставления обеспечения, с целью последующего размещения на кредитном рынке под более высокие проценты нерегулируемыми финансовыми посредниками, в отношении которых не осуществляется надзор Банка России, содержит значительные риски и может привести к возникновению новых финансовых пирамид.

Представляется, что для предотвращения угрозы возможных злоупотреблений, связанных с привлечением средств физических лиц, необходимо ввести некоторые законодательные ограничения на осуществление таких операций. В качестве одной из текущих и неотложных мер, снижающих

риски бесконтрольного привлечения средств физических лиц, могло бы стать внесение изменений в Федеральный закон от 13.03.2006 N 38-ФЗ «О рекламе» предусматривающих запрет на размещение рекламы о привлечении денежных средств физических лиц для организаций, деятельность которых по привлечению денежных средств не регулируется специальными федеральными законами.

В более долгосрочной перспективе, на наш взгляд, решение задачи снижения рисков, связанных с операциями нерегулируемых организаций на финансово-кредитном рынке, лежит в плоскости развития административно-правового регулирования деятельности участников кредитного рынка, в том числе в принятии Федерального закона «О финансовом посредничестве» («О финансовых услугах»), устанавливающего правовые и организационные основы функционирования кредитного рынка и регулирующего деятельность финансовых организаций по оказанию финансовых услуг. На наш взгляд, закон должен содержать более полное, чем в действующем законодательстве, определение понятия финансовой услуги как деятельности, связанной с привлечением и использованием денежных средств юридических и физических лиц на финансовом рынке, определение финансового посредничества как функции перераспределения привлеченных денежных средств, определение принципов регулирования и надзора в отношении участников финансово-кредитного рынка, включая отсылочные нормы к положениям банковского законодательства, а также к положениям законодательства о микрофинансовых организациях и кредитной кооперации. Полагаем, что законом должен быть установлен закрытый перечень организаций, осуществляющих финансовое посредничество, а также введен запрет на право привлечения денежных средств физических лиц с целью последующего размещения на финансово-кредитном рынке для лиц, не входящих в перечень организаций, осуществляющих финансовое посредничество.

Такой путь развития правового регулирования рынка микрофинансирования, направленный на систематизацию и преодоление разрозненности законодательства, регулирующего финансово-кредитную сферу, и снижение системных рисков, представляется особенно актуальным в связи с приданием Банку России статуса мегарегулятора финансового рынка в соответствии с Федеральным законом от 23.07.2013 N 251-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с передачей Центральному банку Российской Федерации полномочий по регулированию, контролю и надзору в сфере финансовых рынков».

До недавнего времени в РФ были только банки. Теперь МФО составили им конкуренцию. Микрофинансовая деятельность в России развивается институционально, чему способствовало вступление в силу 1 сентября 2013 г. закона N 251-ФЗ. Законом введена обязательная процедура регистрации микрофинансовой организации в Национальном банке, ведется специальный реестр. Такая организация предоставляет микрозаем. Его сумма не должна превышать 1 млн. руб. Установлены критерии прозрачности деятельности микрофинансированных организаций, то есть требования о раскрытии информации об учредителях организации, об источниках финансовых ресурсов организации. Установлены и некоторые запреты и ограничения. К примеру, микрофинансовая организация не вправе выдавать займы в иностранной валюте, вести любые виды профессиональной деятельности на рынке ценных бумаг и др. Таким образом, микрофинансовые организации получили юридическую поддержку, а микрофинансирование физических лиц приобрело более безопасный характер. Выиграли все: и организации, готовые предоставлять деньги в долг, и заемщики, риски которых также стали ниже. Упомянутым выше законом внесены изменения в отдельные законодательные акты России в целях защиты прав потребителей услуг микрофинансовых организаций. В частности, Федеральным законом установлена обязанность МФО информировать, заёмщиков о включении ее в государственный реестр

микрофинансовых организаций, о полной стоимости микрозайма, а также введен запрет на использование фирменного наименования, совпадающего или схожего с наименованием другой микрофинансовой организации или иной некредитной организации. Также Федеральным законом внесены изменения в Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях, которые детализируют виды административных правонарушений и усиливают административную ответственность микрофинансовых организаций. Несмотря на то, что микрофинансовые организации (МФО) уязвимы, они активно развиваются, количество компаний растет. Это связано с тем, что банки отказались от небольших высокорискованных беззалоговых займов. Потребителей таких кредитов приняли многочисленные МФО. То есть МФО изначально нацелены на потенциально проблемного клиента, людей с плохой кредитной историей, с небольшим или неофициальным доходом. Для бизнеса микрофинансистов невозвраты займов допустимы, если не превышают 30% от общего числа выданных займов. В прошлом году средневзвешенная ставка по всем микрокредитам (юрлицам и физлицам) в МФО составляла 25,4% годовых. По займам до зарплаты ставка значительно выше и может составлять до 2,5% в день, или до 1000% годовых. Микрофинансовый рынок функционирует в условиях высокой конкуренции, появились крупные игроки с широкими региональными сетями и умением бороться с рисками невозврата.

Действительно, потребителями микрофинансовых услуг в основном являются граждане развивающихся стран и стран третьего мира. Причина в бедности. К примеру, в Нигерии большинство (до 90 %) потребителей — женщины, потому что именно они чаще всего безработные и несут на себе большую часть расходов по содержанию семьи, в особенности когда речь идет о неполных семьях. Кроме того, микрофинансовыми услугами пользуются небогатые люди — предприниматели, которые организовали малый бизнес (личный или семейный) для обеспечения себя и своих родных.

Основное достижение российского микрофинансового рынка в том, что он стал полноправной частью финансовой системы, перейдя под надзор ЦБ. Благодаря принятию Госдумой закона «О потребительском кредите (займе)» рынок микрофинансов стал более цивилизованным. Статус МФО необходим для того, чтобы иметь право заниматься микрофинансовой деятельностью. Для исключения МФО из реестра достаточно двух нарушений в течение года. В основном такие решения принимаются из-за непредставления отчетности. Отношения между заемщиком и кредитором в России с принятием законов о микрофинансовой деятельности и закона о потребкредитовании стали более упорядоченными. Заемщик должен быть обеспечен необходимой информацией о кредиторе, например, о месте нахождения кредитора, и др. В договорах потребительского кредита (займа) устанавливаются условия, неполный перечень которых дан в законе. Среди них, например, сумма кредита или лимит кредитования и порядок его изменения, срок кредитного договора и срок возврата кредита, услуги, оказываемые кредитором за отдельную плату (при их наличии) с подтверждением согласия на их оказание заемщика, возможность запрета уступки кредитором третьим лицам прав (требований) по кредитному договору и др. То есть договор квалифицируется как договор присоединения. Все платежи заемщика должны быть отражены именно в индивидуальных условиях, которые имеют приоритет над общими условиями. В договоре должна быть отражена полная стоимость кредита. Формула ее расчета и составляющие также включены в Закон. С 1 июля 2014 г. кредиторы обязаны информировать заемщиков- потребителей об их возможной финансовой несостоятельности. Законом урегулированы правила взаимодействия с «заемщиками». Коллекторы обязаны, встречаться лично, будут представляться по телефону.

Закон запрещает непосредственное взаимодействие и взаимодействие посредством СМС-сообщений в рабочие дни с 22 до 8 часов и в нерабочие дни с 20 до 9 часов по местному времени по известному месту жительства

заемщика или третьих лиц. Запрещено любое злоупотребление правом со стороны кредитора и коллекторов.

Следует обратить внимание на федеральный закон 375-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации», вступивший в силу 22.06.2014. Этим законом были внесены изменения в Федеральный закон N 151-ФЗ «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях», изменены меры ответственности микрофинансовых организаций за административные правонарушения. Вводится дополнительное основание для отказа во внесении сведений об организациях с одинаковыми названиями. Устанавливается, что сведения о юридическом лице из этого реестра могут быть исключены Банком России в случае нарушения порядка предоставления отчетности, нарушения МФО требований закона N 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» и т. д.

По-новому урегулированы отношения между МФО и бюро кредитных историй: информация об операциях юридических лиц, граждан, осуществляющих предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, и физических лиц представляется МФО в целях формирования кредитных историй в бюро кредитных историй в порядке и на условиях, которые предусмотрены заключенным с бюро договором в соответствии с Федеральным законом от 30.12.2004 N 218-ФЗ «О кредитных историях». С вступлением в силу изменений представление такой информации становится обязательным.

