

# Сравнительный анализ микрофинансирования в Восточной Европе и Центральной Азии—2006 г.

Отчет от Microfinance Information eXchange, Inc.

Ноябрь 2007

## Введение

В микрофинансовом секторе Восточной Европы и Центральной Азии (ЕЦА) в 2006 году наблюдался медленный, но устойчивый рост, постоянно увеличивались размеры займа, а регулируемые финансовые институты, особенно банки, стали играть еще более важную роль. По большей части рост микрофинансового сектора в ЕЦА финансировался из внешних источников, поскольку большинство институтов не имели право принимать сбережения. В развитых микрофинансовых секторах, например в Боснии, местные финансовые рынки начали вытеснять донорскую поддержку, что повлекло за собой проблему роста стоимости и более быстрой оборачиваемости средств. Тем не менее, в наиболее

развитых и конкурентоспособных микрофинансовых секторах региона наблюдались самые быстрые совокупные сокращения расходов и самые высокие результаты деятельности.

Бенчмаркинг МВВ (Microbanking Bulletin) 2006 года охватывает 126 организаций. Чуть большее количество участников включает в себя исследование единой сети MIX Market—около 170 организаций. Участники бенчмаркинга МВВ 2006 года обслуживают 1,7 млн. заемщиков и 2,6 млн. вкладчиков, в то время как 170 организаций-участников исследования сети MIX Market предоставляют услуги немного более широкому кругу, состоящему из 1,8 млн. заемщиков и 2,7 млн. вкладчиков.

## ЕЦА в международном контексте

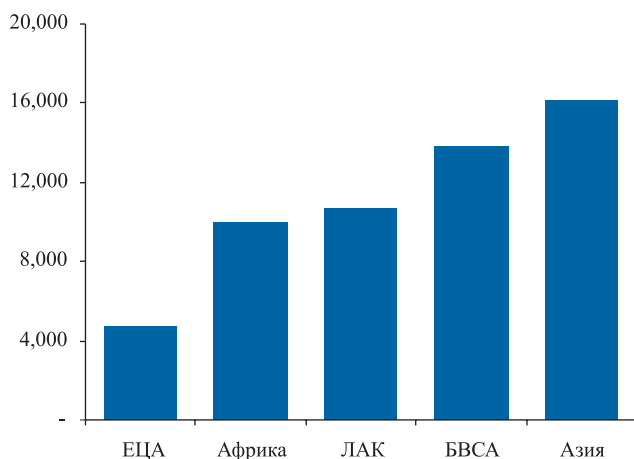
Низкая плотность населения и достаточно высокие уровни дохода являются причиной возникновения следующих двух характеристик поставщиков микрофинансовых услуг в Восточной Европе и Центральной Азии: небольшой охват и большие размеры предоставляемых займов, как видно из диаграмм 1 и 2, причеткой границе между сектором микрофинансирования и финансированием МСП. Плотность населения в ЕЦА в целом ниже 20 человек на квадратную милю. Это самый низкий показатель среди всех развивающихся стран (и менее чем 1/10 от уровня плотности населения в Южной Азии). Общий уровень бедности ниже, чем в других регионах; только 20 процентов населения тратят менее 2 долларов США в день (в сравнении с 80 процентами в Африке и Южной Азии).

## Оглавление

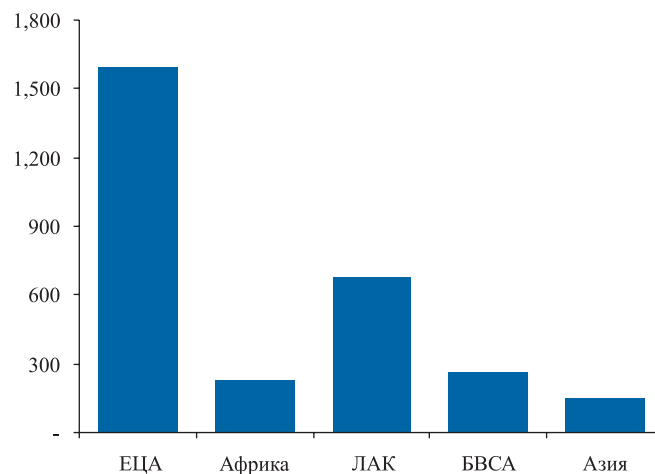
Введение	1
ЕЦА в международном контексте	1
Рост микрофинансового сектора в ЕЦА	2
Показатели деятельности МФО в ЕЦА	4
Рыночная концентрация и динамические данные	5
Финансирование МФО в ЕЦА	9
Заключение	10
Данные и подготовка данных	16
Определения показателей	17
Данные бенчмаркинга (2006)	18

Диаграмма 1–2 Небольшой охват и большие размеры предоставляемых займов МФО в ЕЦА

Число активных заемщиков по регионам



Сред. остаток на заемщика (USD) по регионам



Источник: 2006 MBB benchmarks

Культура финансового посредничества зародилась в некоторых из этих стран только после падения коммунизма, следовательно, микрофинансовые организации в Восточной Европе и Центральной Азии моложе, чем в других регионах—средний возраст МФО равен семи годам, а самая взрослая организация существует 16 лет. По этой причине поставщики микрофинансовых услуг сыграли значительную роль в развитии финансового сектора. В некоторых странах ЕЦА общие активы микрофинансового сектора конкурируют с сектором коммерческих банков, а некоторые микрофинансовые организации являются одними из крупнейших поставщиков финансовых услуг в стране.

## Рост микрофинансового сектора в ЕЦА

1.8 млн. заемщиков, которые участвовали в исследовании в этом году, представляют собой увеличение охвата по сравнению с 2005 годом на 35 процентов или на 450,000 заемщиков. Общий портфель займов в регионе вырос с 3 млрд. долларов США до более 4,5 млрд. долларов США, что составило 50 процентов роста. Средние темпы

роста на организацию были около 20 процентов (по числу заемщиков) и 50 процентов (СПЗ). Разница между средними и совокупными показателями свидетельствуют о неравномерных темпах роста организаций и различных сегментов рынка.

Наиболее быстрые темпы роста наблюдались на Балканах, чуть меньше—на Кавказе и в Центральной Азии, как видно из Таблицы 1, приведенной ниже. Организации в Центральной и Восточной Европе, а также в России немного отставали, хотя во всех регионах произошел рост почти на 25 процентов, а совокупный рост в России превысил этот уровень благодаря появлению множества новых выходов на рынок. С точки зрения правовой формы, практически весь основной рост наблюдался среди банков и небанковских финансовых учреждений (НБФУ)—рост охвата банков составил 61 процент, остальные 36 процентов относятся к НБФУ (которые составляют почти половину всех организаций-участников). Увеличение охвата кредитных союзов и немногих оставшихся НПО было незначительным. Институциональный рост напрямую зависит от правовой формы, а наиболее быстрые темпы роста наблюдаются в тех странах, где банки и НБФУ наиболее многочисленны.

Поскольку банки традиционно работают с частью населения, получающей более высокие доходы,— размеры займов, предоставляемых банками, в 3 раза больше, чем других организаций—увеличение охвата в основном происходило в пределах тех же сегментов рынка.

Самые высокие темпы роста наблюдались среди МФО, получающих международную поддержку, о чем свидетельствуют результаты анализа учредителей и доноров организаций. Около половины из 180 организаций из ЕЦА, которые

**Таблица 1** Рост (абсолютный и распределенный) по регионам, правовым формам и учредителям.

Орг-правовая форма	Доля сектора	Темп Роста	% общего роста
Банк	57%	39%	61%
Кредитный союз	3%	7%	1%
НБФУ	34%	38%	36%
НПО	6%	11%	2%
<b>Итого</b>		35%	100%

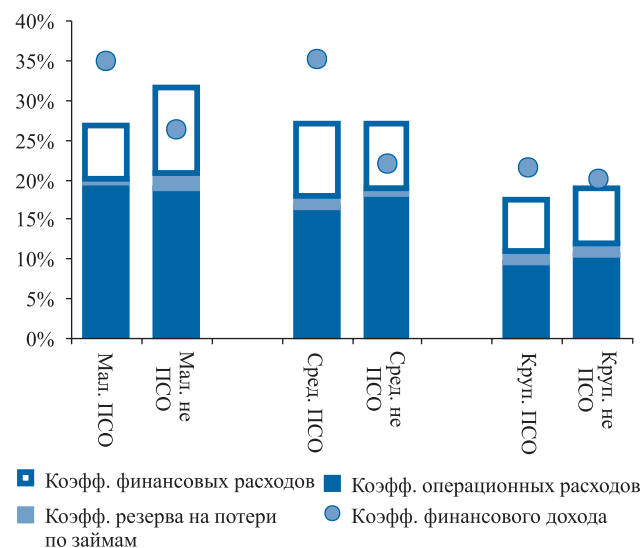
Балканы	32%	41%	35%
Кавказ	21%	40%	23%
Цент. и Вост. Европа	10%	31%	9%
Цент. Азия	30%	31%	27%
Россия	7%	24%	5%
<b>Итого</b>		35%	100%

Межд. НПО	38%	32%	36%
Местное Управ.	13%	27%	11%
ПроКредит	24%	45%	29%
Другие Банки	25%	36%	25%
<b>Итого</b>		35%	100%

ФП	57%	40%	62%
не-ФП	43%	30%	38%
<b>Итого</b>		35%	100%

Орг-правовая форма	Доля сектора	Темп Роста	% общего роста
Межд. НПО	38%	32%	36%
Местное Управ.	13%	27%	11%
ПроКредит	24%	45%	29%
Другие Банки	25%	36%	25%
<b>Итого</b>		35%	100%

**Диаграмма 3**



**Источник:** 2006 MIX Market данные.

участвовали в исследовании MIX Market, имеют местных учредителей и руководителей, то есть не получали значительную донорскую помощь на начальном этапе работы и не являются членами международных филиальных сетей НПО (таких как FINCA или World Vision). Однако темпы роста этих организаций за последний год составили менее 15 процентов от общего объема рынка и 11 процентов увеличение охвата, а средний показатель роста составил менее 600 заемщиков на МФО. Самый большой рост произошел внутри двух групп организаций: МФО, учрежденные международными донорами, или НПО, а также банки, которые обычно получают значительную донорскую поддержку за поставку микрофинансовых продуктов. Тридцать шесть процентов роста в регионе приходится на долю МФО, основанных международными донорами, или сетей, а еще 29 процентов общего увеличения охвата относятся к 10 региональным филиалам ProCredit.

Организации, основанные международными НПО, имеют самый глубокий охват, а средние размеры займов ниже 100 процентов ВВП на душу населения, возможно в силу большего акцента на развитие. МФО, имеющие местных учредителей, охватывают немного более широкий сегмент рынка, а уровень Среднего

МФО	Страна	Орг-правовая форма	Общее число заемщиков	Сред. остаток на заемщика/ ВНД на душу населения
Хаан Банк	Монголия	Банк	234,715	125%
Прокедит Банк - Сербия	Сербия	Банк	87,554	143%
АСВА	Армения	Банк	61,955	99%
КМБ	Россия	Банк	58,984	288%
Прокедит Банк - Грузия	Грузия	Банк	58,968	236%
ХасБанк	Монголия	Банк	56,744	128%
Прокедит Банк - Косово	Косово	Банк	52,015	377%
ФИНКА Азербайджан	Азербайджан	НБФУ	49,284	31%
Прокедит Банк - Украина	Украина	Банк	49,270	399%
Прокедит Банк - Болгария	Болгария	Банк	48,115	193%
<b>Итого</b>			<b>757,604</b>	<b>168%</b>

остатка на заемщика/ВНД равен 140 процентам. Стоит еще раз отметить, что наибольший рост приходится на те организации, которые обслуживают сегменты рынка с высоким уровнем доходов. В Таблице 2 показаны 10 самых крупных организаций в регионе, которые составляют 42 процента от общего охвата, и их показатели по средним размерам непогашенных займов. Все организации, кроме одной, - банки.

