

10. БИЗНЕС-РЕИНЖИНИРИНГ

10.1. ОБЩЕСТВА ВЗАИМНОГО КРЕДИТА КАК ИНСТИТУТ МИКРОФИНАНСИРОВАНИЯ

Васильева Е.В., заместитель начальника Отдела сопровождения внешних заимствований Департамента гарантий и инвестиций

Внешэкономбанк

Статья посвящена проблемам финансово-кредитной поддержки малого предпринимательства. Анализируется институциональный состав системы финансово-кредитной поддержки малого предпринимательства, используемые типы и виды кредитования. Рассматривается соответствие сложившейся отраслевой структуры сектора малого предпринимательства потребностям реального сектора экономики и решению макроэкономических задач переходного периода. На основании анализа делается вывод о необходимости дальнейшего развития и расширения сферы использования микрофинансирования как инструмента финансово-кредитной поддержки малого предпринимательства. Для решения этой задачи предлагается использовать возможности учреждений кредитной кооперации, а именно – Обществ взаимного кредита.

1. МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

Развитие малого предпринимательства отвечает общемировым тенденциям формирования гибкой смешанной экономики, сочетанию разных форм собственности и адекватной им модели хозяйства, в которой реализуется сложный синтез конкурентного рыночного механизма и государственного регулирования крупного, среднего и мелкого производства.

В странах с развитой рыночной экономикой малое предпринимательство является одним из ведущих секторов экономики, во многом определяющий темпы экономического роста, состояния занятости населения, структуру и качество валового национального продукта. По своему составу в этих странах малое предпринимательство представляет собой совокупность независимых мелких и средних предприятий, выступающих как экономические субъекты рынка, обладающих высокой приспособляемостью и охватывающие практически все сферы внутреннего рынка и в значительной мере определяющие социально-экономический уровень жизни в стране.

В России в современный период перехода от плановой экономики к рыночному хозяйству развитие среднего и малого предпринимательства приобретает особое значение. Малое предпринимательство, как сфера экономической деятельности, способно в силу максимальной адаптивности, самоорганизации и саморазвития при поддержке обеспечить наиболее быстрый и значительный социально-экономический эффект. Поэтому активизация действий в части поддержки малого предпринимательства является в настоящее время более чем актуальной, а нерешенность назревших проблем в этой области может существенно затормозить экономический рост.

В соответствии с Федеральным законом Российской Федерации «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» от 14 июня 1995 года № 88-ФЗ к субъектами малого предпринимательства относятся коммерческие организации, в уставном капитале которых доля участия Российской Федерации, общественных и религиозных организаций (объединений), благотворительных и иных фондов не превышает 25%, доля принадлежащая одному или нескольким юри-

дическим лицам, не являющимся субъектами малого предпринимательства, не превышает 25% и в которых средняя численность работников за отчетный период не превышает предельных уровней: в промышленности, строительстве и на транспорте – 100 человек, в сельском хозяйстве и научно-технической сфере – 60 человек, в оптовой торговле – 50 человек и в розничной торговле и бытовом обслуживании населения – 30 человек.

Кроме того, в Федеральном Законе РФ «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» установлено, что под субъектами малого предпринимательства понимаются также физические лица, занимающиеся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица. Наиболее ясную картину развития малого бизнеса в развитых странах дают качественные показатели, такие как:

- количество малых и средних предприятий на 1.000 жителей;
- доля малых и средних предприятий в общей численности занятых;
- доля малых и средних предприятий в ВВП.

Значения этих показателей в странах с развитой рыночной экономикой составляют:

- количество малых и средних предприятий на 1.000 жителей – 50,1;
- доля малых и средних предприятий в общей численности занятых – 60,8%;
- доля малых и средних предприятий в ВВП – 55,8%.

Пока сохраняются довольно внушительный разрыв между приведенными значениями данных показателей в странах с развитой рыночной экономикой и их российскими значениями. В России вклад малого предпринимательства в ВВП России не превышает 11%. Показатель числа малых предприятий в расчете на 10.000 человек населения на конец 2004 года равнялся 66, т.е. на 1.000 человек населения приходится 6 малых предприятий. На конец 2004 года среднесписочная численность работников малых предприятий в общем количестве занятых составляла – 15,9%.

При сохранении указанных показателей на этом уровне, существует опасность, что развитие малого предпринимательства в России будет все больше отставать от потребностей рыночной экономики, что не позволит реализовать предпринимательский ресурс общества для решения экономических и социальных задач.

В целом по России динамика развития малого предпринимательства за последние годы (2003 и 2004 гг.) демонстрирует рост в абсолютных показателях. На конец 2003 года количество малых предприятий равнялось 890,9 тысяч, а на конец 2004 года оно составило значения 953,1 тысячи. Однако, такое увеличение было достигнуто, главным образом, за счет роста количества малых предприятий торговли и общественного питания. В отношении малых предприятий других отраслей наблюдалась противоположная тенденция – их количество не только не выросло, но и несколько сократилось.

2. ОТРАСЛЕВАЯ СТРУКТУРА МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Основной чертой сложившейся отраслевой структурой малого бизнеса является перекос развития в сторону непроизводительных отраслей – торговли и общественного питания. Данное положение не меняется уже с 2000 года. Показатель удельного веса малых предприятий,

заняты в торговле и общественном питании как в 2000 году, так и в 2004 году составляет 46,3%. Показатели, относящиеся к производительным отраслям экономики – удельный вес малых предприятий в промышленности и строительстве даже несколько сократились в 2004 году по сравнению с 2000 годом. Так, если в 2000 году доля малых предприятий, работающих в промышленности составляла 15,3%, то в 2004 году этот показатель равнялся 13,4%. Данное сокращение произошло за счет снижения числа малых предприятий в отраслях промышленности, имеющий наибольший удельный вес в отраслевой структуре малых промышленных предприятий, и прежде за счет сокращения числа малых предприятий машиностроения и металлообработки с 46,3% в 2000 году до 33,1% в 2004 году. Сокращение также коснулось таких отраслей промышленности как лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность (19,8% в 2000 году и 16,4% в 2004 году), пищевая промышленность (20,1% в 2000 году, 14,1% в 2004 году), легкая промышленность (14,7% в 2000 году, 9,1% в 2004 году), химическая и нефтехимическая промышленность (6,1% в 2000 году, 5,4% в 2004 году). В целом, отраслевая структура малых предприятий по отраслям промышленности отвечает стратегическим задачам развития малого предпринимательства за счет отраслей, обеспечивающих мультипликативный эффект, но сокращение количества малых предприятий свидетельствует о наличии нерешенных проблем, препятствующих дальнейшему успешному развитию производительных отраслей малого предпринимательства.

Кроме малых предприятий промышленности, снизился удельный вес малых предприятий, работающих в строительстве с 14,4% в 2000 году до 12,7% в 2004 году. Сократилось количество малых предприятий, функционирующих в науке и осуществляющих научное обслуживание с 3,5% в 2000 году до 2,2% в 2004 году. Напротив, некоторое увеличение показателей удельного веса произошло по таким отраслям как транспорт (с 2,2% в 2000 году до 2,8% в 2004 году) и малых предприятиям, осуществляющим общую коммерческую деятельность по обеспечению функционирования рынка (с 4,1% в 2000 году до 4,6% в 2004 году).

При этом следует отметить, что результаты деятельности малых предприятий в целом и в отраслевом разрезе можно считать вполне успешными. Так, удельный вес прибыльных малых предприятий в общем их количестве на конец 2004 года составлял 68,6%, в то время как аналогичный показатель по крупным и средним организациям на эту дату равнялся 61,9%. Такое положение говорит о том, что малые предприятия, несмотря на существующие трудности имеют неплохие возможности функционирования в рыночных условиях.

Положительным является и тот факт, что удельный вес прибыльных малых предприятий в общем количестве малых предприятий промышленности на конец 2004 года составил 65,0%, в то время как по крупным и средним предприятиям, этот показатель равнялся 59,1%. Похожая ситуация складывается и в отношении малых предприятий, работающих в строительстве, а именно: на конец 2004 года удельный вес прибыльных малых предприятий строительства составил 67,7%, что несколько выше показателя на эту дату по крупным и средним строительным предприятиям – 64,9%.

Приведенные показатели свидетельствуют о том, что производительные отрасли промышленности яв-

ляются весьма привлекательными для деятельности малого предпринимательства, и, тем не менее, их количество сокращается.

Напротив, показатель бурно развивающегося малого предпринимательства в торговле и общественном питании, хотя и имеет повышенный, по сравнению с производительными отраслями промышленности, процент прибыльных малых предприятий – 71,6% на конец 2004 года, но этот показатель по крупным и средним организациям все же несколько выше – 72,7%. Сравнительная динамика прибыльных малых предприятий торговли и общественного питания с динамикой прибыльных крупных и средних предприятий за период с 2000 по 2004 г. можно констатировать, что число прибыльных крупных и средних предприятий этой отрасли всегда преобладает над числом прибыльных малых предприятий.

Еще одним результативным показателем является коэффициент текущей ликвидности, характеризующий платежеспособность предприятий. Данный показатель за период с 2000 года по 2004 год демонстрирует постоянный рост – с 88,3% в 2000 году до 123,9% на конец 2004 года. Причем показатель текущей ликвидности по малым предприятиям на конец 2004 года превышает аналогичный показатель по крупным и средним предприятиям на этот период – 113,1%.

Такая динамика свидетельствует о постоянном повышении уровня финансовой устойчивости малых предприятий и их платежеспособности.

При этом, на конец 2004 года уровень платежеспособности по производительным отраслям промышленности и строительству был вполне сопоставим с уровнем платежеспособности малых предприятий торговли и общественного питания. Коэффициенты текущей ликвидности по указанным отраслям составили: по промышленности – 105,2%, в строительстве – 100,5%, по предприятиям торговли и общественного питания – 106,8%.

Следует отметить также, что деятельность малых предприятий за период с 2000 года по 2004 год была рентабельной, хотя данный показатель демонстрировал постепенное снижение с 3,1% в 2000 году до 1,8% в 2004 году.

В отношении малых предприятий торговли и общественного питания следует заметить, что их деятельность в указанный период была рентабельной, однако показатель рентабельности проданных товаров, продукции (работ, услуг) колебался от 2,0% в 2000 году до 1,4% в 2004 году.

Рентабельной была и деятельность производительных отраслей малого предпринимательства промышленности и строительства. Показатель рентабельности проданных товаров по промышленности даже несколько вырос в 2004 году по сравнению с 2000 годом – 3,8% и 3,0% соответственно.

При этом, на конец 2004 года уровень рентабельности малых предприятий, занятых в строительстве вполне сопоставим с уровнем рентабельности крупных и средних строительных предприятий. Коэффициенты рентабельности проданных товаров, продукции (работ, услуг) по малым предприятиям равнялся 3,1%, а по крупным и средним предприятиям – 5,0%. В то время как, коэффициент рентабельности проданных товаров, продукции (работ, услуг) в отношении малых предприятий торговли и общественного питания равнялся на

конец 2004 года – 1,4%, а по крупным и средним предприятиям отрасли составил 12,7%.

Помимо этого, показатель платежеспособности малых предприятий промышленности и строительства на конец 2004 года, незначительно отличался от показателя предприятий непродовольственной сферы, и в первую очередь торговли и общественного питания.

Суммируя вышеизложенное, можно констатировать, что деятельность более половины малых предприятий производительной сферы является прибыльной и этот показатель несколько превышает аналогичный показатель по крупным и средним предприятиям, тем не менее, количество предприятий данных отраслей сокращается.

Следовательно, сокращение количества малых предприятий промышленности и строительства происходит не по причине того, что данные отрасли малого предпринимательства являются не прибыльными или не привлекают предпринимателей.

Представляется, что причиной является отсутствие необходимых для развития таких предприятий долгосрочных и сравнительно недорогих кредитных ресурсов. Это, в свою очередь, связано с тем, что большая часть субъектов малого предпринимательства испытывает острую потребность в обновлении оборудования, приобретении новых и современных технологий. С учетом сложившейся тенденции потребность малых предприятий в инвестиционных ресурсах сверх их собственных средств составляет по экспертным оценкам свыше 9,0 миллиардов рублей в год.

3. ФИНАНСОВО-КРЕДИТНАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Значительная часть трудностей и препятствий на пути становления и развития российского малого предпринимательства лежит за рамками самой сферы малого предпринимательства. В основном проблемы малого предпринимательства связаны с неразвитостью правовой системы, отношений собственности и слабой защищенностью предпринимателя, недостаточной определенностью и непредсказуемостью макроэкономической ситуации, неадекватностью финансовой инфраструктуры и исторически сложившимся монополизмом на многих рынках.

В настоящее время предпринимаются серьезные шаги по исправлению сложившейся ситуации путем разработки и принятия программ по поддержке малого предпринимательства, а также разработке законодательных актов, прямо или косвенно затрагивающих сектор малого предпринимательства. Представляется, что проблема законодательного закрепления деятельности малых предприятий или сопряженных с ними институтов лежит не в плоскости недостаточной разработанности, а связана с практическим аспектом принятия надлежащих законов.

Однако, самым значимым и серьезным комплексом проблем, связанным, кроме того, в немалой степени с проблемами легитимности деятельности малого бизнеса и связанных с ним институтов, являются проблемы финансовой поддержки малого предпринимательства.

Перечень использования традиционных источников финансирования малых предприятий включает в себя.

Во-первых, собственные средства предприятия. Однако, малые предприятия и фирмы, по определению,

не могут иметь значительных собственных средств. Объемы финансов, необходимые для малых предприятий, несопоставимы с объемами крупных предприятий, но, относительные величины демонстрируют сложность положения малых предприятий. По статистике, в России успешно развиваются шесть из десяти малых предприятий. Анализ факторов финансовой устойчивости малых предприятий показал, что нормально работающее малое предприятие не соответствует общепринятым нормативам. Это объясняется особенностями организации: необходимость стартовых вложений, объем которых обычно превосходит личные средства предпринимателя; относительно большой размер оборотных средств, достаточный для безубыточной деятельности; неритмичные денежные потоки, в результате чего малые предприятия периодически нуждаются в небольших краткосрочных кредитах.

Остро стоит вопрос об инвестиционной деятельности малых предприятий, поскольку они не располагают достаточным объемом собственных средств для ее осуществления. Значение такого показателя как коэффициент автономии снизилось с 23,1% в 1999 году до 19,8% на конец 2004 года.

