

# 2011

## Маркетинговое исследование рынка микрофинансирования



Питер-Консалт


Питер-Консалт

17.11.2011

## Оглавление

<b>1.</b>	<b>Структура и характеристика рынка микрофинансирования</b>	<b>1</b>
<b>1.1.</b>	<b>Мировой рынок микрофинансирования .....</b>	<b>1</b>
<b>1.2.</b>	<b>Потенциал российского рынка микрофинансирования ..</b>	<b>2</b>
<b>1.3.</b>	<b>Важнейшие проблемы и перспективы.....</b>	<b>4</b>
<b>2.</b>	<b>Рынок и законодательство кредитных кооперативов .....</b>	<b>4</b>
<b>3.</b>	<b>Ожидаемая конкуренция .....</b>	<b>8</b>

На нашем сайте размещены несколько [примеров разработанных нами маркетинговых планов, отзывы наших заказчиков, презентация нашего семинара по теме маркетингового планирования, а также процедура заказа разработки плана маркетинга.](#) Узнайте о возможностях [оптимизации расходов](#) на эту услугу в разделе ["Стоимость разработки маркетингового плана"](#).

 Если вы заинтересованы в выполнении такой работы для вашей компании, [заполните эту форму и мы подготовим коммерческое предложение](#) с учётом специфики вашей задачи.

## **1. Структура и характеристика рынка микрофинансирования**

### **1.1. Мировой рынок микрофинансирования**

Изначально идея микрофинансирования состояла в предоставлении финансовых услуг наименее обеспеченным категориям населения и бизнеса, находящимся за пределами банковского обслуживания по причине несоответствия стандартам финансирования. Позднее это определение расширилось, и сегодня под микрофинансированием понимают финансовое обслуживание населения и субъектов бизнеса, не имеющего доступа к банковским услугам не только в силу недостаточного дохода, небольшого размера требуемых кредитов или нехватки залогового обеспечения, но и отсутствия банковской инфраструктуры в местах их проживания и деятельности.

В мире существует положительный опыт развития кредитной кооперации. Например, в Канаде более половины населения вовлечено в деятельность кредитных кооперативов (народных касс), в Ирландии свыше 80% населения участвуют в кредитных союзах, в Германии более половины населения пользуются услугами народных сберкасс. То есть развитие кредитной кооперации - это один из действенных путей повышения доступности финансово-кредитных ресурсов для населения.

В странах с переходными экономиками, такими как Россия, Китай, Бразилия или Индия, клиенты микрофинансирования — это в первую очередь действующие и потенциальные микропредприятия, а также сельское население, проживающее в зоне недостаточного банковского обслуживания. В развитых странах потребители микрофинансовых услуг могут формироваться за счет различных ущемленных социальных групп — в основном, это безработные, мигранты, беженцы, наконец, просто бедные люди или граждане, в прошлом потерпевшие банкротство, но желающие восстановить или повысить свой статус. Кстати, их число может быть весьма значительным. Так, например, в одной только Франции сегодня насчитывается около 90 000 клиентов микрофинансовых программ с совокупным портфелем займов в 150 млн. евро, причем до насыщения рынка еще далеко. Быстро набирает обороты Германия, Великобритания, другие страны ЕС, а также США.

Таким образом, базовая бизнес-модель микрокредитования довольно проста — все know-how состоит в умении правильно оценивать потенциальных заемщиков по их личностным и деловым качествам, а также создавать у них достаточную мотивацию к возврату микрокредитов. Секрет эффективности МФ программ заключается в знании своего клиента, внимании к деталям на всех этапах кредитного процесса и строгому следованию технологии, что приводит к достаточно высоким показателям продуктивности персонала и снижению «точки безубыточности» в отношении минимально рентабельного размера микрозайма.

