



MICROFINANCE CENTRE
for Central and Eastern Europe and the New Independent States

MICROFINANCE

Policy Monitor

Опубликовано Центром Микрофинансирования (МФЦ) для Центральной и Восточной Европы и Стран СНГ
Спонсором публикации является Институт «Открытое общество» (Фонд Сороса)

№ 11, МАЙ 2007

В ЭТОМ НОМЕРЕ:

РЕГИОНАЛЬНЫЙ ОБЗОР

2

Деятельность МФЦ в области микрофинансовой политики. Содействуем созданию всеобъемлющих финансовых систем: 10 лет поддержки политических изменений

Гжегож Галусек

2

ЦЕНТРАЛЬНАЯ АЗИЯ

Сравнительное исследование стран Центральной Азии по версии МІХ и ЦАЦ

Ольга Томилова,
Скотт Гол

ПЕРВОСТЕПЕННЫЕ НОВОСТИ СТРАНЫ

4

ПОЛЬША

Спрос на микрокредитование среди малоимущих семей в Польше

Михал Матуль

6

РУМЫНИЯ

Важность регуляторной среды для развития микрофинансового сектора: опыт Румынии

Мария Дойчу

СВОДКИ СО ВСЕГО МИРА

9

Группа советников ООН по вопросам создания всеобъемлющего финансового сектора

Гжегож Галусек

10

Внеофисный банкинг с использованием розничных агентов: Риски и регулирование

Ли Бирд

НОВОСТИ И МНЕНИЯ ИЗ ЦВЕ / СНГ

12

КАЗАХСТАН

Усовершенствование микрофинансового законодательства: Опыт Ассоциации микрофинансовых организаций Казахстана

Салтанат Игенбекова

Монитор Центра Микрофинансирования (МФЦ) не предоставляет и не имеет намерений предоставлять юридическую консультацию. Авторы статей, включенных в данное издание, излагают свои собственные взгляды, которые могут не совпадать с мнением МФЦ. МФЦ может комментировать определенные высказывания авторов, но ответственности за точность правовых статей и утверждений не несет.

Если вы пожелаете прислать свежую информацию о новых правовых инициативах в вашей стране, свяжитесь пожалуйста с **Агнешкой Тальмой**: agnieszkat@mfc.org.pl

Деятельность МФЦ в области микрофинансовой политики. Содействуем созданию всеобъемлющих финансовых систем: **10 лет поддержки политических изменений**

Участники микрофинансового рынка работают в постоянно изменяющейся политической среде, и на эти изменения приходится соответствующим образом реагировать. С первых дней своего существования Монитор Политики пытается пролить свет на широкий круг политических аспектов микрофинансирования в регионе Центральной и Восточной Европы и Центральной Азии. Настоящий выпуск Монитора Политики представляет собой пример ориентации на обширный опыт и знания практических специалистов, исследователей и политиков, чтобы ознакомить вас с важными дискуссиями, в сфере микрофинансовой политики. В выпуск вошли статьи о внебанковском банкинге с использованием розничных агентов, о результатах сравнительных исследований, которые проводились в Центральной Азии МІХ и Центрально-азиатским Микрофинансовым Центром, о правовой среде в области микрофинансирования в Румынии и о результатах проведенных МФЦ исследований спроса в области микрофинансирования в Польше. В последней статье отражена работа МФЦ по проведению исследований, которые положительно повлияют на процесс принятия политических решений в микрофинансировании.

Сеть МФЦ

МФЦ является микрофинансовой сетью, и постоянно увеличивающееся количество членов положительно сказывается на возможности влияния на микрофинансовую политику. За последние 10 лет наблюдался значительный интерес к финансовой отчетности в микрофинансовой индустрии. Хотя финансовая отчетность очень важна для обеспечения стабильного предоставления микрофинансовых услуг, МФЦ в настоящее время использует свою роль в индустрии для достижения соответствующего баланса затрат на достижение

результатов и стимулирование управления социальным воздействием. Этот аспект особенно важен в момент возникновения интереса у все большего количества инвесторов к оценке социального воздействия МФО. Национальная и международная микрофинансовая политика, возможно, скоро будет отражать этот интерес в области управления социальным воздействием, в том числе, через внедрение стандартов социальных индикаторов в отчетности МФО. Усилия МФЦ в этой области продемонстрировали его ценность как организации, которая может повлиять на микрофинансовую политику в настоящее время и в будущем.

Новый взгляд на Монитор Политики

В год десятилетия МФЦ, мы рады сообщить об изменениях в Мониторе Политики. Благодаря вашим отзывам на опрос читателей, Монитор Политики будет возобновлен и каждый последующий выпуск будет посвящен определенной политической теме, которая заинтересовала наших читателей. Статьи будут опираться на обширный опыт МФЦ в регионе, однако их диапазон будет расширяться, чтобы осветить дискуссии со всего мира. Статьи будут рассматриваться недавно сформированным редакционным советом, который возглавил Ли Бирд, политический консультант CGAP.

Я бы хотел воспользоваться представившейся возможностью и поблагодарить институт «Открытое Общество» за поддержку этого очень важного издания.

Гжегож Галусек, Исполнительный директор МФЦ

ЦЕНТРАЛЬНАЯ АЗИЯ

Сравнительное исследование стран Центральной Азии по версии МІХ и ЦАЦ

Ольга Томилова

ДИРЕКТОР, ЦЕНТРАЛЬНО-АЗИАТСКИЙ

МИКРОФИНАНСОВЫЙ ЦЕНТР

— СОВМЕСТНАЯ ИНИЦИАТИВА

МФЦ и CGAP

и Скотт Гол,

ВЕДУЩИЙ АНАЛИТИК, МІХ

существует на двух уровнях: несколько крупных, финансируемых зарубежными донорами, организаций и сотни мелких местных организаций.

Республики Центральной Азии характеризует низкая плотность населения, переходный период, последовавший за падением коммунистического строя, и один из самых низких уровней доходов в мире. Доступ к финансовым услугам в регионе ограничен, бросается в глаза отсутствие механизмов поддержки микрофинансирования. Национальные сети находятся на начальной стадии развития, кредитных бюро очень мало, немногие МФО прошли внешнюю оценку, ограничен доступ к внутренним и международным источникам финансирования.

В сравнительном анализе за 2005 год, рассматриваются различия в охвате, самокупаемости и темпах роста в разнообразных микрофинансовых

организациях (МФО) региона. В исследовании приводится обзор микрофинансового сектора в каждой из республик, и рассматриваются факторы, влияющие на развитие микрофинансирования в каждой республике, приводятся объяснения различий между правовыми и регуляторными режимами разных стран.

Обзор микрофинансирования в отдельных странах

Казахстан

Микрофинансовые услуги в Казахстане оказывают организации четырех типов. Банки обслуживают 54,000 микрокредитных заемщиков. Совокупный портфель кредитных товариществ составляет USD 20 миллионов. НБФУ и микрокредитные организации предлагают услуги наименее обеспеченным клиентам, которые составляют 37% рынка кредитов. На период с 2005 до 2007 года, Правительство выделило USD 87 миллионов на микрофинансирование через государственный Фонд поддержки малого предпринимательства. За последние пять лет были также приняты специальные микрофинансовые законы:

- Закон «О микрокредитных организациях», и
- Закон «О кредитных товариществах».

Юридические лица в соответствии с этими законами обязаны придерживаться ограничений, касающихся суммы кредитов, однако в Закон «О микрокредитных организациях» были внесены

В Центрально-азиатских республиках – Казахстане, Кыргызстане, Таджикистане и Узбекистане работает более 1,000 организаций, предлагающих микрофинансовые услуги. Микрофинансовый сектор

РЕГИОНАЛЬНЫЙ ОБЗОР

поправки в конце 2006 года/ в соответствии с которыми был увеличен максимальный размер займа с, приблизительно, USD 8,200 до USD 67,000.

Было создано государственное кредитное бюро, которое получает данные от 29 коммерческих банков и охватывает 5.5% населения.

Кыргызстан

В Кыргызстане, микрофинансовый сектор объединяет кредитные союзы, МФО и несколько «downscaling» банков, осуществляющих программы кредитования малого и микробизнеса. Четыре МФО доминируют в секторе, остальные МФО значительно меньше. Кредитные союзы в среднем обслуживают 70 заемщиков и имеют кредитный портфель менее 50 000 долларов. В 2005 г. Правительство инициировало Среднесрочную национальную стратегию развития микрофинансирования на 2005 – 2009 годы.

