

Сравнительный анализ микрофинансирования в Восточной Европе и Центральной Азии – 2005 г.

Отчет от Microfinance Information eXchange, Inc.

Ноябрь 2006

Краткий обзор

Микрофинансовый сектор Восточной Европы и Центральной Азии (ЕЦА) по-прежнему невелик по своим масштабам. Микрофинансовые организации (МФО) обслуживают в среднем меньшее число заемщиков, чем в других регионах, предоставляют займы почти вдвое большего размера и редко принимают сбережения. Но в то же время микрофинансовый сектор ЕЦА имеет хорошую возможность решить одну из главных проблем микрофинансирования: обеспечить интеграцию микрофинансовых услуг и традиционного финансового сектора.

Микрофинансовый сектор ЕЦА остается одним из самых молодых в мире. По данным глобального

исследования микрофинансовых организаций за 2005 г., проведенного Microfinance Information Exchange, из 108 опрошенных организаций из ЕЦА ни одно не насчитывало более 14 лет, а половина начала свою деятельность в течение последних шести лет. Все страны региона объединяет общий опыт пост-переходного периода, последовавшего за распадом СССР и реструктуризацией финансового сектора.

В исследовании «Анализ сравнительных показателей микрофинансовой деятельности в Восточной Европе и Центральной Азии – 2005 г.» приводится анализ интеграции микрофинансового и финансового сектора с двух точек зрения: развития финансового сектора страны в целом и развития целевого рынка, обслуживаемого МФО. В странах ЕЦА с большей глубиной финансового сектора для МФО характерны более низкие процентные ставки по микрокредитам, меньшая норма прибыли и более высокий уровень просрочек. Анализ целевого рынка дает возможность по-иному взглянуть на интеграцию: организации, предоставляющие займы на более крупные суммы, чаще конкурируют с формальным финансовым сектором, хотя это не всегда верно для сельской местности и менее развитых рынков. На всей территории региона снижается прибыльность одновременно с повышением размеров займа, причем организации в регионе ЕЦА, особенно микрофинансовые банки, предоставляют крупнейшие микрозаймы в мире. Банки и другие организации, обслуживающие рынки со сравнительно высоким уровнем доходов, пользуются эффектом масштаба и снижают расходы на выдачу займа, хотя многие по-прежнему отстают в своей способности охватить низкодоходные сегменты рынка.

Оглавление

Краткий обзор	1
Анализ	2
Масштабы и охват	2
Финансовая структура	3
Доходы и прибыльность	4
Эффективность, производительность и риск	7
Заключение	9
Данные и подготовка данных	10
Определения показателей	11
Таблицы по Восточной Европе и Центральной Азии	12

В настоящем отчете, основанном на самых подробных данных о микрофинансировании в регионе (информация о финансовых показателях и охвате клиентуры предоставлена 108 микрофинансовыми организациями), анализируются показатели деятельности организаций, охват тенденции развития. Рекордное по сравнению с предыдущими годами число респондентов говорит о широком внедрении международных стандартов отчетности и все большей готовности организаций региона придерживаться принципов финансовой прозрачности.

В выводах к докладу представлены несколько однородных групп организаций. Разбивка на однородные группы позволяет провести более тонкий анализ сектора. Из субрегиональных однородных групп были удалены банки на том основании, что между банками разных субрегионов больше сходства, нежели между банками и другими микрофинансовыми организациями одного субрегиона.

Анализ

Масштабы и охват

Инфраструктура и масштабы микрофинансовой деятельности в целом отражают общий уровень развития финансового сектора в каждой из стран бывшего Советского Союза и восточного блока. Чем дальше на восток региона, тем микрофинансовые организации моложе, имеют меньше отделений, сотрудников, активов, что отражает отдаленность и сравнительно более низкий уровень экономического развития территорий Центральной Азии и Кавказа.

В целом в регионе преобладают банки (см. *Таблица 1*), привлекая большую часть коммерческого финансирования и почти половину всех заемщиков. Девять из 12 крупнейших по размеру портфеля организаций региона состоят в сети ProCredit, а две крупнейшие по количеству заемщиков в ЕЦА – ХААН Банк и ХасБанк - находятся в Монголии. Эти организации вместе взятые по данным на конец финансового года оказали услуги 225 000 заемщикам и 500 000 сберегателям, что составляет, соответственно, более 8% и 18% населения Монголии. Структура микрофинансовых банков в регионе различна - от реструктурированных государственных банков - таких, как ХААН Банк (Монголия) или Агроинвестбанк (Таджикистан) – до стартующих организаций, какими являются некоторые члены сети ProCredit или банки, работающие по программам кредитования малых и микропредприятий, особенно при поддержке международных финансовых институтов. Последний тип организаций недостаточно представлен в выборке, поскольку трудно отделить микрофинансовые операции от немикрофинансовых. Тем не менее, анализ стандартных показателей по всем продуктовым линейкам банков-респондентов позволяет в целом оценить уровень охвата и ассортимент предоставляемых услуг.

Размер предоставляемых займов в целом отражает уровни доходов населения региона, причем наименьшие по размеру займы характерны для Кавказа и Центральной Азии. Исключение составляют боснийские небанковские финансовые учреждения (НБФУ), обеспечивающие довольно глубокий охват и предоставляющие займы в

Форма	Кол-во	Совокупн. портфель займов (дол. США)	Кол-во активных займов	Коммерческое финансирование (дол. США)
Банк	20	2 219 383 367	690 745	2 723 699 019
НБФУ	45	423 844 754	379 646	149 788 033
НПО	31	123 202 176	162 312	34 465 591
Кредитный союз	12	43 334 518	23 199	23 654 565
Итого	108	2 809 764 815	1 255 902	2 931 607 207

Источник: Microfinance Information Exchange, Inc., 2005 Benchmarks. Результаты представляют собой суммарные значения по всем организациям - респондентам. Все денежные величины даны в дол. США.

среднем порядка 60% от ВВП на душу населения. Организации, обслуживающие население с самыми низкими доходами, сосредоточены на Кавказе и в Центральной Азии - для этих рынков также характерно присутствие самых прибыльных институтов в регионе. Видимо, это отражает слабость местного финансового сектора и ограниченность финансовых услуг для малоимущего населения и малого бизнеса. Также в Центральной Азии и на Кавказе выше уровень гендерного охвата. У большинства микрофинансовых институтов Центральной Азии более 70% заемщиков – женщины, что отражает все большее распространение солидарных групповых займов и микрофинансовых программ, ориентированных на развитие. При этом гендерные показатели не всегда отражают реальную картину, поскольку гендерный охват недооценивается или не учитывается вообще в банках и других институтах, выдающих займы юридическим, а не только физическим лицам.

Микрофинансово-ориентированные банки в регионе ЕЦА обслуживают более высокодоходные сегменты рынка по сравнению с глобальными сравнительными показателями, причем средний размер выданных займов более чем в три раза превышает глобальную медианную величину. Примерно у половины банков в выборке средний размер выданного займа ниже 250% ВВП на душу населения, и эта величина чаще всего считается границей между “микрофинансированием” и финансированием МСП. Банки, у которых средний размер выданных займов приближается к 100% ВВП на душу населения – т.е. банки с довольно глубоким охватом – встречаются лишь в Монголии и Армении, и это может означать, что в странах с низким уровнем доходов банки способны достигать глубокого охвата. Результаты 2005 г. показывают, что большинство банков, обслуживающих низкодоходные сегменты рынка, имеют самые высокие показатели деятельности. Хотя операционные расходы микрофинансовых банков в ЕЦА ниже, чем в других регионах, ниже и процентные ставки по займам, что в свою очередь уменьшает маржу прибыли. Тем не менее, многим банкам достигать высокого уровня доходности капитала помогает высокий коэффициент соотношения заемных и собственных средств. Эти данные, вероятно, несколько искажены, поскольку

не учитывают паритет покупательной способности и наличие займов в твердой валюте.