Следует отметить, что наряду с формальным источником средств, малые предприятия используют в своей деятельности и такой неформальный источник как средства родных, знакомых, партнеров по бизнесу. В условиях современной России данный неформальный источник занимает заметное положение в структуре источников финансовых средств предпринимательства. Принимая во внимание тот факт, что неиспользуемые денежные доходы населения оцениваются в 50-70 млрд. долл. США, можно сделать вывод об огромном потенциале указанного источника заемных средств.

В настоящее время к данному источнику финансирования прибегают более половины предпринимателей малого бизнеса. Как правило, речь идет о небольших суммах на короткий срок и по этим характеристикам, данный источник можно вполне рассматривать как неформальное микрофинансирование (или так называемый «партнерский кредит»). При этом не исключено, что источниками такого рода партнерского кредита могут служить результаты теневой деятельности.

Широкая распространенность «партнерского кредита» обусловлена неразвитостью сети специализированных микрофинансовых организаций.

Однако, по мере развития малого предпринимательства и повышения масштабов его потребностей в финансовых ресурсах, а также в результате мер, принимаемых для развития легитимности источников финансирования, значимость неформальных источников средств неизбежно понижается.

Вторым источником финансирования являются инвестиционные, венчурные и специализированные фонды поддержки предпринимательства. Ранее фонды рассматривались как перспективные источники финансирования с постоянно возрастающими объемами ресурсов. Однако политика безвозмездного субсидирования и льготного кредитования, применявшаяся на этапах развития системы государственной поддержки малого предпринимательства, себя не оправдала. Последующее введение в действие Бюджетного Кодекса Российской Федерации практически лишило возможности передавать бюджетные средства фондам поддержки малого предпринимательства для последующего предо-

ставления их в виде займов во временное пользование малым предприятиям, тем самым, заморозив объем средств, для этого предназначенных, на уровне ранее имеющихся у фондов финансовых ресурсов.

В настоящее время принята концепция конкурсного распределения средств на возвратной основе с использованием принципа разделения риска. Для получения кредита необходимо выиграть в конкурсе проектов, причем выделяется не вся сумма, только часть (50 – 80%) – как минимум 20-30% предприниматель должен обеспечить сам.

Вследствие вышеизложенного, обращение к специально созданным фондам со временем сократится, поскольку сами фонды имеют тенденцию к постепенному переходу на функционирование через организации микрофинансирования и микрокредитования, действующие на принципах самоокупаемости.

Третий источник финансирования – банковское кредитование. Как уже отмечалось, соотношение собственных и заемных средств в структуре активов малых предприятий, имеет перекоп в сторону последних, что снижает привлекательность этих предприятий в качестве клиентов финансово-кредитных учреждений. Однако, произошедшие за последние годы существенные изменения в финансово-кредитной системе России способствовали повышению конкуренции на финансовом рынке, вследствие чего, банки сейчас готовы рассматривать малый бизнес в качестве перспективного клиента. Но, несмотря на это, спектр услуг для малого бизнеса продолжает оставаться заметно уже, чем для крупного. Это не фактор дискриминации, так как теоретически для банка нет разницы между клиентами, а на практике малые предприятия пользуются в основном услугой по расчетно-кассовому обслуживанию. Для банков по-прежнему остается невыгодным проведение операций по кредитованию малого бизнеса. Фактически, действующие инструкции и нормативные акты, определяющие порядок кредитования предъявляют к потенциальным заемщикам одни и те же требования, независимо от их масштаба, что косвенно ограничивает банки в возможности выдачи кредитов малым предприятиям. Поэтому банки вынуждены применять существующие требования в отношении обеспечения возвратности ссуд и к малым предприятиям, для которых указанные требования являются зачастую жесткими и невыполнимыми. Кроме того, малый бизнес продолжает оставаться сферой экономики с высоким риском невозврата кредитов, что предопределяет необходимость для банков создания значительных резервов под потенциально невозвращенные ссуды. Малые предприятия нуждаясь, главным образом, в краткосрочных ссудах, исходя из соотношения прибыльности операций с ними и накладных расходов, не входят в число клиентов, с которыми банки охотно сотрудничают, и операции по кредитованию малых предприятий не представляются со стороны банка рентабельными. Со своей стороны малые предприятия, испытывая необходимость в оборотных средствах не готовы ожидать несколько месяцев решения вопроса о предоставлении им кредита.

В силу изложенных причин, возможности получить банковский кредит у малых предприятий ограничены.

Следующим источником финансовых ресурсов для малых предприятий являются средства предоставляемые институтами, осуществляющими деятельность по микрофинансированию и микрокредитованию.

Микрокредитование имеет ряд особенностей, отличающих его от других механизмов привлечения финансовых средств. Главная из них – взимание высоких процентов для того чтобы покрыть значительные расходы на маленькие ссуды. Кроме того, небольшие кредиты зачастую выдаются не отдельному лицу, а группе заемщиков, сформированной по принципу личных связей, доверия между участниками группы, их солидарной ответственности за возврат кредита.

Как уже отмечалось, малые предприятия периодически нуждаются в краткосрочных кредитах для пополнения оборотных средств. Простота и небольшие сроки оформления, даже при достаточно высоких ставках кредитования делают микрокредитование необходимым элементом инфраструктуры предпринимательства.

Хотя в России государство уже осознало: развивая микрофинансирование можно достаточно быстро создать необходимые предпосылки для запуска нового малого бизнеса и для сохранения и развития уже существующего. Однако в настоящее время система микрокредитования имеет очаговое распространение на территории России. Территориальная удаленность от организаций, осуществляющих микрокредитование, сводит на «нет» все преимущества данного источника. В настоящее время развитие микрокредитования в России находится на начальной стадии. Одним из препятствий на пути дальнейшего развития микрофинансовой деятельности является отсутствие необходимой законодательной базы. Тем не менее, государственные структуры демонстрируют готовность исправить существующее положение и оказать организациям микрокредитования законодательную, организационную, техническую поддержку. О поддержке финансовыми ресурсами, однако, речь не идет, хотя именно эти проблемы выходят сейчас на первый план.

В настоящее время в России по разным оценкам около 70% потенциальных клиентов микрофинансовых институтов (малые предприятия, и индивидуальные предприниматели), считают проблему внешнего финансирования главной для своего бизнеса. По оценкам экспертов, численность клиентов микрофинансовых институтов составляет в настоящее время в размере 2,2 млн. представителей малого бизнеса и индивидуальных предпринимателей. Фактически, из этого числа доступ к микрофинансовым услугам ежегодно имеют лишь порядка 13-15 тысяч предпринимателей. При этом общий объем микрофинансирования составляет порядка 52 млн. долл. США. Это означает, что сегодня в России организации, предоставляющие услуги микрофинансирования охватывают менее 1% потенциального рынка. Чтобы удовлетворить потребность малых предприятий и индивидуальных предпринимателей размер портфеля выданных займов должен увеличиться до 7 млн. долл. США. Эта огромная сумма дефицита на рынке микрозаймов свидетельствует об имеющихся проблемах в развитии институтов, занимающихся микрофинансовой деятельностью, и, прежде всего, об их неспособности в настоящем составе удовлетворить существующий спрос.

Микрофинансовые услуги могут предоставлять коммерческие банки, кредитные союзы, общественные банки, фонды, кооперативы. Наиболее эффективно с задачей микрофинансирования справляются специализированные финансовые посредники, сосредоточенные на этом виде деятельности, а именно специализированные фонды и кооперативы. В настоящее

время специализированных финансовых посредников, работающих с предприятиями малого бизнеса в России еще очень мало. Большинство действующих организаций, оказывающих микрофинансовые услуги предпочитают иметь в качестве своих клиентов устойчиво развивающиеся малые предприятия. Такое важное направление как кредитование начинающих предпринимателей, для большинства организаций микрофинансирования приоритетом не является.

Тем не менее, представители малого бизнеса и индивидуальные предприниматели обращаются и планируют в дальнейшем обращаться для получения займов в организации микрокредитования. На сегодняшний день наиболее охотно предприниматели обращаются в государственные фонды поддержки малого предпринимательства. Затем в рейтинге предпочтений следует банковский кредит, займы по линии неправительственных фондов, и замыкает список – займы в кооперативах.

Суммируя вышеизложенное, можно сделать вывод, что на сегодняшний день имеются различные источники финансирования предприятий, но тем не менее, практически получить необходимые средства малому предприятию бывает нелегко, хотя именно от доступности финансовых ресурсов зависит устойчивость их деятельности.

Среди предлагаемых мер по обеспечению доступа предприятий малого бизнеса к внешним финансовым ресурсам, помимо развития высокодинамичной и экономически эффективной системы микрофинансирования, также называют такие меры как: внедрение в сфере малого бизнеса типовых схем финансового, возвратного и оперативного лизинга; разработка и реализация программ гарантийных механизмов; субсидирование субъектам малого предпринимательства процентной ставки по получаемым ими кредитам и займам; отработка и внедрение системы франчайзинга.

Все перечисленные меры имеют целью,

во-первых, привлечь на цели развития малого предпринимательства максимальное количество внебюджетных средств, что сократит бюджетные затраты;

во-вторых, позволит удовлетворить потребности в финансовых ресурсах наибольшего числа субъектов малого предпринимательства и, прежде всего начинающих свой бизнес.

В плане готовности к практической реализации, наибольшую ее степень, а также уровень проработанности, как на теоретическом, так и на экспериментальном уровне имеют на сегодняшний день вопросы, связанные с деятельностью институтов микрофинансирования. Поэтому перспективы дальнейшего развития системы финансово-кредитной поддержки малого предпринимательства, на сегодняшний день, связаны, с развитием институтов и инструментов микрофинансирования и микрокредитования.

4. МИКРОФИНАНСИРОВАНИЕ

Как уже было отмечено одним из способов решения проблемы обеспечения финансово-кредитной поддержки малых предприятий является микрофинансирование, которое, в последнее время получает все большее распространение и в России. При этом, микрофинансовые организации постепенно становятся частью финансово-кредитной системы национальной экономики, дополняя традиционный банковский сегмент и расширяя доступ к заемным средствам малым предприятиям. Понимание государством значимости микрофинансиро-

вания и микрокредитования для развития малого предпринимательства, нашло отражение в программных документах. Впервые создание системы микрофинансирования в качестве приоритетного направления поддержки малого бизнеса достаточно четко было зафиксировано в 2000 г. в тексте четвертой Федеральной программы государственной поддержки малого предпринимательства в Российской Федерации на 2000–2001 гг., позднее пролонгированной до конца 2002 г.

Представленный на 2003-2005 гг. проект пятой Программы поддержки предусматривал в плане мероприятий специальный раздел «Создание условий для микрокредитования субъектов малого предпринимательства», где была установлена необходимость «реализации программ микрокредитования за счет средств федерального и региональных фондов поддержки малого предпринимательства и других внебюджетных источников». Хотя в силу различных причин пятая Программа так и не была принята, еще треть государственных и муниципальных фондов, стали применять микрофинансирование, как инструмент, расширяющий доступ субъектам малого предпринимательства к внешним заимствованиям.

Затем была разработана ведомственная программа развития малого и среднего предпринимательства Министерства экономического развития и торговли Российской Федерации на 2005-2008 гг., где микрофинансированию отводится существенное место. Предусматривается ряд направлений по совершенствованию законодательства для деятельности микрофинансовых организаций, а также предложено несколько схем работы данного инструмента, в том числе, как встроенного в традиционную банковскую систему. Концептуальный подход к использованию микрофинансирования в рамках данной программы заключается в том, что оно должно создать мультипликационный эффект от средств, выделяемых на развитие малого предпринимательства, а также отчасти превратить микрофинансовые организации в посредников между конечными заемщиками, формально не удовлетворяющими требованиям банковской системы, и собственно банками.

Микрофинансирование, является достаточно гибким инструментом финансово-кредитной политики, поскольку, в зависимости от экономического уровня развития страны, функции микрофинансирования могут варьироваться. Например, в беднейших странах Латинской Америки, Африки и Азии микрофинансирование направлено, прежде всего, на снижение уровня бедности. В странах с лучшим состоянием экономики – на обеспечение занятости и поддержку предпринимателей, не имеющих доступа к банковскому кредитованию. В развитых странах культивирование микрофинансирования уже не является жизненно важной проблемой, и здесь оно выступает как сегмент внебанковского финансирования, дополняющий традиционную систему кредитования, создающий альтернативное пространство и стимулирующий развитие предпринимательства.

Поскольку концепция, задачи и стандарты микрофинансирования модифицируются в зависимости от конкретных экономических условий, дать универсальное определение этому финансовому инструменту затруднительно.

Если говорить о российских реалиях, то следует отметить, что в российских программах микрофинансирования предоставление займов предусматривается преимущественно на развитие бизнеса, хотя на ис-

ключаются и займы на потребительские цели. Хотя микрофинансирование традиционно не рассматривается как базовое финансирование, однако, российская практика изобилует примерами, когда микрофинансовые институты являются единственным способом для мелких предпринимателей получить доступ к внешнему финансированию.

При этом, речь может идти как о начинающих мелких, так и уже состоявшихся предпринимателях малого бизнеса, испытывающих финансовые трудности и не имеющих доступа к традиционному банковскому кредитованию. Характерной чертой для микрофинансирования в России является то, что микрофинансовые ресурсы используются предпринимателями не только для пополнения оборотных средств, но и на финансирование инвестиционных проектов. Достаточно часты случаи, когда бизнес обращается к микрофинансовым организациям постоянно, независимо от стадии жизненного цикла.

Суммируя вышесказанное, можно определить микрофинансирование как легитимное предоставление субъектам малого предпринимательства и физическим лицам, имеющим ограниченный доступ к традиционным банковским услугам, финансовых и дополняющих их социальных услуг, направленных на повышение уровня жизни населения, обеспечение занятости и развитие предпринимательства.

Как уже было упомянуто, микрофинансирование в России только развивается и сейчас, с точки зрения жизненного цикла, рынок микрофинансовых услуг проходит этап институционального формирования, являясь, при этом, вследствие отсутствия необходимых законодательных норм, полужформальным. Тем не менее, существующая нормативно-правовая база позволяет осуществлять микрофинансовую деятельность юридическим лицам, функционирующим в различных организационно-правовых формах. В определенной мере это положение можно расценить как положительное, поскольку, в условиях формирующегося рынка, введение четких определений его субъектов может отрицательно сказаться на динамике развития самого рынка. Сложившаяся на данный момент ситуация на рынке микрофинансирования позволяет выработать наиболее эффективные стандарты и методы микрофинансирования в условиях «естественного отбора».