За прошедшие с момента появления первых программ 30 лет микрофинансирование прочно заняло свою нишу в мировой финансовой инфраструктуре. В последние годы началось активное формирование инвестиционных фондов, специализирующихся на вложениях в капитал и кредитовании МФО. На Wall Street даже появилось понятие «capital sharks in microfinance», ознаменовавшее собой перелом в сознании не только банкиров, но и инвесторов. В профессиональной среде преобладает мнение, что будущее микрофинансирования достаточно успешно (охват рынка потенциальных клиентов составляет пока около 5%), хотя с высокой степенью вероятности можно предположить, что этот финансовый инструмент в долгосрочном плане будет подвержен определенным трансформациям в связи с изменением структуры спроса

и развитием финансовых технологий. Однако уже сегодня микрофинансирование является важным инструментом не только экономической, но и социальной политики, так как опыт Грамин-банка свидетельствует, что оно не только помогает в разы уменьшить уровень бедности в отдельно взятой стране, но и способствует ее общественному развитию в целом.

Отметим, что мировой микрофинансовый рынок растет быстрыми темпами. В настоящее время совокупный портфель микрокредитов составляет около 70 миллиардов долларов США. В течение последних 6 лет количество потребителей микрофинансовых услуг увеличилось более чем в 5 раз, количество заемщиков в секторе микрофинансирования составляет более 100 миллионов человек. Средний размер займа составляет от нескольких долларов до нескольких десятков тысяч долларов США в зависимости от страны и ВВП на душу населения. Примерно треть микрозаймов в мире выдается коммерческими банками, треть кредитными кооперативами и кредитными союзами и треть специализированными микрофинансовыми организациями.

## **1.2. Потенциал российского рынка микрофинансирования**

По экспертным данным, можно говорить о том, что индустрия микрофинансирования в России находится на этапе быстрого развития. Оценочный размер рынка микрофинансирования только в зоне предпринимательского кредитования (т.е. без учета потребности в потребительских займах) для индивидуальных предпринимателей и юр.лиц составляет около .... млрд. долларов США. При этом удовлетворение существующего спроса всеми типами микрофинансовых организаций составляет около .....

За последние годы, на территории Российской Федерации наблюдается устойчивый рост интереса к индустрии микрофинансирования как со стороны потенциальных участников рынка, так и со стороны органов гос. власти и предпринимательского сообщества. По данным ежегодных обследований Российского микрофинансового центра, на начало 2008 года в России действовало более 2000 небанковских финансовых организаций, реализующих программы микрокредитования для предпринимателей. Формируется диверсифицированная модель микрофинансового рынка, в которую входят институты кредитной кооперации, фонды поддержки малого предпринимательства, коммерческие микрофинансовые организации. Самые многочисленные МФО, действуют в форме кредитных потребительских кооперативов, сельских кредитных кооперативов и т.д. В среднем на один кооператив приходится .... пайщиков.

Ситуацию с развитием микрофинансирования и вообще доступностью финансовых услуг в России можно охарактеризовать следующими показателями.

На начало 2009 г. около половины экономически активного населения России не имело полноценного доступа к финансовым услугам. Ущемленными в доступе к финансированию является около ..... миллионов человек и субъектов малого бизнеса — в том числе малообеспеченное население, особенно сельское; начинающие предприниматели; действующие субъекты микробизнеса. При этом по различным оценкам, на руках у населения находится до ..... млрд. долл. США, которые выведены из оборота, в том числе и из-за отсутствия финансовой инфраструктуры в местах проживания этих людей. В итоге, средняя обеспеченность регионов финансово — кредитными услугами составляет лишь ..... от уровня Москвы, в то время как повышение обеспеченности финансовыми услугами до уровня Восточной Европы к 2012 г., а затем до уровня Западной Европы к 2020 г.

является ответом на поручения Президента России и одним из приоритетов социально-экономического развития страны.

Стоит отметить, что все организации, работающие в сфере микрофинансирования, обслуживают в совокупности пока менее ..... процента населения России, что подтверждает потенциал развития микрофинансового сектора и ту принципиальную роль, которую он может сыграть в повышении доступности финансовых услуг в небольших городах и сельской местности и развитии малого бизнеса (по другим странам BRIC этот показатель составляет от .....). Текущий спрос на микрозаймы составляет не менее ..... миллиардов рублей.

Микрофинансирование включено в число антикризисных мер Правительства РФ, реализуется специальная государственная программа поддержки сектора через Минэкономразвития РФ и Российский банк развития.

