

Влияние сельских кредитных кооперативов на жизнь села: результаты социологического опроса

А.Ф.Максимов, к.э.н., директор программы
развития сельской кредитной кооперации, компания ACDI/VOCA

Компания ACDI/VOCA в партнерстве с Союзом сельских кредитных кооперативов в конце 2005 провела новое обследование влияния сельских кредитных кооперативов (далее – СКК) на жизнь в жителей села (результаты предыдущего социологического опроса см. в журнале «Сельский кредит» №9 за 2004 год). К непосредственному обследованию и обработке его результатов был привлечен ведущий в этой сфере социолог к.э.н. Г.А.Родионова (РосАгроФонд).

Обследование было проведено методом опроса членов сельских кредитных кооперативов. Опросом было охвачено 307 членов кооперативов из 6 регионов. При этом регионы были выбраны таким образом, чтобы обследованием были охвачены регионы, где наблюдается развитие кредитной кооперации в течение не менее пяти лет (Республика Марий Эл, Пермский край, Оренбургская область и Республика Адыгея) и регионы где кредитная кооперация начала развиваться позже (Республика Калмыкия, Ставропольский край).

Описывая респондентов, следует отметить, что по времени вступления в кредитные кооперативы они распределились неравномерно: 58% опрошенных пришлось на последние два года, 42% - на весь остальной период (табл. 1).

Таблица 1

Распределение респондентов по времени вступления в СКК

<i>Год вступления</i>	<i>Количество респондентов</i>	<i>%</i>
1997-1999	33	11
2000	12	4
2001	21	7
2002	27	9
2003	34	11
2004	130	42
2005	50	16
Всего	307	100

Средний возраст респондентов к моменту опроса составил 46 лет, основная масса вступающих в кооперативы – люди старше сорока. Прослеживаются различия в среднем возрасте членов СКК по регионам: он колеблется от 42 лет (Марий Эл) до 54 лет (Ставропольский край).

Еще одной характерной особенностью является то, что всего лишь 10% обследованных членов кооперативов одновременно пользуются возможностями как получение займов, так хранения свободных средств. Число членов кооператива, которые регулярно пользуются возможностями получения займов, достигает 65% (табл. 2).

Распределение респондентов по пользованию финансовыми услугами кредитного кооператива

<i>Финансовые услуги</i>	<i>Количество</i>	<i>%</i>
Получение займов и хранение сбережений	31	10
Только получение займов	198	65
Только хранение сбережений	78	25
Всего	307	100

В целом нынешний опрос показал, что а) займы, полученные в СКК, способствовали улучшению финансовой ситуации заёмщиков; б) члены кооперативов рассчитывают и в будущем получать займы в СКК; в) СКК привлекательны и в плане размещения вкладов¹; г) вступить в члены СКК хотели бы еще немало сельских жителей.

Такое заключение основывается на следующих выводах, сделанных по результатам обследования:

1. За годы пребывания в кооперативах увеличился доступ заёмщиков к различным ресурсам, что способствовало привлечению большего числа наёмных работников. Основным мотивом обращения за займами выступает стремление расширить хозяйственную деятельность.

2. Подавляющее большинство заёмщиков, как и в прошлом году, выразили потребность в долгосрочных займах, на 2-3 года. Востребованы кредиты на приобретение и строительство жилья. На третьем месте – потребность в займах на покупку земли. Сравнительно недавно появилась новая потребность: в займах на оформление прав собственности.

3. Более трети заёмщиков СКК, особенно более крупных, одновременно кредитуются и в банках, но количество полученных ими кредитов в 2,4 раза меньше, чем число займов в СКК. Подавляющее большинство попытавшихся взять кредит в банке считают, что получить ссуду в СКК значительно проще, а треть заёмщиков СКК пока даже не пытались обратиться в банк (по результатам опроса в 2004 г. таких было 53%).

4. Большинству членов СКК займы, привлеченные в кооперативе, помогли улучшить финансовую ситуацию (64% опрошенных) или хотя бы сохранить уровень, достигнутый ранее (31%). Подтверждением этих оценок служит намерение практически всех членов кооператива обращаться в СКК за новыми займами, причем 70% заёмщиков хотели бы получать эти займы в большем объеме, чем прежде.