Все типы МФО подлежат регулированию Национального банка Республики Кыргызстан.

В 2003 было открыто государственное кредитное бюро, в котором к концу 2006 года было собрано 41,000 кредитных историй, что охватывает 2.3% населения.

Таджикистан

Микрофинансирование в Таджикистане развивалось, в основном, благодаря поддержке международных организаций развития. Средняя сумма займа в стране – USD 292. Первый микрофинансовый банк начал свою деятельность в 2003 году, в настоящее время охватил своими услугами более 7,000 активных заемщиков, при размере портфеля 6 млн. долларов.

Микрофинансовое законодательство построено по примеру Кыргызстана и предусматривает создание трех уровней МФО:

- Некоммерческих микрозаемных фондов,
- Коммерческих микрозаемных организаций, и
- Коммерческих микрокредитных депозитных организаций

Закон Таджикистана ограничивает максимальную сумму микрозайма (микрокредита) 20,000 долларами США и позволяет МФО предоставлять кредиты только физическим лицам и лицензированным юридическим лицам.

Узбекистан

Среди всех четырех республик, в Узбекистане сектор микрофинансирования самый неразвитый, всего 27 МФО и несколько кредитных союзов. Сектор обслуживает 65,000 активных заемщиков, средняя сумма займа – USD 140. Самым серьезным достижением последнего года стала трансформация государственного банка «Тадбиркор» в первый специализированный Микрокредитбанк.

В 2006 году были приняты два новых закона – «О микрофинансировании» и «О микрокредитных организациях». Существуют ограничения в отношении номинальных процентных ставок, но отсутствуют ограничения в отношении эффективной ставки. Также существуют определенные ограничения в отношении использования наличных.

Обзор микрофинансирования в регионе в целом

Центрально-азиатский микрофинансовый сектор молод, средний возраст организаций около 5 лет. В сравнительном исследовании изучаются 60 МФО, представляющих регион, средняя сумма займа в которых составила USD 350. По 22 крупнейшим МФО, входящим в Microbanking Bulletin (МВВ), предоставлена более подробная информация. Поскольку в исследовании используются стандартизированные и скорректированные данные, его результаты представляют самую точную картину показателей МФО.

Последние 3 года стали периодом быстрого роста микрофинансового сектора в регионе, количество клиентов почти удвоилось. В основном, подобный рост объясняется развитием крупных организаций, а мелкие организации не вырастают со временем.

Финансирование

В регионе коммерческое финансирование осуществляется в ограниченных масштабах, и, в основном, применяется организациями, которые выдают более крупные займы, чем сектор в целом. МФО в Узбекистане имеют самый низкий доступ к финансированию, в основном, из-за отсутствия соответствующих правовых условий для привлечения иностранных инвестиций. В Казахстане и Кыргызстане наблюдается самое интенсивное привлечение финансирования. Большинство микрофинансовых организаций в каждой стране полагаются на акционерное финансирование, эффективная стоимость которого не особенно отличается от займов из коммерческих источников.

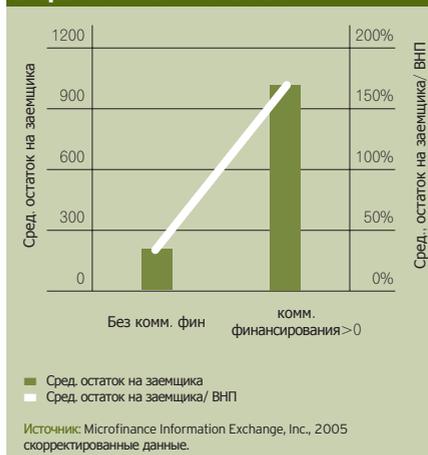
Практически отсутствует возможность привлечения сбережений населения в регионе, поскольку лишь немногие организации соответствуют нормативно-законодательным требованиям для привлечения сбережений. У организаций, которые предлагают депозитные услуги, средний баланс займа на одного заемщика выше, чем в среднем по сектору.

Глубина охвата

Рост не привел к ориентации микрофинансовых организаций на более обеспеченных клиентов, хотя кредитные союзы и банки, работающие по программе поддержки малого и микро бизнеса, в основном, работают на рынке населения с более высокими доходами. Большой глубины охвата достигают НПО и организации, использующие технологию групповых займов, чем организации, использующие модель индивидуального кредитования. Парадоксально, что у мелких организаций, работающих в сельских районах, средний баланс займа на одного заемщика выше, чем у крупных организаций, возможно, потому, что эти крупные организации получают средства на решение общих задач развития.

При этом стремление расширить масштабы деятельности и получить доступ к финансированию привело к зарождению инициатив по консолидации. Целый ряд МФО на практике изучают

ГРАФИК 1: РАСПРЕДЕЛЕНИЕ КОММЕРЧЕСКОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ СРЕДИ МФО В ЦЕНТРАЛЬНОЙ АЗИИ



возможности слияния, создания оптовых кредиторов, таких, как АО «Казмикрокредитинвест», или оказания услуг по охвату клиентов мелкими организациями для более крупных учреждений.

Прибыльность и самоокупаемость

В целом и, несмотря на юный возраст, Центрально-азиатские МФО в совокупности демонстрируют довольно высокую прибыльность, хотя диапазон весьма широк: операционная самоокупаемость без учета поправок варьируется от 10% до 300%. В регионе Восточной Европы и Центральной Азии, только на Балканах наблюдается такой же высокий уровень самоокупаемости.

Высокая норма прибыли, наблюдаемая в секторе, отражает низкую конкуренцию, что позволяет организациям взимать высокие процентные ставки. Самый высокий уровень доходности у НПО, которые также демонстрируют самые высокие суммы доходов и расходов.

Мелкие организации по мере расширения масштаба, не обязательно достигают повышения самоокупаемости, это объясняется ограниченным доступом к финансированию, а, кроме того, они зачастую недооценивают расходы, связанные с расширением.

Доходы и расходы

В Центральной Азии доходность портфеля одна из самых высоких в мире, что является индикатором недостаточной конкуренции в секторе. Уровень доходности для МФО, прошедших сравнительную оценку показателей, составил около 47%. На более открытых рынках Казахстана и Кыргызстана процентные ставки ниже (<30%), чем в Таджикистане и Узбекистане.

В группе более крупных организаций, прошедших сравнительную оценку показателей, доходность и расходы снижаются с увеличением масштаба и возраста

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА СТРАНИЦЕ 5

ПОЛЬША

Спрос на микрокредитование среди малоимущих семей в Польше

В данной статье представлены результаты исследования рынка микрокредитования, которое проводилось МФЦ и Ipsos Polska для Европейского Инвестиционного Фонда (EIF). Исследование призвано помочь EIF JEREMIE проанализировать дисбаланс на рынке и разработать микрокредиты и другие инструменты для поддержки сектора микропредпринимательства в Польше.

Малоимущие семьи и их уязвимость

Около 40% малоимущих семей, вошедших в обзор, проживают в сельских районах, приблизительно, 25% в небольших городах (с населением до 50,000) и, немногим более 20%, в крупных городах. Как и ожидалось, образовательный уровень глав малоимущих семей значительно ниже, чем в среднем по стране.

Малоимущие семьи уязвимы в отношении рисков. Для 61% таких семей, три незначительных заболевания любого из членов семьи за месяц вызывают значительное снижение стандартов жизни в данном месяце. Только 7% таких семей не чувствуют финансового давления, связанного с несколькими незначительными заболеваниями. Малоимущие семьи, занимающиеся предпринимательской деятельностью, уязвимы в отношении рисков, связанных с непредвиденными обстоятельствами, в той же степени, что и малоимущие семьи.

События жизненных циклов также вызывают значительное финансовое давление, поскольку малоимущие семьи редко готовы к ним, им очень часто приходится ради соблюдения традиций тратить значительные суммы денег на подобные расходы. Неоптимальное финансовое планирование и ограниченный доступ к формальным кредитным услугам приводит к необходимости принимать дорогостоящие финансовые решения. Малоимущие больше занимают на такие события, как свадьба или приобретение активов, чем на события жизненных циклов, которые принесут финансовую отдачу в будущем, такие как обучение и приобретение жилья.