7 июля в «Российской газете» был опубликован Федеральный закон от 02.07.2010 N 151-ФЗ "О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях". Он призван усовершенствовать правовое регулирование малого и среднего **бизнеса** в России: содействие развитию микрофинансирования фигурирует среди мер поддержки малого и среднего предпринимательства, прописанных в Приказе Минэкономразвития России от 16.02.2010 N 59. Помимо этого, необходимость принятия специального акта, регулирующего микрофинансовую сферу, назрела еще и в связи с резким ростом числа потребителей таких услуг.

В ст. 1 Закона N 151-ФЗ установлены правовые основы микрофинансовой деятельности, легальное определение которой приведено в ст. 2 данного Закона. Им же установлены размер и условия предоставления микрозаймов, порядок их предоставления, порядок приобретения статуса микрофинансовых организаций и осуществления их деятельности. Кроме того, определены права и обязанности федерального органа исполнительной власти, уполномоченного в сфере микрофинансовой деятельности.

Данный Закон позволяет коммерческим и некоммерческим организациям (за исключением бюджетных) выдавать микрозаймы. Микрозаем - это заем (**кредит**) в сумме, не превышающей 1 млн рублей, выдаваемый на прописанных в договоре **займа** условиях. Микрофинансовая организация не имеет права превысить 1-миллионный порог по всем договорам такого **займа**, которые с нею заключил заемщик (п. 8 ст. 12 Закона).

В пояснительной записке к проекту Закона подчеркивалась его социальная направленность: малые предприниматели явно выигрывают от принятия рассматриваемого Закона. Кроме того, банки устанавливают жесткие условия **для** заемщиков, в том числе оставляют за собой право в одностороннем порядке менять размер процентной ставки по **кредиту** (как это допускает ст. 29 Закона от 02.12.1990 «О банках и банковской деятельности») или применять к заемщику штрафные санкции при досрочном возврате **кредита**.

Микрофинансовая организация, согласно Закону N 151-ФЗ, таких прав в принципе не имеет, равно как не может **без** ведома заемщиков изменить порядок определения ставки, комиссионное вознаграждение по договору микрозайма или срок действия такого договора (п.п. 5, 6 ст. 12).

Благодаря реализуемой в последние несколько лет политике, в России формируется модель микрофинансового рынка с достаточно удачным балансом различных организаций: кредитные кооперативы обладают уникальными возможностями по аккумулированию неработающих сбережений населения для потребительского и предпринимательского кредитования. Быстро формирующийся в последнее время новый класс участников рынка – частные коммерческие

микрофинансовые организации – вносят существенный вклад в повышение доли на рынке ранее незадействованных коммерческих и инвестиционных ресурсов. Налицо растущий интерес к сотрудничеству банков с небанковскими институтами микрофинансирования.

Согласно прогнозам специалистов Министерства Финансов, рынок микрофинансирования через 3 года вырастет .....

.....

### **1.3. Важнейшие проблемы и перспективы**

Среди ориентиров будущего развития микрофинансового сектора можно назвать следующие:

1. ....

Важнейшей проблемой является отсутствие инфраструктуры, способной организовать выдачу микрозаймов за счёт средств частных микроинвесторов в масштабах страны.

Деятельность **МФО** регулируется главой 4 части первой Гражданского кодекса Российской Федерации от 30 ноября 1994 года N 51-ФЗ и статьей 807 ГК РФ. Статьей 5 ФЗ «О банках и банковской деятельности» от 02.12.1990г. №395-1 ФЗ определен закрытый перечень банковских операций, которые не имеют отношения к нашей организации, соответственно, лицензированию деятельность МФО не подлежит.

## **2. Рынок и законодательство кредитных кооперативов**

Среди характерных черт, присущих современному кредитному кооперативному движению, можно выделить следующие: рост количественных параметров развития кредитной кооперации. Тенденция проявляется в увеличении численности кредитных кооперативов и их пайщиков, регионов, в которых функционируют кредитные кооперативы, сумм выданных займов и принятых сбережений. В условиях финансового кризиса рост ряда показателей в некоторых кооперативах приостановился, но по мере восстановления российской экономики и роста денежных доходов населения, уже во второй половине 2010 г. во всём кредитном кооперативном движении страны можно было наблюдать рост всех показателей:

