

# Микрокредитные организации XXI века: специфика российского рынка, общемировые тенденции и перспективы адаптации международного опыта

**Воротников А.А., Изотова А.Ю.**

Финансовый университет

**Аннотация.** Микрокредитование в современных российских условиях является одним из наиболее динамично развивающихся рыночных процессов; его сфера постоянно возрастает, что объективно вызывает наличие в ней целого ряда проблем, требующих своего решения уже в краткосрочном периоде. Система микрокредитных организаций требует более пристального внимания к основам своего функционирования, более четкой и грамотной законодательной регламентации, что необходимо для всех участников микрокредитного процесса.

**Ключевые слова:** микрофинансовые организации; микрозаймы; микрокредитные организации; p2p-кредитование.

## Microcredit Organizations of XXI Century: Russian Market Specifics, Universal Tendencies and Prospects of Adaptation of International Experience

**Vorotnikova A.A., Izotova A.J.**

**Abstract.** Microcredit is one of the most dynamic sectors in the current market. The sphere of microcredit is growing exponentially. Nevertheless, the market has some problems and they still need to be solved. It requires more attention to the basis of its operation and more precise and at the same time, careful legislative regulation of the activities of its subjects, which guarantees its transparency and objectivity in relation to clients.

**Keywords:** microfinance organizations; microloans; microcredit organizations; peer-to-peer credits.

Объем мирового рынка микрокредитных организаций сохраняет тенденцию стремительного роста с 2013 г. Так, годовой прирост новых компаний на российском рынке микрокредитования в 2015 г. составил 38% (в 2013–2014 гг. интенсивный рост микрокредитных компаний колебался на уровне 60–70%), на территории Соединенных Штатов Америки аналогичный показатель увеличился на 23%, в то время как для Великобритании свойственно

---

Научный руководитель: **Кропкин Ю.А.**, д-р экон. наук, профессор кафедры банковского дела Финансового факультета Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова.

экстенсивное расширение: сегмент *payday loans* в 2015 г. превысил отметку 80 млрд долл. США при незначительном увеличении количества микрокредитных организаций.

Организация процесса предоставления услуг микрокредитными организациями Российской Федерации, Великобритании и Соединенных Штатов Америки имеет ряд принципиальных отличий.

Во-первых, услуги российских компаний в области микрокредитования лишь на 60% сосредоточены в сети Интернет, в то время как процедуры скоринга потенциальных клиентов в Великобритании и США отсутствуют ввиду полномасштабного вовлечения в процесс предоставления займа онлайн-сервисов. Микрозайм имеет право получить любой пользователь системы PayPal, что позволяет компании, предоставляющей услугу микрокредитования, обеспечить возврат денег в случае мошенничества. Использование данной системы электронных платежей является единственным и в то же время наиболее действенным способом защиты займодателей от роста процента просрочки и неуплат микрокредита. На территории Российской Федерации, где уровень просрочки по займам за несколько лет вырос от 21 до 54%, платежные системы не работают на подобных условиях.

Во-вторых, значительно разнятся условия предоставления микрозайма, а именно максимально возможный размер займа и срок, в течение которого сумма должна быть возвращена клиентом в микрокредитную организацию (см. таблицу). Несмотря на максимально возможный размер микрозайма 1 млн руб., 81% микрокредитов на территории Российской Федерации не превышают 50 000 руб., что позволяет сделать вывод о том, что для российских микрокредитных организаций свойственен сравнительно небольшой размер предлагаемого займа. По состоянию на 13.03.2016 МКО Великобритании готовы предоставить своим клиентам микрозайм в объеме 2 513 110 руб., в то время как клиентам американских микрокредитных организаций доступен займ, максимальный размер которого составляет около 349 625 руб.