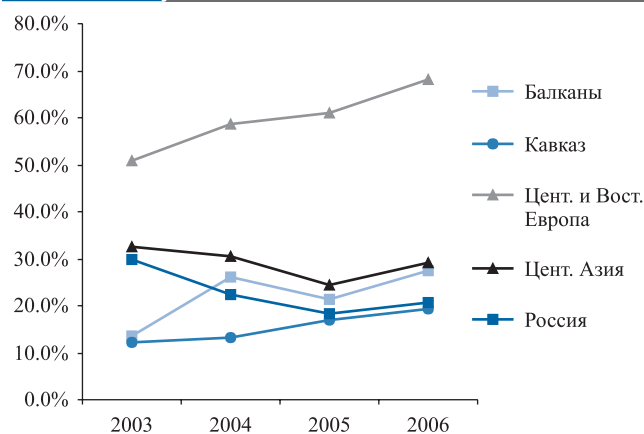
## Показатели деятельности МФО в ЕЦА

Общие показатели прибыльности региона в 2006 году остались положительными и устойчивыми, при

средней доходности активов 1.25 процента и доходности капитала 5.35 процента. Операционные расходы большинства организаций уменьшились, в то время как финансовые затраты и расход по формированию резерва на потери по займам немного увеличились. Финансовые затраты в ЕЦА были самыми высокими по сравнению с другими регионами вследствие значительного присутствия коммерческого финансирования и более высокого уровня инфляции. В целом уровень доходности уменьшился, но организации немного увеличили уровень распределения активов, что привело к более высоким суммарным доходам по займам. Тщательное управление просрочками привело к тому, что уровни риска портфелей в регионе одни из самых низких в мире, что с одной стороны удовлетворяет интересы инвесторов, которые стремятся уйти от рисков, а с другой стороны, может быть особенностью ограниченного охвата в регионе.

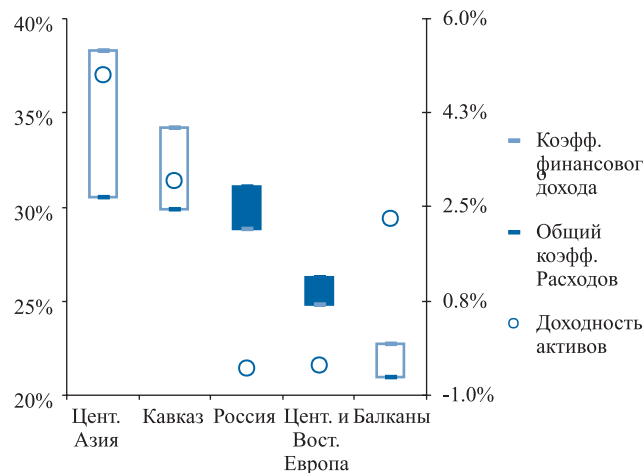
Доходными в ЕЦА являются те организации, которые охватывают наибольшее количество заемщиков благодаря предоставлению небольших займов. Финансово самоокупаемыми на любом уровне всегда были организации более крупные, проникающие глубже на рынок, чем их несоокупаемые коллеги. Для малых и средних МФО уровень расходов был одинаковым, как показано на Диаграмме 3, основой для более высоких доходов стали процентные ставки, покрывающие расходы. В более крупных МФО уровень доходности был одинаковым, как в финансово

Диаграмма 4



Источник: 2006 MIX Market данные.

Диаграмма 5



Источник: 2006 MBV benchmarks.

самоокупаемых, так и в финансово несоокупаемых МФО, а рост эффективности достигается за счет снижения затрат. Небольшие и молодые МФО могут получить прибыль от правильной ценовой политики, но по мере роста и потенциальной конкуренции с другими организациями, снижение затрат принесет наибольшую прибыль.

## Рыночная концентрация и динамические данные

На некоторых рынках причиной роста послужило увеличение охвата существующих организаций. Там где барьеры для выхода на рынок были не слишком велики, в частности в Центральной Азии, рост произошел вследствие появления новых МФО, зачастую финансируемых из местных источников. Согласно материалам исследования, проведенного Микрофинансовым Центром Центральной Азии, в 2005 году в данном регионе было зарегистрировано 1,300 поставщиков микрофинансовых услуг, и около 1,100 организаций—в 2006 году. Тем не менее, почти 50 процентов рынка приходилось на долю 25 ведущих МФО, которые составляют всего 2 процента от всех МФО, зарегистрированных в Центральной Азии. В масштабе ЕЦА, ведущие 25 МФО (15 процентов всех МФО) охватывали более 2/3 всех заемщиков.

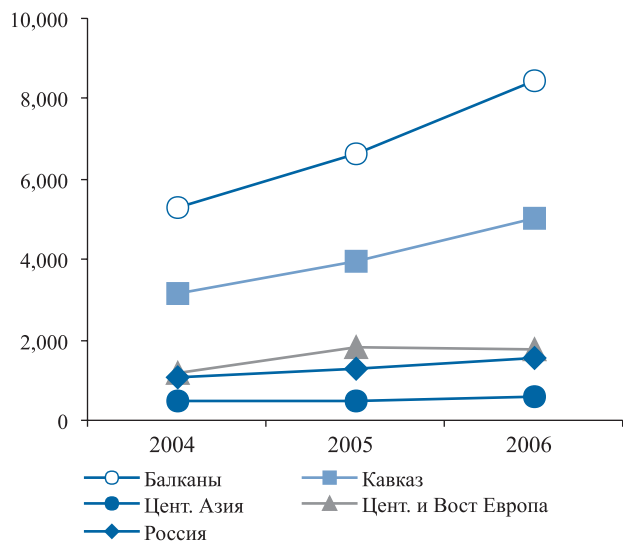
Что касается вышеприведенных цифр, многие из местных стартующих организаций практически не повлияли на совокупный охват. Появление новых организаций также влечет за собой ряд проблем для управленцев и привлечения донорского финансирования. В 2006 году в регионе больше организаций закрылось, чем появилось новых, что не является положительным показателем для долгосрочного устойчивого развития этих небольших стартующих организаций.

Беспрецедентная прозрачность в регионе позволяет сделать выводы об уровне сектора и страны, и найти связь между этими более общими показателями и частными результатами деятельности. Как видно из Диаграммы 4, на рынке (на основе общего числа заемщиков) значительно увеличилась концентрация организаций по всему региону за последние несколько лет.<sup>1</sup> Большие организации растут быстрее, чем маленькие. Самые невысокие уровни концентрации организаций наблюдаются в балканских странах и на Кавказе. Также данный показатель достаточно низок и в России, поскольку несколько банков и НБФУ очень быстро выросли, хотя совокупные данные по большому сектору кредитных союзов покажут совсем другую картину. Отстаивающими являются Центральная и Восточная Европа, поскольку большая доля рынка поглощается крупными банками и Центральной Азией, где ряд организаций, финансируемых донорами, является ведущим в секторе, хотя общая концентрация организаций на рынке уменьшилась по сравнению с 2003 годом.

Информация о концентрации организаций на рынке и конкуренции предоставляет дальнейшую

<sup>1</sup> Уровень концентрации организаций на рынке высчитывается на основе унифицированного индекса Герфиндаля (ННІ). Доля рынка основывается на общем числе заемщиков, согласно данным единой сети MIX Market. Уровни ННІ одинаковы при использовании совокупного портфеля займов для вычисления доли рынка. ННІ варьируется от 0 до 1; более высокий уровень свидетельствует о том, что основная доля рынка сконцентрирована в руках нескольких фирм, а абсолютно равное разделение рынка между N числом фирм отражается в ННІ равном 0. В данном случае ННІ используется, чтобы показать относительную концентрацию организаций на различных рынках и изменениях в течение времени; индивидуальные уровни не играют роли в масштабах страны и не предусмотрены как определяющие.

Диаграмма 6 Концентрация организаций на рынке в ЕЦА



Источник: 2006 MIX Market data.

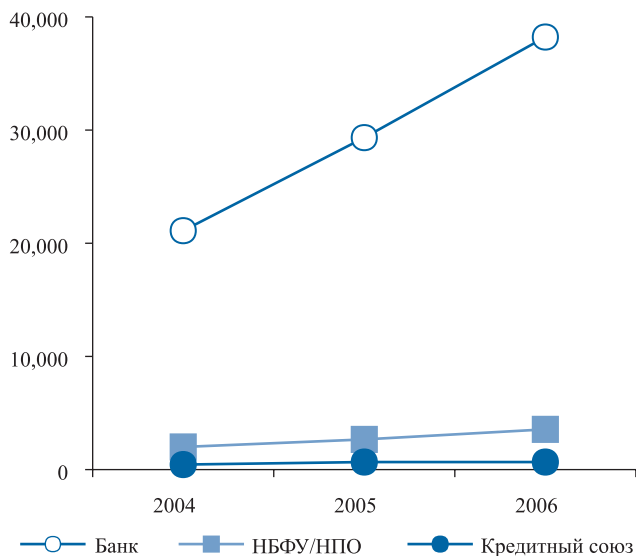
связь с результатами деятельности. Насыщенные и конкурентные рынки в балканских странах продемонстрировали самые значительные результаты деятельности—резкое уменьшение операционных расходов и доходов (без существенного увеличения размеров займов). Поскольку это организации стали более эффективными, стоимость их услуг для клиентов понизилась.

Организации Центральной и Восточной Европы сократили операционные расходы, но на общие результаты деятельности оказала негативное воздействие обстановка, когда многие коммерческие банки предлагают такие же услуги за меньшую цену, что сократило доходы небанковских МФО. В этих странах с высоким уровнем дохода, которые характеризуются менее конкурентным микрофинансовым сектором, результаты деятельности хуже, как видно из Диаграммы 5. Маржа организаций, нацеленных на предоставление услуг сегментам рынка с высоким уровнем дохода, была также небольшой. По мере увеличения уровня доходов населения и углубления финансового сектора, уменьшается прибыльность МФО, причем зачастую быстрее, чем МФО того ожидали. Снова исключение составляют балканские страны и, особенно, Босния.

Организации Центральной Азии и Кавказа также быстро сократили операционные расходы, хотя изначально они были намного выше. Тем не менее, разница между средними показателями прибыли в Восточной Европе, а также Центральной Азии и Кавказом была 10 процентов. В обоих регионах наблюдались одни из самых высоких уровней доходности в мире, а на Кавказе было небольшое уменьшение прибыли в течение времени или вообще отсутствовало. Возможно, это связано с достаточно высоким уровнем инфляции в тех странах, которые достигли 10 процентов в последние годы. В России темпы роста и повышения эффективности тесно связаны с правовой формой. Кредитные союзы и другие российские организации с предписанными географическими полномочиями смогли незначительно уменьшить расходы или расширить охват (для заемщиков и вкладчиков), эта тенденция менее применима к тем МФО, у которых шире охват.

Результаты деятельности существенно различались в зависимости от правовой формы и субрегиона, но взаимное расположение было стабильным в течение времени, как видно из динамических данных для каждого субрегиона, а также графика на Диаграммах 6–18.

Диаграмма 7 Доходы и расходы по субрегионам



Источник: 2006 MBV benchmarks.