5. Вкладчики СКК размещали средства в банках вдвое реже, чем в СКК. Средняя сумма вложенных ими в СКК вкладов в полтора раза превышает сумму банковских вкладов. Средний максимальный вклад в СКК также выше, чем банковский вклад. Это свидетельствует о высоком доверии членов своему кооперативу.

6. Основным преимуществом размещения вкладов в СКК являются более высокие процентные ставки. Правда, риск потерять средства, вложенные в СКК, также оценивается немного выше, по сравнению с банковскими вкладами, но остальные условия размещения вкладов – режим работы, удобство расположения – по мнению

¹ в данной статье термин «вклады» означает размещение членами кооператива собственных свободных средств в СКК на основании договора займа.

вкладчиков, в СКК лучше, чем в банках. Выше и доверие вкладчиков к управлению в СКК.

7. Желательные для 70% вкладчиков суммы вкладов варьируют в диапазоне от 50 тысяч рублей до полумиллиона. Вклады от 10 тысяч рублей до 50 тысяч желал бы делать каждый четвертый. Есть члены кооператива, желающие вкладывать и свыше 500 тысяч рублей. Более половины вкладчиков хотели бы получать от 21 до 30% годовых, но значительная доля (37%) удовлетворилась бы и более скромной ставкой – от 10% до 20%.

8. СКК занимают лидирующую позицию как источник информации о финансовых продуктах, о залоговом обеспечении займов и развитии кредитуемого бизнеса. По вопросам налогообложения и цен на ресурсы и продукцию члены СКК обращаются в информационно-консультационную службу. О новых технологиях в сельском хозяйстве чаще всего узнают из периодических изданий. Банки как источник информации по перечисленным вопросам занимают последнее место, уступая такому источнику как знакомые.

9. Члены СКК положительно оценили влияние СКК на собственную жизнь. Подтверждением ценности СКК для его членов служит намерение большинства последних (69%) погасить часть долга кредитного кооператива в случае невозврата им кредитов, полученных в банке. Т.е. большая часть членов кооператива согласны нести субсидиарную ответственность по результатам работы кооператива. Положительные оценки влияния СКК на жизнь села также подтверждаются мнениями о наличии желающих вступить в кредитные кооперативы: 68% респондентов считают, что в их сёлах ещё не менее 10 человек желают вступить в СКК.

10. По оценкам членов СКК, в кредитных кооперативах состоят наиболее деловые и энергичные из сельских жителей. У кооперативов сложился положительный имидж, они имеют потенциал для дальнейшего роста.

Определяя круг респондентов по их профессиональной деятельности следует отметить, что фермеры составили треть опрошенных, предприниматели без образования юридического лица – четверть и 21% - владельцы личных подсобных хозяйств (табл. 3). Среди респондентов много и тех, кто не ведёт хозяйства и не зарегистрирован как предприниматель. Таких 29% (среди них есть люди, занятые мелким бизнесом или ориентированные на удовлетворение потребительских нужд, но большую часть занимают люди старшего возраста, которые пользуются возможностью более доходно хранить свои сбережения в СКК).

Таблица 3

Категории респондентов

<i>Категории респондентов</i>	<i>Количество</i>	<i>%</i>
Крестьянское (фермерское) хозяйство (КФХ)	101	33
Личное подсобное хозяйство (ЛПХ)	65	21
Предприниматель без образования юридического лица	76	25
Лица не ведущие хозяйство и не занимающиеся предпринимательством	88	29

При этом в динамике происходят определенные изменения. В первые годы среди лиц, вступивших в кооперативы, фермеры составляли половину или более. В последние годы вырос процент мелких предпринимателей, владельцев ЛПХ и лиц других категорий (табл. 4).