Подобная вариативность предельного размера микрозайма трактуется как с точки зрения законодательства (в Российской Федерации

законодательно ограничен максимально возможный размер микрозайма), так и с учетом психологических и экономических особенностей займодержателя. Так, например, на территории Соединенных Штатов Америки 30% обращающихся имеют низкий уровень дохода. Основываясь на этом, представители микрокредитных организаций называют свою деятельность борьбой с нищетой и помощью социально незащищенным слоям населения, не имеющим возможности взять полноценный кредит в банке. Более того, высокое значение максимальной суммы микрозайма вызвано ужесточением требований к банковским займам, ввиду чего микрокредитование, характеризующееся низкими требованиями к потенциальным клиентам, значительно расширило сферу действия на территории страны. На территории Российской Федерации невысокий максимально возможный размер микрокредита вызван основными целями его приобретения: «займы до зарплаты» или суммы на покупку новой техники, как правило, не характеризуются большим объемом.

В-третьих, немаловажное влияние на процесс принятия решения оказывает фактор качества кредитной истории клиента. В Великобритании, где микрокредитование по своему объему не уступает банковским предложениям, решающее значение при принятии решения имеет простота предоставления онлайн-займа, отсутствие элементарного скоринга и срок предоставления суммы кредита, в то время как для российских микрокредитных организаций весомым фактором является возможность работы с «неперспективными» клиентами, получение услуги банковского кредитования для которых недоступно по ряду причин.

Наконец, определенные отличия имеются в отношении заемщика к своим обязательствам. В отличие от Российской Федерации, где средний срок возврата микрозайма составляет 3–4 месяца, микрокредит в США, как правило, будет возвращен займодавцу через 1–2 месяца. Психология американского потребителя, начинающего активно использовать услуги кредитования в молодом возрасте (широко распространена, в частности, практика предоставления кредита на образование студентам), позволяет достаточно активно обращаться к практике *Payday Loans*.

**Сравнительный анализ условий предоставления микрокредита в Российской Федерации, Великобритании и Соединенных Штатах Америки**

Государство	Максимальный размер микрозайма (национальная валюта)	Максимальный срок микрозайма (мес.)	Максимальная годовая процентная ставка микрозайма, %
Российская Федерация	1 000 000 руб.	12	5110
Великобритания	25 000 фунт. стер.	10	5800
США	5000 долл. США	24	4500

*Источник:* составлено авторами на основании данных, предоставленных МКО: *Wonga, Cheque Centre, ACCION USA, Justin Potersen Housing, LendYou, ICashLoans, Домашние деньги, Fast Money* и др. по состоянию на начало марта 2016.

Данные отличия сказываются и на качестве задолженности МКО. Так, доля просроченной задолженности в России продолжает увеличиваться с каждым годом: с 2012 г. данный показатель вырос с 21 до 54%, в то время как на территории Великобритании и Соединенных Штатов Америки аналогичный показатель стабильно демонстрирует значения в пределах 19–26%.

Исследование специфики деятельности английских микрокредитных организаций позволило выявить проблему ограниченности данного сегмента: несмотря на продолжающуюся тенденцию увеличения количества микрокредитных организаций, крупные микрокредитные организации (*Wonga, Cheque Centre*), чья доля на рынке достигает 36–38%, вынуждены ограничить присутствие в Великобритании и ускоренными темпами расширять свое влияние вне территории страны, в большей степени ориентируясь на государства с развивающимся рынком, высокой плотностью населения и низкой финансовой грамотностью граждан (в частности, Польшу и Южную Африку).

Данный процесс, активизировавшийся в апреле 2015 г. и активно продолжающийся сегодня, является следствием активной политики Британского управления по финансовой деятельности (*FCA*), согласно требованиям которого по новым или пролонгированным микрокредитам комиссия не может превышать 0,8% суммы кредита в день, а пени за просрочку будут фиксированными – 15 фунтов. Окончательный вариант требований *FCA* к микрокредитным организациям будет опубликован в 2016 г., а полный

масштаб ограничений возможно будет оценить лишь через два года, однако по предварительной оценке *FCA*, МКО Великобритании рискуют потерять 42% дохода.

Микрокредитные организации Российской Федерации, как и аналогичные организации Соединенных Штатов Америки, сосредоточили свою деятельность на территории одной страны, уделяя наибольшее внимание увеличению собственной доли на рынке МКО.

