

© 2014 г.

Юрий Эзрох

кандидат экономических наук

ст. преподаватель

Новосибирского государственного университета экономики и управления

(e-mail: ezroh@rambler.ru)

МИКРОФИНАНСИРОВАНИЕ В РОССИИ В ЗЕРКАЛЕ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА: КОНКУРЕНЦИЯ, ЭВОЛЮЦИЯ, ПЕРСПЕКТИВЫ

В статье рассматривается опыт микрофинансирования в Бангладеш, США, Великобритании; исследуются существующие проблемы конкурентного развития отечественного рынка микрофинансирования и предлагаются дискуссионные пути их решения.

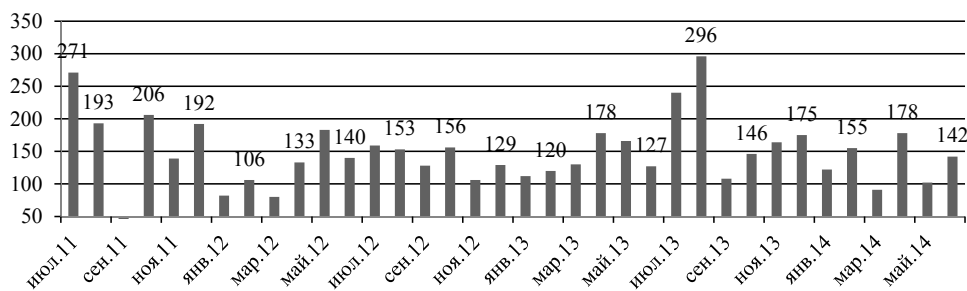
Ключевые слова: микрофинансирование, конкуренция, микрофинансирование в США, микрофинансирование в Великобритании, Грамин Банк, эволюция микрофинансирования.

О морально-этической стороне ростовщичества на протяжении веков было сказано немало. Однако природа этого явления такова, что оно существовало всегда, несмотря на запреты Церкви, правителей, общественное порицание. В дореволюционной России активную роль играли ломбарды, ссудно-сберегательные кассы. В Советском Союзе ломбарды вновь были открыты в 1922 г., кроме того, всегда существовал теневой ростовщический рынок. После развала СССР наступила полная «свобода» любых экономических отношений. Смог ли рынок «отрегулировать» взаимоотношения между участникам в 90-е гг. при ограниченном первоначальном контроле со стороны контролирующих органов? Скорее нет – это подтверждается большим числом банкротств кредитных учреждений, сопровождавшихся потерями вкладчиков и других лиц.

Однако если банковский рынок в настоящее время в определенной степени стабилен, что во многом предопределено детально регламентированным специальным законодательством, то сегмент отечественного микрофинансирования далек от этого состояния. В России лишь в 2010 г. был принят специальный закон о микрофинансовых организациях (далее – МФО), давший импульс к развитию данного сегмента бизнеса. Во многих странах такие законы уже приняты, и рынок уже давно легализован. Использование зарубежного опыта очень важно для экономики России – это позволит ускоренно пройти адаптационный период и, по возможности, применить позитивный опыт, избежать типовых ошибок.

Макроэкономическая конкурентная ситуация в сегменте микрофинансирования в России

В России Гражданским кодексом никогда не было запрещено гражданам и организациям предоставлять займы на небезвозмездных условиях, однако с принятием специального закона данный сегмент начал приобретать более «явный» вид. Насколько велик и привлекателен данный рынок для предпринимателей и их клиентов (рис. 1)?



Источник: Государственный реестр МФО (Архивные материалы ФСФР. URL: <http://www.fcsm.ru/ru>), расчеты автора.

**Рис. 1. Сведения о государственной регистрации МФО
в России в 2011–2014 гг.**

Как видно на рис. 1, ежемесячно регистрируется значительное число новых МФО, причем в 2013–2014 гг. наблюдается увеличение темпов роста данного показателя. Может быть, причиной этого является низкая «выживаемость» МФО. За период по 14 июля 2014 г. были исключены из реестра 1 110 организаций. И это при том, что за период до июля 2013 г. было исключено всего 185 МФО, это сопоставимо с количеством вновь регистрируемых фирм за один календарный месяц. Таким образом, общее число действующих МФО на 14 июля 2014 г. составило 4 280 ед. Для оценки возможного конкурентного влияния на рынок потребительского кредитования необходимо оценить их оборот, а также условия предоставления микрозаймов¹.

Официальную публичную статистику по данному сегменту не ведет ни Росстат, ни Банк России (до известных изменений – ФСФР)². По этой причине мы будем опираться на данные агентства Эксперт РА, полученные им путем анкетирования наиболее значимых участников данного рынка и введением поправочного коэффициента по портфелю не предоставивших

¹ К которым относятся займы на сумму не более 1 млн руб.

² Практически аналогична ситуация в сегменте лизинга и факторинга.

данные МФО. Конечно, уровень достоверности такого выборочного статистического наблюдения существенно ниже, чем, например, у статистики Банка России по банковскому сектору, однако за неимением лучшего можно попытаться начать анализ с использования таких данных. Согласно отчету, по итогам 2012 г. размер совокупного портфеля займов МФО составил около 48 млрд руб., увеличившись за 2012 г. на 30% (25% годом ранее). Фактически рынок банковского потребительского кредитования (не включая жилищное) показал большую динамику $(5\,558 \text{ млрд руб.}) / (3\,910 \text{ млрд руб.}) = 1,422$, однако не следует забывать о том, что сроки финансирования МФО существенно короче, чем у банков (иногда всего несколько дней). В настоящее время микрофинансовый рынок является низкоконцентрированным в отличие от банковского¹: на долю шести крупнейших организаций приходится 19% рынка, МФО с государственным участием занимают 30%, на небольшие организации приходится 50% рынка (табл. 1).

Таблица 1

**Информация о ссудном портфеле лидеров
российского микрофинансового рынка**

№	Наименование	Размер портфеля займов, млн руб.		Темп прироста, %
		на 01.01.2013	на 01.01.2012	
1	ООО «Домашние деньги»	3 631	1 527	138%
2	Группа Компаний «Центр микрофинансирования»	2 196	1 859	18%
3	ООО «МИКРОФИНАНС»	1 157	802	44%
4	ОАО «ФИНОТДЕЛЬ» ²	1 103	558	98%
5	ООО «МигКредит»	553	208	165%
6	ЗАО «Кредитный Союз» (торговая марка «Деньги напрокат»)	463	145	209%

Источник: Информационный портал Banki.ru, расчеты автора.

Следует отметить, что «Домашние деньги» и «Финотдел», а также коллекторское агентство «Секвойя» входят в одну группу компаний Adela

¹Подробнее см.: Эзрох Ю.С. Концентрация как макроэкономический тренд развития конкурентной среды отечественной банковской системы // Современная конкуренция – 2013. – № 1. – С. 89–102.

²Как отмечает в интервью Е. Бернштам, его группа «финансирует малый бизнес и микро-бизнес – это те, кто имеет два ларька и хочет открыть третий, или владельцы шиномонтажной мастерской, которые хотят установить дополнительное оборудование, или те, кто хочет поставить новую линию по производству оконных профилей или дверных остовов».

