



НОВЫЕ ВЫЗОВЫ  
НОВЫЕ РЕШЕНИЯ

# ИССЛЕДОВАНИЕ РОССИЙСКОГО РЫНКА МИКРОФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Декабрь 2023 г.



# СОДЕРЖАНИЕ

Сокращения и аббревиатуры.....	<b>3</b>
Основные этапы развития рынка МФО в России.....	<b>4</b>
Тенденции развития рынка микрофинансирования.....	<b>5</b>
Обзор основных сегментов и показателей рынка МФО.....	<b>7</b>
Ключевые участники рынка МФО.....	<b>9</b>
Источники фондирования игроков рынка МФО.....	<b>10</b>
Портрет целевого клиента МФО.....	<b>11</b>
Тренды и драйверы развития рынка МФО.....	<b>13</b>
Прогноз ключевых показателей рынка МФО.....	<b>15</b>
Контактная информация.....	<b>17</b>



# Сокращения и аббревиатуры

Периоды		Прочие аббревиатуры (продолжение)	
ДекXX	31.12.20XX	МПЛ	Макропруденциальные лимиты
ИюнXX	30.06.20XX	МФО	Микрофинансовая организация
СенXX	30.09.20XX	МСП	Малые и средние предприятия
1квXX / 3мXX	Период с 1 января по 31 марта 20XX г.	МФК	Микрофинансовая компания
2квXX / 6мXX / 1пXX	Период с 1 января по 30 июня 20XX г.	НБКИ	Национальное бюро кредитных историй
3квXX / 9мXX	Период с 1 января по 30 сентября 20XX г.	Н.Д.	Нет данных
20XX / 12мXX	Период с 1 января по 31 декабря 20XX г.	НК	Налоговый кодекс Российской Федерации
Единицы измерения		ОД	Основной долг
%	Процент	ООН	Организация Объединенных Наций
Тыс.	Тысяч(и)	ООО	Общество с ограниченной ответственностью
Млн	Миллион(ы)	ПДН	Показатель долговой нагрузки
Млрд	Миллиард(ы)	ПСК	Полная стоимость кредита
Руб.	Рубли	РВП	Резерв на возможные потери
Прочие аббревиатуры		РВПЗ	Резерв на возможные потери по займам
BNPL	Buy now pay later (купи сейчас, плати потом)	РСБУ	Российские стандарты бухгалтерского учета
IL	Installment Loans (среднесрочные займы)	РФ	Российская Федерация
NPL90+	Non-Performing Loan 90+ (просроченные кредиты на срок более 90 дней)	СГТР	Среднегодовые темпы роста
PDL	Pay Day Loans (займы до зарплаты)	СНР	Специальный налоговый режим
POS	Point Of Sale (целевые займы)	СРО	Саморегулируемая организация
ROA	Return on Assets (рентабельность активов)	ФЗ	Федеральный закон
ROE	Return on Equity (рентабельность собственного капитала)	ФЛ	Физические лица
ВВП	Валовой внутренний продукт	ЧП	Чистая прибыль
ГК	Группа компаний	ЮЛ	Юридические лица
ДКП	Денежно-кредитная политика		
ИП	Индивидуальные предприниматели		
КФНП	Протокол Комитета финансового надзора		
МКК	Микрокредитная компания		



# Основные этапы развития рынка МФО в России

## Преобладание кредитных кооперативов

Отсутствие нормативно-правового поля  
Доминирование теневого сектора МФО

## Разработка первых продуктов и услуг

Недоверие к рынку МФО со стороны населения  
Незначительный рост рынка

## Активное развитие кредитной кооперации

Создание Российского микрофинансового центра  
в связи с растущим спросом на услуги МФО  
Значительное увеличение числа МФО

1990–1994

1995–1998

1999–2009

2010–2014

2015–2018

2019–2022

2023–2024

Формирование первичной  
законодательной базы рынка МФО

Оптимизация регулирования  
МФО, первые меры  
по ограничению долговой  
нагрузки заемщиков

Снижение законодательных  
лимитов и, как следствие,  
маржинальности продуктов МФО

Текущие и краткосрочные  
законодательные меры

### 151-ФЗ от 02.07.2010

- ▶ Обязательное лицензирование МФО в Банке России.
- ▶ Ограничение размера займа ФЛ до 1 млн руб.
- ▶ Требования к полному размещению информации об условиях микрозайма.

### Приказ Минфина от 19.04.2011 №43н

- ▶ Для МФО введены нормативы достаточности капитала (5%) и ликвидности (70%).

### 223-ФЗ от 13.07.2015

- ▶ Создание СРО с целью передачи части надзорных функций Банка России. С 2016 г. вступление в СРО обязательно.

### Изменение в 151-ФЗ (вступило в силу 29.03.2016)

- ▶ Разделение МФО на МФК и МКК (направлено на снижение регуляторной нагрузки для мелких участников рынка).

### 230-ФЗ от 03.07.2016

- ▶ Размер штрафов привязан к сумме займа и не может превышать сумму займа.

### Указание №5114-У от 02.04.2019

- ▶ С 01.10.2019 обязательный расчет ПДН по ФЛ (займы от 10 тыс. руб.)

### 271-ФЗ от 02.08.2019

- ▶ Запрет на выдачу микрозаймов ФЛ под залог жилых помещений.

### Указание №5391-У от 20.01.2020

- ▶ Уточнение классификации РВП по дням просроченной задолженности (просрочка от 1 до 7 дней не резервируется).

### Изменение в 353-ФЗ от 30.12.2021

- ▶ Заемщики получили право требовать возврат денег за любые дополнительные услуги, привязанные к займам.

### Изменение в Указании №5391-У Банка России от 20.01.2020

- ▶ С 01.04.2023 в целях противодействия мошенничеству при выдаче займов расширен перечень рисков, учитываемых МФО при формировании РВП.

### 601-ФЗ от 29.12.2022

- ▶ С 01.01.2024 обязательный расчет ПДН при предоставлении потребительского займа, уведомление заемщика в случае, если ПДН > 50%.

### БС СОФР от 19.01.2023

- ▶ Устанавливает правила идентификации заемщиков при получении займов онлайн.

**Макс. % ставка:** отсутствует

**Макс. размер начислений:** отсутствует<sup>1</sup>

**Ограничение по ПДН > 0,8:** отсутствует

**Мин. объем РВП:** до 31.12.2014 – 5%<sup>2</sup>

**Мин. собственный капитал:**  
МФК: не применяется  
МКК: не применяется

**Макс. % ставка:** с 01.07.2015 для мелких участников максимальное превышение ПСК относительно крупных игроков – 33%

**Макс. размер начислений:**  
с 29.03.2016 – 4X, с 01.01.2017 – 3X от суммы займа<sup>1</sup>

**Ограничение по ПДН > 0,8:** отсутствует

**Мин. объем РВП:** до 31.12.2015 – 30%, до 31.12.2016 – 60%, до 31.12.2017 – 100%<sup>2</sup>

**Мин. собственный капитал:**  
МФК: с 29.03.2016 – 70 млн руб.  
МКК: не применяется

**Макс. % ставка:** с 28.01.2019 – 1,5% в день, с 01.07.2019 – 1% в день

**Макс. размер начислений:**  
с 28.01.2019 – 2,5X, с 01.07.2019 – 2X, с 01.01.2020 – 1,5X от суммы займа<sup>1</sup>

**Ограничение по ПДН > 0,8:** отсутствует

**Мин. объем РВП:** не изменялся<sup>2</sup>

**Мин. собственный капитал:**  
МФК: 70 млн руб.  
МКК: с 01.07.2020 – 1 млн руб., с 01.07.2021 – 2 млн руб., с 01.07.2022 – 3 млн руб.