Исследование специфики деятельности микрокредитных организаций включает в себя анализ основных субъектов микрокредитования на территории ряда государств, а также количественное и качественное сопоставление предлагаемых ими услуг.

Основополагающей характеристикой российского рынка микрокредитования является ужесточение законодательного регулирования данного сегмента: положения законодательных актов «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях» [1] и «О потребительском кредите (займе)» [2], вносящие ясность в основы функционирования микрофинансовых организаций в России, определяющие порядок лицензирования их деятельности, правило полной публичности информации о процентах предоставляемого займа и регламентирующие порядок работы с бюро кредитных историй, в 2015 г. были дополнены Федеральным законом «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации и признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов Российской Федерации» [3], где впервые

были законодательно разграничены понятия и требования к организации микрофинансовых и микрокредитных организаций. Таким образом, микрокредитование с 2015 г. обрело особый юридический статус, сопровождающийся определенными требованиями к процедуре регистрации и внесения организации в единый реестр.

Анализ рынков микрокредитных организаций субъектов Российской Федерации выявил ряд тенденций. Так, например, выявлено относительно низкое значение максимального размера возможного займа у МКО, ориентировавших свою деятельность лишь в некоторых регионах, по сравнению с аналогичными показателями в Москве. Например, на территории Смоленской области максимальный размер займа составляет в среднем 10–15 тысяч руб., а на территории Красноярского края данный показатель колеблется возле отметки 16 тыс. руб. В микрокредитных организациях, функционирующих преимущественно в Москве, средний максимальный размер займа составляет 20–50 тысяч руб.

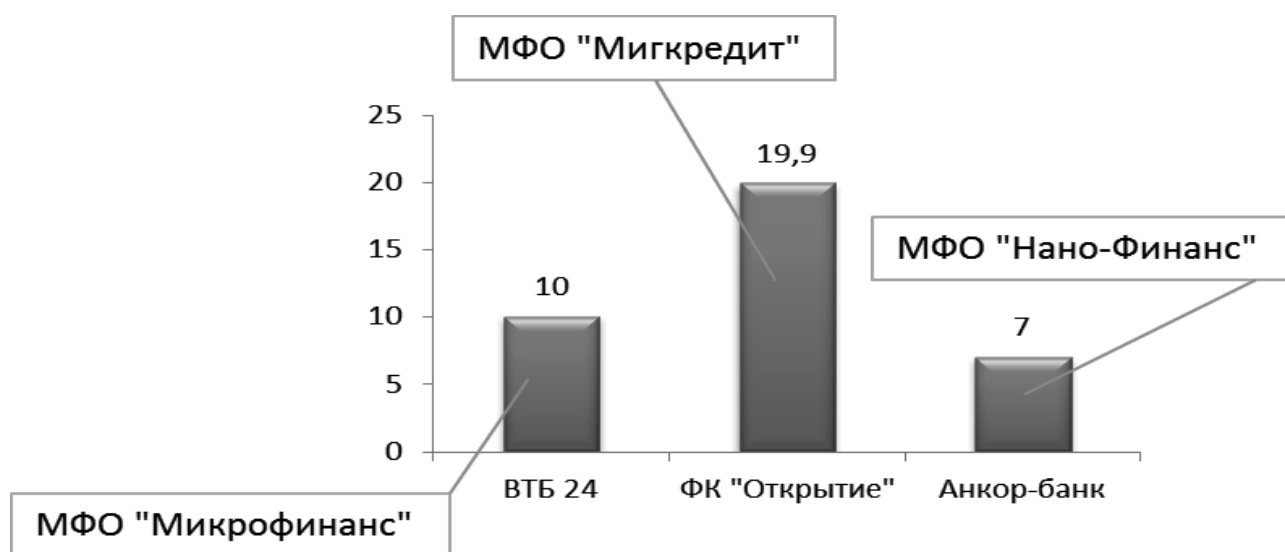
Более того, в ходе исследований рынков субъектов Российской Федерации была выявлена следующая закономерность: несмотря на средний уровень минимально и максимально возможных размеров займов, в каждом субъекте наблюдается существование 1 «тягача», чьи

показатели превышают установившуюся норму в 50–60 раз. Как правило, данные микрокредитные организации обладают негласной монополией на столь крупные займы в регионе.