FRG, контролируемую Е. Бернштамом. Практика этих организаций такова: например, клиент берет 10 тыс. руб. и, выплачивая еженедельно по 400 руб., за год возвращает 20,8 тыс. руб. Расчетная ставка¹ составляет в этом случае $\approx 168,31\%$, эффективная – скромные $\approx 426,45\%$ годовых.

Насколько велик объем ссудного портфеля крупнейших МФО по сравнению с коммерческими банками? На сопоставимую дату – 1 января 2013 г. схожим портфелем кредитов физическим лицам обладал банк Глобэкс, Московский областной банк (118 место и 121 место по данному показателю среди всех российских банков). Однако, принимая во внимание то, что портфель МФО априори состоит из краткосрочных ссуд, интереснее сравнить его значение с банковским ссудным портфелем срочностью до 180 дней и до 1 года (табл. 2).

Таблица 2

**Показатели ссудного портфеля на 01.01.2013 г.
по некоторым российским банкам и МФО**

Наименование	Объем ссудного портфеля физ. лиц по срочности, млн руб.			Место в российском рейтинге по		
	до 180 дней	от 181 дня до 1 года	совокупно	нетто-активам	порт-фелю до 180 дней	порт-фелю от 181 дня до 1 года
Хоум Кредит	5 813	25 962	31 775	19	11	1
ДжиИ Мани Банк	5 647	199	5 846	126	12	121
Банк Москвы	3 833	535	4 368	5	13	57
НБ Траст	2 533	3 004	5 537	34	14	12
Ренессанс Кредит	2 476	4 606	7 082	65	15	7
ОТП Банк	1 376	20 356	21 732	39	17	3
Справочно:						
Домашние деньги»	–	–	3 631	–	–	–
ГК «Центр микрофинансирования»	–	–	2 196	–	–	–

Источник: Статистика Банка России, расчеты автора.

Многие экономисты недооценивают рынок микрофинансирования ввиду того, что сравнивают банковский совокупный ссудный портфель (7 711 млрд руб.) с портфелем МФО (48 млрд руб.), однако при корректном

¹ Т. е. годовая ставка, исходя из которой определяется величина начисленных процентов за период по формуле: Остаток основного долга \times Расчетная ставка \times Количество дней периода / 365(366).

сравнении выяснится, что многие МФО уже имеют вполне «банковские» ссудные портфели, выдавая очень мелкие по банковским меркам суммы: по оценке J'son & Partners Consulting средняя сумма микрозайма в 2012 г. составила всего 11 900 руб¹.

Не менее интересным является сравнение уровня просроченной задолженности у микрофинансовых организаций и банков в сфере потребительского кредитования. Адекватной статистики по первым нет, поэтому приведем слова Е. Бернштама (о МФО «Домашние деньги» – по основной деятельности он составляет 24,5%, причем речь идет о просроченных более чем на 90 дней займах), а среди повторных клиентов показатель ниже – 12,4%, при этом доля полностью дефолтных обязательств не превышает 8–9%. Издание «Коммерсантъ» приводит схожие данные по уровню явно проблемной задолженности в 7%, исходя из объема переданных коллекторским агентствам долгов, а «с учетом более молодых долгов доля просроченной задолженности доходит до 25% от совокупного портфеля займов»². В продолжение этой темы приведем мнение эксперта в этой области – зам. генерального директора коллекторского агентства «Секвойя кредит консолидейшн» Е. Тереховой: «Эффективность взыскания по займам МФО примерно в 3,5 раза ниже, чем по банковским долгам, и составляет лишь 7–10% на аутсорсинге ... это связано со специфичностью отрасли, а также низкой платежеспособностью заемщиков большинства МФО»³.

Сегментами рынка потребительского кредитования на небольшие суммы являются также кредитные потребительские кооперативы граждан и ломбарды. К сожалению, достоверной статистики в данном вопросе обнаружено не было. Отметим, что ломбардное кредитование является априори менее рискованным⁴, чем беззалоговое микрофинансирование, т. к. обеспечением является заклад обычно высоколиквидных вещей: украшений из драгоценных металлов, меховых изделий и т. д.

Феномен микрофинансирования в Бангладеш

Одним из «основателей» микрофинансирования считается нобелевский лауреат профессор М. Юнус, создавший нестандартную систему выдачи ми-

¹ Материалы портала Banki.ru. URL: <http://www.banki.ru>.

² Материалы газеты Коммерсант. URL: <http://www.kommersant.ru/doc/2115102>.

³ Материалы портала Banki.ru. URL: <http://www.banki.ru>.

⁴ Нельзя не отметить, что ломбардное кредитование имеет «преимущество» перед необеспеченным микрофинансированием. Даже не принимая во внимание огромные процентные ставки, клиент может лишиться всех своих ценных вещей (т. е. не первой необходимости, т. к. иные просто не примут в заклад), но не попадет в долговое «рабство».

крозаймов в Бангладеш – Grameen Bank¹ («банк деревень») в 1983 г.² По состоянию на октябрь 2011 г., у банка было 8 349 клиентов (97% женщины), обслуживаемых в одном из 2 565 филиалов, охватывающих 81 379 деревень в Бангладеш³ (табл. 3).

Таблица 3

Некоторые показатели деятельности Grameen Bank

Показатель / Год	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Активы, млн \$	391	467	558	678	849	1005	1205	1491	1781	1783
Кол-во сотрудников	11699	11846	13038	16142	20885	25283	24240	23283	22255	22128
Кол-во кредитных специалистов	7448	7495	7925	9166	12048	14561	14000	13262	12613	12537
Кол-во участников, млн чел.	2,48	3,12	4,06	5,58	6,91	7,41	7,67	7,97	8,34	8,37
Кол-во активных заемщиков, млн чел.	2,08	2,87	3,7	5,05	5,96	6,16	6,21	6,3	6,61	6,58
Ссудная задолж-ть, млн \$	220	276	334	427	476	530	646	792	943	945
Просроченная задолж-ть, млн \$	2	6,35	6,11	7,28	8,51	14,91	17,99	20,82	8,99	12,79
Σ _{ср} расходов банка на 1 заемщика, \$	12,33	10,5	8,44	8,27	7,78	8,87	10,29	12,89	14,83	13,56
<i>Расчетно:</i>										
Σ _{ср} непогашенного займа, \$	106	96	90	85	80	86	104	126	143	144
Уровень просроч. задолженности, %	0,91	2,30	1,83	1,70	1,79	2,81	2,78	2,63	0,95	1,35
Доля кредит. спец. в коллективе, %	64	63	61	57	58	58	58	57	57	57
Портфель 1 кред. инспектора, тыс. \$	30	37	42	47	40	36	46	60	75	75

Источник: Grameen Bank, расчеты автора.

Фактически, Grameen Bank за 9 лет увеличил свои активы более чем в 4,5 раза, что, как видно из табл. 3, не потребовало пропорционального увеличения численности сотрудников. По размеру активов он сопоставим с российскими

¹ Стоит отметить, что кроме Grameen Bank в Бангладеш существуют и другие крупные МФО – BRAC, ASA, Proshika, TMSS.

² Сам проект начался с 1976 г.

³ Официальный сайт Грамин Банк. URL: <http://www.grameen-info.org>.