Некоторые изменения, касающиеся деятельности МФО, внесены в Федеральный закон N 38-ФЗ «О рекламе». В частности, устанавливается, что если реклама услуг, связанных с предоставлением кредита (займа), пользованием им и погашением его, содержит хотя бы одно условие, влияющее на его стоимость, такая реклама должна содержать все остальные условия,

определяющие полную стоимость кредита (займа), рассчитываемую в соответствии с Федеральным законом от 21.12.2013 N 353-ФЗ «О потребительском кредите (займе)». Эта поправка предусматривает введение требований по рекламе займов в соответствии с аналогичными требованиями, действующими для рекламы кредитов, и направлена на то, чтобы требования по рекламе аналогичных услуг были одинаковыми.

Кроме того, законодатель счел необходимым ввести прямой запрет на рекламу потребительских займов лицами, не осуществляющими профессиональную деятельность по предоставлению потребительских займов в соответствии с Федеральным законом N 353-ФЗ. Расширена категория лиц, которые несут административную ответственность за совершившие правонарушения. Предусмотрены ст. 15.26.1 (нарушение законодательства о микрофинансовой деятельности), 15.26.2 (нарушение ломбардом законодательства РФ), 15.38 (нарушение законодательства РФ о кредитной кооперации и законодательства о сельскохозяйственной кооперации), члены советов директоров (наблюдательных советов), коллегиальных исполнительных органов (правлений, дирекций), счетных комиссий, ревизионных комиссий (ревизоры), ликвидационных комиссий юридических лиц и увеличены сроки давности привлечения к ответственности.

Новый закон предусматривает и отдельные положения, направленные на защиту прав МФО от недобросовестных клиентов. Получение кредита или займа, либо льготных условий кредитования путем представления банку или иному кредитору заведомо ложных сведений о своем хозяйственном положении либо финансовом состоянии влечет наложение административного штрафа. Для понимания возможных последствий несоблюдения законодательства клиенту МФО необходимо хотя бы в общих чертах знать страховое законодательство, законодательство РФ о кредитной кооперации, о микрофинансовой деятельности и МФО и о ломбардах.

Гражданам, заключающим договор микрозайма (потребительского кредита (займа)), следует прежде всего обратить внимание на существенные условия: сумма кредита, порядок ее изменения, срок кредитного договора и срок возврата кредита, услуги, оказываемые кредитором за отдельную плату (при их наличии) с подтверждением согласия на их оказание заемщика, возможность запрета уступки кредитором третьим лицам прав (требований) по кредитному договору и др.

Эти условия должны быть размещены на первой странице договора в виде таблицы, форма которой утверждена Банком России. Все платежи заемщика должны быть отражены именно в индивидуальных условиях, которые имеют приоритет над общими условиями.

В договоре должна быть отражена полная стоимость кредита. Формула ее расчета и составляющие также включены в Закон.

Иногда клиенты имеют испорченное кредитное досье, допускают по кредитам просрочки от 1 до 6 месяцев, не умеют планировать бюджет, невнимательно читают договор микрозайма, и не переспрашивают все, что им непонятно. Эти небрежности могут дорого обойтись клиенту МФО.

Принятие ряда федеральных законов, в том числе Федерального закона от 18 июля 2009 г. N 190-ФЗ «О кредитной кооперации» и Федерального закона от 2 июля 2010 г. N 151-ФЗ «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях», явилось значительным шагом в процессе формирования системы правового регулирования небанковского микрофинансового сектора, создало необходимую правовую определенность для небанковских организаций, осуществляющих микрофинансовую деятельность, способствовало повышению прозрачности и инвестиционной привлекательности таких организаций. В то же время правовое регулирование микрофинансовой деятельности, по нашему мнению, имеет ряд системных недостатков, что вызывает необходимость принятия мер законодательного характера, направленных на предотвращение угрозы возможных

злоупотреблений и снижение рисков, систематизацию, преодоление фрагментарности и разрозненности законодательства, регулирующего деятельность участников микрофинансового рынка.

ГЛАВА 3. ИНФРАСТРУКТУРА РОССИЙСКОГО МИКРОФИНАНСОВОГО РЫНКА: ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ

3.1. Диагностика проблем развития рынка микрофинансовых услуг в РФ

Бытует мнение о том, что микрофинансовые организации являются прямыми конкурентами банков. Однако, это не совсем так. По мнению многих экспертов, МФО и банки действуют в различных сегментах финансового рынка и конкуренция между ними невозможна. МФО работают в сегменте рынка заемных средств, который зачастую не интересен банкам в силу определенных факторов. К таким факторам следует отнести высокие операционные издержки, невозможность подтверждения заемщиком своего дохода, низкий доход, не позволяющий стать клиентом банка. Кроме того, согласно утверждению ряда экспертов следует, что банк может обеспечить рентабельность лишь в населенных пунктах с численностью населения свыше 50 тыс. человек, в то время как МФО могут осуществлять деятельность и в населенных пунктах с меньшей численностью.

Микрофинансовые организации предоставляют займы небольшого объема. При этом деятельность МФО осуществляют преимущественно в таких регионах и населенных пунктах, где банки не имеют большого желания осуществлять свою деятельность. Очевидно, что существует большой спрос на финансовые услуги в таких регионах, по причине их меньшей доступности. Правда нет сомнений и в том, что МФО могут осуществлять деятельность и в населенных пунктах, в которых существуют отделения банков. Микрозайм выдается преимущественно без залога и его потенциальная сумма, в сравнении со средней суммой банковского кредита, невысока. Кроме того, эксперты отмечают, что МФО предъявляют менее жесткие требования к заемщикам и могут выдавать кредиты тем организациям, которые проработали на рынке меньше года. МФО пытаются обеспечивать приемлемый уровень риска

портфеля за счет индивидуального подхода к оценке платежеспособности каждого заемщика и широкой диверсификации портфеля. При оценке платежеспособности заемщика специалисты МФО исходят не только из данных предоставленной отчетности, которая зачастую может не отражать реальной платежеспособности заемщика, но и оценивают его перспективность при личном общении. Кроме того, специалисты МФО могут прийти к заемщику домой, и осуществить мониторинг косвенных признаков его платежеспособности. С 2014 года введены два значимых события, которые, с точки зрения экспертов, могут привести к заметному снижению числа МФО и, в первую очередь, как раз недобросовестных ростовщиков.

Во-первых, всех микрофинансовых организаций ныне обязали получать специальную лицензию, без которой они не имеют права предоставлять займы, а во-вторых, они должны уйти от упрощенной системы налогообложения к общей, что прибавит регулирования за деятельностью МФО. Также с этого года микрофинансовые организации должны высылать информацию о клиентах без их на то разрешения в одну общую базу, что снизит уровни риска для самих микрофинансовых организаций. И, пожалуй, самым важнейшим нововведением стало ограничение процентных ставок по займам. МФО больше не смогут бесконечно увеличивать ставки, а обязаны будут ориентироваться на средние показатели и не смогут быть выше их более чем на треть. Центральный банк обязал их раскрывать полную стоимость займа по договорам микрозайма.

В настоящее время рынок микрофинансирования испытывает ряд обусловленных объективными причинами проблем (табл. 1).

Проблемы поиска фондирования, в том числе с помощью организации облигационных займов и привлечения банковских кредитов. Для микрофинансовых организаций основным источником фондирования являются банковские кредиты, которые составляют около 50 % от общего объема фондирования, порядка 30 % объема пассивов формируется за счет

собственных ресурсов учредителей и только 20 % финансирования привлекаются при помощи займов квалифицированных инвесторов.