Диаграмма 8-18

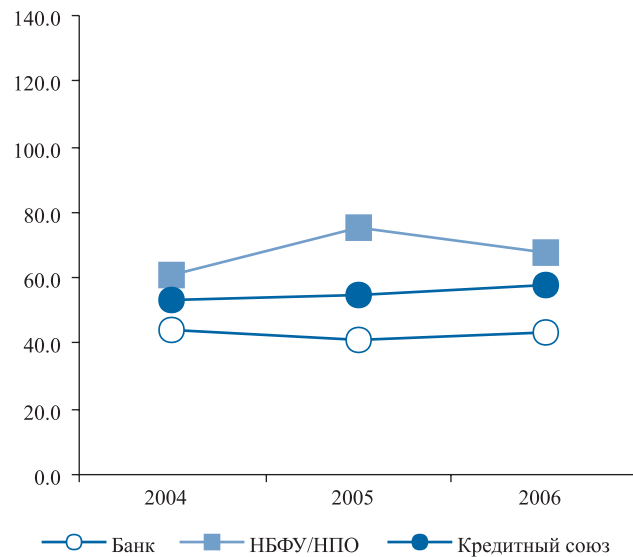
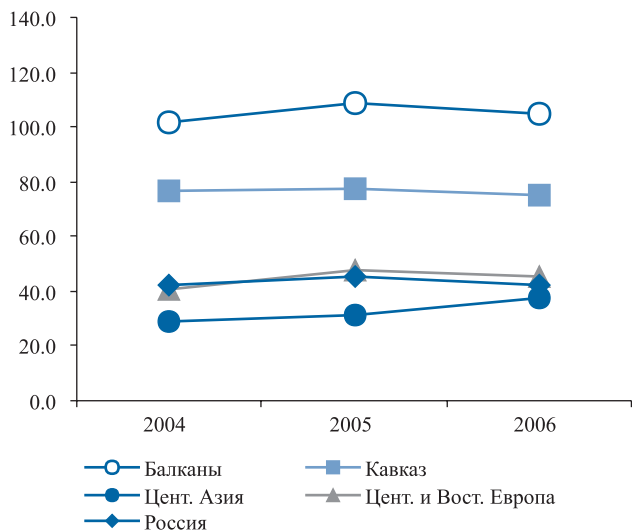
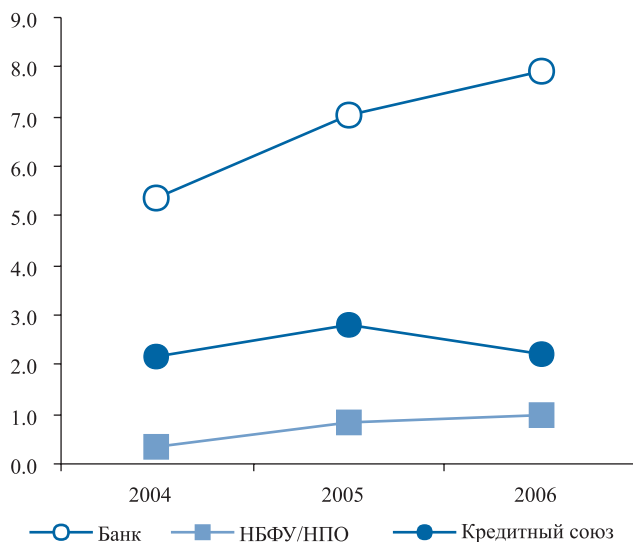
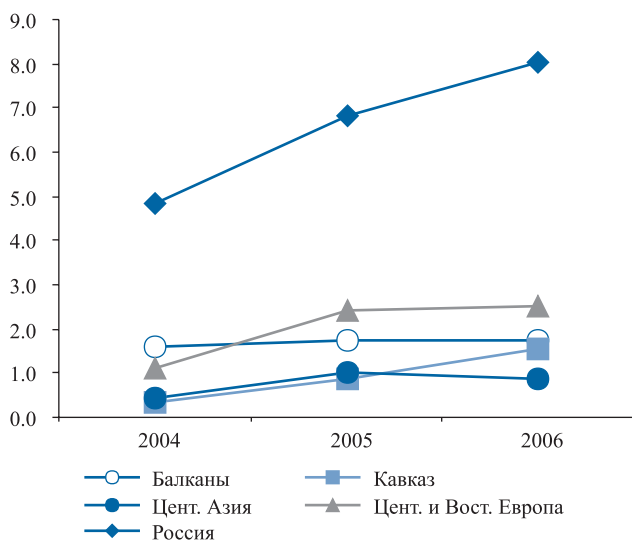
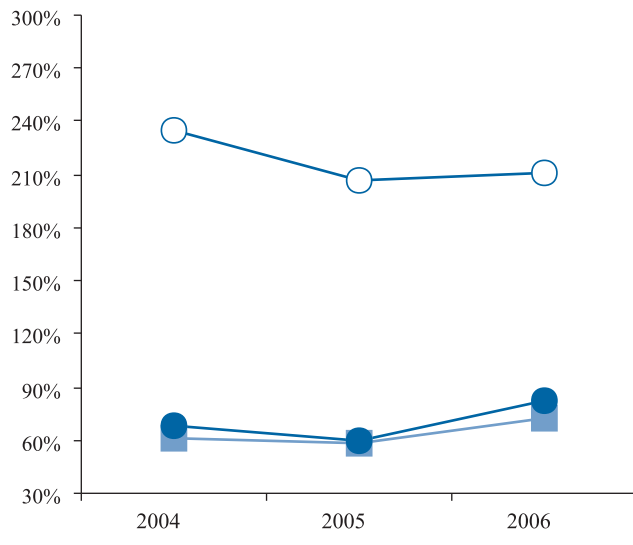
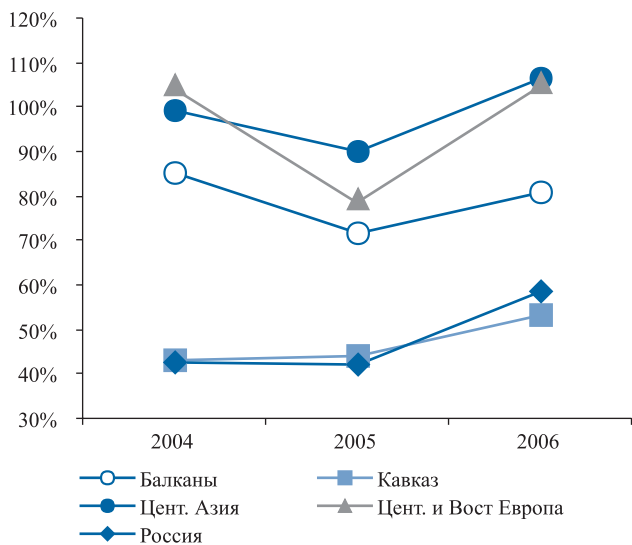
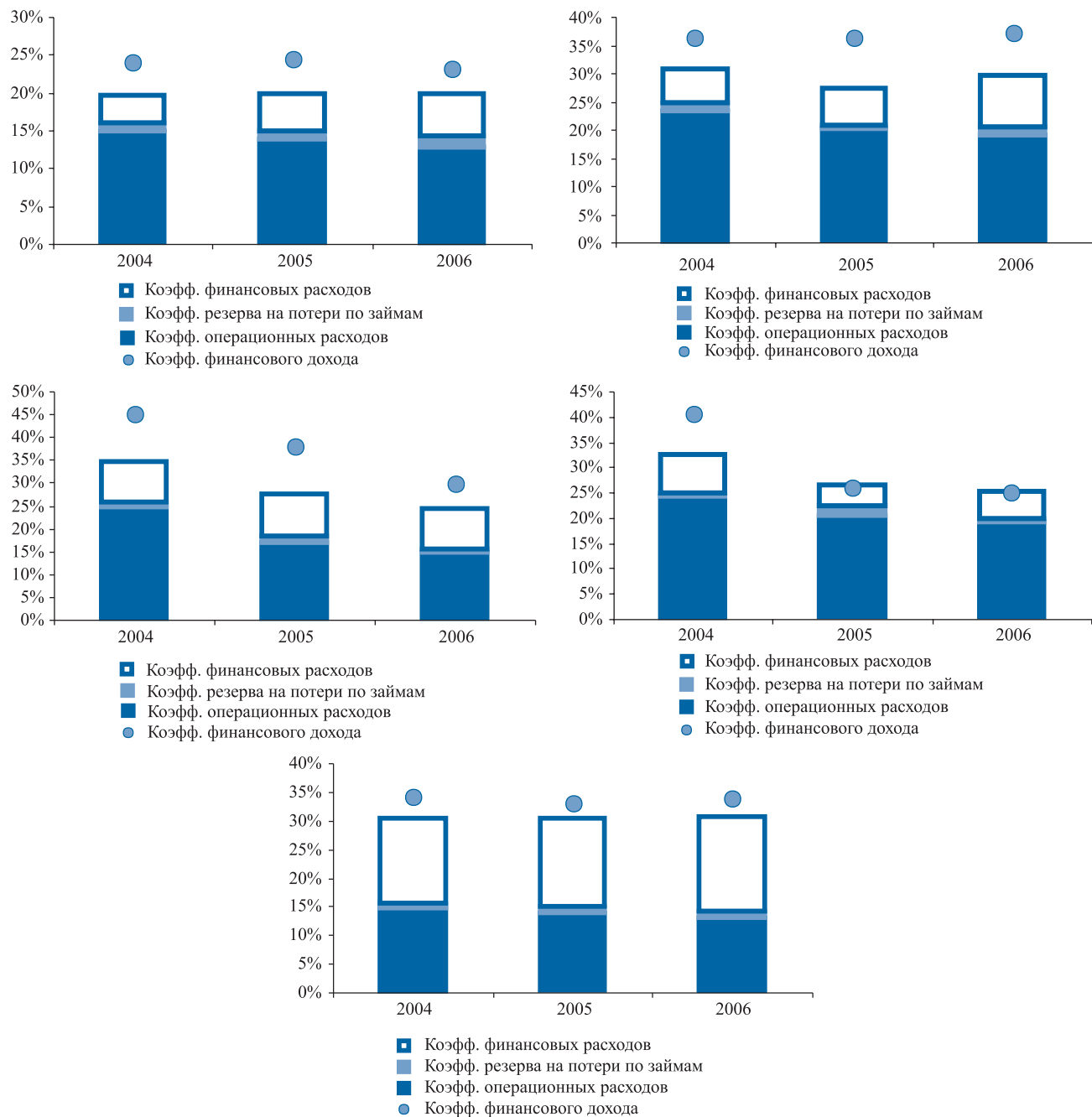


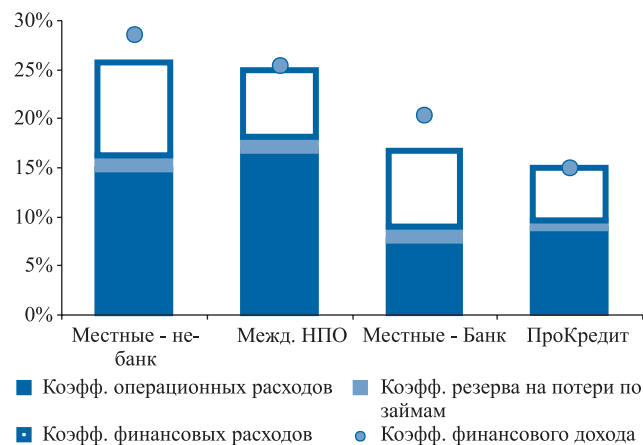
Диаграмма 8-18



Стабильность этих показателей в течение времени свидетельствует о высокой значимости правовой среды, инфраструктуры и других факторов на уровне страны, при определении результатов деятельности микрофинансовых организаций и масштабов микрофинансового охвата.

Совокупные расходы организаций, являющихся членами международных сетей НПО, или тех, которым оказывалась значительная иностранная поддержка, были ниже, чем расходы местных организаций, как видно из Диаграммы 19. Тем не менее, операционные расходы местных МФО были на самом деле ниже, а

Диаграмма 19 Структура доходов и расходов в зависимости от типа учредителей



Источник: 2006 MBB benchmarks.

расходы на персонал были равны среди банковских и небанковских организаций. Финансовые затраты являются причиной этой разницы, поскольку финансовые расходы МФО, получающих поддержку иностранных сетей, были намного ниже. Более низкие финансовые расходы и составили разницу в общих доходах и финансовой прибыли.

## Финансирование МФО в ЕЦА

Сбережения называют «забытой половиной» микрофинансирования, и это восприятие может навсегда остаться таковым в секторах ЕЦА, ориентированных на кредиты. Лишь немногие из исследованных организаций предлагали сберегательные услуги, и даже некоторые банки и кредитные союзы воздерживались от данных услуг. Те организации, которые предоставляли сберегательные продукты, обычно работали с крупными вкладами, но не предоставляли услуги розничных микро депозитов. Средняя сумма вклада равна 2500 долларов США; в банках количество вкладчиков, как правило, превышает количество заемщиков, среди кредитных союзов эта разница несколько меньше.

Общее отсутствие практики привлечения вкладов повлекло за собой зависимость большинства МФО от внешних источников финансирования. На

большинстве рынков это усиливает потребность рассчитывать на международных доноров и инвесторов, нежели на местные ресурсы, хотя местное финансирование стремительно сокращает существующий разрыв на более развитых рынках, таких как в Боснии и Герцеговине. Большие размеры займов привели к появлению больших долларовых портфелей в широком ряде организаций, что привлекло заемное финансирование в регион.

Общие показатели финансовой структуры приближаются к показателям других регионов мира—средний уровень капитала/активов равен 2.1 и отстает от всех регионов, кроме стран Ближнего Востока и Северной Африки, а большинство субрегионов ЕЦА до сих пор имеют уровень ниже 2.0 по отдельности. Наибольший коэффициент соотношения заемных и собственных средств наблюдается среди банков, хотя их рост приблизительно в одинаковой степени зависел от вкладов и от заемного финансирования.