банками, входящими в ТОП 80–90 по данному показателю. Количество действующих заемщиков увеличилось более чем в 3 раза, однако уровень расходов, приходящихся на одного заемщика, незначительно вырос по сравнению с 2003 г. По данным на 2011 г., с учетом численности женского населения в стране (81 446 285 чел.), доли сельского населения (72%), доли населения старше 15 лет (65,7%)¹, целевая аудитория Grameen Bank составляет 38 527 351 чел., т. е. каждая пятая сельская женщина является клиентом банка.

Банк занимается выдачей совсем небольших сумм – в среднем 170 долл. Логично было бы ожидать высокий уровень невозвратных долгов. Однако практика М. Юнуса говорит об обратном: в настоящее время он колеблется в диапазоне 1–2 п.п. Это чрезвычайно низкий показатель с учетом того, что банк выдает денежные средства без залога и юридического оформления кредитных соглашений. В случае возникновения просроченных платежей кредитная организация никогда не обращается в судебные органы. При этом методология расчета и технология работы с просроченной задолженностью существенно отличается от «традиционной» банковской практики. Например, в случае трудностей заем может быть реструктурирован в части снижения суммы еженедельного платежа и увеличения срока кредитования (т. н. Flexi-Credit, т. е. «гибкий кредит»). Такая задолженность не отражается как просроченная в течение двух лет, а затем, если в течение одного года она не будет погашена, произойдет списание всей суммы с баланса банка. При неиспользовании клиентом Flexi-Credit ссуда считается просроченной после шести месяцев, а также создается 100% резерв, а еще через год она подлежит списанию с баланса банка.

Организационная система финансирования построена на принципе коллективизма и минимальных бюрократических процедурах. На одно отделение приходится от 15 до 22 деревень. Под руководством менеджера банка в новой деревне создается группа людей, числом не менее пяти, причем только два человека имеют первоначальное право получить заем. По истечении шести недель, при условии отсутствия просроченных долгов, остальные также получают право на заимствования. В ином случае новые транши не предоставляются.

Группа людей юридически, конечно, не отвечает за просроченные долги конкретного заемщика из их числа, речь здесь идет о «моральном» поручительстве. Суммы предоставляемых займов небольшие, но достаточные для финансирования микропредприятий по «шелушению риса, ремонту машин, покупке рикш, молока коров, коз, ткани, керамики». При этом уровень просроченных долгов не превышает 1–3%, а ставки по займу зависят от его типа:

- стандартный кредит – 20% годовых;
- на дом – 8% годовых;

¹ Демографическая статистика. URL: <http://ru.worldstat.info/Asia/Bangladesh>.

- на образование – 5% годовых;
- для неимущих – 0% годовых.

Grameen Bank не является банком в прямом смысле этого слова, он ставит перед собой целью искоренение нищеты путем оказания услуги по кредитованию беднейших жителей, ведению сберегательных (ставка 8,5–12% годовых) и пенсионных счетов, а также страхованию ответственности по кредитам. Яркую социальную направленность демонстрирует принцип кредитования, согласно которому чем беднее человек, тем больше он может получить. Для оценки социально-экономического положения сотрудниками банка используется 10 индикаторов:

- семья имеет дом со стационарной крышей или месячный доход не ниже 25 000 Тк (бангладешские таки), что составляет ≈ 320 долл., и каждый член семьи может спать на кровати, а не на полу;
- семья имеет возможность пить чистую воду;
- семья использует уборные;
- дети после 6 лет идут в школу или уже закончили начальную школу;
- семья имеет соответствующую сезону одежду;
- семья имеет дополнительные источники дохода (огород);
- семья не голодает в любое время года;
- семья имеет сберегательный счет на сумму не менее 5 000 Тк.;
- минимальный еженедельный платеж по кредиту составляет 200 Тк.;
- семья имеет возможность получить медицинскую помощь, если кто-то заболел.

Кроме микрофинансирования *Grameen Bank* предлагает накопительное пенсионное страхование, причем в обязательном порядке для заемщиков. В этом случае по 2,5% от каждого платежа перечисляются на специальный накопительный (с правом снятия средств) и пенсионный депозитный счет (с правом снятия средств один раз в 3 года при сохранении неснижаемого остатка в 2000 Тк.). Если клиент взял заем на сумму более 8 000 Тк, то кроме платежей он должен вносить ежемесячно 50 Тк. Через 120 месяцев банк вернет значительно возросшую сумму или будет выплачивать ежемесячную пенсию.

С учетом того, что 96% акций банка владеют сами клиенты (4% у правительства Бангладеш), необходимо отметить, что *Grameen Bank* оказался выдающимся мировым социально-финансовым феноменом, доказавшим выживаемость в реальных экономических условиях.

Возможно ли применение такой модели организации микрофинансирования в более развитых странах? Для ответа на этот вопрос проанализируем показатели деятельности этой же модели в США. Отметим, что, несмотря на аналогичное название, масштаб деятельности существенно отличается от Бангладеш (табл. 4).

Таблица 4

Некоторые показатели деятельности Grameen Bank в США

Показатель	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Кол-во женщин	500	2 190	4 860	8 425	13 565	15 250
Объем инвестиций ¹ , млн \$	1,1	4,2	13,1	31,8	66,2	77,3
Кол-во городов присутствия	1	2	2	3	6	6

Источник: Grameen Bank America. URL: <http://grameenamerica.org/impact>.

Однако важной и, в определенной мере, системообразующей особенностью модели Grameen Bank является формирование ресурсной базы из вкладов участников. Конечно, в Бангладеш Grameen Bank отказался от использования иных ресурсов не сразу, а только в 1995 г., однако структура финансовой отчетности американского банка вызывает настороженность (табл. 5).

Таблица 5

Часть годовой финансовой отчетности Grameen Bank в США (в тыс. долл.)

	2010 г.	2011 г.		2010 г.	2011 г.
Активы			Пассивы		
Наличность	3 014	8 613	Текущие	496	896
Оборотные и иные	2 036	2 019	Долгосрочные	3 250	6 043
Займы	3 269	6 258	Чистые активы	4 734	11 384
Другие	161	1 433			
Итого	8 480	18 323	Итого	8 480	18 323
Доходы			Расходы		
От основной деятельности	354	677	По основной деятельности	1 813	2 643
Гранты и пожертвования	3 178	5 484	Другие	368	586
Итого	3 532	6 162	Итого	1 330	2 932

Источник: Grameen Bank America.

Как видно из табл. 5, значительную (47%) долю активов занимает наличность. Для какой цели иметь более 8 млн долл. в наличной форме, в то время как совокупный объем займов составляет всего 6,3 млн долл.? В

¹ Точные сведения отсутствуют, однако, вероятно, расчет произведен нарастающим итогом.

этой связи могут быть злоупотребления, например, такие, которые были выявлены в некоторых российских банках перед лишением лицензии, когда остатки на кассовых бухгалтерских счетах существенно отличались от фактически имеющихся средств. Если обратить внимание на структуру доходов и расходов, то видно, что доля процентных доходов составляет всего 10–11%, а основной доход сформирован грантами и пожертвованиями. В случае отсутствия таких безвозмездных поступлений убыток от деятельности за 2 года составил бы 3,231 млн долл. Сомнительными кажутся также высокие значения строк «Другие расходы», составляющие $\approx 20\%$ от расходов по основной деятельности, ведь модель Grameen Bank предполагает самоограничение расходов предприятия в пользу помощи тем, кто находится за чертой бедности.

