



Банк России



2022 год

ОБЗОР КЛЮЧЕВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ МИКРОФИНАНСОВЫХ ИНСТИТУТОВ

Информационно-аналитический материал

Москва
2023

ОГЛАВЛЕНИЕ

Краткое содержание	1
1. Квартальный рост портфеля остановился в преддверии регуляторных ограничений	2
2. Просрочка стабилизировалась на уровне около 35%	5
3. ПСК в крупнейших сегментах выдач превысила 325%	6
4. МФО завершили год с прибылью	8
<i>Врезка. Как изменилась рентабельность бизнес-моделей МФО в 2022 году</i>	<i>10</i>
5. Зависимость МФО от банковского финансирования снижается	13
6. Сокращение сегмента КПК и СКПК	15
Список сокращений	16

Материал подготовлен Департаментом исследований и прогнозирования.

Статистические данные к обзору опубликованы в разделе [Финансовые рынки/Микрофинансирование/Статистика](#).

При использовании материалов выпуска ссылка на Банк России обязательна.

Фото на обложке: Shutterstock/FOTODOM

107016, Москва, ул. Неглинная, 12

Официальный сайт Банка России: www.cbr.ru

© Центральный банк Российской Федерации, 2023

КРАТКОЕ СОДЕРЖАНИЕ¹

В 2022 г. динамика сегмента МФО была неоднородной. Рост неопределенности в отношении будущих доходов привел к сокращению выдач и замедлению темпов роста портфеля микрозаймов в первом полугодии. При этом во втором полугодии показатели отрасли восстановились за счет реализации отложенного спроса и адаптации МФО к новым условиям. Компаниям удалось компенсировать рост операционных издержек и нарастить показатели прибыли и рентабельности. Вместе с тем регуляторные и законодательные ограничения, вступившие в силу в 2023 г., будут способствовать перестроению бизнес-моделей МФО и более тщательному отбору заемщиков.

- Рост портфеля микрозаймов в 2022 г. замедлился до 11% г/г, в структуре выдач выросла доля краткосрочных и среднесрочных займов с сопоставимыми уровнями ПСК и размерами займа. Доля сегмента POS сокращалась в условиях снижения офлайн-продаж потребительских товаров длительного пользования.
- Доля онлайн-займов выросла за счет дистанционных каналов выдач займов PDL и IL. При этом небольшие объемы выдач займов онлайн наблюдались также и в сегментах POS и МСП².
- Средний размер займа физическим лицам уменьшился за год с 13,4 до 12,7 тыс. руб. за счет снижения выдач в сегменте POS. При этом в сегментах PDL и IL наблюдался небольшой рост среднего размера займа. Доля займов, предоставленных заемщикам с ПДН выше 80%, по сравнению с предыдущим годом выросла.
- Выдачи займов в сегменте МСП выросли за счет как офлайн-сегмента, так и увеличения объемов онлайн-финансирования участников маркетплейсов.
- Доля просроченной задолженности NPL90+ в портфелях МФО выросла в II квартале и стабилизировалась около 35%. При этом уровень просрочки по новым займам в течение года снижался благодаря ужесточению стандартов выдач.
- Показатели ПСК в ключевых среднесрочных сегментах IL находились выше 325%, а их разница с ПСК в краткосрочном сегменте сократилась. Ограничение ПСК на уровне 292%, вступающее в силу с 01.07.2023, в значительной степени затронет около трети участников рынка и будет способствовать перестроению бизнес-моделей МФО.
- Показатели чистой прибыли и рентабельности МФО выросли за счет увеличения доли займов с высоким размером ПСК и роста доходов от непрофильных направлений деятельности. Чистая прибыль за 2022 г. выросла на 39%, до 41 млрд рублей.
- Анализ фиксированной во времени выборки МФО, работающих на рынке не менее двух лет, показал, что за последний год выросла рентабельность наиболее крупных участников, а также компаний, выдающих преимущественно онлайн-займы. При этом наиболее рентабельной по итогам 2022 г. оказалась бизнес-модель, сочетающая выдачу кратко- и среднесрочных займов.
- Объем банковского финансирования МФО по итогам года снизился, а рост портфеля в основном обеспечивался ростом капитала компаний. Крупные МФО продолжали размещать облигации, покупателями которых выступали в том числе физические лица, имеющие статус квалифицированного инвестора.

¹ Обзор подготовлен на основе данных отчетности, представленной по состоянию на 03.03.2023. В связи с тем, что государственные МФО предпринимательского финансирования с II квартала 2021 г. перешли на полугодовой формат представления отчетности, по показателям деятельности микрофинансовых организаций на даты, отличные от полугодовых, приведены оценочные данные.

² Данные появились в отчетности с 31.12.2022.

1. КВАРТАЛЬНЫЙ РОСТ ПОРТФЕЛЯ ОСТАНОВИЛСЯ В ПРЕДДВЕРИИ РЕГУЛЯТОРНЫХ ОГРАНИЧЕНИЙ

- Снижение горизонта планирования в 2022 г. привело к росту доли выдач среднесрочных займов IL при сохранении доли краткосрочных займов PDL на уровне 2021 года. При этом объемы выдач и средние размеры займов увеличились в обоих сегментах.
- Общая экономическая ситуация и снижение доли офлайн-продаж потребительских товаров длительного пользования привели к сокращению доли POS-микрозаймов в портфелях МФО и снижению среднего размера займа в сегменте.
- Доля онлайн-займов по итогам года выросла до 66%, прежде всего за счет займов PDL и IL.

По итогам 2022 г. темпы роста профильных активов в отрасли МФО замедлились наряду с замедлением темпа роста выдач. Увеличение неопределенности в отношении будущих доходов и снижение потребительской активности в первой половине года сменились реализацией отложенного спроса в III квартале, однако в октябре – декабре квартальные темпы роста портфеля опустились до нуля. При этом объем выданных займов превышал уровень 2021 г., но в структуре выдач увеличилась доля среднесрочных займов. Это произошло из-за сокращения горизонта планирования компаний и заемщиков, что во многом и стало причиной остановки роста портфеля в IV квартале.

Портфель микрозаймов (сумма задолженности по основному долгу по выданным микрозаймам) на конец IV квартала 2022 г. составил 364 млрд руб. (на уровне предыдущего квартала и +11% г/г), в том числе займы физическим лицам – 291 млрд руб.¹ (-2% к/к и +9% г/г) (рис. 1). Портфель потребительских ссуд банков на 31.12.2022 составил 12 трлн руб. (+1% к/к и +3% г/г)².

Росту портфеля по итогам года способствовали высокие объемы выдач среднесрочных потребительских займов в сегменте IL и краткосрочных займов PDL (рис. 2). Популярность таких займов обусловлена адаптацией компаний и заемщиков к изменившимся условиям. Общий объем выдач за год увеличился до 772 млрд руб. (+22% г/г), при этом годовые темпы роста выдач в течение года снижались. Из общего объема выдач на займы PDL приходилось 38% (на уровне 2021 г.), а на займы IL – 41% (годом ранее – 37%). Доля PDL в структуре портфеля выросла до максимальных значений с конца 2017 г.³, однако в течение года наблюдалась тенденция перехода компаний из сегмента PDL в среднесрочный сегмент IL с сопоставимыми уровнями ПСК и размером займа, но на более длинные сроки. Это привело к росту процентных доходов МФО и позволило компенсировать рост издержек на привлечение клиентов (лидогенерацию⁴) в условиях ограничения максимального размера ПСК.