Таблица 1

Проблемы развития рынка микрофинансирования

Проблема	Содержание
1. Проблема поиска фондирования, в том числе с помощью организации облигационных займов и привлечения банковских кредитов.	Основным источником фондирования МФО являются банковские кредиты, составляющие около 50 % от общего объема, порядка 30 % пассивов формируется за счет собственных ресурсов учредителей и только 20 % финансирования привлекается при помощи займов квалифицированных инвесторов. Для использования эмиссии облигаций как способа фондирования, необходима большая понятность, прозрачность и значимость рынка МФО, снижение порога минимального номинала облигации.
2. Недостаточное развитие нормативно-правового регулирования сегмента МФО.	Одним из главных законодательных решений стал перевод МФО в ведение ЦБ РФ с 1.09.2013. Сейчас в ЦБ РФ обсуждаются вопросы о разделении рынка МФО на кредитование физических лиц и юридических лиц, а также предоставление МФО доступа к государственным ресурсам.
3. Недостаточный уровень финансовой грамотности заемщиков МФО.	Недостаток финансовой грамотности является причиной невысокой финансовой дисциплины заемщиков. Низкая платежная дисциплина заемщиков приводит к высокому уровню невозвратов и росту рисков рынка МФО. Увеличение рисков заставляет МФО повышать процентные ставки на микрозаймы. Рост уровня финансовой грамотности населения способствовал бы снижению рисков МФО, установлению более низких процентных ставок. Невысокая финансовая грамотность стимулирует развитие нелегального сектора МФО, рост числа финансовых пирамид.
4. Затруднения при организации взыскания просроченных займов и продаже коллекторам просроченных долгов по микрозаймам.	Причины неохотного сотрудничества МФО с профессиональными коллекторами следующие: невысокая эффективность взыскания в силу специфики сегмента должников микрофинансовых организаций (население с минимальными доходами); сложности в анализе портфелей микрофинансовых организаций, связанные с поздней передачей просроченной задолженности; отсутствие ясной системы возврата долгов у разных компаний; высокая комиссия коллекторских агентств.
5. Принятие на законодательном уровне порядка признания банкротом гражданина.	Данный порядок введен Федеральным законом от 29.06.2015 № 154-ФЗ, вступившим в силу 1.10.2015. Для признания физического лица банкротом необходимо существование у должника неисполненных финансовых обязательств на сумму не менее 500 000 рублей на протяжении более чем 3 месяцев с момента, когда они должны были быть исполнены. Процедура банкротства

	подразумевает предоставление должнику срока для погашения долгов согласно плану их реструктуризации, процедуру реализации его имущества, если план погашения долгов не сработал или не был представлен, и допустимость заключения мирового соглашения.
--	--

Источник: составлено автором по IV международной научной конференции «Экономика, управление, финансы» (апрель 2015)

Для привлечения такого способа фондирования, как выпуск облигаций, нужно, для того чтобы рынок МФО стал наиболее понятным и прозрачным, приобрел наибольшую значимость. Немаловажным условием привлечения облигационных займов является понижение порога минимального номинала облигации. Если сопоставлять структуру фондирования банков и МФО, то для банков одним из главнейших источников привлеченных средств считаются вклады населения, тогда как в структуре пассивов микрофинансовых организаций основой выступают кредитные линии банков.

Недостаточное развитие нормативно-правового регулирования сегмента МФО. Одним из главных решений в законодательстве стал перевод микрофинансовых организаций, прежде подконтрольных ФСФР, в ведение ЦБ РФ с 1 сентября 2013 года. Сегодня в Банке России бурно обсуждаются вопросы о разделении рынка МФО на кредитование физических лиц и юридических лиц, а также то, что микрофинансовым организациям предоставить доступ к государственным ресурсам.

Недостаточный уровень финансовой грамотности заемщиков МФО. По этой причине огромное число людей принимают разорительные для себя решения. Отсутствие базовых финансовых знаний и умений у граждан — потребителей микрофинансовых услуг считается причиной невысокой финансовой дисциплины заемщиков. Низкая платежная дисциплина любого заемщика приводит к общему высокому уровню невозвратов и росту рисков рынка МФО. Именно увеличение рисков и заставляет МФО повышать

процентные ставки на микрозаймы. Однако в общественном понимании и существует ошибочное суждение, что высокий уровень процентных ставок является главной причиной невозвратов заемных средств. Рост уровня финансовой грамотности населения способствовало бы понижению рисков микрофинансовых организаций и разрешило бы устанавливать более низкие процентные ставки. Невысокая финансовая грамотность не только мешает развиваться легальному бизнесу, но вместе с тем стимулирует нелегальный. Неграмотные потребители финансовых услуг без труда попадают к мошенникам, чем непроизвольно способствуют росту числа финансовых пирамид. Данные пирамиды обещают освобождение от всех долгов за невысокую плату, но на практике совсем не могут помочь в решении проблем должника, а только сильнее загоняют человека в безнадежное положение, лишая денег. А обращение к кредитным брокерам и вовсе грозит самому потребителю обвинением в мошенничестве или подделке документов. Решению таких проблем на сегодняшний день уделяется существенное внимание. Все больше законов и указаний Банка России создаются на законодательном уровне, которые направлены на раскрытие информации о микрозайме. Также возникли ограничения штрафов и пеней, которые способствуют понижению долговой нагрузки. Все данные шаги нужны как для потребителей, так и для отрасли. Однако регулировать данный вопрос законодательно до бесконечности не видится разумным, потому что это может повергнуть к спаду рынка. Кроме того, введение все новых ограничений на работу микрофинансовых организаций и прочих кредиторов грозит падением доступности финансовых услуг. Центральный банк, институты гражданского общества, участники рынка пробуют повысить финансовую грамотность граждан, формируя, таким образом, корректный образ отрасли в СМИ и работая с потребителями услуг: открываются горячие линии, на которые можно обратиться с вопросом или жалобой на действия микрофинансовых организаций, издаются просветительские печатные материалы. Аналитики

проводят уроки в рамках Всероссийской акции «Дни финансовой грамотности в учебных заведениях», а также сами в инициативном порядке [3].

Затруднения при организации взыскания просроченных займов и продаже коллекторам просроченных долгов по микрозаймам. Почти все коллекторские агентства, отдают предпочтение не связываться с микрозаймами, дабы не отяжелять свои балансы. Коллекторы работают с МФО в основном по агентской схеме, и случаи продажи портфелей встречается крайне редко. Вместе с тем, сами МФО зачастую не горят желанием передавать коллекторским агентствам свои портфели из-за высоких комиссий. Причиной неохотного сотрудничества с МФО со стороны профессиональных коллекторов следующие: невысокая эффективность взыскания, сложности в анализе портфелей микрофинансовых организаций. Как подмечают профессиональные коллекторы, сегмент должников микрофинансовых организаций специфичен, поскольку это зачастую население с минимальными доходами и продуктивность взыскания гораздо ниже, чем по банковским долгам. Помимо этого, коллекторы жалуются, что микрофинансовые организации поздно передают просроченную задолженность, а по старым долгам проблематично работать. А также продавая долги коллекторам, зачастую микрофинансовые организации не готовы платить за финансовую услугу адекватную цену. И еще одной причиной слабого сотрудничества микрофинансовых организаций и коллекторов является отсутствие ясной системы возврата долгов у разных компаний. Крупные коллекторские агентства то и дело не выражают активного интереса к покупке долгов микрофинансовых организаций, и это оказывается причиной того, что микрофинансовые организации сами пробуют взыскивать долги, создавая собственные службы взыскания, которые для них малоэффективны и дороги. В наихудшем случае это оказывается причиной сотрудничества микрофинансовых организаций с сомнительными агентствами, что создает отрицательный фон всему рынку МФО. В настоящее время данная проблема решается в рамках саморегулируемых организаций. Сегодня к

«Кодексу этики» (полное название документа — «Кодекс этики и стандарты работы с просрочкой на рынке микрофинансовых организаций») подключились основные коллекторские компании и МФО и знак «Кодекса» становится для клиентов микрофинансовых организаций синонимом порядочной работы, цивилизованного рынка. Кодекс разработан некоммерческим партнерством МФО «Микрофинансирование и развитие» (НП «МиР»), Национальным партнерством участников рынка МФО (НАУМИР) и Национальной ассоциацией профессиональных коллекторских агентств (НАПКА). Под соблюдением стандартов деятельности европейского уровня подписались: «Кредитэкспресс Финанс», «Национальная служба взыскания», Credit Collection Group (ООО «Кредит Коллекшн Груп»), Группа компаний PrimoCollect («PrimoCollect»), М.В. А. EMPIRE (ООО «М.Б. А. Финансы») и целый ряд МФО. Думается, что небольшие микрофинансовые организации нуждаются, в первую очередь, в советах наиболее опытных коллег, в обучении персонала, контактах с добросовестными коллекторскими агентствами, готовыми прийти на помощь.