Таблица 4

**Распределения по типам хозяйств в зависимости от года вступления в СКК,
% от числа опрошенных в каждой группе**

Типы хозяйств	1997-1999 33=100 %	2000 12=100 %	2001 21=100 %	2002 27=100 %	2003 34=100 %	2004 130=100 %	2005 50=100 %
КФХ	46	67	76	70	53	18	4
ЛПХ	3	0	5	18	21	28	28
ПБОЮЛ	18	42	33	26	35	26	10
Другое	36	0	5	4	9	32	58

В специализации хозяйств, которые ведут заемщики, преобладает производство зерновых (24% респондентов), выращивание КРС на мясо (24%) и овощеводство (16%), но представлены и другие направления (торгово-закупочная деятельность, производство молока, свиноводство, птицеводство и др.).

Одна из задач исследования заключалась в выявлении мотивации людей участвовать в кредитном кооперативе и обращаться за займами. Опрос показал, что наиболее распространённым мотивом обращения за первым кредитом явилось стремление расширить свое дело (52,8% респондентов) (рис. 1). На втором месте – желание сохранить достигнутый уровень производства (19,7%), что тоже требует немалых усилий в меняющейся ситуации. Мотивы выживания занимают третье место (13,5%).

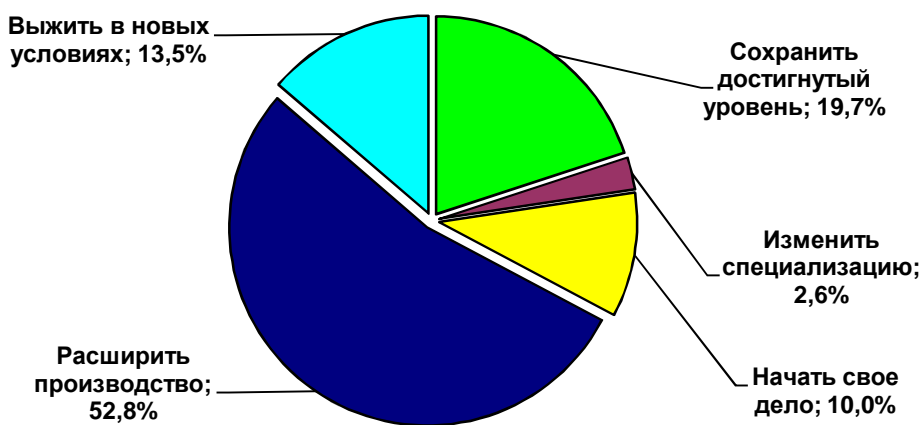


Рисунок 1. Мотивы обращения за первым кредитом, % от выборки

По сравнению с производственными целями потребительские мотивы обращения за кредитом встречаются редко. Это объясняется тем, что обследованные кредитные потребительские кооперативы имеют статус сельскохозяйственных и действуют в рамках ФЗ «О сельскохозяйственной кооперации».

Среди мотивов участия в СКК преобладает стремление получить доступ к кредитам (57%), часто отмечали и желание оказать поддержку другим жителям (40%) (рис. 2).

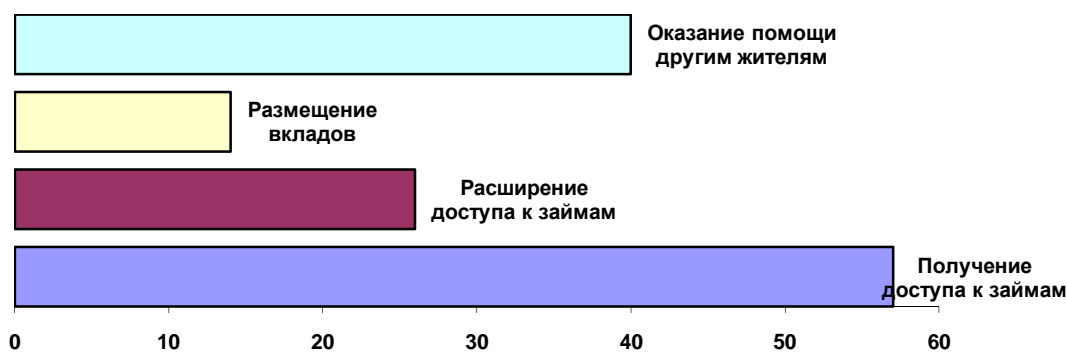


Рисунок 2. Мотивы участия в кредитных кооперативах, %.