**Макс. % ставка:** с 01.07.2023 – 0,8% в день

**Макс. размер начислений:**  
с 01.07.2023 – 1,3X от суммы займа<sup>1</sup>

**Ограничение по ПДН > 0,8:** с 01.01.2023 не более 35% за квартал, с 01.07.2023 – не более 30%, на IV кв. 2023 г. – не более 15%

**Мин. объем РВП:** не изменялся<sup>2</sup>

**Мин. собственный капитал:**  
МФК: 70 млн руб.  
МКК: с 01.07.2023 – 4 млн руб., с 01.07.2024 – 5 млн руб.

<sup>1</sup> Ограничение распространяется на займы ФЛ сроком до 1 года, начисления включают проценты, штрафы, пени и другие платежи по займу.

<sup>2</sup> С 2014 г. МФО обязали поэтапно сформировать РВП по выданным займам, указан % от установленного законодательством общего размера РВП.

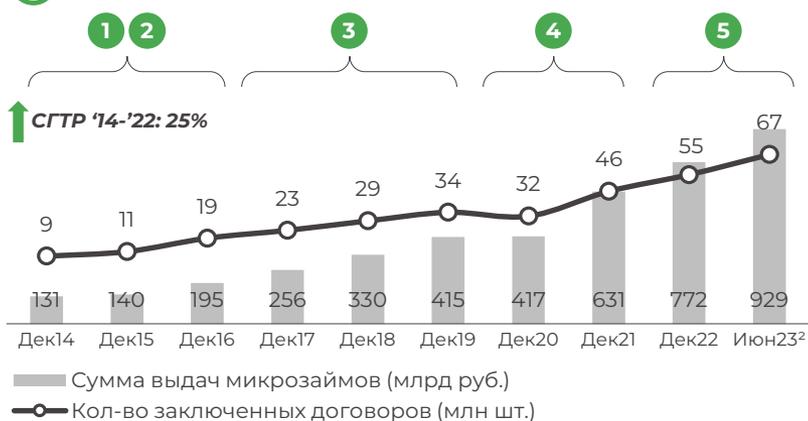
# Тенденции развития рынка микрофинансирования (1/2)

## 1) Динамика портфеля и общего количества МФО



<sup>1</sup> Без учета начисленных процентов.

## 2) Динамика выдач микрозаймов за период



Источник: данные Банка России

<sup>2</sup> Аннуализированно.

Справочно: сумма ОД по выданным микрозаймам на 30.06.2022 – 346 млрд руб., сумма выдач микрозаймов за 6 месяцев 2022 г. – 347 млрд руб.

### 1 Начало регулирования рынка МФО

- ▶ 3 марта 2011 г. Минфин РФ утвердил порядок ведения реестра МФО. В результате начинается легализация (регистрация) участников рынка МФО согласно требованиям 151-ФЗ. Параллельно мягкое законодательное регулирование отрасли в 2012–2014 гг. стимулировало выход на рынок новых участников.

### 2 Усиление регулирования отрасли Банком России

- ▶ Со второй половины 2015 г. начинается поэтапное введение регуляторных мер, направленных на снижение долговой нагрузки заемщиков ФЛ и повышение устойчивости отрасли в целом.
- ▶ Так, с 1 июля 2015 г. была определена максимальная величина ПСК для всех МФО, а в первой половине 2016 г. установлен максимальный размер начислений по микрозаймам. Также в 2015–2016 гг. постепенно увеличивался минимальный размер РВП. См. стр. 4.
- ▶ В этот период Банк России усилил контроль за соблюдением участниками введенных ранее 151-ФЗ и 353-ФЗ, а с 2016 г. в целях оздоровления рынка для МФО вступление в одну из СПО стало обязательным.
- ▶ В результате МФО, не соблюдавшие новые нормы, были вынуждены покинуть рынок. При этом уход мелких МФО практически не повлиял на рынок из-за его высокой концентрации: на 31 декабря 2016 г. на топ-100 МФО приходилось 79% портфеля микрозаймов.

### 3 Адаптация рынка к новому регулированию и цифровизации

- ▶ К концу 2017 г. все МФО должны были поэтапно довести размер РВП до 100% от законодательно установленного уровня. С 2019 г. максимальная дневная процентная ставка и максимальный размер начислений от суммы займа постепенно снижались. Вместе с этим происходило уменьшение лимитов в части закредитованности физических лиц.
- ▶ Рост портфеля и объема выдачи займов в 2017–2019 гг. определялся ростом количества уникальных заемщиков и развитием онлайн-каналов продаж (доля онлайн-выдач в 2016 г. – 19%, в 2019 г. – 49%). См. стр. 6.

### 4 Активное развитие дистанционных каналов продаж и финтеха

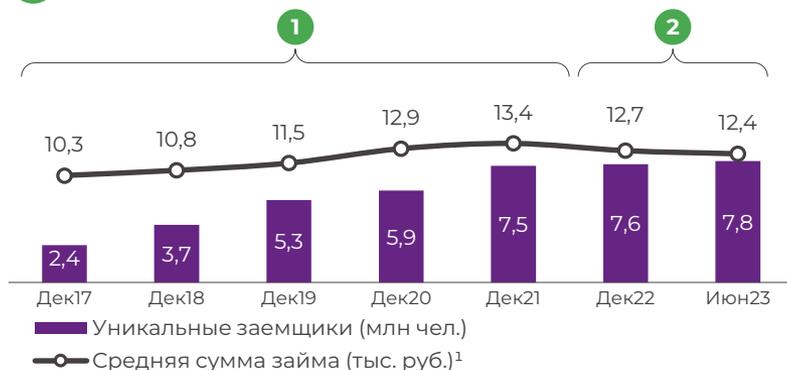
- ▶ Локдаун усилил конкуренцию на рынке МФО и окончательно закрепил его переход в онлайн-формат (доля онлайн-выдач в конце 2021 г. – 71%).
- ▶ Первоначально пандемия COVID-19 вызвала снижение одобряемых заявок, но уже в 2021 г. реализация отложенного спроса стимулировала динамичный рост рынка (выдачи +51%, портфель +32% относительно 2020 г.).

### 5 Умеренный рост рынка во время переходного периода

- ▶ В 2022 г. рост объема выдач и портфеля замедлился на фоне снижения потребительской активности и трансформации экономики России. При этом исторически рынок МФО показывал высокую устойчивость в периоды финансово-экономических кризисов. Даже в условиях экономической нестабильности рост объема выдач по итогам 2022 г. составил 22%, портфеля микрозаймов – 11%.

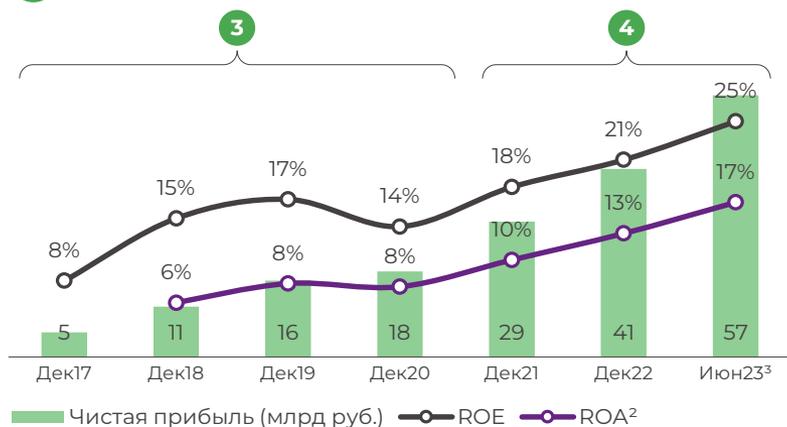
# Тенденции развития рынка микрофинансирования (2/2)

## 3) Динамика среднего займа ФЛ и количества заемщиков<sup>1</sup>



<sup>1</sup>Средняя сумма займа указана по состоянию на последний квартал каждого отчетного периода, согласно данным Банка России.