Непогашенные заемные средства для МФО в ЕЦА были предоставлены в приблизительно одинаковом соотношении из трех основных источников: ФУЗ (финансовые учреждения развития, такие как МФК или ЕБРР), микрофинансовые инвестиционные фонды и коммерческие банки, каждый из источников предоставил около 25–30 процентов всего заемного финансирования. Меньшая часть (менее 10 процентов) была предоставлена местными правительствами или учредившими НПО. Две трети всего финансирования осуществлялось из иностранных источников, в то время как приблизительно такое же соотношение средств было предоставлено в иностранной валюте (не зависимо от источника). Основная часть финансирования все еще приходится на балканские страны и ЦВЕ, хотя в этих регионах портфели займов больше и институциональная история дольше. Средняя процентная ставка в регионе была равна 8.25 процента, но наблюдалось значительное региональное варьирование.<sup>2</sup>

Привлечь внешние инвестиции—как из местных, так и иностранных источников—легче тем МФО,

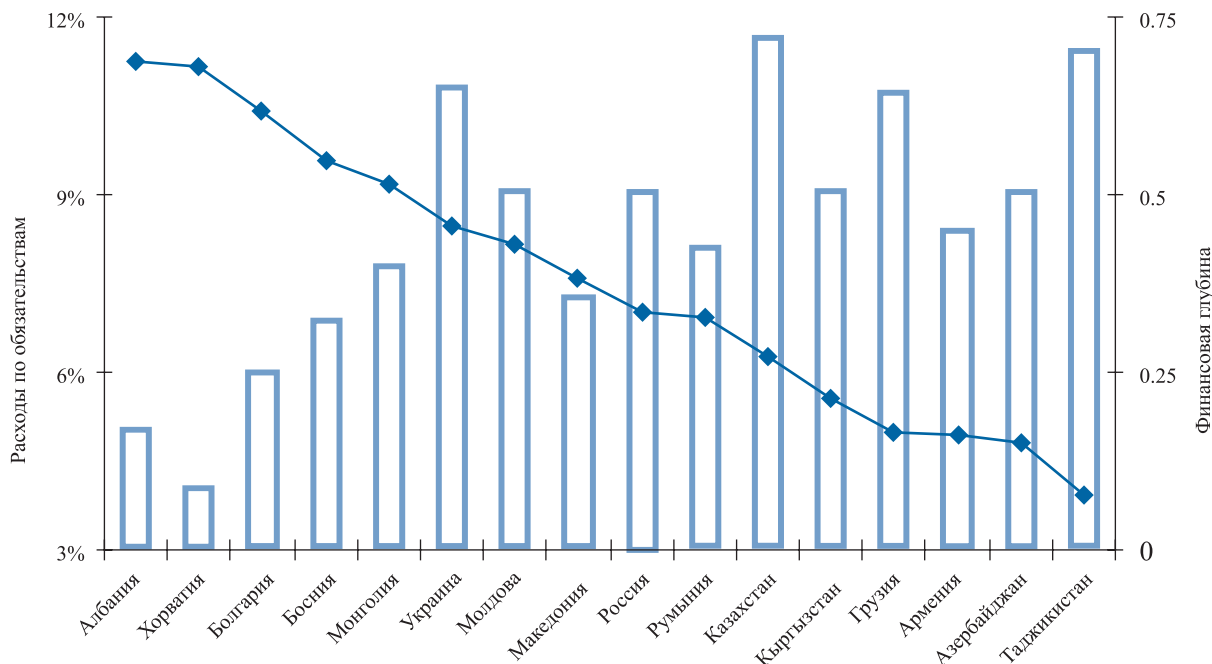
<sup>2</sup> Приведены средние показатели процентных ставок и условий, на основании непогашенных сумм без поправок.

которые функционируют на территории стран с более глубокими финансовыми секторами. Стоимость заемного финансирования дополнительно увеличилась, когда местные финансовые сектора ослабли, как видно из Диаграммы 20, а самые высокие процентные ставки были установлены на территории Кавказа и Центральной Азии (в среднем около 11 процентов в бывших советских республиках в Центральной Азии). Несомненно, самый низкий уровень процентных ставок был в балканских странах—ниже 7 процентов. У кооперативов были самые низкие процентные ставки (по долговым обязательствам), а у НПО—самая высокая процентная ставка на капитал. Банкам и НБФУ удалось привлечь более долгосрочное финансирование, чем кооперативам или НПО (приблизительно 5–6 лет по сравнению в 4 годами в среднем). Причем правительство и ФУЗ предоставляли финансирование на самые долгие сроки—до 10 лет из правительственных источников—а самые короткие сроки финансирования предлагались коммерческими банками (около 4 лет) и микрофинансовыми инвестиционными фондами (4.5 года).

## Заключение

В 2006 году коммерческий финансовый сектор продолжал оказывать влияние на результаты деятельности и рост микрофинансовых организаций в ЕЦА, и эта тенденция, скорее всего, только усилится в течение времени, поскольку международные доноры и инвесторы играют уже меньшую роль, в то время как местные финансовые сектора развиваются. Углубление финансовых секторов привело к снижению стоимости капитала для МФО, уменьшению уровня доходности, и общему ухудшению эффективности деятельности небанковских МФО, которые ныне охватывают низкодоходные сегменты рынка. В настоящее время международные связи и обширные портфели займов являются наилучшими показателями будущего роста в секторе. Наибольшие темпы роста наблюдались среди банков, включая несколько микрофинансовых банков, которые являются сейчас одними из ведущих финансовых организаций в своих странах. Благодаря большим размерам займов и в целом устойчивой деятельности, МФО в ЕЦА

Диаграмма 20 | Стоимость займа и финансовая глубина



Источник: 2006 MBB benchmarks; средние показатели стоимости займов для 86 МФО с привлеченными средствами.

повлияли на резкий рост внешних инвестиций в сектор (в основном заемного финансирования), хотя данные инвестиции постоянно поддерживают те организации, которые охватывают сегменты рынка со сравнительно высоким уровнем дохода.

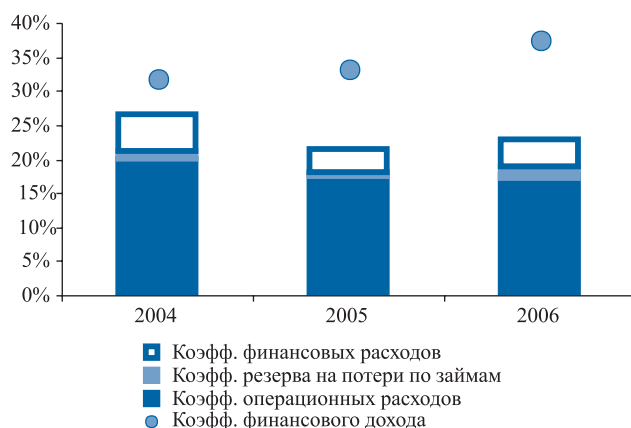
Хотя в течение последних нескольких лет наблюдался резкий рост местных стартовых и других организаций, их совокупное влияние было ограниченным. Аналогично, кредитные союзы занимают большую долю рынка по числу организаций, но в данном секторе наблюдалось больше примеров уменьшения охвата (или ликвидации организаций), нежели роста. На некоторых более развитых рынках, таких как в Боснии, наметилось потенциальное разветвление в секторе между организациями, предлагающими смешанные продукты (микрофинансовые займы и кредитование МСП, займы для предприятий и потребительское кредитование), которые постепенно принимают банковскую форму; и другими организациями, более сосредоточенными на определенных целевых рынках и проявляющими мало интереса к преобразованиям. Как повлияет привлечение ресурсов в микрофинансовые организации в ЕЦА на долгосрочное развитие кредитных, сберегательных и других финансовых услуг, предназначенных для населения с низким уровнем доходов? Данные, имеющиеся на сегодняшний день, свидетельствуют о сильнейшем росте (хотя и слабой деятельности) организаций, работающих с населением, получающим высокий доход, при этом охват вкладов ограничен, а зачастую заменяется донорскими ресурсами.

**[Текстовая вставка 1: Два случая нормативной реформы:** Влияние нормативной реформы и подходящей нормативной базы на МФО было основным вопросом микрофинансового сектора во всем мире. Мы обратим внимание на два сектора—Армения и Узбекистан—где МФО прошли необходимую регистрацию в 2006 году, при наличии нескольких требований для успешной регистрации. В Армении в результате были успешно зарегистрированы все основные поставщики микрофинансовых услуг. В Узбекистане это привело к практически полному

падению микрофинансового сектора НПО, закрытию нескольких ведущих организаций и существенным нарушениям деятельности тех организаций, которым удалось перенести эту бурю. Для армянских МФО увеличилось внешнее финансирование, немного уменьшился охват и почти не изменился целевой рынок. Поскольку многие организации к концу года еще не до конца перевели активы первоначальных НПО («Благотворительный фонд») на счета новых НБФУ («Универсальная кредитная организация»), до сих пор слишком рано для каких-либо значительных изменений институционального характера в Армении. Как видно из Диаграммы 1.1, были небольшие увеличения финансовых затрат и издержек на потери по займам, а также уменьшение доходности (несмотря на увеличение финансовой прибыли, отчасти вследствие повышения стоимости активов армянской валюты), что не повлияло на общие уровни прибыльности.

В Узбекистане ситуация была, к сожалению, намного проблематичнее. Сравнение охвата в 2005 году и 2006 году показано в таблице 1.1. Приведенные цифры отражают ситуацию на конец года. Очевидно, что многие организации испытали уменьшение охвата, особенно те, у которых учредителями являются международные НПО. С тех пор несколько МФО полностью ликвидировались, включая FINCA—UZB,

Диаграмма 1.1 Структура расходов и доходов в Армении

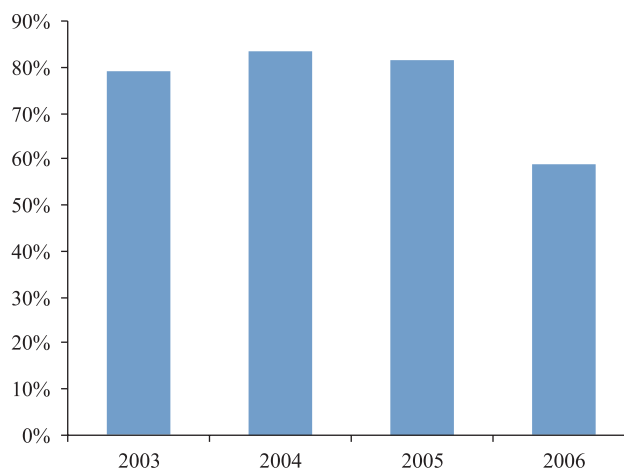


Источник: 2006 MBV benchmarks.

Таблица 1.1 Изменения охвата в Узбекистане

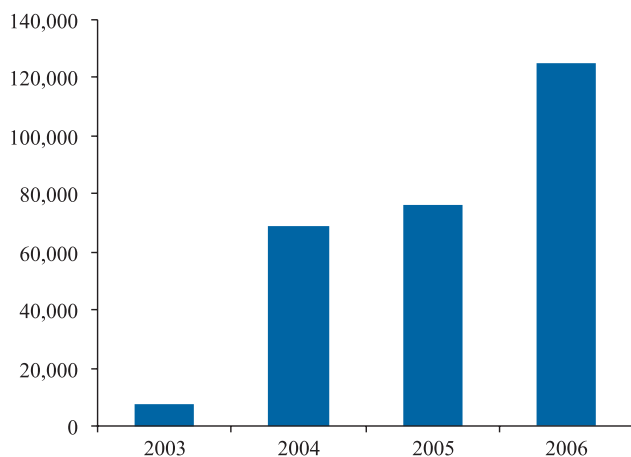
MFI name	12/05 клиенты	12/06 клиенты	% разница
Баракот	10,195	9,542	-6%
Даулет	4,991	5,986	20%
ККАДЖ	3,775	3,750	-1%
ФИНКА	2,728	4,226	55%
FVRM	4,439	2,594	-42%
АДЖ Кашкадаря	1,654	1,803	9%
NWMT	1,726	531	-69%
JDA	437	326	-25%
SABR	561	140	-75%
STG	1	6	
АСТЕД	4,000	0	
<b>Все МФО</b>	<b>34,507</b>	<b>28,904</b>	<b>-16%</b>
МикрокредитБанк	-	21,200	

Диаграмма 1.3 СПЗ/Общие активы в Узбекистане



Источник: 2006 MIX Market.