В региональном аспекте есть некоторые отличия (табл. 11). Так, в Пермском крае и республике Марий Эл преобладающим мотивом участия в СКК является получение доступа к кредитам, в Республике Адыгее наряду с получением доступа его расширение, в Ставропольском крае и Республике Калмыкия – оказание помощи другим жителям. Заинтересованность в размещении сбережений в СКК довольно высока в Пермском и Ставропольском краях, но не проявилась в Республике Марий Эл и Республике Калмыкии (табл. 5).

Таблица 5

Мотивация участия в СКК по регионам, % от числа ответивших в каждом регионе

Мотивы	Оренбург	Пермь	Адыгеея	Калмыкия	Марий Эл	Ставрополь
	26=100%	35=100%	40=100%	61=100%	43=100%	24=100%
Получение доступа к кредитам	58	83	63	43	72	21
Расширение доступа к кредитам	38	20	63	16	12	13
Размещение сбережений	19	46	15	5	0	67
Оказание помощи другим жителям	15	9	18	54	67	4

Большой интерес для СКК представляют результаты опроса потребности членов СКК в новых услугах. Подавляющее большинство заемщиков, высказали желание получать долгосрочные займы, на 2-3 года. Приобретение и строительство жилья остаётся актуальной задачей на селе, для решения которой требуется кредит. На третьем месте – потребность в займах на покупку земли. Следующие позиции занимают потребительские займы – на приобретение товаров для дома и оплату услуг образования. Сравнительно недавно появилась новая потребность – в займах на оформление прав собственности (табл. 6).

Таблица 6

**Потребности членов СКК в новых услугах,
% от числа вступивших в СКК в указанный год**

Какие новые услуги/продукты Вы хотели бы получать от СКК?	Год вступления в СКК						
	1997-1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
	24=100%	12=100%	20=100%	24=100%	26=100%	93=100%	30=100%
Займы на 2-3 года	88	83	90	96	88	87	73
Займы на приобретение и строительство жилья	13	42	40	42	65	35	40
Займы на оплату услуг образования	4	0	0	8	15	6	13
Займы на покупку земли	46	33	35	33	38	6	13
Займы на оформление прав собственности	0	0	0	25	12	3	3
Займы на приобретение товаров для дома	4	8	10	8	15	10	7

Две трети заемщиков обращались за кредитами к другим источникам, кроме СКК. Наиболее популярен в этом плане Сбербанк России, туда обращались 41% заемщиков и 70% из обратившихся удалось получить кредит (табл. 7). Родные и знакомые отказывали очень редко, но, видимо, их средства ограничены. На третьем месте по числу обращений - коммерческие банки. Каждый пятый заемщик обращался в сельхозпредприятие, каждый седьмой – к теневым кредиторам (ростовщикам). Ростовщики, по сравнению с коммерческими банками, отказывали реже

Таблица 7

Обращения за займами в другие источники

Источники	Обращались		Получили заем		Не получили заем	
	количество	% от выборки	количество	% от числа обратившихся	количество	% от числа обратившихся
Сбербанк	93	41	65	70	28	30
Коммерческий банк	37	16	19	51	18	49
Какой-либо фонд	6	3	1	17	5	83
Сельхозпредприятие	20	9	16	80	4	20
К родным и знакомым	78	34	72	92	6	8
К теневым кредиторам	15	7	12	80	3	20
К другим источникам	3	1	2	67	1	33
Никуда не обращались	77	34				

. Полученные ответы практически не отличаются от предыдущего обследования, за исключением сокращения обращений к теневым кредиторам (15% против 37%). Это факт служит ярким признаком востребованности кредитных кооперативов на селе и уменьшения теневого бизнеса в сфере предоставления займов.

По регионам выявлены следующие различия: более широкий доступ к кредитам Сбербанка России у членов СКК в Адыгее (63% опрошенных в этом регионе удалось получить в нём кредиты) и в Оренбургской области (31%). Чаще других брали ссуды у родственников в Адыгее (80%) и в Марий Эл (60%). В Адыгее, в отличие от других регионов, ссуды выдавали и сельхозпредприятия (35%). Теневые кредиторы предоставляли ссуды в Марий Эл (12%) и Калмыкии (11%). Наибольшая доля тех, кто никуда не обращался за кредитами, кроме СКК, - в Ставропольском крае (83%).