Официальный сайт не предоставляет сведений об уровне просроченной задолженности, ставкам по кредитам и т. д. и носит, по большей части, маркетинговый характер. По всей видимости, американский Grameen Bank имеет мало общего с бангалдешским Grameen Bank, а создан для получения значительных грантов и пожертвований на социально обоснованную цель, что свойственно американскому укладу жизни. Одним из основателей американского банка выступил сам М. Юнус, однако его известное имя вполне способствует приданию «банку» социально ориентированного и безукоризненного вида.

Особенности системы микрофинансирования в США

Существуют ли в развитых странах с сильной банковской системой микрофинансовые организации, деятельность которых схожа с российскими МФО в части уровня процентных ставок сроков, сроков финансирования и т. д.? Кредиты типа *pay-day-loans* (в пер. с англ. – кредиты до зарплаты) активно продвигаются во многих странах, включая США. Америка прошла значительный путь развития таких отношений. В этой стране действуют ограничения по возможности получения такого кредита для заемщиков¹:

- совершеннолетний возраст (от 18 лет);
- официальное трудоустройство или получение регулярных доходов;
- ежемесячный доход должен быть не менее 1000 долл.;
- иметь текущий счет с активированной опцией прямого депозита.

Технология получения такого кредита заключается в подаче заявки на сайте компании², в течение 30 минут происходит проверка, причем МФО обычно декларируют отсутствие интереса к качеству кредитной истории

¹ В некоторых штатах есть ограничения на объем таких кредитов, получаемых в течение года.

² Например, paydayloansusapro.com; cashloansmax.com.

потенциального заемщика и его взаимоотношениям с нынешним работодателем. Предоставление копий документов в сканированном виде или по факсу обычно также не требуется. Действительно, по номеру социальной карты в США можно получить значительный объем информации о человеке. В случае одобрения денежные средства зачисляются на счет клиента, а при поступлении на него денежных средств происходит погашение кредита. Такие МФО обычно предоставляют небольшие суммы 100–1000 долл. на короткий срок в несколько недель (обычно 2 недели). Стоимость заимствований по таким программам достаточно высока: 25–30 долл. с каждых 100 долл., что составляет порядка 391–521% годовых.

Уровень развития американского общества позволил оградить от таких ростовщических процентов лишь семьи американских военных, которым по закону нельзя выдавать займы по ставке выше 36% годовых. Также федеральные кредитные союзы добровольно приняли на себя обязательство не выдавать *pay-day-loans* со ставкой, превышающей 18% за 14 дней, т. е. 469% годовых (табл. 6).

Таблица 6

**Условия предоставления кредитов «до зарплаты»
некоторыми кредитными союзами в США**

Наименование	Штат	Условия	«Реальная» ставка, % годовых
Tri-Rivers Federal CU	Алабама	\$8.75 с \$100	228 ¹
Kinecta Federal CU	Калифорния	\$31.95 + 15%	223
Buckeye Community Federal CU	Флорида	\$31 с \$300	269
Martin Federal CU	Флорида	\$31 с \$300	269
Orlando Federal CU	Флорида	\$31 с \$300	269
Railroad & Industrial Federal CU	Флорида	\$31 с \$300	269
Tallahassee Federal CU	Флорида	\$31 с \$300	269
Louisiana Federal CU	Калифорния	\$15 + 15%	145
Clackamas FCU	Луизиана	\$12 с \$100	141

Источник: Center for Responsible Lending. Материалы Ассоциации ответственного кредитования URL: <http://www.responsiblelending.org>.

¹ Как видно, реальная ставка в Tri-Rivers Federal CU, несмотря на формально лучшие условия, находится на уровне Kinecta Federal CU и значительно выше, чем в Louisiana Federal CU и Clackamas FCU. Это может быть обусловлено наличием дополнительных комиссий либо обязательных страховок.

Точной официальной статистики по рынку МФО в США нет, однако, по данным Center for Responsible Lending, в Америке существует около 22 тыс. точек кредитования с годовым оборотом в 27 млрд долл. С учетом очень короткого срока оборачиваемости можно примерно оценить объем ссудной задолженности как $\frac{27}{365} \cdot 14 = 1,04$ млрд долл.

Необходимо отметить, что такое микрофинансирование вызывало сильнейшее «привыкание» уже 12 млн американцев:

- на долю новых клиентов приходится не более 2% выданных кредитов;
- $\frac{3}{4}$ вновь выданных кредитов приходятся на погашение действующих обязательств;
- средний клиент по кредиту «до зарплаты» получает 9 таких займов в год, 90% клиентов имеют 5 и более обращений в год, 60% – 12 и более;
- срок кредитования типичного клиента составляет 212 дней в году;
- большинство клиентов имеют просроченные платежи либо являются банкротами.

Значительная часть заемщиков являются выходцами из Мексики и Латинской Америки, недавно приехавшими в США и слабо ориентирующимися в финансовой сфере. Единожды получая даже небольшой заем, они становятся постоянными клиентами таких МФО. В такой ситуации долг может нарастать чрезвычайно быстро. Логично было бы предположить, что МФО не заинтересованы в чрезмерном наращивании долгов своих клиентов, т. к. это грозит банкротством клиента и, как следствие, отказом от выполнения своих обязательств.

Проведем условный расчет, принимая во внимание, что человек получит двухнедельный заем на сумму всего 100 долл. с минимальной переплатой 25 долл., т. е. по расчетной ставке $\frac{(25\%)}{(2 \text{ недели})} \cdot 53 \text{ недели в году} = 662,5\% \text{ годовых}$. Дополнительно сделаем расчет для максимальной переплаты в 30 долл. с каждых 100 долл. (расчетная ставка $\frac{(30\%)}{(2 \text{ недели})} \cdot 53 \text{ недели в году} = 795\% \text{ годовых}$). Предположим, что у клиента не будет никаких дополнительных возможностей для погашения своей задолженности, кроме как суммы нового займа. Т. к. общим правилом МФО является непредоставление нового займа в случае наличия действующего независимо от его суммы, предположим, что у клиента все-таки есть возможность временного замещения ссуды (заработная плата). Насколько быстро вырастет его основной долг с учетом ограничения максимальной суммы займа в 1000 долл. (табл. 7)?

Понятно, что теоретически потери МФО от такого клиента не могут быть меньше первоначального займа в 100 долл., однако последняя (невозвратная) сумма ограничена величиной 1000 долл., т. е. МФО выдаст меньшую, чем предыдущая плюс проценты, сумму. В таком случае убыток кредитора будет минимален, а при более низкой ставке МФО останется в прибыли. В случае если клиент не будет вкладывать свои средства для получения по-

следнего займа, который будет дефолтным, то потери МФО составят первоначальные 100 долл. Таким образом, видно, что теоретический уровень максимальных потерь от кредитования ограничен первоначальной суммой займа. Именно поэтому МФО стараются предоставить первоначальный заем на наименьшую сумму, а затем максимально плавно ее увеличивать.