Кроме того, введение определений субъектов рынка неизбежно повлечет за собой нормы регулирования их деятельности на данном рынке, что не будет способствовать проявлению всего многообразия форм и методов микрофинансирования, и, в конечном итоге, отрицательно скажется на динамике развития отрасли.

Безусловно, конечной целью развития рынка микрофинансовых услуг должна стать его формализация и установление специального правового поля, регулирующего его деятельность. Однако, факт введения такого регулирования будет оправдан только тогда, когда объемы деятельности микрофинансовых организаций станут существенными в масштабах общего финансового рынка.

Следует отметить и то, что распространение микрофинансирования позволяет не только решать проблемы потребительского кредитования и стимулирования развития бизнеса, но и снизить теневую составляющую в экономике.

Во-первых, поскольку все институты, работающие в этой нише, ведут достаточно прозрачную деятельность сами, они жестко требуют того же от своих клиентов.

Во-вторых, с развитием микрофинансирования постепенно будет исчезать «партнерский кредит». Предпринимателям будет выгоднее обращаться в микрофинансовую организацию, где плата за пользование денежными средствами ниже, оформление займов происходит оперативно и, что самое главное, сделка совершается законно. Кроме того, микрофинансовые организации, зачастую не ограничиваются только предоставлением займов, они также активно работают со своими клиентами, консультируют и обучают их. В целом микрофинансовые организации помогают «дорастать» мелкому бизнесу до уровня клиентов банковской системы.

В качестве существующей проблемы, связанной со сбором информации по микрофинансированию в России следует отметить то, что в связи с отсутствием в Общероссийском классификаторе видов экономической деятельности такого вида деятельности, как микрофинансирование, органами официальной статистики, в том числе банковской, работа микрофинансовых организаций не отслеживается. Нет необходимой информации и в лицензирующих органах, поскольку деятельность микрофинансовых организаций в настоящее время не требует лицензирования.

Наиболее полные и исчерпывающие исследования по проблемам микрофинансирования проводятся в настоящее время Ресурсным центром малого предпринимательства, действующего в рамках исследовательских проектов совместно с Российским микрофинансовым центром, компанией «ФИНКА Интернэшнл ЛЛС», при поддержке «Девелопмент Альтернативз Инк», Лиги кредитных союзов, Национального союза организаций финансовой взаимопомощи, Союза сельских кредитных кооперативов и Федерального фонда поддержки малого предпринимательства

Проводимые исследования носят характер опросов основных участников микрофинансового рынка, проводимых по специально разработанной формализованной анкете. Подобного рода опросы проводятся периодически. Они проводились по результатам деятельности микрофинансовых организаций за период с 1998 года по 2000 год. Последние данные по такому исследованию были опубликованы по итогам деятельности организаций, оказывающих микрофинансовые услуги за 2004 год.

При этом соблюдались важные критерии, позволяющие судить об основных процессах, происходящих на рынке микрофинансовых услуг и прогнозировать возможное дальнейшее его развитие. Отбор субъектов Российской Федерации проходил с соблюдением принципа представительства всех федеральных округов. В итоге была получена информация от 229 организаций, зарегистрированных в 62 регионах по итогам деятельности в 2003 г. С учетом филиалов, подразделений, а также сетевых организаций число участников микрофинансового сектора, по которым были собраны сведения, составляет около 600 единиц. В это число вошли наиболее активные и легально работающие представители микрофинансового рынка. По экспертным оценкам, попавшие в обследование организации – это около 30-40% всех действующих участников российского микрофинансового рынка, а по объемам и масштабам операций они составляют 50-60%. В выборку не вошли неформальные участники микрофинансового рынка, такие как ломбарды, кассы взаимопомощи, «частные теневые ростовщики» и так далее, хотя неформальный сегмент сейчас еще достаточно значим для российского микрофинансового рынка. Размер займов, которые могут рассматриваться как микрозаймы, был принят в сумме не более 300 тыс. рублей.

5. ТИПОЛОГИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ, ПРЕДОСТАВЛЯЮЩИХ МИКРОФИНАНСОВЫЕ УСЛУГИ

Прежде всего, необходимо отметить, что в России организации, предоставляющие микрофинансовые услуги, имеют различные законодательно закрепленные организационно-правовые формы. Именно многообразие действующих микрофинансовых организаций обеспечивает эффективность развития рынка микрофинансовых услуг. Правовой статус организации напрямую влияет на спектр услуг и характер клиентской базы микрофинансовой организации, поскольку именно организационно-правовая форма, в которой зарегистрирована организация во многом определяет законодательные ограничения, накладываемые на ее деятельность.

Наибольший объем предоставляемых микрофинансовых услуг приходится на некоммерческие организации и, прежде всего, потребительские кооперативы и фонды.

Российское законодательство допускает существование несколько форм потребительской кооперации, каждая из которых для занятия микрофинансовой деятельностью имеет свои плюсы и минусы.

Во-первых, это кредитные потребительские кооперативы граждан. Создание и условия деятельности кредитных потребительских кооперативов граждан регулируется Федеральным законом «О кредитных потребительских кооперативах граждан» № 117-ФЗ от 07.08.2001 г. Законодательство четко указывает на возможность осуществления ими микрофинансовой деятельности, но только в части потребительского кредитования физических лиц, поскольку в качестве целей создания таких кооперативов устанавливается удовлетворение потребностей их членов в финансовой взаимопомощи. Кроме того, кредитные потребительские кооперативы граждан могут привлекать сбережения и выдавать денежные средства, но только членам кооператива. Этот тип потребительских кооперативов имеет право получать займы от различных кредитных и иных организаций, собирать паевые взносы и аккумулировать личные сбережения членов (т.е. у них существует достаточно широкая база для формирования кредитного портфеля).

Хотя, членство в кредитных потребительских кооперативах предусматривается только для физических лиц, хотя данное ограничение успешно обходится путем вступления в кредитные потребительские кооперативы граждан не юридического лица, а его руководителя, который может использовать полученные средства в целях своего бизнеса. Однако, имеются определенные ограничения для кредитных потребительских кооперативов граждан, как микрофинансовой организации. Выдача займа на предпринимательские цели разрешается при условии, что доля таких займов в структуре фонда финансовой взаимопомощи кооператива составляет не более 50%. Общее количество членов кредитного потребительского кооператива граждан не может превышать 2 000 человек. Тем не менее, возможности и достоинства этой организационно-правовой формы позволили ей получить широкое распространение среди микрофинансовых организаций.

Следующей формой потребительской кооперации являются сельские кредитные потребительские кооперативы, которые работают в рамках закона «О сельскохозяйственной потребительской кооперации» № 193-ФЗ от 08.12.1995 г. Эта форма наиболее полно согласуется

с микрофинансовой деятельностью, но имеет достаточно жесткие ограничения. К преимуществам этой формы относится возможность включения в члены, как физических, так и юридических лиц. То есть пользоваться услугами сельских кредитных потребительских кооперативов могут не только индивидуальные предприниматели, фермерские хозяйства, население, но и малые предприятия аграрного сектора. Российское законодательство позволяет этому типу потребительской кооперации привлекать денежные сбережения своих членов, а также выдавать им кредиты. У сельских кредитных потребительских кооперативов достаточно широкая база по привлечению внешних средств. Кроме упомянутых сбережений и займов у своих членов, они могут объединять их паевые взносы, а также получать займы от различных организаций, в том числе и кредитных. В качестве основных ограничений сельских кредитных потребительских кооперативов, как формы микрофинансовой организации, следует отнести возможность проведения кредитных и сберегательных операций только среди своих членов. Причем, по количеству пайщиков, как в части физических, так и юридических лиц также законодательно устанавливаются ограничения. Кроме того, в состав учредителей и членов должны в определенной мажоритарной пропорции входить сельскохозяйственные производители. Сельские кредитные потребительские кооперативы по поручению своих членов не могут осуществлять расчетные операции. Есть ограничения и на формирование кредитного портфеля – закон не позволяет привлекать средства физических лиц, не являющихся членами кооператива.

Еще одним типом организаций, оказывающих микрофинансовые услуги являются потребительские общества, которые учреждаются в рамках закона «О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах) в Российской Федерации» № 3085-1 от 19.06.1992 г. При создании потребительских обществ, по сравнению с другими типами кооперативов, законодательство предъявляет меньше всего требований к составу и количеству учредителей и пайщиков. Ими могут являться как физические, так и юридические лица, т.е. услугами потребительских обществ могут пользоваться все субъекты малого предпринимательства. Нет прямых законодательных запретов в вопросах привлечения средств членов потребительских обществ, они могут осуществлять кредитование и авансирование своих пайщиков. Кроме того, у потребительских обществ достаточно широкий выбор возможных источников финансирования: паевые и вступительные взносы, заемные средства пайщиков и других граждан. При этом, деятельность потребительских обществ должна быть направлена на удовлетворение потребностей своих пайщиков. Как и в случае с сельскими кредитными потребительскими кооперативами – потребительские общества не могут осуществлять расчетные операции от имени своих членов.

Другим типом некоммерческих организаций, в форме которых на территории России осуществляется микрофинансовая деятельность являются фонды. Как правило, они создаются в соответствии с законом «О некоммерческих организациях» № 179-ФЗ от 23.12.2003 г. Основная проблема функционирования участников рынка, решивших заниматься микрофинансированием в форме фондов, связана с отсутствием прямого указания в российском законодательстве на допустимость осуществ-

ления ими микрофинансовой деятельности. Легитимность финансовых операций фондов обосновывается утверждением в качестве задач микрофинансирования – развитие малого предпринимательства, решение социальных проблем, согласующихся с целями, записанными в законе, для которых могут создаваться фонды. Создается почва для возникновения законодательных коллизий при обосновании права фондов выдавать микрозаймы без получения банковской лицензии. Противоречия есть в трактовке собственных и привлеченных средств, из которых могут выдаваться эти займы.

При этом, отдельно выделяются частные и государственные (муниципальные) фонды поддержки малого предпринимательства. Вследствие не совсем четкого законодательного определения, частные фонды получили меньшее распространение, нежели потребительские кооперативы.

Государственные и муниципальные фонды до внесения в конце 2004 г. поправок в Федеральный закон «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» № 88-ФЗ от 14.06.1995 г., являлись значимыми игроками на рынке микрофинансовых услуг. В отличие от частных фондов, их статус подтверждался вышеупомянутым законом, кроме того, они имели дополнительную возможность получения бюджетного финансирования, за счет которого во многом и реализовывались их микрофинансовые программы. Исключение статьи о Федеральном фонде поддержки малого предпринимательства из названного выше закона уже негативно отразилось на тенденциях в развитии и уровне представленности этой части некоммерческих организаций.

Кроме перечисленных, участниками микрофинансового рынка являются неправительственные микрофинансовые организации, созданные в рамках международных проектов. Они представляют собой институты с четко выраженной микрофинансовой специализацией, созданные с участием иностранных и международных организаций. Неправительственные микрофинансовые организации формируют на сегодняшний день существенную долю предложения микрофинансовых услуг.

В исследованиях, проводимых Ресурсным центром малого предпринимательства соотношение организаций, выбранных для проведения сбора и анализа информации по микрофинансированию, соответствовало, сложившимся в институциональном секторе микрофинансирования пропорциям. Так, наибольший удельный вес, среди кооперативного сектора, участвовавших в выборке имели кредитные потребительские кооперативы граждан – 70 единиц или 31% от выборки, затем следовали сельские потребительские кредитные кооперативы составили – 39 единиц или 17% от выборки; немного меньший показатель по потребительским обществам – 30 единиц или 13% выборки.

По фондовому сегменту организаций микрофинансирования наибольший в проведенном исследовании имели государственные фонды поддержки малого предпринимательства – 56 единиц или 24% от выборки; затем следовали частные фонды – 23 единицы или 10% выборки, и наименьший показатель имеют неправительственные микрофинансовые организации – 7 единиц или 3% от выборки микрофинансовых организаций по исследованию.

6. КЛИЕНТСКАЯ БАЗА МИКРОФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Одним из основных показателей по которому можно судить о состоянии и тенденциях развития микрофинансового рынка в России являются показатели деятельности микрофинансовых организаций в части расширения клиентской базы и эффективности взаимодействия с ней.

По данным исследования 1998-2000 гг. этот показатель в России имел ярко выраженную положительную тенденцию. В 1999 г. по сравнению с 1998 годом клиентская база микрофинансовых организаций возросла в 2,8 раза, в 2000 году по сравнению с 1999 годом – в 3,0 раза.

По государственным фондам поддержки малого предпринимательства за 1998 год показатель темпа роста клиентов составил 2,9 раза, а за 1999 год произошел рост этого показателя еще в 2,3 раза. По негосударственным фондам показатель темпа роста числа клиентов составил на начало 1999 года 2,9 раза, а к 2000 году число клиентов возросло еще в 3,6 раза. По банковскому сектору микрофинансирования число клиентов возросло за 1998 год в 2,2 раза, а за 1999 год еще в 3,2 раза. По кооперативному сектору наибольший темп роста наблюдался в 1998 году, когда количество клиентов возросло в 3,8 раза, в 1999 году этот показатель снизился – рост в 2,6 раза.

Обращает на себя внимание тот факт, что если в 1999 г. наибольший рост числа клиентов был отмечен среди кооперативов (3,8 раза), то в 2000 г. им составили конкуренцию негосударственные фонды поддержки (темпы прироста числа клиентов 3,6 раза) и банки (3,2 раза).

С одной стороны, это связано с тем, что ставка процента у кооперативов несколько выше, а с другой – рамками функционирования: кооперативы, как правило, предоставляют займы своим членам, причем членство возможно только для физических лиц. В свою очередь, как уже отмечалось выше, банки начинают рассматривать сектор малого предпринимательства как возможное направление инвестирования средств и приступают к активной работе с субъектами малого предпринимательства.

Динамика числа клиентов доказывает, что действующие организации микрофинансирования успешно выполняют свою миссию по расширению доступа предпринимателей к внешним источникам финансирования. В то же время следует отметить, что микрофинансирование как элемент национальной финансово-кредитной системы еще не нашло должного распространения в России.