Доля сегмента POS в структуре портфеля сокращалась на протяжении всего года из-за пониженного уровня предложения потребительских товаров длительного пользования и смещения их продаж в онлайн-сегмент (около 81% объема POS-микрозаймов выдавалось офлайн). Потенциальное влияние на сегмент может оказывать рост популярности конкурирующих сервисов по продаже товаров в рассрочку (BNPL) от крупных маркетплейсов.

Дистанционные каналы продаж играли ведущую роль в выдаче займов. В целом по рынку (с учетом займов МСП) доля онлайн-займов в выдачах в 2022 г. выросла до 66% (годом ра-

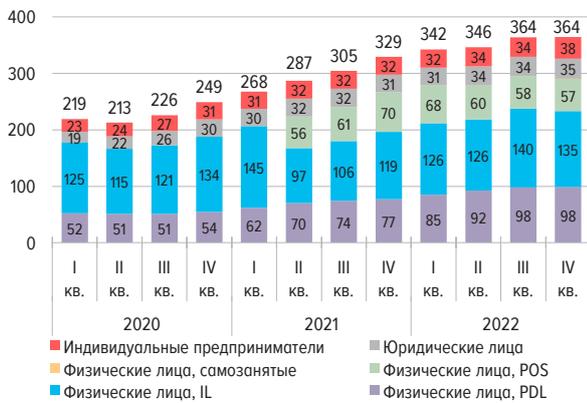
¹ Включая займы самозанятым.

² Потребительские ссуды (за исключением ипотечных кредитов и автокредитов), находящиеся в портфелях однородных ссуд у банков. Подробнее см. информационно-аналитический материал [«О развитии банковского сектора Российской Федерации»](#).

³ Статистика на более ранние даты отсутствует.

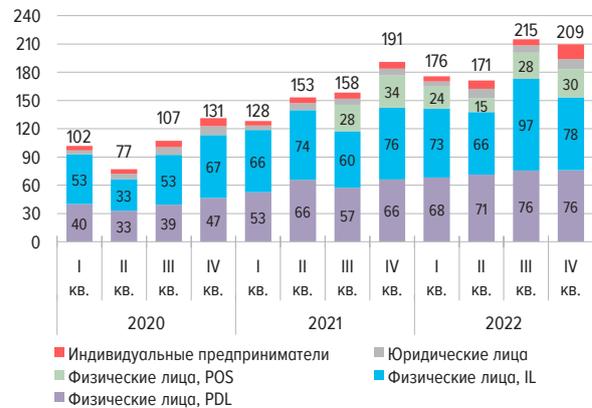
⁴ Привлечение клиентов через интернет-витрины, объединяющие предложения от многих МФО и позволяющие оптимизировать затраты на привлечение клиентов.

ДИНАМИКА СТРУКТУРЫ ПОРТФЕЛЯ МИКРОЗАЙМОВ, НА КОНЕЦ ОТЧЕТНОГО ПЕРИОДА* Рис. 1
(МЛРД РУБ.)



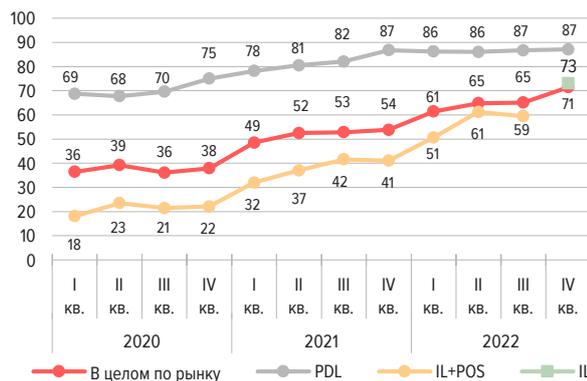
* Здесь и далее на графиках суммы могут не совпадать в связи с округлением данных.
Примечание. До 31.03.2021 включительно POS-микрозаймы отражаются преимущественно в составе портфеля микрозаймов IL и не выделяются в отдельную категорию. Данные по микрозаймам самозанятым доступны с 31.12.2022.
Источник: Банк России.

ДИНАМИКА СТРУКТУРЫ ВЫДАННЫХ ЗА КВАРТАЛ МИКРОЗАЙМОВ Рис. 2
(МЛРД РУБ.)



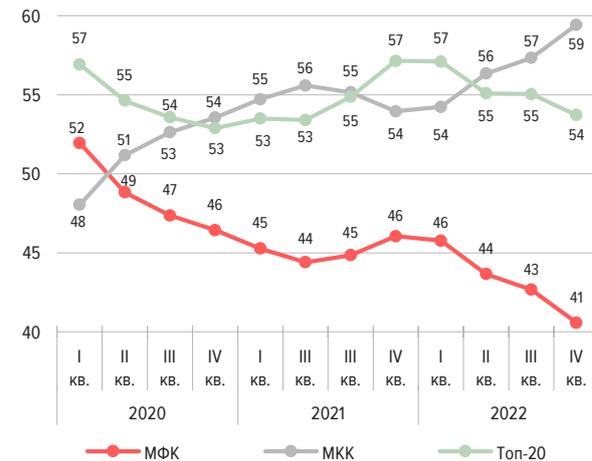
Примечание. До 30.06.2021 включительно POS-микрозаймы отражаются преимущественно в составе выданных микрозаймов IL и не выделяются в отдельную категорию.
Источник: Банк России.

ДИНАМИКА ДОЛИ ОНЛАЙН-МИКРОЗАЙМОВ ОТ ОБЪЕМА ВЫДАННЫХ ЗА КВАРТАЛ МИКРОЗАЙМОВ В СООТВЕТСТВУЮЩЕМ СЕКТОРЕ Рис. 3
(%)



Примечание. Данные по доле онлайн-займов в сегменте POS в IV квартале 2022 г. недоступны в связи с изменениями в отчетности. Данные в разрезе займов IL доступны с IV квартала 2022 года.
Источник: Банк России.

ДОЛИ МФК, МКК И ТОП-20 ОРГАНИЗАЦИЙ ОТ ПОРТФЕЛЯ МИКРОЗАЙМОВ Рис. 4
(%)



Источник: Банк России.

нее – 52%). При этом в сегменте PDL доля онлайн-займов составила 87%, в сегменте IL – 73%, в сегменте POS – 19%. Таким образом, в 2022 г. лишь около трети займов выдавалось в офисах МФО, к концу года этот показатель опустился ниже 30% (рис. 3).

Средний размер займа в течение года демонстрировал разнонаправленную динамику и зависел от сегмента. Рост цен на потребительские товары, оптимизация скоринговых процедур МФО и рост доли среднесрочных займов привели к увеличению среднего размера займа в сегментах PDL и IL, а общая экономическая ситуация и сдержанная потребительская активность – к снижению среднего размера займа в сегменте POS. Средний размер займа, выданного физическим лицам в IV квартале 2022 г., составил 12,7 тыс. руб. (годом ранее – 13,4 тыс. руб.). При этом средний размер займа в сегменте PDL за год вырос с 8,5 до 9 тыс. руб., в сегменте IL – с 17,1 до 17,5 тыс. руб., в сегменте POS – снизился с 32,9 до 18,4 тыс. рублей.