Принятие на законодательном уровне порядка признания банкротом гражданина. Данный порядок введен Федеральным законом от 29 декабря 2014 г. № 476-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)», но и отдельные законодательные акты РФ в отношении регулирования реабилитационных процедур, использующихся в отношении гражданина-должника»). И так, с 1 июля 2015 года, когда новые правила вступят в силу, признать несостоятельными станет допустимо не только субъектов предпринимательской деятельности — юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, а также физических лиц. Закон призван снизить социальную напряженность, которая спровоцирована тяжелой экономической ситуацией. Многие добросовестные заемщики обнаружили из-за роста курса доллара и евро, что их ежемесячный платеж по кредиту превысил заработную плату, банки, кредитные организации и МФО, навстречу

заемщикам идут неохотно, а программы рефинансирования, ими неэффективны. Для того чтобы признать физического лица банкротом необходимо комплекс следующих факторов: существования у должника неисполненных финансовых обязательств на сумму, которая не может превышать 500 000 рублей; неисполнение этих обязательств на протяжении более чем 3 месяцев с момента, когда они обязаны были быть исполнены. Сама процедура банкротства подразумевает предоставление должнику срока для погашения долгов согласно плану их реструктуризации, процедуру реализации его имущества, если план погашения долгов не сработал или не был представлен, и допустимость заключения мирового соглашения. Подобно с процедурой банкротства юридических лиц заявление о признании гражданина банкротом может подать сам должник либо кредиторы и уполномоченные органы. Представление сведений разрешает осуществить первичный анализ причин, который приведет гражданина к банкротству, а также обнаружить умышленность банкротства, и вдобавок упрощает процедуру оспаривания сделок должника. По моему мнению, существуют опасения, что этот закон будет применяться недобросовестными должниками для уклонения от исполнения своих финансовых обязательств. А при существующем и так достаточно либеральном законодательстве в отношении заемщиков это может иметь крайне плачевные результаты для микрофинансового рынка.

Перспективы развития МФО:

- Развитие операций МФО по выпуску своих облигационных займов с целью привлечения капитала. В 2015 году на рынке МФО начинает появляться и такой инструмент привлечения капитала, как выпуск облигаций, но все еще это остается перспективным инструментом, который реализуется в среднесрочном периоде.

- Повышение спроса со стороны граждан и частных предпринимателей на кредиты небольших объемов. Большинство из клиентов, пользующихся подобными услугами, не желают обращаться в банки, либо не имеют такой

возможности. Таким образом, система МФО служит дополнением, а не замещением банковского кредитования, занимает определенную нишу и не занимает место банковских услуг. К тому же у микрофинансовых организаций существует возможность более гибкого подхода и выстраивания индивидуальной системы оценки каждого клиента. Этим объясняется ситуация, в которой темп роста микрофинансирования на протяжении нескольких лет превышает темпы роста, показываемые банковским кредитованием. Развитие общей структуры городов, строительство новых гипермаркетов и торговых центров влечет за собой, что регионы приобретают новых игроков, работающих на рынке МФО, увеличивается количество отделений, а число обращений в подобные организации неуклонно растет.

- Финансовые услуги по выдаче микрозаймов будут доступными в каждом регионе страны; Недостаток банковской инфраструктуры в немалом числе регионов страны и, как результат, относительно невысокий уровень доступности банковских услуг для физических лиц.

- Развитие МФО будет способствовать не только росту благосостояния заемщиков, но и их последующему переходу на кредитное обслуживание в банки. Поскольку появление положительной кредитной истории заемщиков обратившихся в МФО создает возможности для получения заемщиками банковских кредитов. Несоответствие заемщиков требованиям банков (наличие плохой кредитной истории, отсутствие возможности подтвердить заработную плату, небольшой период ведения бизнеса, отсутствие полноценной финансовой отчетности). Таким образом, обратившись в МФО, заемщик сможет начать положительную кредитную историю в МФО, что в дальнейшем поможет данной категории населения обратиться в банк.

- Дистанционная выдача микрокредитов;
- «Очистка» микрофинансового рынка от серых участников;
- Обязательное членство МФО в саморегулируемых организациях (СРО);
- Привлекательность рынка МФО для иностранных инвесторов;

- Развитие взаимоотношений с банком. В целом рынок МФО в РФ имеет неплохие перспективы развития: данная отрасль будет решительно расти даже в условиях сохранения сложной экономической ситуации. В дальнейшем потребность населения в кредитах никуда не исчезнет, но только с помощью банковского сектора невозможно будет обеспечить нужды всех слоев населения, и МФО смогут еще более укрепить свое место на финансовом рынке.

3.2. Влияние инфраструктуры российского микрофинансового рынка на эффективность деятельности МФО

Инфраструктура микрофинансового рынка включает в себя как отмечалось выше, институциональную, правовую, технологическую составляющие. Каждая из них оказывает воздействие на эффективность микрофинансовых организаций.

Рассмотрим более подробно влияние институциональной и правовой составляющих инфраструктуры рынка на эффективность МФО.

Следует отметить, что нормативная база, регламентирующая деятельность микрофинансовых институтов находится в стадии формирования, поэтому ряд вопросов требует доработки.

Рассмотрим подходы к регулированию сектора микрофинансирования, применяемые в других странах. Следует отметить, что в зарубежных странах выделяют, как правило, 2 типа микрофинансовых институтов с точки зрения регулирования их деятельности: это микрофинансовые институты (далее. МФИ), привлекающие и не привлекающие средства вкладчиков. При регулировании первых существует необходимость в установлении требований к достаточности капитала, ликвидности, регулированию рисков деятельности микрофинансового института, деятельность вторых не связана с обеспечением сохранности средств вкладчиков, обеспеченная устойчивости кредитной системы и, следовательно, не требует жесткого регулирования.

Упрощенная система регулирования, применяемая для микрофинансовых институтов, позволяет снизить требования, предъявляемые при вхождении на рынок и способствует расширению сектора микрофинансирования, что особенно важно в развивающихся странах.

Анализ системы регулирования, применяемой в странах Центральной и Южной Африки, показывает, что в 29 странах данного региона существует специальное законодательство, регламентирующее деятельность микрофинансовых организаций, в 5 странах данное законодательство находится

в стадии разработки, в 3 странах нет ни законодательства, ни нормативной базы, регулирующей данную сферу деятельности. Однако даже существующая правовая база не соответствует в полной мере требованиям современной ситуации и не обеспечивает устойчивости микрофинансового сектора Центральной и Южной Африки, и доверия вкладчиков.

Рассматривая опыт функционирования микрофинансовых организаций данного региона следует понимать, что их клиентами является беднейшие слои населения с низким уровнем финансовой грамотности, не осведомленные о том, как планировать свой бюджет и не имеющие опыта использования и своевременного погашения задолженности.

Для снижения рисков деятельности микрофинансовых институтов предлагаются следующие принципы, направленные на обеспечение устойчивости микрофинансового сектора Центральной и Южной Африки.

1) Предотвращение появления высокого уровня просроченной задолженности по займам. Нарушение данного принципа деятельности связано с поведением как кредиторов, так заемщиков. Кредитор, желая получить прибыль, не всегда адекватно оценивает платежеспособность потенциального заемщика, заемщик наращивает задолженность не задумываясь о возможности своевременного погашения долга. Именно кредитный риск представляет наибольшую опасность для микрофинансовых организаций. Данная проблема усугубляется отсутствием грамотного персонала и системы управления.

2) Транспарентность деятельности предполагает раскрытие информации об условиях предоставления займов: процентных ставках, комиссиях и др.

3) Снижение риска за счет ликвидации агрессивной рекламы кредитных продуктов, позволяющих клиенту бесконтрольно наращивать ссудную задолженность: кредитные карты и др. Распространение сферы деятельности должно осуществляться на основе анализ кредитоспособности потенциального заемщика, его месте работы, поведения, наличия рекомендации постоянного клиента микрофинансового института. При этом микрофинансовые

организации опираются на ассоциации потребителей, предоставляющих юридические консультации клиентам, информацию о полной сумме платежей по займу, методах взыскания долга, проблемах, возникающих при получении частных займов.