Кроме того, наблюдалось увеличение такого показателя как «размер клиентской базы на 1 микрофинансовую организацию», что свидетельствует об эффективности их деятельности, поскольку по международным стандартам микрофинансирования охват клиентов является одним из основных показателей успешности работы микрофинансовых организаций. По итогам 2000 года лидерами по активности работы с клиентами были негосударственные фонды и кооперативы. По государственным фондам поддержки малого предпринимательства число клиентов в расчете на одну организацию возросло с 14 в 1998 году до 45 в 2000 году. Следует отметить, что это самый низкий показатель среди

организаций, занимающихся микрофинансовой деятельностью. Если учесть, что ставки в государственных фондах самые низкие, возникает предположение, что это связано с ограниченностью кредитного портфеля (59% заявок прошедших первичную экспертизу, не были удовлетворены по причине отсутствия средств). С другой стороны, клиентами государственных фондов выступает весьма ограниченная часть предпринимателей. Так, в условиях недостатка ресурсов государственные фонды все же предпочитают работать со старыми клиентами, уже ранее получившими у них заем, нежели с новыми. На первое место в решении о предоставлении займа выходит не аргумент расширения клиентской базы, а гарантия возврата средств. По результатам исследования, проведенного в 1998-2000 гг., некоторые фонды в течение года выдавали по три кредита одному заемщику. Средний же показатель соотношения займов к клиентской базе по итогам 2000 года у государственных фондов зафиксирован на отметке 1,43.

По негосударственным фондам число клиентов на одну организацию возросло с 10 в 1998 году до 50 в 2000 году. По банкам число клиентов на один банк возросло с 33 в 1998 году до 138 в 2000 году. По кооперативам число клиентов на одну организацию возросло с 91 в 1998 году до 218 в 2000 году.

Число клиентов в расчете на один неформальный источник финансирования возросло с 100 в 1998 году до 258 в 2000 году. Это, возможно, означает, что клиенты микрофинансовых организаций зачастую охотнее прибегают к помощи не институциональных источников средств («партнерский кредит»).

Важным свидетельством эффективности функционирования микрофинансовых организаций и соответствия качества, предоставляемых ими услуг запросам клиентов, является показатель количества повторных обращений в микрофинансовые организации. По итогам исследования в 1998-2000 гг. наибольшее число клиентов, которые возвращаются за получением еще одного займа, отмечено у негосударственных фондов поддержки и кооперативов. Банки также стремятся работать с постоянной клиентской базой. Соотношение займов к числу клиентов по государственным фондам поддержки малого предпринимательства изменилось, и, если в 1998 году повторное обращение за ссудой имело место в 1,25 раза, то в 2000 году повторно обращаться стали чаще и показатель соотношения займов к числу клиентов составил 1,43 раза. По негосударственным фондам частота повторных обращений была не в пример выше, чем по государственным фондам, а именно в 1998 году – 2,35 раза, в 2000 году – 2,01 раза. В отношении кооперативного сектора микрофинансового рынка, следует отметить, что частота повторных обращений к ним была несколько выше, чем по государственным фондам, и в 1998 году составила – 1,37 раза, а к 2000 году увеличилась до 1,65 раза. Примерно на таком уже уровне находился данный показатель по банковскому сектору, но с противоположной кооперативному сектору тенденцией к снижению, так, если за повторным получением в 1998 году клиенты обращались почти в каждом втором случае (1,62 раза), то в 2000 году частота повторных обращений была полтора раза (1,58 раза). Показатель повторного обращения к неформальным источникам находился на одном уровне с показателем по государственным фондам поддержки малого предпринимательства, а именно в 1998 году он составлял 1,33 раза, а в 2000 году – 1,27

раза. Это свидетельствует о том, что данный источник займов все еще остается популярным среди представителей малого бизнеса.

Само явление повторного обращения свидетельствует о том, что и организации микрофинансирования и заемщиков устраивают условия работы в рамках программ микрофинансирования.

Клиентами российских микрофинансовых институтов, как уже отмечалось раньше, прежде всего, являются субъекты малого предпринимательства. Среди данного контингента, по итогам исследования в 1998-2000 гг., лидировали индивидуальные предприниматели, их кредитовали 77,7% микрофинансовых организаций, участвующих в выборке. Второе место занимали малые предприятия – 70,1%. Категорию «другие субъекты экономики» на 80% сформировали фермерские хозяйства, являющиеся третьей группой субъектов малого предпринимательства, им займы предоставлялись 10,8% микрофинансовых организаций.

Кредитованием физических лиц занимались 41,3% микрофинансовых организаций. При этом, по условиям исследования под физическими лицами, в данном случае, следует понимать такую категорию предпринимателей, как стартующие предприниматели или предприниматели, которые зарегистрированы членами кооперативов в качестве физических лиц.

Как уже было отмечено, структура клиентской базы различных типов микрофинансовых организаций обуславливается их статусом. Государственные фонды поддержки малого предпринимательства работают преимущественно с малыми предприятиями и индивидуальными предпринимателями (соответственно 93,9% и 95,9% государственных фондов кредитует данных заемщиков). Совсем небольшая часть государственных фондов работает с другими субъектами экономики и физическими лицами, соответственно 8,2% и 2% организаций. Негосударственные фонды, в основном, кредитуют малые предприятия (84,6%) и индивидуальные предпринимателей (69,2%). Гораздо меньший масштаб имеют операции с другими субъектами экономики (всего 23,1% негосударственных фондов заняты предоставлением им займов) и физическим лицам (только 7,7% организаций предоставляют им займы). По кооперативному сектору микрофинансирования приоритеты меняются, так 88,9% кооперативов предоставляли займы физическим лицам и 71,1% индивидуальным предпринимателям. Всего 31,1% кооперативов предоставляли займы малым предприятиям и 11,1% другим субъектам экономики.

Банки примерно с одинаковой степенью интенсивности работали и с физическими лицами (59,4% банков), и с субъектами малого предпринимательства (75,0%). При чем как было выяснено в ходе исследования, предприниматели, имеющие достаточно устойчивый бизнес и способные предоставить залог или поручительство под выдаваемый кредит являлись предпочтительной категорией заемщиков для банков. Значителен процент банков, работающих с индивидуальными предпринимателями – 56,3%. С другими субъектами экономики работали всего 9,4% банков.

Помимо организационно-правовой формы микрофинансового института и связанных с ней законодательных ограничений в его деятельности, доминирование того или иного типа заемщика зависит от целевых установок самих организаций микрокредитования, выбранной ими

специализации, используемых источников финансирования, а также территориальной расположенности.

Как показали результаты, проведенного исследования 2004 года, основными получателями микрофинансовых услуг являются индивидуальные предприниматели. С ними работают 80% микрофинансовых организаций, участвовавших в выборке.

Вторая по численности клиентская группа микрофинансовых организаций – это физические лица, которым предоставляют займы 64% организаций микрокредитования (в данном случае речь идет, как о работе со стартующими предпринимателями, так и о потребительском кредитовании). Малым предприятиям – юридическим лицам микрофинансовые услуги предоставляла каждая вторая из принявших участие в исследовании организаций, всего 53%. И, наконец, крестьянские (фермерские) хозяйства могли получить микрофинансовые услуги у 40% от попавших в выборку микрофинансовых организаций, вполне обосновано, что чаще всего они работали с сельскими кредитными потребительскими кооперативами.

Учитывая статус государственных фондов поддержки предпринимательства, их расположение в городах, а также их источники финансирования, где доминируют целевые бюджетные средства на поддержку малого бизнеса, вполне логичен результат по структуре клиентской базы: фонды работают главным образом с субъектами малого предпринимательства, прежде всего, с индивидуальными предпринимателями и малыми предприятиями (в 98% и 96% случаев соответственно). На втором месте по численности находятся фермерские хозяйства, они составляют 53% клиентов государственных фондов поддержки малого предпринимательства. Присутствующие среди клиентов государственных фондов физические лица – это, как правило, стартующие предприниматели, которые составляют 11% клиентов государственных фондов.

Большинство клиентов частных фондов это индивидуальные предприниматели (86%) и юридические лица (73%). Примерно равные доли составляют в клиентской базе данных организаций субъекты сельского хозяйства (36%) и физические лица (стартующие предприниматели) – 32%.

Практически все кредитные потребительские кооперативы граждан (96%) предоставляли микрофинансовые услуги физическими лицам и две трети из них (75%) работали с индивидуальными предпринимателями. Субъекты сельского хозяйства составляют только 9% клиентской базы данного вида кооперативов. В то же время юридические лица в составе пайщиков и учредителей (а значит и клиентов) кредитных потребительских кооперативов граждан отсутствуют, что однозначно связано с законодательными ограничениями для этой организационно-правовой формы.

У сельских кредитных потребительских кооперативов, в отличие от других видов микрофинансовых организаций, в достаточной степени представлены различные категории заемщиков, хотя четко прослеживается и специализация этой формы потребительской кооперации – 79% сельские кредитные потребительские кооперативы работают с субъектами сельского хозяйства. Кроме того, 87% клиентской базы данного типа кооперативов составляют физические лица, 62% – юридические лица и 59% – индивидуальные предприниматели.

В структуре клиентской базы потребительских обществ наибольший удельный вес имеют физические

лица (стартующие предприниматели) – 90%. Затем, по численности следуют индивидуальные предприниматели – 80% клиентской базы. Наименьший удельный вес имеют юридические лица – 57% и субъекты сельского хозяйства – 43%.

По неправительственным фондам 86% (это наибольший показатель) имеют в структуре клиентской базы индивидуальные предприниматели и юридические лица; по 29% приходится на субъекты сельского хозяйства и физические лица.

Значимым показателем деятельности микрофинансовых организаций в части развития клиентской базы является показатель удельного веса активных членов микрофинансовых организаций в общем количестве клиентов. По данным исследования, число активных клиентов – получателей займов микрофинансовых организаций составило около 98 тыс., а при досчете на полный круг микрофинансовых организаций эта цифра может составить порядка 160 – 180 тыс. клиентов.

При этом наибольшее число активных клиентов на 1 января 2004 года было у потребительских обществ – 34%.

По неправительственным фондам доля активных клиентов составляет 21%. По кооперативам, эти доли составляют: 14% – по кредитным потребительским кооперативам граждан; по сельским кредитным кооперативам – 3%. По фондовому сектору микрофинансирования доля активных клиентов составляла: по государственным фондам – 5%, по частным фондам – 5%.

Столь представительная клиентская база сформирована благодаря работе, прежде всего:

- потребительских обществ, их доля в структуре получателей займов – активных клиентов максимальна – 34%;
- неправительственных микрофинансовых организаций с их филиальной и сетевой структурой, их доля составила 21% от общего размера клиентской базы;
- ассоциации различного рода кредитных союзов и кооперативов, с включением конечных получателей займов, сформировали 18% от общего числа активных клиентов микрофинансовых организаций.

Несмотря на наличие сетей муниципальных фондов, структуры государственных фондов прокредитовали только 5% от общего числа получателей микрофинансовых займов. Это связано, с одной стороны, с ограниченностью источников формирования кредитного портфеля, а с другой, более крупным средним размером займов.

Таким образом, можно констатировать, что микрофинансовые институты, в целом, имеют положительную динамику развития клиентской базы. Особенно выделяется кооперативный сектор микрофинансового рынка, который по всем приведенным показателям не отставал от таких участников как государственные фонды поддержки и банковский сектор, а по некоторым показателям даже опережал данные институты.

7. ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МИКРОФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Важно подчеркнуть тезис, упоминаемый ранее, а именно, то, что часть организаций, оказывающих микрофинансовые услуги имеет в своей деятельности ярко выраженный социальный характер (фонды), а в деятельности другой во многом определяющей являются показатели финансовых результатов (банки кооперативы).

Таким образом, в целом, организации, оказывающие микрофинансовые услуги должны в своей деятельности ориентироваться на два основных момента:

- финансовая, производственная рентабельность. Это критерий, необходимый для функционирования любой рыночной структуры. И данный момент наиболее ярко прослеживается в деятельности банков и кооперативов;
- охват клиентов. Существование этого стандарта прямо связано с социальной составляющей программы микрофинансирования – создание предпосылок для широкомасштабного экономического роста путем расширения доступа к финансовым ресурсам предпринимателей малого бизнеса и других слоев населения, обладающих предпринимательским потенциалом. Ориентация своей деятельности на достижение данных целей наиболее характерна для фондов, как государственных, так и негосударственных.

Если деятельность государственных фондов поддержки малого предпринимательства изначально ориентировалась на использование бюджетных средств, то такие институты как кооперативы и банки, должны в своей деятельности сочетать, кроме целей микрофинансирования, так же достижение целей, преследуемых всеми организациями, работающими в условиях рынка, а именно достижения уровня окупаемости. Это становится возможно при значительных масштабах деятельности того или иного кооператива или банка. Как свидетельствует мировая практика, организациями, ведущим микрофинансовую деятельность в среднем требуется от 5 до 7 лет, чтобы затраты покрывались результатами от их деятельности. В то время как значительная доля российских организаций, оказывающих микрофинансовые услуги, функционируют, в среднем, около трех лет.

Таким образом, проблема источников средств для формирования кредитного портфеля для российских организаций, занимающихся микрофинансовой деятельностью на данный момент стоит очень остро. Пожалуй, наиболее жизненно важной это проблема является для кооперативов, поскольку фонды, в силу своего статуса могут прибегать и использовать средства бюджетов, банки обладают правом ведения полноценной банковской деятельности. Кооперативы, не имеют ни одного из перечисленных преимуществ ни фондов, ни банков.

В период исследования, проводимого в 1998-2000 гг. российские микрофинансовые институты в своей деятельности прибегали одновременно к нескольким источникам финансирования. Внешние заемные средства 41% респондентов получили из фондов поддержки (сюда входят как собственные средства фондов, так и целевое государственное финансирование), столько же респондентов получили средства по линии международных программ. 17,3% организаций, занимающихся микрофинансовой деятельностью, удалось привлечь бюджетные средства.

Основная доля опрошенных организаций, занимающихся микрофинансовой деятельностью, работает за счет собственных средств – 75,6%. Следующими по удельному весу источником и финансирования деятельности организаций микрофинансирования являются средства государственных фондов поддержки и средств международных организаций-доноров по 24,4%.

Затем по значимости следует такой источник финансирования как бюджетные средства – 17,3%. Удельный вес неформальных источников финансирования деятельности организаций микрофинансирования составил 7,7%. В виду неразработанности процедур взаимодействия банков и микрофинансовых организа-

ций, удельный вес банковских кредитов, привлекаемых микрофинансовыми организациями, был весьма скромным – 7,1%.