- достаточно высокая возвратность займов по кредитам, выданным кредитными кооперативами. Члены-пайщики получают в кредитных кооперативах займы обычно в течение суток, а процентная ставка в ряде случаев ниже средневзвешенной процентной ставки по кредитам организаций, выдаваемым в банковской сфере;

- расширение схем обслуживания кредитными кооперативами своих пайщиков. Кредитные кооперативы расширяют практику сотрудничества со страховыми компаниями по обязательному страхованию залога по ссуде, практику товарного кредитования, допускают возможность погашения денежных ссуд необходимыми кооперативы товарами и переоформления долгов по выданным кредитам между пайщиками, совершают снабженческо-сбытовые операции по их поручению и в их интересах. Ряд кооперативов, достигнув определённого успеха в выдаче краткосрочных займов, начали переходить к предоставлению среднесрочных займов (до трёх лет);

- стабильный рост привлекаемых кредитными кооперативами сбережений пайщиков и снижение зависимости кредитных кооперативов от внешних источников финансирования своей деятельности. Обычно на начальном этапе своей деятельности кредитные кооперативы формируют ресурсную базу из государственных и иных фондов. Но по мере своего развития их доля постепенно сокращается благодаря приросту сберегательных взносов населения.

Практика показала, что наибольших успехов в своей деятельности кредитные кооперативы достигли в тех регионах, где налажены нормальные взаимоотношения с местной властью. Стоит отметить, что в настоящее время в России развитие кредитной кооперации находится на начальном этапе организационного становления, хотя число кредитных кооперативов непрерывно увеличивается и они демонстрируют высокую эффективность кредитно-финансовой деятельности. Анализ динамики кредитной кооперации в России позволяет вполне обоснованно говорить о ярко выраженной положительной тенденции данного процесса. При этом доля государственной поддержки, которую оказывают региональные бюджеты, неуклонно уменьшается. Несмотря на высокие темпы прироста, потенциал для развития кредитной кооперации остаётся высоким.

Наиболее весомым социальным фактором развития кредитных кооперативов является уровень и качество жизни населения определённого региона, который можно охарактеризовать как объём и структуру потребностей населения, так и возможности удовлетворить эти потребности. Для количественного анализа этих факторов можно воспользоваться отчётными данными, при помощи которых оценивается уровень жизни населения в статистических отчётах. При наличии определённого уровня покупательной способности населения в регионе, дефицит тех или иных возможностей свидетельствует о наличии определённого спроса на конкретные товары и услуги. Вполне реально, что удовлетворение этого спроса может быть выполнено силами и средствами кредитных кооперативов посредством удовлетворения спроса на кредитные ресурсы.

Для России характерен большой разрыв в уровне и качестве жизни между слоями населения, а процент населения с денежными доходами ниже прожиточного минимума превышает 13%. В связи с этим, роль кредитных кооперативов в преодолении социального неравенства населения регионов усиливается, т.к. потребность в финансовых услугах микрофинансовых институтов малообеспеченных слоёв населения будет возрастать.

Совокупность социальных факторов, определяющих условия жизни людей и состояние общества, определяет личную мотивацию вступления в кооператив и возможности его эффективного развития.

Политические факторы характеризуют отношение властных структур к системе кредитной кооперации. Используя инструмент бюджетно-налоговой и кредитно-денежной политики, государство предоставляет кредитным кооперативам налоговые, кредитные и страховые льготы. Важнейшей составляющей государственных институтов являются государственные нормативные акты. Они оказывают прямое и наиболее осязаемое воздействие на самые различные стороны деятельности кооперативов.

Правовое регулирование деятельности кредитных кооперативов осуществляется следующими актами:

- Конституция РФ провозглашает свободу экономической деятельности, свободу объединений, однако осуществление человеком или организацией своих прав и свобод не должно нарушать права и свободы других лиц.

- Федеральный закон «О некоммерческих организациях» устанавливает возможность кооперативов создавать органы саморегулирования в форме общественных организаций, ассоциаций и союзов; Введены нормы запрещающего характера на выдачу займов юридическим лицам, лицам, не являющимися пайщиками кооператива, на эмиссию собственных ценных бумаг, на покупку акций и т.д. Введён норматив соотношения на выдачу займов для предпринимательских и потребительских целей из фонда финансовой взаимопомощи как 1:1. Введено ограничение на размер паевого взноса одного члена кредитного кооператива, который не может превышать 10% от общей суммы паевого фонда кооператива.