Таблица 7

**Расчет времени дефолта заведомо неплатежеспособного клиента
МФО в США**

Шаг	Время, недели	Вариант 1		Вариант 2	
		Основной долг, \$	Проценты, \$	Основной долг, \$	Проценты, \$
1	2	100,0	25,0	100,0	30,0
2	4	125,0	31,3	130,0	39,0
3	6	156,3	39,1	169,0	50,7
4	8	195,3	48,8	219,7	65,9
5	10	244,1	61,0	285,6	85,7
6	12	305,2	76,3	371,3	111,4
7	14	381,5	95,4	482,7	144,8
8	16	476,8	119,2	627,5	188,2
9	18	596,0	149,0	815,7	244,7
10	20	745,1	186,3	1 000,0	0,0
11	22	931,3	232,8	–	–
12	24	1000,0	0	–	–
Итого процентных доходов, \$			1 064,2	–	960,4
Итого потерь МФО, \$			–64,2	–	39,6
<i>Справочно, в случае если клиент не будет вкладывать личные деньги на последнем шаге (т. е. сделает на один шаг меньше, чем в вышерасположенных расчетах):</i>					
Итого процентных доходов, \$			831,4	–	715,7
Итого потерь МФО, \$			100,0	–	100,0

Источник: расчеты автора.

Эта стратегия имеет две важные особенности. Во-первых, МФО ограничивает свой кредитный риск суммой первоначального кредита, а во-вторых, задолженность клиента растет с высокой скоростью: буквально за 4–6 месяцев задолженность вырастает в 8–10 раз. В случае если МФО «дублирует» некоторые шаги с рангом выше 6–8, т. е. заставляет клиента платить проценты за счет собственных средств, то математический уровень ее потерь будет стремиться к нулю. С учетом того, что службы взыскания и су-

дебные мероприятия позволяют возвращать определенную часть долгов, деятельность таких предприятий должна носить эффективный коммерческий характер. Стоит отметить, что сайт ни одной американской МФО такого типа не содержит официальной бухгалтерской отчетности и иных финансовых данных, свидетельствующих об уровне просроченной задолженности, объеме заимствований и т. д.

США – федеративное государство с широкими самостоятельными полномочиями каждого штата. Это касается также микрофинансовых организаций, к деятельности которых применяются различные ограничения (табл. 8).

Таблица 8

**Ограничения микрофинансовой деятельности
в некоторых штатах США**

Штат	Макс. сумма кредита, \$	Максимальное ограничение величины	
		стоимости займа	комиссии
Айдахо	1000	нет	нет
Висконсин	нет	В случае непогашения кредита в срок кредитор не имеет права начислять дополнительные комиссии	
Аляска	500	17,5% от суммы займа	5 \$ одновременно
Арканзас	500	15% от суммы займа	5 \$ одновременно
Арканзас	400	10% от суммы займа	не установлено
Калифорния	300	15% от суммы займа	не установлено
Колорадо	500 с учетом всех платежей	45% годовых, в т. ч. на просроченный долг	За выдачу – 20% от $\sum \leq 300\$$, 7,5% – от $\sum > 300\$$. Ежемесячная – $\leq 7,5\$$ за каждые 100\$, но не более 30\$ в месяц
Иллинойс	1000, $\leq 25\%$ от ежемес. дохода	15,5% от суммы займа, период между взносами от 13 дней до 1 месяца	не установлено. Кредитор обязан раскрывать процентную ставку
Джорджия	50–550	$\sum \leq 250\%$ – 15% от суммы займа $\sum \leq 400$ – 13% от суммы займа $\sum > 400$ – 10% от суммы займа	не установлено
Луизиана	350	16,75% от суммы займа	не установлено
Колумбия	запрещено		
Джорджия	запрещено		

Источник: Портал Noverifypaydayloans.ru. URL: <http://noverifypaydayloans.com/page/rates-and-fees>.

Фактически в Америке действуют ограничения по сумме займа, величине переплаты, размеру ежемесячных и единовременных комиссий, а также соотношению получаемого финансирования к ежемесячному доходу. Набор и количественные значения данных показателей варьируются от штата к штату. В некоторых из них ограничения полностью отсутствуют, в других, напротив, микрофинансовая деятельность в такой форме лежит вне правового поля.

Особенности микрофинансирования в Великобритании

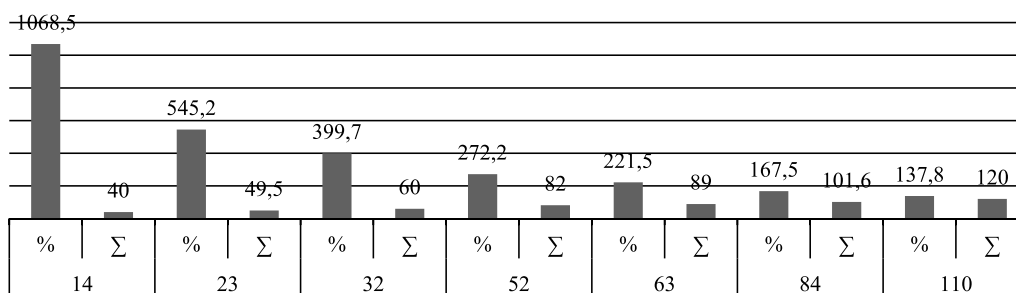
Существуют ли подобные микрофинансовые организации в других развитых капиталистических странах? В Великобритании микрофинансовая деятельность несколько отличается от американской модели. Наряду с займами «до зарплаты» микрофинансовые организации предлагают финансирование на более длительный срок. Для иллюстрации рассмотрим применяемую бизнес-модель компании Provident (Provident Financial Group – PFG)¹. Эта компания была создана в 1880 г. сэром Дж. Удилоффом и в настоящее время является ведущей МФО в Великобритании; ее акции котируются уже более 100 лет на Лондонской бирже. Численность сотрудников составляет 3 780 чел., кроме того компания привлекает на работу еще 9 800 чел. в качестве внештатных агентов, обслуживающих более 2,7 млн чел.

При обращении клиента за кредитом специалисты Provident проверяют по основным базам данных потенциального заемщика и, в случае отсутствия значительных претензий, назначается дата и время, когда агент сможет прийти домой к клиенту и задать ряд обязательных вопросов (т. н. home door lending – англ. кредитование на дому). В случае если ответы, а также внешний вид потенциального заемщика и его жилища удовлетворяют корпоративным стандартам компании, клиенту выдаются денежные средства. Такая модель в западной экономической литературе называется home credit (англ. – кредит на дому). Особенностью модели является то, что каждый агент (обычно – женщины²) работает на строго регламентированной территории, причем он должен проживать там же. Это требование компании обусловлено желанием достичь более «тесного» контакта агента, принимающего окончательное решение, и потенциального клиента для минимизации риска невозврата. После предоставления займа агент должен посещать клиента еженедельно для получения периодического платежа. При этом коммисионное вознаграждение выплачивается из возвратных платежей, что

¹ Официальный сайт Provident. URL: <http://www.providentpersonalcredit.com>.

² В модели кредитования Grameen Bank женщины – ядро системы кредитования.

должно стимулировать осмотрительность и добросовестность агентов. Насколько велики процентные ставки и суммы переплат за каждые 100 фунтов по таким микрозаймам (рис. 2)?



Источник: официальный сайт Provident, расчеты автора.

Рис. 2. Ставка (в % годовых) и совокупная переплата с каждых 100£ (в £) в зависимости от срока займа (в неделях)¹.

