



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)

№ 13  
СЕНТЯБРЬ 2008

## В ЭТОМ НОМЕРЕ:

<b>РОЛЬ ГОСУДАРСТВА</b>		
2	<b>Роль государства в микрофинансировании: как создать оптимальные политические условия?</b> В данной статье рассматривается оптимальная роль, которую бы государство смогло сыграть в плане обеспечения стабильного финансового доступа для малоимущих...	Эрик Дюфлос Ольга Томилова Кейт МакКи
<b>НОВОСТИ И МНЕНИЯ ИЗ ЦВЕ/ СНГ</b>		
5	<b>УЗБЕКИСТАН</b> <b>Микрофинансирование в Республике Узбекистан</b> На рынке микрофинансирования ощущается острый дефицит услуг со стороны лицензированных или зарегистрированных учреждений...	Усмон Рахимджанов
<b>ПЕРВОСТЕПЕННЫЕ НОВОСТИ СТРАНЫ</b>		
8	<b>КОСОВО</b> <b>Шаги в направлении формирования благоприятной среды для деятельности микрофинансового сектора в Косово</b> Два недавних мероприятия, организованных Ассоциацией Микрофинансовых Организаций Косово призваны помочь в формировании благоприятных условий для микрофинансовой деятельности в Косово...	Блерта Керими
9	<b>БОСНИЯ И ГЕРЦЕГОВИНА</b> <b>Новая правовая среда для микрокредитных организаций (МКО) в Боснии и Герцеговине</b> Новый Закон о микрокредитных организациях был принят в Республике Сербской в июле 2006 года, а в Федерации Боснии и Герцеговины в октябре 2006 года...	Фуад Шехович
<b>СВОДКИ СО ВСЕГО МИРА</b>		
11	<b>Регулирование трансформационного внеофисного банкинга: мобильные телефоны и другие технологии как средство расширения доступа к финансированию</b> Когда в передовой статье в издании The Economist в прошлом году провокативно провозглашался "конец эры наличных", кое-кто в развивающихся странах и в странах с переходной экономикой думал: "не для нас"...	Лора Брикс
13	<b>Трансформация НПО МФО: различные вопросы, связанные с правом собственности</b> Все больше и больше неприбыльных микрофинансовых организаций (НПО МФО) трансформируются в прибыльные компании, в том числе, в регулируемые финансовые организации...	Кейт Лауэр
14	<b>Микролизинг: два примера из Африки</b> По мере развития микрофинансирования, становятся доступными все больше новых продуктов, таких как микролизинг...	Питер Бас Шрикен

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 желаете прислать свежую информацию о новых правовых инициативах в вашей стране, свяжитесь пожалуйста с **Агнешкой Бялек (Тальма)**  
agnieszkat@mfc.org.pl

# Роль государства в микрофинансировании: как создать оптимальные политические условия?



Эрик Дюфлос



Кейт МакКи

**Эрик Дюфлос**

СТАРШИЙ МИКРОФИНАНСОВЫЙ СПЕЦИАЛИСТ, CGAP

**Ольга Томилова**

КОНСУЛЬТАНТ ПО СТРАНАМ ЕВРОПЫ И ЦЕНТРАЛЬНОЙ АЗИИ, CGAP

ПРИ УЧАСТИИ **Кейт МакКи**

СТАРШЕГО СОВЕТНИКА, CGAP

Государства в последнее время демонстрируют все возрастающий интерес к микрофинансированию и его роли в банковском секторе. Все больше стран принимают национальную политику и берут на вооружение стратегии развития микрофинансов, а государство финансирует множество новых проектов на розничном уровне. В данной статье рассматривается оптимальная роль, которую бы государство смогло сыграть в плане обеспечения стабильного финансового доступа для малоимущих.

## Что мы имеем в виду, когда говорим «государство»?

Представителей государства на национальном уровне, которые могут сыграть свою роль в расширении доступа к финансированию, можно разделить на три широких категории:

- Представители национальных и местных органов исполнительной власти (такие, как политические органы финансового регулирования и надзора, органы, регулирующие рынок телекоммуникаций, сотрудники отраслевых министерств, руководители государственных финансовых организаций, губернаторы областей и другие назначаемые официальные лица)
- Представители национальных и местных органов законодательной власти (такие как парламентарии, мэры и другие избираемые официальные лица)

- Члены профсоюзов, политических партий и других социально-экономических политических организаций

## Какую роль государства играют на практике?

Наша простая, и не совсем совершенная система построена на основе работы, которую провели другие исследователи данного вопроса.<sup>1</sup> В системе объединены различные политические инструменты, направленные на поддержку всеобщего финансового доступа, которые мы разделили на три широких и, иногда, перекрывающихся друг друга роли государства (в английском языке ЗР):

1. **Защитник** клиентов (например, пруденциальное регулирование, меры защиты потребителей, финансовое просвещение,

механизмы обращения в судебные или административные органы)

2. **Поставщик** финансовых услуг (например, государственные банки, программы целевого кредитования)
3. **Вдохновитель** развития и расширения предоставления финансовых услуг (например, местные оптовые структуры, финансовая инфраструктура, национальные стратегии микрофинансирования, стимулирование вкладчиков)

## Что же такое оптимальные политические условия?

Поскольку не все роли одинаково эффективны, а некоторые инструменты могут даже навредить финансовому охвату (например, препятствовать предоставлению услуг частным сектором), государство должно быть хорошо информировано в отношении рисков и преимуществ определенных инструментов и адаптировать их использование с учетом определенных барьеров, которые затрудняют предоставление финансовых услуг малоимущим. Хотя CGAP и выявила мировые тенденции, касающиеся результатов применения некоторых из этих политических инструментов, оптимальные политические условия для отдельно взятой страны будут зависеть от ситуации (например, стадия развития финансового сектора, политический

## Благоприятный регуляторный режим в Армении

Армении удалось расширить доступ благодаря убедительному и современному банковскому регулированию, и жесткому, но, в целом, адекватному и благоприятному регулированию небанковских финансовых организаций. Последние политические меры в регулировании финансового сектора направлены на защиту потребителей финансовых услуг. Новое законодательство предусматривает дополнительные требования по предоставлению отчетности по депозитным продуктам, потребительским займам и ипотеке; стандартизированную EIR/APR (эффективную процентную ставку); и должность омбудсмена финансового сектора<sup>2,4</sup>

### Субсидированное кредитование в Узбекистане

Микрокредитбанк Узбекистана был основан в 2006 году, Министерство Финансов Узбекистана стало основным акционером. Несмотря на то, что инфляция составляла около 10 процентов в год, он выдавал кредиты, используя субсидированную процентную ставку – 5 процентов годовых<sup>6</sup>; чтобы оставаться самоокупаемыми, нескольким, борющимся за существование, микрофинансовым организациям частного сектора приходилось предоставлять кредиты под более 50 процентов годовых, в среднем.<sup>7</sup>

### Более перспективный пример – сбережения в России

Сбербанк (более 60 процентов акций которого принадлежит Центральному Банку Российской Федерации) предлагает клиентам – физическим лицам самую низкую минимальную сумму депозита до востребования – всего US\$0.40 и минимальную сумму срочного депозита, при рыночной процентной ставке, около US\$13.<sup>8</sup> Более того, вклады в Сбербанк обеспечены государственной системой страхования вкладов.

режим, экономическая ситуация, и т.д.). Потенциал государственных организаций и их персонала также является одним из ключевых факторов.

### В чем заключается роль защитника и поставщика?

На основе анализа данных со всего мира, авторы считают, что, как правило, **Защитная** роль государства является самой основной, поскольку она формирует доверие и позволяет избежать дисбаланса между потребителями и финансовыми организациями. У регуляторных органов страны важная миссия, состоящая в разработке соответствующих пруденциальных нормативов или адаптации действующего банковского регулирования для защиты платежеспособности крупных организаций, которые привлекают депозиты малоимущих, и, в конечном итоге, защита сбережений малоимущих. Регуляторные амбиции должны быть сбалансированы, однако, они должны учитывать возможности надзора, особенно, при определении, какие организации должны подвергаться пруденциальному надзору.<sup>2</sup>

Новые проблемы, связанные с защитой, возникают при появлении новых продуктов (например, ипотеки, потребительских займов), каналов обслуживания (например, внеофисного банкинга), новых участников (например, небанковских финансовых компаний, телекоммуникационных компаний, точек розничной торговли). Защитное регулирование должно быть “пропорциональным” или соответственно “мягким”, если оно направлено на защиту потребителей от серьезных злоупотреблений, одновременно не препятствуя доступу к инновациям.<sup>3</sup>

Среди других примеров эффективной защиты, нормативы, призванные повысить прозрачность сектора и разработка разумных (то есть, не чрезмерных) мер по борьбе с отмыванием денег. В Камбодже, требование, чтобы МФО обнародовали эффективные процентные

ставки, позволило повысить осведомленность клиентов в отношении стоимости кредитов, стимулировать конкуренцию и повысить эффективность, все эти меры привели к значительному снижению процентных ставок за последние несколько лет.