Диаграмма 1.2 Риск портфеля &gt;30 для Узбекистана



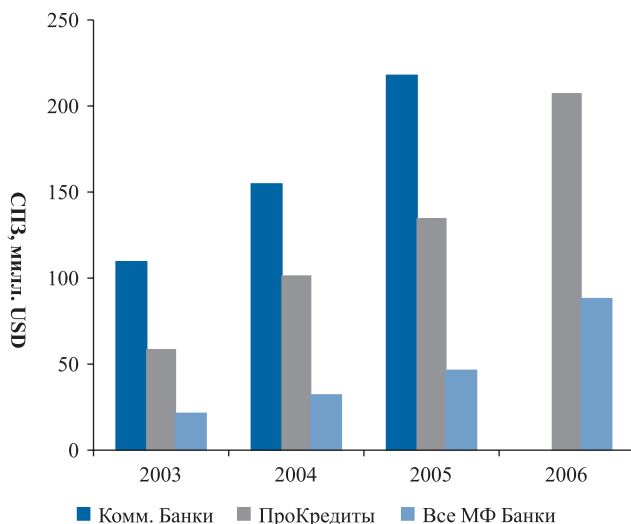
Источник: 2006 MIX Market.

Баракот и FVRM. Многие оставшиеся организации прошли через сложный период. В Таблицах 1.2 и 1.3 отражены изменения риска портфеля и СПЗ/коэффициента общих активов. Показатели риска портфеля стремительно увеличились, так как заемщики, вероятно, почувствовали непрочный статус своих заимодателей, а организации были не в состоянии вернуть средства. СПЗ/коэффициент общих активов также понизились. Поскольку данные

МФО являются сугубо кредитными организациями, можно ожидать постепенного улучшения по мере их взросления. Зато ухудшилось распределение средств, так как МФО зачастую придерживали свои активы и прекращали или значительно сокращали операции по кредитованию. Надежду вселяют последние новости из Узбекистана, где правительство вовлечено в процесс регистрации новых организаций, так что в последующие годы можно ожидать лучших результатов.

**Текстовая вставка 2: Микрофинансовые банки в ЕЦА:** Одна из самых значительных отличительных черт микрофинансового сектора в ЕЦА—это доминирующая роль банков. Девять из десяти самых крупных организаций в регионе—банки. Несколько других ведущих региональных организаций уже были преобразованы в банки или планируют это сделать—в прошлом году банковские операции начал осуществлять ФОРУС Банк в России, Opportunity Банк в Сербии и Айыл Банк в Кыргызстане (бывший КСФК). Помимо этого, несколько коммерческих банков запустили «низкодоходные» программы, чтобы предоставлять микрофинансовые продукты наряду с постоянным ассортиментом продуктов, зачастую при поддержке Европейского Банка Реконструкции и Развития (ЕБРР).

**Диаграмма 2.1** Портфели займов всех коммерческих банков в сравнении с микрофинансовыми банками



Источник: 2006 MIX Market, Bankscope 2005.

Как показано в разделе о росте, основная доля роста в регионе в течение прошлого года приходилась на увеличение охвата микрофинансовых банков. Хотя у банков самая большая клиентская база в регионе, размеры непогашенных займов у них обычно намного выше среднего, медианное значение по региону равно 3,800 долларов США, что более чем в два раза превышает уровень МФО, имеющих другой правовой статус. Очевидно, что микрофинансовые банки охватывают другой сегмент рынка, нежели небанковские организации, поэтому распространение микрофинансовых услуг среди этих сегментов рынка было наиболее быстрым.

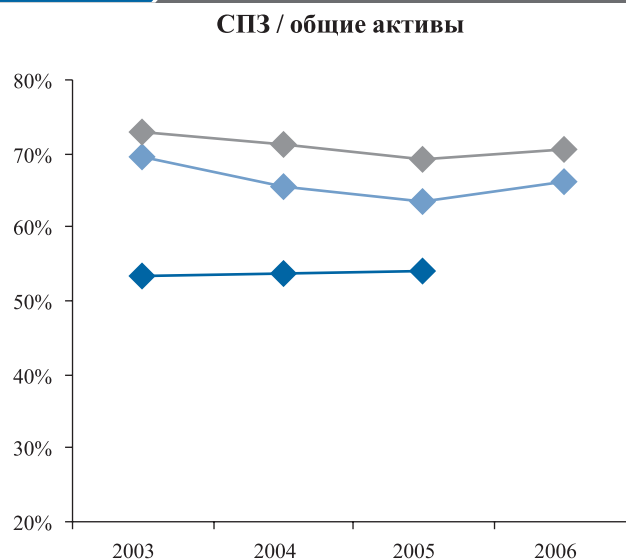
Микрофинансовые банки являются не только одними из самых крупных поставщиков микрофинансовых услуг в регионе, но и часто являются одними из самых крупных финансовых организаций. В ходе анализа данных коммерческих банков за 2003–2005 гг. мы можем сравнить характеристики коммерческих банков с микрофинансовыми банками в регионе.<sup>3</sup> Общий

<sup>3</sup> Данные о коммерческих банках предоставлены информационным центром Bankscope и охватывают 343 банка за период 2003–2005 гг.

портфель займов микрофинансовых банков все еще значительно меньше, чем у коммерческих банков, но показатели постепенно растут. Средний портфель микрофинансового банка достигает 120 миллионов долларов США, в то время как среди коммерческих банков в 2005 году этот показатель был в два раза выше. Значительную группу микрофинансовых банков в регионе составляют 10 филиалов сети ProCredit, очень активной в Восточной Европе, которые даже близки к уровням коммерческих банков, как видно из Диаграммы 2.1. Темпы роста были сопоставимыми, хотя немного быстрее развивались микрофинансовые банки, но портфели обеих групп приблизительно удвоились по сравнению с 2003–2005 гг. Темпы роста коммерческих банков были самыми высокими на Кавказе и в Центральной Азии, так как их финансовые сектора начали догонять остальные, что отразилось на росте микрофинансового сектора в этих субрегионах.

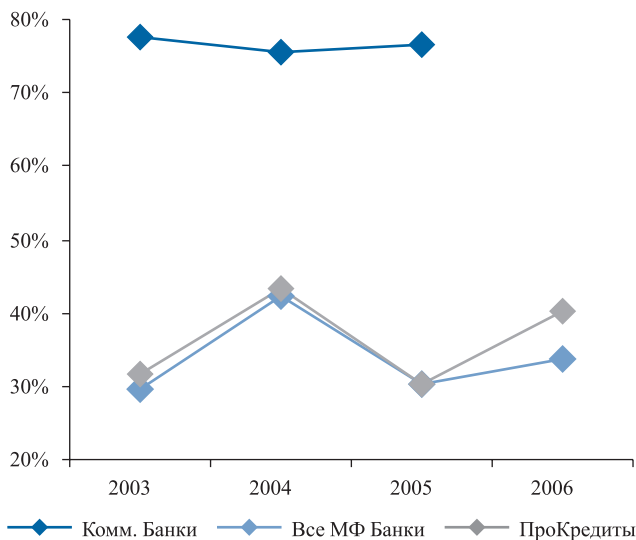
Деятельности микрофинансовых банков по предоставлению кредитов более успешна, чем в коммерческих банках, но им сложнее привлекать депозиты, как видно из Диаграмм 2.2 и 2.3. СПЗ/уровени общих активов большинства коммерческих

**Диаграмма 2.2** СПЗ/Коэффициент общих активов для коммерческих и микрофинансовых банков



Источник: 2006 MIX Market, Bankscope 2005.

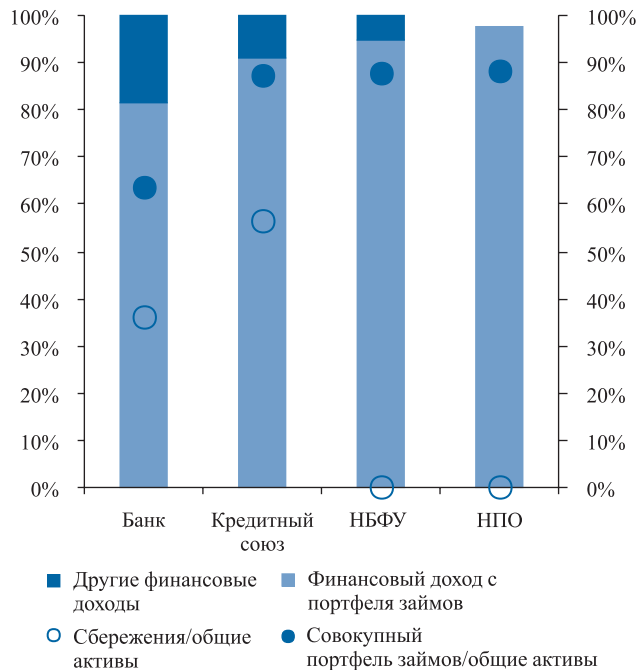
**Диаграмма 2.3** Вклады / Коэффициент общих активов для коммерческих и микрофинансовых банков



**Источник:** Источник: 2006 MIX Market, Bankscope 2005.

банков слегка превышают 50 процентов, в то время как уровни микрофинансовых банков в основном варьируются от 60 до 70 процентов (но и это ниже мировых стандартов микрофинансирования). В то же время, коэффициент вкладов/активов в коммерческих банках намного выше, чем в микрофинансовых— 70–80 процентов в коммерческих банках и ниже 40 процентов в микрофинансовых. Учитывая одинаковое соотношение заемных и собственных средств в этих группах организаций (в обоих случаях коэффициент задолженности около 7.0), большая часть кредитной деятельности микрофинансовых банков все еще финансируется донорами или другими микрофинансовыми инвесторами. Вкладчики или больше доверяют коммерческим банкам, существование недепозитного финансирования микрофинансовых банков создает отсутствие мотивации для предоставления розничных сберегательных продуктов, или же небольшие суммы вкладов не предоставляют достаточного финансирования. Историческая сосредоточенность микрофинансового сектора на микрокредитовании, кажется, распространилась и на этот ряд организаций.

**Диаграмма 2.4** Источники дохода и распределение продуктов в зависимости от формы



**Источник:** 2006 MBV Benchmarks.

У банков самая маленькая маржа среди всех поставщиков микрофинансовых услуг в регионе, и средняя доходность активов меньше 1.0 процента. Тем не менее, вследствие высокого коэффициента соотношения заемных и собственных средств, доходность капитала выше и равна почти 8 процентам. Отличительная черта банков заключается в том, что доходность портфеля не является единственным источником прибыли, как видно из Диаграммы 2.4. Банковские доходы—одни из самых низких, но банки могут получать прибыль и другими способами – путем предоставления дополнительных финансовых услуг, таких как переводы денежных средств, лизинг, или путем инвестирования значительной части ликвидных резервов. Коэффициент СПЗ/активов для микрофинансовых банков в ЕЦА равен 6 процентам и ниже мировой нормы в 70 процентов, что может свидетельствовать о том, что некоторые региональные банки слишком осторожны при распределении активов. Отсутствие посредничества в некоторых микрофинансовых

банках особенно проблематично, если принимать во внимание крупные суммы донорского финансирования, которые задерживаются внутри одних организаций—донорские средства

могли бы заменить принятие вкладов, если бы более чем 1 из 3 долларов направлялся на ликвидные инвестиции, а не на кредитование микрофинансовых клиентов.

## 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 и влияние инфляции. Поправки обеспечивают сравнимость результатов разных организаций.

MIX благодарит Ассоциацию микрофинансирования Азербайджана (AMFA) и РМЦ (Россия) за ценную помощь, которую они оказывали нам в течение всего года.