Доступ к услугам Сбербанка России в 2004-2005 гг., судя по результатам опросов, расширился: в Марий Эл половина обратившихся получили кредиты, в других регионах этот процент ещё выше.

Хотя инфраструктура кредитных организаций, представленная в основном филиальной сетью Сбербанка России и Россельхозбанка, недостаточно приспособлена к оказанию финансовых услуг субъектам малого бизнеса и гражданам, проживающим в сельской местности, более трети заемщиков СКК все же получали банковские кредиты, - это дает возможность сравнить услуги, полученные заемщиками в банках и СКК. Однако, те, кому удалось получить кредиты в банках, кредитуются там 2,4 раза реже, чем в СКК.

Наблюдается тенденция, что СКК подготавливают клиентов для банков и способствуют тому, чтобы сельские предприниматели вели деятельность в легальном секторе экономики. Низкий процент желающих обращаться к ростовщикам свидетельствует о положительном опыте взаимодействия с формальными структурами и повышении авторитета финансовых институтов, в т.ч. кредитных кооперативов.

Если сопоставить соотношения различных типов хозяйств в этих категориях, то видно, что среди получавших банковский кредит преобладают фермеры, а среди тех, кто не обращался в банк, - ПБОЮЛ и владельцы ЛПХ (табл. 8). Финансовые возможности и потребности этих типов хозяйств различны и банки чаще кредитуют КФХ, так как в этом секторе есть определенная бюджетная поддержка, направленная на поддержку развития сельскохозяйственного производства. Аналогичный результат был получен при опросе и в 2004 г.

Таблица 8

Распределение по типам хозяйств в зависимости от кредитваемости в банках

Типы хозяйств	Получали кредит в банке 84=100%		Обращались за кредитом в банк, но не получили, 46=100%		Не обращались за кредитом в банк 143=100%	
	количество	%	количество	%	количество	%
КФХ	55	65	25	54	65	45
ЛПХ	22	26	13	28	40	28
ПБОЮЛ	19	23	13	28	41	29

Сравнение размеров землепользования, трудовых и кредитных ресурсов, привлеченных представителями каждой категории, подтверждает гипотезу о том, что кредиты в банках получают более крупные из обратившихся фермеров и

предпринимателей (табл. 9). В сельской местности для мелких предпринимателей или людей только начинающих свой бизнес СКК являются, безусловно, главным источником кредитных ресурсов в легальном секторе экономики.

Таблица 9

Используемые ресурсы в зависимости от кредитуемости в банках

<i>Показатели</i>	<i>Получали кредит в банке</i> N=84	<i>Обращались за кредитом в банк, но не получили</i> N=46	<i>Не обращались за кредитом в банк</i> N=143
Средний размер землепользования в 2005 г., га	3998	161	251
Привлекали постоянных работников на полную ставку, в среднем, человек	13	2	7
Средняя общая сумма займов в СКК, руб.	989625	141270	418698
Среднее количество займов	5,5	2,6	3,8

У большинства обратившихся за кредитом банк интересовался кредитной историей в СКК, поэтому опыт кредитования в СКК важен при заключении договоров с банком. Для немногих заемщиков СКК банковский кредит стал вполне доступным, но подавляющее большинство пытавшихся взять кредит в банке считают, что получить ссуду в СКК значительно проще. А треть заемщиков СКК пока и не пытались обратиться в банк. По результатам опроса 2004 г. таких было больше половины.

В настоящее время банки уже играют определенную роль в сфере оказания финансовых услуг на селе. Это подтверждается тем, что по данным опроса 2004 г. банковский кредит получали четверть заемщиков СКК, по данным опроса 2005 г. - 31%. В случае отсутствия СКК 55% обратились бы за кредитом в банк (по данным опроса 2004 г. - 54%).