## 4) Чистая прибыль МФО



<sup>2</sup> Данные по размеру активов МФО ранее 2018 г. отсутствуют.

<sup>3</sup> Аннуализированно.

Источник: данные Банка России

## 1 Экспансия МФО и рост среднего чека

- ▶ Исторически в периоды снижения уровня одобрения кредитных заявок в банках (например, в разгар пандемии COVID-19) наблюдался приток новых заемщиков на рынок МФО. Это обусловлено тем, что клиенты, получившие отказ в выдаче займов в банковских институтах, переходили в МФО, где скоринговые требования значительно ниже.
- ▶ Также развитие дистанционных каналов выдачи займов и относительно низкий средний чек основного продукта позволили МФО преодолеть географический барьер и привлечь клиентов повсеместно, без привязки к наличию офисов продаж.
- ▶ Рост средней суммы займа ФЛ в 2017–2021 гг. наблюдался во всех сегментах МФО (PDL, IL, POS), что преимущественно обусловлено ростом потребительской активности и номинальных доходов населения.

## 2 Снижение темпов роста уникальных заемщиков

- ▶ Снижение потребительской активности и ужесточение кредитных политик МФО привели к замедлению роста числа уникальных заемщиков ФЛ на фоне трансформации экономики в начале 2022 г. и общей экономической неопределенности.
- ▶ В 2022 г. средний размер займа уменьшился по причине падения выдач в сегменте POS, а в первой половине 2023 г. он снизился в результате уменьшения среднего чека в сегменте POS.

## 3 Завершение формирования РВП и трансформация бизнеса МФО

- ▶ В 2017–2018 гг. МФО удалось минимизировать эффект от изменения требований к уровню резервирования и величине предельной задолженности в сегменте PDL за счет переориентации на более долгосрочные займы (IL и POS). Это в том числе обеспечило стабильный рост чистой прибыли в отрасли на протяжении всех последующих периодов.
- ▶ Начиная с 2018 г. рост чистой прибыли по отрасли в основном обеспечивался крупными участниками (МФК), которые за счет эффекта масштаба и внедрения финансовых технологий смогли оптимизировать свои модели ведения бизнеса.
- ▶ В то же время прибыль мелких участников рынка, которые не смогли адаптировать свои бизнес-процессы к меняющейся конъюнктуре рынка, в основном показывает тенденцию к снижению.

## 4 Диверсификация доходов МФО

- ▶ После COVID-19 на рост чистой прибыли положительно повлияло перестроение бизнес-модели крупнейших МФО в сторону увеличения доходов от непрофильных направлений деятельности. В 2020 г. доля доходов от непрофильных направлений составила 11%, в 2022 г. – 17%, в первой половине 2023 г. – 22%.
- ▶ В первой половине 2023 г. рост процентных доходов МФО также был обеспечен смещением выдач в пользу среднесрочных займов с относительно высоким ПСК.

# Обзор основных сегментов и показателей рынка МФО (1/2)

## PDL

### Payday Loans (займы до зарплаты)

**Сумма:** до 30 тыс. руб.

**Срок:** до 30 дней

**Погашение:** единовременно в конце срока

## IL

### Installments (среднесрочные займы)

**Сумма:** свыше 30 тыс. руб.<sup>1</sup>

**Срок:** более 30 дней<sup>1</sup>

**Погашение:** в соответствии с графиком

## POS

### Point of sale (целевые займы)

**Сумма:** стоимость товара

**Срок:** более 30 дней

**Погашение:** в соответствии с графиком

## PDL

### 1 Портфель, млрд руб.



### 2 Объем выдач, млрд руб.



### 3 Количество договоров, млн шт.



### 4 Онлайн и средний чек, тыс. руб.<sup>3</sup>



► PDL-займы характеризуются повышенным кредитным риском, который компенсируется высокой процентной ставкой по микрозайму и высокой оборачиваемостью. В связи с этим для PDL-сегмента регуляторные меры в части максимального размера начислений и дневной ставки процента более ощутимы.

► С учетом мер регулятора в части максимального размера начислений и дневной ставки процента, введенных в 2019 г., многие МФО сосредоточились на более «длинных» продуктах (прежде всего IL). В результате доля PDL-займов в общем объеме выдач физическим лицам (PDL, IL, POS) снизилась с 48% в 2018 г. до 38% в первой половине 2023 г.

► Рост объема портфеля и выдач PDL-займов в 2021–2022 гг. в основном был обеспечен крупными участниками, которые смогли адаптироваться к изменению регуляторной среды благодаря развитию более дешевого онлайн-канала продаж и гибких моделей скоринга.

*Справочно: В статистике Банка России микрозаймы, выдаваемые на срок более 30 дней, классифицируются как IL-займы. По этой причине часть «коротких» микрозаймов, по сути являющихся PDL-займами, учитываются Банком России в составе сегмента IL. Оценить влияние данного фактора в рамках анализа статистики Банка России не представляется возможным.*

<sup>1</sup> Микрозаймы относятся к сегменту IL, если выполняется хотя бы одно из перечисленных условий.

<sup>2</sup> Аннуализированно.

<sup>3</sup> Доля указана по количеству заключенных договоров микрозайма. Средняя сумма займа указана по состоянию на последний квартал каждого отчетного периода, согласно данным Банка России.

Источник: данные Банка России



# Обзор основных сегментов и показателей рынка МФО (2/2)

## IL

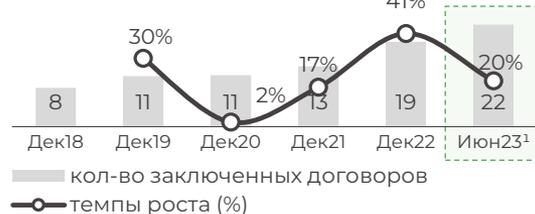
### 1) Портфель, млрд руб.



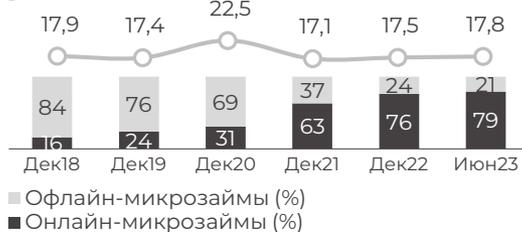
### 2) Объем выдач, млрд руб.



### 3) Количество договоров, млн шт.



### 4) Онлайн и средний чек, тыс. руб.<sup>2</sup>



## POS

### 1) Портфель, млрд руб.



### 2) Объем выдач, млрд руб.



### 3) Кол-во договоров, млн шт.



### 4) Средний чек, тыс. руб.<sup>2</sup>



Справочно: до 30.06.2021 включительно микрозаймы POS отражаются в составе портфеля микрозаймов IL и не выделяются в отдельную категорию.

<sup>1</sup> Аннуализированно.

<sup>2</sup> Доля указана по количеству заключенных договоров микрозайма во втором квартале 2023 г. Средняя сумма займа указана по состоянию на последний квартал каждого отчетного периода, согласно данным Банка России.