Население ЕЦА с низкими доходами по-прежнему охвачено в первую очередь микрокредитными, но не микросберегательными услугами, поскольку весь регион является одним из наиболее слабых в мире по уровню развития финансового посредничества. Хотя большинство организаций в ЕЦА не имеют права принимать сбережения населения, присутствие НПО на рынке по-прежнему значительно. Однако их роль со временем будет сокращаться, поскольку многие НПО - участницы исследования, включая две самые крупные, в течение ближайшего года планируют преобразоваться в регулируемые институты - либо в ответ на новые требования местного законодательства, либо по собственному желанию. Хотя большинство НПО в ЕЦА довольно малы по размерам и имеют не более 5000 заемщиков, медианное число заемщиков на одну НПО за последний год выросло почти на 60%, причем эта динамика выше, чем у других видов небанковских микрофинансовых организаций.

Кредитные союзы являются важными поставщиками финансовых, особенно сберегательных, услуг во многих странах региона. Кредитные союзы – как правило, небольшие местного уровня организации с ограниченным охватом, хотя в совокупности они охватывают больше заемщиков, чем любой другой вид организаций в регионе. Для большинства кредитных союзов-участников настоящего исследования прошлый год был убыточным, главным образом из-за больших финансовых расходов, особенно в России, где высокие ставки по вкладам и инфляция в совокупности привели к повышению стоимости денежных средств.

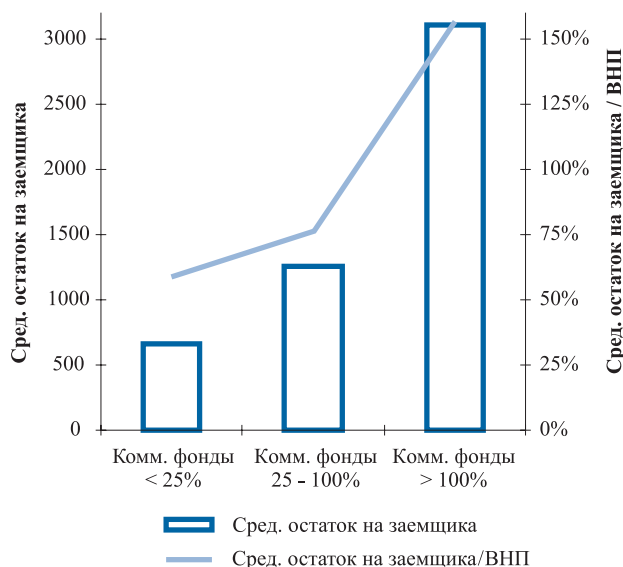
Финансовая структура

Коммерческое финансирование еще не достигло низкодоходных сегментов центральноазиатского рынка. Банки и кредитные союзы соответствуют глобальным нормам или превышают их, имея коэффициент задолженности, соответственно, 8:1 и 5:1, в то время как НПО по-прежнему финансируются за счет собственных средств. Для МФО региона

ЕЦА в целом характерен более низкий коэффициент соотношения заемных и собственных средств, чем для остальных регионов мира. Поскольку во многих странах ЕЦА им по-прежнему запрещено принимать вклады, доступ к кредитам представляет собой один из наиболее привлекательных путей пополнения портфеля займов. Однако способность организаций, обслуживающих низкодоходные сегменты рынка, расширять свою деятельность, все еще ограничена - коэффициент соотношения заемных и собственных средств почти в три раза выше у организаций, выдающих займы МСП, и вообще выдающих крупные займы, по сравнению с организациями широкого охвата.

Банки в ЕЦА успешно привлекают коммерческое финансирование, причем представляют собой единственный вид организаций, у которых портфель займов финансируется полностью за счет коммерческих средств, хотя такое распределение средств не всегда отражает глубину охвата или величину прибылей этих институтов. Общий уровень коммерческого финансирования ниже, чем в других регионах мира, кроме Ближнего Востока и Северной Африки, причем от глобального медианного уровня отстают институты всех организационно-правовых форм. Как видно из *диаграммы 1*, приток инвестиций наблюдался у организаций, обслуживающих высокодоходные сегменты рынка, и существует явная зависимость между средним размером займа и уровнем коммерческого финансирования. Большинство организаций региона, обслуживающих низкодоходный сегмент, фактически не получают никакого коммерческого финансирования. Это соотносится с тем фактом, что большинство таких организаций – НПО, которые могут расти только за счет пожертвований и собственных доходов. В регионе ЕЦА лишь в Боснии большинство МФО получают коммерческое финансирование (кроме кредитных союзов, имеющих право принимать сбережения). Отсутствие коммерческого финансирования в других странах частично объясняется тем, что доноры и инвесторы уделяют больше внимания программам коммерческих банков по кредитованию малых и микропредприятий, а также существующими либо кажущимися трудностями предоставления коммерческого финансирования НПО.

Диаграмма 1 МФО с наиболее глубоким охватом получают наименьшее коммерческое финансирование



Источник: Microfinance Information Exchange, Inc., 2005 Benchmarks. Результаты представляют собой медианные значения по всем организациям - респондентам.

Подобная ситуация наблюдается в МФО многих других регионов мира. Лишь в немногих странах небанковские организации имеют право принимать вклады и сбережения, но и в этих случаях организации принимают либо корпоративные, либо крупные вклады.

Доходы и прибыльность

В течение последнего года МФО в регионе ЕЦА продемонстрировали некоторый рост прибыльности на фоне дальнейшего развития этих организаций, снижения издержек и процентных ставок по займам. Доходность капитала выросла в большей степени вследствие широкомасштабного увеличения коэффициента соотношения заемных и собственных средств в регионе. Из 108 организаций выборки примерно две трети за последний год имели положительную прибыль с учетом поправок.

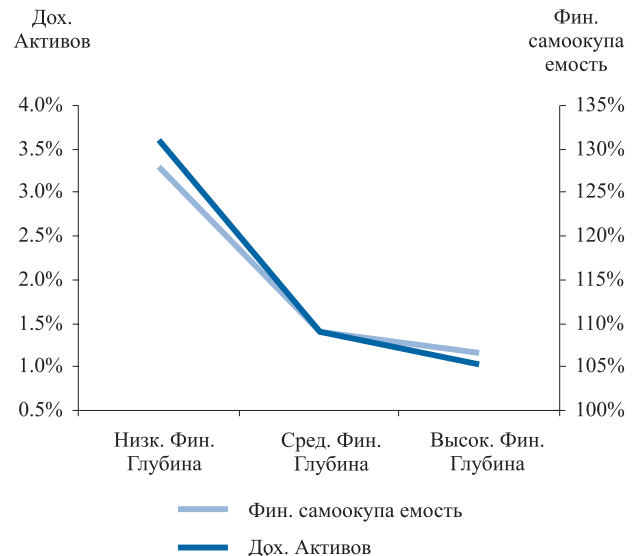
Сочетание низких процентных ставок и высоких издержек небанковских институтов, наряду с повышением уровня просрочек, снизили самоокупаемость небанковских

организаций в условиях жесткой конкуренции восточноевропейского финансового сектора. Исключение составили рынки балканских стран с их высокой концентрацией организаций, особенно Босния, Герцеговина и Косово, где благодаря значительным ресурсам агентств развития, направленным на восстановление стран после военных конфликтов, удалось сформировать эффективный и прибыльный микрофинансовый сектор, который до сих пор сохранил широту охвата. За последние три года особенно вырос уровень субсидированных кредитов и пожертвований в боснийском микрофинансовом секторе, и параллельно с этим динамично наращивают свой потенциал местные МФО.