- Гражданский Кодекс РФ определяет обязанность кредитных кооперативов граждан покрывать убытки кооператива посредством дополнительных взносов в течение трёх месяцев после утверждения годового баланса; Субсидиарная ответственность членов кооператива по его обязательствам в пределах невнесённой части дополнительных взносов

- Федеральный закон «О кредитной кооперации» определяет правовые основы создания и деятельности кредитных потребительских кооперативов различных видов и уровней, союзов (ассоциаций) и иных объединений кредитных потребительских кооперативов (за исключением сельскохозяйственных потребительских кооперативов и их объединений), в том числе саморегулируемых организаций. В законе говорится, что кредитный кооператив создается не менее чем 15 физлицами или 5 юрлицами. Если членами кооператива являются и физические, и юридические лица, то он может быть создан не менее чем 7 указанными лицами. Согласно закону, кредитный кооператив привлекает денежные средства своих членов на основании: договоров займа, заключаемых с юридическими лицами; договоров передачи личных сбережений, заключаемых с физлицами.

- Федеральный закон «О сельскохозяйственной кооперации» определяет деятельность кредитных потребительских кооперативов, созданных сельскохозяйственными товаропроизводителями

- Федеральный закон «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» рассматривает общества взаимного кредитования как механизм поддержки малых предпринимателей – членов этих обществ.

- ФЗ «О защите конкуренции на рынке финансовых услуг» Кредитный кооператив признаётся финансовой организацией, имеющей право осуществлять операции и сделки на рынке финансовых услуг

- ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц» Регулирует порядок государственной регистрации

- ФЗ «О бухгалтерском учёте» Определяет порядок ведения бухгалтерского учёта и отчётности

- ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности» Деятельность кредитных кооперативов не лицензируется

- ФЗ «Об аудиторской деятельности» Определяет правовые основы регулирования аудиторской деятельности Налоговый кодекс РФ. Определяет порядок исчисления и уплаты налогов Министерство экономического развития

Для кредитных кооперативов как кредитных структур характерно то, что они являются учреждениями мелкого кредита, не имеющими статуса банка и совершающими в силу этого ограниченный набор банковских операций; сферой их деятельности является часть рынка банковских услуг, на которой они функционируют в рамках своей компетенции, закреплённой законодательно.



Организационно-правовая регламентация деятельности кредитных кооперативов как субъектов налоговых отношений заключается в том, что в этих рамках данные экономические субъекты выполняют разные функции и выступают в качестве налогоплательщиков и налоговых агентов. Для всех юридических лиц независимо от их правового статуса и вида деятельности порядок исчисления налогов и их уплата регламентируется главами Налогового кодекса Российской Федерации и законодательными актами по отдельным налогам, принятыми Государственной Думой Российской Федерации, плательщиками которых они являются. Главным условием, согласно которому возникает налоговое обязательство, является наличие у налогоплательщика объекта обложения налогом. Так, кредитный кооператив при выплате доходов физическим лицам должен удерживать налог с таких доходов, а также предоставлять в налоговый орган необходимые сведения о выплаченных физическим лицам доходов. 20 февраля 2009 г. Госдума приняла закон, согласно которому пайщики облагаются НДФЛ по вкладам, как и банки. Доходы по ставкам, превышающими ставку рефинансирования ЦБ РФ плюс 5 п.п. облагаются налогом в размере 35%. Объектом налогообложения по налогу на прибыль кредитных кооперативов признаётся полученный доход, уменьшенный на величину произведённых расходов. Доходы, в виде процентов по договорам займа признаются внереализационными доходами, т.е. учитываются при определении налоговой базы по налогу на прибыль. Все остальные налоги - налог на имущество, ЕСН, земельный налог, НДФЛ и т.д. кредитные кооперативы исчисляют и уплачивают в общем порядке.