Источник: данные Банка России

► Доля IL-займов в общей структуре выдач физическим лицам в 2021 г. составила 40%, в первой половине 2023 г. – 47%. Рост выдач IL-займов обусловлен тем, что они позволяют увеличить размер сборов по отношению к сумме выданного займа. Также такие кредиты снижают нагрузку на клиента за счет того, что график платежей распределен на несколько месяцев.

► Отсутствие роста среднего чека обусловлено пересмотром кредитных политик в более консервативную сторону на фоне трансформации экономики, так как за счет снижения фактического размера выдачи МФО могут эффективно контролировать свои риски в условиях макроэкономической неопределенности.

► В первом квартале 2023 г. в сегменте IL сохранялась высокая доля выдач займов с ПСК от 327 до 343% годовых. После снижения максимальной дневной ставки с 1% до 0,8% с 1 июля 2023 г. МФО скорректировали продуктовые линейки.

► POS – относительно низкомаржинальный продукт, который используется многими МФО для привлечения новых клиентов и дальнейшего кросс-продаж.

► Драйвером роста POS-кредитования стало развитие онлайн-торговли. Основная часть POS-займов выдается МФО, связанными с банками.

► В 2022 г. снижение среднего чека и объема выдач объясняется сокращением предложения товаров длительного пользования и ростом популярности сервиса BNPL от крупных маркетплейсов, который конкурирует с классическим POS-кредитованием. См. стр. 13.

# Ключевые участники рынка МФО

Топ-10 МФО по объему выдач за 6 месяцев 2023 г. (млн руб.)<sup>3</sup>

№	Наименование	Сегмент	Объем выдач	Портфель	Рабочий портфель <sup>1</sup>	Чистая прибыль <sup>2</sup>
1	Займер	PDL, IL	25 926	17 657	6 252	3 566
2	ГК MoneyMan	PDL, IL	21 718	9 787	7 019	1 415
3	ГК Финбридж	PDL, IL	13 805	16 585	5 028	382
4	Вебзайм	PDL, IL	11 567	4 148	3 788	529
5	Webbankir	PDL	10 095	3 321	2 579	301
6	ЭйрЛоанс (Kviku)	IL, POS	8 174	12 417	5 583	575
7	ГК VIVA Деньги	PDL, IL	7 683	9 514	3 650	978
8	ГК Лайм-Займ	PDL, IL	7 459	4 095	2 367	459
9	ГК МигКредит	PDL, IL, POS	7 261	6 637	3 756	184
10	ГК Eqvanta	PDL, IL	7 017	7 454	2 678	247
<b>Топ-10</b>			<b>120 705</b>	<b>91 615</b>	<b>42 700</b>	<b>8 636</b>
<b>%</b>			<b>26%</b>	<b>23%</b>	<b>н.д.</b>	<b>31%</b>
<b>Прочие</b>			<b>343 609</b>	<b>306 258</b>	<b>н.д.</b>	<b>19 623</b>
<b>%</b>			<b>74%</b>	<b>77%</b>	<b>н.д.</b>	<b>69%</b>

- ▶ В 2020 г. доля топ-5 МФО в объеме выдач микрозаймов составила 14%, топ-10 – 21%.
- ▶ Концентрация рынка МФО постепенно растет: по итогам первой половины 2023 г. на топ-5 МФО приходится 18% всего объема выдач микрозаймов, на топ-10 – 26%.
- ▶ В первой половине 2023 г. рост объема выдач стимулировали реализация отложенного спроса на крупные покупки, а также смягчение кредитной политики МФО в условиях отсутствия новых экономических шоков.
- ▶ Некоторые компании адаптировались к введенным МПЛ на долю заемщиков с высоким ПДН в выдачах, изменив внутренние методики расчета дохода заемщика.
- ▶ Отдельные МФО нарастили долю IL-займов на фоне изменений законодательной базы Банком России.

Справочно: В статистике Банка России микрозаймы, выдаваемые на срок более 30 дней, классифицируются как IL-займы. По этой причине часть «коротких» микрозаймов, по сути являющихся PDL-займами, учитываются Банком России в составе сегмента IL. В рамках данного анализа для классификации микрозаймов также используется методология, применяемая Банком России. В связи с этим, по отдельным компаниям в сегменте IL могут учитываться квази-PDL-займы. Оценить влияние данного фактора не представляется возможным.

Источник: рейтинговое агентство «Эксперт РА»

<sup>1</sup> Задолженность до вычета резервов без учета NPL90+.

<sup>2</sup> Чистая прибыль рассчитана справочно и не учитывает внутригрупповые операции между связанными компаниями.

Объем выдач по сегментам за 6 месяцев 2023 г. (млн руб.)<sup>3</sup>

№	МФО	PDL	IL	POS	Прочее	Итого
1	Займер	1	4 707	-	-	25 926
2	ГК MoneyMan	7 616	1	14 102	-	21 718
3	ГК Финбридж	9 068	4 738	-	-	13 805
4	Вебзайм	2	11 374	193	-	11 567
5	Webbankir	3	10 095	-	-	10 095
6	ЭйрЛоанс (Kviku)	-	5 451	2 723	-	8 174
7	ГК VIVA Деньги	1 618	2	6 065	1	7 683
8	ГК Лайм-Займ	1 972	3	5 487	-	7 459
9	ГК МигКредит	2 771	2 886	135	1 469	7 261
10	ГК Eqvanta	4 806	2 211	-	-	7 017
<b>Топ-10</b>		<b>70 538</b>	<b>45 839</b>	<b>2 858</b>	<b>1 469</b>	<b>120 705</b>

● Топ-3 для сегмента PDL

● Топ-3 для сегмента IL

<sup>3</sup> Т-Финанс – это банковская МФО, специализирующаяся на выдаче POS-займов для тех клиентов, которым по тем или иным причинам было отказано в выдаче аналогичного POS-кредита в банке Тинькофф (входит в одну группу с Т-Финанс). Т-Финанс была исключена из выборки, поскольку ее бизнес-модель существенно отличается от остальных участников.

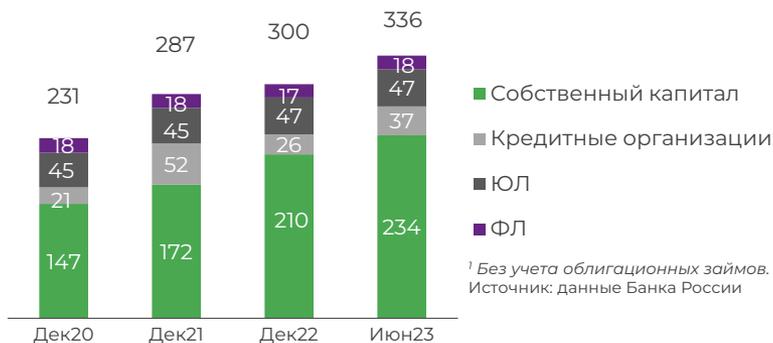
Портфель по сегментам по состоянию на 30 июня 2023 г. (млн руб.)<sup>3</sup>

№	МФО	PDL	IL	POS	Прочее	Итого
1	Займер	1	1 543	-	-	17 657
2	ГК Финбридж	2	5 455	-	-	16 585
3	ЭйрЛоанс (Kviku)	-	2	8 169	4 248	12 417
4	ГК MoneyMan	2 872	3	6 915	-	9 787
5	ГК VIVA Деньги	878	1	8 636	<1	9 514
6	ГК Eqvanta	3	4 633	2 820	-	7 454
7	ГК МигКредит	978	4 552	162	945	6 637
8	КарМани	-	4 550	-	20	4 570
9	Срочноденьги	3 587	976	-	-	4 562
10	Вебзайм	4 107	41	-	-	4 148
<b>Топ-10</b>		<b>44 300</b>	<b>43 657</b>	<b>4 410</b>	<b>964</b>	<b>93 331</b>