Выдачи займов в сегменте МСП в 2022 г. выросли за счет активизации МФО, специализирующихся на финансировании участников маркетплейсов посредством онлайн-займов. При этом пик выдачи займов юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям пришелся на II квартал, а доля таких займов в профильных активах отрасли по итогам года составила 20%. За счет роста объема выданных онлайн-займов средний размер займа индивидуальным

предпринимателям в IV квартале 2022 г. снизился до 0,9 млн руб. (годом ранее – 1,5 млн руб.), юридическим лицам – до 1 млн руб. (годом ранее – 2,1 млн руб.).

В 2022 г. наблюдался рост числа повторных заемщиков МФО при увеличении объема займов заемщикам с высокой долговой нагрузкой. Доля займов, предоставленных заемщикам с ПДН более 80%, за год выросла с 35 до 41%⁵.

Для ограничения закредитованности граждан принят ряд регуляторных и законодательных мер, которые будут способствовать ужесточению скоринговых моделей и более сбалансированному росту числа новых заемщиков:

- с 1 октября 2022 г. увеличены коэффициенты риска для вновь выдаваемых займов с повышенным значением ПДН⁶;
- с 1 января 2023 г. [установлены макропруденциальные лимиты](#) для займов со значением ПДН свыше 80% (доля таких займов в объеме выдач потребительских займов за I квартал 2023 г. не может превышать 35%);
- с 1 июля 2023 г. вступают в силу изменения в законодательстве о потребительском кредитовании для ограничения ПСК на уровне 292% и максимального размера выплат на уровне 1,3 от размера займа⁷.

⁵ Данные на 31.12.2022 рассчитаны по отчетности 0420833.

⁶ Указания Банка России от 28.12.2021 № 6043-У «Об экономических нормативах микрокредитной компании» и от 28.12.2021 № 6044-У «Об экономических нормативах микрофинансовой компании».

⁷ Федеральный закон от 29.12.2022 № 613-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О потребительском кредите (займе)». Предельный размер ПСК с 1 июля 2023 г. будет снижен с 1 до 0,8% в день, а максимальный размер выплат, которые МФО могут потребовать с должника, – с 1,5 до 1,3 от размера займа (дополнительно к первоначальной сумме займа).

2. ПРОСРОЧКА СТАБИЛИЗИРОВАЛАСЬ НА УРОВНЕ ОКОЛО 35%

- Доля просроченной задолженности по новым займам (NPL1-90) постепенно снижалась в течение года на фоне ужесточения скоринговых процедур.
- Показатель просроченной задолженности NPL90+ стабилизировался после первоначального всплеска, при этом объемы уступленной задолженности выросли во втором полугодии.

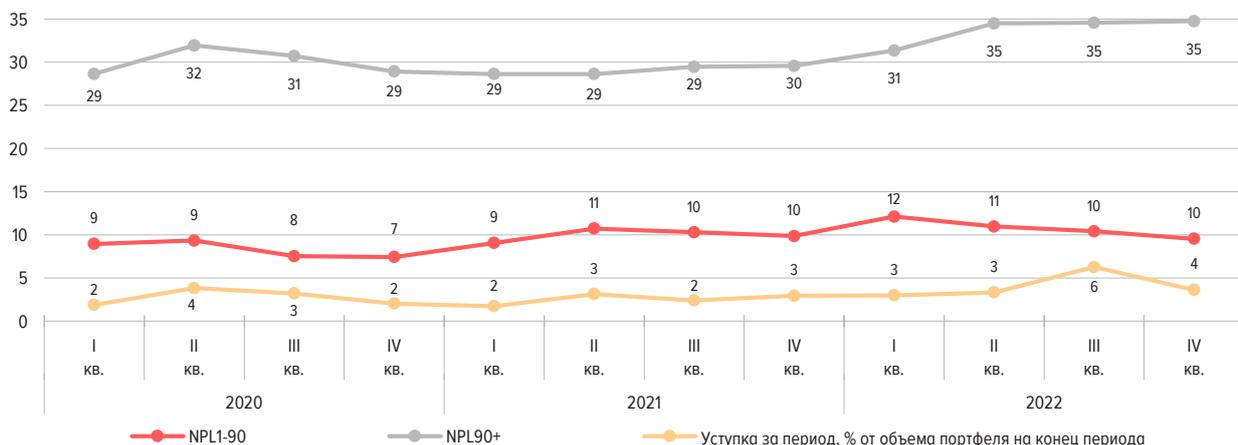
В результате значительного изменения экономических условий и роста доли займов заемщикам с высоким ПДН показатель просроченной задолженности NPL90+ резко вырос в II квартале и сохранялся в пределах 35% до конца года. При этом просроченная задолженность по займам, которые выдавались в течение каждого квартала (NPL1-90), напротив, снижалась в течение года на фоне ужесточения требований к заемщикам (рис. 5). Вся просроченная задолженность резервируется в соответствии с требованиями Банка России.

Доля уступленной задолженности резко выросла в III квартале за счет разовых факторов, однако в конце года показатель снизился. При этом дисконт при реализации прав требования МФО по договорам микрозайма¹ профессиональным взыскателям по итогам 2022 г. составил 79,3% (годом ранее – 85,4%). Таким образом, качество продаваемой задолженности выросло.

Объемы самостоятельной работы с проблемной задолженностью остаются высокими, в том числе благодаря действию регуляторных требований². Планируемые изменения в законодательстве³ позволят уравнивать условия для МФО, банков и профессиональных взыскателей в части работы с просроченной задолженностью.

ДИНАМИКА ДОЛИ ПРОСРОЧЕННОЙ И УСТУПЛЕННОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ МФО (%)

Рис. 5



Источник: Банк России.

¹ Рассчитывается как: $1 - (\text{сумма денежных средств, полученных микрофинансовой организацией за реализованные права требования по договорам микрозайма за отчетный период}) / (\text{сумма задолженности по договорам микрозайма, права требования по которым были уступлены микрофинансовой организацией за отчетный период})$.

² В частности, с 2019 г. были введены ограничения для круга лиц, для которых возможна уступка прав по договорам потребительского кредита (займа), и внедрены стандарты по взысканию просроченной задолженности саморегулируемыми организациями. Кроме того, при заключении договора заемщик может [запретить](#) кредитору передавать его долг третьим лицам.

³ Государственная Дума 6 декабря 2022 г. приняла в первом чтении законопроект № 190070-8, который наделяет Федеральную службу судебных приставов полномочиями по контролю деятельности МФО и банков в части работы с просроченной задолженностью.

3. ПСК В КРУПНЕЙШИХ СЕГМЕНТАХ ВЫДАЧ ПРЕВЫСИЛА 325%

- Рост доли среднесрочных займов с высоким уровнем ПСК позволил МФО подстроиться под новые условия и компенсировать рост издержек.
- Ограничение предельного размера ПСК на уровне 292% затронет в большей степени около трети участников рынка и позволит остановить рост долговой нагрузки заемщиков.

В течение 2022 г. МФО столкнулись с возросшей стоимостью фондирования и ростом операционных издержек. В этих условиях в структуре выдач наблюдался рост доли среднесрочных сегментов IL, в том числе онлайн, одновременно с ростом ставок в них (табл. 1). Так, в IV квартале 2022 г. совокупная доля выдач в трех крупнейших сегментах IL (от 31 до 180 дней) превышала долю краткосрочного сегмента PDL. При этом ставки в данных сегментах находились в диапазоне 325–343%, а разрыв со ставками в сегменте PDL за последний год сократился. По сравнению с PDL среднесрочные займы IL позволяют заемщикам компенсировать возросшую неопределенность по динамике будущих доходов и погашать займы частями, а не одним платежом.