Отдельной особенностью рынков МКО в России является наличие 2–4 субъектов микрокредитования, представленных в каждом регионе страны. Как правило, они предлагают займы, размер которых в 2–3 раза превышает средние показатели субъекта, предлагая при этом достаточно высокий процент: от 220 до 730%. Популярность услуг подобных микрокредитных организаций объясняется наличием повышенного доверия к ним у потенциальных потребителей ввиду наличия прочной сети организаций по всей России.

Уникальной особенностью деятельности российских микрокредитных организаций является их активное сотрудничество с представителями банковской сферы, что дополнительно стимулирует развитие рынка МКО [5]. Анализ динамики данного явления показывает, что около 50 российских банков уже являются учредителями отдельных микрокредитных организаций, данные о некоторых из них представлены на *рисунке*.

Данная тенденция объясняется стремлением банков приобрести компании, деятельность которых не связана напрямую с банковской деятельностью, но будет способствовать привлечению клиентов банка и расширению линейки



**Доля участия крупных субъектов банковского сектора России в структуре финансов микрофинансовых организаций, %**

Источник: составлено авторами.

услуг, оказываемых самим банком. Прежде всего, это высокая доходность и возможность выдачи беззалоговых кредитов под высокую доходность. Реальная эффективная ставка в некоторых случаях может превышать 1000–2000% годовых. МФО пока не обязаны резервировать средства на возможные потери по ссудам, как банки. Это позволяет им выдавать ссуды гражданам, чья кредитная история не позволяет им получить заем в банке, расширив собственную клиентскую базу. Так, согласно статистике Национального бюро кредитных историй клиенты банков и клиенты микрофинансовых организаций пересекаются на сегодняшний день всего лишь на 25%.

Таким образом, рынок микрокредитных организаций в России обладает ярко выраженной спецификой и включает в себя широчайший спектр услуг предоставления микрозаймов, вследствие чего требует более пристального внимания к основам своего функционирования и более четкой и, вместе с тем, аккуратной законодательной регламентации деятельности его субъектов, что гарантирует его прозрачность и объективность по отношению к клиентам.

Помимо вышеописанных характеристик, для мирового рынка микрокредитования в последние годы все большую популярность набирает новая тенденция создания и расширения альтернативного рынка р<sup>2</sup>р-кредитования – размещение и привлечение денежных средств без участия каких-либо финансовых институтов, посредством использования онлайн-платформ в сети Интернет. Сам термин «р<sup>2</sup>р» расшифровывается как peer-to-peer и означает одноранговость и равенство пользователей. Механизм функционирования данной системы прост для всех субъектов рынка: организация, специализирующаяся на р<sup>2</sup>р-кредитовании, аккумулирует денежные средства вкладчиков и размещает их путем выдачи займа другим пользователям, что представляет собой достаточно эффективный механизм микрокредитования при сравнительно низких процентных ставках и размере комиссии. Таким образом, вкладчик получает процент выше, а заемщик платит меньше, так как такие системы, в отличие от банка, имеют маржу всего лишь около 1–2%.

В России также существует ряд р<sup>2</sup>р-систем, однако на данный момент их доля на рынке

не превышает 3–7%. Недостаточно развитая система скоринга, необъективная оценка платежеспособности заемщика и неэффективный риск-менеджмент делают российские сервисы не привлекательными для пользователей и инвесторов, несмотря на высокую доходность использования ресурса. Особенности российского законодательства и деятельность Центробанка России также практически не позволяют развиваться данным сервисам.

Авторами сформулирован ряд альтернативных путей распространения и внедрения системы р<sup>2</sup>р на российском рынке микрокредитования.