В мировой перспективе, хотя показатели государственных финансовых организаций и программ отличаются, авторы рассматривают участие государства, как прямого **Поставщика** финансовых услуг (особенно субсидированных кредитов) как наименее эффективный политический инструмент для обеспечения доступа. Свежие данные Всемирного Банка демонстрируют, что государственные банки, работают в 73 из 102 стран и на их долю приходится 15% совокупных активов банковской системы. Государственные розничные финансовые организации (ГРФО), обычно, сочетают

финансовые и политические задачи. Хотя такие организации, обычно, рассчитывают быть, по крайней мере, самоокупаемыми, они часто не демонстрируют позитивных результатов в области охвата и прибыльности (из-за проблем, которые связаны с решением политических задач). Многие требовали массовых периодических вливаний капитала, что подразумевало использование значительных государственных средств, которые можно было бы использовать на другие цели (например, здравоохранение или образование) или заинтересовать и поддержать частные организации, чтобы они предложили услуги, ориентированные на малоимущих. В недавнем исследовании CGAP, посвященном 26 ГРФО, мы пришли к выводу, что организации с более широким охватом демонстрируют более высокие финансовые результаты<sup>5</sup>. Если государство выступает в роли Поставщика финансовых услуг, это способствует нечестной конкуренции (например, предлагая субсидированные кредиты) и подрывает платежную культуру (если к возврату относятся слишком либерально). Хотя количественных данных и недостаточно, авторы считают, что государственные организации могли бы играть и более позитивную роль, если бы они предоставляли платежные или сберегательные услуги, а не субсидированные кредиты (см. пример России).

В недавнем исследовании CGAP попытка осветить масштаб программ, финансируемых государством, которые работают на розничном уровне. Результаты подтвердили, что государство является серьезным источ-

### Первые достижения и проблемы национальной микрофинансовой стратегии Кыргызстана

Хотя долгосрочные достижения Среднесрочной Стратегии Развития Микрофинансирования в Кыргызской Республике на 2006–2010 годы, еще предстоит увидеть, определенные позитивные сдвиги уже заметны. Благоприятное законодательство для различных форм МФО стало моделью, принятой другими странами региона. Улучшился обмен информацией между различными органами государственной власти, спонсорами и практическими специалистами, благодаря совместной работе над стратегией и ее внедрением. Стратегия также позволила Кыргызстану добиться признания за внедрение передовых методов, таких как отсутствие ограничений процентной ставки, что характерно для других стран региона, непруденциальное регулирование для микрофинансовых организаций, занимающихся только кредитованием и учреждение микро депозитарных микрофинансовых организаций, что является традиционным переходом от небанковских организаций к банковскому сектору. Сегодня небанковский микрофинансовый сектор страны может похвастаться одним из лучших показателей глубины охвата в регионе – более 8 процентов населения ниже черты бедности (для сравнения, средний показатель глубины охвата в регионе ЕЦА – около 1 процента).<sup>11</sup> Несмотря на все эти достижения, остаются и проблемы. Например, финансовый сектор мезо уровня (например, финансовая инфраструктура, обучение, рефинансирование), хотя и упоминаются в стратегии, им уделяется меньшее внимание из-за отсутствия финансирования. Кыргызстан не является исключением, нереальные планы действий – характерная черта и других национальных микрофинансовых стратегий.

ником финансирования для микрофинансов, возможно в масштабах, сравнимых, или даже превышающих поступления из развитых стран. Государство финансирует микрофинансовые программы в более чем 50 странах, в основном, через местные оптовые структуры, государственные банки и независимые программы. Даже, несмотря на то, что говорится часто больше, чем делается, эти программы могут отвлечь клиентов от самоокупаемых программ, пытаясь расширить охват.<sup>9</sup>

### Должно ли государство играть роль вдохновителя, и если да, то как?

У государства есть масса вариантов выступать в роли **Вдохновителя** финансового охвата; эта роль пока недостаточно воспринимается и есть смысл изучить ее более глубоко. Косвенные инструменты поддержки включают политические меры и инвестиции, которые приносят пользу микрофинансовой индустрии, в тоже время, не ориентируясь исключительно на нее (например, поддержка честной конкуренции, стабилизация общей макроэкономической ситуации, укрепление, иногда, хрупкого финансового сектора в целом и национальной платежной системы). Государство может также поддержать микрофинансовый сектор непосредственно, предложив национальную микрофинансовую стратегию, учредив местные оптовые фонды, которые оказывают МФО финансовую и техническую помощь, или поддерживая, так называемое “кредитование приоритетных секторов”, как в Индии и в Бразилии. Сейчас трудно сказать, насколько эффективными и экономически оправданными окажутся эти инструменты в плане решения различных проблем, ограничивающих доступ.

Недавнее исследование CGAP продемонстрировало, что национальные микрофинансовые стратегии позволили расширить диалог с основными заинтересованными кругами, способствовали во многих случаях

принятию на вооружение передовых методов и помогли оценить ситуацию с доступом к финансированию. В тоже время, было выявлено, что большинство стратегий основываются на слабой оценке, которая исключает основных участников из финансового сектора. Во многих стратегиях используется нереальный план действий и передовые позиции принадлежат организациям, которые не в полной мере располагают потенциалом, полномочиями, или возможностями для того, чтобы играть роль координатора в индустрии. Национальная стратегия Кыргызской Республики является одним из положительных примеров среди 29 национальных стратегий, исследованных CGAP.<sup>10</sup>

Хотя государство может сыграть полезную роль в финансировании МФО, многие доноры, инвесторы и практические специалисты выражают беспокойство, что Местные Оптовые Структуры (МОС) могут стать препятствием в процессе коммерциализации микрофинансирования, продолжая субсидировать как сильные, так и слабые организации, даже после того, как сектор достаточно развился. В некоторых случаях, эти структуры могут создавать препятствия для мобилизации сбережений, предоставляя долгосрочные субсидированные кредиты. Хотя МОС способствовали развитию сектора на ранних этапах в некоторых странах, их значение ослабится по мере того, как новые инвесторы и коммерческие банки захотят предоставлять финансирование. Босния является положительным примером того, как передовые методы стали превалировать по мере развития сектора.

### Выводы

Международный опыт подтверждает, что роль государства, как **Защитника**, является наиболее полезной в плане обеспечения стабильного доступа к финансированию. Предусловия для того, чтобы государство выступало в роли **Провайдера**, требуют

более глубокого анализа, поскольку многие государства стремятся выступать в этой роли. К сожалению, в основном опыт до настоящего времени является отрицательным. Было бы полезно определить альтернативные механизмы, которые будут более эффективными (например, стимулирование частных организаций, чтобы они заполняли определенные ниши). Поскольку многие государства стремятся делать больше, всем заинтересованным сторонам было бы полезно подумать, каким образом они смогут более эффективно играть роль **Вдохновителя**. Они могли бы выработать концепцию по интеграции микрофинансов в финансовый сектор в широком смысле и выступить дополнительным связующим звеном между государственным и частным сектором в обеспечении полного доступа к финансированию. В концепции можно рассмотреть пути расширения доступа к коммерческому финансированию в секторе. Она должна базироваться на четком понимании стадии развития финансового сектора в стране и основных препятствий для доступа, чтобы участие государство было соответствующим. Качественная диагностическая оценка, которая позволит выявить барьеры и организационный потенциал должна всегда предшествовать выбору одного из политических инструментов из диапазона “3Р”.

1 Например, Де Ла Торре, А., Дж.К. Гоцци Вальдес, и С. Шмуклер, 2006. Инновационный опыт в доступе к финансированию: роль «видимой руки», содействующей развитию рынка? Всемирный Банк, и работа Майкла С. Барра “Финансовый доступ и государственное регулирование”, университет штата Мичиган и Брукингс Инститьюшн.

2 См. Руководящие принципы регулирования и надзора в секторе микрофинансирования <http://www.cgap.org/p/site/c/template.rc/1.9.2787>

3 См. документ CGAP, посвященный регулированию трансформационного внеофисного банкинга [http://www.cgap.org/gm/document-1.9.2583/FocusNote\\_43.pdf](http://www.cgap.org/gm/document-1.9.2583/FocusNote_43.pdf)

4 Пример предоставлен Моникой Арутюнян.