Большинство малоимущих семей реактивно управляют непредвиденными событиями и рисками жизненных циклов. Только 35% твердо

уверены, что следует планировать финансы и откладывать деньги. Другие либо безразлично, либо негативно относятся к упреждающим методам обращения с деньгами, и не занимаются финансовым планированием и не делают сбережений. Почти половина опрошенных семей никогда не откладывали денег, чтобы отреагировать на будущие расходы, и только 15% регулярно откладывают деньги на такие расходы.

Отсутствие долгосрочного финансового планирования на пенсионное обеспечение упоминается еще чаще. В общем, только 21% опрошенных семей откладывают деньги на старость, и только 12% семей, у которых глава семьи от 19 до 39 лет делают это. Ни те, кто имеет постоянную работу, ни микропредприниматели, обычно, этого не делают. Отсутствие сбережений на старость особенно рискованно для микропредпринимателей, поскольку они платят минимальные взносы в систему социального обеспечения, и их пенсия будет очень низкой.

Потребность микропредприятий во внешнем финансировании

Дефицит капитала – одна из наиболее важных проблем для 56% действующих микропредпринимателей и 35% тех, кто хотел бы стать микропредпринимателем. Более того, респонденты рассматривают доступ к финансированию, как самую важную из причин для открытия предприятия. 21% респондентов упомянули безвозмездные гранты и 16% субсидированные займы, как ключевые факторы, которые могут побудить их открыть бизнес. Почти для половины опрошенных семей, недостаточное финансирование – наиболее важный фактор, не позволяющий им заняться экономической деятельностью.¹

Использование внешних источников финансирования в настоящее время

Использование микрокредита действующими микропредпринимателями очень ограничено. Только 21% опрошенных микропредпринимателей когда-либо пользовались формальными источниками микрокредитования, и только 15% в настоящее время выплачивают кредиты.² Ни один из опрошенных микропредпринимателей не

Михал Матуль

ИССЛЕДОВАТЕЛЬ, ЦЕНТР

МИКРОФИНАНСИРОВАНИЯ

для ЦВЕ и СНГ (МФЦ)

пользовался услугами действующих микрокредитных организаций или местными средствами. Банки являются основным источником бизнес займов, и 94% опрошенных предпринимателей занимали деньги в банках. Кроме того, 3% пользовались услугами кредитных союзов и 6% услугами местных служб занятости.

Только 4% действующих предпринимателей получали гранты или субсидированные займы, что продемонстрировало ограниченную доступность этих программ, и отсутствие сведений о них.

7% действующих предпринимателей из тех, кто никогда не привлекал внешнего финансирования для своего бизнеса, обращались за кредитом, но им было отказано. Самые распространенные причины отказа – отсутствие залога и несоответствующий бизнес план.

Интересно, что 28% опрошенных семей, занимающихся микропредпринимательством, пользуются кредитными карточками, что демонстрирует, что микропредприниматели, особенно в сравнительно крупных городах, часто пользуются кредитными карточками для сглаживания краткосрочных денежных потоков бизнеса.

Рынок микрокредитования

Исследование пришло к выводу, что рынок микрокредитования в Польше охватывает 1,977,232 человек, которые занимаются микропредпринимательством, или планируют открыть микропредприятие. Все остальные малоимущие семьи, по мнению исследователей, не рассматриваются как потенциальный рынок, либо потому, что они не соответствуют критериям микрокредитования, либо потому, что объективно не нуждаются в микрокредитах.³

Общий объем рынка микрокредитования, оцениваемый на основе средней суммы займов микропредпринимателей, которые в настоящее время имеют к ним доступ – USD 12 миллиардов,

ПЕРВОСТЕПЕННЫЕ НОВОСТИ СТРАНЫ

включая USD 1.63 миллиардов, приходящиеся на долю существующего рынка микропредприятий и USD 10.4 миллиардов, приходящиеся на долю тех, кто планирует открыть бизнес.

- В рамках рынка можно выделить четыре зоны:
- Зона проникновения на рынок** – В нее входят те, кто в настоящее время пользуется микрокредитами, что составляет 3% рынка в целом, и 22% рынка действующих микропредприятий.
- Зона стимулирования рынка** – В нее входят малоимущие семьи, которые можно охватить с помощью новых микрокредитных продуктов, которые пользуются спросом у потребителей-энтузиастов, она составляет 9.3% от объема рынка. 70% этой зоны составляют те, кто хотел бы начать бизнес.
- Зона развития рынка** – Это группа в зоне досягаемости, которую можно было бы охватить, если бы новые продукты были лучше адаптированы, использовались эффективные маркетинговые стратегии и сложились благоприятные внешние условия. Также необходимо надлежащее стимулирование и создание условий для малоимущих семей в реализации их стремлений к самостоятельной занятости. Это самая значительная доля рынка – 78.6%, с большинством начинающих бизнесов.
- Зона перераспределения рынка** – В нее входят малоимущие семьи, которые в настоящее время не могут быть охвачены рынком, хотя они и хотели бы получить доступ к микрокредитам, но не могут себе этого позволить. Задача государства обеспечить субсидии и адекватные стимулы для этой группы, чтобы она получила возможность воспользоваться преимуществами микрокредитования. Размер этой группы приблизительно соответствует размеру зоны стимулирования рынка и состоит, в основном, из начинающих бизнесов.

Заключение

- Очень важно изучить семьи в процессе исследования рынка микропредприятий, поскольку финансы семьи и микропредприятий тесно связаны и часто взаимозаменяемы.
- Малоимущие семьи уязвимы в отношении рисков и в большинстве случаев реагируют на них реактивно.
- В трети малоимущих семей есть члены, которые занимаются микропредпринимательством, или имеют планы или возможности начать микропредпринимательскую деятельность. Тем самым, микрокредитование имеет потенциал в области обслуживания широких кругов малоимущих и использования новых экономических возможностей и повышения стандартов жизни.
- Существует серьезная потребность во внешнем финансировании микропредприятий, поскольку дефицит капитала – одна из наиболее серьезных проблем для действующих предпринимателей и тех, кто хотел бы заниматься предпринимательской деятельностью.

- Малоимущие семьи, обычно, не страдают от чрезмерной задолженности, поэтому их потенциал в области дополнительного кредитования бизнеса не ограничен только кредитами семьи.
- Немногие действующие микропредприниматели используют внешнее финансирование для своего бизнеса в настоящее время.
- Действующие и потенциальные предприниматели мало знают о микрокредитовании и не знают, кто осуществляет финансирование микропредприятий.
- В неформальных дискуссиях, большинство действующих и потенциальных микропредпринимателей говорили, что они рассматривают формальное внешнее финансирование своего бизнеса только в самом крайнем случае. С другой стороны, они положительно относятся к микрокредитам и проявляют реальный интерес к получению микрокредитов, когда им предоставляется такая возможность. Мы можем сделать вывод, что их настороженное отношение к внешнему финансированию объясняется ограниченными знаниями о передовых инструментах финансирования предпринимательства и не сказывается на их интересе к микрокредитам.
- Действующие и потенциальные предприниматели хотели бы платить рыночные процентные ставки за микрокредитные услуги. Если микрокредиты являются доступными, гибкими, прозрачными и простыми в использовании, они не переживают о цене.
- Микрокредитный рынок в Польше довольно велик – охватывает 1,977,232 клиентов, и страдает от недостатка предоставляемых услуг. 14% рынка составляют действующие микропредприятия и 86% – потенциальные предприниматели.
- Недостаточное использование внешнего финансирования следует отнести на ограниченное предложение и отсутствие обучения рынка навыкам финансирования предприятий. Тем не менее, дополнительной информации и продуктов, ориентированных на потребности рынка малоимущих, должно быть достаточно для обслуживания зоны стимулирования рынка. В тоже время для дальнейшего развития рынка необходим комплексный подход.