В то же время все более высокий уровень самокупаемости и темпы роста наблюдаются среди небанковских программ Кавказа и Центральной Азии, обслуживающих не охваченные банковскими услугами группы сельского и малоимущего населения, хотя стоимость микрокредитов таким клиентам часто высока. У нескольких организаций в этих субрегионах зарегистрированы прибыли выше нормы, но если верить опыту Боснии и других стран, маржа сократится по мере углубления и развития сектора.

Как видно из *диаграммы 2*, в странах с большей глубиной финансового сектора доходность в целом ниже, чем на менее развитых рынках Кавказа и Центральной Азии, хотя Босния представляет собой стабильное исключение из этого правила. Возможно, причина в том, что инвесторы предпочитают развитые рынки из-за более благоприятных условий для ведения бизнеса, или же доходность снижается под влиянием высокой стоимости коммерческого финансирования. Хотя в развитых странах коммерческое финансирование получают в основном организации, обслуживающие высокодоходные сегменты рынка, у этих организаций значительно ниже доходность. Наблюдается резкое снижение ROA (доходности активов) при работе с высокодоходными сегментами рынка: если у организаций, обслуживающих низкодходный сегмент, средняя доходность составляет около 10%, то у институтов, финансирующих МСП (выше

Диаграмма 2 В странах с большей глубиной финансового сектора доходность ниже



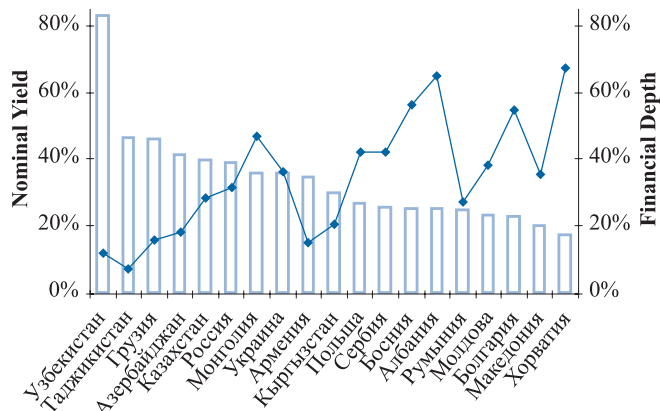
Сокращения: FSS — финансовая самокупаемость, AROA — средняя доходность активов.

Источник: Microfinance Information Exchange, Inc., 2005 Benchmarks. Результаты представляют собой медианные значения по странам для всех организаций - респондентов. Финансовая глубина определяется как совокупная денежная масса в процентах от ВВП на основе имеющейся Международной финансовой статистики МВФ. Низкая финансовая глубина: <25%; средняя: 25 – 50%; высокая: >50%.

250% ВВП), медианные значения доходности находятся на уровне 0,1%. Во многих случаях даже повышенный коэффициент соотношения заемных и собственных средств не компенсирует низкую маржу, а медианные значения доходности капитала даже у финансирующих МСП организаций с очень высоким коэффициентом соотношения заемных и собственных средств едва достигают 0,5%.

Ключом к пониманию тенденций доходности является структура доходов и расходов различных МФО региона ЕЦА. Доходность микрокредитов в ЕЦА тесно связана с глубиной финансового сектора страны. Как видно из *диаграммы 3*, в странах Центральной Азии и Кавказа с наиболее слабым финансовым сектором процентные ставки микрофинансирования значительно выше, чем в странах, готовящихся к вступлению в ЕС, или на

Диаграмма 3 В странах с большей глубиной финансового сектора ставки микрокредитования ниже



Источник: Microfinance Information Exchange, Inc., 2005 Benchmarks. Результаты представляют собой медианные значения по странам для всех организаций - респондентов. Финансовая глубина определяется как совокупная денежная масса в процентах от ВВП на основе имеющейся Международной финансовой статистики МВФ.

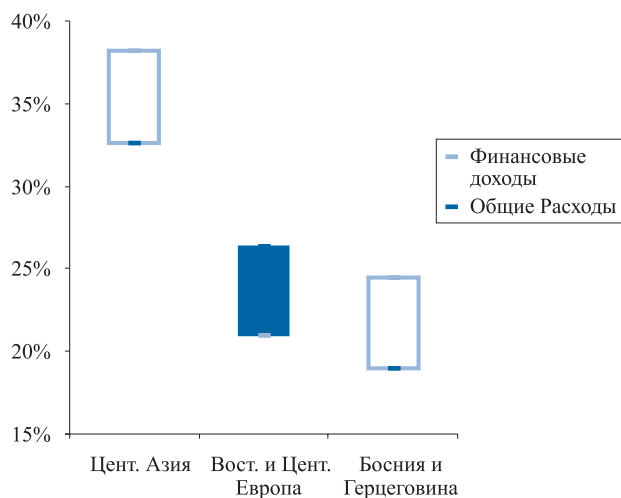
Балканах, где у заемщиков имеется широкий выбор поставщиков финансовых услуг. Процентные ставки варьируют от 80% в Узбекистане с его закрытым рынком до менее чем 20% в Хорватии, где глубина финансового сектора самая значительная в регионе. Но хотя ставки микрокредитов в странах с менее развитым финансовым сектором выше, в такой же степени выше и издержки ведения бизнеса в этих странах.

Во всех странах региона уровень доходности и уровень расходов, как правило, взаимосвязаны, поскольку организации устанавливают процентную ставку, которая необходима для покрытия их расходов. Различия в уровнях доходности по странам региона помогает понять приведенное в *диаграмме 4* сравнение структуры расходов и доходов организаций в странах ЕС и кандидатах на вступление в ЕС в Центральной и Восточной Европе (ЦВЕ) и в странах Центральной Азии. Доходность в странах Центральной Азии почти вдвое превышает доходность в странах ЦВЕ, даже исключая банки, и это значит, что стоимость кредита для заемщиков значительно выше. Операционные расходы в Центральной Азии также выше, но в меньшей степени (разница менее 5% в обоих

случаях). Сочетание низкой доходности и высоких расходов в ЦВЕ приводит к снижению уровня самоокупаемости организаций, а возможность организаций ЦА повышать процентную ставку в условиях отсутствия сильной конкуренции означает, что большинство центральноазиатских организаций самоокупаемые - по крайней мере, на данный момент. При этом пример Боснии указывает на то, что МФО могут быть самоокупаемыми при низких ставках и низких расходах, если обеспечить им начальную поддержку и помочь в развитии институционального потенциала.

В связи с этим встает вопрос, могут ли и должны ли организации, работающие в условиях низкой конкуренции финансового сектора, снижать процентные ставки по микрокредитам. Поскольку финансовые ограничения и отсутствие доступа к капиталу по-прежнему диктует большинству этих организаций стратегию роста за счет собственных заработков, для такого сдвига (снижения процентных ставок) потребуется перераспределение средств доноров и инвесторов, работающих в этом регионе.

Диаграмма 4 Спреды: (финансовые доходы – финансовые расходы) для трех субрегионов



Сокращения: СЕЕ – Центральная и Восточная Европа; BiH – Босния и Герцеговина.

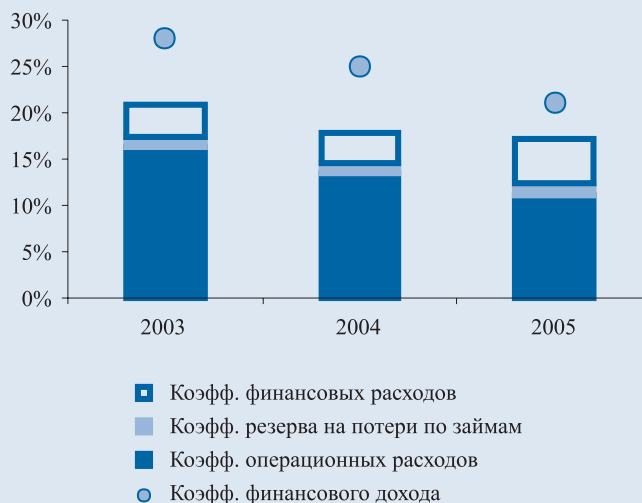
Источник: Microfinance Information Exchange, Inc., 2005 Benchmarks. Результаты представляют собой медианные значения по всем организациям – респондентам каждого субрегиона. Закрашенный прямоугольник - отрицательная маржа, не закрашенный – положительная маржа.