Вследствие введения ограничения предельного размера ПСК на уровне 292% с 1 июля 2023 г. МФО должны будут перестроить бизнес-модели для дальнейшего ухода от кратко- и среднесрочных займов по высокой ставке при более тщательном отборе заемщиков. Изменения могут затронуть около трети от общего числа МФО. В IV квартале 2022 г. 479 МФО выдавали займы хотя бы в одном из сегментов, где ПСК превышал 292%¹, в том числе у 392 компаний объем выдач в данных сегментах превышал половину общего объема выданных займов, у 333 компаний – превышал 90% выдач.

В долгосрочных сегментах IL-ставки также преимущественно выросли, но доля этих сегментов снижалась. В сегменте POS, где в основном работают связанные с банками МФО, ставки менялись разнонаправленно. При этом уровень ставок МФО оставался выше по сравнению с аналогичными кредитами [банков](#)².

Рост ставок в среднесрочных сегментах IL и сегменте POS привел к росту совокупных платежей по займам и долговой нагрузке заемщиков. Отношение задолженности по процентам по выданным микрозаймам к основному долгу физических лиц в IV квартале 2022 г. составило 59% (годом ранее – 47%), в том числе по займам PDL – 98% (99%), по займам IL – 52% (38%), по займам POS – 12% (6%). На фоне сокращения доли долгосрочных займов оборачиваемость портфеля микрозаймов³ выросла до 192% (максимальный уровень с конца 2018 г.).

¹ Согласно расчетам Департамента исследований и прогнозирования на основе данных формы отчетности 0409847. Рассматривались средневзвешенные значения ПСК отдельно по каждой компании.

² Основную часть POS-микрозаймов выдают МФО, связанные с банками и получающие фондирование в рамках одной финансовой группы. При этом на динамику ставок POS-микрозаймов влияет в том числе стоимость услуг торговых агентов.

³ Отношение поступивших в погашение микрозаймов денежных средств и прочего имущества к среднегодовой стоимости портфеля.

СРЕДНЕРЫНОЧНЫЕ ЗНАЧЕНИЯ ПОЛНОЙ СТОИМОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ КРЕДИТОВ/ЗАЙМОВ (% ГОДОВЫХ)
И ДОЛЯ СЕГМЕНТОВ В ВЫДАЧАХ (%)

Табл. 1

	ПСК в отчетном квартале	Изменение ПСК за квартал	Изменение ПСК за год	Доля сегмента в выдачах физлицам
Потребительские микрозаймы с обеспечением в виде залога	79,3	-0,4	+14,9	1,5
Потребительские микрозаймы с иным обеспечением				
До 365 дней включительно	100,7	-0,1	+10,6	0,2
Свыше 365 дней	43,7	+2,2	+8,9	0,0
Потребительские микрозаймы без обеспечения (кроме POS-микрозаймов)				
До 30 дней включительно, в том числе:				
– до 30 тыс. руб.	352,6	+1,0	-1,1	39,9
– свыше 30 тыс. руб.	118,0	-23,8	-14,4	0,08
От 31 до 60 дней включительно, в том числе:				
– до 30 тыс. руб.	325,5	-4,0	+6,4	14,2
– свыше 30 тыс. руб.	152,0	+88,5	+77,8	0,03
От 61 до 180 дней включительно, в том числе:				
– до 30 тыс. руб.	342,5	-1,1	+15,8	16,4
– от 30 до 100 тыс. руб.	335,0	+0,7	+13,9	12,3
– свыше 100 тыс. руб.	72,3	-10,7	+20,8	0,0
От 181 до 365 дней включительно, в том числе:				
– до 100 тыс. руб.	154,6	+12,6	X	4,6
– свыше 100 тыс. руб.	57,2	+8,9	+16,7	0,1
Свыше 365 дней, в том числе:				
– до 100 тыс. руб.	52,1	+1,4	X	0,6
– свыше 100 тыс. руб.	39,9	+5,2	+7,3	1,5
POS-микрозаймы				
До 180 дней включительно, в том числе:				
– до 30 тыс. руб.	31,2	+4,2	X	1,0
– свыше 30 тыс. руб.	20,7	-2,5	X	0,3
От 181 до 305 дней включительно, в том числе:				
– до 30 тыс. руб.	19,7	-4,8	X	1,7
– свыше 30 тыс. руб.	14,3	-5,3	X	1,6
От 305 до 365 дней включительно, в том числе:				
– до 30 тыс. руб.	28,4	-0,1	X	0,5
– свыше 30 тыс. руб.	25,0	-3,4	X	1,4
Свыше 365 дней	28,0	+2,1	+4,3	1,9
Потребительские займы, обязательства по которым обеспечены ипотекой	16,4	+1,9	X	0,01

Примечание: X – отсутствуют сопоставимые данные.
Источник: Банк России.

4. МФО ЗАВЕРШИЛИ ГОД С ПРИБЫЛЬЮ

- Показатели рентабельности и чистой прибыли в отрасли выросли до рекордных уровней, несмотря на рост издержек.
- Доля доходов от непрофильных направлений деятельности увеличилась наряду с ростом числа компаний, предлагающих дополнительные услуги.

Увеличение доли займов с высоким размером ПСК позволило МФО повысить показатели прибыли и рентабельности, несмотря на рост операционных издержек. Выручка за 2022 г. выросла до 314 млрд руб. (+60% г/г), чистая прибыль – до 41 млрд руб. (+39% г/г) (рис. 6). Квартальные объемы чистой прибыли в течение года росли, максимальный уровень был достигнут в IV квартале. Рост чистой прибыли был обеспечен как крупными участниками (включая онлайн-сегмент), так и небольшими компаниями.

За год показатель ROE¹ в целом по отрасли вырос до 21,3%, а его медианное значение составило 2,7% (рис. 7). Разрыв между средним и медианным размерами ROE достиг максимального значения с начала наблюдений (2018 г.), а доля убыточных организаций выросла с 23 до 26%. Это может обусловить дальнейшую консолидацию отрасли.

Показатели чистой прибыли и рентабельности были максимальными с начала 2018 года. Рост прибыльности МФО сопровождался ростом доли доходов от продажи дополнительных услуг. Доля доходов МФО от непрофильных направлений деятельности в 2022 г. увеличилась до 17% (годом ранее – 13%)² (рис. 8). В частности, около 24% МФО получили существенную часть доходов (более 10%) от других направлений деятельности, в том числе в виде комиссионных от продажи дополнительных услуг и продуктов (различные виды страхования, телемедицина, СМС-информирование, расширенный пакет обслуживания и так далее). Доля таких МФО в 2022 г. выросла: годом ранее она составляла 21%. При этом на 10 крупнейших участников приходится около 64% дополнительных доходов в отрасли, большинство из них специализируются на онлайн-займах.

В структуре жалоб на МФО доля обращений, связанных с навязыванием дополнительных услуг, за год выросла с 13,1 до 14,7%³, при этом доля обоснованных жалоб невысокая, в том числе благодаря регуляторным ограничениям⁴.