Большинству членов СКК займы, полученные в кооперативе, помогли улучшить финансовую ситуацию (64%) или хотя бы сохранить уровень, достигнутый ранее (табл. 10). В этом плане результаты двух опросов абсолютно совпадают. В 2004 г. ухудшение ситуации отметили лишь 2 респондента, в 2005 г. не отметил никто.

Таблица 10

Оценки влияния займов в СКК на финансовую ситуацию,

% от выборки

<i>Как повлияли на Вашу финансовую ситуацию займы, полученные в СКК?</i>	<i>Опрос 2004 г.</i>		<i>Опрос 2005 г.</i>	
	<i>количество</i>	<i>%</i>	<i>количество</i>	<i>%</i>
Ухудшили финансовую ситуацию	2	1	0	0
Практически не оказали влияния	11	3	11	5
Помогли сохранить достигнутый ранее уровень	122	31	67	29
Способствовали улучшению ситуации	252	64	147	64
Не ответили	7	2	4	2

Самые положительные оценки влияния займов на финансовую ситуацию заемщиков были получены в Пермском крае и Ставропольском крае. В Адыгее большинство выразили мнение, что займы в СКК помогли сохранить уровень, достигнутый ранее. На отсутствие влияния указали только несколько человек в Калмыкии.

Убедительным подтверждением искренности столь высоких оценок служит намерение, практически всех заемщиков кооператива обращаться в СКК за новыми кредитами, причем 70% заемщиков хотели бы получать эти кредиты в большем объеме, чем раньше (табл. 11).

Таблица 11

Намерения обращаться в СКК за новыми кредитами, %

Собираетесь ли вы в дальнейшем обращаться в кооператив за новыми кредитами?	Опрос 2004 г.		Опрос 2005 г.	
	количество	%	количество	%
Да	385	98	221	97
Нет	8	2	4	2
Всего ответивших	394	100	225	98
<i>Если собираетесь, то потребуются кредиты ...</i>				
... в большем объеме	260	66	161	70
... в прежнем объеме	112	28	56	24
... в меньшем объеме	11	3	5	2
Всего ответивших	383	97	222	97

Потребность получения кредитов в большем объеме в Перми, Адыгее и Калмыкии выше, чем в других регионах.

Важный источник кредитования в СКК – сбережения пайщиков. Поэтому обследованием была охвачена и эта сфера деятельности СКК. Основными мотивами внесения вкладов в СКК являются стремление сохранить денежные средства, уберечь их от инфляции и накопить суммы, необходимые для приобретения жилья и техники (рис. 3).



Рисунок 3. Мотивы хранения средств в СКК, % от выборки.

Большинство вкладчиков СКК (70%) нигде не размещали деньги, кроме кредитного кооператива. Лидирующую позицию в качестве альтернативы СКК занимает Сбербанк России – вклады туда сделали 17% опрошенных вкладчиков СКК.

Средства в банках вкладчики размещали вдвое реже, чем в СКК. Так среднее количество вкладов, сделанных респондентами в банк составили 1,9, а в СКК – 3,8.

Основным преимуществом размещения вкладов в СКК являются более высокие процентные ставки (табл. 12). Правда, риск потерять средства, вложенные в СКК, оценивается несколько выше, по сравнению с банковскими вкладами. Но остальные условия размещения вкладов в СКК, по мнению вкладчиков, лучше, чем в банках.

Таблица 12

**Сравнение факторов размещения вкладов в банках и в СКК,
% от числа ответивших вкладчиков (N = 31)**

<i>Условия</i>	<i>В банке</i>	<i>В кредитном кооперативе</i>	<i>Нет разницы</i>	<i>Затруднились оценить</i>
Процентные ставки по вкладам выше	6	94	0	0
Риск потерять вложенные деньги больше	24	42	12	21
Режим работы удобнее	0	69	31	0
Легче и быстрее добраться, чтобы сделать вклад	3	63	31	3
Больше доверяют управлению	6	78	0	16
Вклады лучше застрахованы	34	31	9	25

В качестве альтернативы СКК для размещения средств выступает не только Сбербанк России (46% ответивших), но и другие банки (41%). Некоторые вкладчики готовы самостоятельно ссужать деньги под проценты (8%).