Проведенный в рамках исследования анализ изменений, происходящих в составе источников финансирования в зависимости от сроков функционирования организаций микрофинансирования не выявил четкой связи между этими двумя факторами.

С точки зрения международных стандартов микрофинансирования – трехлетний срок функционирования, характерный для большинства российских организаций микрофинансирования является недостаточным для качественных изменений в составе источников финансирования микрофинансовых организаций.

Показательно, что структура источников внешнего финансирования в зависимости от срока функционирования микрофинансовых организаций изменяется. При увеличении срока деятельности микрофинансовых организаций возрастает доля средств фондов поддержки. Бюджетные средства также становятся доступнее, охотнее начинают работать с микрофинансовыми организациями. Доля международной помощи остается примерно одинаковой для организаций не зависимо от срока их деятельности.

Таким образом, на сегодняшний день, поддержка государства, оказываемая прямо или косвенно имеет определяющее значение для развития деятельности микрофинансовых институтов в России.

8. СПЕКТР МИКРОФИНАНСОВЫХ УСЛУГ

Используемый в настоящее время перечень услуг, оказываемых организациями, занимающимися микрофинансовой деятельностью, включает в себя операции по предоставлению займов (кредитование), операции по привлечению средств (сберегательные операции), гарантийные, лизинговые операции, а также консалтинг.

Специализация институтов, оказываемых микрофинансовые услуги по проводимым ими операциями определяется типом микрофинансового института.

В целом, наиболее распространенными операциями среди организаций, оказываемых услуги по микрофинансированию являются операции по кредитованию. Ими заняты все без исключения типы микрофинансовых организаций, участвовавших в исследованиях Ресурсного центра, поскольку данный тип операций является легитимным и целевым как для фондов, так и для кооперативов.

Сберегательные операции проводит в среднем чуть более половины микрофинансовых организаций (56%), и в основном, данный вид операций проводится кооперативами.

При этом, сберегательные операции наиболее значимы в деятельности кредитных потребительских кооперативов граждан. По результатам исследований на конец 2004 года проведение сберегательных операций практиковали в своей деятельности 99% кредитных потребительских кооперативов граждан. В отношении сельских кредитных кооперативов, а также потребительских обществ данный показатель составлял 74%.

Деятельность фондов по проведению сберегательных операций имеет определенные законодательные ограничения поэтому этот тип микрофинансовых институтов в сберегательных операциях не представлен. В тоже время, фонды (как государственные и неправительственные) активно занимаются такими операция-

ми как предоставление гарантий, лизинг, консалтинг. Данными видами операций занято, соответственно 10%, 7% и 4% микрофинансовых институтов.

Таким образом, в настоящее время, среди операций, проводимых организациями, оказывающими микрофинансовые услуги важнейшими являются операции по кредитованию и сберегательные операции. Очевидно от того, как будут развиваться деятельность организаций микрофинансирования услуги, в части проведения этих двух видов операций, зависит дальнейшее развитие микрофинансирования.

9. ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ ЗАЙМОВ МИКРОФИНАНСОВЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ

Характеристика деятельности организаций, занимающихся микрофинансовой деятельностью не может быть полной без оценки основного типа, проводимых ими операций по выдаче займов.

9.1. Количество займов

Результаты, проведенных исследований показывают, что динамика числа займов за период 1998-2000 гг. была положительной в отношении всех типов организаций, занимающихся микрофинансовой деятельностью. В среднем количество операций по предоставлению займов в 2000 году по сравнению с 1999 годом возросло в 3,1 раза.

При этом, наибольший рост числа договоров на предоставление займов наблюдался по кооперативам (с 154 единиц в 1998 году до 349 единиц в 2000 году), и по негосударственным фондам (с 214 единиц в 1998 году до 600 единиц в 2000 году), масштабы деятельности которых достигли, пожалуй наиболее внушительных размеров, среди всех типов организаций, оказывающих микрофинансовые услуги.

Более скромные масштабы демонстрировали государственные фонды и банки, хотя число договоров на предоставление займов этими двумя типами организаций микрофинансирования также заметно увеличилось: по государственным фондам с 18 единиц в 1998 году до 100 единиц в 2000 году; по банкам с 63 единиц в 1998 году до 191 единиц в 2000 году.

9.2. Размеры займов

Одновременно с ростом числа организаций, предоставляющих микрофинансовые услуги, шло удвоение объемов выдаваемых ими средств. В среднем показатель темпов прироста, средств, выданных всеми типами организаций, оказываемых микрофинансовые услуги, включая банковский сегмент, составил в 1999 году (по сравнению с предыдущим 1998 годом) – 84,2%, а в 2000 году (в сравнении с 1999 годом) данный показатель достиг 205,8%.

Наряду с кооперативным сектором, значительную активность демонстрировал в этот период времени банковский сектор. Показатель темпа роста выданных банками микрозаймов в 1999 году по сравнению с 1998 годом составил 75,4%, а в 2000 году по сравнению с 1999 годом – 211,4%. При этом прирост суммарного объема выданных банками средств не связан с укрупнением среднего размера кредита (2.793 долл. США в 1999 году, 2.602 долл. США), а с расширением числа клиентов, нуждающихся в небольших по размеру фи-

нансовых ресурсах. Хотя в абсолютном выражении объем микрофинансовых ресурсов в отношении банков, занимающихся микрофинансовой деятельностью увеличивалась, доля микрофинансовых ресурсов в кредитном портфеле данных банков оставалась низкой с дальнейшей тенденцией к снижению.

Особенно значим этот показатель по кооперативному сектору. В 1999 году темп прироста, выдаваемых займов по сравнению с предыдущим 1998 годом составил 119,1%, а в 2000 году – 197,3%. Это почти трехкратное увеличение объема выданных средств в 2000 году по сравнению с 1999 годом было связано, с одной стороны, с укрупнением среднего размера займов (с 560 долл. США в 1999 году до 728 долл. США в 2000 году), с другой стороны с расширением в 2,6 раза клиентской базы кооперативов.

Фонды, работающие на микрофинансовом рынке также демонстрировали значительные темпы прироста объема выданных средств, а именно:

- по государственным фондам поддержки малого предпринимательства темпы прироста составил в 1999 году – 88,1%, а в 2000 году – 127,1% (по сравнению, соответственно с 1998 и 1999 годами);
- по негосударственным фондам эти показатели составили в 1999 году – 73,5% и в 2000 году – 241,2% (по сравнению, соответственно, с 1998 и 1999 годами).

Результаты исследования, проведенного в 1998-2000 годах показали, что, в целом, по всем типам организаций, занимающихся микрофинансовой деятельностью, средний размер займа составил 1.821 долл. США. Наиболее крупные по размерам займы предоставлялись банками, хотя в 2000 году средний размер банковского микрокредита несколько сократился и достиг 2.602,7 долл. США против 2.794, 1 долл. США в 1998 году.

На втором месте по размерам среднего займа идут государственные фонды поддержки малого предпринимательства, по которым, однако, сокращение размера займа наблюдалось с 2.383,3 долл. США в 1998 году до 2.281, 5 долл. США в 2000 году. Как фонды, так и банки предпочитают иметь дело с уже успешно работающими субъектами малого бизнеса, имеющими несколько большие масштабы деятельности, по сравнению с основной массой предпринимателей, для которых, следовательно, требуются и большие заемные средства.

Увеличение среднего размера выдаваемых займов произошло по негосударственным фондам и кооперативам. В отношении негосударственных фондов этот показатель составил 1.726, 5 долл. США в 1998 году и 1.831,9 долл. США в 2000 году.

Кооперативы, традиционно предоставляют самые мелкие по размерам займы, что впрочем согласуется с тем, что легитимная деятельность существующих сейчас кооперативов нацелена, прежде всего на удовлетворение потребительских нужд своих пайщиков, какими являются, в основном физические лица. Средний размер займа в кооперативах увеличился с 466, 8 долл. США в 1998 году до 728 долл. США в 2000 году. Средние размеры займов, предоставляемых кооперативами в наибольшей степени соответствуют идее микрофинансирования. Однако, безусловно, оптимальный размер кредита для его получателя (заемщика) определяется рядом факторов: целями, на которые он берется, масштабами бизнеса, отраслью в которой работают потенциальный заемщик, характером и продолжительностью производственного цикла.

По данным проведенных в 1998-2000 и 2004 годах исследований, наметившаяся в конце 90-х годов тенденция сохранения размеров займов, в настоящее время укрепляется. Микрофинансовые организации, проработав достаточно продолжительное время в этой нише не стремятся увеличивать размер своих займов, продолжая работать с «мелким клиентом» и распределяя имеющиеся средства среди наибольшего числа получателей.

Проведение такой политики диктуется основой микрофинансирования, как инструмента, направленного на расширение доступа как можно большего числа клиентов к источникам внешнего финансирования. Показательно, что по международным стандартам микрофинансирования, в качестве одного из базовых показателей эффективности микрофинансовых организаций используют показатель охвата клиентов

При этом соотношение размеров предоставляемых микрофинансовыми организациями займов и категорий заемщиков выглядит довольно логично. Наибольшие по размеру займы брали малые предприятия – 2.259,6 долл. США в среднем. Несколько меньше средний размер займов наблюдался у такой категории заемщиков как индивидуальные предприниматели – 1.908,1 долл. США.

Средний размер займа физическим лицам в 2 раза меньше, нежели средний размер займа малым предприятиям – 1.124,6 долл. США.

Наибольшее значение средних размеров займа в 2000 году были характерны для сельскохозяйственных и производственных предприятий. Показатели по этим отраслям составляли, соответственно, 2.096,9 долл. США и 2.033,1 долл. США. Затем по величине среднего размера займа следовали предприятия сферы обслуживания (1.973 долл. США) и торговые предприятия (1.841,6 долл. США).

Из приведенных данных можно заключить, что наиболее капиталоемким является кредитование промышленного сегмента малого предпринимательства в части покупки основных средств и пополнения оборотных средств.

В настоящее время, судя по размерам предоставляемых ссуд осуществление данных операций под силу осуществлять государственным фондам поддержки малого предпринимательства и банкам, отчасти возможно предоставление займов со стороны негосударственных фондов, но никак не кооперативного сектора в современном его виде.

Процессы, которые происходили в секторе микрофинансирования и темпы этих процессов убедительно доказывают то, что рынок микрофинансовых услуг только формируется и открыт для вхождения новых участников, а также демонстрируют, в макроэкономическом аспекте, степень востребованности такого рода рынка финансовых и кредитных услуг. Микрофинансовые кредитные продукты в части размеров более адекватны потребностям мелкого бизнеса. Это является несомненным достоинством микрофинансирования, как инструмента поддержки малого предпринимательства.

9.3. Сроки, на которые предоставляются займы

В 1998-2000 гг. организации, занимающиеся микрофинансированием, предоставляли займы, в основном на сроки 6 месяцев и более 6 месяцев. Значительное превышение такого рода займов над займами на более короткие сроки характерно в этот период для всех

видов организаций, занимающихся микрофинансовой деятельностью.

Так, доли займов на сроки 6 месяцев и свыше 6 месяцев в общем объеме выданных займов государственными фондами поддержки малого предпринимательства составляют 81%, по займам, выданным негосударственными фондами эта цифра составляет 73%. Несколько скромнее показатели по банкам – 51% и кооперативам – 49%. Вместе с тем, кооперативы имеют, наряду со значительным удельным весом займов на сроки 6 месяцев и свыше 6 месяцев, также весомую долю займов, предоставленных на срок 3 месяца (31% от общего количества предоставленных займов).

В отношении сроков на которые предоставляются займы, поведение кооперативов представляется наиболее типичным с точки зрения мировой практики микрофинансирования. При этом, кооперативы практиковали следующий порядок выдачи займов: по погашению краткосрочного займа, заемщику (по его запросу) мог быть выдан заем на более длительный срок. Таким образом, у заемщика возникала заинтересованность в своевременном возврате полученного займа, что, в свою очередь, выступало своего рода гарантией для кооператива, как организации, выдающей займы.

Государственные фонды поддержки малого предпринимательства, негосударственные фонды, а также банки работают, как правило, с более крупными клиентами, которые нуждаются в займах на более длительные сроки. Здесь следует отметить, что предоставление займов данными организациями сопровождается процедурой предоставления клиентом ряда документов и определенной информации, что, при предоставлении краткосрочных займов является обременительным прежде всего для предпринимателей.

Как уже отмечалось, деятельность фондов, как государственных, так и негосударственных в части оказания микрофинансовых услуг не носит полностью рыночный характер, т.е. фонды имеют возможность не заботиться о достижении таких жизненно важных показателей как возвратность займов, уровень рентабельности своей деятельности, уровень кредитного риска и т.д.

Среди организаций, оказывающих микрофинансовые услуги, в полном смысле слова рыночными, можно назвать банки и кооперативы. Исходя из сроков, на которые банки и кооперативы предоставляют займы в рамках деятельности по микрофинансированию, можно констатировать, что на микрофинансовом рынке банки и кооперативы дополняют друг друга, так как кооперативы, по своей природе склонны предоставлять краткосрочные займы (на срок 3 месяца), а для банков более характерно предоставление среднесрочных займов (на срок 6 месяцев и более 6 месяцев).

Обозначившаяся в 1998-2000 гг. тенденция на увеличение предоставления краткосрочных займов организациями, осуществляющими микрофинансовую деятельность, несколько усилилась к концу 2004 г. К этому времени только 12% совокупного кредитного портфеля всех организаций составляли среднесрочные займы (займы свыше 1 года). Такое положение отвечает сущности микрокредитования, как инструмента, выступающего прежде всего как источник пополнения оборотных средств малых предприятий, индивидуальных предпринимателей и физических лиц.

Инвестиционная составляющая, т.е. предоставление займов на срок свыше 1 года характерна, как и в пре-

дыдущий период для микрофинансовой деятельности фондового сектора микрофинансирования.

Вместе с тем, при выработке политики в области поддержки малого предпринимательства все более отчетливой и насущной становится проблема увеличения производственной составляющей малого предпринимательства. Данным видом деятельности в настоящее время заняты, в сколько-нибудь значимом масштабе, только фонды. Потенциал кооперативного сектора в отношении кредитования производственного сегмента малого предпринимательства в настоящее время не раскрыт, так как отсутствует легитимный микрофинансовый институт, способный выполнять подобные функции.

9.4. Процентные ставки по займам

Процентная ставка по займам, предоставляемыми организациями, осуществляющими микрофинансовую деятельность, является одной из основных характеристик доступности займов.