5 Предварительные заметки к статье CGAP, над которой работают Кейт МакКи и Карлос Е. Куэвас, на основе данных и рекомендаций Дж. Бушено, К. Прохазки, Е. Лахей, и Д. Редклифа

6 Источник: [www.mikrokreditbank.cz](http://www.mikrokreditbank.cz)

7 Источник: Отчет, посвященный сравнению показателей деятельности в Центральной Азии. MIX, 2008

8 Источник: [www.sbrf.ru](http://www.sbrf.ru)

9 Источник: <http://microfinancegateway.org/content/article/detail/50629>

10 Источник: [www.cgap.org/gm/document-1.9.4349/Brief\\_NatlMicrofinanceStrat.pdf](http://www.cgap.org/gm/document-1.9.4349/Brief_NatlMicrofinanceStrat.pdf)

11 Источник: Отчет, посвященный сравнению показателей деятельности в Центральной Азии. MIX, 2008

12 Избегаем проблем, присущих апексам: Департаменты Местных Инициатив в Боснии и Герцеговине, Рут Гудвин-Грон. Изучение передовых методов для доноров. No. 6, апрель, 2003 года

### Успешная государственная МОС

Департаменты Местных Инициатив (ДМИ) в Боснии и Герцеговине (БиГ) избежали многих проблем, характерных для МОС, и добились успехов в развитии жизнеспособного микрофинансового сектора в пост-конфликтной стране. В разрушенной экономике БиГ, целью ДМИ было придание импульса в развитии микрофинансового сектора и выдача кредитов гражданам, пострадавшим от последствий войны. Местная оптовая организация, начиная с 1997 года, поддерживает 17 негосударственных организаций, которые изначально мало знали о микрофинансировании. Пять лет спустя, там уже было девять рентабельных МФО, с портфелем, в который входили 42,000 активных займов, на сумму 50 миллионов евро, и их число продолжает расти. Одним из факторов успеха является приверженность ведущих международных доноров идее создания самоокупаемых МФО для малоимущих клиентов, а не просто выдача займов.<sup>12</sup>

УЗБЕКИСТАН

# Микрофинансирование в Республике Узбекистан



**Усмон Рахимджанов**

ЭКСПЕРТ ПО ВОПРОСАМ РАЗВИТИЯ  
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И  
СЕЛЬСКОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ,  
ПРОГРАММА КОМПЛЕКСНОГО  
РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИЙ, ПРООН  
УЗБЕКИСТАН

## Дефицит на рынке микрофинансирования

Рынок микрофинансирования в Узбекистане поделен между банками, кредитными союзами и микрокредитными организациями. Более крупными операциями занимаются банки, менее масштабными – кредитные союзы, операциями малого масштаба – микрокредитные организации. Этот рынок пока невелик и недостаточно развит, но имеет очень серьезную перспективу роста. Спрос на микрокредиты высок, число клиентов неуклонно растет, и при этом наблюдаются прекрасные показатели погашения – 97%.

В то же время на рынке микрофинансирования ощущается острый дефицит услуг со стороны лицензированных или зарегистрированных учреждений, что способствует осуществлению неформальных финансовых операций. Основываясь на данных Всемирного Банка по кредитным союзам из других регионов мира, а также на основе показателей кредитования на одного члена, в Узбекистане рынок микрокредитования испытывает дефицит более 40 миллионов долларов по сравнению с наименее охваченными услугами рынками, и почти 250 миллионов долларов по сравнению со средним уровнем показателей<sup>1</sup>.

## Микрокредиты: растущий сектор

Если банки обычно предоставляют кредиты, превышающие 5,000 долларов США (за

исключением кредитов в рамках программ финансируемых за счет международных доноров), то средний размер микрокредитов, выдаваемых кредитными союзами, эквивалентен 1,213 долларов США. Средний размер кредита микрофинансовых организаций в середине 2006 года составлял, приблизительно, 145 долларов США.

Учитывая, что в Узбекистане года общий объем кредитов, выданных кредитными союзами и микрофинансовыми организациями, составил около 15 миллионов долларов США, что составляет менее 1 доллара США на душу населения, объем выданных коммерческими банками кредитов населению и малым предпринимателям, составил 172 миллионов долларов США, средняя сумма займа составила 7 долларов США на душу населения, или чуть больше 1% ВВП 2006 года, что позволяет охарактеризовать сектор микрофинансирования как неразвитый<sup>2</sup>. Принимая во внимание общий низкий уровень финансового посредничества и проникновения на рынок, можно сделать вывод, что у данного сегмента рынка существуют значительные возможности для расширения.

## Де-юре и де-факто

Согласно закону «О кредитных союзах» (с дополнениями от 2004 года), деятельность кредитных союзов в Узбекистане подлежит лицензированию и регулированию. По состоянию на 1 июля 2008 года функционирует 63 кредитных союзов с числом членов, превышающим 80,000 человек, что свидетельствует о высоких темпах роста по сравнению с началом 2007 года, когда их число составляло всего лишь 50,000 человек. Совокупные активы кредитных союзов составляют 74 миллиарда узбекских сумов, или 55,988,000 долларов США (рост в 2.7 раза по сравнению с аналогичным периодом 2007 года). Почти 84% активов кредитных союзов составляют членские взносы и депозиты (вклады), что отражает сравнительную независимость кредитных союзов от внешнего финансирования.

За тот же период было создано 22 микрокредитных организации, с совокупными активами, превышающими 2.5 миллиарда узбекских сумов или 1,900,000 долларов США. Рынок микрокредитования в Узбекистане возник в конце 90-х годов, когда на этот рынок пришли несколько негосударственных микрофинансовых организаций, поддерживаемых Программой Развития ООН. Всемирный Совет Кредитных Союзов (при поддержке Агентства Международного Развития США) и Фонд Азиатского Развития внесли значительный вклад в развитие кредитных союзов, оказывая помощь в разработке и внедрении законодательных и регуляторных условий, расширении потенциала кредитных союзов и их профессиональной Ассоциации, а также потенциала Центрального Банка в области регулирования и надзора. Основным законодательным актом, регулирующим деятельность микрофинансовых организаций в последние годы, было Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан от 30 августа 2002 года №309 «О мерах по дальнейшему развитию рынка микрофинансовых услуг». Доля микрокредитов микрофинансовых организаций к общей сумме кредитов, предоставленных малому бизнесу и населению, была сравнительно невелика. На июль 2006 года совокупная сумма выданных кредитных средств 10 микрофинансовых организаций, работавших в рамках данного Постановления, включая микрофинансовые программы международных организаций, составляла 35.6 миллионов долларов, а количество клиентов составляло 62,888. Активный портфель на июль 2006 года достигал почти 5 миллионов долларов США, а средний размер микрокредита равнялся 145 долларов США.

В сентябре, 2006 года были приняты два закона: «О микрофинансировании» и «О микрокредитных организациях». Они обусловили создание нового микрофинансового сегмента финансового рынка и предусматривают создание организации нового типа – микрокредитной организации, которая также подлежит лицензированию и регулированию. В соответствии с этими законами Централь-

ным Банком Узбекистана разработаны пакет подзаконных актов и инструкций по надзору и регулированию деятельности микрокредитных организаций.

Однако микрофинансовые организации, в развитии которых значительную поддержку оказывали донорские организации, в настоящее время находятся на начальной стадии развития, они недавно прошли перерегистрацию, согласно принятыми законодательными и нормативными актами. Вдобавок к стандартным ограничениям в их деятельности, например, запрету на привлечения депозитов от населения, и выдаче микрокредитов наличными для юридических лиц, микрофинансовые организации некоторое время имели неопределенный юридический статус из-за требований к их перерегистрации и необходимости получения лицензии ЦБУ. Кроме того, временное отсутствие конкретных положений и инструкций в сочетании с ожиданиями и возможностью регулятивного вмешательства по отдельным микрофинансовым организациям обернулось застойным состоянием и отрицательной динамикой роста данного сегмента рынка.

### Источники финансирования

Способность микрокредитных организаций предлагать микрокредиты на относительно доступных клиентам условиях (таких, как групповые займы) позволит им стабильно занять свою нишу в области финансирования населения и предприятий малого бизнеса в среднесрочной перспективе.

Расходы на финансирование и его источники остаются достаточно сложной задачей для микрокредитных организаций. Ставки рефинансирования Центрального банка снижаются, что способствует снижению процентных ставок по местным коммерческим кредитам в целом. В соответствии с Гражданским Кодексом помимо капитала учредителей и коммерческих кредитов, микрокредитные организации могут привлекать коммерческие и частные кредиты юридических и физических лиц, но пока еще никто из них этим не воспользовался.

Поскольку и кредитные союзы, и микрокредитные организации имеют банковские счета, это позволяет банкам развивать «оптовые» финансовые продукты (например, финансирование, обеспечение ликвидности) для небанковских кредитных организаций, которые могли бы смягчить некоторые временное или ценовое давление. Например, если банки могут кредитоваться в Центральном банке по ставке рефинансирования, это предоставляет огромные возможности для дальнейшего кредитования кредитных союзов и микрокредитных организаций, учитывая разрыв в процентных ставках по кредитам этих небольших финансовых учреждений.

Эксперты отмечают, что и для коммерческих банков, точно так же, как и для и микрокредитных организаций существует один из надежных способов привлечения средств, помимо депозитов – демонстрация четкой системы управления и высокой прибыли, а также получение региональных и международных кредитных рейтингов для выхода на рынок синдицированных кредитов, рынок облигаций и других источников заемного и акционерного капитала. В Узбекистане, конвертация иностранной валюты является сложным процессом, что представляет собой высокий риск, характерный для данной страны, который вызван существующими требованиями государства, такие меры не способствуют приходу иностранных инвесторов на рынок Узбекистана. С другой стороны, не существует правил для операций с иностранной валютой для небанковских микрофинансовых организаций, что означает, что они не имеют права ими заниматься.