4) Соблюдение сотрудниками микрофинансовых организаций этических норм поведения, выработка стандартов деятельности для предотвращения неэтичных действий или коррумпированного проведения.

5) Создание механизма для удовлетворения жалоб клиентов, определение порядка и сроков рассмотрения заявлений клиентов МФИ. Такой механизм абсолютно необходим для защиты прав потребителя и существует в ряде африканских стран.

6) Конфиденциальность персональных данных клиентов микрофинансовых институтов. Микрофинансовые организации должны потребовать разрешения потребителя в случае использования персональных данных в любых других целях, кроме деятельности, предусмотренной уставными документами. Однако риск утечки персональных данных при микрофинансировании достаточно велик, а специального законодательства, направленного на защиту прав потребителей в странах Центральной и Южной Африки практически нет. Менее, чем дюжине стран существуют законы о защите прав потребителей и толщ в двух странах, Южной Африке (ЮАР) и Республике Маврикий есть защита прав потребителей для потребителей финансовых услуг.

Данные принципы детальности микрофинансовых институтов, с нашей точки зрения, является актуальной и для России. Так как проблемы характерные для развивающихся стран в той или иной степени присущи формирующемуся национальному рынку микрофинансирования.

Инфраструктура любой системы или сектора направлена на предоставление информационного, научного, методического, кадрового или иного обеспечения для входящих в него институтов. Это в полной мере характерно для микрофинансовых институтов: МФО и КПК.

Однако влияние институтов инфраструктуры: системы страхования вкладов, бюро кредитных историй, коллекторских агентств, кредитных брокеров — на МФО и КПК может быть, как позитивным, так и негативным.

Создание системы страхования привлеченных средств безусловно повышает устойчивость кредитно-финансовых институтов, чьи обязательства гарантируются. Ее создание приводит к повышению устойчивости ресурсной базы любой организации, являющейся ее членом. Создание в России подобной системы в сфере микрофинансирования приведет к снижению риска лютости, повышению устойчивости микрофинансовых институтов, большей защите прав вкладчиков.

Бюро кредитных историй, основной задачей которых является формирование, обработка, хранение и предоставление данных о финансовом состоянии потенциального заемщика, так же играют позитивную роль в обеспечении устойчивости финансово-кредитных институтов.

Целью деятельности кредитных бюро является преодоление асимметричности информации в сфере финансового посредничества. Кредитор зачастую не в состоянии оценить кредитоспособность потенциального заемщика и уровень риска ссуды, поэтому устанавливает единую ставку процента для финансово устойчивых и недобросовестных заемщиков.

Предлагая клиентам следующие услуги: формирование, хранение и предоставление информации о финансовом состоянии потенциальных заёмщиков, в том числе, предоставление кредитных отчетов в режиме он-лайн; получение информации из Центрального каталога кредитных историй; получение информации из Федеральной миграционной службы; мониторинг финансовой дисциплины заёмщиков; оценка кредитоспособности заемщика на основе скоринговых моделей; дисциплинирование заёмщиков путём рассылки им писем от имени бюро или микрофинансового института при нарушении условий договора; предоставление отчетов, характеризующих кредитный портфель МФИ, в случае передачи кредитором данных о составе и

кредитоспособности заемщиков в базу данных бюро — бюро кредитных историй снижает кредитный, процентный риски, риск несбалансированной ликвидности, повышает устойчивость МФО и КПК.

Проблемами, которые возникают при взаимодействии МФИ с бюро кредитных историй являются: недостаточность базы данных кредитных бюро, сроки предоставления необходимой информации, стоимость услуг.

Коллекторские агентства - это коммерческие организации, специализирующиеся на взыскании просроченной задолженности с юридических и физических лиц, выступая в качестве посредники между кредиторами и должниками.

Возникновение коллекторских агентств выгодно как кредиторам, так и заемщикам. Появление организаций, специализирующихся на взыскании просроченной задолженности приводит к снижению затрат МФИ, и, как следствие, упрощению процедуры получения займа и понижению ссудного процента.

Эффективность взаимодействия коллекторских агентств с кредиторами снижается вследствие недоверия микрофинансовых: институтов к сторонним структурам. Это обусловлено боязнью утечки информации о качестве кредитного портфеля.

На текущий момент в России уже сформировался рынок услуг по профессиональному взысканию заложенности — коллекторских услуг. Поэтому сегодня для МФО данная задача требует не только организации собственной механизма взыскания, но и активного взаимодействия с коллекторскими агентствами.

Использование коллекторских услуг и передача долгов коллектору является закономерной процедурой после осуществления самостоятельных мероприятий по взысканию. МФО получает следующие выгоды от обращения к коллектору:

-изменение психологического фона взыскания: новая независимая организация - профессиональный взыскатель, смена личности консультанта и тактики переговоров, подтверждение серьезности намерений кредитора взыскать долги и т.д.;

-сокращение затрат на расширение собственной службы взыскания и повышение суммы сборов на поздних периодах просрочки.

-получение независимой оценки реальной проблемности своих должников;

-перенесение части негативной конфронтации особо проблемных конфликтных должников на третью сторону, снижение собственных репутационных рисков.

Необходимо отметить, что важность проблемы взыскания на сегодня решается не только путем грамотного выстраивания отношений с должниками и профессиональными взыскателями. Выработка общей позиции отрасли и следование основным принципам этики взыскания в значительной мере позволит повысить эффективность работы с должниками и позволят сохранить с ними долгосрочные партнерские отношения. Надежной основой для этого должны послужить специальные соглашения и этические кодексы, которые создаются и применяются совместно объединениями участников микрофинансового рынка и профессиональных коллекторских фирм.

В подготовке нормативных документов принимают активное участие такие организации как «Национальная Ассоциация Профессиональных Коллекторских Агентств» (НАПКА) и Саморегулируемая организация Некоммерческое партнерство «Микрофинансирование и Развитие» (СРО НП «МиР»), ЗАО «Кредитный Союз» и национальная служба взысканий (НСВ), НАУМИР, НП «Альянс микрофинансовых организаций» и другие.

Основной целью выработки и внедрения в деловую практику единых стандартов работы с просроченной микрофинансовой задолженностью является:

-создание условий для эффективного взаимодействия между МФО и профессиональными коллекторскими агентствами;

-обеспечение защиты прав и законных интересов граждан —потребителей микрофинансовых услуг;

- содействие создавшие справедливого и цивилизованного потребительского микрофинансового рынка;

- оказание содействия в выработке и реализации государственной политики по вопросам развития микрофинансового и коллекторского рынков в РФ.

При разработке кодексов Этики участники рынка ориентируются на соблюдение моральных и правовых норм, не ущемляющих прав должников. В основе кодексов лежат процедуры урегулирования претензий, которые уже успешно используется в настоящее время в России и за рубежом. Кодексы этики включают в себя свод правил и процедур, обязательных для соблюдения сотрудниками МФО и коллекторских агентств.

Они направлены на уменьшение количества числа жалоб и призваны обеспечив оперативное и корректное реагирование на все, запросы и обращения заемщиков.

Введение общих стандартов по работе с задолженниками поможет должникам в урегулировании сложных финансовых ситуаций и станет еще одним шагом к формированию прозрачной деятельности микрофинансовых организаций, сокращению числа жалоб и эффективному взысканию просроченной задолженности в данном секторе.

Введение стандартов по работе с заемщиками призвано помочь должникам в урегулировании сложившихся финансовых ситуаций, а так же станет еще одним шагом к формированию прозрачной деятельности микрофинансовых организаций, сокращению числа жалоб и эффективному взысканию просроченной задолженности в данном секторе.

3.3. Совершенствование инфраструктуры рынка микрофинансирования в России

Анализ деятельности зарубежных микрофинансовых организаций и кредитных кооперативов, различных элементов инфраструктуры российского рынка микрофинансирования позволяют выявить и систематизировать наиболее актуальные проблемы и факторы, способствующие эффективному развитию инфраструктуры микрофинансового бизнеса.