Как видно на рис. 2, уровень процентных ставок и, соответственно, переплат очень высокий. Эти стоимостные условия действуют для клиентов, решивших оформить займ через агента. В случае on-line кредитования максимальные суммы ниже до 300 фунтов (700 фунтов для повторных клиентов), однако уровень процентных ставок существенно выше: на срок 13 недель – 1294% (переплата 40 фунтов) и на срок 26 недель – 793,8% (переплата 67,96 фунтов). Исходя из уровня процентных ставок, понятно, почему компания не применяет штрафные санкции к тем, кто платит неаккуратно.

Кто является клиентами таких компаний как Provident? Значительную их часть составляют клиенты, которым банки отказывают в кредитовании. Не являются стоп-факторами предоставления займов в PFG:

- негативная кредитная история либо наличие CCJs (Criminology & Criminal Justice Studies) – в некотором смысле аналог исполнительного листа в России²;
- отсутствие работы либо собственного жилья.

Моделью Provident предусматривается кредитование, в т. ч. не совсем благонадежных клиентов, но риски снижаются малым интервалом между выплатами и постоянным контактом клиента с агентами компании. Экономический успех агентского кредитования привел к расширению линейки предлагаемых кредитных продуктов в части предложения

¹ Для новых клиентов установлено ограничение в 500 фунтов на срок до 32 месяцев. При повторном обращении возможно увеличение лимита до 2 500 фунтов, при этом срок финансирования сумм свыше 500 фунтов устанавливается до 110 недель.

² Хранятся в реестре в течение 6 лет. В РФ – 3 года.

кредитных карт для таких нестандартных клиентов через отдельно созданное юридическое лицо – Vanquis Bank. Стоимость кредитования по картам этого банка существенно выше, чем по обычным, и составляет от 37,57% до 99,9% годовых. Кредитный лимит для новых клиентов открывается в размере от 150 до 1000 фунтов и может увеличиваться каждые 4 месяца до 3000 фунтов. Срок его действия не ограничен и минимальный ежемесячный платеж составляет 1,29% от суммы задолженности обычного клиента и 1,19% для безработного или пенсионера.

Как видно, стоимость финансирования в компаниях типа Provident в Великобритании очень высока по сравнению с традиционными банками, что обусловлено, с одной стороны, высокими затратами на выдачу сравнительно небольших сумм, а с другой – «нестандартными» заемщиками, которые, по мнению банков, не являются кредитоспособными. Возникает вопрос, насколько велик объем таких «нестандартных» ссуд и как это влияет на уровень просроченной задолженности с учетом того, что стратегией организации предусмотрен достаточно жесткий отбор клиентов – порядка 20% (24% для Vanquis Bank) от числа обратившихся (табл. 9).

Таблица 9

**Некоторые финансово-экономические показатели
Provident Financial Group**

Показатель / Период		2008	2009	2010	2011	2012
Задолженность, млн £	Home Credit	833,7	866,0	867,2	876,7	869,6
	Vanquis Bank	205,4	255,5	345,0	453,4	643,3
	Всего	1 039,1	1 121,5	1 212,2	1 330,1	1 512,9
Обесцененные ссуды, %	Home Credit	30,4	32,2	32,9	32,1	33,0
	Vanquis Bank	31,8	30,1	33,9	35,0	34,8
Прибыль до налогообложения в 2012 г. в млн £	Home Credit	129,0	128,9	129,1	127,5	125,1
	Vanquis Bank	8,0	14,1	26,7	44,2	68,0
	Всего	137	143	155,8	171,7	193,1
Расчетно:						
Рентабельность собственного капитала		46	45	46	48	48
Соотношение прибыли и суммы займов, %	Home Credit	15,47	14,88	14,89	14,54	14,39
	Vanquis Bank	3,89	5,52	7,74	9,75	10,57
	Всего	13,18	12,75	12,85	12,91	12,76

Источник: Официальный сайт PFG. URL: <http://www.providentfinancial.com/index.asp?pageid=296>.
Расчеты автора.

Как видно из табл. 9, показатели задолженности по «традиционному» микрофинансированию с использованием агентской схемы практически не растут, в то время как ссудный портфель Vanquis Bank за 5 лет вырос на 213%. Из этого можно сделать вывод, что объем рынка таких специфических клиентов достиг своего максимума. Однако рынок кредитных карт для нестандартных клиентов, стоимость заимствования по которым все же ниже, чем по «традиционным» кредитам (Home Credit), показывает значительную динамику, позволяя наращивать совокупный ссудный портфель по группе компаний Provident. В настоящее время соотношение прибыли и ссудного портфеля в сегменте Home Credit практически в 1,5 раза выше, чем в сегменте пластиковых карт, однако если первый показатель имеет тенденцию к плавному снижению, то второй достаточно быстро увеличивается. При сохранении таких темпов в течение 3–5 лет доходность от портфеля пластиковых карт может превысить показатель обычных заимствований. При этом стоит обратить внимание на чрезвычайно высокий уровень обесцененных (просроченных) долгов как по «домашним» кредитам, так и по пластиковым картам, что компенсируется огромными процентными ставками.

Пути конкурентного развития микрофинансирования в России

Возможно ли использование в России модели Grameen Bank? По мнению автора, это сомнительно ввиду ряда причин. Во-первых, климатические условия рискованного земледелия России далеки от тропического климата Бангладеш, где мягкая зима и жаркое лето. В России нельзя жить в «картонном» доме, а за 200 долл. купить повозку для рикши, станок для обработки пшеницы¹ и т. д. Идеальным временем для внедрения идей М. Юнуса было бы дореволюционное время, когда была сильна крестьянская община как основной фактор обеспечения исполнения обязательств отдельных заемщиков.

В период СССР кредит был монополизирован в руках государства, люди имели возможность получения небольших займов на беспроцентной основе через кассы взаимопомощи на срок до 10 месяцев. Возвратность займов гарантировалась обязательностью труда и полностью официальными доходами. Сходством модели микрофинансирования СССР и М. Юнуса является формирование пассивов деньгами самих действующих и потенциальных заемщиков путем ежемесячных сборов (0,5% от заработной платы в СССР). Огромные, по сравнению с небольшим Бангладеш, расстояния между деревнями также осложняют практическое внедрение «сельского кредитования» в России.

¹ За неимением в России больших объемов традиционного для Бангладеш риса.

В этой связи теоретически возможным «проводником» микрофинансирования могла бы быть Почта России с ее 42 000 отделений, распределенными по всей территории России, что вполне укладывается в концепцию российского Почтового банка¹. В этом случае мог бы получиться «гибрид» идей М. Юнуса и компании Provident, т. к. работники сельских почт обычно хорошо знают местных жителей, т. е. обладают информацией, кому можно доверить заем, а кто его не вернет. Однако в настоящее время реалии «почтового» кредита России лучше охарактеризует история с малоизвестной компанией «Мини-займ Экспресс», которая разместила в отделениях Почты России свои рекламные объявления о «Пенсионном займе», задолженность по которому за неделю увеличивалась с 3000 руб. до 4499 руб. (номинальная ставка – 2 650% годовых).