Так, с одной стороны, микрокредитные организации и организации, предоставляющие р<sup>2</sup>р-займы, являются альтернативой банков – они имеют единую цель и, как следствие, потенциал к сотрудничеству, что позволит данным видам микрофинансовых организаций получить доступ к большему сегменту потребителей, фондам и денежным средствам. Однако сильно развитый банковский сектор на территории Российской Федерации, несмотря на существующую конкуренцию с микрокредитными организациями, не позволит МКО и далее развиваться на стыке данных сегментов, что приведет микрокредитные организации к ориентации на более долгие и дешевые займы, т.е. в зону, где активно развивается р<sup>2</sup>р. Таким образом, МКО после продолжительной конкуренции могут принять модель фондирования р<sup>2</sup>р.

С другой стороны, идея р<sup>2</sup>р основана на отказе от привлечения третьих лиц при выдаче займов, что исключает конкуренцию между традиционным микрокредитованием и р<sup>2</sup>р. На данный момент объем средств, выдаваемых МКО в Российской Федерации, превышает 1 млрд долл. в год, в то время как сегмент р<sup>2</sup>р характеризуется лишь несколькими десятками миллионов рублей. Однако, несмотря на факт, что организации р<sup>2</sup>р менее популярны, чем микрокредитные организации, они все же занимают разные ниши российского рынка, так как основополагающим различием является методология работы с кредитной историей потенциальных клиентов: МКО сосредоточены на работе с клиентами, у которых отрицательная кредитная история и низкая платежеспособность, в то время как платформы peer-to-peer

отсеивают таких пользователей, допуская в систему только надежных потребителей, что позволяет сделать вывод об отсутствии риска слияния секторов при отсутствии изменений в организационном и правовом регулировании деятельности данных видов организаций.

Несмотря на характерное для современного этапа развития микрокредитования и р2р-сегмента увеличение прозрачности рынка и активизация процессов концентрации его субъектов, остаются нерешенными такие проблемы, как:

- наличие теневого рынка микрокредитования и банковского кредитования. Так, лишь за 2015 г. территориальные учреждения Центробанка направили 431 обращение в прокуратуру, Министерство внутренних дел и Федеральную антимонопольную службу по «черным кредиторам» (компании, которые под видом микрофинансовых организаций занимаются нелегальным кредитованием населения). Необходимо усиление контрольных и законодательных мер по регламентации деятельности микрокредитных и микрофинансовых организаций на территории Российской Федерации с целью снижения доли криминальных структур, функционирующих в данном сегменте;

- недостаточность жесткого юридического, правоохранительного контроля за соблюдением законности процедур взыскания микрокредита;

- отсутствие полноценного единого реестра и официального рейтинга микрокредитных организаций, осуществляющих деятельность как на территории Российской Федерации, так и за рубежом, что позволит снизить долю на рынке микрокредитования небольших сомнительных МКО, оказывающих услуги низкого качества;

- отсутствие практического применения технологии блокчейн, позволяющей сделать процедуру идентификации клиентов МФО (в том числе дистанционную) прозрачной. Блокчейн — это криптотехнология, на которой сейчас работает система Bitcoin. Клиент попадает в блокчейн, когда получает «персональный счет», привязанный к паспорту.

Не нашла своего решения на территории Российской Федерации также проблема снижения доли просрочек и увеличения эффективности деятельности данных организаций ввиду необходимости продолжения ужесточения лицензирования их деятельности, создания официальных рейтингов МФО.

Для продолжения равномерного развития данного сегмента необходимо внедрение международного опыта, наиболее эффективными элементами которого являются:

- внедрение обязательного использования системы PayPal или развитие и практическое применение аналогичного механизма онлайн-идентификации потенциального клиента (блокчейн) в качестве меры снижения доли просрочек и неуплат по платежам. Более того, подобная практика служит мерой защиты самих граждан — в случае утери документа, подтверждающего личность, или иных видов мошенничества, необходимость дополнительной идентификации клиента через подтверждение данных персонального счета или авторизации в системе PayPal, способна уберечь гражданина от неправомерного использования принадлежащих ему персональных данных и необходимости выплаты суммы микрокредита, оформленного на личные документы потерпевшего посторонним лицом;