В области оценки состояния инфраструктуры микрофинансового рынка в настоящее время данные, характеризующие набор финансовых показателей, которые характеризуют микрофинансовый рынок, разрозненны, недостаточно систематизированы и не всегда совпадают с соответствующими данными, представляемыми в отчетах международных организаций. Изучив российский и международный опыт направления развития инфраструктуры микрофинансового рынка, предлагается набор количественных и качественных показателей по следующим направлениям:

1. Показатели инфраструктуры рынка микрофинансовых услуг: оценка распространенности микрофинансовых услуг, специфики рынка и клиентуры; общее число пунктов инфраструктуры оказания финансовых услуг, по видам (кредитные бюро, коллекторские агентства ит.п.), а также по видам финансовых учреждений (МФО, кооперативы, агенты)

2. Качество, количество и уровень обеспеченности населения микрофинансовыми услугами: оценка ассортимента предлагаемых микрофинансовых услуг и количественные (объемные) показатели обеспеченности финансовыми услугами; качественные оценки инфраструктуры микрофинансовых услуг (цена, гибкость, удобство сервисе);

3. Географическая инфраструктура микрофинансовых услуг: оценка масштабов и качества инфраструктуры предоставления финансовых услуг

путем оценки количества пунктов стихия финансовых услуг и равномерности их географическую распределения;

4. Показатели институциональной инфраструктуры микрофинансовых услуг субъектов микрофинансовой деятельности: организаций, основная функция которых состоит в решении вопросов, имеющих непосредственное отношение к деятельности микрофинансовых организаций, систем регистрации залогов, бюро кредитных историй, платежной и расчетной системы, аудиторов, рейтинговых агентств, систем переводов и платежей, организаций, предоставляющих информационных и технические услуги, института финансового омбудсмена.

5. Показатели развития сектора небанковских финансовых институтов: кредитных КПК, обществ взаимного страхования, электронных кредитно – сберегательных бирж, кредитных потребительских кооперативов второго уровня; саморегулируемых организаций (СРО) МФО и КПК; системы профессионального консультирования и защиты прав и интересов участников рынка, союзов (ассоциаций) микрофинансовых институтов.

6. Показатели демографических характеристик пользователей инфраструктуры микрофинансовых услуг: пол, возраст, место жительства;

7. Показатели научно-образовательной инфраструктуры микрофинансового рынка: системы подготовки кадров для инфраструктуры микрофинансового рынка; повышение финансовой грамотности населения для микробизнеса. Повышение финансовой грамотности является одним из базовых условий стабильного функционирования финансового рынка. Важным фактором развития в данной сфере должна стать реализации пятилетнего совместного проекта Правительства России и Всемирного Банка по содействию: повышению уровня финансовой грамотности населения и развития финансового образования в Российской Федерации, начавшегося в июле 2011 г.

Финансовые системы для малообеспеченных людей и людей, не имеющих доступа к банковским услугам, зависят от наличия многих

инфраструктурных элементов: доступа на микрофинансовые рынки, технологий производства, доступности информации, технологических инноваций.

Сегодня новой констатировать недостаточный объем финансовых ресурсов и источников фондирования, находящихся в распоряжении микрофинансовых организаций и КПК, что связано, с одной стороны, с низкой информационной прозрачностью и инвестиционной активностью) субъектов, являющихся потенциальными наставниками финансовых ресурсов для МФО и КПК, с другой — водосточным: уровнем развития технологических инфраструктурных инноваций в сфере микрофинансирования. В то же время технологические инновации могут стать ключевым инструментом для развития микрофинансирования.

В области технологической инфраструктуры системы микрофинансирования и кредитной кооперации, предлагается:

1. Создание технологической инфраструктуры микрофинансового рынка для инновационных, продвинутых продуктов и услуг, таких как: (1) диверсифицированные продукт, при условии развития "microfinance trinity", включающей передка' на бизнес (производительный), личное потребление, (сбережение) и страхованию; (2) предоставление микрокредитов для финансирования окружающей среды, так называемых зеленых микрокредитов или зеленых microfinance; (3) предоставление нематериальных услуг, таких как финансирование образования, обучение предпринимательству; (4) увеличение доли операций по оплате товаров и услуг с использованием банковских карт, вовлеченности предприятий микрофинансирования, торговли и услуг в осуществлении расчетов с использованием электронных средств платежа, дистанционного банковского обслуживания

2. Создание инфраструктуры микрофинансового рынка для целей доступности финансовых услуг: мобильные финансовые услуги, финансовые услуги в сети Интернет.

3. Партнерство МФО с телекоммуникационными компаниями (мобильная телефония). МФО могут использовать модель гибридного развития каналов доставки, когда действуют отделения на местах с кредитными специалистами, продающие кредитные продукты, оценивающие кредитные заявки, с помощью мобильных устройств, осуществляющих денежные переводы для выдачи всех займов, депозитов и погашений кредита. Эта модель первоначально показала свою эффективность в основном на уровне бэк-офиса, устранив необходимость обработки наличных денег и связанных с этим рисков, а также как следствие «значительно сэкономить на расходах в филиалах.

Развивать инновации в части фондирования институте микрофинансового рынка и кредитной кооперации, и диверсификации их операций, а именно способствовать появлению новых игроков на рынке микро-кредитования, в т.ч. Интернет платформ типа P2P; таким образом, что бы мобилизовать достаточные квалификационные навыки.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Современная система микрофинансирования - сложная интегративная система, в рамках которой организуются на формальной или неформальной основе различные формы микрофинансовых и микрокредитных отношений.

Как и любая иная функциональная система, система микрофинансирования включает субъекты (элементы, институты) системы (микрофинансовые организации и кредитные кооперативы).

Вместе с тем, система - это не просто «набор» определенных институтов, а это достаточность и взаимодействие элементов, образующих некоторую целостность. Необходимой составляющей системы микрофинансирования является ее инфраструктура:

- правовая - нормативные правовые акты, регулирующие деятельность элементов системы;

- технологическая - средства связи, коммуникации, технологии (в том числе, технологии заимствования средств, фондирования, кредитования);

- информационная - информационное, методическое, научное и: кадровое обеспечение деятельности микрофинансовых организаций и кредитной кооперации;

- техническая - различного рода предприятия, агентства, службы, обеспечивающие жизнедеятельность институтов системы микрофинансирования;

- кадровая - специалисты в области организации микрофинансирования.

Анализ текущего состояния и тенденций развития микрофинансирования свидетельствуют о том, что рынок микрофинансовых услуг будет в ближайшие годы развиваться как качественно, так и количественно. Немаловажную роль в данном вопросе должно сыграть формирование инфраструктуры системы микрофинансирования, которая должна подвергнуться серьезной трансформации ввиду масштабных изменений в области регулирования рынка микрофинансирования и кредитной кооперации.

Эти изменения должны способствовать повышению прозрачности микрофинансового рынка и обеспечению благоприятных условий для его эффективного развития и позитивного влияния на структуру отечественного финансового рынка в целом.

Реализация комплекса мероприятий по государственному регулированию и контролю в сочетании с мерами по стимулированию и поддержке позволят микрофинансовому бизнесу упрочить свои позиции в финансово-кредитной системе страны, способствуя дальнейшей популяризации финансовых услуг и делая их более доступными для субъектов малого предпринимательства и широких слоев населения.

Предложения по формированию инфраструктуры системы микрофинансирования касаются вопросов:

- оценки состояния инфраструктуры микрофинансового рынка;
- технологической инфраструктуры системы микрофинансирования и кредитной кооперации;
- фондирования институтов микрофинансового рынка и кредитной кооперации, и диверсификации их операций;
- устойчивости микрофинансового рынка и рынка кредитной кооперации;
- механизмов предотвращения мошенничества в организациях микрофинансирования;
- развития инфраструктурных институтов системы микрофинансирования и кредитной кооперации;
- саморегулирования микрофинансовой деятельности и кредитной кооперации;
- развития кооперативов второго уровня;
- объединения функций МФО, КПК и крупных инфраструктурных институтов кредитной системы.