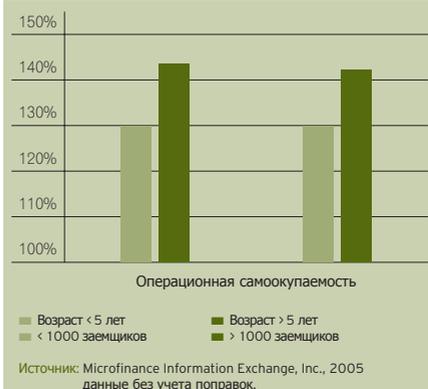
- С другой стороны, при проведении качественных исследований было замечено, что опрошенные из группы тех, кто не стремится заниматься бизнесом, часто имеют завышенное представление о том, сколько денег необходимо на открытие бизнеса. Отсутствие средств часто выглядит как легкое и социально приемлемое оправдание, используемое для маскировки психологических барьеров, таких, как боязнь риска и ответственности.
- 43% тех, кто брал кредиты, делали это только один раз. Только 31% брали кредиты более трех раз. Средняя сумма займа – 18,250 злотых, а самый крупный заем – 60,000 злотых. 50% предпринимателей брали менее 15,000 злотых. Средний срок погашения – три года.
- В эту группу входят те, у кого отсутствует потенциал в области самостоятельной занятости, и те, чей бизнес в настоящий момент не нуждается в финансировании

РЕГИОНАЛЬНЫЙ ОБЗОР

ПРОДОЛЖЕНИЕ СО СТРАНИЦЫ 3

Сравнительное исследование стран Центральной Азии по версии MIX и ЦАЦ

ГРАФИК 2:



организации. Такой эффект масштаба пока не наблюдается у более широкого круга мелких организаций, получающих меньшие объемы внешней помощи.

Расходы составляют, приблизительно 23% от активов по региону, большую часть расходов составляет оплата труда. Неразвитая инфраструктура и низкая плотность населения сказываются на том, что расходы выше, чем в соседних регионах. В среднем, у более зрелых и более крупных организации расходы ниже.

Заключение

Микрофинансирование играет очень важную роль в расширении доступа к финансовым услугам во всех четырех республиках Центральной Азии. Развитие универсальных финансовых услуг в регионе все еще сталкивается с препятствиями, по причине низкой плотности населения и отсутствия четкого законодательства в области микрофинансовых услуг. Однако, есть надежда, что микрофинансовый сектор будет продолжать развиваться, по мере того, как все больше МФО будут снижать расходы и достигать самокупаемости. Сам факт проведения исследования такого рода является доказательством расширения потенциала и поддержки финансовой прозрачности и самокупаемости в регионе.

Источники

Статья представляет собой краткое содержание публикации, которая увидела свет в ноябре 2006 года, ‘Микрофинансовые организации в Центральной Азии: сравнительный анализ’, совместный проект Микрофинансовой Информационной Биржи (MIX) и Центрально-Азиатского Микрофинансового Центра (ЦАЦ). Нормативно-правовая информация, содержащаяся в публикации, прошла проверку Правовой Инициативы CGAP. С публикацией можно ознакомиться на сайте: www.themix.org.

РУМЫНИЯ

Важность регуляторной среды для развития микрофинансового сектора:

Опыт Румынии

Мария Дойчу

Руководитель компонента по доступу к финансированию,
Техническая поддержка развития сектора ММП в Румынии,
ENTERPRISE PLC – EUROM CONSULTANCY LTD.

В чем необходимость микрофинансового законодательства?

В Румынии частные предприниматели и компании, не имеющие кредитной истории, и располагающие недостаточными активами для использования в качестве залога, редко получают доступ к формальному финансовому сектору. Кроме того, сумма займов, в которых нуждаются такие заемщики, зачастую слишком незначительна для банков, поскольку административные затраты на выдачу и мониторинг таких займов превышают прибыль, которую банки получают от них. В результате, эти заемщики часто рассчитывают на альтернативные источники кредитования, такие как очень дорогие неформальные коммерческие и некоммерческие кредиторы, если они не имеют доступа к микрофинансовым организациям, кредитным кооперативам и кредитным союзам.

За последние годы внедрение специализированного регуляторного режима подхлестнуло рост микрофинансового сектора Румынии. Ясное и последовательное микрофинансовое законодательство, предусматривающее оптимальный уровень регулирования МФО, способно ускорить дальнейшее развитие микрофинансового сектора Румынии, который, в свою очередь, станет серьезным фактором в борьбе с бедностью, создании рабочих мест, стимулировании предпринимательской деятельности, повышении социального благосостояния и развитии сектора микро и малых предприятий (ММП).

Регуляторная среда в области микрофинансовой деятельности в Румынии в настоящее время

Микрофинансирование появилось в Румынии около пятнадцати лет назад, когда первые

международные микрофинансовые организации инициировали проекты развития малых и средних предприятий и микрофинансирования в Румынии. Между 2000 и 2006 годами микрофинансовый сектор быстро развивался и стал более эффективным и продуктивным в достижении своей миссии, которая заключается в предоставлении кредитных и прочих услуг предпринимателям, которые испытывают в них дефицит. Эти достижения стали возможными, частично, благодаря развитию специализированной регуляторной среды.

Постановление Правительства 40, которое действует с 2000 года, предусматривает лицензирование неприбыльных кредитных агентств, которые предоставляют кредиты за счет государственных средств (например, кредитов Всемирного Банка под гарантии Правительства Румынии) То есть они занимаются микрокредитованием, на основе специфических критериев отбора, с тем, чтобы позволить им заниматься экономической деятельностью.

Закон о микрофинансовых компаниях № 240, принятый Парламентом Румынии в июле 2005 года, способствует развитию благоприятных условий для микрофинансовых компаний (МФК) для роста и расширения портфеля продуктов и поддержания услуг. В соответствии с законом, МФО, зарегистрированные как МФК, могут предоставлять кредиты до 25,000 Евро предпринимателям, а также микро и малым предприятиям на финансирование экономической деятельности и развитие бизнеса.

Постановление Правительства 28, вступившее в силу в январе 2006 года, регулирует условия предоставления займов небанковскими микрофинансовыми учреждениями (НБМФУ) с тем,

чтобы обеспечить финансовую стабильность. Важно отметить, что постановление определяет Национальный Банк Румынии (НБР) как орган надзора за всеми НБМФУ. Постановлением также расширяется круг получателей микрокредитов, в который включаются физические лица и потребительские займы. Определение НБМФУ включает все небанковские финансовые организации: МФК, лизинговые компании, ипотечные компании, кредитные союзы и гарантийные фонды.

Существующая правовая среда рассматривает микрофинансовый сектор как составляющую финансового сектора, которая учитывает общие принципы микрофинансирования, и принимает во внимание правовые, экономические и культурные факторы Румынии, следующим образом:

Одно из основных препятствий для микро и малых предприятий в Румынии – недостаточный доступ к финансированию, что имеет особое значение для начинающих и микро предприятий.

- **Минимальные требования к капиталу призваны обеспечить самокупаемость МФК** Законодательство Румынии предусматривает наличие минимального капитала – 200,000 Евро для МФК. Эти требования к минимальному размеру капитала обусловлены экономией за счет масштаба в микрофинансовой индустрии Румынии, поскольку ниже этого порога МФК могут быть не в состоянии поддерживать необходимую инфраструктуру и вести рентабельную деятельность без донорского финансирования. В соответствии

ПЕРВОСТЕПЕННЫЕ НОВОСТИ СТРАНЫ

с этим требованием, МФК вынуждены быть более эффективными, для того, чтобы снизить операционные расходы на свою деятельность и достичь самоокупаемости.

• Ограниченные регуляторные барьеры при выходе МФК на рынок

Барьеры для выхода МФК на микрофинансовый рынок достаточно либеральны. Правовая среда не предусматривает ограничений на иностранную собственность и управление капиталом. Это становится особенно актуальным сейчас, когда Румыния начала интегрироваться в Европейский Союз, после вступления в него 1 января, 2007 года.

• Защита потребителей

Два аспекта защиты потребителей особенно характерны для микрофинансов и требуют внимания:

- (1) защита заемщиков от неправомерных методов кредитования и сбора задолженности, и
- (2) “добросовестное кредитование”, или предоставление заемщикам точной, сравнимой и прозрачной информации о стоимости займов.

Обычно отсутствие стандартизации в отношении комиссий и методов расчета процентов затрудняет для заемщиков сравнение цены при выборе микрофинансовой организации. По этой причине законодательство Румынии требует, чтобы МФК обнародовали процентные ставки и другие условия микрокредитных контрактов до их заключения.

Эти требования по обнародованию призваны помочь потенциальным клиентам оценить истинную стоимость кредита, и стимулировать ценовую конкуренцию на микрофинансовом рынке. Кроме того, эти требования и вызванная ими конкуренция могут помочь МФК сконцентрироваться на шагах, которые необходимо предпринять для повышения эффективности и, тем самым, снижения процентных ставок.

• Кредитная информация

Правовая среда в Румынии предоставляет микрофинансовым организациям право обмениваться информацией о кредитных историях заемщиков, через Центральный Офис Банковских Рисков, кредитные бюро или другие кредитные агентства, государственные или частные.