По состоянию на 1 января 2008 года, общий баланс депозитных счетов физических лиц в коммерческих банках составил 994.6 миллиарда сумов, а общий объем депозитов в кредитных союзах на аналогичную дату составил 34.6 миллиарда сумов, или 3.5% объема депозитов в коммерческих банках. Дальнейшая мобилизация сбережений членов кредитных союзов еще более затруднилась после введения новых налоговых ограничений для вкладчиков. Последствия не заставили себя долго ждать, неодинаковое налогообложение доходов по депозитам физических лиц в коммерческих банках и кредитных союзах вызвало резкий подъем процентных ставок по кредитам, предоставляемым кредитными союзами.

**Поскольку и кредитные союзы, и микрокредитные организации имеют банковские счета, это позволяет банкам развивать «оптовые» финансовые продукты для небанковских кредитных организаций.**

### Предпосылки для развития рынка

В соответствии с принятой Кабинетом Министров „Программой развития микрофинансирования в РУ до 2010 года”, правительство намерено создать экономические и организационные условия для расширения сети кредитных союзов и микрокредитных организаций, в том числе усовершенствовать нормативно-правовую базу и систему регулирования этих организаций. Ассоциации кредитных союзов и микро-

кредитных организаций предлагается внедрять передовые международные методы микрофинансирования, более строгие стандарты, особенно в системе управления и прозрачности деятельности. Программа предусматривает меры по увеличению количества кредитных союзов и микрокредитных организаций в регионах страны, доведя их номер до 159 с совокупным кредитным портфелем 127 миллиардов сумов (96 миллионов долларов США)<sup>3</sup>.

В Программе развития микрофинансирования до 2010 года заложен пункт по привлечению и распределению грантов и кредитов международных организаций через государственный ‘Микрокредитбанк’. В январе 2008 года Центральный банк утвердил Положение о порядке распределения на конкурсной основе между кредитными союзами и микрокредитными организациями привлеченных грантов и кредитов для микрофинансирования через ‘Микрокредитбанк’. Однако некоторые эксперты отмечают, что назначение ‘Микрокредитбанка’ основным получателем и распределителем финансовых средств, поступающих в республику для микрофинансирования, является вмешательством в деятельность кредитных союзов и микрокредитных организаций и может препятствовать развитию микрофинансового сектора.

### Проблемы среды

Наряду с многочисленными позитивными аспектами среды, способствующими развитию микрофинансирования, существует также и проблемы.

- Коэффициент общего объема депозитов к ВВП оценивается как низкий. Объем денежной массы, обращающейся вне формального банковского сектора, остается значительной частью совокупного объема денежной массы. Кроме того, роль неформального сектора экономики все еще остается значительной.
- Высокие процентные ставки также ограничивают совокупный объем кредитов и сокращают сроки платежей, что, в свою очередь, ослабляет перспективы инвестиций в те отрасли промышленности и сферы обслуживания, в результате осуществление которых создаются новые рабочие места.
- Субсидируемые программы по кредитованию и налоговые льготы для компенсации недополученного процентного дохода имеют скорее характер интервенций и пока не позволяют предоставлять кредиты на самокупаемой основе. Данные меры не способствуют рыночной конкуренции, которая в конечном итоге, будет единственным фактором, гарантирующим адекватное кредитование кредитоспособных заемщиков при самокупаемых и доступных ставках.

- Обязательная инкассация наличности в розничных торговых точках и малых предприятиях и всеобщее желание скрыть активы и доходы от налоговых органов препятствуют полноценному развитию формальной финансовой системы.
- Количество кредитных союзов и микрокредитных организаций и их географическое распределение остается ограниченным и очень неравномерным. Несмотря на то, что кредитные союзы и микрокредитные организации получили сегодня разрешение расширять свои сети, им понадобится какое-то время, чтобы набрать «критическую массу», необходимую для того, чтобы играть более значительную роль в финансовом посредничестве. Относительно небольшой масштаб операций будет, скорее всего, означать высокую стоимость операций на единицу. Микрокредитные организации также очень малы, и даже при более благоприятной правовой среде ситуация не изменится до тех пор, пока внешние источники финансирования не будут увеличены для того, чтобы расширить общий кредитный фонд и увеличить прибыль.
- Одним из основных элементов, отсутствующих в финансовом секторе является инфраструктура кредитной информации и взыскания просроченной задолженности, которая облегчает и ускоряет обработку заявок на получение кредита и оценку рисков, а также процесс возврата кредитов. В этой связи координация через ассоциации банков, кредитных союзов, микрокредитных организаций и правительственных агентств при разработке законодательных условий функционирования кредитных бюро и агентств по взысканию задолженности может стать неплохим решением. Усилия проекта 'Общественных финансовых реформ' МФК и ПРООН в этом процессе очень своевременны. Разработка комплексной системы с участием всех микро и потребительских кредитных организаций и обнародование позитивной и негативной информации о показателях, а также передача просроченной задолженности профессиональным агентам станет полезным инструментом, позволяющим расширить доступ к финансированию для заемщиков, с одной стороны, и возможностью для кредиторов определить соответствующие характеристики кредита и включить риск в цену, с другой.

### К чему стремиться?

Большинство рецептов для укрепления рынка микрокредитования зависят от более широкомасштабных реформ банковского и финансового секторов. Следующие организационные вопросы среди основных мер уже

иницированных и требующих дальнейшего осуществления со стороны Правительства:

#### 1. Совершенствование нормативно-правовой базы и создание эффективной системы надзора за деятельностью кредитных союзов и микрокредитных организаций (макро уровень):

- Совершенствование механизма по регистрации филиалов кредитных союзов и микрокредитных организаций;
- Упрощение бухгалтерского учета для микрокредитных организаций;
- Классификация активов и создание необходимых резервов под убытки по займам для микрокредитных организаций;
- Совершенствование системы отчетности кредитных союзов и микрокредитных организаций, включая укрепление систем дистанционного надзора и механизма инспектирования;
- Техническое оснащение и укрепление потенциала государственных органов, ответственных за регулирование деятельности кредитных союзов и микрокредитных организаций;
- Разработка и внедрение прозрачной политики применения исправительных и принудительных мер для кредитных союзов и микрокредитных организаций;
- Разрешение на проведение операций с твердой валютой и доступ к внешним кредитам для кредитных союзов и микрокредитных организаций;
- Усовершенствование правовых условий для создания и расширения деятельности бюро кредитной информации и коллекторских агентств.

#### 2. Содействие развитию рыночной инфраструктуры микрофинансового сектора (мезо уровень):

- Укрепление институционального потенциала ассоциации микрокредитных организаций, создание при ассоциации информационных и ресурсных центров, программ обучения для распространения передового национального и международного опыта в области микрофинансирования;
- Создание одинаковых условий в области налогообложения прибыли финансовых организаций, включая банки, кредитные союзы и микрокредитные организации;
- Содействие в процессе внедрения автоматизированной информационной системы управления кредитными процедурами и портфелем, бухгалтерского учета и финансовой отчетности для малых кредитных союзов и микрокредитных организаций;
- Расширение потенциала консалтинговых, аудиторских и рейтинговых агентств и компаний;
- Расширение деятельности бюро кредитной информации (кредитных бюро) и объедине-

ние систем кредитной информации из различных сегментов, куда бы предоставляли информацию и могли иметь доступ все кредитные учреждения на добровольной основе;

- Создание и усиление роли новых организаций, осуществляющих сбор просроченной задолженности;
- Усиление роли институциональных инвесторов для создания полномасштабного рынка капитала.

**Большинство рецептов для укрепления рынка микрокредитования зависят от реформ банковского и финансового секторов.**

#### 3. Содействие формированию устойчивой системы микрокредитных организаций (микро уровень):

- Содействие в процессе разработке руководства для микрокредитных организаций по созданию и осуществлению деятельности микрокредитной организации, включающего в себя нормативно-правовые акты, инструкции и положения, пример устава, внутреннюю политику и процедуры;
- Содействие наращиванию потенциала микрокредитных организаций путем проведения специализированных программ обучения, а также повышение эффективности операционной деятельности, улучшение бухгалтерского учета и финансового управления, разработка методик управления риском, совершенствование методов кредитного администрирования и корпоративного управления;
- Повышение капитализации микрокредитных организаций для расширения их финансового потенциала;
- Содействие наращиванию потенциала и поддержка стремления микрокредитных организаций к привлечению местных и международных кредитных линий, в получении доступа к коммерческим источникам финансирования на местных или международных рынках капитала;
- Оказание содействия инновациям в области повышения эффективности, оптимизация процедур, внедрение новых технологий.

- 1 Развитие микрофинансирования в Узбекистане. Специальный выпуск Всемирного банка. Март, 2007 года.
- 2 Развитие микрофинансирования в Узбекистане. Специальный выпуск Всемирного банка. Март, 2007 года.
- 3 Обменный курс Центрального Банка на 2 сентября, 2008 года (1 доллар США = 1,322.80 сумов).