В 2009 г. число КПКГ составило 325. Динамика развития КПКГ в России имеет ярко выраженную положительную тенденцию, при этом в 2009 г. число кредитных кооперативов, входящих в Лигу кредитных союзов и Национальную Ассоциацию снизилось на 34%. Большая часть кредитных кооперативов действует собственными силами, формируя фонд финансовой взаимопомощи за счёт средств пайщиков.

В то же время нельзя не отметить, что значительный прирост числа кооперативов связан с реализацией в России целого ряда международных проектов ориентированных на поддержку развития кооперации. За последние годы устойчиво увеличивается членская база КПКГ. В качестве основных причин роста членской базы кредитных кооперативов можно выделить:

- активную роль международных проектов, реализуемых в России, в т.ч. Российско-Американскую программу поддержки сельских потребительских кооперативов в РФ, разработанную при активном участии Фонда развития сельской кредитной кооперации с российской стороны и компанией ACDI/VOCA с американской стороны, которая осуществляется с августа 1999 г.;
- активную поддержку со стороны Канадского Общества международного развития "Дежарден", оказывающий поддержку в создании кредитных союзов;
- помощь администраций целого ряда субъектов РФ;
- возможность вновь создаваемым кредитным кооперативам использовать документацию, опыт, накопленный успешно функционирующими кооперативами.

Постепенный рост кредитного движения в стране привёл к росту суммы сбережений пайщиков в .....

Основные причины недостаточного развития кооперации в стране:

- 1) недостаточность социальной базы, психологической неподготовленности граждан к кооперированию;

2) недооценка в процессе рыночных реформ кооперативной формы финансирования;

3) либерализация внешней торговли, развитие за счёт иностранного капитала акционерных перерабатывающих предприятий и торговых сетей, особенно на рынках крупных городов и промышленных центров;

4) низкий уровень государственной поддержки малых форм хозяйствования и кооперативов, несовершенство законодательства, недостаточное бюджетное финансирование, отсутствие налоговых преференций;

5) неразвитость системы кооперативного образования, сети информационно-консультационных служб, дефицит квалифицированных кадров.

И, тем не менее, несмотря на существенные недостатки в развитии кооперативов, кооперативное движение успешно развивается в ряде регионов страны, в которых имеет место стабильное финансовое обеспечение и поддержка региональных властей. Таким образом, анализ внешней среды показал, что в России созданы предпосылки для развития кредитной кооперации. Анализ деятельности КПКГ позволяет сделать вывод о том, что динамика развития КПКГ в России имеет ярко выраженную положительную тенденцию, что связано с поддержкой международных организаций и региональных властей.

### **3. Ожидаемая конкуренция**

«Займы до получки. Без волокиты и комиссий» - такие объявления сейчас можно встретить почти на каждом шагу: и на улицах, и в газетах, и в Интернете. В большинстве случаев их предлагают частные лица, а в контактных данных указан лишь мобильный телефон. Естественно, пытаться взять деньги в долг с помощью этих объявлений - самое последнее дело. Риск нарваться на мошенников - 99,9%.

Но в последнее время на этом рынке появились и легальные игроки - так называемые «микрофинансовые организации». Это компании, которые имеют право давать кредиты на небольшую сумму (законом установлен лимит в 1 млн. рублей, но большинство дают в долг не больше 30 - 50 тысяч рублей) и на короткий срок без лишних формальностей. При этом работают они вроде бы полностью в рамках закона, есть даже лицензия Минфина.

«Причин появления таких организаций несколько, - говорит Михаил Мамута, глава Российского микрофинансового центра. - Во-первых, филиалы банков есть в основном в более-менее крупных городах. И, как говорится, чем дальше в лес, тем труднее получить заем. То есть жители маленьких городов подчас не имеют доступа к кредитным деньгам. Во-вторых, у банков есть свои ограничения. Например, они не дают в долг начинающим предпринимателям, которые работают меньше года. А где им взять деньги на раскрутку? Вот микрокредитование их и спасает»

Действительно, если верить статистике, в России более 140 тысяч населенных пунктов, а филиалов всех банков - в 5 раз меньше. Поэтому микрокредиты пользуются популярностью. По данным Ассоциации участников микрофинансового рынка, в 2010 году таким образом было выдано .....млрд. рублей. Как поясняют эксперты, средняя ставка по микрокредитам лишь ненамного выше, чем в банках, - всего около ..... годовых. Однако почему-то многие заемщики сталкиваются с куда большими аппетитами кредиторов.