В условиях конкурентной борьбы новообразованные микрофинансовые организации принялись осваивать наиболее привлекательные с точки зрения маржинальной доходности сегменты – кредиты «до зарплаты» и на более длительный срок – 30–50 недель. В России большее распространение имеет английская модель организации микрокредитования, когда после предварительного одобрения заявки клиенту необходимо встретиться с агентом у себя дома или непосредственно в офисе компании для проверки документов и подписания необходимых документов. В России законодательно разрешена «электронная» подпись, однако пока случаи практического применения при микрокредитовании достаточно редки. Возрастающий уровень конкуренции внедряют инновационные решения, в т. ч. в области техники. Нестандартное предложение сделала одна из МФО, установив терминалы, наподобие устройств быстрой оплаты услуг, через которые можно подать заявку, отсканировать свой паспорт и заключить договор займа. Заявка обрабатывается в течение 15 минут и, при одобрении, распечатывается оферта, подписанный экземпляр которой необходимо вложить в специальный отсек устройства.

Фактически на российском рынке появились компании, выдающие практически без разбора ссуды людям, которым отказывают банки. Вполне понятно, что уровень просроченной задолженности в таком случае очень большой – это компенсируется огромными процентными ставками. В начале 2000-х гг. в России был всплеск потребительского кредитования, например, банк «Русский стандарт» рассылал кредитные карты с установленными лимитами по почте, причем активировать их мог любой человек, т. е. процедура верификации, по сути, не проводилась. В то же время взимались большие проценты по кредитам и комиссии за выдачу и ведение ссудного

¹ Подробне см.: Эзрох Ю.С. О конкурентоспособности модели Почтового банка в России // Банковское дело – 2013. – № 3. – С. 47–53.

счета, которые «увеличивали процентную ставку до 200% годовых, пока в 2007 г. владельца банка «Русский стандарт» Р. Тарико не пригласили в Генпрокуратуру для беседы»¹. После этого банк отменил комиссии за обслуживание счета. В настоящее время рынок банковского кредитования, конечно, стал более цивилизованным.

Стоит ли ожидать снижения процентных ставок по таким кредитам? По мнению автора, это вряд ли возможно. Во-первых, данный рынок не является насыщенным, в России большое число желающих немедленно удовлетворить свои желания за большие проценты. В качестве иллюстрации приведем отзыв, оставленный на сайте компании «Мини-Займ Экспресс»: «Собрался к девушке на день рождения. Не идти же с пустыми руками! Бабла ноль, а стрелнуть не у кого. ... Просто зашел на Почту и занял сколько нужно ... Хватило и на букет, и на шампанское. Отдавать придется? Легко. Какая-нибудь халтура всегда подвернется». Не сомневаясь в том, что авторство этого текста принадлежит самой компании, в нем содержится очень важная информация о том, кто является целевой аудиторией этого МФО. В продолжение темы приведем слова С. Зименковой, совладелицы МФО «Viva Деньги»: «Конечно, я бы им деньги не дала, но микрофинансирование – такое дело, где психологию надо отбросить ... половину наших клиентов банки и на порог бы не пустили»². Это подтверждает статистика бюро кредитных историй, свидетельствующая о том, что совпадение клиентов МФО и банков не превышает 25%. А. Нарышкин, совладелец МФО «Мигомденьги» описывает своих клиентов иначе: «Это девушки, которые присмотрели дорогую сумочку и хотят купить ее прямо сейчас, это мужчины, имеющие постоянный заработок, но зависимые от игровых автоматов»³.

При этом некоторые коммерческие банки начинают опосредованно участвовать в микрофинансировании: крупным МФО «Центр микрофинансирования» владеет собственник Автоградбанка, одним из учредителей МФО «Микрофинанс» – ВТБ 24. Нетрадиционными конкурентами микрофинансовым организациям являются специализированные сайты, например Vdolg.ru, позволяющие за комиссионное вознаграждение «знакомить» потенциальных заемщиков и кредиторов. На основании собственной методики заемщикам присваивается кредитный рейтинг, однако за возврат суммы сайт ответственности, конечно, не несет.

Уровень конкурентной борьбы в сегменте микрофинансирования будет только возрастать. Вероятнее всего, это будет выражено в открытии

¹ Материалы журнала Форбс. URL: <http://www.forbes.ru>.

² Материалы портала Banki.ru. URL: <http://www.banki.ru>.

³ Там же.

новых презентабельных офисов, хорошей рекламной поддержке, однако вряд ли снизит уровень процентных ставок по займам, ориентированным на «специфических» клиентов.

Проблемы конкурентного развития микрофинансирования в России

С учетом исторически выведенной формулы о невозможности искоренения ростовщичества, решение о его, по сути, легализации в России в 2010 г. выглядит абсолютно оправданным. За короткий срок, с учетом отсутствия «входных барьеров», было зарегистрировано большое число микрофинансовых организаций, т. е. бизнес «вывели», хотя бы частично, «из тени». В настоящее время точками выдач, занимающими площадь в 5–10 кв. м и располагающимися в оживленных местах – на рынках, остановках, в торгово-развлекательных комплексах, насыщены все крупные российские города. При этом действующим законом практически не установлены ограничения стоимости финансирования клиентов и иные существенные условия, как это действует, например, в США.

Если основной целью принятия закона было выведение «ростовщического» сегмента экономики из «тени», то можно ли предположить, что те, кто хотел это сделать, уже это сделали? Как показывает статистика Банка России (рис. 1), ежемесячно регистрируется более 100 новых МФО, что в настоящее время сопоставимо со среднемесячным числом исключенных предприятий из реестра.

Стоит отметить, что исключение из реестра происходит в одном из трех случаев: по инициативе самой организации, по решению Банка России при неоднократном в течение года нарушении правил, при ликвидации юридического лица. Представляет ли ценность само юридическое лицо? Считаем, что для мелких МФО (т. е. подавляющего большинства) никакой ценности ООО с уставным капиталом 10 тыс. руб., не обремененное лицензиями, не представляет. Процедура включения нового юридического лица в реестр проста и кратковременна, а законом не предусмотрена дисквалификация руководителей и/или собственников компаний. Изменение юридического лица не влечет за собой обязанность менять бренд, т. е. в доходных («раскрученных») точках с известным брендом, например, «Быстрый кредит», «До зарплаты» и т. д., могут работать различные юридические лица. Такая ситуация снижает возможности контролирующего органа по соблюдению действующего законодательства и контролю за выполнением собственных предписаний.

При этом количество кредитных «точек» конкретного МФО и их расположение не известно Банку России, т. к. подобные сведения не включены в формы квартальной отчетности согласно приказу Минфина РФ № 37н

«Об утверждении форм и сроков представления документов, содержащих отчет о микрофинансовой деятельности и персональном составе руководящих органов микрофинансовой организации» от 01 марта 2012 г. Это, учитывая большое количество МФО, затрудняет выездной контроль со стороны регулятора. С увеличением числа МФО возрастает нагрузка на Банк России, что вкуче с реформированием структуры не позволяет надеяться на скрупулезный контроль за каждым МФО, например такой, какой осуществляет Банк России в отношении коммерческих банков.

У данной ситуации есть два основных варианта макроэкономического развития событий. Первый – оставить все как есть, т. е. позволить практически бесконтрольно увеличиваться числу МФО, сконцентрировавшись на дистанционном (формальном) контроле без возможности (по причине массовости МФО) реальной проверки деятельности. С 2011 г. установлены два норматива, исполнение которых обязательно для МФО, привлекающих денежные средства физических и юридических лиц: достаточности собственных средств (НМО1) и ликвидности (НМО2). Стоит отметить чрезвычайно либеральные значения первого норматива: $\geq 5\%$ (для некоммерческих партнерств 50%). У банков минимальное значение аналогичного по смыслу норматива в два раза больше¹.