КОСОВО

# Шаги в направлении формирования благоприятной среды для деятельности микрофинансового сектора в Косово – мероприятия 2007/2008



**Блерта Керими**  
директор, Ассоциация  
Микрофинансовых  
Организаций Косово  
(АМОК)

Два недавних мероприятия, организованных Ассоциацией Микрофинансовых Организаций Косово (АМОК) призваны помочь в формировании благоприятных условий для микрофинансовой деятельности в Косово.

## Круглый стол, посвященный микрофинансированию в Косово

АМОК организовала круглый стол, посвященный микрофинансированию в Косово под названием “Микрофинансирование и устойчивое экономическое развитие: вопросы трансформации”. Это мероприятие состоялось в Приштине 6 декабря 2007 года, его спонсором выступил Европейский Фонд Юго-Восточной Европы (EFSE).

Круглый стол посетили 48 участников, которые представляли: микрофинансовые организации, функционирующие в Косово; доноры, инвесторы и государственные органы, имеющие отношение к микрофинансо-

вому сектору, а также эксперты по вопросам экономического развития.

## Информация по развитию микрофинансового сектора и положению дел на сегодняшний день.

Сначала с презентацией о положении дел в микрофинансовом секторе Косово на сегодняшний день выступила Блерта Керими, АМОК. Среди основных моментов выступления: количество микрофинансовых организаций, подлежащих надзору Центральной Банковской Администрации Косово, ЦБАК (14); количество членов АМОК (10); количество предприятий, получивших поддержку в 2007 году (около 14,098); количество рабочих мест, созданных в 2007 году (приблизительно, 14,317). На долю всех микрофинансовых организаций Косово приходится 8% от общей суммы кредитов финансового сектора Косово и 23% от общего количества займов, что свидетельствует о значительном количестве мелких кредитов. Активный портфель займов всех МФО в Косово составил EUR 70.5 миллионов. Общее количество клиентов – 42,573.

## 1-я сессия: Переход и ценность разработки микрофинансового законодательства.

Г-н Эдвард Нолан, советник ЦБАК, предложил свой взгляд на новое законодательство, касающееся надзора за организациями, прошедшими трансформацию. Он отметил, что

процесс принятия этих законов занимает много времени, сделав акцент на том, что все участники демонстрируют поддержку, но все еще необходимо получить одобрение государственных органов. Как только микрофинансовое законодательство будет принято, ЦБАК выпустит новую Резолюцию и останется регулятором всех небанковских организаций. ЦБАК также примет новые процедуры лицензирования, как для тех, кто соответствует критериям, так и для тех, кто еще им не соответствует. Регистрация в качестве коммерческого юридического лица требует организационного решения, и те, кто считает, что они готовы к трансформации, могут принять такое решение.

## 2-я сессия: Обсуждение проблем, связанных с трансформацией.

2-я сессия круглого стола была посвящена регуляторным проблемам микрофинансового сектора. В настоящее время наблюдаются противоречия во мнениях Органа, отвечающего за регулирование НПО, Налоговой Администрации Косово (НАК) и микрофинансовых организаций Косово в отношении трансформации в депозитарные организации. Поэтому АМОК будет продолжать диалог с Органом, отвечающим за регулирование НПО, НАК и ЦБАК, чтобы способствовать успешной трансформации микрофинансовых организаций в лицензированные депозитарные организации.

## Семинар: “Перспективы микрофинансовых НПО в Косово”

После круглого стола состоялся семинар: “Перспективы микрофинансовых НПО в Косово”, который прошел 7 марта 2008 года.

**Активный портфель займов всех МФО в Косово составил EUR 70.5 миллионов. Общее количество клиентов – 42,573.**



Семинар ознаменовал продолжение совместных усилий АМОК и EFSE по созданию благоприятных условий для деятельности микрофинансового сектора в Косово.

На мероприятии присутствовали 33 участника, представляющих, ЦБАК, Министерство Торговли и Промышленности, НАК, Миссию ООН в Косово (UNMIK) Pillar IV, EFSE,

микрофинансовые организации и доноров.

Это был третий семинар, организованный с целью преодоления правовых и регуляторных барьеров в трансформации микрофинансовых организаций-НПО в Косово. На этом семинаре НАК продемонстрировала готовность оказывать содействие и предложила создать Рабочую Группу, в которую бы вошли ее кон-

сультанты и микрофинансовые организации для дальнейшей координации.

Круглый стол и семинар стали для АМОК основой для продолжения работы с НАК, ЦБАК и Отделом Регистрации НПО с целью подготовки к созданию благоприятных регуляторных условий для микрофинансового сектора в Косово.

БОСНИЯ И ГЕРЦЕГОВИНА

# Новая правовая среда для микрокредитных организаций (МКО) в Боснии и Герцеговине



**Фуад Шехович**  
заместитель  
исполнительного  
директора по юридическим  
вопросам, микрокредитная  
организация «Партнер»,  
Босния и Герцеговина

Необходимость изменения правовой среды, определяющей деятельность МКО, серьезно обсуждалась в Боснии и Герцеговине с 2003 года. Закон о микрокредитных организациях, который был принят в 2000 году в Федерации Боснии и Герцеговины и в 2001 году в Республике Српской, медленно, но неуклонно становился фактором, ограничивающим дальнейшее развитие этого сектора. Некоторые МКО разрослись до такой степени, что стали крупнейшими участниками финансового сектора Боснии и Герцеговины, и во многом, регулирование и контроль их деятельности

стали абсолютно неадекватными. Хотя, в большей или меньшей степени, все МКО следовали передовым мировым методам в своей деятельности и многие из них получили признание за профессионализм и прозрачность показателей, потребность в интеграции в официальный финансовый сектор обговаривалась все чаще. Это означает, что МКО будут под жестким надзором государственных регуляторных органов, например, Банковского Агентства, чего до этого не было. Государственные учреждения признали потенциал этого сектора и его влияние на рынок финансовых услуг, и поэтому они решили, что правовые условия и надзор за деятельностью МКО должны быть жестче.

Новый Закон о микрокредитных организациях был сначала принят в Республике Српской в июле 2006 года, а после этого в Федерации Боснии и Герцеговины в октябре 2006 года. Два закона были гармонизированы в значительной степени. Однако между ними было и значительное отличие: МКО в Федерации Боснии и Герцеговины были обязаны сначала трансформироваться в микрокредитные фонды, в то время как МКО в Республике Српской могут трансформироваться напрямую в микрокредитные компании. Другими словами, МКО

в Федерации вынуждены сначала трансформироваться в неприбыльные организации – фонды, в то время как МКО в Республике Српской могут трансформироваться непосредственно в микрокредитные компании – прибыльные организации, с четко определенной структурой собственности. Два закона предусматривают микрокредитные компании двух типов: общества с ограниченной ответственностью (ООО) и акционерные общества (АО).

В рамках новых законов, органами регулирования и надзора за МКО являются банковские агентства обоих субъектов, они же отвечают за надзор за банковским сектором в Боснии и Герцеговине. Банковские агентства являются независимыми, неприбыльными учреждениями, их должностные лица назначаются Парламентами субъектов, на основе рекомендаций Правительств субъектов. Эти агентства обеспечивают принятие подзаконных актов, которые регулируют деятельность банков и МКО. Среди основных обязанностей можно выделить следующие: выдача и отзыв лицензий на право осуществления деятельности, утверждение совета директоров и руководства банков и МКО, утверждение уставов и прочих учредительных документов МКО, утверждений аудиторских фирм и контроль основной деятельности. Что

касается контроля, в компетенцию агентств входит: соответствие деятельности МКО нормам законодательства, функционирование органов МКО (руководство, наблюдательный совет), качество портфеля, конфликт интересов в МКО, применение Закона по недопущению отмыкания незаконных доходов и применение внутренних процедур в МКО.

Исходя из положений Закона о микрокредитных организациях, банковские агентства приняли ряд подзаконных актов, на основе которых стало возможным начать процесс трансформации МКО, сначала в Республике Сербской, в январе 2007 года, а затем в Федерации Боснии и Герцеговины, в апреле 2007 года. Следует обратить внимание на то, что МКО, через свою ассоциацию, Ассоциацию Микрофинансовых Организаций (АМФО), имели возможность регулярно предлагать рекомендации, касающиеся подготовленных законодательных актов, и установили контакт с банковскими агентствами еще до того, как они получили формальное право осуществлять надзор за деятельностью МКО.

**Новая правовая среда являет собой очень хорошую основу для дальнейшего развития сектора, невзирая на то, что МКО будут продолжать заниматься, исключительно, кредитованием.**

Первым этапом является подача заявки в банковской агентство на получение лицензии на осуществление микрокредитной деятельности. В самом начале этого процесса становится абсолютно ясно, что деятельность МКО должна осуществляться в соответствии с очень строгими правилами и подлежит более тщательному надзору. Большинство МКО завершили этот процесс без каких-либо серьезных осложнений, поскольку контакт с банковскими агентствами был установлен еще до начала процесса трансформации, поэтому большинство практических специалистов сектора знали, чего от них ожидают, и у них было достаточно времени, чтобы подготовиться к процессу.