Тенденции в Боснии и Герцеговине:

Босния и Герцеговина отличаются самым высоким среди стран региона уровнем развития микрофинансового сектора. В этих странах имеется широкий круг динамично растущих, прибыльных организаций, сохраняющих при этом широту охвата. За последние три года совокупные расходы сократились до самого низкого в регионе уровня, но в Боснии снизились и доходы, поскольку под влиянием все более жесткой конкуренции сокращается маржа. Главным фактором такого снижения доходности активов стало резкое падение процентных ставок, хотя боснийские МФО имеют достаточно высокий уровень коэффициент соотношения заемных и собственных средства, чтобы обеспечить доход своим пайщикам (акционерам). Такие эффекты роста конкуренции, как падение процентных ставок и расходов, наряду с повышением стоимости финансирования и потерь по займам, наблюдаются и в других регионах, в особенности в Латинской Америке, по мере того, как микрофинансовые институты из финансируемых донорами программ развития превращаются в самокупаемые организации, интегрированные в финансовый сектор своих стран.

2003 – 2005

Тенденции расходов и доходов боснийских НБФУ на



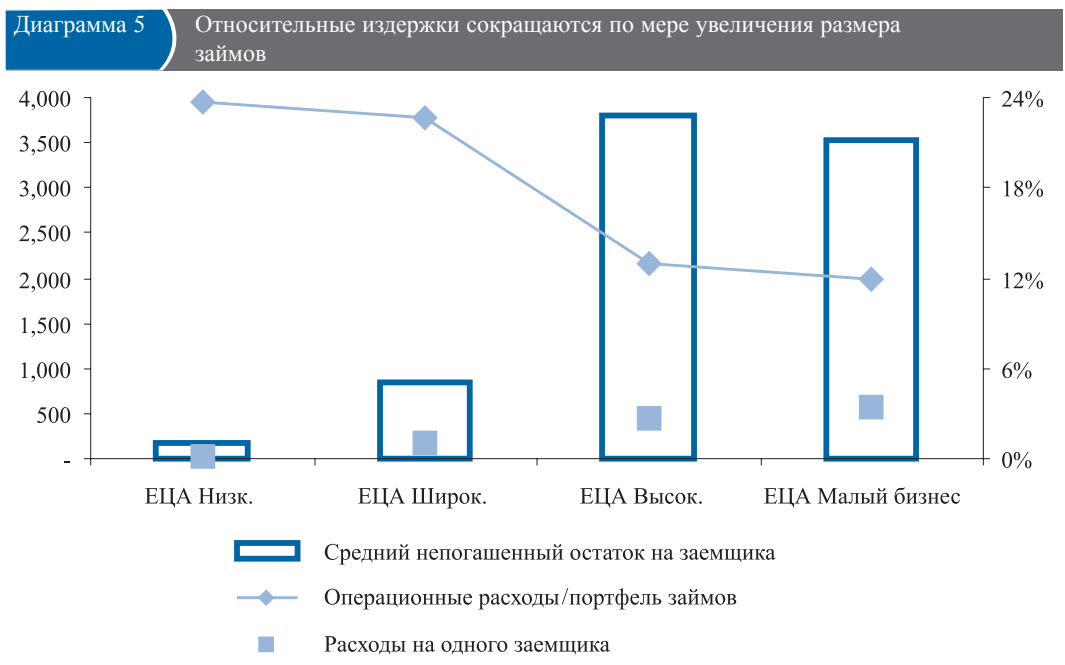
Источник: Microfinance Information Exchange, Inc., 2005 Benchmarks. Результаты представляют собой совокупные значения с учетом поправок по всем организациям - респондентам. См. полную версию отчета и перечень МФО на сайте: http://www.mixmarket.org/medialibrary/mixmarket/BiH_Performance_Trends_Report_2005.pdf

Эффективность, производительность и риск

Поскольку большинство микрофинансовых институтов Центральной Азии, к числу которых относятся и банки, по-прежнему зависят от донорского финансирования (хотя нередко предоставляемого по коммерческим ставкам), эффективность и производительность – важные аспекты использования ограниченных денежных средств. Какая часть долларов, предоставленных донором (или инвестором), в итоге окажется на руках у клиента и какие организации смогут охватить наибольшее количество заемщиков (или сберегателей) с минимальными издержками?

И эффективность, и расходы зависят от выбора целевого рынка: охват высокодоходных сегментов рынка требует дополнительных затрат, но объемы займов увеличиваются быстрее, чем расходы организации, что приводит к сокращению общих расходов. Самые высокие совокупные издержки – у НПО, где они составляют порядка 23% от

общего бюджета, причем половина приходится на оплату труда, а у микрофинансовых банков региона ЕЦА операционные расходы самые низкие – лишь 9% от общих активов, хотя также при низкой производительности. Стоимость выдачи одного займа самая высокая в банках – у нескольких банков она выше 1000 долларов на один заем. Как видно из *диаграммы 5*, организации, работающие с высокодоходными рынками, компенсируют высокие издержки путем выдачи займов еще большего размера. Наиболее высок относительный размер оплаты труда у МФО, обслуживающих высокодоходные сегменты рынка, что подтверждается сообщениями многих небанковских организаций об осязаемой конкуренции на рынке труда со стороны микрофинансовых институтов формального (банковского) сектора. Самые высокие расходы на оплату труда – в организациях Кавказа и Центральной Азии, по-видимому, из-за высокой стоимости квалифицированных кадров.



Сокращения: ЕСА - Восточная Европа и Центральная Азия.
Источник: Microfinance Information Exchange, Inc., 2005 Benchmarks. Результаты представляют собой медианные значения по целевым рынкам.

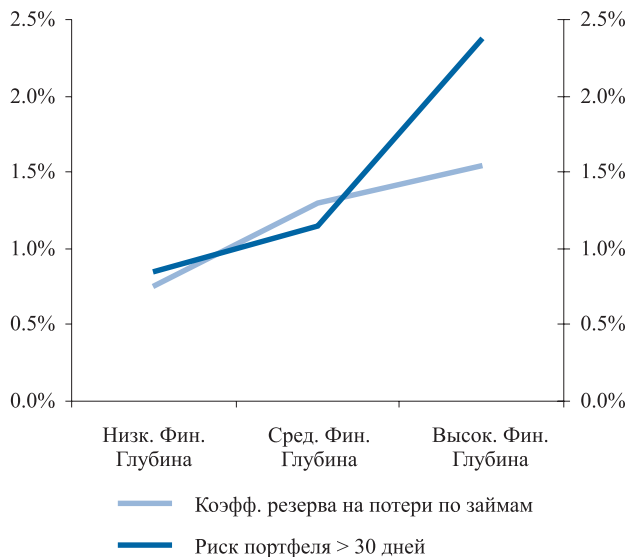
Те организации в ЕЦА, которые выдают минимальные по размеру займы, имеют самый высокий уровень производительности труда, поскольку на каждого сотрудника и на каждый израсходованный доллар приходится больше клиентов в целом и больше клиентов с низкими доходами, чем у МФО, обслуживающих высокодоходные сегменты рынка. При этом уровень производительности у МФО ЕЦА низок по сравнению с глобальными цифрами, что частично объясняется преобладанием индивидуальных займов. Хотя в целом по региону ЕЦА расходы сокращаются с увеличением размера выданных займов, одновременно с этим снижается производительность организаций, обслуживающих высокодоходные рынки. Низкие издержки на выдачу одного займа и высокая производительность персонала организаций, работающих на низкодоходных рынках, свидетельствуют о том, что этим организациям удалось добиться снижения издержек и более эффективной выдачи небольших займов за счет технологии групповых займов, более тщательного кредитного менеджмента или других факторов.