Предложения, внесенные в данном исследовании, носят во многом дискуссионный характер. Кроме того, проведенное исследование зарубежного

опыта в области развития инфраструктуры рынка микрофинансирования и кредитной кооперации показывает, что российская практика развития системы микрофинансирования отличается как от эволюции практики развитых стран, так и опыта ряда стран с развивающимися рынками. Необходимо изучать лучшие практики в данной сфере, учитывая, что российская практика не может быть «калькой» опыта других стран.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Аналитическая записка о рынке микрофинансирования и «займов до зарплаты» в России, Предлагаемые меры по совершенствованию государственного регулирования в целях улучшения защиты прав потребителей и повышения прозрачности рынка // Российский микрофинансовый центр (РМЦ), 2013
2. Бахвалов А. Процент непонимания// Интернет портал www.banki.ru, 2013
3. Буркова А. Ю. Зарубежный опыт микрофинансирования // Управленческий учет и финансы, 02(22)2010
4. Всемирный банк и GRAP. Access to Financial Services and the Financial Inclusion Agenda around the World. Январь 2011.; Financial Access 2010: The state of Financial Inclusion Through the Crisis. 2010г. GRAP. Branchless Banking Database.Февраль 2011г.
5. Глобальная информационная платформа «MIX Market» - www.mixmarket.org
6. Государственная дума[Официальный сайт]. URL: <http://www.duma.gov.ru/> (дата обращения:11.12.2014).
7. Гришина И.В. Кредитные бюро: международный опыт и российская практика.
8. Дубровская А., Мухаммад Юнус: «Существующие банки — это банки для богатых» // Деловая газета «Маркер», 2011
9. Итоги 2012 года для рынка МФО//Единая база займов МФО России – www.microcredit-rf.ru, 2013
10. Как микрофинансовые организации борются с просрочкой платежей]. URL: <http://ruzaim.com/articles/kak-mikrofinansovye-organizatsii-boryutsya-s-prosrochkoj>.

11. Каурова Н. Банки и микрофинансовые организации: кто первым придет на помощь малому бизнесу // Банковское кредитование, №4(44) 2012
12. Концепция повышения доступности розничных финансовых услуг и развития микрофинансирования в Российской Федерации на период 2012-2016гг. Рахработчик : Национальное партнерство участников микрофинансового рынка (НАУМИР) , март 2012г www.rmcenter.ru/
13. Криворучко С., Абрамова М., Мамута М., Тенетник О., Шакер И. Микрофинансирование в России // Центр исследований платежных систем и расчетов, Москва 2013, стр. 66-67, 90-100, 131-132
14. Методическое пособие «Организация деятельности микрофинансовых организаций» // Национальный союз некоммерческих организаций финансовой взаимопомощи, выпуск 2, 2011
15. Микрофинансирование в России: бенчмаркинг и анализ организаций в 2006 году// Российский Микрофинансовый Центр, MIX Market (MIX), 2008
16. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 №117-ФЗ (ред.от 24.11.2014(с изм.и доп.,вступ. В силу с 05.12.2014))»Собрание Законодательства РФ»,07.08.2000,№32 ст.3340.
17. Национальная ассоциация микрофинансовых организаций и кредитных союзов Узбекистана (НАМОКС) при поддержке проекта ПРООН в Узбекистане»Поддержка развития сектора микрофинансирования»и Microfinance Information Exchange(MIX) Сентябрь 2011г. CGAP, MIX,2010, www.mixmarket.org.
18. Ограничения процентных ставок и микрофинансирование: история нашего времени // Консультативная группа оказания помощи малоимущим (CGAP), 2004
19. Осадчий М. Микрофинансовая ловушка для России//Интернет портал www.banki.ru, 2011

20. Положение Центрального банка России от 26 марта 2004 года № 254-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по судной и приравненной к ней задолженности»

21. Полякова Ю. Не делайте ставки, господа //Интернет портал www.banki.ru, 2012

22. Портеус Д. Конкуренция и процентные ставки по микрокредитам //Консультативная группа помощи бедным (CGAP), 2006 (33)

23. Построение всеохватывающих финансовых систем. Руководство для доноров-передовые методы микрофинансирования/ Центр микрофинансирования Для Центральной и Восточной Европы и стран СНГ.- Варшава: . CGAP,Всемирный банк,2004 –С.1.

24. Приказ Министерства финансов Российской Федерации от 1 марта 2012 N 37н "Об утверждении форм и сроков представления документов, содержащих отчет о микрофинансовой деятельности и персональном составе руководящих органов микрофинансовой организации"

25. Приказ Министерства финансов Российской Федерации от 19 апреля 2011 года N 43н «Об утверждении экономических нормативов достаточности собственных средств и ликвидности для микрофинансовых организаций, привлекающих денежные средства физических лиц и юридических лиц в виде займов», п. 3,п.4

26. Приказ Министерства финансов Российской Федерации от 3 марта 2011 N 26н "Об утверждении Порядка ведения государственного реестра микрофинансовых организаций"

27. Рейтинг надежности микрофинансовых организаций// Рейтинговое агентство «Эксперт РА» <http://www.raexpert.ru/ratings/mfi/>

28. Рекорды просроченной задолженности URL: <http://www.bkiokb.ru/int.asp?rbr=0&int=2&nws=210>

29. Роберт П.Кристен, Тимоти Р. Лайман,Р. Розенберг. Согласованные нормы микрофинансирования. Руководящие принципы регулирования и надзора в секторе микрофинансирования.- GRAP/ The World bank group..2003
30. Рынок микрофинансирования: итоги мониторинга за 2012 год//Российский микрофинансовый центр, 2013
31. Сайт Европейской комиссии URL:
http://ec.europa.eu/regional_policy/thefunds/instruments/jasmine_cgс_en/cfm
32. Сайт KIVA URL: <http://blog.kiva.org/fellowsblog/20012/03/09/second-chances-part-2>
33. Сайт группы кооперативов Desjardins. URL:
<http://www.desjardins.com/ca/about-us/>
34. Сайт Европейского инвестиционного фонда. URL:
http://www.eif.org/what_we_do/microfinance/JASMINE/
35. Сайт Интернет компании Zidisha/ URL: <https://www.zidisha.org>
36. Сайт компании Creditease. URL:
[http://english.creditease.cn/pressroom/ IndustryObservation/2012/0426/52.html](http://english.creditease.cn/pressroom/IndustryObservation/2012/0426/52.html)
37. Сайт компании myc4/ URL: <http://www.myc4.com/>
38. Сайт консультативной группы GRAP.
URL:www.cgap.org/sites/default/files/Brief-Trends-in-international-Funding-for-Financial-Inclusion-Dec-2013.pdf
39. Сайт платформы Babyloan. URL:
<http://www.babyloan.org/en/philanthropic-lending>
40. Сидорова Е. Ужесточать регулирование микрофинансового сектора нужно, не уничтожая его//Деловая газета «Ведомости», 2013
41. Стандарты работы с обращениями клиентов микрофинансовых организаций: от 2013г. URL: <http://www.npmir.ru/about/standarts/standart-obrash.pdf>
42. Треть россиян не доверяет банкам//Интернет портал ВМФ.ru, 2013

43. Федеральный закон от 02.07.2011-№ 151-ФЗ « О микрофинансовой деятельности в микрофинансовых организациях»(с изм. И доп., вступ. В силу с 01.07.2014) « Собрание законодательства РФ» , 20.07.2011,№29,ст.3627
44. Федеральный закон от 18.07.2009 №190-ФЗ « О кредитной Кооперации» (с измен. И доп.,вступ. В силу с 01.07.2014)» Собрание законодательства РФ»,20.07.2009,№29ст.3627
45. Федеральный закон Российской Федерации от 2 июля 2010 года N 151-ФЗ «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях», статья 12, п.1
46. Финансовые инновации на благо потребителей: Баланс между доступностью финансовых услуг, защитой потребителей и финансовой стабильностью КЕЙТ МАККИ,24 октября 2013г. Москва,Россия.
47. Центральный банк Российской Федерации [Официальный сайт] URL: <http://cbr.ru/> (дата обращения 11.12.2014)
48. Цыганенко И.С. Организация процесса взыскания на ранних этапах возникновения дебиторской задолженности от 12.10.2014. URL: <http://алексейшарон.рф>
49. Щербак А.Д., Применение методологии анализа среды функционирования для оценки эффективности управления набором стратегических бизнес-единиц промышленных корпораций // Вестник Удмуртского Университета // Экономика и право, вып.2 (2012)
50. Эксперты: население все больше интересуется услугами МФО//Интернет портал www.banki.ru , 2012
51. A Guide to Regulation and Supervision of Microfinance[Electronic resource]//GRAP[Official website]. URL: <http://www..cgap.org/publications/guide-regulation-and-supervision-microfinance> (sccessed 11/12/2014)
52. A Risk Management Framework for Microfinance Institutions, Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit (GTZ), July 2000. URL: <http://www.gtz.de>