За выдачей лицензии на право осуществление деятельности следовал процесс внесения в соответствующий реестр. Однако из-за недостаточной гармонизации между нормативами, регулирующими внесение в Реестр Фондов и Законом о микрокредитных организациях, МКО в Федерации Боснии и Герцеговины, которые должны сначала трансформироваться в микрокредитные фонды, не могли завершить этот процесс. Только в феврале 2008 года были утверждены соответствующие процедуры, и

появилась возможность начать этот процесс. По этой причине большинство МКО еще не внесены в реестр. После внесения в реестр, микрокредитные фонды получают правовой статус и продолжают деятельность как микрокредитные фонды. Необходимо подчеркнуть, что в соответствии с Законом о микрокредитных организациях, микрокредитные фонды или микрокредитные компании являются правопреемниками МКО, которые были в них преобразованы, со всеми правами и обязанностями, вытекающими из этого статуса, что обеспечивает полную безопасность всех сторон, которые вступили в договорные взаимоотношения с этими МКО.

После включения в соответствующий реестр, микрокредитные фонды или компании будут обязаны отчитываться перед банковскими агентствами. Документы агентств четко определяют требования, которым должны соответствовать эти отчеты, как в плане содержания, так и в отношении сроков подачи. Они являются одним из основных „инструментов“, который будет использоваться агентствами для контроля деятельности МКО.

На основе всего вышесказанного, мы можем сделать вывод, что новая правовая среда являет собой очень хорошую основу для дальнейшего развития сектора, невзирая на то, что МКО будут продолжать заниматься, исключительно, кредитованием. Возможность создания кредитных компаний является основой для привлечения иностранных инвесторов и открывает новые возможности для всего сектора. Кроме того опыт, накопленный банковскими агентствами в регулировании и контроле банковского сектора, безусловно, будет полезен для дальнейшего усовершенствования деятельности МКО, и выведет сектор на новый уровень. Это, безусловно, наша точка зрения, и еще предстоит увидеть, какой будет накоплен опыт после определенного периода деятельности в условиях нового регулирования под надзором агентств. Очень важный факт для будущего развития заключается в том, что агентства, как регуляторные органы, могут очень быстро отреагировать в случае необходимости внедрения новых нормативов и решений, которые приведут к более быстрой адаптации бизнес среды с учетом потребностей, как МКО, так и рынка в целом.

Примечание: Босния и Герцеговина состоит из двух субъектов: Федерации Боснии и Герцеговины и Республики Сербской. Новые законы о микрокредитных организациях были приняты Парламентами субъектов. Банковские агентства также были учреждены на уровне субъектов. Соответствующие реестры МКО, в которые они вносятся после получения лицензий на право осуществления деятельности, также созданы на уровне субъектов, как для микрокредитных фондов, так и для микрокредитных компаний.

## Лора Брикс Консультант по политическим вопросам CGAP подготовила данный отрывок для Монитора Политики

Когда в передовой статье в издании The Economist в прошлом году провокативно провозглашался „конец эры наличных“, кто-то в развивающихся странах и в странах с переходной экономикой думал: „не для нас“. Безусловно, электронным высокотехнологичным заменителям денег, которые штурмом взяли Японию, потребуется еще определенное время, чтобы достичь бедных стран.

Однако переход от наличных к электронным деньгам, которые хранятся на счету в мобильных телефонах и пересылаются с их помощью, имеет место и в развивающихся странах. В Кении услуга мобильный кошелек M-PESA, предлагаемая компанией Safaricom, привлекла 1 миллион зарегистрированных пользователей за 10 месяцев (в стране, где менее чем у четырех миллионов человек есть банковский счет). И на Филиппинах два оператора мобильных сетей, которые работают в стране, предлагают функциональный эквивалент мелких банковских операций, приблизительно, пяти с половиной миллионам потребителей.

На практике, все больше высокопоставленных политиков и регуляторов в других развивающихся странах и в странах с переходной экономикой, рассматривают „трансформационный внеофисный банкинг“<sup>1</sup> — использование информационных и коммуникационных технологий (ИКТ) и розничных каналов небанковских организаций как средство снижения затрат на предоставление финансовых услуг клиентам, которых невозможно охватить с помощью традиционного банкинга.

Во многом данный вопрос сводится к мобильным телефонам. Но и другие варианты внеофисного банкинга также становятся все более популярными. В Бразилии банки работают с более чем 95,000 банковскими „корреспондентами“ — местными торговыми точками, почтовыми отделениями, и пунктами реализации лотерей, оборудованными устройствами считывания карт и кассовыми

# Выдержки из обзорной статьи CGAP № 43: “Регулирование трансформационного внеофисного банкинга: мобильные телефоны и другие технологии как средство расширения доступа к финансированию”

терминалами для считывания штрих-кодов (POS). Такие корреспонденты обеспечивают доступ к финансовым услугам в 1,600 муниципалитетах Бразилии (одна четверть), в которых семь лет назад не было ни одного пункта предоставления финансовых услуг.

От Афганистана до Замбии высокопоставленные политики и регуляторные органы сталкиваются с тем, какой подход использовать при регулировании этой новой, быстро развивающейся области на стыке технологий и финансовых услуг. Органы регулирования должны многое понять не только в плане того, насколько легален внеофисный банкинг, но и в том, какие модели внеофисного банкинга экономически оправданы, и насколько эффективными они окажутся в деле охвата, ранее необслуживаемого или не в полной мере обслуживаемого малоимущего населения.<sup>2</sup>

Вопросы, связанные с регулированием внеофисного банкинга, ориентированного на малоимущих, не охваченных банковскими услугами, лишь недавно начали привлекать активное и систематическое влияние.<sup>3</sup> Исследование, по результатам которого была написана эта Обзорная Статья, было направлено на то, чтобы расширить нашу доказательную базу. Для этого, в первой половине 2007 года мы посетили семь стран, где политики высокого уровня и регуляторные органы столкнулись с необходимостью регулирования внеофисного банкинга, призванного помочь малоимущим, не охваченным банковскими

услугами: в Африке, Южная Африка и Кения; в Азии, Филиппины, Индия, и Пакистан; в Европе/Центральной Азии, Россия; и в Латинской Америке, Бразилия.<sup>4</sup>

Несмотря на множество очевидных различий между этими странами и ситуацией в них, политические круги и регуляторные органы стран, в которых проводилось исследование, сталкиваются с одинаковыми проблемами, а именно, как сформулировать сбалансированную регуляторную политику, которая оставляет простор для инноваций и способствует безопасному развитию внеофисного банкинга. В этой Обзорной Статье предлагаются принципы и рекомендации, основанные на анализе различного опыта политиков высокого уровня и регуляторных органов этих стран.

## Основные темы и рекомендации, касающиеся регулирования трансформационного внеофисного банкинга

Среди стран, вошедших в исследование, наблюдалось удивительное единство в том, что касается составления списка наиболее насущных вопросов, на которые следует ответить высокопоставленным политикам и представителям регуляторных органов, чтобы сформулировать адекватную регуляторную политику для трансформационного внеофисного банкинга.

Мы классифицируем два аспекта как “необходимые, но недостаточные” условия:

- Разрешение использования розничных агентов, оборудованных ИКТ в качестве пункта “приема и выдачи наличных” и основного контакта с потребителями
- Разработка правил, направленных на борьбу с отмыванием незаконных доходов (ОНД) на основе оценки риска и правил по борьбе с финансированием терроризма

(БФТ), адаптированных с учетом дистанционных операций, осуществляемых через агентов.

Мы классифицируем четыре аспекта как “следующее поколение” политических и регуляторных вопросов. Хотя они и не могут помешать внедрению внеофисного банкинга в отдельно взятой стране, они повлияют на успех и самоокупаемость таких программ, как средства донесения финансовых услуг до малоимущих, не имеющих доступа к банкам:

- Соответствующая регуляторная норма, позволяющая выпуск электронных денег и других предоплаченных инструментов (особенно, если они выпускаются структурами, которые не имеют соответствующей пруденциальной лицензии и не подлежат банковскому надзору)
- Эффективная защита потребителей (на различных фронтах)
- Всеохватывающее регулирование и эффективный надзор за платежной системой по мере расширения масштабов внеофисного банкинга
- Правила, регулирующие конкуренцию среди организаций (которые балансируют преимущества для пионеров, желающих заняться внеофисным банкингом, и риски, связанные с созданием невыгодных клиентам монополий, а также обеспечивают функциональную совместимость)

Итак, в чем же состоят наши рекомендации? Несмотря на трудности, связанные с созданием сильных нормативных документов в такой динамичной среде, на основании наших исследований мы можем сделать следующие рекомендации, относящиеся к процессу и рекомендации, относящиеся к содержанию. Основные рекомендации, относящиеся к содержанию, можно подытожить следующим образом:

**Переход от наличных к электронным деньгам, которые хранятся на счету в мобильных телефонах и пересылаются с их помощью, имеет место и в развивающихся странах.**

При подготовке данного отрывка использовались, исключительно, материалы обзорной статьи CGAP № 43, которая является продуктом сотрудничества между CGAP и Департаментом Международного Развития Великобритании (DFID) совместно с GSM Association, всемирной ассоциацией, объединяющей более 700 операторов мобильной связи. Авторы также благодарны за совместное проведение трех из семи диагностических миссий Отделу Целостности Финансового Рынка Всемирного Банка.