- перенос механизма оказания услуг микрокредитной организацией на технологию онлайн-кредитования при условии реализации защитных механизмов, указанных выше. Применение онлайн-систем первичной идентификации и скоринга клиентов позволит защитить микрокредитную организацию от высокой доли неуплат и значительно снизит долю мошенничества при предоставлении услуг в сети Интернет, однако сектор предоставления услуг в реальном времени продолжит нуждаться в усилении процедур скоринга и дополнительной идентификации граждан, что ведет к необходимости поиска новых альтернатив повышения безопасности предоставления и возврата микрозайма. Сектор реального предоставления услуг микрокредитования не менее подвержен риску мошенничества и подлога персональных данных клиентов, что зачастую ведет к образованию долга по микрозайму, оформленному посторонним лицом;

- применение жестких мер, аналогичных современным изменениям мирового банковского сектора;

- микрокредитование в России нуждается в снижении доли неликвидных и сомнительных микрокредитных организаций, деятельность которых нередко нарушает законодательно

принятые нормы и требования, консолидации рынка. Необходимо способствовать увеличению доли рынка крупных и наиболее стабильных микрокредитных организаций с наиболее лояльными условиями микрокредитования по аналогии с европейским опытом, где доля лидеров отрасли достигает 47%, а процент нестабильных небольших МКО составляет лишь 9%.

- адаптация и законодательное закрепление ограничительных мер и квот, аналогичных опыту Великобритании, способствующих снижению кредитного бремени клиента при наличии просрочки. Так, сумма пени за просрочку в Великобритании с 2015 г. законодательно установлена на уровне 15 фунтов стерлингов, что составляет 0,06% от максимально возможного размера микрозайма 25 000 фунтов стерлингов. Таким образом, при расчете размера пени в случае реализации аналогичных ограничительных мер, размер пени на территории Российской Федерации при максимальном размере займа может быть установлен на уровне 600 руб., однако в условиях высокой годовой процентной ставки по займам данная мера окажет масштабное влияние на финансовое состояние рынка: МКО Великобритании рискуют потерять 42% дохода при реализации данных мер всего за 2–3 года, в то время как для микрокре-

дитных организаций Российской Федерации, где процент просрочек и неуплат составляет 54% и продолжает расти, данный эффект снизит доход МКО на 50–60% в течение 3–4 лет. Таким образом, для сохранения стабильности рынка и минимизации резкого увеличения доли криминальных МКО, осуществляющих свою деятельность незаконно, необходимо предметно рассмотреть размер пени и ограничить его более высоким показателем – 0,15–0,2%, что составит 1500–2000 руб. соответственно.

Увеличение максимально возможного размера микрокредита до уровня Великобритании не является целесообразным, так как лишь 19% клиентов российских МКО привлекают микрокредит в размере, превышающем 50 000 руб., а предельной отметки в 1000 000 руб. достигают исключительно представители малого бизнеса, их доля в общей сумме предоставленных займов составляет 8%. Иные формы адаптации международного опыта на территории Российской Федерации (выход МКО на международный уровень, законодательное ограничение процента комиссии суммы кредита за каждый день) на сегодняшний день не являются перспективными ввиду особенностей экономической конъюнктуры и специфики рынка микрокредитования.

## Литература

1. Федеральный закон от 02.07.2010 № 151-ФЗ «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях» (ред. от 28.06.2014).
2. Федеральный закон от 21.12.2013 № 353-ФЗ «О потребительском кредите (займе)» (ред. от 21.07.2014).
3. Федеральный закон от 29.12.2015 № 407-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации и признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов Российской Федерации».
4. Воротников А.А. Специфика и анализ деятельности микрофинансовых организаций: опыт субъектов Российской Федерации / под ред. А.А. Воротникова, А.И. Изотовой // Сборник статей участников VI Международного научного студенческого конгресса 2–15 апреля 2015 г., 2015, С. 284–285.
5. Изотова А.Ю. Тенденции развития рынка микрофинансовых организаций: опыт Российской Федерации и западных стран // Экономика и социум. 2015. № 1.