¹ Отношение суммарной прибыли по отрасли за 12 месяцев к среднему значению суммарного капитала и резервов по отрасли за аналогичный период.

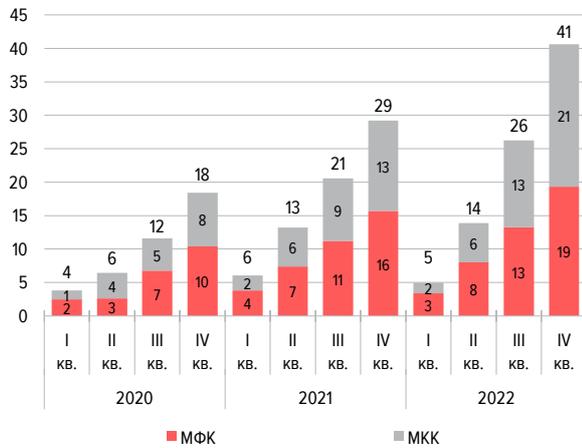
² Рост доли доходов от иных направлений деятельности может быть обусловлен увеличением расходов МФО на формирование резервов под обесценение на фоне ухудшения качества портфеля займов МФО.

³ Подробнее см. [Статистические данные по работе с обращениями в январе – декабре 2022 года](#).

⁴ С 30 декабря 2021 г. вступили в силу поправки к закону «О потребительском кредите (займе)», направленные против навязывания дополнительных платных услуг. Заемщики получили право потребовать вернуть деньги за любые услуги, привязанные к кредитам и займам, в течение 14 календарных дней после оформления договора.

ДИНАМИКА СТРУКТУРЫ ЧИСТОЙ ПРИБЫЛИ
В РАЗРЕЗЕ МФК И МКК, НАКОПЛЕННЫЙ ИТОГ
(МЛРД РУБ.)

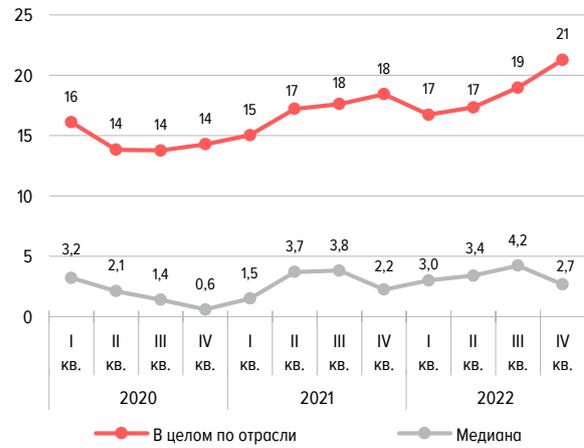
Рис. 6



Источник: Банк России.

РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ КАПИТАЛА (ROE) МФО,
СКОЛЬЗЯЩЕЕ ЗНАЧЕНИЕ ЗА 12 МЕСЯЦЕВ
(%)

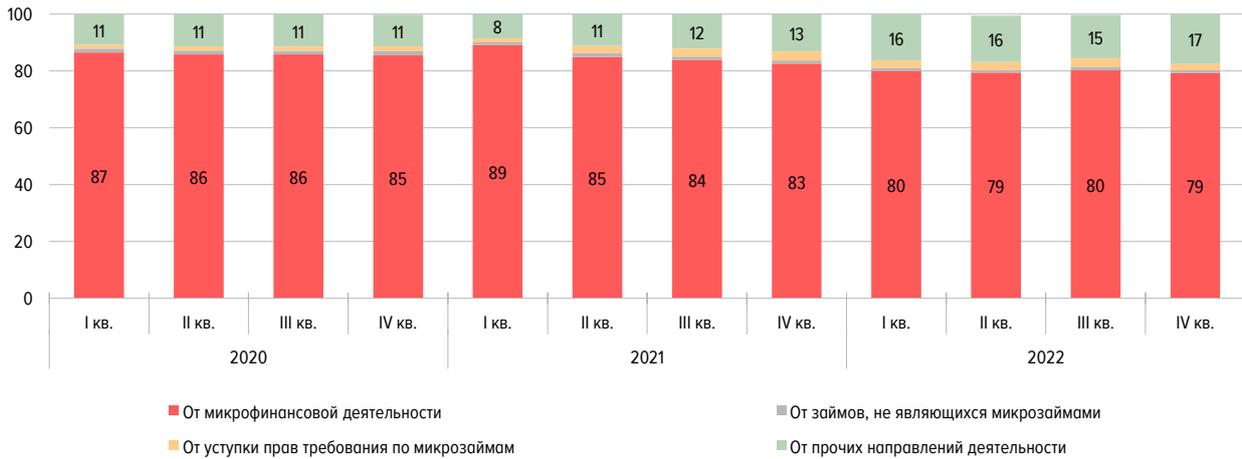
Рис. 7



Источник: Банк России.

СТРУКТУРА ДОХОДОВ МФО, НАКОПЛЕННЫЙ ИТОГ
(%)

Рис. 8

Примечание. Не включая сумму налога на добавленную стоимость.
Источник: Банк России.

Врезка. Как изменилась рентабельность бизнес-моделей МФО в 2022 году

- Ухудшение общей экономической ситуации привело к снижению рентабельности компаний, работающих в сегментах IL и POS. При этом оставалась высокой рентабельность компаний, совмещающих выдачу займов PDL и IL с сопоставимыми уровнями ПСК.
- В отрасли действует эффект масштаба: рентабельность растет с увеличением размера портфеля. Во многом это зависит от возможности организовать онлайн-каналы продаж, что могут себе позволить технологичные участники. Это указывает на высокий потенциал для консолидации отрасли.
- Рентабельность компаний с высокой долей онлайн-займов в выдачах значительно выросла. При этом рентабельность небольших компаний, работающих офлайн, оставалась невысокой.
- Значительная (более 10%) доля доходов от непрофильных направлений деятельности способствовала росту рентабельности технологичных участников.

За 2022 г. показатели рентабельности капитала МФО выросли, однако большой разрыв между ROE в целом по отрасли и его медианным значением (см. раздел 4) свидетельствует о высокой неоднородности данного показателя среди отдельных компаний. В связи с этим целесообразно проанализировать показатели рентабельности в разрезе бизнес-моделей МФО.

Для анализа была выбрана фиксированная во времени выборка МФО, которые осуществляли деятельность на рынке не менее двух лет¹. В рамках этой выборки были определены следующие бизнес-модели в зависимости от преобладающей доли займов в выдачах в 2022 г.²:

- 1) PDL – доля краткосрочных займов от 80%;
- 2) IL – доля среднесрочных и долгосрочных займов от 80%;
- 3) POS – доля POS-займов от 80%;
- 4) GOV – МФО предпринимательского финансирования с государственным участием;
- 5) SME – прочие МФО с долей займов юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям от 80%;
- 6) MIX – все остальные МФО.

Прежде всего следует отметить, что медианное значение ROE по фиксированной выборке незначительно превысило медианный показатель по всем компаниям (см. раздел 4) и за последний год практически не изменилось, составив 3,2%. При этом значение и динамика показателя существенно варьировались в зависимости от бизнес-модели участников (рис. В-1). Если в 2021 г. наиболее рентабельными сегментами были IL и POS, то в новых условиях более прибыльными оказались SME и MIX.