Приведенный выше анализ структуры расходов в регионе находит свое отражение и в показателях производительности. У боснийских МФО самое большое количество клиентов на сотрудника, а у МФО Центральной Азии и ЦВЕ оно среди самых низких в мире — при этом в Центральной Азии приемлемые финансовые результаты обеспечиваются высокими процентными ставками. Причины такой низкой производительности различаются в зависимости от территории: в некоторых частях региона низкая производительность объясняется слабостью инфраструктуры и труднодоступностью сельских населенных пунктов, а на более развитых рынках производительность снижается из-за того, что МФО пытаются построить клиентскую базу в условиях относительной доступности других финансовых ресурсов.

Издержки на потери по займам также низки по сравнению с другими регионами мира - более низкий уровень потерь по займам или риска портфеля наблюдается лишь в регионе Ближнего Востока и Северной Африки. Но и при общем низком уровне просрочек между странами региона есть различия.

Диаграмма 6

Уровень потерь по займам и издержек выше в странах с большей глубиной финансового сектора



Сокращения: PAR – риск портфеля.

Источник: Microfinance Information Exchange, Inc., 2005 Benchmarks. Результаты представляют собой медианные значения по странам для всех организаций - респондентов. Финансовая глубина определяется как отношение совокупной денежной массы к ВВП на основе имеющейся Международной финансовой статистики МВФ. Низкая финансовая глубина: <25%; средняя: 25 – 50%; высокая: >50%.

Страны ЕЦА с большей глубиной финансового сектора, как правило, имеют более высокий уровень просрочек (см. *диаграмму 6*) – видимо, в этих странах МФО привлекают лишь клиентов, менее способных к погашению займа или имеющих небезупречную кредитную историю. Иллюстрацией служит тот факт, что самый высокий риск портфеля (PAR>30) наблюдается в двух странах с самым высоким ВВП на душу населения. В институциональном плане уровень просрочек одинаково низок у банков, НБФУ и НПО, а у кредитных союзов он несколько

выше как в ЕЦА, так и во всем мире - вероятно, из-за более либерального отношения к просрочкам в организациях, состоящих из членов-пайщиков.

Заключение

Развитие микрофинансирования в регионе ЕЦА иллюстрирует потенциальную возможность компромисса между охватом и финансовыми показателями. Коммерческое финансирование направляется в основном МФО, обслуживающим высокодоходные сегменты рынка, а организации, работающие с низкодоходными категориями заемщиков, финансируют свою деятельность за счет пожертвований и собственных заработанных средств. Такое распределение финансирования наблюдается вне зависимости от снижения доходности организации при более высоких размерах займов. По мере увеличения размера займов и перехода к высокодоходной клиентуре снижаются как доходы, так и расходы, но одновременно с этим сужается маржа вследствие того, что микрофинансовым организациям становится все труднее конкурировать с традиционным финансовым сектором. Как и во многих других аспектах, противоположный пример демонстрирует Босния – рынок, где резко выросли производительность и эффективность без какой-либо значительной переориентации на высокодоходную клиентуру. Труднее всего окупить свои издержки мелким организациям в странах – кандидатах на вступление в ЕС, а также в балканских странах, что относится и к большинству кредитных союзов. В то же время в странах Центральной Азии и Кавказа с их слабым финансовым сектором НПО и НБФУ поддерживают очень высокий уровень самокупаемости и за последний год демонстрируют самую высокую среди регионов динамику роста.

Данные и подготовка данных

Для целей бенчмаркинга MIX собирает и обрабатывает данные о финансовых показателях и охвате МФО в соответствии с международными стандартами микрофинансовой отчетности, применяемыми в MicroBanking Bulletin. Первичные данные, собранные у МФО, вводятся в стандартную форму отчетности и сверяются с прошедшими аудиторскую проверку финансовыми отчетами, рейтингами и иными независимыми отчетами

«due diligence» при их наличии. Затем в результаты вносятся стандартные для микрофинансового сектора поправки - исключаются субсидии, учитывается минимальный резерв на возможные потери вливания инфляции. Поправки обеспечивают сравнимость результатов разных организаций. MIX благодарит Ассоциацию микрофинансирования Азербайджана (AMFA), САС (Центральная Азия), MEDI (Армения) и РМЦ (Россия) за ценную помощь, которую они оказывали нам в течение всего года

Участники исследования – МФО Восточной Европы и Центральной Азии

2005 Участники бенчмаркинга (108 МФО)

2004–2005 Сбалансированные панельные данные (57 МФО) *names in italics*

АСВА (Армения), АКФ (Казахстан), АФК (Косово), Agroinvest (Черногори), Агроинвестбанк (Таджикистан), *Альтернатива* (Россия), AREGAK (Армения), *Azercredit* (Азербайджан), *Azeri Star* (Азербайджан), *BAI* (Грузия), Банк Эсхата (Таджикистан), *Баракот* (Узбекистан), *Benefit* (Босния и Герцеговина), Береке (Казахстан), *BESA* (Албания), Бай-Тушум (Кыргызстан), *САРА* (Румыния), *КБФ* (Россия), *Constanta* (Грузия), *SredAgro* (Азербайджан), *CREDO* (Грузия), *Crystal Fund* (Грузия), Даулет (Узбекистан), DEMOS (Хорватия), ECLOF - ARM (Армения), *EKI* (Босния и Герцеговина), *КПК ПДВ* (Россия), *FINCA - ARM* (Армения), *FINCA - AZE* (Азербайджан), *FINCA - GEO* (Грузия), *FINCA - KOS* (Косово), *FINCA - Samara* (Россия), *FINCA - TJK* (Таджикистан), *FINCA - Tomsk* (Россия), *FINCA - UZB* (Узбекистан), *FinDev* (Азербайджан), *FMCC* (Кыргызстан), FMFB - TJK (Таджикистан), *ФОРА* (Россия), FULM (Македония), *Fundusz Mikro* (Польша), *НОРЕ Украина* (Украина), *Horizon* (Армения), *Horizonti* (Македония), Иконият (Таджикистан), *ИМОН* (Таджикистан), INECO (Армения), *Интеллект* (Россия), КСФК (Кыргызстан), *Kamurj* (Армения), КЕР (Косово), Хаан Банк (Монголия), КК - АДЖ (Узбекистан), *КФК* (Казахстан), КМБ (Россия), Компаньон (Кыргызстан), *KosInvest* (Косово), KRK (Косово), LAM (Румыния), LIDER (Босния и Герцеговина), *LOKmicro* (Босния и Герцеговина), *MDF* (Сербия), *MFBA* (Азербайджан), *MI-BOSPO* (Босния и Герцеговина), *Microinvest* (Молдова), *MIKRA* (Босния и Герцеговина), *Mikro ALDI* (Босния и Герцеговина), *MIKROFIN* (Босния и Герцеговина), *Mikrofond* (Болгария), МЗФ Хумо (Таджикистан), МЗФ Микроинвест (Таджикистан), *Moznosti* (Македония), *Nachala* (Болгария), *NOA* (Хорватия), *Normicro* (Азербайджан), *OBM* (Черногори), *OIS* (Сербия), *OMRO* (Румыния), *Partner* (Босния и Герцеговина), *PRIZMA* (Босния и Герцеговина), ProCredit - ALB (Албания), ProCredit - BGR (Болгария), ProCredit - BiH (Босния и Герцеговина), ProCredit - GEO (Грузия), ProCredit - KOS (Косово), ProCredit - MDA (Молдова), ProCredit - MKD (Македония), ProCredit - ROM (Румыния), ProCredit - UKR (Украина), ProCredit - YUG (Сербия), *PSHM* (Албания), *Развитие* (Россия), Рост (Россия), SBDF (Грузия), СБС (Россия), *SEF - ARM* (Армения), *SINERGIJplus* (Босния и Герцеговина), *Codeйство* (Россия), Содействие (Пятигорск) (Россия), *Sunrise* (Босния и Герцеговина), TFS (Монголия), UPI Bank (Босния и Герцеговина), *USTOI* (Болгария), Валют-Транзит (Казахстан), *УМСА* (Азербайджан), *ГФПМНВО* (Россия), *Women for Women BiH* (Босния и Герцеговина), *ХасБанк* (Монголия)