## Участники исследования – МФО Восточной Европы и Центральной Азии

### 2006 Участники бенчмаркинга (126 МФО)

ASC Union, BESA, MAFF, ProCredit Bank—ALB, PSHM, ACBA, AREGAK, ECLOF—ARM, FINCA—ARM, Horizon, INECO, KAMURJ, SEF—ARM, Agroinvest, Azercredit, Azeri Star, CredAgro NBCO, Dayağ—Credit, FINCA—AZE, FinDev, MFBA, MikroMaliyye Credit, Normicro, Viator, Benefit, EKI, LIDER, LOKmicro, MI-BOSPO, MIKRA, Mikro ALDI, Mikrofin, Partner, Prizma, ProCredit Bank—BIH, SINERGIJA, Sunrise, UPI, Women for Women, Mikrofond, Nachala, ProCredit—BGR, USTOI, DEMOS, NOA, BAI, Constanta, CREDO, Crystal Fund, FINCA—GEO, ProCredit—GEO, SBDF, АКФ, Арнур кредит, Береке, КФК, АФК, Atlantic Capital Partners, BZMF, FINCA—KOS, KEP, KosInvest, KRK Ltd, ProCredit Bank—KOS, Аыйл Банк, Бай-Тушум, Элет-Капитал, FMCC, ФПИ, Компаньон, FULM, Horizonti, Moznosti, ProCredit Bank—MKD, Microinvest, ProCredit Bank—MDA, Credit Mongol, Хаан Банк, TFS, ХасБанк, ОБМ, Fundusz Mikro, САРА, LAM, OMRO, ProCredit Bank—ROM, Алтернатива, Алтея, Аврора, Каунтерпарт Бизнес Фонд, ДОВЕРИЕ (Амурск), ЕКПА, КПК ПДВ, FINCA—RUS, ФОРУС, Интеллект, КМБ, КВК, Оберегъ, Рост, СБС, Содействие (Пятигорск), Содействие (Смоленск), Содружество, Союз, ГФПМПВО, Агроинвестбанк, АСТИ, Банк Эсхага, FINCA—TJK, FMFB—TJK, Имконият, ИМОН, JOVID, МЗФ Хумо, МЗФ Микроинвест, ОКСУС—TJK, HOPE Ukraine, ProCredit—UKR, Даулет, FINCA—UZB, AgroInvest, MDF, MicroFins, OBS, ProCredit Bank—SRB

Однородные Группы	Определение	Описание
Орг-правовая форма	Банк	Орг-правовая форма: Банк
	НБФО	Орг-правовая форма: Небанковское Финансовое учреждение
	Кредитный союз	Орг-правовая форма: Кредитный союз
	НПО	Орг-правовая форма: НПО
Возраст	ЕЦА Зрелые	МФО - возраст > 8 лет
	ЕЦА Молодые	МФО - возраст > 5 и < 8 лет
	ЕЦА Новые	МФО - возраст < 5 лет
Не-банковские по субрегионам	Балканы не-банковские	ЕЦА не-банковские МФО из Албании, Хорватии, Косова, Македонии и Сербии и Черногории
	Босния и Герцеговина не-банковские	ЕЦА не-банковские МФО из Боснии и Герцеговины
	Косово	ЕЦА не-банковские МФО из Косово
	Цент. и Вост. Европа не-банковские	ЕЦА не-банковские МФО из Болгарии, Молдовы, Польши, Румынии и Украины
	Россия не-банковские	ЕЦА не-банковские МФО из России
	Кавказ не-банковские	ЕЦА не-банковские МФО из Армении, Азербайджана и Грузии
	Цент. Азия не-банковские	ЕЦА не-банковские МФО из Казахстана, Кыргызстана, Монголии, Таджикистана и Узбекистана
	Армения	ЕЦА не-банковские МФО из Армении
	Азербайджан	ЕЦА не-банковские МФО из Азербайджана
	Грузия	ЕЦА не-банковские МФО из Грузии
	Кыргызстан	ЕЦА не-банковские МФО из Кыргызстана
Таджикистан	ЕЦА не-банковские МФО из Таджикистана	
Целевой рынок	Низк. доход	ЕЦА МФО—Средний непогашенный остаток на заемщика/ВНД на душу нас.< 20% и Ср. неп. ост. на заемщ. < 150 дол. США
	Широк.	ЕЦА МФО—Средний непогашенный остаток на заемщика/ВНД на душу нас.< 20% и Ср. неп. ост. на заемщ. < 150 дол. США
	Высок. доход	ЕЦА МФО—Средний непогашенный остаток на заемщика/ВНД на душу нас. > 150% и ≤ 250%
	SME	ЕЦА МФО—Средний непогашенный остаток на заемщика/ВНД на душу нас.> 250%
Финансовое посредничество	ЕЦА ФП	ЕЦА МФО—Добровольные сбережения/Общие активы ≥ 20%
	ЕЦА не-ФП	ЕЦА МФО—Добровольные сбережения/Общие активы < 20%
Масштаб и Самоокупаемость	ЕЦА мал. ПСО	ЕЦА МФО—СПЗ < 2 000 000 дол и Финансовая самоокупаемость ≥ 100%
	ЕЦА мал. Не ПСО	ЕЦА МФО—СПЗ < 2 000 000 дол и Финансовая самоокупаемость < 100%
	ЕЦА средн. ПСО	ЕЦА МФО—ВПЗ ≥ 2,000,000 и ≤ 8,000,000 дол и Финансовая самоокупаемость ≥ 100%
	ЕЦА средн. Не ПСО	ЕЦА МФО—ВПЗ ≥ 2,000,000 и ≤ 8,000,000 дол и Финансовая самоокупаемость < 100%
	ЕЦА крупн. ПСО	ЕЦА МФО—СПЗ < 8 000 000 дол и Финансовая самоокупаемость ≥ 100%
	ЕЦА крупн. Не ПСО	ЕЦА МФО—СПЗ < 8 000 000 дол и Финансовая самоокупаемость < 100%

## 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/ВНП на душу населения	Средний непогашенный остаток на заемщика с поправками/ВНП на душу нас.
Средний непогашенный остаток	Совокупный портфель займов с поправками/количество непогашенных займов с поправками
Средний непогашенный остаток/ВНП на душу населения	Средний непогашенный остаток с поправками/ВНП 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

ВНП 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 ВНП на душу нас.	Средние расходы на оплату труда с поправками/ВНП 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 займов/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

## Данные бенчмаркинга (2006)

	ЕЦА	ЕЦА Банк	ЕЦА НБФУ	ЕЦА КС	ЕЦА НПО	ЕЦА Зрелые	ЕЦА Молодые	ЕЦА Новые
<b>ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ</b>								
Количество МФО	126	21	71	13	21	43	57	26
Возраст	7	7	8	5	8	10	7	3
Общие активы	6,777,418	198,824,288	5,353,600	3,036,907	3,750,783	18,746,508	6,523,192	2,916,459
Офисы	11	30	10	10	5	12	11	8
Персонал	57	576	60	39	16	81	64	39
<b>СТРУКТУРА ФИНАНСИРОВАНИЯ</b>								
Коэф. капитал/активы	31.9%	10.8%	36.2%	82.0%	16.2%	27.1%	47.9%	33.2%
Коэф. коммерческих долговых обязательств	49.1%	125.4%	46.1%	0.0%	72.8%	64.9%	46.6%	24.8%
Коэф. задолженности	2.1	8.2	1.8	0.2	3.4	2.7	1.0	2.0
Сбережения/займы	0.0%	54.6%	0.0%	0.0%	72.8%	0.0%	0.0%	0.0%
Сбережения/общие активы	0.0%	36.1%	0.0%	0.0%	56.2%	0.0%	0.0%	0.0%
Сов. портфель займов/общие активы	85.2%	63.4%	87.8%	88.3%	87.2%	87.8%	87.3%	81.3%
<b>ПОКАЗАТЕЛИ ОХВАТА</b>								
Число активных заемщиков	4,690	38,073	4,916	4,015	1,705	7,463	4,916	2,849
Процент женщин-заемщиков	46.5%	30.3%	47.0%	45.0%	52.3%	47.0%	49.4%	43.1%
Число непогашенных займов	4,717	38,073	4,945	4,015	1,893	7,555	4,945	3,060
Совокупный портфель займов	5,620,630	118,422,224	4,583,259	2,974,696	3,649,221	14,257,417	5,472,454	2,482,495
Средний непогашенный остаток на заемщика	1,597	3,814	1,102	1,407	2,205	1,620	1,614	944
Средний непогашенный остаток на заемщика/ВНД	80.0%	169.8%	75.8%	50.1%	63.9%	64.0%	95.8%	96.3%
Средний непогашенный остаток	1,583	3,814	1,047	1,407	2,205	1,584	1,606	909
Сред. непогашенный остаток/ВНД на душу нас.	80.0%	169.8%	75.8%	50.1%	63.9%	63.8%	95.8%	96.3%
Кол-во добровольных сберегателей	0	84,997	0	0	418	0	0	0
К-во добровольных сберегательных счетов	0	84,997	0	0	508	0	0	0
Добровольные сбережения	0	66,566,228	0	0	1,098,283	0	0	0
Сред. остаток по сбер. счету на сберегателя	2,349	949	13,790	0	2,492	2,336	1,978	4,384
Средний остаток по сбер. счету	63	949	13,790	0	2,492	1,061	1,694	3,991
<b>МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ</b>								
ВНД на душу нас.	2,570	1,520	1,470	2,570	4,460	2,700	1,474	1,355
Темпы роста ВНД	6.4%	5.5%	7.0%	7.0%	6.4%	5.5%	6.4%	7.5%
Ставка по депозитам	5.6%	5.8%	5.8%	5.2%	4.0%	4.0%	5.2%	6.6%
Инфляция	8.2%	7.4%	7.4%	8.3%	9.7%	7.4%	8.2%	8.6%
Финансовая глубина	32.6%	33.4%	21.3%	13.6%	33.4%	33.4%	19.0%	16.3%
<b>ОБЩИЕ ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ</b>								
Доходность активов	1.3%	0.9%	3.0%	4.0%	-0.6%	2.8%	1.1%	0.7%
Доходность капитала	5.4%	7.5%	7.9%	5.0%	-3.0%	9.5%	4.4%	5.2%
Операционная самоокупаемость	124.6%	113.4%	133.6%	144.3%	108.3%	126.2%	124.0%	114.6%
Финансовая самоокупаемость	111.2%	111.0%	117.3%	119.1%	97.5%	114.5%	111.1%	104.4%
<b>ДОХОДЫ</b>								
Коэф. финансового дохода	25.5%	18.3%	28.7%	26.3%	23.8%	25.1%	25.5%	25.4%
Норма прибыли	10.1%	9.9%	14.7%	16.1%	-2.6%	12.7%	10.0%	4.2%
Доходность совокупного портфеля (номинальная)	29.3%	20.9%	31.3%	29.7%	25.1%	27.5%	30.1%	28.4%
Доходность совокупного портфеля (реальная)	19.6%	15.4%	23.4%	28.5%	17.3%	18.7%	23.4%	16.9%
<b>РАСХОДЫ</b>								
Общий коэф. расходов	25.5%	16.5%	27.2%	26.0%	27.6%	21.1%	26.0%	27.9%
Коэф. финансовых расходов	7.2%	6.8%	7.1%	5.7%	14.7%	6.7%	7.8%	7.2%
Коэф. резерва на потери по займам	1.3%	0.9%	1.4%	0.9%	0.9%	1.0%	1.4%	1.0%
Коэф. операционных расходов	14.3%	8.5%	16.6%	19.6%	10.5%	12.7%	15.7%	17.5%
Коэф. расходов на оплату труда	8.3%	4.0%	9.5%	10.2%	4.9%	6.4%	7.0%	9.7%
Коэф. административн. расходов	6.3%	4.0%	7.2%	6.4%	6.1%	4.6%	6.4%	7.4%
Коэф. расходов по регулированию	2.1%	1.3%	2.5%	5.3%	1.0%	1.7%	2.1%	2.6%
<b>ЭФФЕКТИВНОСТЬ</b>								
Операционные расходы/портфель займов	17.2%	12.5%	19.1%	22.4%	12.4%	14.6%	17.9%	20.9%
Расходы на оплату труда/портфель займов	9.4%	6.2%	11.3%	12.3%	5.8%	7.9%	8.0%	12.1%
Средняя зарплата к ВНД на душу нас.	544.0%	600.7%	584.9%	578.2%	238.9%	537.0%	542.2%	606.6%
Расходы на одного заемщика	235	544	187	248	288	194	281	228
Расходы на выдачу одного займа	227	532	183	237	288	188	275	222
<b>ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ</b>								
Кол-во заемщиков на одного сотрудника	69	49	73	80	62	89	64	52
Кол-во займов на одного сотрудника	73	50	75	80	62	94	64	52
Кол-во заемщиков на менеджера займов	165	191	170	143	104	177	175	131
Кол-во займов на менеджера займов	165	191	171	149	118	179	175	143
Кол-во сберегателей на одного сотрудника	0	121	0	0	13	0	0	0
Кол-во сбер. счетов на одного сотрудника	0	121	0	0	19	0	0	0
Коэф. распределения сотрудников	50.0%	29.2%	45.6%	58.5%	58.3%	54.2%	43.2%	52.1%
<b>РИСК И ЛИКВИДНОСТЬ</b>								
Риск портфеля > 30 дней	1.2%	1.2%	1.1%	0.7%	2.8%	1.4%	1.2%	1.0%
Риск портфеля > 90 дней	0.6%	0.6%	0.5%	0.6%	1.1%	0.5%	0.7%	0.5%
Коэф. списаний	0.5%	0.5%	0.6%	0.5%	1.4%	0.7%	0.5%	0.1%
Уровень потерь по займам	0.4%	0.3%	0.4%	0.5%	0.6%	0.5%	0.5%	0.1%
Покрытие риска	1.2%	210.8%	132.7%	95.7%	47.0%	143.4%	102.9%	132.7%