Вторым вариантом развития событий является ужесточение «входных барьеров» путем лицензирования либо, что представляется наиболее целесообразным, увеличения минимального уставного капитала, например, до 100–500 тыс. руб. наряду с введением процедуры дисквалификации руководителей и собственников. Для существующих малых МФО необходимо установить переходный период, в течение которого они наращивают свой капитал либо покидают рынок. Это позволит снизить число сомнительных участников, регистрирующих фирмы-«помойки».

Небезынтересной является схема выведения капитала «в тень» с помощью МФО. Легально действующее предприятие «А» дает заем легально действующему МФО, формально не имеющему никаких с ним юридических связей. Для осуществления своей прямой деятельности МФО, не подпадая под проверку Росфинмониторинга по коду операции 1001², вполне легально за небольшую комиссию снимает наличные деньги в кассе банка. Далее МФО оформляет на подставных людей (а еще проще – на несуществующие паспорта) всю сумму. Все маскируется небольшим количеством выплат от клиентов МФО и от МФО заемщику – компании «А». Затем МФО объявляет себя банкротом, а предприятие «А» со временем в убыток

¹ Законодатель предполагал, что МФО в два раза устойчивее коммерческого банка?

² Снятие со счета юридического лица денежных средств в наличной форме в случаях, когда это не обусловлено характером его хозяйственной деятельности.

списывает всю сумму займа, который на самом деле был возвращен в наличной форме.

Кроме того, законодательством до сих пор не определен порядок формирования резервов МФО на возможные потери по выданным ссудам. Фактически, предприятия, находящиеся на традиционной системе налогообложения, вынуждены признавать доходом те процентные платежи, которые заемщик должен внести по договору безотносительно их фактического поступления (по методу начисления). Конечно, бухгалтерским учетом предусмотрено создание резервов на счете 63 «Резервы по сомнительным долгам», но здесь широкое поле для споров с налоговыми органами по поводу правомерности и обоснованности уменьшения налоговой базы. Не «изобретая велосипед», легче всего применить банковский опыт по определению группы риска по двухфакторной модели (по финансовому состоянию и качеству обслуживания долга). По мнению автора, в определении категории качества резерва для МФО фактор «финансовое состояние» не нужен, т. к. документально его подтвердить практически невозможно (справки о доходах и копии трудовых книжек в МФО обычно не предоставляются). Таким образом, следует ввести плоскую шкалу, например такую, какая указана в табл. 10.

Таблица 10

Проект определения категории качества и процента резервирования по микрозайму МФО

Количество дней просрочки	0–15	16–30	31–60	61–90	Свыше 90
Категория качества	1	2	3	4	5
Процент резервирования	0–10	11–40	41–70	71–99	100

Источник: расчеты автора.

Конкретный процент резервирования может определяться в соответствии с внутренними методиками МФО. Продолжая мысль, можно ввести единообразные ставки для каждой категории качества. Это позволит избежать споров с налоговыми органами и упростит процедуру контроля за финансовым состоянием МФО.

До 1 июля 2014 г. МФО были вправе, но не обязаны, в отличие от банков, подавать сведения хотя бы в одно бюро кредитных историй. Таким образом, на ссудном рынке значительный объем информации о качестве исполнения физическими лицами обязательств был фактически скрыт, что увеличивало риски в первую очередь других МФО. Логично предположить, что клиент берет заем в 10 тыс. руб. на месяц под огромный процент в МФО, а не в кредитной организации, по причине невозможности получе-

ния заимствования в банке. Что мешает ему сразу или после возникновения просрочки перейти «через дорогу» и попросить заем в другой МФО? Такая ситуация вынуждала более крупные МФО вести «корпоративные» базы заемщиков, что ложилось бременем на их расходы.

Принятие Федерального закона от 21.12.2013 г. № 353-ФЗ «О потребительском кредите (займе)» кардинально меняет данную ситуацию. В частности, с 1 июля 2014 г. обязанность по предоставлению информации об отказе от заключения договора потребительского кредита (займа) либо предоставления потребительского кредита (займа) или его части в бюро кредитных историй возложена и на МФО (п. 5 ст. 7 закона). Однако будет ли эта норма выполняться на практике, особенно небольшими МФО, при валлообразном росте их количества?

К числу нерешенных проблем относится отсутствие обязанности использования унифицированной формы договора микрозайма, что хотя бы отчасти защищало интересы людей с низкой финансовой грамотностью.

Дискуссионные выводы

Надежды на решение вышеуказанных проблем через членство в саморегулируемых организациях (СРО), по мнению автора, необоснованны, что обусловлено российской «формальной» практикой в других областях предпринимательства, например строительства, когда в интернете и иных СМИ открыто содержатся объявления о продаже готовых предприятий с необходимыми документами о членстве в СРО. Стоит отметить, что по состоянию на 14 июля 2014 г. таких организаций в микрофинансовом секторе РФ всего две – Некоммерческие партнерства «Межрегиональный союз микрофинансовых организаций «Единство» и «Объединение микрофинансовых организаций «МиР».

В связи со вступившими в действие более жесткими нормативами резервирования и давления на капитал банков, выдающих «дорогие» кредиты¹, возможным вариантом развития событий будет перевод их самого высокомаржинального сегмента финансирования во вновь созданные дочерние МФО. В таком случае может произойти переход бизнеса в иной, пока практически неконтролируемый государством, сегмент кредитного рынка.

Важность пристального внимания к МФО обуславливается также тем, что значительная часть клиентов МФО отличается более низкой финансовой грамотностью по сравнению с банковскими клиентами. В

¹ Речь идет об инструкции Банка России №139-И. Например, с 1 июля 2013 г. выданная без обеспечения в качестве потребительского кредита сумма в 10 000 руб. с эффективной ставкой более 60% годовых будет оказывать влияние на норматив Н1 таким же образом, как и ссуда в 20 000 руб., выданная под 20%. Для менее «дорогих» ссуд установлены более низкие повышающие коэффициенты 25–35% – 1,1; 35–45% – 1,4, 45–60% – 1,7 [19].

России данный рынок очень молодой, и нужно активно использовать накопленный десятилетиями зарубежный опыт. Необходимо вводить ограничения на максимальную сумму кредитов «до зарплаты», как в США. В квартальной отчетности российских МФО есть отдельные информационные строки о количестве предоставленных микрокредитов суммой до 45 000 руб. на срок до 2 месяцев. Можно сделать вывод о государственной классификации таких займов как «до зарплаты». При среднестатистическом доходе за I квартал 2014 г. в России в размере 22 668 руб. эта сумма, с учетом высоких процентов, может превратить человека в долгового «раба».

Однако, МФО – это не банки, отвечающие за деньги вкладчиков; инвесторы МФО должны отдавать себе отчет в том, что такая специфическая деятельность может нести высокий риск финансовых потерь. Таким образом, при законодательном регулировании необходимо понимать и учитывать, в первую очередь, социально-экономические риски, оказывающие влияние на наименее обеспеченных граждан.