Услуги предоставления кредитной информации являются важным преимуществом, как для финансовых организаций, так и для клиентов. Собирая информацию о кредитных историях клиентов, кредиторы могут снизить свои риски. Клиенты могут использовать позитивную кредитную историю у одного из кредиторов, как средство обеспечения доступа к кредитам другой МФК или банка. Кроме того, опыт других стран свидетельствует, что когда МФК начинают конкурировать друг с другом за клиентов,

ТАБЛИЦА 1: ОБЪЕМ ФИНАНСИРОВАНИЯ

Румыния – крупные организации	
Совокупный портфель займов > EUR 5,000,000	
Целевая аудитория: более обеспеченные	
а) в 2005	CAPA Finance, Express Finance (CHF)
б) в 2006	CAPA Finance, Express Finance (CHF), OMRO, CDE
Румыния – средние организации	
Совокупный портфель займов = EUR 1,000,000 – EUR 5,000,000	
Целевая аудитория: широкая аудитория	
а) в 2005	OMRO, ROMCOM, LAM, FAER, CDE
б) в 2006	LAM, FAER, ROMCOM, Interomega, Pozitiv
Румыния – малые организации	
Совокупный портфель займов < EUR 1,000,000	
Целевая аудитория: малоимущие	
а) в 2005	Integra
б) в 2006	Integra, Aurora, Tomis, 10 недавно основанных МФО
Правовая структура	
НБМФУ	CAPA Finance, Express Finance (CHF), FAER, Integra, LAM, OMRO, ROMCOM, Aurora, Tomis, Interomega, Pozitiv, 10 недавно основанных МФО
НПО/фонды	CDE
Миссия, целевой рынок и предлагаемые услуги МФО	
Социально ориентированные	Integra, ROMCOM, CDE
Социально и коммерчески ориентированные	CAPA Finance, Express Finance (CHF), LAM, FAER, OMRO
Коммерчески ориентированные	Aurora, Tomis, Interomega, Pozitiv, 10 недавно основанных МФО

чрезмерная задолженность и просрочки резко возрастают, если МФК не имеют доступа к базе данных, в которой содержатся соответствующие аспекты кредитных историй клиентов.

В тоже время, наличие кредитных историй может позволить МФК стать более агрессивными в беззалоговом кредитовании и окажет положительное воздействие на конкуренцию среди кредитных организаций. Комбинация кредитных бюро и методов статистического скоринга расширит доступ к кредитам для малообеспеченных групп населения.

• Доступ к государственному финансированию

Одно из основных препятствий для микро и малых предприятий в Румынии – недостаточный доступ к финансированию, что имеет

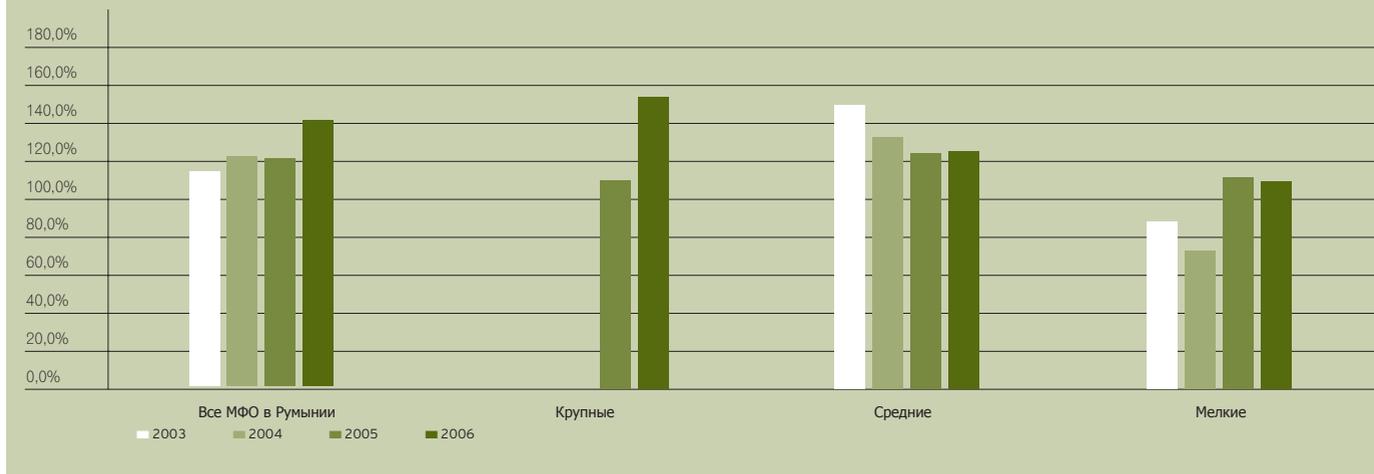
особое значение для начинающих и микро предприятий. Кроме того, государственные органы, уполномоченные управлять и распределять государственные средства, испытывают трудности с доставкой средств конечным потребителям, микропредпринимателям. Это усугубляет проблемы сектора ММП, связанные с невозможностью освоить и оптимальным образом использовать средства, полученные от международных доноров.

Правовая среда обеспечила доступ МФК к государственным финансам, тем самым, стимулируя конкуренцию между кредитными агентствами (НПО) и МФК, что расширит использование государственных средств и облегчит доступ МФК к финансированию.

ТАБЛИЦА 2:

Индикатор	2003	2004	2005	2006 ²
Количество МФО	14	14	9	22
% охвата в стране	60%	80%	85%	100%
Количество займов	8400	14900	20000	30000
Средняя сумма займов (Евро)	3100	3400	5200	6000

ГРАФИК 1:



Состояние микрофинансового сектора в Румынии в настоящий момент

Как следует из приведенной ниже статистики, правовая среда в Румынии значительно повлияла на развитие микрофинансового сектора.

МФО, включенные в данную оценку, распределены на 3 категории – мелкие организации (портфель займов менее 1 миллиона Евро), средние организации (между 1 и 5 миллионами Евро) и крупные организации (более 5 миллионов Евро). Среди них, как МФК, так и МФО, которые еще не зарегистрированы, как МФК.

2006 год стал годом исключительного роста микрофинансового сектора Румынии, и к концу года четыре МФО успешно перешли в категорию “крупные”. Тенденция сохранилась и в 2007 году, в основном, благодаря крупным инвестициям ЕС, Правительства Румынии и ЕБРР в сектор.¹

После вступления Румынии в Европейский Союз, сектор столкнулся с новыми вызовами. Возрос спрос на финансовые услуги со стороны сектора ММП. Это продемонстрировало неудовлетворенный спрос в 2007 году, который прогнозируется на уровне 700 миллионов Евро

За последние три года, средние и крупные МФО в Румынии продемонстрировали операционную самокупаемость, и с 2005 года они также характеризуются финансовой самокупаемостью. Средний показатель для всех МФО³ составил 119%. По той причине, что пожертвования и гранты в Румынии больше не имеют широкого распространения, Румынские МФО продолжают осуществлять мониторинг индикаторов производительности и самокупаемости, а также качества портфеля.

Важно отметить, что в 2006 году средний показатель удержания клиентов в системе составил около 90%, что свидетельствует о том, что

клиенты удовлетворены финансовыми услугами, предоставляемыми МФК.

Перспективы развития

Благодаря новой правовой среде, микрофинансовый сектор Румынии оказался поделен на два сегмента. Первый сегмент является зрелым, эффективным, операционно и финансово самокупаемым, привлекательным для кредиторов. Второй сегмент объединяет множество новых МФО, уже зарегистрированных, или находящихся в процессе регистрации, как МФК. Эти МФО недостаточно зрелые и нуждаются в специализированной технической поддержке и тренингах для того, чтобы успешно интегрироваться в сектор и внести в него свой вклад.

Начинает оправдываться стратегия коммерциализации, осуществляемая МФО с 2004 года. Развитие сектора, оцениваемое с точки зрения географического охвата, повышения эффективности, производительности и прибыльности, является отличным индикатором того, что стратегия, взятая на вооружение этими МФО, срабатывает. Однако, столкнувшись с необходимостью максимизации прибыли, множество МФО пытаются сохранить свою социальную ориентацию.

Более того, сектор пытается соответствовать Европейской тенденции в отношении тройной цели, что подразумевает постоянное усовершенствование качества услуг, предоставляемых целевым клиентам, и социальную ответственность по отношению к персоналу, клиентам, обществу и окружающей среде.