	Балканы (не- банковские)	Босния и Герцеговина	Косово	Центральная и Восточная Европа (не- банковские)	Россия (не- банковские)	Кавказ (не- банковские)	Центральная Азия (не- банковские)	Армения
<b>ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ</b>								
Количество МФО	33	13	7	10	18	22	22	6
Возраст	7	9	6	10	8	8	6	7
Общие активы	14,038,838	17,719,846	4,528,868	6,645,233	2,219,158	3,327,123	2,618,556	4,904,034
Офисы	13	31	9	16	5	6	8	6
Персонал	57	88	26	48	17	36	52	68
<b>СТРУКТУРА ФИНАНСИРОВАНИЯ</b>								
Козфф. капитал/активы	49.7%	27.8%	60.2%	30.1%	10.2%	44.3%	41.4%	51.6%
Козфф. коммерческих долговых обязательств	40.6%	49.7%	27.9%	36.5%	92.1%	22.9%	35.8%	27.9%
Козфф. задолженности	1.0	2.6	0.7	2.3	6.5	1.3	1.5	0.9
Сбережения/займы	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	82.3%	0.0%	0.0%	0.0%
Сбережения/общие активы	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	68.9%	0.0%	0.0%	0.0%
Сов. портфель займов/общие активы	88.6%	90.4%	87.6%	79.0%	86.6%	88.1%	85.9%	76.8%
<b>ПОКАЗАТЕЛИ ОХВАТА</b>								
Число активных заемщиков	6,384	11,611	1,634	2,175	1,072	4,442	4,121	5,471
Процент женщин-заемщиков	40.2%	46.5%	19.8%	45.1%	68.1%	43.7%	51.3%	43.4%
Число непогашенных займов	6,384	14,602	1,634	2,175	1,281	4,442	4,121	5,471
Совокупный портфель займов	12,845,507	15,907,101	4,044,388	4,400,100	1,964,426	2,948,545	2,094,208	4,197,424
Средний непогашенный остаток на заемщика	1,693	1,583	2,429	2,270	2,553	564	488	647
Средний непогашенный остаток на заемщика/ВНД	73.8%	58.6%	164.8%	79.8%	57.3%	43.4%	106.9%	44.0%
Средний непогашенный остаток	1,693	1,583	2,429	2,243	2,537	564	488	647
Сред. непогашенный остаток/ВНД на душу нас.	73.8%	58.6%	164.8%	79.8%	56.9%	43.4%	102.2%	44.0%
Кол-во добровольных сберегателей	0	0	0	0	272	0	0	0
К-во добровольных сберегательных счетов	0	0	0	0	322	0	0	0
Добровольные сбережения	0	0	0	0	1,094,447	0	0	0
Сред. остаток по сбер. счету на сберегателя	976	0	0	0	3,183	0	22,618	0
Средний остаток по сбер. счету	976	0	0	0	3,159	0	22,618	0
<b>МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ</b>								
ВНД на душу нас.	2,700	2,700	1,474	3,450	4,460	1,320	450	1,470
Темпы роста ВНД	5.0%	5.0%	8.5%	4.8%	6.4%	14.0%	7.5%	14.0%
Ставка по депозитам	3.7%	3.7%	2.1%	6.5%	4.0%	10.6%	9.1%	5.8%
Инфляция	7.4%	7.4%	0.7%	7.3%	9.7%	8.2%	8.6%	2.9%
Финансовая глубина	54.7%	54.7%	0.0%	43.1%	33.4%	16.3%	21.3%	16.3%
<b>ОБЩИЕ ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ</b>								
Доходность активов	2.3%	3.7%	4.5%	-0.5%	-0.5%	3.0%	5.0%	6.5%
Доходность капитала	5.0%	14.9%	7.9%	-0.6%	-2.1%	6.0%	11.1%	20.1%
Операционная самоокупаемость	131.4%	137.4%	134.7%	112.6%	106.9%	137.0%	138.2%	175.2%
Финансовая самоокупаемость	113.3%	122.9%	131.2%	102.2%	98.8%	118.7%	120.3%	153.3%
<b>ДОХОДЫ</b>								
Козфф. финансового дохода	22.7%	23.5%	22.1%	24.9%	28.9%	34.3%	38.3%	37.6%
Норма прибыли	11.8%	18.7%	23.8%	2.0%	-1.2%	15.7%	16.9%	33.5%
Доходность совокупного портфеля (номинальная)	25.4%	27.3%	24.7%	27.7%	29.9%	40.2%	42.7%	37.3%
Доходность совокупного портфеля (реальная)	18.3%	18.5%	23.8%	20.0%	18.4%	30.8%	32.6%	33.5%
<b>РАСХОДЫ</b>								
Общий коэфф. расходов	21.0%	19.8%	22.6%	26.3%	31.1%	29.9%	30.5%	21.8%
Козфф. финансовых расходов	5.1%	6.6%	1.9%	6.5%	15.5%	8.3%	8.7%	3.9%
Козфф. резерва на потери по займам	1.5%	1.5%	2.2%	1.1%	1.4%	1.2%	1.4%	1.6%
Козфф. операционных расходов	13.0%	12.5%	15.7%	15.5%	14.4%	18.8%	19.9%	17.4%
Козфф. расходов на оплату труда	7.5%	8.4%	7.5%	7.4%	6.3%	10.8%	12.0%	10.4%
Козфф. административн. расходов	4.6%	3.8%	8.2%	8.1%	5.5%	7.6%	8.1%	6.3%
Козфф. расходов по регулированию	1.6%	1.6%	0.4%	2.4%	0.8%	3.7%	3.8%	1.7%
<b>ЭФФЕКТИВНОСТЬ</b>								
Операционные расходы/портфель займов	14.3%	14.0%	20.6%	19.0%	17.7%	23.3%	23.0%	22.8%
Расходы на оплату труда/портфель займов	9.0%	9.3%	9.8%	9.6%	7.5%	13.0%	13.0%	14.5%
Средняя зарплата к ВНД на душу нас.	636.2%	674.1%	844.7%	378.6%	224.2%	511.8%	789.3%	528.7%
Расходы на одного заемщика	235	175	341	364	337	119	113	142
Расходы на выдачу одного займа	234	171	341	351	330	119	113	142
<b>ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ</b>								
Кол-во заемщиков на одного сотрудника	129	153	75	49	47	82	69	83
Кол-во займов на одного сотрудника	129	156	75	49	50	83	72	84
Кол-во заемщиков на менеджера займов	217	242	133	102	81	200	157	217
Кол-во займов на менеджера займов	217	242	133	105	89	213	157	218
Кол-во сберегателей на одного сотрудника	0	0	0	0	12	0	0	0
Кол-во сбер. счетов на одного сотрудника	0	0	0	0	15	0	0	0
Козфф. распределения сотрудников	59.1%	65.7%	56.2%	43.5%	56.7%	40.2%	45.1%	43.0%
<b>РИСК И ЛИКВИДНОСТЬ</b>								
Риск портфеля > 30 дней	0.9%	0.8%	1.8%	2.8%	1.7%	0.9%	0.9%	1.4%
Риск портфеля > 90 дней	0.6%	0.3%	0.9%	1.0%	0.8%	0.6%	0.4%	1.1%
Козфф. списаний	1.0%	1.0%	1.2%	1.7%	1.3%	0.5%	0.3%	2.0%
Уровень потерь по займам	1.0%	1.0%	1.2%	0.7%	1.1%	0.4%	0.2%	1.2%
Покрытие риска	175.5%	257.7%	99.9%	73.0%	53.4%	99.5%	143.0%	67.4%

## Данные бенчмаркинга (2006)

	Азербайджан	Грузия	Кыргызстан	Таджикистан	ЕЦА Низкий доход	ЕЦА Широкий	ЕЦА Высокий доход	ЕЦА Малый бизнес
<b>ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ</b>								
Количество МФО	10	6	6	8	8	86	17	14
Возраст	7	9	8	5	6	8	6	6
Общие активы	2,988,279	3,839,785	11,799,577	1,386,759	1,216,029	6,216,057	21,817,456	14,658,326
Офисы	6	7	15	5	4	10	22	16
Персонал	36	50	188	46	29	53	123	141
<b>СТРУКТУРА ФИНАНСИРОВАНИЯ</b>								
Козэф. капитал/активы	38.8%	42.1%	30.6%	59.4%	84.8%	34.6%	14.4%	25.4%
Козэф. коммерческих долговых обязательств	9.8%	45.3%	32.6%	33.3%	11.0%	49.5%	30.4%	77.4%
Козэф. задолженности	1.6	1.5	2.3	0.7	0.2	1.9	5.9	3.0
Сбережения/займы	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Сбережения/общие активы	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Сов. портфель займов/общие активы	93.0%	72.2%	86.9%	89.9%	84.2%	87.2%	86.7%	73.0%
<b>ПОКАЗАТЕЛИ ОХВАТА</b>								
Число активных заемщиков	4,332	4,705	13,359	3,491	2,999	5,144	7,825	3,865
Процент женщин-заемщиков	38.3%	52.7%	53.5%	49.2%	70.9%	48.9%	26.6%	36.5%
Число непогашенных займов	4,332	4,705	13,373	3,716	2,999	5,144	7,825	3,879
Совокупный портфель займов	2,751,831	3,153,468	8,475,126	1,143,704	1,022,274	4,867,511	19,163,736	9,861,290
Средний непогашенный остаток на заемщика	445	928	847	368	349	1,264	3,982	4,475
Средний непогашенный остаток на заемщика/ВНД	35.9%	70.3%	188.1%	111.3%	16.7%	64.0%	177.4%	344.7%
Средний непогашенный остаток	445	877	847	337	349	1,219	3,982	4,471
Сред. непогашенный остаток/ВНД на душу нас.	35.9%	66.4%	188.1%	102.2%	16.7%	63.8%	173.1%	344.7%
Кол-во добровольных сберегателей	0	0	0	0	0	0	0	0
К-во добровольных сберегательных счетов	0	0	0	0	0	0	0	0
Добровольные сбережения	0	0	0	0	0	0	0	0
Сред. остаток по сбер. счету на сберегателя	0	0	0	0	15,045	2,429	1,310	3,251
Средний остаток по сбер. счету	0	0	0	0	15,045	2,142	1,310	3,251
<b>МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ</b>								
ВНД на душу нас.	1,240	1,320	450	330	2,090	2,700	2,570	690
Темпы роста ВНД	26.2%	9.3%	7.0%	7.5%	7.0%	6.4%	6.4%	7.5%
Ставка по депозитам	10.6%	11.4%	5.6%	9.1%	8.3%	5.2%	5.2%	6.8%
Инфляция	8.3%	8.2%	5.6%	10.1%	9.2%	7.4%	6.6%	8.9%
Финансовая глубина	15.2%	16.6%	21.3%	7.6%	21.2%	33.4%	33.4%	21.3%
<b>ОБЩИЕ ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ</b>								
Доходность активов	4.1%	-0.8%	2.3%	5.0%	5.8%	1.8%	0.5%	1.1%
Доходность капитала	6.7%	-1.2%	7.1%	10.3%	9.3%	4.7%	7.5%	6.3%
Операционная самоокупаемость	142.5%	115.6%	136.2%	134.8%	143.2%	124.6%	114.0%	121.8%
Финансовая самоокупаемость	121.9%	101.0%	119.9%	117.9%	128.1%	111.8%	102.5%	111.2%
<b>ДОХОДЫ</b>								
Козэф. финансового дохода	35.4%	32.6%	39.8%	38.3%	35.0%	27.2%	21.2%	20.5%
Норма прибыли	17.9%	0.8%	16.2%	15.2%	21.7%	10.6%	2.5%	10.1%
Доходность совокупного портфеля (номинальная)	37.5%	43.0%	37.8%	44.1%	40.3%	30.7%	24.7%	22.9%
Доходность совокупного портфеля (реальная)	27.0%	32.1%	30.6%	30.9%	31.1%	22.0%	17.6%	13.4%
<b>РАСХОДЫ</b>								
Общий коэф. расходов	30.2%	32.7%	31.5%	31.6%	28.1%	26.9%	21.1%	21.8%
Козэф. финансовых расходов	9.9%	9.8%	5.6%	8.9%	9.3%	6.8%	7.6%	8.0%
Козэф. резерва на потери по займам	1.0%	1.6%	2.1%	1.8%	0.4%	1.4%	0.9%	1.2%
Козэф. операционных расходов	18.1%	20.2%	19.1%	20.9%	18.9%	16.3%	11.1%	9.4%
Козэф. расходов на оплату труда	10.8%	10.8%	10.9%	12.2%	11.5%	8.7%	4.9%	5.0%
Козэф. административн. расходов	7.2%	8.9%	8.2%	8.3%	6.1%	6.8%	5.5%	4.8%
Козэф. расходов по регулированию	5.5%	4.6%	1.3%	4.5%	6.0%	2.1%	1.6%	2.2%
<b>ЭФФЕКТИВНОСТЬ</b>								
Операционные расходы/портфель займов	20.7%	25.7%	16.9%	26.0%	22.6%	18.8%	13.9%	12.2%
Расходы на оплату труда/портфель займов	12.3%	14.0%	9.0%	15.3%	13.6%	10.3%	6.4%	6.6%
Средняя зарплата к ВНД на душу нас.	567.2%	469.2%	1056.5%	831.5%	279.2%	529.1%	576.2%	737.1%
Расходы на одного заемщика	94	189	161	72	71	193	483	538
Расходы на выдачу одного займа	94	186	161	70	71	184	483	538
<b>ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ</b>								
Кол-во заемщиков на одного сотрудника	114	67	65	69	117	76	50	36
Кол-во займов на одного сотрудника	114	70	65	72	117	80	50	36
Кол-во заемщиков на менеджера займов	288	159	163	154	195	170	120	85
Кол-во займов на менеджера займов	288	159	164	154	195	171	120	85
Кол-во сберегателей на одного сотрудника	0	0	0	0	0	0	0	0
Кол-во сбер. счетов на одного сотрудника	0	0	0	0	0	0	0	0
Козэф. распределения сотрудников	40.5%	38.6%	39.8%	48.1%	59.2%	51.3%	43.9%	37.0%
<b>РИСК И ЛИКВИДНОСТЬ</b>								
Риск портфеля > 30 дней	0.5%	0.9%	3.5%	0.5%	0.7%	1.2%	1.2%	1.4%
Риск портфеля > 90 дней	0.3%	0.5%	2.6%	0.4%	0.2%	0.6%	0.6%	0.6%
Козэф. списаний	0.4%	0.8%	0.4%	0.3%	0.5%	0.6%	0.8%	0.4%
Уровень потерь по займам	0.3%	0.6%	0.1%	0.3%	0.5%	0.5%	0.4%	0.2%
Покрытие риска	131.5%	169.7%	121.5%	319.1%	22.6%	116.7%	203.6%	148.0%