# Источники фондирования игроков рынка МФО

1 Привлеченные средства в разрезе источников финансирования (млрд руб.)<sup>1</sup>

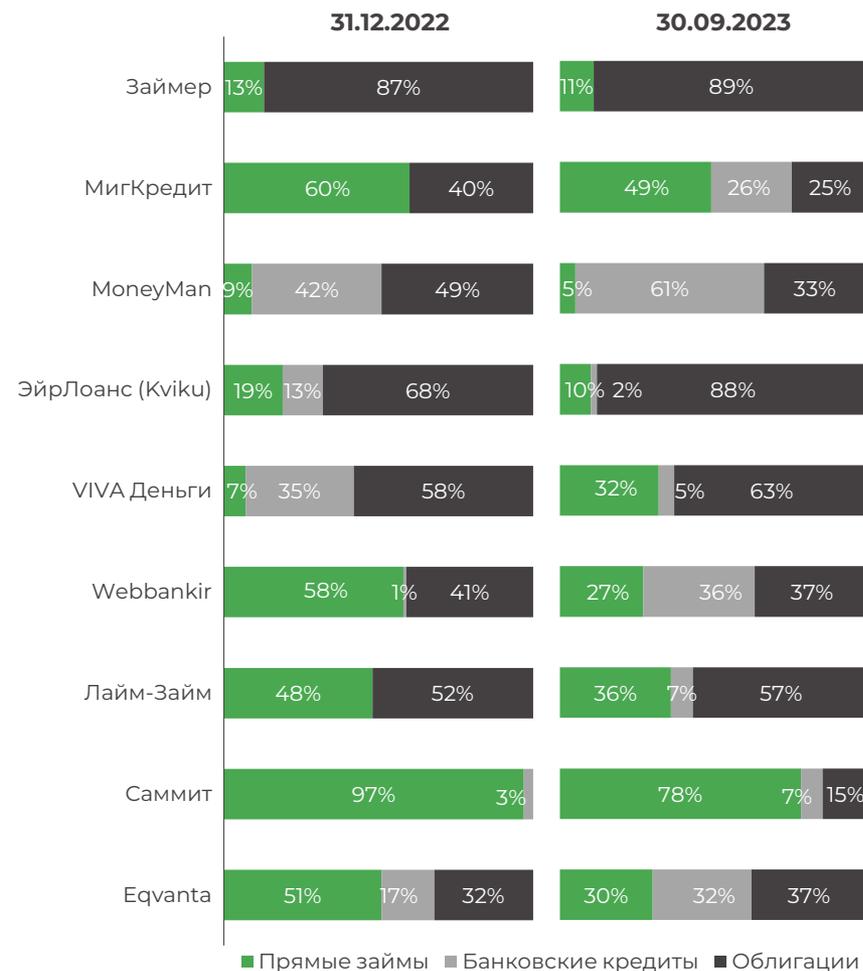


Норматив достаточности собственных средств: МФК – 6%, МКК – 5%  
 Норматив ликвидности: МФК – 100% и МКК – 70%

## Ключевые тенденции

- ▶ Портфель привлеченных денежных средств для осуществления микрофинансовой деятельности на конец 2022 г. составил 90 млрд руб. (-22% по сравнению с предыдущим годом).
- ▶ Среди источников финансирования МФО доля банковских кредитов снизилась за год с 45 до 29%. Доля прочих юридических лиц, включая учредителей, выросла с 39 до 52%.
- ▶ По состоянию на 30 июня 2023 г. доля ЮЛ в общей структуре привлеченных средств составила 47%, кредитных организаций – 36%, ФЛ – 17%, из которых 9% являются связанными лицами.
- ▶ Кроме традиционных источников финансирования, в течение 2022 г. семь МФК привлекли 1,3 млрд руб. путем выпуска облигаций. Обязательства по размещенным облигациям на конец 2022 г. были у 11 компаний на общую сумму 12 млрд руб.

2 Структура заемных средств (%)\*



Источник: обзор МФО от Иволга Капитал, 3 квартал 2023 г.  
 \*В связи с округлениями сумма может быть не равна 100%.



# Портрет целевого клиента МФО (1/2)

## 1 Структура спроса на микрозаймы по возрасту клиента<sup>1</sup>



Источник: данные НБКИ, анализ БИ

**Количество заявок по итогам 9 месяцев 2023 г. выросло на 24% относительно аналогичного периода 2022 г.**

Возрастная структура спроса на микрозаймы (по количеству заявок) остается неизменной с 2021 г. При этом около 75% заявок стабильно приходится на клиентов в возрасте до 40 лет.

## 4 Среднее количество займов на 1 заемщика на 30.09.2023, шт.



Источник: данные НБКИ, анализ БИ

## Рост закрепитованности заемщиков МФО<sup>2</sup>

С 2021 г. количество займов на 1 заемщика по всем возрастным группам постепенно увеличивается (с 2,1 шт. в декабре 2021 г. до 2,7 шт. в сентябре 2023 г.). Молодое трудоспособное население до 40 лет традиционно имеет относительно много коротких микрозаймов.

## 2 Структура заемщиков МФО по возрасту на 30.09.2023



Источник: данные НБКИ, анализ БИ

**53% действующих заемщиков МФО представлено лицами в возрасте от 30 до 49 лет**

Доля лиц моложе 30 лет в структуре действующих заемщиков (30%) относительно низкая при сравнении со структурой спроса на микрозаймы (41%), поскольку уровень одобрения заявок данной группы ниже, чем у клиентов зрелого возраста.

## 5 Размер среднего чека по возрасту заемщика, тыс. руб.<sup>1</sup>

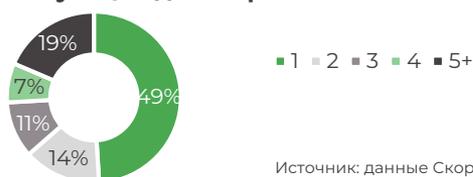


Источник: данные НБКИ, анализ БИ

**Размер выдачи напрямую коррелирует с возрастом заемщика, за исключением лиц пенсионного возраста**

Данный тренд объясняется тем, что МФО одобряют более крупные суммы заемщикам зрелого возраста, имеющим стабильный доход.

## 3 Распределение заемщиков МФО по количеству действующих договоров на 30.06.2023



Источник: данные Скоринг Бюро, анализ БИ

**У 51% заемщиков два действующих микрозайма и более.**

За последние годы сильнее всего выросла доля заемщиков с пятью и более действующими микрозаймами, а именно с 12% в 1 половине 2019 г. до 19% в первой половине 2023 г.

## 6 Средняя задолженность на 1 заемщика на 30.09.2023, тыс. руб.<sup>3</sup>



Источник: данные НБКИ, анализ БИ

**Наибольший объем задолженности у старшего поколения (50-59 лет)**

Аналогично среднему чеку, наибольший объем задолженности по микрозаймам приходится на старшее поколение в возрасте 50-59 лет.

<sup>1</sup> Среднее значение за 9 месяцев 2023 г.

<sup>2</sup> Статистика НБКИ включает займы на сумму свыше 100 тыс. руб., выдаваемые ИП.

<sup>3</sup> С учетом погашений задолженности по ОД.