По данным исследования, проведенного в 1998-2000 годах, можно констатировать, что процентная ставка по микрозаймам снизилась по всем типам организаций, предоставляющих услуги микрофинансирования.

По государственным фондам поддержки малого предпринимательства значение среднегодовой ставки по рублевым микрозаймам снизилось с 38,2% в 1998 году до 29,4% в 2000 году. Негосударственные фонды, напротив, в 1999 году повысили ставку на 19,3% (с 36,3% в 1998 году до 55,6% в 1999 году), но затем, произошло некоторое понижение до 41,3% в 2000 году.

Динамика процентной ставки по банкам имела вполне определенную тенденцию снижения с 45,3% до 29,8% в 2000 году. Аналогично развивалась динамика среднегодовой процентной ставки по рублевым займам, предоставляемым кооперативам (хотя значение ставок в данном случае превышает значение банковской ставки почти в 2 раза) с 58,8% в 1998 году до 44,8% в 2000 году.

Последующее исследование, проведенное в 2004 году показало, что тенденция снижения процентных ставок по займам сохраняется. Согласно данным этого исследования по всем типам организаций, оказывающих микрофинансовые услуги, среднее значение процентной ставки варьировалось между 45% (средняя максимальная процентная ставка) и 26% (средняя минимальная процентная ставка).

По фондовой составляющей микрофинансового рынка, среднее значение максимальной процентной ставки составило: по государственным фондам поддержки малого предпринимательства – 39%; по неправительственным фондам – 48%. Значение средней минимальной процентной ставки на тот же период равнялось: по государственным фондам поддержки малого предпринимательства – 20%, по неправительственным фондам – 31%.

По типам кооперативов значение средней максимальной и средней минимальной процентной ставки составляло: по кредитным потребительским кооперативам граждан – 55% и 33%, соответственно; по сельским кредитным потребительским кооперативам – 33% и 20%, соответственно; по потребительским обществам – 49% и 29%, соответственно.

Ситуация когда значение процентных ставок по займам, предоставляемым кооперативами превышает значение процентных ставок по другим организациям, занимающимся микрофинансовой деятельностью, осо-

бенно по банкам и государственным фондам поддержки малого предпринимательства является следствием того, что значение процентных ставок зависит от сроков на которые предоставляются займы – чем короче срок, тем выше ставка. Как уже отмечалось, краткосрочные займы предоставляются именно кооперативами.

При этом, наиболее «дорогие» займы характерны для кредитных потребительских кооперативов граждан, что является следствием состава клиентской базы данного вида кооперативов, в котором велик удельный вес физических лиц. Как известно, именно депозиты физических лиц представляют собой наиболее «дорогостоящий» источник финансирования. Аналогично, состав клиентской базы сельских кредитных кооперативов (сельскохозяйственные производители, фермеры) влияет на их уровень процентных ставок, которые заметно ниже, чем у других типов кооперативов и по всем организациям, предоставляющим микрофинансовые услуги.

В целом процент, под который предоставлялись микрозаймы, был сопоставим с процентом по обычным банковским кредитам. В этом отношении российская практика микрокредитования несколько не согласуется с общемировой практикой, где плата за пользование микрофинансовыми ресурсами достаточно высока, поскольку она компенсирует сниженные по сравнению с традиционным банковским финансированием требования к заемщику и документальному оформлению сделок. При этом риск, сопряженный с операциями по кредитованию малого предпринимательства для организаций, занимающихся микрофинансовой деятельностью, остается ничуть не меньшим, чем для банков. Все это вызывает необходимость покрывать расходы и риски связанные с выдачей небольших займов, и, как следствие, вызывает рост процентной ставки.

Понятно, что используемые в настоящее время средства государственных фондов поддержки малого предпринимательства и негосударственных фондов не могут являться долгосрочными источниками микрофинансирования. По своему статусу фонды не являются коммерческой организацией и их деятельность носит строго целевой характер, что имеет своим следствием сознательное занижение со стороны фондов процентной ставки по займам, так как это ведет к снижению финансового бремени для субъектов малого предпринимательства, что согласуется с государственной политикой, рассматривающей малое предпринимательство как льготную категорию предпринимательства. Кроме того, к безусловным недостаткам деятельности фондов следует отнести бюрократизированность процедуры предоставления займа, его оформления, а также необходимость соблюдения различных формальных требований и соответствий.

Мировой опыт показал, что малые предприятия не нуждаются в такого рода льготах. Подавляющая часть предпринимателей берут краткосрочные займы на текущие расходы, а полученной выручки обычно достаточно для уплаты высоких процентов. Предприниматели заинтересованы не столько в льготных ставках, сколько в наличии постоянного и быстрого доступа к финансовым ресурсам.

Анализ процентных ставок за пользование микрофинансовыми ресурсами позволяет однозначно утверждать, что данный тип финансирования доступен всем типам потенциальных заемщиков, и размер процентной ставки не является здесь сколько-нибудь значимым препятствием.

Сегодняшняя проблема доступа к источникам микрофинансирования не сводится не к высоким ставкам на микрофинансовые услуги, а в том, что микрофинансовых институтов в России функционирует на данный момент пока еще мало. Это подтверждается тем, что размер неудовлетворенного спроса на микрофинансовые услуги со стороны предпринимателей, по экспертным оценкам, составляет 233 млрд. руб.

Увеличение числа микрофинансовых институтов будет способствовать установлению более оправданной с экономической точки зрения ставки за пользование микрофинансовыми ресурсами, и с другой обеспечить доступ к этим ресурсам большему числу предпринимателей.

Очевидно, что по мере исчерпания фондами своей роли в деле оказания финансово-кредитной поддержки, «центр тяжести» по оказанию микрофинансовых услуг сместится в сторону других институтов, наиболее значимыми из которых являются банки и кооперативы.

И, если для банков, включение в состав своей клиентуры субъектов малого бизнеса не сопряжено с чрезвычайными мерами по пересмотру организационной структуры и политики банка в целом, то в отношении кооперативного сектора требуются более значимые шаги, связанные, прежде всего с учреждением нового типа кооперативных организаций предпринимателей, которые будут осуществлять операции по микрокредитованию.

9.5. Целевой характер займов

Весьма показательным с точки зрения выявления дальнейших путей развития рынка микрофинансовых услуг в России, является анализ целей, на которые предоставляются займы. В условиях России, как уже отмечалось микрофинансирование носит скорее характер финансовой помощи предпринимателям, и в меньшей степени предоставляет финансовые ресурсы на потребительские цели.

Наибольшее количество займов, предоставленных организациями микрофинансирования носили производительный характер, а именно были предоставлены на покупку основных средств и пополнение оборотных средств, т.е. на осуществление текущей деятельности малых предприятий. Доля таких займов составляла по государственным фондам поддержки малого предпринимательства: на покупку основных средств – 72,7% и на пополнение оборотных средств – 79,5%. Доля займов на покупку основных средств по негосударственным фондам составляла 66,7%, аналогичный показатель демонстрировали займы на пополнение оборотных средств. По кооперативному сектору доля займов на покупку основных средств составляла 75%, а на пополнение оборотных средств – 55%. По банковскому сектору доля займов, предоставленных на покупку основных средств, составила 58,3%, а на пополнение оборотных средств – 88,9%.

Количество займов, предоставленных на открытие своего дела значительно скромнее: по государственным фондам поддержки малого предпринимательства подобные займы составляют 56,8%; по негосударственным фондам – 25%; по кооперативному сектору – 55%; по банковскому сектору – 13,9%.

Таким образом, наибольший удельный вес по займам, предоставляемым на открытие собственного дела имели в своей портфеле государственные фонды поддержки малого предпринимательства. Вполне сопоставимо количество займов, предоставляемых на открытие соб-

ственного дела по государственным фондам поддержки малого предпринимательства и по кооперативам, по которым данный показатель составил 55%.

Основное же направление инвестирования микрофинансовых ресурсов – пополнение оборотных средств и покупка оборудования.

Это означает, что организации микрофинансирования предпочитают иметь дело с уже состоявшимися предпринимателями.

С другой стороны, низкий процент предоставления займов на открытие нового бизнеса – результат того, что начинающий предприниматель не знает о существовании подобного рода финансовых институтов, кредитующих стартующие предприятия.

В отсутствии необходимой информации, начинающие предприниматели избирают такой источник финансирования как «партнерский кредит». Как уже упоминалось, дальнейшее развитие микрофинансирования как системы институтов и соответствующего инструментария позволит сократить масштабы этого неформального источника.

По данным опросов предпринимателей, в иерархии финансовых сложностей трудности со стартовым капиталом стоят на одном из первых мест. В сложившихся условиях для развития малого бизнеса необходимо создать предпосылки, стимулирующие работу организации микрофинансирования не только с уже состоявшимися предпринимателями, хотя это тоже достаточно важно (проблема финансирования текущей хозяйственной деятельности малого бизнеса продолжает оставаться очень острой), но и с начинающими предпринимателями.

В состав займов, выданных на непроизводительные нужды входят займы на операционные расходы, займы на возврат ранее полученных кредитов и на другие цели.

Доля займов выданных организациями микрофинансирования на операционные расходы составила: по государственным фондам поддержки малого предпринимательства – 9,1%; по негосударственным фондам – 8,3%; по кооперативному сектору – 30,0%; по банковскому сектору – 30,6%.

Доля займов на возврат ранее полученных кредитов по государственным фондам поддержки малого предпринимательства – 2,3%; по негосударственным фондам – 8,3%; по кооперативному сектору – 5,0%; по банковскому сектору – 0%.

Доля займов на другие цели по государственным фондам поддержки малого предпринимательства – 9,1%; по негосударственным фондам – 25%; по кооперативному сектору – 45,0% (что с точки зрения существующей сейчас доминанты потребительского кредитования в кооперативном секторе вполне закономерно); по банковскому сектору – 30,6%.

В отношении целевого направления займов в отраслевом разрезе, можно отметить следующее. Общим для всех отраслей является приоритетность таких целей как пополнение оборотных средств и покупка основных средств.

На пополнение оборотных средств выдавались займы 88,9% малых предприятий торговли, 86,2% малых предприятий сферы обслуживания, 84,0% малых предприятий производства, 82,0% малых предприятий сельского хозяйства.

На покупку основных средств займы выдавались 82,0% малых предприятий производства (что согласуется с их особенностями, как субъектов производи-

тельной сферы); 72,0% малых предприятий сельского хозяйства; 67,7% малых предприятий торговли и 62,3% малых предприятий сферы обслуживания.

Затем по значимости следовали займы на открытие собственного дела, которыми по малым предприятиям сельского хозяйства составили 56,0%; по предприятиям сферы обслуживания – 52,1%; по предприятиям торговли – 47,5%; по малым предприятиям производства 40,0%. Результат, полученный в отношении этого типа займов закономерен, так как сельхозпроизводители (как юридические, так и физические лица) имеют возможность прибегать в различным источникам средств, включая и кооперативный сектор; затраты на кредитование торговых предприятий и предприятий сферы обслуживания, как правило быстро окупаются; исключение составляют малые предприятия производственной сферы. Особенно стартующие малые предприятия промышленности не имеют необходимого залога для банковского сектора, ограничены в возможностях обращаться к ресурсам кооперативного сектора и, таким образом, могут рассчитывать только на фондовый сегмент микрофинансового рынка либо прибегать к неформальным источникам финансирования.

Займы на операционные расходы были выданы 28,0% малых предприятий сельского хозяйства, 20,2% малых предприятий сферы обслуживания; 19,2% малых предприятий торговли; 18,0% малых предприятий производства.

Доля займов, полученных на возврат полученных ранее займов по малым предприятиям производства составила 4,0%; по малым предприятиям сферы обслуживания – 2,1%; по малым предприятиям сельского хозяйства – 2% и столько же по малым предприятиям торговли.

По данным проведенных исследований, в 2000 г. российские организации микрофинансирования предпочитали кредитовать предпринимателей, работающих в торговле и сфере обслуживания. Это согласуется с характером и целями традиционных микрозаймов; займы на короткий срок, небольшие по объему и под высокие проценты, идущие в первую очередь на пополнение оборотных средств, в то время как в реальном (производительном) секторе нужны долгосрочные инвестиции.

Характер целевой структуры займов, сложившийся к 2000 году, не претерпел сколько-нибудь серьезных изменений к 2004 году, что говорит, с одной стороны, о том, что контуры рынка микрофинансовых услуг, в основном, уже определились, а с другой стороны, что возникшие его недостатки пока не устранены.

На прежнем уровне остается показатель соотношения средств, выдаваемых всеми типами микрофинансовых организаций на предпринимательские цели, который составил 62%, и на цели потребления – 30% займов.

По фондовому сегменту микрофинансового рынка, процент займов, выданных на предпринимательские цели значительно превалирует над потребительскими займами. Так, по итогам 2003 года займы, выдаваемые неправительственным микрофинансовым организациям предоставлялись исключительно на цели, связанные с предпринимательством. При чем, займы предоставлялись не только действующему бизнесу, но и стартующим предприятиям. Это следует из того, что 29% данных микрофинансовых организаций работает с физическими лицами, и, при том, что предоставление займов на потребительские нужды не осуществлялось, такое положение означает, что средства идут на создание мелкого бизнеса.

Из общего объема займов, выданных государственными фондами поддержки малого предпринимательства по итогам 2003, подавляющая часть из них 93% было направлено на предпринимательские цели, и всего 2% займов на цели потребления.

Соотношение между займами, выданными на производственные и потребительские цели по частным фондам, также складывалось в пользу первых. На предпринимательские цели было направлено 79% общего объема займов, в то время как на потребительские цели всего 6%. Иное соотношение по этим показателям демонстрируют организации кооперативного сегмента микрофинансового рынка. Причиной тому являются законодательные ограничения в части осуществления операций по предоставлению займов кооперативными организациями. Только по потребительским обществам доля займов, выданных на производственные цели превышает долю по потребительским займам, соответственно 60% и 37% от общего числа выданных займов. Примерно равное соотношение займов на производственные и потребительские цели имеет место в портфеле займов по сельским кредитным потребительским кооперативам, соответственно 42% и 37% общего объема займов.