Однородные Группы	Определение	Описание
Правовая Форма	ЕЦА Банк (20 МФО)	Орг-правовая форма: Банк
	ЕЦА КС (12 МФО)	Орг-правовая форма: Кредитный союз
	ЕЦА НБФУ (45 МФО)	Орг-правовая форма: Небанковское Финансовое учреждение
	ЕЦА НПО (31 МФО)	Орг-правовая форма: НПО
Финансовое посредничество	ЕЦА ФП (24 МФО)	Добровольные сбережения/Общие активы ≥ 20%
	ЕЦА не-ФП (84 МФО)	Добровольные сбережения/Общие активы < 20%
	ЕЦА Низк. доход (7 МФО)	ЕЦА МФО Средний непогашенный остаток на заемщика/ВНД на душу нас. < 20% и Ср. неп. ост. на заемщ. < 150 дол. США
Целевой рынок	ЕЦА Широкий (73 МФО)	ЕЦА МФО - Средний непогашенный остаток на заемщика/ВНД на душу нас. > 20% и ≤ 150%
	ЕЦА Высокий доход (16 МФО)	ЕЦА МФО - Средний непогашенный остаток на заемщика/ВНД на душу нас. > 150% и ≤ 250%
	ЕЦА малый бизнес (12 МФО)	ЕЦА МФО - Средний непогашенный остаток на заемщика/ВНД на душу нас. > 250%
Субрегион	Босния и Герцеговина (13 МФО)	ЕЦА не-банковские МФО из Боснии и Герцеговины
	Балканы (без Боснии) (15 МФО)	ЕЦА не-банковские МФО из Албании, Хорватии, Косова, Македонии и Сербии и Черногории
	Центральная и Восточная Европа (10 МФО)	ЕЦА не-банковские МФО из Болгарии, Молдовы, Польши, Румынии и Украины
	Россия (13 МФО)	ЕЦА не-банковские МФО из России
	Кавказ (19 МФО)	ЕЦА не-банковские МФО из Армении, Азербайджана и Грузии
	Центральная Азия (18 МФО)	ЕЦА не-банковские МФО из Казахстана, Кыргызстана, Монголии, Таджикистана и Узбекистана

Определения показателей

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ

Количество МФО	Численность группы
Возраст	Сколько лет действует как МФО
Общие активы	Общие активы с поправкой на инфляцию и стандартный резерв портфеля на потери по займам и списания
Офисы	Количество, включая головной офис
Персонал	Общее количество сотрудников

СТРУКТУРА ФИНАНСИРОВАНИЯ

Коэфф. капитал/активы	Общий капитал с поправками/общие активы с поправками
Коэфф. коммерческих долговых обязательств	Все обязательства по «рыночной» цене/валовой портфель займов с поправками
Коэфф. задолженности	Общие обязательства с поправками/общий капитал с поправками
Сбережения/займы	Добровольные сбережения/совокупный портфель займов с поправками
Сбережения/общие активы	Добровольные сбережения/общие активы с поправками
Совокупный портфель займов/общие активы	Совокупный портфель займов с поправками/общие активы с поправками

ПОКАЗАТЕЛИ ОХВАТА

Число активных заемщиков	Количество заемщиков с непогашенными займами с учетом поправок на стандартные списания
Процент женщин-заемщиков	Количество активных заемщиков - женщин/количество активных заемщиков с учетом поправок
Число непогашенных займов	Количество непогашенных займов с учетом поправок на стандартные списания
Совокупный портфель займов	Совокупный портфель займов с учетом поправок на стандартные списания
Средний непогашенный остаток на заемщика	Совокупный портфель займов с поправками/количество активных заемщиков с поправками
Средний непогашенный остаток на заемщика/ВВП на душу населения	Средний непогашенный остаток на заемщика с поправками/ВВП на душу нас.
Средний непогашенный остаток	Совокупный портфель займов с поправками/количество непогашенных займов с поправками
Средний непогашенный остаток/ВВП на душу населения	Средний непогашенный остаток с поправками/ВВП на душу нас.
Кол-во добровольных сберегателей	Количество сберегателей, имеющих добровольные сберегательные счета - срочные и до востребования
К-во добровольных сберегательных счетов	Количество добровольных сберегательных счетов - срочных и до востребования
Добровольные сбережения	Общая стоимость добровольных сберегательных счетов - срочных и до востребования
Средний остаток по сбер. счету на сберегателя	Сумма добровольных сбережений/Количество добровольных сберегателей
Средний остаток по сбер. счету	Сумма добровольных сбережений/Количество счетов добровольных сбережений

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ

ВВП на душу нас.	Доллары США
Темпы роста ВВП	Среднегодовое значение
Ставка по депозитам	%
Инфляция	%
Финансовая глубина	МЗ/ ВВП

ОБЩИЕ ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

Доходность активов	Чистая операционная прибыль с поправками, без налогов/Средние общие активы с поправками
Доходность капитала	Чистая операционная прибыль с поправками, без налогов/Средний общий капитал с поправками
Операционная самоокупаемость	Финансовый доход/(финансовые расходы + чистый расход по формированию резерва на потери по займам + операционные расходы)
Финансовая самоокупаемость	Финансовый доход с поправками/(финансовые расходы + чистый расход по формированию резерва на потери по займам + операционные расходы) с поправками

ДОХОДЫ

Коэфф. финансового дохода	Финансовый доход с поправками/Средние общие активы с поправками
Норма прибыли	Чистый операционный доход с поправками/Финансовый доход с поправками
Доходность совокупного портфеля (номинальная)	Финансовый доход от портфеля займов с поправками/Средний совокупный портфель займов с поправками
Доходность совокупного портфеля (реальная)	(Доходность совокупного портфеля (номинальная) с поправками – уровень инфляции)/(1+ уровень инфляции)

РАСХОДЫ

Общий коэфф. расходов	(Финансовые расходы + чистый расход по формированию резерва на потери по займам + операционные расходы) с поправками/Средние общие активы с поправками
Коэфф. финансовых расходов	Финансовые расходы с поправками/Средние общие активы с поправками
Коэфф. резерва на потери по займам	Чистый расход по формированию резерва на потери по займам с поправками/Средние общие активы с поправками
Коэфф. операционных расходов	Операционные расходы с поправками/Средние общие активы с поправками
Коэфф. расходов на оплату труда	Расходы на оплату труда с поправками/Средние общие активы с поправками
Коэфф. административн. расходов	Административные расходы с поправками/Средние общие активы с поправками
Коэфф. расходов по регулированию	(Чистый операционный доход с поправками – чистый операционный доход без поправок)/Средние общие активы с поправками