Высокая рентабельность компаний MIX (10%) объясняется тем, что в эту группу попали многие МФО, которые наряду с краткосрочными займами предлагали среднесрочные продукты с высоким уровнем ПСК (см. раздел 3). В то же время резкое падение рентабельности компаний POS и IL вызвано ухудшением общей экономической ситуации, ростом неопределенности и снижением горизонта планирования. Низкая рентабельность компаний PDL связана с высоким уровнем просроченной задолженности в данном сегменте и преобладанием небольших региональных МФО, которые работают офлайн и зачастую на грани прибыльности.

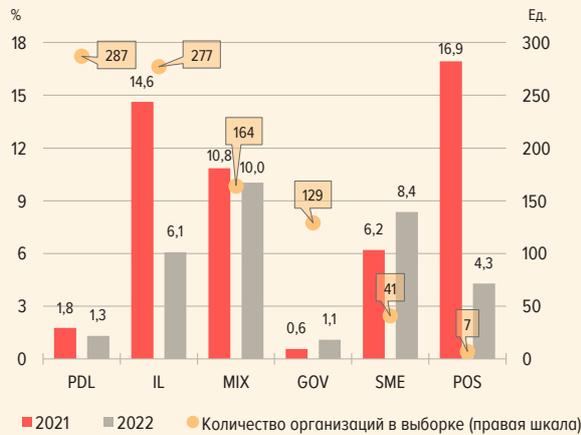
Рентабельность МФО предпринимательского финансирования с государственным участием (GOV) также оставалась низкой, однако организации данного типа, как правило, функционируют в виде региональных фондов поддержки малого и среднего предпринимательства, и получение прибыли не является их основной целью. Масштаб деятельности коммерческих МФО предпринимательского финансирования (SME) оставался небольшим, поэтому рост их рентабельности не показателен.

Если рассмотреть подробнее компании PDL, IL и MIX в зависимости от размера портфеля микрозаймов на 31.12.2022, то подтверждается тезис о том, что высокая рентабельность в отрасли МФО обеспечивается преимущественно крупными МФО с размером портфеля от 100 млн руб. (рис. В-2). За последний год рентабельность таких МФО выросла в отличие от более многочисленной группы компаний с размером портфеля до 100 млн рублей. При этом медианная рентабельность 50 крупнейших участников превысила 50%, что свидетельствует о наличии положительного эффекта масштаба в отрасли. Крупные участники могут позволить себе вложения в технологическую инфраструктуру для выдачи онлайн-займов и экспансии в различных регионах. Это создает предпосылки для дальнейшей консолидации.

¹ В выборку вошли 905 организаций, в том числе 874 МКК и 31 МФК (статус организации определялся по состоянию на 31.12.2022).

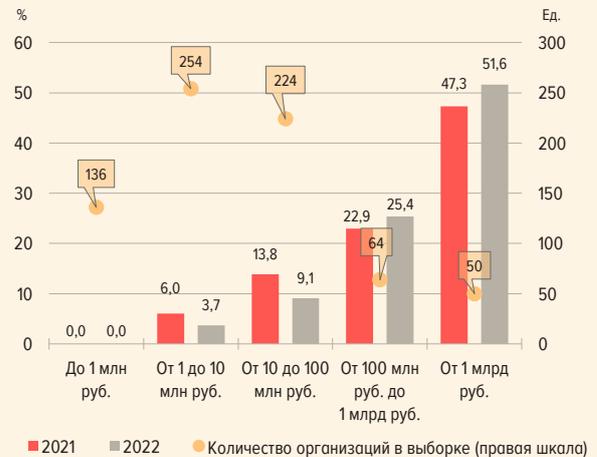
² Методология определения бизнес-модели МФО разработана исключительно для целей данной врезки.

МЕДИАННОЕ ЗНАЧЕНИЕ ROE В ЗАВИСИМОСТИ ОТ БИЗНЕС-МОДЕЛИ МФО Рис. В-1



Примечание. Бизнес-модель определялась исходя из структуры выдач займов в 2022 году.
Источник: Банк России.

МЕДИАННОЕ ЗНАЧЕНИЕ ROE В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ОБЪЕМА ПОРТФЕЛЯ МИКРОЗАЙМОВ НА 31.12.2022 Рис. В-2

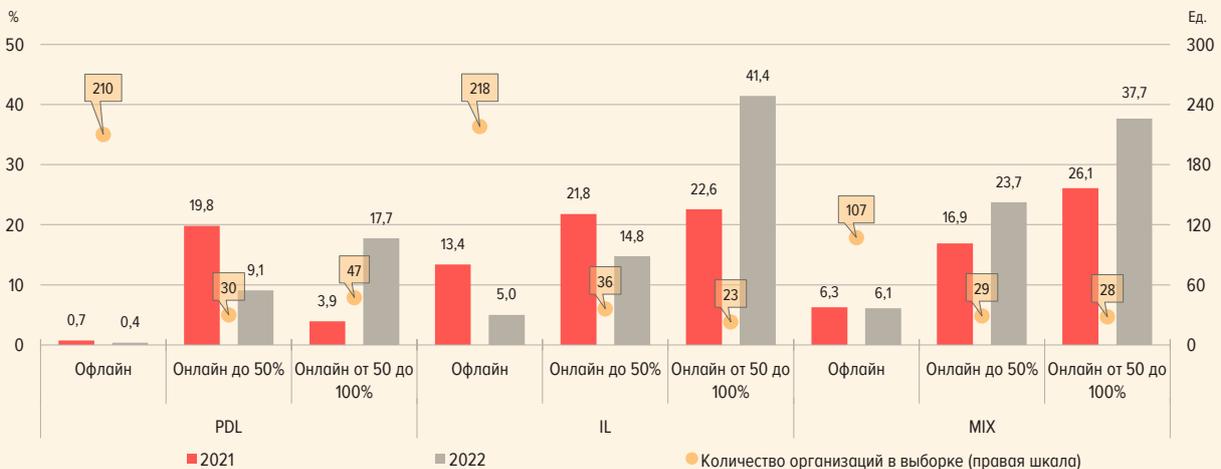


Примечание. Без учета бизнес-моделей POS, GOV и SME.
Источник: Банк России.

Для оценки влияния онлайн-каналов продаж на рентабельность бизнес-модели PDL, IL и MIX также были сгруппированы в зависимости от доли онлайн-займов в выдачах (рис. В-3). Рентабельность высокотехнологичных компаний, у которых доля онлайн-займов превышает 50% в выдачах, выросла вне зависимости от бизнес-модели. При этом наиболее высокие показатели рентабельности наблюдаются у компаний, выдающих в основном среднесрочные и долгосрочные займы (IL) либо среднесрочные и краткосрочные займы с сопоставимыми уровнями ПСК (MIX). Показатели рентабельности МФО, выдающих займы офлайн, оказались гораздо ниже показателей высокотехнических компаний.