Опрос показал, что процент по вкладу – наиболее значимый фактор при решении о размещении вклада (табл. 13).

Таблица 13

Оценка значимости различных факторов для вложения вкладов, %

<i>Факторы</i>	<i>%</i>
Процент по вкладу	91
Срок вклада	45
Доступность вложения вклада	33
Сумма вклада	17

Что касается срока вклада, то наиболее предпочтительны сроки от 6 до 10 месяцев (табл. 14).

Таблица 14

Желаемый срок вклада

<i>Сроки, месяцев</i>	<i>Число отметивших</i>	<i>% от числа ответивших на вопрос</i>
3-5	11	11
6-10	57	56
11-12	33	33

Самым удобным сезоном для размещения вкладов являются зимние месяцы, но часть вкладчиков предпочли бы иное время – третий и второй кварталы. Желающие делать вклады находятся в каждом сезоне. Небольшие вклады – от 10 тысяч рублей до 50 тысяч – хотел бы делать каждый четвертый. Для 70% вкладчиков желательные суммы вкладов варьируют в диапазоне от 50 тысяч рублей до полумиллиона. Есть желающие вкладывать средства в сумме и свыше 500 тысяч рублей.

Что касается желательных процентов, которые хотят получить члены СКК, то разброс мнений не так велик: более половины вкладчиков предпочли бы получать от 21% до 30% годовых, но значительная доля (37%) удовлетворилась бы и более скромной ставкой – от 10% до 20%.

Как известно, инвестиционное поведение формируется не только исходя из личного опыта, но и под влиянием полученной информации. Опрос показал, что СКК занимают лидирующую позицию как источник информации о финансовых продуктах (52% опрошенных), о залоговом обеспечении займов (59%) и развитии кредитуемого бизнеса (46%).

По вопросам налогообложения и цен на ресурсы и продукцию члены СКК обращаются в информационно-консультационную службу (53% и 35% соответственно). О новых технологиях в сельском хозяйстве узнают чаще всего из периодических изданий (32%). Банки как источник информации по перечисленным проблемам занимают последнее место, уступая такому источнику как знакомые.

Главную ответственность за проблемы в развитии кооперации члены СКК возлагают на федеральный уровень управления, а именно - на отсутствие поддержки со стороны федерального бюджета (66,8% респондентов). Второе по значимости препятствие – отсутствие поддержки со стороны регионального бюджета (45,0%). На третьем месте - неравные условия финансовой деятельности (17,6%), поскольку федеральные и региональные программы субсидируют процентные ставки по кредитам, выданным на сельхозпроизводство коммерческими банками, но не кредитными кооперативами. Национальный проект «Развитие АПК», в котором предусмотрены механизмы поддержки сельскохозяйственных кредитных кооперативов, безусловно, снимает основные препятствия, которые видели члены СКК для развития кредитной кооперации до начала этого проекта.

При оценке роли СКК в жизни их села больше половины респондентов выразили мнение, что влияние кооператива ограничивается кругом его членов. Примерно треть опрошенных полагают, что кооперативы имеют значение для более широкого круга жителей села. Данные двух опросов практически не различаются (табл. 15).

Таблица 15

**Оценки роли СКК в жизни села,
% от выборки**

<i>Как Вы думаете, какую роль играет кредитный кооператив в жизни Вашего села?</i>	<i>Опрос 2004 г.</i>		<i>Опрос 2005 г.</i>	
	<i>количество</i>	<i>%</i>	<i>количество</i>	<i>%</i>
Не играет никакой роли	4	1	1	0
Играет незначительную роль	31	8	10	3
Имеет значение только для членов СКК	219	56	184	60
Имеет значение для многих жителей села	74	19	66	22
Играет важную роль в жизни села	65	16	46	15
Не ответили	1	0	0	0

Влияние СКК на собственную жизнь респонденты оценили также положительно (табл. 16).