Усвоенные уроки

Два урока можно усвоить из опыта Румынии по созданию эффективной регуляторной среды в области микрофинансирования. Во-первых, ясная, последовательная и благоприятная пра-

вовая среда является необходимым фактором развития микрофинансового сектора. До 2000 года, микрофинансовый сектор Румынии вообще не подлежал регулированию. Он эффективно регулировался краткое время в 2005 году, после принятия Закона о микрофинансовых компаниях. Однако после вступления в силу в 2006 году Постановления Правительства 28, сектор столкнулся с чрезвычайным регулированием. Он подлежит строгому надзору НБР и Министерства Финансов, на основе нормативов, разработанных скорее для банковского, чем для микрофинансового сектора.

Еще один усвоенный урок – важность постоянного лоббирования в заинтересованных кругах, чтобы они лучше понимали самые важные характеристики сектора: эффективные финансовые услуги наряду с позитивным социальным воздействием и стимулированием развития.

Процессу информирования может оказать поддержку участие представителей микрофинансового сектора Румынии в финансируемом ЕС проекте, под названием “От исключения к охвату посредством микрофинансирования: Восток учится у Запада, Запад у Востока”.

Представители Румынии учатся у своих коллег из Западной Европы методам оценки социального воздействия микрофинансовой деятельности и тому, как исполнять социальную миссию микрофинансирования через усовершенствование и диверсификацию предлагаемых финансовых услуг и услуг по развитию бизнеса.

¹ Схема микрокредитования, которой было выделено 80 миллионов Евро, ориентированная на начинающих и микро предпринимателей, была инициирована ЕБРР в декабре 2006 года.

² Вклад двадцати новых МФО нашел отражение.

³ Микрофинансовая информационная биржа, “Сбор показателей микрофинансовой индустрии в Восточной Европе и Центральной Азии”, май, 2004.

Группа советников ООН по вопросам создания всеобъемлющего финансового сектора

ГЖЕГОЖ ГАЛУСЕК

Исполнительный директор МФЦ

В 2006 году ООН назначила группу экспертов для разработки рекомендаций для государств-членов, посвященных проблемам создания всеобъемлющего финансового сектора. В Группу советников входят 25 человек, которые представляют правительства, центральные банки, регуляторные агентства, финансовые организации частного сектора, агентства развития, микрофинансовые организации, между-

народные сети (включая МФЦ) и научные круги со всего мира. Ее Величество, Принцесса Нидерландов Максима также является членом Группы.

Группа советников работает с основными заинтересованными кругами (такими, как частный сектор, центральные банки, правительства, научные круги и т.д.) чтобы выявить и определить основные препятствия, затрудняющие доступ к финансовым услу-

гам и предложить ООН соответствующие стратегии, которые можно будет использовать для устранения препятствий в построении всеобъемлющей финансовой системы. В рамках своих полномочий Группа разработала основные рекомендации, касающиеся принципов построения финансовой системы, охватывающей малоимущее население.

ОСНОВНЫЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ДЛЯ ПРАВИТЕЛЬСТВ, РЕГУЛЯТОРНЫХ ОРГАНОВ, ПРОГРАММ РАЗВИТИЯ И ЧАСТНОГО СЕКТОРА

Целевая аудитория

правительства

- Всеобъемлющий финансовый сектор требует создания и поддержки стабильных, местных финансовых организаций и внедрения новых технологий и систем, которые позволяют предложить широкий круг финансовых продуктов и услуг для малоимущих.
- Видение каждого правительства в отношении оптимально функционирующей финансовой системы должно подразумевать доступ всех граждан к широкому спектру финансовых продуктов и услуг, включая вклады, кредиты, страхование и денежные переводы.
- Роль правительства заключается в создании благоприятной политической среды, которая позволяет расширить доступ, одновременно обеспечив защиту потребителей. Когда правительство предоставляет финансовые услуги, политики почти всегда ограничивают доступ.
- Правительства должны удерживаться от введения ограничений процентных ставок, поскольку это может ограничить предоставление кредитов и переместит ценное время на скрытые платежи. Наилучший для правительств способ стимулирования снижения процентных ставок – обеспечение прозрачных цен и открытый, конкурентный рынок.
- Расширение доступа к финансовым услугам – важная политическая цель, но само по себе это не решает проблемы бедности.

регуляторные органы

- Финансовый охват должен быть основной задачей финансового регулирования. Роль регуляторов – формирование среды, позволяющей широкому кругу организаций предоставлять разнообразные финансовые продукты и услуги.
- Регуляторные органы должны быть гибкими в своем подходе; они должны сглаживать риски, не ограничивая доступа к финансовым услугам.
- Регуляторные органы должны обеспечить соответствующий надзор, как за теми, кто предоставляет финансовые услуги, так и за смежными секторами, такими как индустрия телекоммуникаций.
- Регуляторные органы должны обеспечить, чтобы нормы, направленные на борьбу с отмыванием денег и подобные нормативы не ограничивали доступ к финансовым переводам, которые очень важны для малоимущих.
- Широкий доступ к финансовым услугам требует благоприятной регуляторной среды для телекоммуникаций и технологической инфраструктуры.

частный сектор

- Предоставление финансовых продуктов и услуг малоимущему населению открывает широкие бизнес возможности для частного сектора. Организации, предлагающие финансовые продукты и услуги должны использовать свой потенциал для разработки диапазона продуктов, в большей степени соответствующих потребностям малоимущих.
- Частный сектор играет важную роль в расширении доступа к финансовым услугам для малоимущего населения.
- Во всеобъемлющем финансовом секторе должны быть задействованы не только, непосредственно, поставщики финансовых продуктов и услуг, такие, как банки, страховые компании и компании денежных переводов, но также телекоммуникационные и технологические компании, кредитные бюро, точки розничной торговли и другие представители частного сектора, поддерживающие индустрию финансовых услуг.
- Если частный сектор стремится воспользоваться возможностями рынка, открывающимися при расширении доступа к финансовым услугам, он должен принимать участие в создании благоприятной среды.
- Частный сектор может расширить доступ к финансовым услугам различными путями. Это может быть предоставление капитала; развитие инфраструктуры; разработка новых продуктов, услуг и технологий; а также расширение кадрового и организационного потенциала.

программы развития

- Для программ развития, качество финансирования программ всеобъемлющего финансирования, по крайней мере, настолько же важно, как и объемы. Качественное финансирование требует технической подготовки и соответствующих инструментов.
- Самое слабое место программ развития, поддерживающих всеобъемлющую финансовую систему – дефицит сильных организаций и руководителей.
- Помощь организаций развития должна дополнять деятельность частного сектора, а не конкурировать с ним в процессе создания всеобъемлющих финансовых систем.
- Важный элемент – показатели деятельности программ развития. Тем, что не оценивается, невозможно управлять.
- Для программ развития важны эффективное разделение труда и координация усилий ради достижения максимальной эффективности и влияния на процесс создания всеобъемлющих финансовых систем.

Внеофисный банкинг с использованием розничных агентов:

Риски и регулирование

По всему миру поставщики финансовых услуг начали предлагать широкий спектр финансовых услуг малоимущим потребителям с использованием моделей, которые в данной статье в совокупности обозначают термином «внеофисный банкинг». В рамках такой модели, поставщики финансовых услуг предлагают банковские и платёжные услуги, через «агентов», действующих от их имени. Такими агентами могут быть почтовые отделения или точки розничной торговли, включая продуктовые магазины, аптеки и автозаправочные станции.¹

Внеофисный банкинг имеет потенциал в плане серьёзного расширения доступа к формальным финансовым услугам малоимущих клиентов и тех, кто проживает в труднодоступных районах. Но, поскольку внеофисный банкинг является сравнительно новой концепцией, развивающейся очень быстрыми темпами, важно понять и оценить модели, которые применяются, и регуляторные риски, которые присущи каждой из них для обеспечения соответствующего баланса между расширением доступа и защитой интересов уязвимых потребителей.

Две широкие модели внеофисного банкинга появились в последние годы. В обеих моделях используются информационные и коммуникационные технологии для обработки и передачи информации о транзакциях, но они отличаются достаточно серьёзно и вызывают различные регуляторные проблемы.