ЭФФЕКТИВНОСТЬ

Операционные расходы/портфель займов	Операционные расходы с поправками/Средний совокупный портфель займов с поправками
Расходы на оплату труда/портфель займов	Расходы на оплату труда с поправками/Средний совокупный портфель займов с поправками
Средняя зарплата к ВВП на душу нас.	Средние расходы на оплату труда с поправками/ВВП на душу нас.
Расходы на одного заемщика	Операционные расходы с поправками/Среднее количество активных заемщиков с поправками
Расходы на выдачу одного займа	Операционные расходы с поправками/Среднее количество займов с поправками

ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ

Кол-во заемщиков на одного сотрудника	Количество активных заемщиков с поправками/Количество сотрудников
Кол-во займов на одного сотрудника	Количество непогашенных займов с поправками/Количество сотрудников
Кол-во заемщиков на менеджера займов	Количество активных заемщиков с поправками/Количество менеджеров займов
Кол-во займов на менеджера займов	Количество непогашенных займов с поправками/Количество менеджеров займов
Кол-во сберегателей на одного сотрудника	Количество добровольных сберегателей/Количество сотрудников
Кол-во сберегательных счетов на одного сотрудника	Количество сберегательных счетов/Количество сотрудников
Коэфф. распределения счетов сотрудников	Количество менеджеров займов/Количество сотрудников

РИСК И ЛИКВИДНОСТЬ

Риск портфеля > 30 дней	Непогашенный остаток займов с просрочкой > 30 дней/Совокупный портфель займов с поправками
Риск портфеля > 90 дней	Непогашенный остаток займов с просрочкой > 90 дней/Совокупный портфель займов с поправками
Коэфф. списаний	Стоимость списанных займов/Средний совокупный портфель займов с поправками
Уровень потерь по займам	Списания с поправками без учета возвратов/Средний совокупный портфель займов с поправками
Покрытие риска	Резерв на потери по займам с поправками / PAR > 30 дней
Не приносящие дохода ликвидные активы в % к общим активам	Наличные и к получению от банков/Общие активы с поправками
Коэффициент текущей ликвидности	Краткосрочные активы/Краткосрочные обязательства

Восточной Европе и Центральной Азии

	ЕЦА	Босния и Герцеговина	Балканы (без Боснии)	Центральная и Восточная	Россия	Кавказ	Центральная Азия
ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ							
Количество МФО	108	13	15	10	13	18	19
Возраст	6	8	6	9	6	7	5
Общие активы	6,156,039	12,363,914	8,288,649	4,511,751	2,950,446	2,560,434	1,504,190
Офисы	10	20	10	12	4	6	7
Персонал	55	62	33	44	27	50	49
СТРУКТУРА ФИНАНСИРОВАНИЯ							
Козэф. капитал/активы	35.5%	30.8%	66.8%	27.8%	14.1%	69.2%	46.7%
Козэф. коммерческих долговых обязательств	31.0%	36.7%	0.1%	3.4%	98.4%	0.0%	0.2%
Козэф. задолженности	1.8	2.3	0.5	2.6	6.1	0.4	1.3
Сбережения/займы	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	72.8%	0.0%	0.0%
Сбережения/общие активы	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	66.4%	0.0%	0.0%
Сов. портфель займов/общие активы	82.7%	92.8%	88.5%	75.3%	82.6%	87.8%	82.8%
ПОКАЗАТЕЛИ ОХВАТА							
Число активных заемщиков	4,250	8,900	3,097	2,876	1,293	3,815	3,725
Процент женщин-заемщиков	48.9%	42.2%	37.0%	41.1%	71.0%	48.9%	76.5%
Число непогашенных займов	4,451	8,900	3,097	2,876	1,293	3,815	3,725
Совокупный портфель займов	4,606,746	11,120,950	7,694,497	3,896,186	2,251,981	2,210,084	1,180,741
Средний непогашенный остаток на заемщика	1,141	1,207	1,900	1,722	1,742	498	335
Средний непогашенный остаток на заемщика/ВНП	70.6%	59.1%	93.6%	86.3%	51.1%	44.9%	73.1%
Средний непогашенный остаток	1,175	1,207	1,900	1,722	1,585	498	334
Сред. непогашенный остаток/ВНП на душу нас.	73.1%	59.1%	93.6%	77.2%	46.5%	44.9%	73.1%
Кол-во добровольных сберегателей	0	0	1	0	216	0	0
К-во добровольных сберегательных счетов	1	0	1	0	216	0	0
Добровольные сбережения	0	0	0	0	587,526	0	0
Сред. остаток по сбер. счету на сберегателя	5,695	0	8,274	0	6,557	8,022	5,652
Средний остаток по сбер. счету	1,557	0	8,274	0	6,198	4,241	6,565
МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ							
ВНП на душу нас.	2,040	2,040	2,350	2,740	3,410	1,040	400
Темпы роста ВНП	6.7%	4.7%	2.5%	7.2%	3.7%	10.1%	9.4%
Ставка по депозитам	5.2%	3.6%	3.8%	5.2%	4.0%	7.6%	9.8%
Инфляция	7.8%	3.6%	0.0%	9.0%	12.7%	8.2%	7.8%
Финансовая глубина	28.5%	56.4%	35.4%	38.3%	31.6%	15.6%	12.0%
ОБЩИЕ ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ							
Доходность активов	1.4%	4.0%	3.2%	-0.7%	-0.6%	2.1%	1.6%
Доходность капитала	5.0%	15.9%	6.5%	-1.1%	-3.4%	3.5%	6.3%
Операционная самоокупаемость	121.6%	129.0%	125.4%	111.7%	108.5%	137.0%	135.9%
Финансовая самоокупаемость	111.4%	124.1%	119.3%	97.5%	101.1%	113.8%	115.0%
ДОХОДЫ							
Козэф. финансового дохода	25.7%	24.5%	24.1%	21.0%	32.7%	34.3%	38.2%
Норма прибыли	10.2%	19.4%	16.2%	-2.7%	1.1%	12.1%	13.0%
Доходность совокупного портфеля (номинальная)	30.6%	26.8%	25.7%	25.0%	39.0%	40.6%	45.3%
Доходность совокупного портфеля (реальная)	23.3%	22.4%	22.8%	17.1%	23.3%	29.5%	34.6%
РАСХОДЫ							
Общий коэф. расходов	24.2%	19.0%	20.5%	26.4%	34.4%	27.9%	32.6%
Козэф. финансовых расходов	6.3%	5.2%	3.5%	5.1%	15.1%	6.7%	8.2%
Козэф. резерва на потери по займам	1.1%	1.1%	0.7%	1.8%	1.0%	0.7%	1.3%
Козэф. операционных расходов	15.9%	13.5%	15.2%	17.6%	17.1%	21.3%	22.8%
Козэф. расходов на оплату труда	8.7%	8.7%	7.9%	7.8%	8.9%	12.1%	12.2%
Козэф. административн. расходов	6.2%	4.2%	7.3%	8.5%	5.5%	8.6%	8.2%
Козэф. расходов по регулированию	1.8%	1.0%	0.2%	3.9%	2.4%	4.7%	4.4%
ЭФФЕКТИВНОСТЬ							
Операционные расходы/портфель займов	19.4%	15.0%	17.6%	20.4%	20.3%	24.9%	27.6%
Расходы на оплату труда/портфель займов	11.3%	9.4%	9.1%	9.9%	12.1%	13.9%	14.6%
Средняя зарплата к ВНП на душу нас.	538.0%	760.8%	610.5%	320.8%	284.2%	563.1%	520.9%
Расходы на одного заемщика	199	159	290	270	372	130	106
Расходы на выдачу одного займа	199	157	290	264	436	130	110
ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ							
Кол-во заемщиков на одного сотрудника	80	151	88	57	36	93	66
Кол-во займов на одного сотрудника	80	155	88	57	39	93	67
Кол-во заемщиков на менеджера займов	158	236	143	111	93	180	168
Кол-во займов на менеджера займов	166	239	143	115	111	180	169
Кол-во сберегателей на одного сотрудника	9	0	0	0	14	5	3
Кол-во сбер. счетов на одного сотрудника	31	0	0	0	15	6	3
Козэф. распределения сотрудников	5000.0%	62.7%	62.3%	58.0%	43.5%	47.1%	48.5%
РИСК И ЛИКВИДНОСТЬ							
Риск портфеля > 30 дней	1.1%	1.1%	1.1%	2.4%	0.9%	0.9%	0.7%
Риск портфеля > 90 дней	0.5%	0.4%	0.8%	1.1%	0.2%	0.6%	0.3%
Козэф. списаний	0.5%	0.7%	0.5%	0.7%	0.9%	1.4%	0.2%
Уровень потерь по займам	0.4%	0.4%	0.4%	0.6%	0.9%	1.0%	0.0%
Покрытие риска	155.3%	215.8%	103.6%	96.2%	88.8%	121.4%	171.8%