Таблица 16

**Оценки влияния членства в СКК на жизнь в целом,
% ответивших**

<i>Как отразилось членство в кредитном кооперативе на Вашей жизни в целом?</i>	<i>Количество</i>	<i>%</i>
Скорее отрицательно	0	0
Никак не отразилось	9	5
Скорее положительно	110	62
Весьма положительно	58	33
Всего ответивших	177	100

Подтверждением ценности СКК для его членов служит намерение большинства последних (69%) погасить часть долга кредитного кооператива в случае невозврата им кредитов, полученных в банке.

Оценки влияния на жизнь села подтверждаются мнениями о наличии желающих вступить в СКК: 68% респондентов считают, что желающих вступить в кредитные кооперативы в их сёлах ещё немало (рис. 4). Результаты практически совпадают с полученными в опросе 2004 г.

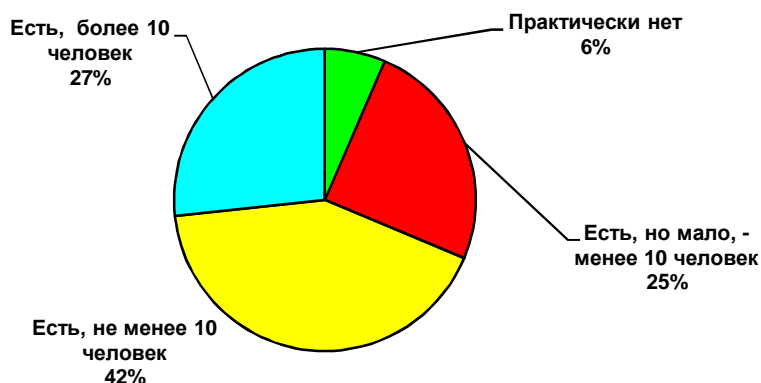


Рисунок 4. Оценки количества желающих вступить в СКК, %

В плане востребованности СКК по регионам прослеживаются некоторые отличия: больше желающих вступить в СКК в Ставрополье и Адыгее, меньше - в Оренбургской области и в Марий Эл (табл.17). Но некоторые респонденты и в этих регионах считают, что потребность в СКК в настоящее время в их сёлах отнюдь не исчерпана. Следовательно, кооперативы уже заработали положительный имидж и имеют потенциал для дальнейшего роста.

Таблица 17

Оценки востребованности СКК,
% от числа опрошенных в каждом регионе

<i>Есть ли еще среди жителей Вашего села желающие вступить в СКК?</i>	<i>Оренбург</i> 48=100%	<i>Пермь</i> 55=100%	<i>Адыгея</i> 40=100%	<i>Калмыкия</i> 63=100%	<i>Марий Эл</i> 51=100%	<i>Ставрополь</i> 50=100%
Практически нет	21	2	0	0	18	0
Есть, но мало, - менее 10 человек	69	16	0	14	49	0
Есть - не менее 10 человек	8	80	32,5	65	29	24
Есть - более 10 человек	2	2	67,5	21	4	76

При сравнении членов СКК с рядовыми сельскими жителями в Пермском крае и Оренбургской области почти все опрошенные полагают, что в СКК состоят наиболее деловые и энергичные люди. В Адыгее и в Марий Эл такого же мнения придерживается большинство членов СКК.

Реализация национального проекта «Развитие АПК» позволяет снять часть препятствий для развития сельской кредитной кооперации, особенно в части доступа к дополнительным финансовым ресурсам и субсидированию части процентной ставки по кредитам и займам, привлекаемым сельскими жителями для развития сельскохозяйственного производства, в т.ч. в кредитных кооперативах. Об этом свидетельствуют уже первые итоги реализации национального проекта.

Проведенное обследование еще раз наглядно показало востребованность и значимость сельских кредитных кооперативов для сельских жителей, с одной стороны,

как источника привлечения финансовых средств и, с другой стороны, как возможности размещения свободных средств и их накопления. При этом кредитные кооперативы имеют свою нишу на рынке предоставления финансовых услуг на селе. Они, работая в во взаимодействии с банками и формируя многоуровневую систему сельской кредитной кооперации, вытесняют теневой бизнес с финансового рынка. Положительный опыт работы сельских кредитных кооператив способствует увеличению числа их членов, вовлекая тем самым сельских жителей в экономически активную деятельность и способствуя развития сельской местности.