	ЕЦА ФП	ЕЦА не-ФП	ЕЦА мал. ПСО	ЕЦА мал. не ПСО	ЕЦА средн. ПСО	ЕЦА средн. не ПСО	ЕЦА крупн. ПСО	ЕЦА крупн. не ПСО
<b>ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ</b>								
Количество МФО	37	89	17	14	23	17	43	12
Возраст	7	7	5	7	7	6	9	8
Общие активы	45,381,840	4,398,514	1,225,498	1,433,409	4,366,391	3,865,505	30,413,108	45,441,852
Офисы	12	10	3	3	6	9	24	26
Персонал	188	49	28	15	35	35	186	219
<b>СТРУКТУРА ФИНАНСИРОВАНИЯ</b>								
Козфф. капитал/активы	11.4%	46.7%	51.7%	66.5%	47.9%	35.5%	25.3%	20.9%
Козфф. коммерческих долговых обязательств	100.2%	31.7%	12.9%	23.4%	31.7%	44.2%	81.9%	51.4%
Козфф. задолженности	7.8	1.1	0.9	0.4	1.1	1.8	3.0	4.0
Сбережения/займы	70.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	295.0%
Сбережения/общие активы	48.2%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	240.0%
Сов. портфель займов/общие активы	77.8%	87.8%	89.2%	87.1%	88.3%	84.1%	80.4%	75.5%
<b>ПОКАЗАТЕЛИ ОХВАТА</b>								
Число активных заемщиков	8,888	4,319	1,911	557	3,887	2,136	19,621	14,007
Процент женщин-заемщиков	51.1%	46.5%	61.7%	52.8%	43.7%	44.7%	41.6%	36.4%
Число непогашенных займов	8,942	4,319	1,961	561	3,887	2,136	20,896	14,602
Совокупный портфель займов	31,127,334	3,968,891	864,689	1,283,673	4,044,388	3,663,223	26,365,622	30,903,380
Средний непогашенный остаток на заемщика	2,964	1,206	566	1,501	788	1,488	2,074	2,832
Средний непогашенный остаток на заемщика/ВНД	116.7%	74.0%	49.4%	77.6%	53.3%	79.3%	99.1%	132.6%
Средний непогашенный остаток	2,960	1,168	566	1,285	788	1,481	2,074	2,825
Сред. непогашенный остаток/ВНД на душу нас.	116.7%	74.0%	49.4%	77.6%	53.3%	79.3%	96.1%	132.6%
Кол-во добровольных сберегателей	2,477	0	0	0	0	0	0	87
К-во добровольных сберегательных счетов	2,486	0	0	0	0	0	0	87
Добровольные сбережения	8,980,076	0	0	0	0	0	0	382,143
Сред. остаток по сбер. счету на сберегателя	2,349	0	2,336	7,040	n/a	3,686	1,266	665
Средний остаток по сбер. счету	1	0	1	2	n/a	1	1	0
<b>МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ</b>								
ВНД на душу нас.	2,830	1,474	1,240	3,955	1,520	2,830	2,570	2,700
Темпы роста ВНД	6.4%	7.0%	7.5%	6.4%	7.0%	6.4%	5.5%	5.3%
Ставка по депозитам	5.1%	5.6%	9.1%	4.0%	5.8%	5.6%	5.2%	5.2%
Инфляция	9.1%	7.4%	8.6%	9.7%	8.3%	8.3%	7.4%	7.8%
Финансовая глубина	33.4%	21.3%	15.2%	33.4%	24.3%	33.4%	33.4%	42.9%
<b>ОБЩИЕ ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ</b>								
Доходность активов	0.6%	2.6%	6.0%	-4.7%	2.8%	-4.7%	3.0%	-1.3%
Доходность капитала	3.1%	6.2%	11.8%	-9.2%	7.9%	-7.8%	12.6%	-4.0%
Операционная самоокупаемость	111.1%	133.6%	145.2%	100.2%	129.5%	102.3%	136.7%	106.2%
Финансовая самоокупаемость	106.3%	116.1%	134.7%	88.1%	114.3%	85.2%	120.1%	93.0%
<b>ДОХОДЫ</b>								
Козфф. финансового дохода	19.8%	27.7%	35.0%	26.4%	35.3%	22.1%	21.5%	20.1%
Норма прибыли	5.9%	13.9%	25.7%	-13.5%	12.5%	-17.3%	16.7%	-7.6%
Доходность совокупного портфеля (номинальная)	22.2%	30.7%	41.8%	31.1%	36.6%	25.1%	24.3%	25.6%
Доходность совокупного портфеля (реальная)	15.4%	22.9%	34.9%	19.3%	26.6%	16.6%	17.4%	14.6%
<b>РАСХОДЫ</b>								
Общий коэфф. расходов	19.8%	26.8%	26.6%	33.4%	29.0%	29.3%	17.9%	22.1%
Козфф. финансовых расходов	8.2%	7.0%	6.7%	10.9%	9.2%	8.0%	6.6%	7.1%
Козфф. резерва на потери по займам	0.9%	1.4%	0.6%	2.0%	1.3%	0.8%	1.3%	1.3%
Козфф. операционных расходов	9.1%	16.6%	19.6%	18.9%	16.6%	18.2%	9.6%	10.7%
Козфф. расходов на оплату труда	4.2%	9.5%	12.1%	10.1%	8.9%	9.5%	5.0%	5.3%
Козфф. административн. расходов	4.7%	7.0%	7.4%	9.0%	7.0%	7.5%	4.3%	5.6%
Козфф. расходов по регулированию	1.0%	2.7%	3.6%	3.2%	2.5%	4.3%	1.3%	2.5%
<b>ЭФФЕКТИВНОСТЬ</b>								
Операционные расходы/портфель займов	11.9%	20.1%	22.8%	22.0%	18.4%	20.9%	12.5%	13.8%
Расходы на оплату труда/портфель займов	5.8%	11.3%	13.4%	12.7%	10.3%	10.0%	6.5%	6.8%
Средняя зарплата к ВНД на душу нас.	504.8%	576.2%	429.5%	309.0%	553.8%	500.1%	613.9%	556.8%
Расходы на одного заемщика	377	207	83	295	192	305	235	399
Расходы на выдачу одного займа	379	196	83	292	192	305	234	399
<b>ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ</b>								
Кол-во заемщиков на одного сотрудника	65	72	68	38	75	50	87	64
Кол-во займов на одного сотрудника	65	75	75	40	75	50	87	64
Кол-во заемщиков на менеджера займов	172	161	169	102	161	90	213	180
Кол-во займов на менеджера займов	172	165	169	105	163	104	214	180
Кол-во сберегателей на одного сотрудника	83	0	0	0	0	0	0	2
Кол-во сбер. счетов на одного сотрудника	95	0	0	0	0	0	0	2
Козфф. распределения сотрудников	41.4%	51.0%	53.2%	39.8%	53.1%	52.2%	46.3%	41.5%
<b>РИСК И ЛИКВИДНОСТЬ</b>								
Риск портфеля > 30 дней	1.2%	1.2%	0.8%	1.9%	1.6%	1.6%	1.2%	1.2%
Риск портфеля > 90 дней	0.6%	0.6%	0.6%	0.9%	0.7%	0.4%	0.6%	0.7%
Козфф. списаний	0.4%	0.6%	0.2%	1.2%	0.5%	0.6%	0.6%	1.1%
Уровень потерь по займам	0.3%	0.5%	0.1%	0.9%	0.5%	0.6%	0.3%	0.7%
Покрытие риска	160.9%	108.7%	1.0%	0.8%	1.1%	0.5%	1.9%	2.0%

## Сравнительный анализ микрофинансирования MIX за 2006 г.

Данная работа является частью серии отчетов о региональных бенчмаркингах сектора, подготовленных единой сетью Microfinance Information eXchange:

- Бенчмаркинг микрофинансирования в Африке
- Бенчмаркинг микрофинансирования в Азии
- Бенчмаркинг микрофинансирования в Арабских странах
- Бенчмаркинг микрофинансирования в Латинской Америке
- Бенчмаркинг микрофинансирования в Восточной Европе и Центральной Азии

Региональные отчеты составлялись на основе результатов бенчмаркингов за 2006 г., информация для которых была представлена 704 микрофинансовыми организациями, расположенными в странах Африки, к югу от Сахары, в Азии, Восточной Европе и Центральной Азии, Латинской Америке и странах Карибского моря, а также на Ближнем Востоке и в Северной Африке. Серия состоит из самых методологических, всесторонних отчетов об эффективности деятельности поставщиков микрофинансовых услуг на сегодняшний день. Ознакомиться с остальными региональными отчетами, а также другими публикациями MIX можно на сайте: [www.themix.org](http://www.themix.org).

MIX является ведущим поставщиком коммерческой информации и информационного обслуживания в микрофинансовом секторе. С целью укрепления микрофинансового сектора путем продвижения прозрачности, MIX предлагает подробную финансовую информацию, информацию о деятельности микрофинансовых организаций, инвесторов, сетей и поставщиков услуг в данном секторе. Все это осуществляется посредством разнообразных открытых для всех платформ, включая MIX Market ([www.mixmarket.org](http://www.mixmarket.org)) и MicroBanking Bulletin.

MIX—это некоммерческая организация, основанная Консультационной группой помощи социально незащищенным слоям населения (CGAP) и другими организациями; финансируемое CGAP, Фондом Ситигрупп, Deutsche Bank Americas Foundation, сетью Omidyar Network, Институтом открытого общества, Фондом экономического развития Сороса, Rockdale Foundation и другими.



### Сравнительный анализ микрофинансирования в Восточной Европе и Центральной Азии за 2006 г.

MIX хотела бы поблагодарить своих партнеров, без которых было бы невозможно подготовить этот отчет. Сравнительный анализ в Восточной Европе и Центральной Азии был подготовлен при поддержке:

Azerbaycan Mikromaliyyə Assosiasiyası



Azerbaijan Micro-finance Association



РОССИЙСКИЙ  
МИКРОФИНАНСОВЫЙ  
ЦЕНТР