	ЕЦА КС	ЕЦА НПО	ЕЦА НБФУ	ЕЦА Банк	ЕЦА Низкий доход	ЕЦА Широкий	ЕЦА Высокий доход	ЕЦА Малый бизнес
ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ								
Количество МФО	12	31	45	20	7	73	16	12
Возраст	8	5	7	6	5	7	6	5
Общие активы	3,167,004	2,198,093	8,095,054	136,390,928	1,488,592	4,310,219	18,301,820	55,612,928
Офисы								
Персонал	21	40	53	488	39	52	81	423
СТРУКТУРА ФИНАНСИРОВАНИЯ								
Козэф. капитал/активы	18.5%	73.8%	35.2%	11.4%	82.7%	41.7%	19.9%	22.5%
Козэф. коммерческих долговых обязательств								
Козэф. задолженности	4.7	0.4	1.8	7.8	0.1	1.4	4.6	4.2
Сбережения/займы	73.0%	0.0%	0.0%	48.6%	0.0%	0.0%	0.0%	37.6%
Сбережения/общие активы	66.4%	0.0%	0.0%	30.2%	0.0%	0.0%	0.0%	29.3%
Сов. портфель займов/общие активы	83.2%	83.6%	87.6%	62.6%	83.0%	84.7%	78.4%	73.9%
ПОКАЗАТЕЛИ ОХВАТА								
Число активных заемщиков	1,546	2,935	5,272	29,247	3,815	4,201	6,068	5,374
Процент женщин-заемщиков	46.3%	62.0%	48.9%	31.2%	91.0%	53.5%	26.7%	35.9%
Число непогашенных займов								
Совокупный портфель займов	2,836,243	1,950,738	6,183,392	96,302,112	1,091,499	3,715,663	15,804,622	41,811,312
Средний непогашенный остаток на заемщика	1,808	514	1,198	3,333	163	854	3,809	3,529
Средний непогашенный остаток на заемщика/ВНП	56.9%	51.9%	68.7%	179.6%	17.9%	58.7%	172.8%	430.4%
Средний непогашенный остаток								
Сред. непогашенный остаток/ВНП на душу нас.								
Кол-во добровольных сберегателей	311	0	0	3,235	0	0	0	315
К-во добровольных сберегательных счетов								
Добровольные сбережения	842,451	0	0	38,235,832	0	0	0	21,701,364
Сред. остаток по сбер. счету на сберегателя	4,665	0	28,563	4,526	57,324	3,695	4,008	12,417
Средний остаток по сбер. счету								
МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ								
ВНП на душу нас.	3,410	1,120	2,040	1,282	950	2,040	2,080	950
Темпы роста ВНП	3.7%	8.5%	6.3%	7.9%	7.7%	6.3%	5.5%	9.6%
Ставка по депозитам	4.0%	6.6%	4.0%	6.0%	8.5%	5.2%	4.0%	8.1%
Инфляция	12.7%	7.9%	4.4%	7.9%	7.8%	7.6%	5.6%	7.9%
Финансовая глубина	31.6%	15.1%	31.6%	29.3%	18.0%	31.6%	33.5%	18.0%
ОБЩИЕ ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ								
Доходность активов	-0.1%	2.9%	3.0%	1.0%	10.7%	2.0%	0.3%	0.1%
Доходность капитала	-0.4%	6.4%	5.2%	6.0%	10.8%	5.2%	3.2%	0.5%
Операционная самоокупаемость	108.3%	137.6%	125.4%	119.2%	187.4%	125.4%	114.4%	119.6%
Финансовая самоокупаемость								
ДОХОДЫ								
Козэф. финансового дохода	29.2%	40.4%	25.2%	17.1%	41.1%	28.3%	19.8%	17.8%
Норма прибыли	3.1%	12.7%	14.6%	7.6%	39.7%	12.0%	6.4%	3.8%
Доходность совокупного портфеля (номинальная)								
Доходность совокупного портфеля (реальная)								
РАСХОДЫ								
Общий коэф. расходов	29.7%	31.1%	23.1%	16.4%	24.9%	27.2%	18.2%	17.3%
Козэф. финансовых расходов	15.4%	6.7%	5.5%	5.1%	4.2%	6.7%	4.0%	6.3%
Козэф. резерва на потери по займам	1.1%	0.8%	1.1%	1.1%	0.2%	1.2%	0.9%	0.7%
Козэф. операционных расходов	11.3%	23.0%	15.4%	9.0%	20.2%	17.1%	10.2%	9.0%
Козэф. расходов на оплату труда								
Козэф. административн. расходов								
Козэф. расходов по регулированию								
ЭФФЕКТИВНОСТЬ								
Операционные расходы/портфель займов	13.7%	28.8%	17.5%	13.0%	23.7%	22.7%	13.0%	12.0%
Расходы на оплату труда/портфель займов								
Средняя зарплата к ВНП на душу нас.								
Расходы на одного заемщика	243	161	173	504	37	162	453	569
Расходы на выдачу одного займа								
ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ								
Кол-во заемщиков на одного сотрудника	69	82	94	51	125	87	49	29
Кол-во займов на одного сотрудника								
Кол-во заемщиков на менеджера займов								
Кол-во займов на менеджера займов								
Кол-во сберегателей на одного сотрудника	17	0	0	6	0	17	66	4
Кол-во сбер. счетов на одного сотрудника								
Козэф. распределения сотрудников								
РИСК И ЛИКВИДНОСТЬ								
Риск портфеля > 30 дней	2.4%	0.9%	1.1%	0.9%	0.3%	1.2%	0.9%	0.8%
Риск портфеля > 90 дней								
Козэф. списаний	0.9%	0.5%	0.5%	0.5%	0.2%	0.5%	0.3%	0.8%
Уровень потерь по займам								
Покрытие риска	44.3%	121.6%	167.3%	266.4%	48.3%	116.7%	200.0%	312.1%

Замечания

Замечания

MIX Сравнительный Анализ 2005

The Microfinance Information Exchange, Inc. - некоммерческая компания, целью которой является совершенствование информационной инфраструктуры микрофинансового сектора развивающихся стран путем продвижения стандартов финансовой и операционной отчетности, распространения широкодоступной информации и оказания специализированных информационных услуг. Дополнительную информацию см. на сайте www.themix.org.



Microfinance Information Exchange, Inc.
1901 Pennsylvania Avenue NW - Suite 307
Washington, DC - 20006, USA
Тел +1 202 659 9094, Факс +1 202 659 9095
Email: info@themix.org
www.themix.org

“Сравнительный анализ микрофинансирования в Восточной Европе и Центральной Азии – 2005 г.” был представлен с помощью:



Азербайджанская Ассоциация микрофинансирования



Российский Микрофинансовый Центр