В первой модели, которую мы называем моделью с использованием банка, банк или любая другая лицензированная финансовая организация, предоставляющая финансовые услуги через сеть розничных агентов, использует технологии, обычно, мобильные телефоны или кассовые терминалы, оборудованные устройствами считывания карточек, позволяющие осуществлять связь непосредственно с финансовой организацией. Потребитель имеет счет в банке, но, именно, розничные агенты, а не сотрудники банка, продают финансовые продукты и осуществляют все или некоторые операции клиентов.² В некоторых странах, розничные агенты также открывают счета, а также ищут заемщиков и обслуживают их.

В Бразилии банки применяли разновидность модели с использованием банка для значительного расширения объема предоставления финансовых услуг малоимущим, в особенности в отдаленных районах, которые ранее испытывали недостаток формальных финансовых организаций. В 2000

году, в соответствии с отчетом Всемирного Банка, более четверти из 5800 муниципалитетов Бразилии испытывали недостаток доступа к формальным банковским услугам. К 2003 году, все эти муниципалитеты получили доступ к таким услугам через розничных агентов, действующих от имени частных и государственных банков в супермаркетах, аптеках, почтовых отделениях и киосках по продаже лотерей.³

Во второй модели внеофисного банкинга, модели с использованием небанковской организации, коммерческие организации, которые не имеют лицензии соответствующего финансового регулятора, обычно, операторы мобильной связи или компании, занимающиеся продажей карточек предоплаты, предоставляют финансовые услуги, а розничные агенты осуществляют контакты с клиентами. Вместо того чтобы осуществлять отдельные наличные расчеты, клиенты обменивают наличные на «электронные деньги», которые хранятся на виртуальном счете на сервере коммерческой организации. Электронные деньги можно использовать для осуществления различных операций, включая платежи и переводы, покупки и вклады, их можно конвертировать в наличные в любое время у розничного агента.

На Филиппинах операторы мобильной связи предлагают финансовые услуги через модель с использованием небанковской организации с 2000 года. Globe Telecom, например, предлагает «G-Cash» счета электронных денег, которые синхронизированы с информационным модулем абонента мобильной связи (SIM картой). Клиенты G-Cash могут использовать виртуальные счета для осуществления транзакций, описанных в предыдущем абзаце, и получают доступ к своим счетам у многочисленных розничных агентов, а также в представительствах Globe Telecom. Приблизительно, у миллиона абонентов Globe Telecom в настоящее время есть счет G-Cash.

Политики начали осознавать огромные возможности, которые открывает внеофисный банкинг для расширения доступа к надежным финансовым услугам для малоимущих. Помимо Бразилии и Филиппин, политики в Индии, Кении и Южной Африке позволили развиваться инициативам внеофисного банкинга, а в некоторых других странах, в настоящее время рассматриваются вопросы, связанные с регулированием внеофисного банкинга. В России, как вы можете убедиться, Банк России предпочел не обременять чрезмерным регулированием развитие рынка внеофисного банкинга.⁴

Ли Бирд

КОНСУЛЬТАНТ ПО ПОЛИТИЧЕСКИМ

ВОПРОСАМ, CGAP

Статья основана на исследованиях и публикациях CGAP в области внеофисного банкинга. Обзорная статья CGAP №38, содержащая детальное обсуждение регуляторных аспектов внеофисного банкинга, размещена на сайте: www.cgap.org.

По мере развития таких инициатив в России, регуляторы пытались учесть новые регуляторные риски, связанные с каждой из моделей внеофисного банкинга. С точки зрения регуляторных органов, модель с использованием банка отличается от традиционного банкинга, в первую очередь, тем, что банк, фактически, передает контакты с клиентами потенциально, очень широкому кругу розничных агентов. Это добавляет еще один уровень к каждой транзакции и создает дополнительные риски не только для потребителей, но и для розничных агентов и банков, от имени которых они осуществляют деятельность. Например, транзакции с привлечением агентов требуют наличия связи между розничным агентом и банком, и несовершенная связь влечет за собой кредитный риск для клиента, а также розничного агента и банка. Аналогично, использование розничных агентов повышает:

- операционный риск (включая мошенничество) по причине «неадекватных или несоответствующих внутренних процессов, кадров и систем»;⁵
- юридический риск по причине непредсказуемости правовых и регуляторных мер;
- риск ликвидности по причине участия неопытных и отдаленных розничных агентов; и
- репутационный риск, связанный с недобросовестным исполнением своих обязанностей, что вызвано вышеперечисленными категориями риска.

Модель с использованием небанковской организации подвержена всем вышеперечисленным рискам, но также ей угрожают потенциально более значительные риски, связанные с приемом возвратных средств от розничных клиентов, нелегитимными и не подлежащими надзору коммерческими организациями. Без надзора такие организации могут быть подвержены соблазнам хищения средств, которые потребители внесли в обмен на электронные деньги, могут неверно распоряжаться средствами, и подвергаться рискам

СВОДКИ СО ВСЕГО МИРА

неплатежеспособности, а также не исполнять свои обязательства перед клиентами. Небанковские организации часто хранят поступления от продажи электронных денег в лицензированных и подлежащих пруденциальному надзору банках, что позволяет поддерживать ликвидность для удовлетворения запросов клиентов. Хотя такая мера, сама по себе, не защищает потребителей от мошенничества, нецелевого использования или неплатежеспособности, эти риски будут минимизированы в том случае, если поступления будут храниться в банке.

В обеих моделях передача функций банка розничным агентам также вызывает беспокойство помимо тех проблем, которые присущи и традиционному банкингу. У потребителей может возникнуть больше затруднений с пониманием и отстаиванием своих прав при осуществлении транзакций с привлечением розничных агентов, чем при взаимодействии непосредственно с банком. Хотя потребители, в основном, защищены от мошенничества законом и нормативами, они могут не понимать, как эта защита применяется при использовании розничных агентов при проведении финансовых операций.

В конечном итоге, обе модели вызывают озабоченность в плане нормативов по борьбе с отмыванием преступных доходов и финансированием терроризма (БОТ/БФТ). В рамках нормативов БОТ/БФТ, розничные агенты могут нести ответственность за установление личности клиентов и уведомлять о подозрительных операциях. Однако эти обязанности не могут исполняться соответствующим образом и в полном объеме, если они будут доверены неопытным или непрофессиональным розничным агентам.

Банк подвержен риску в случае банкротства своих розничных агентов, а также риску отмывания денег или финансирования терроризма, не зависимо от того, знают об этом агенты, или нет.

Регуляторные органы в странах уже экспериментируют с внеофисным банкингом и пробуют различные подходы для снижения рисков. Как в Бразилии, так и в Индии, где внеофисный банкинг следует модели с использованием банка, регуляторные органы возлагают на банки полную ответственность за деятельность своих агентов и уполномочили органы надзора контролировать деятельность агентов и их документы, аналогично операциям, которые осуществляются в помещении банка. Кроме того, в Бразилии центральный банк имеет право контролировать процесс оборота банком своих розничных агентов, а в Индии только специализированным МФО и почтовым отделениям разрешается осуществлять функции розничных агентов.

В Южной Африке банки обязаны исполнять определенные требования, когда они передают функции банковского обслуживания розничным агентам, кроме того, они отвечают за действия своих агентов в соответствии с принципами деятельности агентов. Розничные агенты могут принимать депозиты от имени банка, но банк несет полную ответственность за деятельность своих агентов. Регуляторные органы в Южной Африке также запретили выпуск электронных денег небанковским организациям.

На Филиппинах, регуляторные органы и Globe Telecom используют творческий подход, который подразумевает для Globe регуляторный статус агента денежных переводов, что позволило Globe избежать необходимости получения банковской лицензии на прием депозитов. Как агент денежных переводов, Globe обязан соблюдать нормы БОТ/БФТ, а также ограничения центрального банка, связанные с использованием G-Cash. Баланс электронных денег клиентов не должен превышать P10,000 (приблизительно, USD 206) на определенную дату, также объем операций не должен превышать P40,000 в день и P100,000 в месяц (приблизительно, USD 826 и USD 2,064, соответственно). Эти ограничения обеспечивают, что клиенты не будут использовать G-Cash, в основном, как депозитный счет и лимитируют сумму денег, которую клиент может потерять в случае банкротства Globe.