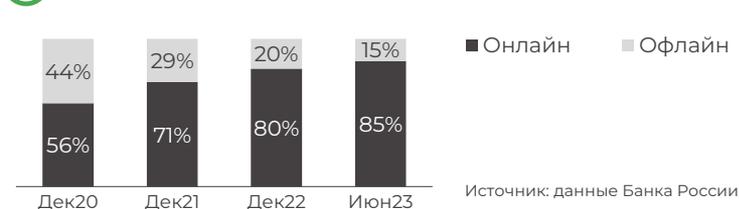
# Портрет целевого клиента МФО (2/2)

## 7) Доля просроченной задолженности на 30.09.2023



Среди категорий с низким кредитным качеством микрозаймов (просроченная задолженность свыше 120 дней) наибольшую долю составляют заемщики в возрасте 30–39 лет (37% по состоянию на сентябрь 2023 г.) и 40–49 лет (21%), наименьшую – заемщики в возрасте 60–65 лет (3%).

## 9) Структура заключенных договоров микрозайма



### Рост онлайн-выдач после пандемии COVID-19

Главные преимущества данного канала получения денежных средств – высокая скорость, круглосуточная работа сервиса, доступность для заемщиков из удаленных и небольших населенных пунктов.

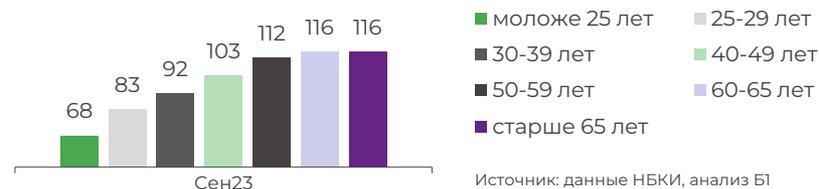
## 8) Спрос на микрозаймы по категориям



### Наиболее популярная причина обращения в МФО – покрытие текущих расходов

К категории «Прочее» относится перекредитование, покупка подарков, лечение, отпуск, задержка заработной платы и образование.

## 10) Средний срок микрозайма на 30.09.2023, дней



### Тенденция к сокращению среднего срока микрозайма

С декабря 2021 г. средний срок микрозайма, рассчитываемый как разница между датой открытия договора и датой финального платежа, снижается по всем возрастным группам. Средневзвешенный срок снизился на 12% со 103 дней до 91 дней с декабря 2021 г. по сентябрь 2023 г.

### Прогнозный портрет клиента МФО

- Возраст от 30 до 49 лет
- Берет микрозайм с целью покрыть текущие расходы
- Единновременно имеет 2 и более действующих микрозаймов
- Обращается за получением займа через онлайн-каналы

<sup>1</sup> Включает непросроченную задолженность и задолженность с текущей просрочкой до 30 дней.



# Тренды и драйверы развития рынка МФО (1/2)

Текущие тенденции на рынке	Драйвер / ограничение для развития рынка
<p><b>Меры Банка России по регулированию рынка МФО</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Продолжается тенденция к уменьшению ПСК: с 1 июля 2023 г. максимальная дневная ставка – 0,8%; максимальная сумма начислений – 1,3х.</li> <li>▶ Дополнительно в четвертом квартале 2023 г. сокращена максимальная доля заемщиков с ПДН&gt;0,8 в объеме выдач (до 15%) на фоне роста закредитованности населения (64% заемщиков тратят на обслуживание долга более 50% своего дохода).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ <b>Ограничение:</b> с учетом курса Банка России на регулирование отрасли вероятно дальнейшее снижение максимальной дневной ставки. В среднесрочной перспективе участники рынка ожидают снижения значения до 0,5%.</li> <li>▶ <b>Драйвер:</b> IL-сегмент в этой связи становится более привлекательным для МФО за счет увеличения сборов по отношению к сумме выданного займа, а также снижает нагрузку на клиента за счет более длинного графика платежей.</li> <li>▶ <b>Драйвер:</b> Банк России стремится снизить темпы роста закредитованности населения, поэтому текущее изменение МПЛ направлено в первую очередь на дестимулирование кредитования заемщиков с высокой долговой нагрузкой. МПЛ пересматриваются на ежеквартальной основе, поэтому их снижение не является долгосрочным трендом.</li> <li>▶ <b>Драйвер:</b> для банков МПЛ сокращены сильнее, чем для МФО, в связи с чем вероятен переход части банковских клиентов на рынок МФО. При этом банки кредитуют значительно больше клиентов, чем МФО, поэтому даже небольшое снижение уровня одобрения кредитов в банках может привести к относительному высокому росту клиентской базы МФО.</li> <li>▶ <b>Драйвер:</b> ограничение рискованных выдач заемщикам с высоким ПДН позволит повысить финансовую устойчивость отдельных МФО и сектора в целом.</li> </ul>
<p><b>Консолидация рынка</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Продолжается тенденция к очищению рынка МФО от недобросовестных и неконкурентоспособных участников, повышается прозрачность и доверие к сектору вследствие совершенствования регулирования Банком России.</li> <li>▶ При этом растет концентрация рынка: за последние 2,5 года доля топ-10 МФО в объеме выдач микрозаймов увеличилась с 21 до 26%.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ <b>Драйвер:</b> повышенное внимание к МФО со стороны регулятора приведет к ускорению ухода с рынка мелких участников с низкой операционной эффективностью, которые не выдержат сокращения маржинальности своих продуктов. Как следствие, произойдет перераспределение доли рынка в пользу крупных игроков с развитыми дистанционными каналами продаж.</li> </ul>
<p><b>Доходы от непрофильных направлений</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ В первой половине 2023 г. продолжился рост доходов от непрофильных направлений (различные виды страхования, смс-информирование, расширенный пакет обслуживания и т. д.) до 22% в общем доходе (в 2020 г. – 11%, в 2021 г. – 13%, в 2022 г. – 17%).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ <b>Драйвер:</b> возможность диверсификации доходов и компенсации падения маржи по займам вследствие снижения ПСК за счет комиссий по непрофильным направлениям. На данный момент дополнительные услуги предоставляют около 75% участников рынка МФО, четверть микрофинансовых организаций потенциально может их внедрить.</li> <li>▶ <b>Ограничение:</b> Банк России проводит очные проверки компаний с высокой долей доходов от непрофильных направлений. Для компаний, злоупотребляющих навязыванием клиентам сопутствующих услуг, предусмотрены штрафные санкции вплоть до исключения из реестра СРО.</li> </ul>
<p><b>Развитие BNPL-сервисов</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Ключевыми игроками рынка BNPL являются банки и маркетплейсы, встраивающие собственные сервисы BNPL прямо в витрины своих магазинов. Доля МФО в сегменте BNPL минимальна.</li> <li>▶ За 2022 г. объем выплат посредством BNPL-сервисов достиг 42 млрд руб., рост по сравнению с 2021 г. составил 440%.</li> <li>▶ BNPL является прямым конкурентом для продуктов POS-кредитования. Происходит постепенное вытеснение сегмента POS-займов продуктами BNPL (объем POS-кредитования снизился на 10% в 2022 г.). При этом рынок BNPL на текущий момент никак не регулируется, что стимулирует его активный рост.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ <b>Драйвер:</b> отдельные МФО работают над созданием собственных продуктов BNPL как альтернативы теряющим популярность POS-займам (пример – сервис Paylate у ООО МКК «Кредит Лайн»).</li> <li>▶ <b>Драйвер:</b> появление новой возможности – сотрудничество с маркетплейсами в рамках интеграции BNPL-сервисов, разработанных МФО. По мнению экспертов, у данной ниши большой потенциал роста и низкий уровень конкуренции.</li> <li>▶ <b>Ограничение:</b> ожидается, что после принятия соответствующего законодательства регулирование рынка BNPL будет достаточно жестким. При этом оценить экономический эффект выхода МФО на рынок BNPL на текущий момент не представляется возможным.</li> </ul>