#### Авторы данной Обзорной Статьи:

**Тимоти Р. Лайман** – старший политический советник, ответственным за деятельность CGAP в области правовой и регуляторной политики

**Марк Пикенс** – микрофинансовый аналитик Программы Технологий CGAP

**Дэвид Портеус** – директор Bankable Frontier Associates, независимой консалтинговой фирмы



- Разрешить небанковским розничным пунктам выступать в качестве агентов и ввести четкие ограничения в отношении круга разрешенных агентов и типов разрешенных отношений.
- Разработать нормы ОНД/БФТ на основе оценки риска, адаптированные к реалиям мелких, дистанционных операций, осуществляемых посредством агентов.
- Прояснить правовые границы между розничными платежами, электронными деньгами, предоплаченными инструментами и банковскими депозитами.
- Создать регуляторную категорию для электронных денег, которая позволяет участие небанковских организаций на определенных условиях.
- Создать эффективные и простые механизмы защиты потребителей, для решения проблем с розничными агентами, рассмотрения споров, прозрачности цен и сохранения конфиденциальности данных потребителей.
- Согласиться на более широкий конкурентный ландшафт сегодня, и как достичь цели совместимости.

Кроме того, наша основная рекомендация для политических кругов и регуляторных органов заключается в том, чтобы пропорциональность стала вашим основным принципом.

### Когда регулирование внеофисного банкинга является “пропорциональным”?

АФУ Великобритании предлагает такой взгляд на пропорциональность и инновации в недавно опубликованном политическом документе:

“Пропорциональность: ограничения, которые мы вводим в индустрии, должны соответствовать ожидаемым преимуществам, которые вы ожидаете от таких ограничений. Делая оценку в этой области, мы принимаем во внимание затраты для фирм и потребителей. Одна из основных используемых нами методик – анализ сравнения затрат и преимуществ предлагаемых регуляторных требований. Этот подход продемонстрировал, в частности, разницу в регуляторных требованиях к оптовому и розничному рынкам.

Инновации: необходимость стимулирования инноваций в процессе регулирования деятельности. Это подразумевает, например, определенную гибкость в обеспечении соответствия, чтобы не ограничивать участников рынка в плане разработки новых финансовых продуктов и услуг”.<sup>5</sup>

Дополнительный механизм для оценки пропорциональности регулирования внеофисного банкинга, выраженный в том, что задачи регулирования могут конкурировать, описан в работе “Общие принципы услуг международных денежных переводов”, ко-

торая совместно была подготовлена Всемирным Банком и Комитетом по платежным и расчетным системам Банка международных расчетов в Базеле:

“... Пропорциональность означает, что правовая и регуляторная среда... не должны быть чрезмерно ограничительными и громоздкими в зависимости от возможных проблем, которые они призваны решать или количества и суммы [операций].... Рассматривая этот вопрос, важно осознавать, что цели государственной политики не всегда могут с этим совпадать.... Пропорциональность означает, что любая такая непоследовательность осознается и решается в свете общих приоритетов страны, тем самым достигается необходимый баланс”. (Комитет по платежным и расчетным системам и Всемирный Банк 2007)

1 Термин “банкинг”, используется в данной Обзорной Статье для обозначения полного спектра финансовых услуг, которые потребителю обычно предоставляются в банке, даже если, во многих случаях, конкретные финансовые услуги не требуют участия банка или не являются “банковской деятельностью” в рамках национального законодательства.

2 Помимо регулирования, еще два взаимосвязанных аспекта будут определять, насколько быстро внеофисный банкинг будет развиваться и сможет позволить значительно расширить границы финансового доступа: (i) разработка успешных бизнес моделей, которые продемонстрируют, как оказывать финансовые услуги малоимущим, эффективно используя технологии (ii) понимание факторов, которые влияют на привлечение потребителей в сегменте малоимущих, не пользующихся услугами банков. Данная Обзорная Статья посвящена регулированию, хотя воздействие регулирования на бизнес модели и привлечение потребителей также являются важными элементами общей картины.

3 В публикации DFID “Благоприятная среда для мобильного банкинга в Африке” (Портеус 2006) (далее DFID 2006) и в публикации CGAP “Использование агентов во внеофисном банковском обслуживании малообеспеченных слоев населения: стимулы, риски и регулирование” (Лайман, Иватури и Шташен 2006) (далее CGAP 2006) впервые нашли отражение составные элементы регуляторного ландшафта внеофисного банкинга. Совсем недавно несколько разделов программного документа Vodafone “Трансформационный потенциал MTransactions” (Vodafone Group Plc. 2007) было посвящено развитию этих тем.

4 В это число вошли страны-пионеры, которым были посвящены исследования DFID 2006 и CGAP 2006, плюс Россия (страна со средними доходами с переходной экономикой, где элементы внеофисного банкинга быстро развиваются, несмотря на отсутствие регуляторных условий) и Пакистан (страна, отличающаяся готовностью важных политиков высокого уровня провести реформы, позволяющие развиваться внеофисному банкингу). В этой Обзорной Статье содержится информация о правовой и регуляторной ситуации в этих странах, точность которой мы гарантируем по состоянию на сентябрь 2007 года.

5 АФУ, “Принципы качественного регулирования” 25 сентября, 2007 года, на сайте <http://www.fsa.gov.uk/Pages/about/aims/principles/index.shtml>

Прочитать Обзорную статью CGAP № 43 (на английском, русском, испанском и арабском языках) можно по адресу <http://www.cgap.org/p/site/c/template.rc/1.9.2583>

С публикациями на данную тему можно ознакомиться на страничке Технологий CGAP <http://www.cgap.org/p/site/c/tech/>

# Трансформация НПО МФО: различные вопросы, связанные с правом собственности



**Кейт Лауэр**  
финансовый юрист,  
консультант CGAP  
по политическим  
вопросам

Все больше и больше неприбыльных микрофинансовых организаций (НПО МФО) трансформируются в прибыльные компании, в том числе, в регулируемые финансовые организации. Трансформация, обычно, вызвана одним или несколькими из следующих факторов: потребность МФО в капитале, желание предлагать услуги, которые могут оказывать только регулируемые финансовые организации (такие, как сбережения), и новое законодательство или нормативные акты, требующие или разрешающие трансформацию.

Трансформация вызывает массу вопросов, на которые НПО и их учредители должны ответить. Сложный вопрос – переход от структуры без собственности к юридическому лицу с собственниками зачастую не достаточно хорошо понимается до начала процесса трансформации. В данном документе рассматриваются семь областей, в которых те, кто собирается начать трансформацию, должны провести исследования и получить консультацию юриста. Эти и другие области обсуждаются детально в работе Лауэр (2008).

## 1. Факторы, которые могут помешать НПО сохранить контроль над организацией, прошедшей трансформацию.

Законодательство может предусматривать, что у НПО будет меньшая доля в структуре собственности и меньше контроля, чем они хотели бы. Закон может предусматривать максимальную долю в структуре собственности. Мажоритарные собственники (например, те, у

кого 10 или более процентов акций с правом голоса) могут подлежать обязательному одобрению органом финансового регулирования. Также могут быть ограничения на иностранных собственников компаний. Требования к минимальному размеру первоначального уставного капитала могут быть также высокими для НПО. Кроме того, миноритарные акционеры могут иметь право вето, или влиять на голосование по определенным вопросам.

## 2. Ограничения, связанные с передачей НПО кредитного портфеля и прочих активов, в уставной капитал.

Местные законы могут запрещать НПО продавать свой кредитный портфель или обменивать его на акции. Даже если кредитный портфель может быть внесен в уставной капитал, нормативные акты могут не признавать его как капитал “1 класса” с точки зрения нормативов достаточности капитала. И, кроме того, другие активы, такие как контракты сотрудников и нематериальные активы, возможно, будет трудно перевести, или оценить.

## 3. Перевод обязательств.

Активы, переданные НПО организации, прошедшей трансформацию могут подлежать долговым или контрактным обязательствам НПО. НПО МФО, у которой есть невыплаченные долги, должна принять решение, будут ли эти обязательства переданы новой компании, или останутся в НПО. Хотя, обычно, долги могут и остаться в НПО, если кредиторы на это согласны, немногие из них захотят оказаться в положении, когда им придется требовать у НПО выплаты, после того, как она передала свой кредитный портфель — основной источник и гарантию платежей, другой организации.