В отношении кредитных потребительских кооперативов наблюдается перевес в сторону займов на потребительские цели, доля которых составляет 58% над займами на предпринимательские цели – 40% от общей суммы займов. Максимальная доля потребительских займов соответствует структуре клиентской базы данного вида кооперативных микрофинансовых организаций, где основными получателями услуг являются физические лица. Примечательным для данного вида кооперативов является, то, что доля, выдаваемых ими займов на предпринимательские цели, является практически максимальным законодательно установленным пределом для этой организационно-правовой формы в части предоставления ссуд на эти цели. Это означает, что кредитные потребительские кооперативы граждан как микрофинансовые институты практически полностью использовали свои возможности в части финансирования малого предпринимательства.

Сложившаяся отраслевая структура в условиях дефицита кредитных ресурсов обусловлена именно предпочтениями организаций микрофинансирования, а не тем, что предприятия, занятые производством не нуждаются в подобного рода денежных ресурсах. Напротив, малые предприятия производственной сферы испытывают серьезные трудности, связанные с поисками стабильно работающих источников финансирования своей деятельности, но у них пока нет возможности удовлетворить свои нужды с помощью действующих в настоящее время микрофинансовых организаций. В связи с этим, актуальна проблема создания нового института микрофинансирования кооперативного типа, сочетающего в себе рыночную и социальную составляющие кооперативной деятельности, учредителями и участниками которого будут юридические лица-предприниматели. Наиболее приемлемой формой такого института, как представляется, может быть форма кредитного кооператива предпринимателей.

9.6. Характер обеспечения займов

Как неоднократно указывалось, главным препятствием на пути к традиционному финансированию у малых предприятий является отсутствие обеспечения, удовлетворяющего требованиям банков.

Одним из главных достоинств деятельности микрофинансовых институтов как раз и является преодоление этого ограничения. Не связанные в большинстве своем формальными требованиями к наличию и качеству залога организации микрофинансирования нарабатывали большую практику по нетрадиционным формам и методам гарантирования возвратности выданных средств.

Часть микрофинансовых институтов, такие как фонды наиболее традиционно ведут себя в отношении залоговой политики, что обусловлено формальными требованиями к целевому использованию предоставленных им средств (прежде всего бюджетных), из которых формируется портфель займов. Приоритетным для фондов является выдача займов под залог. Эту форму использовали все государственные фонды поддержки малого предпринимательства и неправительственные микрофинансовые организации; среди частных фондов этот показатель равнялся 81%.

Другим наиболее популярным видом предоставляемых займов по фондовому сектору микрофинансового рынка являются займы под поручительство третьих лиц. Их использовали в 86% неправительственных микрофинансовых организаций, 81% частных фондов и 76% государственных фондов поддержки малого предпринимательства.

Предоставление займов группе лиц является менее предпочтительным для фондов, нежели два первых перечисленных вида займов. Так, групповые займы выдавали 57% неправительственных организаций, по частным фондам эта цифра почти в 2 раза меньше – 29%; и совсем скромные показатели по государственным фондам поддержки малого предпринимательства – 16%.

Предоставление займов без обеспечения не является характерным для фондов, и, тем не менее, 19% частных фондов, участвующих в выборке предоставляли такие займы, делали это и 1% государственных фондов поддержки малого предпринимательства.

Качественно иной подход к залоговой политике у кооперативов. Работая с определенной устоявшейся группой клиентов и используя психологическую мотивацию кредитные кооперативы, зачастую предоставляют займы вообще без залога в традиционном материальном его понимании.

Такая беззалоговая практика предоставления займов особенно распространена в кооперативном секторе микрофинансирования, где участники (пайщики) знают друг друга и могут верить «на слово».

Наибольшее число беззалоговых кредитов среди кооперативов, по состоянию на 2004 год, выдали кредитные потребительские кооперативы граждан 46%. Соответственно, 21% и 27% займов предоставили без залога сельские кредитные потребительские кооперативы и потребительские общества.

Однако, наиболее часто встречающимися типами займов, предоставляемых кооперативным сектором системы микрофинансирования, являются индивидуальные займы под залог.

Их предоставляют все, участвовавшие в исследовании сельские кредитные потребительские кооперативы, 93% потребительских обществ и 84% кредитных потребительских кооперативов граждан.

Следующим наиболее распространенным видом предоставляемых займов являются займы под поручительство третьих лиц. Подобные займы предоставляли

87% кредитных потребительских кооперативов, и 87% потребительских обществ. По сельским кредитным потребительским кооперативам эта цифра несколько ниже – 74%.

Среди организаций кооперативного сектора широко распространено и хорошо зарекомендовало себя такое нетрадиционное обеспечение, как групповое поручительство, по условиям которого займы выдаются группе лиц, где каждый выступает поручителем всех остальных членов этой группы.

В наибольшей степени подобные займы практиковались потребительскими обществами (30%), кредитные потребительские кооперативы выдавали такие займы в 21% случаев, а сельские потребительские кредитные кооперативы только в 8% случаев.

Таким образом, наиболее прогрессивными с точки зрения предоставления доступа к микрофинансовым ресурсам являются кооперативные организации, для которых характерно совпадение учредителей и заемщиков, обеспечивающее необходимый уровень осведомленности о делах потенциального получателя займа. Имеющая место ограниченная ответственность участников кооперативов хорошо зарекомендовала себя на практике, что делает вполне возможным ее применение для операций кредитных кооперативов предпринимателей.

10. УРОВЕНЬ РИСКА ПО ЗАЙМАМ

Эффективность проведения операций по выдаче займов, оценивается рядом количественных и качественных показателей, наиболее распространенным из которых является коэффициент риска портфеля займов. Указанный показатель принадлежит к категории качественных показателей и представляет собой соотношение суммы всех займов из кредитного портфеля, имеющих один или более просроченных платежей по сумме основного долга свыше определенного числа дней (как правило, 30 дней), к портфелю займов, включая всю невыплаченную часть, в том числе и остаток просроченного займа без начисленных процентов.

В настоящее время для российских организаций, занимающихся микрофинансовой деятельностью знание коэффициента риска портфеля займов между 1% и 3% считается вполне приемлемым.

Как показало исследование, проведенное в 2004 году, уровень рисков большинства организаций, занимающихся микрофинансовой деятельностью вполне сопоставили с приведенными показателями. Наибольшие риски портфелей наблюдались у фондов и, прежде всего, у государственных фондов, для половины из которых коэффициент риска портфеля займов достигал 7%. В отношении частных фондов данный показатель на конец 2004 года составлял 5,1%.

По кооперативному сектору микрофинансового рынка, коэффициент риска портфеля займов заметно ниже, чем по государственным и частным фондам. Так, половина сельских потребительских кооперативов имела коэффициент риска портфеля займов на уровне 4%. По потребительским обществам этот составил 3,9%, а по кредитным потребительским кооперативам граждан – 3,1%.

Наиболее низким показатель коэффициента риска портфелей был у неправительственных фондов – 0,8%. Данный тип организаций, занимающихся микрофинансовой деятельностью проводил наименее рискованные операции. Кроме того, неправительственными

организациями полностью соблюдались принципы и основы международных стандартов микрофинансовой деятельности.

Результат, достигнутый неправительственными организациями безусловно служит положительным примером для других типов организаций, осуществляющих микрофинансовую деятельность.

Однако, не менее превосходной оценки заслуживает деятельность кооперативного сектора российского микрофинансового рынка, который смог добиться столь положительных результатов, действуя в реальных рыночных условиях, опираясь, в основном, на собственные средства. Такие результаты свидетельствуют о том, что кооперативные организации показали себя как вполне жизнеспособный сегмент микрофинансового рынка, который уже состоялся и теперь нуждается в дальнейшем развитии.

11. УРОВЕНЬ ВОЗВРАТНОСТИ ЗАЙМОВ

В 2000 году, в среднем, процент возвратности по микрозаймам по всем типам организаций микрофинансирования составил 96,1%, что можно расценивать как положительный результат деятельности этих организаций. Наиболее высокий процент возвратности в 2000 году был продемонстрирован по займам, выданным банками – 98,6%. Самое низкое значение данного показателя было у государственных фондов поддержки малого предпринимательства – 94,4%. По негосударственным фондам и кооперативам уровень возвратности займов в 2000 году достигал 96,0% и 95,4%, соответственно. В 2004 году показатель возвратности по займам, предоставляемым всеми типами микрофинансовых организаций, остался на высоком уровне.

12. ПОКАЗАТЕЛИ ПРОСРОЧЕННОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

По результатам исследования, проведенного в 1998-2000 годах, в целом доля просроченной задолженности по займам, предоставленным в рублях, особенно по банковскому сектору, составляла 5,7%, что является вполне допустимым значением этого показателя. Данный показатель невозврата займов свидетельствует о том, что микрофинансовые организации успешно справляются с этой проблемой и риск невозврата не рассматривается ими как главный фактор, препятствующих их микрофинансовой деятельности и сдерживающий развитие микрофинансирования в целом.

На начало 2004 года уровень просроченной задолженности по выданным займам не превышал 2,7%, а у четверти организаций, занимающихся микрофинансовой деятельностью этот показатель не выходил за пороговую отметку в 1%. В отношении половины займов, выданным государственными фондами поддержки малого предпринимательства уровень просроченной задолженности (просрочка на период более 30 дней) был равен 5,0%, а по четверти займов, данный показатель составлял 1,6%. Половина займов, выданных частными фондами имели данный показатель на уровне 3,7%, а четверть – 1,0%. По типам кооперативов эти показатели равнялись: по половине займов, предоставленных потребительскими обществами – 3,2%, по четверти – 0,2%. В отношении половины займов, выданных кредитными потребительскими кооперативами граждан и сельскими кредитными потребительскими кооперати-

вами показатель уровня просроченной задолженности одинаков и составляет – 2,0%, в отношении четверти займов, выдаваемых этими организациями, указанный показатель составляет 1% и 0,9%, соответственно.

Самый низкий показатель просроченной задолженности имели ссуды, выдаваемые неправительственными микрофинансовыми организациями: по половине займов – 0,8%, четверть займов – 0,2%. Данное распределение согласуется с показателями уровня риска портфеля займа.

Однако, несмотря на высокий процент возвратности, более половины организаций, занимающихся микрофинансовой деятельностью (56%) формирует резерв по просроченным займам, который, учитывая низкий процент невозврата займов, зачастую остается невостребованным. Тем не менее, сам факт присутствия на балансе микрофинансовой организации суммы резерва на возможные потери по займам, свидетельствует о проводимой данными организациями политики, направленной на повышение финансовой устойчивости организаций микрофинансирования, и об их стремлении следовать высоким стандартам надежности и предсказуемости операций. Это особенно важно для организаций микрофинансирования, функционирующих в форме кооперативов. Здесь нельзя не отметить тот факт, что независимо от типа кооперативов, резерв на возможные потери по ссудам формировался ими в более чем 80% случаев. Организации микрокредитования, функционирующие в форме фондов не испытывают такой насущной потребности в формировании резервов под возможные потери по ссудам. Так, неправительственные фонды, создавали такие резервы только в 43% случаев.

С точки зрения обеспечения надежности микрофинансовой организации, создание резервов под возможные потери является демонстрацией их заинтересованности в дальнейшем развитии своей микрофинансовой деятельности.

13. ПОКАЗАТЕЛИ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ

Наряду с хорошими показателями возвратности и низкими рисками совокупного портфеля займов, российские организации, оказывающие микрофинансовые услуги достаточно рентабельны. Так все типы организаций, занимающихся микрофинансовой деятельностью, в среднем, покрывают на 127% своими операционными доходами, свои операционные расходы.

В состав операционных расходов организаций микрофинансирования, как правило входят финансовые обязательства микрофинансовых организаций, административные расходы, связанные с основным видом деятельности, расходы на персонал.

В состав операционных доходов входят: доход от основной операционной деятельности, в виде процентов, сборов, взносов и комиссионных, полученных от всех финансовых активов организации, занимающихся микрофинансовой деятельностью.

По результатам исследования 2004 года, наиболее рентабельными среди организаций микрофинансирования были государственные фонды и неправительственные организации. Операционная окупаемость этих двух видов микрофинансовых организаций составляла – 151% и 143%, соответственно. По частным фондам этот показатель несколько ниже – 109%.

Из организаций микрофинансирования, действующих в форме кооперативов наибольший показатель операционной окупаемости имели сельские кредитные потребительские кооперативы граждан – 131%, затем следуют кредитные потребительские кооперативы граждан – 118%, и самый низкий показатель имели потребительские общества – 111%.

Как известно, при определении значения рентабельности операций, кроме показателей операционной окупаемости, рассчитывается такой показатель как коэффициент финансовой окупаемости, который дает, пожалуй, наиболее истинное значение уровня рентабельности того или иного вида операций.

При расчете коэффициента финансовой окупаемости учитывается стоимость бесплатных денег, которые, в основном и получают фонды (гранты, бюджетное финансирование). Принимая во внимание данный показатель, представляется, что уровень рентабельности кредитных кооперативов должен быть несколько не ниже, чем уровень рентабельности фондов, поскольку даже при том, что для кооперативов все используемые ими источники финансирования платные, они по результатам своей деятельности достигли хороших показателей уровня рентабельности.

14. СБЕРЕГАТЕЛЬНЫЕ ОПЕРАЦИИ

Операции по размещению депозитов на разные сроки – это второй по распространенности вид операций у организаций микрофинансирования. В основном, данный вид операций характерен для микрофинансовых организаций, функционирующих в виде кредитных кооперативов. Такое обособление этого вида организаций от банков, которые также проводят депозитные операции, оправдан тем, что депозитные операции для банков, это скорее долг, чем право, то есть привлечение депозитов, наряду с предоставлением кредитов имманентно присущи банковской деятельности. В отношении же кредитных кооперативов ситуация не столь однозначна, и, именно поэтому, развитие сберегательных операций заслуживает высокой оценки и свидетельствует о степени доверия пайщиков и клиентов к кооперативным организациям.

Депозитные операции, являясь востребованным и распространенным видом операций, проводимых микрофинансовыми организациями, функционирующими в форме кредитных кооперативов, в то же время являются источником формирования имущества кооперативов, и прежде всего портфеля займов.

В целом, по кооперативному сектору рынка микрофинансирования, доля привлеченных в виде вкладов средств в имуществе кооператива составляла 65%. По кредитным потребительским кооперативам граждан данная цифра достигла 82%, что является следствием особенностей клиентской базы этого вида кооперативов. Доля участников потребительских обществ в имуществе организаций составила 63%.

В отличие от кредитных потребительских кооперативов граждан и потребительских обществ, имущество сельскохозяйственных потребительских кредитных кооперативов только в одной пятой (19%) своей части состоит из привлеченных денежных средств своих пайщиков.