# Тренды и драйверы развития рынка МФО (2/2)

Текущие тенденции на рынке	Драйвер / ограничение для развития рынка
<b>Продолжение цифровизации</b> <ul style="list-style-type: none"><li>По состоянию на 30 июня 2023 г. доля договоров, заключенных дистанционно, выросла до 85% от общего количества заключенных договоров (80% на 31 декабря 2022 г.). В сегменте PDL доля онлайн-займов составила 91%, в сегменте IL – 79%, в сегменте POS – 75%.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li><b>Драйвер:</b> в результате продолжающейся цифровизации экономики РФ охват аудитории интернета в ближайшие годы продолжит расти за счет включения ранее недоступных категорий населения: жителей отдаленных регионов, ранее не имевших доступа в интернет, и старшего поколения в возрасте 55–70 лет, среди которого остается высокий потенциал распространения интернета. При этом игроки рынка должны активно адаптировать свою инфраструктуру для сохранения позиций и извлечения пользы из данного тренда.</li></ul>
<b>Рост расходов на маркетинг</b> <ul style="list-style-type: none"><li>В первой половине 2023 г. расходы МФО на рекламу увеличились в 1,5 раза и составили 10 млрд руб. В то же время стоимость целевого действия по привлечению одного клиента через онлайн-каналы выросла более чем вдвое за последний год и сейчас в среднем обходится МФО в 2,8 тыс. руб.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li><b>Драйвер:</b> рост расходов на рекламу у крупнейших МФО во многом обусловлен тем, что в настоящий момент участники рынка стремятся выкупать более качественных клиентов, что увеличивает удельные расходы на привлечение. В перспективе данные компании смогут извлечь большую выгоду за счет снижения количества дефолтов и, как следствие, расходов на формирование резервов.</li><li><b>Драйвер:</b> также рост расходов МФО на маркетинг стимулирует рост осведомленности потенциальных клиентов, тем самым расширяя рынок.</li></ul>
<b>Ухудшение качества обслуживания долга</b> <ul style="list-style-type: none"><li>По данным Банка России, доля NPL90+ по состоянию на 31 декабря 2022 г. составила 34,8%, что на 6,8 п.п. больше, чем на 31 декабря 2019 г. При этом, согласно данным Скоринг Бюро, в июне 2023 г. доля займов МФО с просрочкой NPL90+ достигла 46,4%.</li><li>Важно отметить, что показатель NPL90+ на рынке МФО недостаточно репрезентативен, так как он сильно зависит от бизнес-моделей участников рынка. Некоторые МФО реализуют дефолтные микрозаймы уже на 30-й день просрочки, соответственно доля NPL90+ в их портфеле будет ниже среднерыночного значения.</li><li>Другие МФО внедряют собственные системы взыскания вплоть до судебного рассмотрения дела и реже работают с коллекторскими агентствами. Как следствие, у них более высокая доля NPL90+ на балансе, однако их показатели доходности могут быть даже выше, чем у первой группы участников рынка МФО.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li><b>Драйвер:</b> существует прямая корреляция между ограничениями Банка России (МПЛ, максимальный размер ПСК) и улучшением качества портфелей МФО, поскольку снижение долговой нагрузки заемщиков приводит к росту их платежеспособности. С учетом текущих мер, принимаемых Банком России, ожидается снижение дефолтов на рынке МФО.</li><li><b>Драйвер:</b> в периоды макроэкономической нестабильности и роста просрочек крупные МФО, внедрившие продвинутые системы скоринга, имеют возможность регулировать свой кредитный риск за счет снижения одобряемой суммы, не снижая при этом процент одобренных заявок.</li><li><b>Драйвер:</b> автоматизация процессов судебного делопроизводства снижает расходы МФО на возврат долга и повышает эффективность судебного взыскания.</li><li><b>Ограничение:</b> рост просрочек и дефолтов может негативно сказаться на прибыльности и финансовом положении отдельных МФО с более рискованной кредитной политикой.</li></ul>
<b>Фондирование за счет заемных средств</b> <ul style="list-style-type: none"><li>В 2022 г. доля банковских кредитов в источниках фондирования МФО снизилась с 45 до 29%. При этом растет привлечение от ЮЛ и учредителей.</li><li>Для крупных МФО сохраняется канал привлечения средств от розничных инвесторов, в том числе путем размещения облигаций и привлечения займов.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li><b>Драйвер:</b> доля стоимости фондирования в структуре себестоимости МФО в основном незначительная, поэтому рост ключевой ставки на фоне ускорения инфляции и ухудшения иных макроэкономических показателей не окажет существенного влияния на прибыльность микрофинансовой деятельности.</li></ul>
<b>Ограниченное финансирование рынка МФО</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Исторически рынок МФО в основном растет за счет собственного капитала, а именно нераспределенной прибыли. При этом доступ к внешнему фондированию у МФО ограничен, так как на данный момент относительно небольшое количество банков готово кредитовать МФО на фоне высоких требований к надежности бизнеса.</li><li>Таким образом, емкость каналов фондирования ограничена для большинства МФО, что не позволяет активно наращивать выдачи и долю рынка по причине наличия требований к достаточности собственных средств.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li><b>Ограничение:</b> несмотря на увеличение числа банков, готовых кредитовать МФО, тенденции к улучшению ситуации с фондированием в целом по рынку не наблюдается. В особенности это касается небольших МФО с относительно менее устойчивым финансовым положением.</li><li><b>Драйвер:</b> крупные МФО практически не ограничены в источниках финансирования и могут привлекать средства за счет банковских кредитов и облигационных займов. Соответственно, в будущем данные игроки смогут более активно наращивать выдачи относительно других МФО, что приведет к повышению концентрации рынка.</li></ul>



# Прогноз ключевых показателей рынка МФО (1/2)

## 1 Прогноз объема выдач микрозаймов, млрд руб.

↑ СГТР '22-'27: 14%



■ PDL ■ IL ■ POS ■ ИП, ЮЛ

Источник: данные Банка России, анализ Б1

## 2 Прогноз портфеля микрозаймов, млрд руб.

↑ СГТР '22-'27: 21%



■ PDL ■ IL ■ POS ■ ИП, ЮЛ

Источник: данные Банка России, анализ Б1

## Прогноз количества уникальных заемщиков МФО, млн чел.

Показатель	Дек21	Дек22	Дек23	Дек24	Дек25	Дек26	Дек27
Целевая группа населения (20–69 лет), млн чел.	97,5	98,1	97,6	96,8	96,0	95,3	94,7
Кол-во уникальных заемщиков ФЛ, млн чел. <sup>1</sup>	45,4	46,1	47,5	48,7	49,9	51,1	52,3
Доля заемщиков ФЛ в целевой группе (20–69 лет), %	47%	47%	49%	50%	52%	54%	55%
Кол-во уникальных заемщиков МФО, млн чел.	7,5	7,6	8,1	8,7	9,2	9,8	10,5
Доля МФО в общем кол-ве заемщиков ФЛ, %	17%	17%	17%	18%	19%	19%	20%

Источник: данные ООН, данные Банка России, анализ Б1

<sup>1</sup> Общее количество лиц, имеющих банковский кредит и / или микрозайм.

Справочно: до 30.06.2021 включительно микрозаймы POS отражаются в составе портфеля микрозаймов IL и не выделяются в отдельную категорию.

### Объем выдач микрозаймов

Ожидается, что среднегодовой темп роста (СГТР) объема выдач микрозаймов с 2022 по 2027 г. составит около 14%. При этом СГТР для сегмента PDL составит 11%, для сегмента IL – 18%, для сегмента POS – 13%, для сегмента ЮЛ и ИП – 14%.