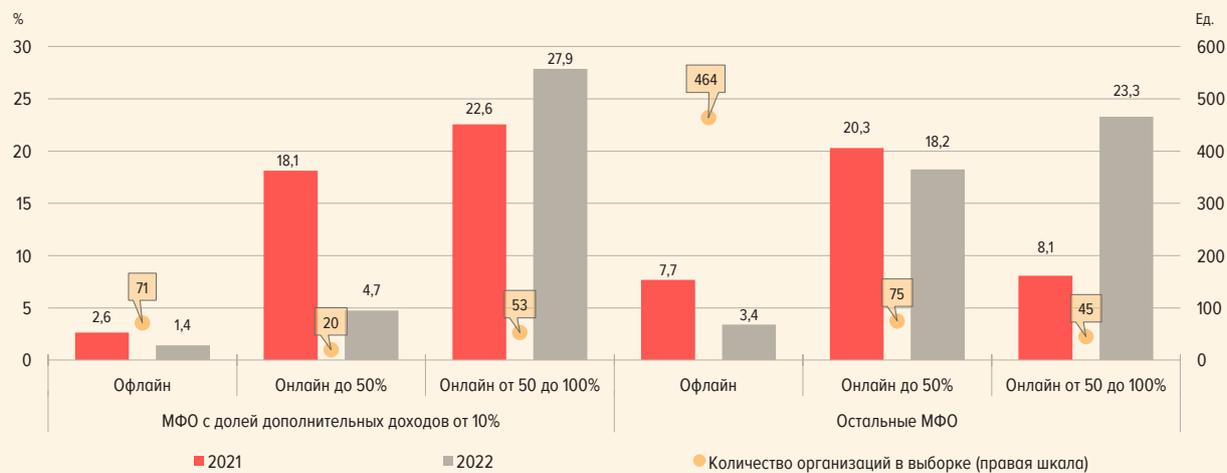
Одним из факторов высокой рентабельности для высокотехнических компаний стала значительная доля доходов от непрофильных направлений деятельности (рис. В-4). Так, у компаний с высокой долей онлайн-займов и долей дополнительных доходов свыше 10% рентабельность оказалась выше, чем у остальных компаний с высокой долей онлайн-займов. При этом у участников, работающих преимущественно офлайн, доля дополнительных доходов не являлась фактором высокой рентабельности.

МЕДИАННОЕ ЗНАЧЕНИЕ ROE В ЗАВИСИМОСТИ ОТ БИЗНЕС-МОДЕЛИ И ДОЛИ ОНЛАЙН-ЗАЙМОВ В ВЫДАЧАХ В 2022 ГОДУ Рис. В-3



Примечание. Без учета бизнес-моделей POS, GOV и SME.
Источник: Банк России.

МЕДИАННОЕ ЗНАЧЕНИЕ ROE В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ДОЛИ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ ДОХОДОВ И ОНЛАЙН-ЗАЙМОВ В ВЫДАЧАХ В 2022 ГОДУ Рис. В-4



Примечание. Без учета бизнес-моделей POS, GOV и SME.
Источник: Банк России.

5. ЗАВИСИМОСТЬ МФО ОТ БАНКОВСКОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ СНИЖАЕТСЯ

- Доля банковских кредитов в структуре финансирования МФО в течение года сокращалась при росте объемов привлечения от прочих юридических лиц, включая учредителей.
- МФК продолжали привлекать средства у розничных инвесторов, в том числе путем размещения облигаций, однако доля данного канала финансирования оставалась небольшой.

Существенная прибыль и комфортные значения нормативов достаточности капитала позволили МФО нарастить капитал и снизить зависимость от заемного финансирования¹. В условиях высоких ставок фондирования и сдержанного подхода банков к кредитованию корпоративных заемщиков объем кредитов, привлеченных МФО от банков, продолжал сокращаться.

Портфель привлеченных МФО денежных средств на конец IV квартала 2022 г. составил 90 млрд руб. (-13% к/к и -22% г/г). Среди источников финансирования МФО доля банковских кредитов снижалась, за год сократившись с 45 до 29% (рис. 9). Доля прочих юридических лиц, включая учредителей, выросла с 39 до 52%.

Инвестиции в МФК оставались востребованными лишь у небольшого числа физических лиц² (в отличие от депозитов средства, размещенные в МФК, не подпадают под систему страхования вкладов). По состоянию на конец года количество таких инвесторов в МФК составило 1,75 тыс. лиц (+1% к/к и -5% г/г), а средний размер задолженности, приходящейся на одно лицо, составил 4,7 млн руб. (рис. 11). В целом роль этого канала финансирования в структуре задолженности незначительна.

В IV квартале 2022 г. МФК также размещали облигации, покупателями которых выступали в том числе розничные квалифицированные инвесторы. Согласно данным депозитарной отчетности³, по состоянию на конец года в обращении находились облигации МФО и связанных обществ на 14 млрд руб. (+34% к/к и +28% г/г). Их основными держателями выступали физические лица (57% от общего объема) и нерезиденты (23%)⁴.

¹ В отличие от банков МФО не имеют корреспондентских счетов в Банке России и доступа к инструментам рефинансирования от Банка России. Выдача займов происходит лишь за счет средств, привлеченных от физических и юридических лиц (с помощью долговых инструментов и вложений в капитал), а также нераспределенной прибыли.

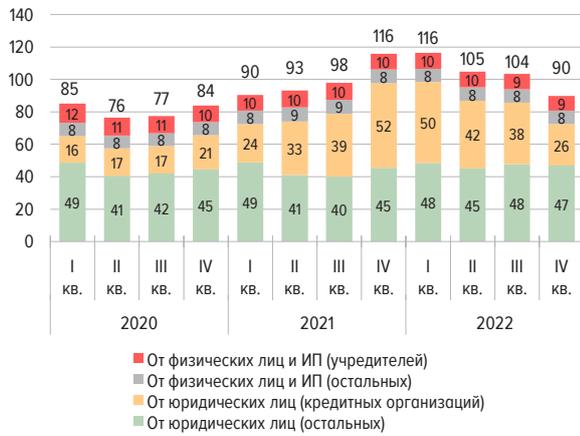
² Лимит привлечения средств от одного физического лица, не являющегося учредителем, составляет не менее 1,5 млн рублей. По состоянию на 15.03.2023 пять крупнейших МФК по объему средств, привлеченных от населения, предлагали доходность на горизонте 12 месяцев в диапазоне 12,5–13,9% (после уплаты НДФЛ с выплатой процентов в конце срока). Для сравнения: максимальная ставка по вкладам 10 кредитных организаций, привлекающих наибольший объем физических лиц, составляла около 7,7%.

³ По данным форм отчетности 0409711 и 0420415.

⁴ Основная часть облигаций, владельцами которых являются нерезиденты, учитывается на счетах типа «С».

ДИНАМИКА ПОРТФЕЛЯ ПРИВЛЕЧЕННЫХ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ, НА КОНЕЦ ОТЧЕТНОГО ПЕРИОДА, ПО ТИПАМ ЛИЦ
(млрд руб.)

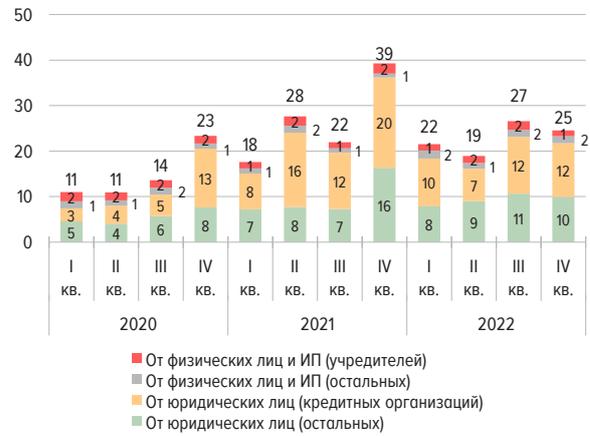
Рис. 9



Источник: Банк России.