В отношении качества, привлекаемых депозитов, следует отметить, что в целом по сектору микрофинансирования более чем 77% из общей стоимости привлеченных сбережений представляли собой вклады на срок

менее года, при этом доля займов, выданных на этот срок составляла 88% стоимости всех выданных займов.

Показатели по сбережениям и займам на срок свыше 1 года, в среднем по всем организациям микрофинансирования составляли 23% и 12%, соответственно.

По сельским потребительским кредитным кооперативам удельный вес сбережений, размещенных на срок до 1 года в общей сумме сбережений выше среднего значение по всем видам кредитных кооперативов и составляет 90%, а сумма займов, выданных на этот срок равняется 92% от общей суммы всех выданных займов. Аналогичные показатели по сроку свыше 1 года составляют 10% и 8%, соответственно.

Несколько иная ситуация по сбережениям и займам кредитных потребительских кооперативов граждан и потребительских обществ. В этих организациях доля привлеченных средств пайщиков на срок до 1 года в общей сумме привлеченных средств составляет 77% и 66%, соответственно. В то время как, доли займов, предоставленных на этот срок составляют 90% и 89% соответственно. Показатели по сроку «свыше 1 года», таким образом, следующие:

- сбережения свыше 1 года по кредитным потребительским кооперативам граждан – 23%, по потребительским обществам – 34%;
- займы, выданные на срок свыше 1 года по кредитным потребительским кооперативам граждан – 10%; по потребительским обществам – 11%.

Таким образом, структура по срокам привлекаемых депозитов совпадает со структурой портфелей займов, где доминируют микрозаймы, выдаваемые на срок менее года. В результате достигается качественное соответствие привлеченных пассивов в части привлеченных сбережений и активов, в части, выданных займов. Это означает, что сбережения могут быть успешно использованы в деятельности организаций микрофинансирования как источник формирования кредитного портфеля, и структура имущества микрофинансовой организации, при этом, не нарушится. Более того, поскольку и кредитных потребительских кооперативов граждан и потребительских обществ наблюдается некоторое превышение доли сбережений по сроку свыше 1 года, над количеством займов, выданными этими организациями на данный срок, в случае расширения сберегательных операций при сохранении их структуры по срокам, у потребительских обществ и кредитных потребительских кооперативов граждан смог бы образоваться даже определенный запас «длинных денег».

Политика, проводимая кооперативами по активизации сберегательных операций, как источника формирования портфеля займов, позволила обеспечить суммарный прирост привлеченных вкладов. По результатам исследования, проведенного в 2004 году, суммарный прирост привлеченных в 2003 году вкладов, для кооперативов, участвующих в микрофинансовой деятельности, составил 766 млн. руб., причем число вкладчиков, разместивших свои вклады в кооперативах составило 19 тысяч человек.

Наибольший прирост, как суммы привлеченных сбережений, так и числа вкладчиков наблюдался по потребительским кооперативам: 429 тыс. руб. и 5,8 тыс. человек. Примерно тоже количество новых вкладчиков кредитных потребительских кооперативов граждан (5 тыс. человек) обеспечило этим кооперативам вдвое меньший прирост в денежном выражении – 224 тыс. руб.

Свойственные деятельности сельских потребительских кредитных кооперативов более скромные масштабы привлечения сбережений сказались и на темпах прироста, который составил в 2003 году в денежном выражении всего 32 тыс. руб., а по количеству новых вкладчиков – 268 человек.

Суммируя вышеизложенное, можно констатировать, что среди участников микрофинансового рынка проведение сберегательных операций занимаются кооперативы и банки. Будучи организациями с заведомо более скромными масштабами деятельности, чем банки и обладая весьма ограниченным набором возможностей размещения привлеченных депозитов, кооперативы, тем не менее, успешно конкурируют в данном сегменте с банковскими структурами.

15. СПРОС НА МИКРОФИНАНСОВЫЕ УСЛУГИ И ПРЕДЛОЖЕНИЕ МИКРОФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Оценить потенциал развития микрофинансирования и микрофинансовых институтов возможно сопоставив уровень спроса, предъявляемого со стороны клиентов на займы и уровень предложения со стороны микрофинансовых услуг. И здесь надо отметить, что уровень существующего спроса превышает возможности микрофинансовых организаций удовлетворить его, следствием чего является возникающий на рынке микрофинансирования дефицит.

По результатам проведенного в 1998-2000 гг. исследования было установлено, что в целом по всем типам микрофинансовых организаций, из-за нехватки кредитных ресурсов не было удовлетворено 42% заявок, прошедших первичную экспертизу. То есть действующие на тот момент микрофинансовые организации готовы были обслужить вполнину больше клиентов, если бы у них были необходимые денежные средства.

При этом показатели дефицита средств на микрофинансовые ресурсы различаются в зависимости от типа микрофинансовых организаций. Так, по государственному фондам поддержки малого предпринимательства дефицит составил 59%, т.е. более половины заявок, прошедших первичную экспертизу не было удовлетворено по причине нехватки средств у данного типа микрофинансовых организаций. Государственные фонды поддержки малого предпринимательства работали в условиях наибольшего дефицита средств. Для того, чтобы полностью удовлетворить спрос на займы, государственным фондам надо было обладать дополнительными средствами в размере более 16 млн. долл. США, что позволило бы выдать дополнительно около 7 тыс. займов. Это факт, безусловно, отрицательный, поскольку, как было сказано выше, именно на этом типе микрофинансовых организаций, лежит основная тяжесть по снабжению производственного сектора малого предпринимательства займами и в особенности это касается займов на открытие собственного дела в промышленном сегменте малого предпринимательства. Таким образом, можно утверждать, что фонды государственной поддержки малого предпринимательства как микрофинансовый не в полной мере справляется с поставленными задачами.

По негосударственным фондам показатель дефицита составил 29%, т.е. одна треть заявок, которые можно было бы удовлетворить не удовлетворена. В абсолютном выражении это составляет более 3.тысяч заявок на

предоставление займа на общую сумму более 6 млн. долл. США.

По кооперативному сегменту микрофинансирования показатель дефицита составлял 53%, т.е. более половины заявок на предоставление займа не было удовлетворено по причине нехватки финансовых ресурсов. Как и государственные фонды поддержки малого предпринимательства кооперативы работали в период 1998-2000 гг. в условиях острого дефицита средств. Гипотетически, обладая дополнительными денежными средствами в размере приблизительно 13 млн. долл. США кооперативы могли бы выдать около 19 тысяч займов. Количественный показатель займов больше по кооперативному сектору, чем по фондам, так как размер займа в кооперативах меньше, чем в государственных фондах. Очевидно, что этот показатель также свидетельствует о том, что в современном виде кооперативный сектор уже не может удовлетворять потребности малого предпринимательства в финансовых ресурсах и требуется его совершенствование, которое может идти разными путями, в том числе и путем совершенствования институциональной составляющей кооперативного сектора, т.е. учреждением нового типа кооперативов предпринимателей (юридических лиц).

Традиционно, наименьший дефицит в средствах испытывали банки – всего 1%, и при этом, банки отметили, что для них проблемы нехватки ресурсов не существует. Средства для работы с субъектами малого бизнеса у банков есть. Основными же причинами, не позволившими удовлетворить весь спрос на займы для банков явились: отсутствие залога, гарантий и отсутствие кредитной истории потенциального заемщика. Именно по эти причина не было профинансировано 62 заявки на общую сумму 160 тыс. долл. США.

По состоянию на конец 2002 года размер групп, предъявляющих спрос на микрофинансовые ресурсы составлял:

- по предпринимателям всего – 2.039,3 тыс. – стоимостная оценка колеблется в пределах от 233. 016, 3 млн. рублей до 581.515,9 млн. рублей.
- по малым предприятиям – 341,4 тыс. – стоимостная оценка колеблется в пределах от 58.242,8 млн. рублей до 100.678,9 млн. рублей;
- по индивидуальным предпринимателям – 1. 678,9 тыс. – стоимостная оценка колеблется в пределах от 174. 773,5 млн. рублей до 480.837,0 млн. рублей.

ВЫВОДЫ

1. На современном этапе развития малого предпринимательства, для оптимизации сложившихся отраслевых пропорций в малом предпринимательстве приоритетным является развитие отраслей производительной сферы.
2. Существующие проблемы развития малого предпринимательства в России, и, прежде всего, проблемы финансово-кредитной поддержки малого предпринимательства имеют в отношении малых предприятий производительной сферы особую остроту, поскольку данный тип предприятий нуждается в предоставлении займов на более длительные сроки, чем предприятия сферы обслуживания, и сроки окупаемости проектов в данных отраслях более длительные. Следствием нерешенности данной проблемы является то, что, несмотря на хорошие результаты деятельности малых предприятий производительной сферы, их число продолжает сокращаться.

3. С другой стороны, малые предприятия производительной сферы, будучи заинтересованными в наличии стабильных источников финансирования с возможностью их диверсификации, ограничены в выборе таких источников. В силу отраслевых особенностей, кредитования малых промышленных предприятий и предприятий строительства под силу только банкам и государственным фондам. Но условия банковского кредитования, зачастую, не отвечают возможностям малых предприятий. Государственные фонды, имея целевой характер деятельности, тем не менее, в силу ограниченности бюджетных ресурсов, используют в своей деятельности конкурсный механизм отбора проектов для предоставления средств. Ресурсы кооперативного сектора доступны, в силу имеющихся законодательных ограничений только сельским предпринимателям и той части предпринимателей, которые, являясь участниками кредитных потребительских кооперативов граждан в качестве физических лиц, получают займы на производительные нужды, но как показывают результаты исследований данный ресурс практически исчерпан.
4. Решением проблемы финансово-кредитной поддержки малых предприятий производительной сферы могло бы быть учреждение кредитных потребительских кооперативов предпринимателей, учредителями и участниками которых являлись бы юридические лица.
5. Кроме развития малого предпринимательства, учреждение данного микрофинансового института будет способствовать развитию рынка микрофинансовых услуг и решению поставленной на государственном уровне задачи по достижению мультипликативного эффекта от деятельности по микрокредитованию и микрофинансированию.
6. Представляется, что наиболее приемлемой формой подобного кооперативного института является Общество взаимного кредита. Общества взаимного кредита не являются чем-то совершенно новым для России, они действовали до начала 30-х годов. При попытках возрождения Обществ взаимного кредита в статусе некоммерческих организаций, предпринимаемых сейчас, используется накопленный исторический опыт с учетом современных условий российской экономической жизни.

Литература

1. «Малое предпринимательство в России 2004 г.», Статистический сборник, Москва, 2004 г.
2. «Малое предпринимательство в России 2005 г.», Статистический сборник, Москва, 2005 г.
3. «Анализ развития микрофинансирования в России в 1998-2000 гг.», Аналитические материалы, Москва, 2001 г.
4. «Анализ развития микрофинансирования в России», Аналитические материалы, Москва, 2004 г.

Васильева Елена Владимировна

РЕЦЕНЗИЯ

Статья Васильевой Е.В. рассматривает новую форму организации финансовой поддержки мелкого бизнеса. Это весьма актуальное и практически востребованное направление развития финансово-кредитных учреждений в России, требующее одновременно формирования нового инструментального подхода к оценке эффективности проектов, под которые выдаются кредиты малым предприятиям.

До сих пор этому вопросу посвящено весьма ограниченное число публикаций, что позволяет считать размещение в журнале статьи Васильевой Е.В. своевременной.

В статье освещаются вопросы, связанные с развитием и совершенствованием российского рынка микрофинансирования. При этом автор ориентируется на решение важнейшей задачи российской экономики – развитие реального сектора экономики, прежде всего перерабатывающих ее отраслей и реализации проектов, способных обеспечить мультипликативный эффект. Поставленная задача может быть решена в отношении сектора малого предпринимательства при условии преимущественного кредитования малых предприятий производительной сферы, которые, согласно данным приводимым в статье, испытывают сейчас наибольший дефицит в кредитных и ресурсах, которые не может восполнить ни одна из организаций занимающая в настоящее время в России микрофинансовой деятельностью.

В статье приводится анализ институциональных характеристик этих организаций и их функциональных показателей. На основе этих данных автор обосновывает положение, согласно которому указанный дефицит кредитных и финансовых ресурсов может быть преодолен с использованием возможностей новых учреждений кредитной кооперации – кредитных кооперативов предпринимателей – Обществ взаимного кредита. Этот тип учреждений кредитной кооперации представляет собой форму объединения финансовых ресурсов ограниченного круга малых предприятий, расходование которых осуществляется с согласия и в интересах всех участников подобного объединения. Таким образом, общество взаимного кредита рассматривается как особого рода финансовый посредник, принцип деятельности которого более приспособлен к обслуживанию нужд предприятий малого бизнеса.

Исходя из того, что наиболее нуждающимися в кредитных ресурсах сейчас являются малые предприятия производительных отраслей, автор рассматривает деятельность обществ взаимного кредита прежде всего применительно к этим сегментам малого предпринимательства. Приведенные параметры кредитования, используемые обществами взаимного кредита, позволяют сделать вывод, что дальнейшее расширение их деятельности скажется положительным образом на развитии именно этих отраслей.

Статья Васильевой Е.В. написана на актуальную тему, является информационно емкой, содержит элементы сравнительного анализа. Выводы, которые делает автор, можно признать обоснованными и полезными для изучения проблем малого бизнеса в России, в частности, системы финансово-кредитной поддержки малого бизнеса и организаций систем учреждений кредитной кооперации.

Статья рекомендуется к публикации в журнале «Аудит и финансовый анализ».

Мельник М.В., д.э.н., профессор, зав. кафедрой «Экономический анализ и аудит» Финансовой Академии при Правительстве РФ

10. BUSINESS- REENGINEERING

10.1. SOCIETIES OF THE MUTUAL CREDIT AS INSTITUTE OF MICROFINANCING

Elena V. Vasilieva, Deputy Head Foreign Borrowing
Settlements Section Department of Guarantees and
Investments of Vnesheconombank

This article is about problems of financial - credit support for small business. It is analyzed the structure of institutes of financial – credit support system for the small business, used types and kinds of crediting. Moreover, it's considered the problem of conformity of present structure of small business to requirements of real sector in whole and to the decision of macroeconomic problems that stage of transitional economy. On the basis of the analysis it's made consequence about necessity of the further development and expansion using microfinancing as instrument of financial - credit support for small business. For the decision of this problem it's offered to use opportunities of credit cooperatives, namely – Societies of the mutual credit.