«Если вы возьмете у нас в долг 25 тысяч рублей, то каждую неделю надо будет платить по 999 рублей, - пояснили в одной из компаний. - То есть за год общий платеж составит 51 948 рублей»

С одной стороны, сумма небольшая. Да и платеж вполне подъемный. Но если посчитать, то окажется, что реальная ставка - почти 162% годовых (фактическая переплата обычно меньше, чем ставка, поскольку заемщик постепенно расплачивается по кредиту и проценты начисляются на меньший остаток долга).

Ещё больше проценты на так называемые «займы до получки». Их дают, как правило, не больше чем на месяц. И проценты по ним обычно зашкаливают. К примеру, компания «Домашние деньги» дает заем до зарплаты почти под 700% годовых. Но эту ставку никто не озвучивает. Потенциальный заемщик видит лишь следующее: взяв 20 тысяч рублей в кредит, он должен отдать в течение месяца 31,2 тысячи рублей.

Экспресс-кредиты (или «кредиты за час») - это самый быстрый способ получить деньги в долг. Правило простое - чем проще вам получить деньги, тем выше процент. Исключений из этого правила не бывает. Другими словами, либо вы экономите время, либо - деньги.

««Кредит за час» означает, что кредитор физически не успевает ничего проверить, поэтому все риски будут заложены в ставку, - говорит Наталья Смирнова, гендиректор компании «Персональный советник»»

Почему же тогда люди берут деньги под такие высокие проценты? Эксперты считают, что все дело в нашей психологии. Ведь если взять в кредит миллион рублей, то отдавать через месяц на сто тысяч больше - грабеж среди бела дня. Но если берешь в долг 10 тысяч рублей, а через месяц возвращаешь 11 тысяч, то для большинства людей это почти незаметно. Хотя реальная ставка здесь явно выше 150% годовых. И, как ни странно, на такие кредиты есть спрос.

Занимать друзьям и родственникам у нас принято без процентов. Но что делать тем, у кого деньги есть, и он хочет заработать на них? Конечно, можно отнести в банк или положить на биржу. Но в первом случае проценты будут низкими, а во втором - слишком высоки риски, что фондовый рынок обвалится. Но теперь в Интернете можно выдавать кредиты незнакомым людям под высокий процент.

«Наша идея заключалась в том, чтобы создать народный проект, где люди могут как взять деньги в долг, так и дать займы, - говорит Антон Тарасов, гендиректор сервиса «Вдолг.ру». - То есть играть в двое ворот»

Как уверяют в компании, они выступают лишь посредником, тщательно проверяют потенциальных заемщиков, а кредиторы сами выбирают, какому конкретному человеку они отправят деньги. Средняя доходность - 30% годовых. Но эксперты пока скептически относятся к этой идее.

- «Не ясно, как тщательно проверяются заемщики, - говорит Наталья Смирнова. - На мой взгляд, лучше вкладывать деньги в более понятные и прозрачные финансовые инструменты, чем давать их в долг незнакомым людям» Поскольку на этом рынке действует много мошенников, потребители стараются проверить МФО по некоторым признакам. Вот некоторые из них:

- Необходимо иметь лицензию Минфина. Реестр действующих банков и всех легальных микрофинансовых организаций можно найти на сайте Минфина ([minfin.ru](http://minfin.ru)).

- Выдавать кредит лучше в офисе компании или денежным переводом. Все легальные организации должны озвучивать реальную стоимость и все условия кредитования на своем сайте.
- На сайте компании-кредитора должен быть указан городской телефон или бесплатный, начинающийся на 8-800.

Рассмотрим подробнее деятельность основных конкурентов.

#### 1. «АктивДеньги»

Более ..... человек на территории всей России взяли займы в Компании «АктивДеньги».

Компания «АктивДеньги» владеет федеральной сетью по микрофинансированию физических лиц, имеет представительства в 16 регионах: .....

Имеет свидетельство Минфина о внесении в реестр МФО.