И наконец, в Кении, регуляторная среда не достаточно ясна и часто меняется. Одна из небанковских организаций, Safaricom, выпускает электронные деньги в Кении через счета M-Pesa. Safaricom таким образом структурировал продукт M-Pesa таким образом, что он не подпадает под определение банковского бизнеса в соответствии с законодательством Кении и, поэтому, продукт может предлагаться даже небанковскими организациями, такими как Safaricom. Однако Центральный Банк Кении четко заявил, что услуги электронных денег не являются полностью нерегулируемыми, поскольку Центральный Банк имеет широкие регуляторные полномочия по регулированию M-Pesa, поскольку она является оператором платежной системы. Эти полномочия станут более ясными, когда соответствующий Закон о национальной платежной системе вступит в силу.

Регулирование внеофисного банкинга сравнительно новая задача, однако опыт пяти стран, который мы описали выше, как нам кажется, доказывает, что существуют подходы, позволяющие управлять новыми и усилившимися рисками. По мере того, как все больше стран начнут экспериментировать с внеофисным банкингом и регулированием, соответствующие варианты станут все более ясными и, как мы надеемся, позволят расширить доступ к финансовым услугам.

Внеофисный банкинг с привлечением розничных агентов в России

В начале 1990-х годов в России было принято очень жесткое банковское законодательство, которое позволяло только регулируемым кредитным организациям предоставлять банковские услуги, такие как прием депозитов, кредитные и платежные услуги. Частично по этим причинам, внеофисный банкинг в России довольно новый феномен и, на сегодняшний день, возмел незначительное воздействие на доступ к финансовым услугам. Однако в последние годы использование как модели с использованием банка, так и небанковской организации быстро развивается.

Более двух лет назад первые модели с использованием небанковской организации возникли в России. В то время, закон и не предусматривал деятельности по модели внеофисного банкинга, операторы мобильной связи начали предлагать клиентам виртуальные счета, которые предусматривали депозитные и платежные услуги. В последнее время в России наблюдалось стремительное расширение системы интернет карт и карточек предоплаты, с помощью которых можно осуществлять только платежные услуги.

Начиная с 2006 года, изменения в банковском законодательстве позволили применение модели внеофисного банкинга с использованием банка для определенных платежных услуг, на банки была возложена полная ответственность за деятельность агентов. Банки начали использовать розничных агентов для приема платежей за аренду, коммунальные услуги, телефон и интернет от населения, популярность таких услуг быстро возросла. Следом за принятием этих поправок некоторые коммерческие организации, применяющие модель внеофисного банкинга с использованием небанковских организаций, установили партнерские отношения с лицензированными кредитными организациями с тем, чтобы соответствовать законодательству.

Банк России, который несет ответственность за регулирование финансовой системы в России, не исповедует агрессивного подхода в регулировании внеофисного банкинга, регулирование не успевает за развитием рынка и технологий. В последнее время официальная позиция Банка России заключается в том, что необходимо провести дополнительные исследования регуляторных вопросов, и дополнительные регулирование внеофисного банкинга не обязательно вводить, поскольку его использование ограничено и не представляет значительной угрозы для финансовой системы.

Жесткое законодательство России в отношении отмывания преступных доходов затрудняет предоставление услуг внеофисного банкинга. Законодательство требует идентификации клиентов сотрудниками банка и не допускает никаких исключений независимо от природы, суммы или количество финансовых транзакций. Эти законодательные требования являются основным барьером для предложения дистанционного обслуживания клиентов с помощью внеофисного банкинга. На практике, однако, эти требования не особо контролируются, особенно в сферах, где новые финансовые и коммуникационные технологии применяются наиболее часто.

- 1 Такие почтовые отделения и точки розничной торговли в данной статье обозначаются термином "розничные агенты". Они не всегда являются "агентами" в юридическом смысле, они выполняют функции по приему и выдаче денег (при этом сами не имеют лицензии) от имени банка или провайдера электронных денег.
- 2 В моделях с использованием мобильных телефонов розничные агенты необходимы только для приема и выдачи денег. Другие функции могут осуществляться без привлечения розничных агентов.
- 3 Кумар, Анджали, Аджай Наджр, Адам Парсонс и Эдуардо Урдапиллета. 2006. "Расширение охвата банков через розничные партнерства: корреспондентский банкинг в Бразилии". Всемирный банк, рабочий документ № 85. Вашингтон, Округ Колумбия: Всемирный банк.
- 4 Олег Иванов, эксперт Комитета Государственной Думы по кредитным организациям и финансовым рынкам, предоставил информацию о внеофисном банкинге в России.
- 5 Базельский комитет по банковскому надзору. 2003. "Передовые методы управления и надзора за операционным риском". Базель, Швейцария: Банк международных расчетов.

КАЗАХСТАН

Усовершенствование микрофинансового законодательства:

Опыт Ассоциации микрофинансовых организаций Казахстана

Закон Республики Казахстан о микрокредитных организациях (Закон о микрокредитовании) был принят в марте 2003 года с целью ускорения развития небанковского кредитного сектора, как источника кредитов для широких слоев населения, в особенности, малых и средних предпринимателей.

Закон о микрокредитовании упростил процедуру предоставления микрокредитов в Республике Казахстан (Республика), что позволило им стать более привлекательным инструментом финансирования малых и средних предприятий.

За последние три года микрофинансовая индустрия в Республике достигла значительного роста, частично благодаря изменению экономической ситуации, но также и по причине внесения серьезных поправок в Закон о микрокредитовании. Эти поправки были инициированы Ассоциацией микрофинансовых организаций Казахстана (АМФОК)

В результате усилий АМФОК, были внесены следующие поправки в Закон о микрокредитовании:

АМФОК – организация, чьей задачей является защита интересов и усовершенствование регуляторной среды для микрофинансовой деятельности в Республике. На своей конференции в августе 2005 года, АМФОК провозгласила необходимость в дальнейшем развитии микрокредитования в Республике и внесении соответствующих поправок в Закон о микрокредитовании, поскольку существующий закон больше не соответствовал потребностям малых предпринимателей и затруднял развитие их бизнеса.

САЛТАНАТ ИГЕНБЕКОВА

АССОЦИАЦИЯ МИКРОФИНАНСОВЫХ

ОРГАНИЗАЦИЙ КАЗАХСТАНА (АМФОК)

Поправки в определении термина “заемщик”

В предыдущей редакции Закона о микрокредитовании только малые предприниматели имели доступ к микрокредитным организациям, что исключало значительную долю населения, которая не имела доступа к формальным финансовым организациям, включая сотрудников государственных и частных предприятий, получающих стабильную зарплату, (особенно в небольших городах и сельской местности), торгующих на рынках и сельских предпринимателей.

Чтобы обеспечить доступ к финансированию для таких групп, определение термина “заемщик” было дополнено таким образом, чтобы охватить физических лиц, что позволило микрокредитным организациям предоставлять услуги более широкому кругу лиц, включая малоимущих и сельское население, тем самым, способствуя повышению уровня жизни.

Увеличение суммы микрозаймов

В соответствии с предыдущей редакцией закона, максимальная сумма займа на одного заемщика составляла 1,000 минимальных месячных доходов, эквивалент, приблизительно USD 8,200. Эта сумма гораздо меньше, чем

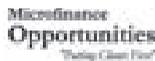
реальные затраты на открытие и развитие собственного бизнеса, что не соответствовало интересам микропредпринимателей.

Понимая данный аспект, АМФОК предложила увеличить максимальную сумму займа до 8,000 минимальных месячных доходов, что соответствует, приблизительно, USD 67,000, и что может повысить привлекательность микрокредитных организаций для малых предпринимателей и позволит им развивать свой бизнес.

Безусловно, за микрокредитными организациями сохраняется право выдавать займы суммой меньше, чем установленный максимум, включая различные программы по борьбе с бедностью. Такая возможность позволит им расширить кредитование малого бизнеса, включая сельские районы, что откроет новые возможности предпринимателям для развития и расширения своего бизнеса.

8 декабря, 2006 года президент Республики подписал изменения к Закону о микрокредитовании. Это стало важным достижением как для АМФОК, так и для микрофинансового сектора Республики в целом. Изменения окажут серьезное социальное воздействие, что позволит повысить уровень жизни, особенно среди социально уязвимых слоев населения, а также ускорит дальнейшее развитие малого и среднего бизнеса.

Стратегические партнёры и сторонники МФЦ:



MICROFINANCE CENTRE
for Central and Eastern Europe and the New Independent States

ul. Koszykowa 60/62 m. 52
00-673 Warsaw, Poland
tel: (48-22) 622 34 65, fax: (48-22) 622 34 85
e-mail: microfinance@mfc.org.pl
<http://www.mfc.org.pl>