Ключевыми драйверами роста объема выдач микрозаймов в прогнозном периоде станут увеличение количества уникальных заемщиков МФО (СГТР '22-'27 – 7%), рост среднего чека (СГТР '22-'27 на уровне 5% в целом по сегментам PDL, IL, POS), а также переориентация на более «длинный» сегмент IL бизнес-моделей МФО.

Так, по итогам 2022 г. доля PDL-сегмента в общем объеме выдач ФЛ составила 42%, IL – 45%, POS – 14%. На 2027 г. целевая структура выдач микрозаймов ФЛ прогнозируется следующим образом: PDL – 35%, IL – 52%, POS – 13%.

### Количество уникальных заемщиков

Количество уникальных заемщиков МФО на 30 июня 2023 г. составило 7,8 млн человек по данным Банка России на основе статистики скоринговых бюро. Из них у 4,2 млн человек есть только микрозаймы, у 3,6 млн человек – банковский кредит и микрозайм одновременно.

На конец 2019 г. доля лиц, имеющих как минимум один непогашенный микрозайм, в общем количестве заемщиков ФЛ составляла 12,7%. По состоянию на 30 июня 2023 г. данный показатель составил 16,7%.

Проникновение МФО на рынке кредитования РФ продолжит увеличиваться в прогнозном периоде, в том числе в результате перехода части заемщиков банков на рынок МФО из-за ужесточения ДКП Банком России и последующего увеличения скоринговых требований к заемщикам со стороны банков. Ожидается, что доля заемщиков МФО в общем количестве заемщиков ФЛ достигнет 20% к концу 2027 г.

При этом тенденция к росту уровня проникновения кредитования в РФ продолжится в прогнозном периоде. Одним из основных драйверов роста будет выступать продолжение цифровизации в России, выражающейся в росте географического покрытия сети Интернет и повышении доступности онлайн-банкинга.

Ожидается, что доля лиц с банковским кредитом и / или микрозаймом в целевой группе населения (от 20 до 69 лет), составит 55% по итогам 2027 г.

### Портфель микрозаймов

Портфель по сегментам прогнозируется на основании ожидаемого объема выдач и объема выбытий микрозаймов за период. Сумма выбывших микрозаймов за период прогнозируется на уровне 95% для сегмента PDL и 90% для более длинных сегментов IL и POS.

# Прогноз ключевых показателей рынка МФО (2/2)

## 3 Прогноз среднего чека, тыс. руб.



Источник: данные Банка России, анализ Б1

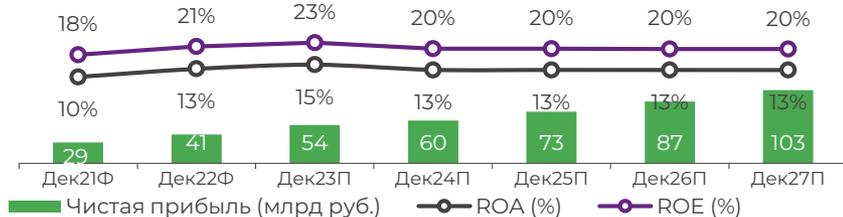
## 4 Прогноз доходов МФО, млрд руб.

↑ СГТР '22-'27: 20%



Источник: данные Банка России, анализ Б1

## 5 Прогноз чистой прибыли МФО, млрд руб.



Источник: данные Банка России, анализ Б1

Справочно: до 30.06.2021 включительно микрозаймы POS отражаются в составе портфеля микрозаймов IL и не выделяются в отдельную категорию.

### Средний чек (размер выданного микрозайма)

В прогнозном периоде ожидается консервативный рост среднего чека во всех сегментах рынка, поскольку законодательные изменения будут стимулировать МФО работать с более качественными заемщиками, что приведет к увеличению размера одобряемых заявок.

В 2023 г. прогнозное значение среднего чека по сегментам PDL и IL принимается на уровне 2 квартала 2023 г., по сегменту POS – на уровне среднего значения в первой половине 2023 г. Далее в прогнозном периоде размер среднего чека в сегменте PDL прогнозируется на уровне темпов инфляции в России, в сегменте IL – на уровне номинальных темпов роста расходов на конечное потребление домохозяйств, в сегменте POS – на уровне темпа роста розничной торговли.

### Доходы МФО

Доходы от микрофинансовой деятельности за период прогнозируются на основании среднего значения портфеля микрозаймов за период. Значение мультипликатора доходности зафиксировано на уровне 2022 г. в размере 72,0%.

Доходы от переуступки задолженности прогнозируются как среднее соотношение доходов от переуступки и общего объема проданных микрозаймов в 2022 – I половине 2023 г. (6,9%). Объем проданных микрозаймов, в свою очередь, прогнозируется как доля в объеме выбитый микрозаймов в 2022 – I половине 2023 г. (17,2%).

Прочие доходы прогнозируются как доля в общем объеме доходов в 2022 – I половине 2023 г. (20,5%).

### Чистая прибыль МФО

Чистая прибыль МФО спрогнозирована на основе целевого значения чистой маржи (доля чистой прибыли в общем объеме доходов), зафиксированного на уровне 2022 г. (12,9%).

## КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ



### **Геннадий Шинин**

Партнер Группы компаний Б1  
Руководитель направления по работе с финансовыми институтами

Тел.: +7 (985) 760 3165  
Gennadiy.A.Shinin@b1.ru



### **Михаил Цибулевский**

Партнер Группы компаний Б1  
Руководитель группы по оказанию консультационных услуг организациям финансового сектора

Тел.: +7 (910) 470 9304  
Michail.Tsibulevsky@b1.ru



### **Ирина Злобич**

Партнер Группы компаний Б1  
Департамент консалтинга, технологий и транзакций

Тел.: +7 (495) 664 7840  
Irina.Zlobich@b1.ru



### **Алена Гикалова**

Старший менеджер Группы компаний Б1  
Департамент консалтинга, технологий и транзакций

Тел.: +7 (968) 472 7645  
Alena.Gikalova@b1.ru

## О ГРУППЕ КОМПАНИЙ Б1

Группа компаний Б1 предлагает многопрофильную экспертизу в сфере аудиторских услуг, стратегического, технологического и бизнес-консалтинга, сделок, оценки, налогообложения, права и сопровождения бизнеса.

За более чем 30-летний период работы в России и 20-летний период в Беларуси в компаниях группы создана сильнейшая команда специалистов, обладающих обширными знаниями и опытом реализации сложнейших проектов, в 10 городах: Москве, Минске, Владивостоке, Екатеринбурге, Казани, Краснодаре, Новосибирске, Ростове-на-Дону, Санкт-Петербурге и Тольятти.

Группа компаний Б1 помогает клиентам находить новые решения, расширять, трансформировать и успешно вести свою деятельность, а также повышать свою финансовую устойчивость и кадровый потенциал.

Информация, содержащаяся в настоящей публикации, представлена в сокращенной форме и предназначена лишь для общего ознакомления, в связи с чем она не может рассматриваться в качестве полноценной замены подробного отчета о проведенном исследовании и других упомянутых материалов и служить основанием для вынесения профессионального суждения. Группа компаний Б1 не несет ответственности за ущерб, причиненный каким-либо лицам в результате действия или отказа от действия на основании сведений, содержащихся в данной публикации. По всем конкретным вопросам следует обращаться к специалисту по соответствующему направлению.

© 2023 ООО «Б1 – Консалт».

Все права защищены.

**B1.RU | B1.BY**



**НОВЫЕ ВЫЗОВЫ  
НОВЫЕ РЕШЕНИЯ**