Сумма займа **от 1000 до 10000 рублей**. Срок займа от 1 до 15 дней (минимальная переплата по договору составляет 2 % за 1 день). Без залога. Без комиссии. Процентная ставка по займу 2% в день за каждый день пользования денежными средствами (732% годовых). Досрочное погашение возможно с пересчетом суммы долга. Займы предоставляются физическим лицам, зарегистрированным в городе размещения филиала, имеющим постоянное место работы, возраст 21 – 60 лет (За исключением постоянных клиентов). Документы для оформления: паспорт гражданина РФ, и один из следующих документов: заграничный паспорт, военный билет, страховое свидетельство государственного пенсионного страхования, водительское удостоверение. Погашение займа и оплата процентов производятся путем перечисления на расчетный счет, либо внесением наличных денежных средств в филиалах компании ООО "АктивДеньги".

**Стоимость франшизы** - 25 000 – 30 000 рублей в месяц;

Сайт <http://aktivedengi.ru>, параметры сайта в Приложении 2.

#### 2. «Займы населению»

Компания «Займы населению» представляет собой всероссийскую структуру, состоящую из Управляющей Компании, двух филиалов и 15-ти представительств в городах России.

Рассматривает заявку **в течение 15 минут** на суммы до 100 тысяч рублей, а на суммы до 2-х миллионов рублей под недвижимость – в течение одних суток, Достаточно только лишь предоставление паспорта по займам до 100000 рублей и залога в виде недвижимости до 2-х миллионов рублей. Через 30 минут после обращения человек может получить запрашиваемую сумму до 100000 рублей и через три дня – **до 2-х миллионов рублей**.

Возможно погашение через систему наличных платежей КОНТАКТ.

Франчайзинговое предложение:

Объем инвестиций	225 000 руб.
Вступительный взнос	от 300 000 до 2 025 000 руб.
Ежемесячные выплаты	согласно договору

Компания «Займы населению» предоставляет сумму в размере до 20 000 000 рублей для работы на первые полгода на одного франчайзи.

Сайт <http://займывсем.рф/>, параметры сайта в Приложении 2

### 3. «Мастер деньги»

Сайт <http://www.mdrf.ru/>, параметры сайта в Приложении 2

Представляет собой всероссийскую структуру, состоящую из Управляющей Компании и филиалов в 8-ми городах России. Предложение слово в слово повторяет текст компании «Займы населению».

#### Предложение для франчайзи:

Возможность покупки в рассрочку.	ДА.
Стоимость франшизы / паушальный взнос:	450 000(150+100+100+100)
Инвестиции в бизнес:	от 540 000 до 610 000
Роялти:	НЕТ.
Рекламные отчисления:	НЕТ.
Виды выдаваемых займов	Только микрофинансовые до 15 000. По остальным видам займов франчайзи работает в качестве брокера. Сами займы свыше 15 000 финансируются управляющей компанией "МастерДеньги".

### 4. «Домашние деньги»

Сайт <http://domadengi.ru> параметры сайта в Приложении 2

- Займы от 10 000 до 40 000 рублей
- Срок от 4 до 52 недель
- Погашение еженедельное
- Выдача в течение одного дня
- Для оформления нужен только паспорт

Филиалы в 50-ти регионах РФ.

ООО «Домашние деньги» - ведущая российская компания по микрофинансированию, действующая с 2007 года. Компания специализируется на предоставлении необеспеченных займов от 10 до 40 тысяч рублей на срок от 2 до 65 недель. Предоставление займа, также как и еженедельные выплаты по займу осуществляются на дому Персональным Менеджером. На начало августа 2011 года ООО «Домашние деньги» работает в 47 регионах и 276 населенных пунктах России и выдало более 88 000 займов на сумму свыше 1,8 млрд. рублей.

Почем микрозаймы для народа			
Компания	Ставка (% годовых)	Максимальная сумма (руб.)	Максимальный срок
Микрофинанс	35 - 37	1 млн.	2 года
Вдолг.ру	65 - 250	до 70 тыс.	6 месяцев
МигКредит	160 - 348	25 тыс.	24 недели
Домашние деньги	108 - 672	25 тыс.	1 год
Микрозайм	500 - 700	1 тыс.	3 недели

По данным официальных сайтов микрофинансовых организаций.