53. Advancing Financial Inclusion to Improve the Lives of the Poor, Consultative Group to Assist the Poor (CGAP), Strategic Directions f.y.2014–f.y.2018, may 15, 2013
54. Banerjee A., Duflo E., Glennerster R. and Kinnan C. (2009), The Miracle of Microfinance? Evidence from a Randomized Evaluation, *MIT Department of Economics*, May
55. Credit reporting Systems and the international Economy. Edited by Margaret J. Miller. Massachusetts, London: the MIT Press Cambridge.2003
56. Cull R., Demiguc-Kunt A., Morduch J. (2007), Financial performance and outreach: A global analysis of leading microbanks, *Economic Journal*, 117(517), 107–133
57. Global microscope on the microscope business environment 2013. The Economist Intelligence Unit Limited 2013. URL:www.citigroup.com/ti/citizen/community/data/EIU_Microfinance_2013_Proof_08.pdf
58. Gutiérrez-Nieto B., Serrano-Cinca C., & Mar-Molinero C. (2009), Social efficiency in microfinance institutions, *Journal of the Operational Research Society*, 60(19)
59. Hermes N., Lensink R. and Meesters A. (2011), Outreach and efficiency of microfinance institutions, *World Development*, 39(6), 938-948
60. Hermes N., Lensink R. (2007), The empirics of microfinance: what do we know?, *The Economic Journal*, 117 (517): F1-F10
61. <http://www.givewell.org/International/charities/ACCION-International>
62. <http://www.acemcreditcommunautaire.gc.ca>
63. <http://www.banque-france.fr>.
64. <http://www.bremer-inkasso.de>
65. http://www.bundesbank.de/index_e.html
66. <http://www.cnil.fr/> Commission national de informatique et des libertes(CNIL)
67. <http://www.france-microcredit.org>

68. <http://www.ftc.gov/.../fair-debt-collection-practices> act
69. <http://www.swissbanking.org>.
70. <http://www.worldbank.org>
71. Hulme D. (2000), Is microdebt good for poor people? A note on the dark side of microfinance, *Small Enterprise Development* ,11(1)26-8
72. Largest 100 Credit Unions. Second Quarter 2014.- September, 2014
73. Mahjabeen R. (2008), Microfinancing in Bangladesh: Impact on households, consumption and welfare, *Journal of Policy Modeling*, 30(6), 1083-1092
74. Mersland R., Øystein Strøm R. (2010), Microfinance mission Drift?, *World Development*, 38(1),28-36
75. Mersland R., Øystein Strøm R. (2013), Microfinance: cost, lending rates and profitability, *Handbook of Key Global Financial Markets, Institutions, and Infrastructure*, 489-499
76. Microfinance Loan Restructuring Policies and Procedures//Microenterprise Access to Banking Services (MABS)-2005
77. Morduch J. (2000), The Microfinance Schism, *World Development*, 28(4), 617–629
78. My credit union matters. URL: <http://mycumatters.ca/>(accessed: 11.12.2014)
79. Reserve Bank of India. URL: <http://rbi.org.in/>(accessed: 11.12.2014)
80. Rosenberg R. (2009), Measuring Results of Microfinance Institutions– Minimum Indicators that Donors and Investors Should Track. Consultative Group to Assist the Poor (CGAP), The World Bank. Washington DC, June

Анализ зарубежного опыта и России по защите прав потребителей финансовых услуг на основе использования института финансового омбудсмена

№	Наименование нормы	За рубежом	Россия
1	Статус должности омбудсмена, орган или лицо, назначающее его на должность	Германия: Финансовый омбудсмен, назначен правлением Союза немецких банков. Великобритания: Финансовый омбудсмен, введена должность законом. Швеция: Особый Парламентский комиссар, введена должность парламентом	Финансовый омбудсмен, назначен АРБ.
2	Срок исполнения должности омбудсменом	Германия - на 3 года	На 5 лет
3	Требования к омбудсмену	Германия: должен иметь возможность занимать должность судьи ; в течении 3х лет до назначения не вправе работать в каком либо кредитном институте	Иметь высшее образование, не являться в течение 3-х лет до назначения должностным лицом в финансовой организации, не иметь судимости
4	Досрочное освобождение омбудсмена от должности	Германия: Невозможность независимого принятия решения; отсутствует объективная возможность исполнять свои обязанности ; существует некая иная важная причина.	Добровольно прекратить свои обязанности; признан решением суда виновным в совершении преступления, более 3х месяцев не в состоянии вследствие болезни осуществлять полномочия.
5	Жалобы подведомственные для рассмотрения омбудсмена	Германия: А) только жалобы потребителей ,кроме жалоб подателей, относящихся к их промысловой деятельности или самостоятельной профессиональной деятельности; Б)Отдельные вопросы без ограничений, например, трансграничный перевод денежных средств в границах ЕС.	Разрешение споров, заявителем в которых является физическое лицо, не связанное с предпринимательской деятельностью. С суммой требований до 300 тыс. рублей, если возможность обращения к финансовому омбудсмену предусмотрена в письменных декларациях сторон.
6	Омбудсмен не может рассматривать жалобы	Германия: А) спор подан на рассмотрение суда Б) спор рассматривается в суде В) спор был рассмотрен в суде Г) по спору заключено мировое соглашение Д) Дело является либо являлось предметом внесудебного рассмотрения иного согласительного органа, мировой инстанции в соответствии с	Спор не может быть передан на рассмотрение Финансовому омбудсмену, если по спору имеется вступивший в силу судебный акт.

		<p>законом.</p> <p>Е) если срок давности для передачи дела омбудсмену уже истек либо банк ссылается на истечение срока давности.</p>	
7	Требования или стандарт содержания жалобы клиента.	<p>Германия:</p> <p>А) наличие подтверждения , что иск не направлялся в суд.</p> <p>Б) наличие подтверждения , что иск не направлялся в мировые инстанции.</p> <p>В) Наличие подтверждения, что по иску не заключено внесудебное мировое соглашение с банком.</p> <p>Бельгия, Франция, Италия, Люксембург, Литва, Польша:</p> <p>Предъявление претензии поставщику финансовых услуг и получения от него в течение 30 дней ответа.</p>	В соответствии с Регламентом, утвержденным АРБ.
8	Организация работы Омбудсмена	<p>Германия: Центр по обработке жалоб клиентов при Союзе немецких банков. Великобритания: Колл-центр, численность 100 человек. Высший орган управления - Независимый совет в составе представителей от: союза финансовых организаций, центрального банка, правительства, регулятора защиты прав потребителей. Не позволяет вмешиваться в дела омбудсмена, принцип независимости.</p> <p>Армения: офис омбудсмена, численность 6 человек. Высший орган управления - Независимый совет из 7 человек в состав представителей от : союза финансовых организаций, центрального банка. Правительства, регулятора защиты прав потребителей.</p>	<p>Секретариат Финансового омбудсмена в составе ответственного секретаря, консультантов, референтов и технических работников.</p> <p>Для общественного контроля за деятельностью финансового омбудсмена формируется общественный наблюдательный совет из числа специалистов на финансовом рынке и представителей профильных государственных органов.</p>

Особенности создания систем страхования вкладов в развитых странах и
России

Страна	Год создания	В чьей собственности находится	Кто принимает решения	Взносы банков	Взносы правительства	Максимальные выплаты на одного вкладчика
Великобритания	1982	Государственная корпорация	Независимая корпорация	Взносы пропорционально вкладам, но не более 0.3% от их суммы	нет	100%от суммы вклада, но не более 35тыс.фунтов
США	1933	Государственная корпорация	Независимая корпорация	0.08% в год от средней суммы вкладов за год	Нет,но при необходимости предоставляет кредит	\$250тыс*
Япония	1971	Смешанная(государственная и частная)	Независимая корпорация	1/3 оплаченного капитала плюс0.008% в год	2/3 оплаченного капитала	10млн иен
Германия	1976	Частная**	Банковские союзы	0.03% в год от суммы вклада	нет	-
Россия	2004	Государственная корпорация	Государственная корпорация(АСВ)	0.1 за квартал от суммы остатков средств на счетах по учету вкладов	Имущественный взнос РФ	100% суммы вкладов в банке но не более 700тыс руб.