ДИНАМИКА ОБЪЕМА ПРИВЛЕЧЕННЫХ ЗА КВАРТАЛ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ, ПО ТИПАМ ЛИЦ
(млрд руб.)

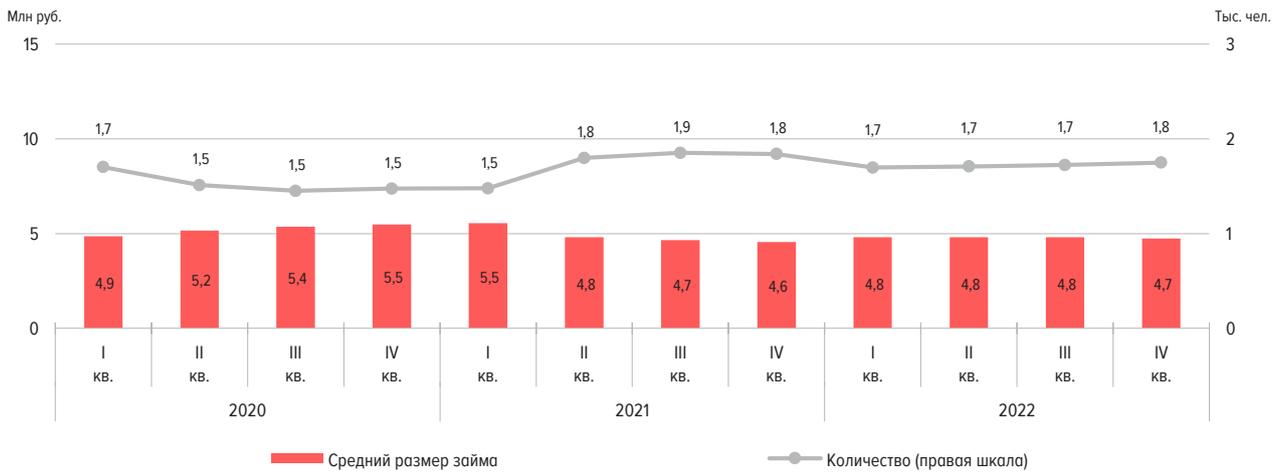
Рис. 10



Источник: Банк России.

ФИНАНСИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МФК ФИЗИЧЕСКИМИ ЛИЦАМИ И ИП, НЕ ЯВЛЯЮЩИМИСЯ УЧРЕДИТЕЛЯМИ

Рис. 11



Источник: Банк России.

6. СОКРАЩЕНИЕ СЕГМЕНТА КПК И СКПК

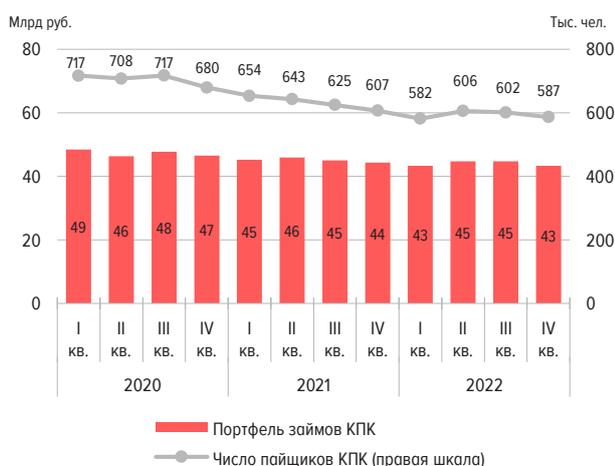
Интерес населения к альтернативным способам вложения средств в 2022 г. уменьшился. Объемы средств, привлеченных КПК, резко снизились в IV квартале. Число пайщиков КПК в IV квартале 2022 г. сократилось до 587 тыс. человек (-3% г/г), а портфель займов – до 43 млрд руб. (-2% г/г) (рис. 12). Количество КПК в реестре уменьшилось до 1517 единиц (-15% г/г).

Спрос на услуги СКПК, оказывающих поддержку заемщикам в сельской местности, также снижался. Портфель займов СКПК в IV квартале 2022 г. составил 14,7 млрд руб. (-6% г/г), количество пайщиков (ассоциированных и действующих) – 212 тыс. человек (-8% г/г) (рис. 13). Количество СКПК в реестре сократилось до 638 единиц (-8% г/г).

Информация по ломбардам за 2022 г. будет опубликована в рамках обзора за I квартал 2023 г. после получения соответствующей годовой отчетности от участников рынка.

ДИНАМИКА ОСНОВНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КПК

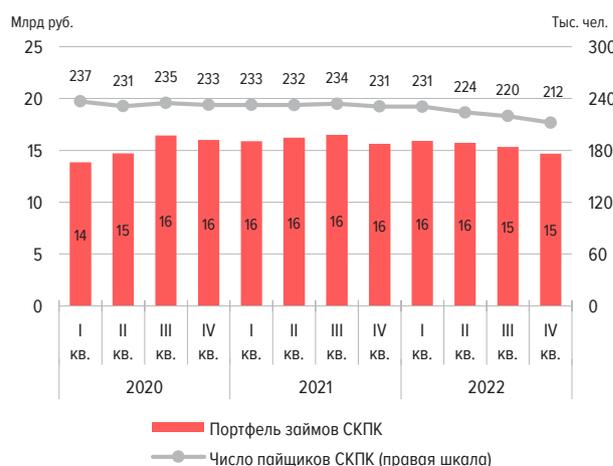
Рис. 12



Источник: Банк России.

ДИНАМИКА ОСНОВНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СКПК

Рис. 13



Источник: Банк России.

СПИСОК СОКРАЩЕНИЙ

BNPL – buy now, pay later – услуга продажи товаров в рассрочку

IL – installments, среднесрочные потребительские микрозаймы – сегмент потребительских микрозаймов, которые предоставляются в соответствии с Федеральным законом от 21.12.2013 № 353-ФЗ «О потребительском кредите (займе)» на срок более 30 дней либо на сумму свыше 30 тыс. рублей

NPL1-90 – показатель, характеризующий величину непогашенной задолженности, по которой выплата основного долга и процентов просрочена от 1 до 90 дней

NPL90+ – показатель, характеризующий величину непогашенной задолженности, по которой выплата основного долга и процентов просрочена на 90 дней и более

PDL – payday loan, займы «до зарплаты» – сегмент потребительских микрозаймов, которые предоставляются в соответствии с Федеральным законом от 21.12.2013 № 353-ФЗ «О потребительском кредите (займе)» на срок не более 30 дней на сумму не более 30 тыс. рублей

POS – point of sale, целевые микрозаймы без обеспечения, предоставленные путем перечисления денежных средств торгово-сервисному предприятию в счет оплаты его товаров (услуг)

ROE – return on equity, рентабельность капитала

КПК – кредитные потребительские кооперативы

МКК – [микрокредитные](#) компании

МСП – субъекты малого и среднего предпринимательства

МФК – [микрофинансовые](#) компании

МФО – микрофинансовые организации

ПДН – показатель долговой нагрузки

ПСК – полная стоимость кредита

СКПК – сельскохозяйственные кредитные потребительские кооперативы