## 4. Стороны, связанные с НПО, в качестве собственников.

Многие трансформирующиеся НПО, а также внешние инвесторы проявили интерес к предоставлению руководителей, сотрудников

и, возможно, членов Совета Директоров и Наблюдательного Совета с тем, чтобы получить возможность стать собственниками организации, прошедшей трансформацию. Инсайдеры могут приобрести акции (либо по обычной цене, либо с дисконтом) или получить акции бесплатно одним из следующих способов: НПО может безвозмездно передать акции физическим лицам; НПО может получить грант донора для финансирования покупки акций организации, прошедшей трансформацию, физическими лицами; третья сторона, инвестирующая в организацию, прошедшую трансформацию, может профинансировать передачу акций физическим лицам, обычно, чтобы удержать руководителей высшего звена.

Передача НПО акций физическим особам поднимает этические и, иногда, правовые вопросы, заключающиеся в том, чтобы определить могут ли пожертвования на благотворительные цели приносить прибыль отдельным лицам. Если руководитель, член Правления или Наблюдательного Совета покупает акции, или они ему передаются безвозмездно, такие операции явно представляют конфликт интересов, который НПО должна разрешить: то есть, лицо, которое получает акции, представляет обе стороны сделки.

## 5. Корпоративное управление.

Основное различие между управлением НПО и управлением компании состоит в том, что компания контролируется собственниками, которые заинтересованы защищать свои частные финансовые интересы, в то время,

**Сложный вопрос – переход от структуры без собственности к юридическому лицу с собственниками зачастую не достаточно хорошо понимается до начала процесса трансформации.**

как у НПО нет собственников, и они зависят от социальной мотивации руководящих органов. У совета директоров важная роль в определении того, как новая прибыльная организация будет расти, оставаться прибыльной и управлять рисками в тоже время, оставаясь верным своей миссии. Структура совета директоров – основной фактор обеспечения правильного баланса между поддержанием подотчетности руководства и его независимостью и гибкостью.

Помимо надежд на совет директоров, также можно подписать соглашение акционеров, которое включает определение миссии компании, а также вопросы, связанные с основной деятельностью. В тоже время, соглашение акционеров является юридическим документом не во всех странах.

## 6. Использование безвозмездно переданных средств.

В целом, финансирование НПО МФО за счет грантов призвано помочь малоимущим или населению с низкими доходами, поддерживая

развитие организаций, которые предлагают официальные финансовые услуги таким людям. До последнего времени, большинство доноров не рассматривали возможностей трансформации НПО в прибыльные компании, поэтому их политика и контракты на предоставление грантов, не учитывают ситуации, при которой получатель грантов будет передавать свои активы компании с частными владельцами. Сегодня большинство доноров придерживаются позиции, что основная задача грантов – расширить доступ малоимущих к финансовым услугам, и, что средства предназначены для создания самокупаемых организаций (то есть, организаций, прошедших трансформацию), которые могут обслужить больше малоимущих, привлекая сбережения и другой капитал, именно в таком случае, средства достигают своих целей. Это не подразумевает, что доноры предпочитают безвозмездную передачу активов от НПО частным лицам; скорее, в большинстве трансформаций, одобренных донорами, НПО получает акции, или другие средства

в обмен на передачу активов новой организации. Особое внимание необходимо уделить ценообразованию на такие акции, чтобы избежать нечестной передачи активов НПО, включая безвозмездно переданные средства, частным лицам.

## 7. Долгосрочная перспектива: право собственности и миссии.

Может ли кто-либо гарантировать, что исходной миссии будут придерживаться, после того, как НПО перестанет контролировать новую структуру? Будут ли акционеры проявлять серьезный интерес к исходной миссии? Это важные и сложные вопросы, ответы на которые будут зависеть от состава акционеров, и возможности менять этот состав.

### Источник

Лауэр, Кейт. 2008. “Трансформация НПО МФО: основные вопросы, связанные с правом собственности”, Специальный выпуск 13. Вашингтон, Округ Колумбия: CGAP, май.

# Микролизинг два примера из Африки



**Питер Бас Шрикен**  
Руководитель программы,  
Департамент финансовых  
услуг и развития  
бизнеса, Nivos,  
Нидерланды\*

хозяйства и торговли, страховые продукты и микролизинг. В этой статье приводятся преимущества и проблемы микролизинга, включая описание двух программ микролизинга: программы сельского микролизинга, осуществляемой Агентством Развития К-Рер в рифтовой долине Кении, и еще одного подхода к микролизингу, который в большей степени можно назвать городским – Уганда Микрофинанс Лимитед.

Лизинг – форма финансирования активов, при которой активы приобретаются финансовой организацией (лизингодателем). Тот, кто пользуется активами (лизингополучатель) платит периодические платежи, которые состоят из арендной платы и процентов, за то, что он пользуется активами. В отличие от традиционного кредитования, лизинг, в большей степени, ориентирован на способность

лизингополучателя оплатить аренду за счет дополнительных средств, полученных за счет использования активов. Это интересный метод финансирования клиентов, не имеющих кредитной истории или залога. Элемент “микро” в слове “микролизинг” означает, что лизинговые услуги предоставляются микро, малым и средним предпринимателям (ММСП), которые не имеют доступа к коммерческому финансированию. В этой статье термины “лизинг” и “микролизинг” используются попеременно, поскольку общие характеристики для них одинаковы.

Фактически, существует два вида лизинга: финансовый лизинг и операционный лизинг. Разница между ними, в основном, состоит в намерениях лизингополучателя в отношении активов. В отношении финансового лизинга, лизингополучатель планирует оставить себе активы после того, как закончится срок лизинга. Период и платежи должны быть структурированы таким образом, чтобы после окончания периода лизинга, осталось провести только процесс передачи права собственности на активы, как только лизингополучатель оплатит последний платеж или символическую сумму. Финансовая организация остается собственником активов до конца периода лизинга. Случаи, описываемые в данной статье, являются примерами финансового лизинга.

При операционном лизинге, лизингополучатель рассматривает использование активов, в большей степени, как арендные

По мере развития микрофинансирования, становятся доступными все больше новых продуктов, таких как специальные сберегательные счета, финансирование сельского

отношения; лизингополучатель не хочет становиться владельцем активов. Этот тип лизинга может стать более привлекательным, в том случае, когда активы изнашиваются очень быстро (информационные технологии и автомобили).

В отличие от некоторых форм кредитов, которые выплачиваются по требованию или подлежат ежегодному пересмотру, объект микролизинга не может быть сокращен или отозван в случае взвинчивания цен на кредиты или изменения экономических условий. Поэтому лизингополучателю гарантируется доступ к кредиту и активам, благодаря условиям лизинга, за исключением случаев дефолта, при возникновении которых контракт может быть прекращен.

Иногда считается, что лизинг дороже, чем традиционное кредитование, но было бы некорректно сравнивать традиционное кредитование и лизинг, на основе только процентных ставок. Чтобы рассчитать реальную стоимость лизинга, необходимо принять во внимание следующие аспекты: стоимость активов в момент покупки и в конце срока лизинга, процентную ставку, продолжительность срока лизинга, кредитоспособность лизингополучателя, и вариант купить или вернуть активы. Если стоимость активов четко определена, процентная ставка может быть ниже при традиционном кредитовании. Лизинг также может быть более выгодным лизингополучателю, когда он накапливает сбережения (которые могут выступать, как залог), чтобы использовать их как оборотный капитал, поскольку лизинг обычно финансирует активы на 100%, в то время как при традиционном кредитовании это составляет от 60 до 80%. Обычно, лизингополучатель должен оплатить за страхование активов, что происходит как в случае с финансовым, так и операционным лизингом. С точки зрения развития, это положительный процесс, поскольку лизингополучатели в меньшей степени подвержены порче производственных активов.

Что касается правовых аспектов, одна из проблем лизинга заключается в том, что тот, кто пользуется активами, не является их собственником. Пользователь должен иметь все возможности использовать активы в обмен на ежемесячные платежи, но что тогда происходит, если лизингополучатель опаздывает? Или, что если услуги, предоставляемые поставщиком активов, не соответствуют ожиданиям лизингополучателя? Кто несет риски в случае кражи, порчи или смерти (в случае, если в лизинг предоставляется скот)? Это одни из самых важных аспектов, которые необходимо четко урегулировать в контракте лизинга.

В некоторых странах принят Закон о лизинге, в котором изложены права и обязан-

**Лизинг это особая форма финансирования, которая может использоваться для определенных активов, что позволяет избежать нецелевого использования кредитов.**

ности, а также вопросы налогообложения. Однако, в Кении и в Уганде, нет Закона о лизинге. В Кении финансовым организациям даже не разрешается заниматься торговлей. Лизинг же может рассматриваться как торговля в случае, если финансовая организация покупает активы, является их собственником и использует их не для собственных нужд. Это одна из причин, по которым К-Рер называет свою программу «Финансирование Активов».

### Опыт Агентства Развития К-Рер

К-Рер Групп была основана в 1984 году для поддержки НПО в области развития микро и малого предпринимательства в финансовой, управленческой и технической сферах. С 1992 года К-Рер осуществляет свою собственную программу прямого кредитования. Сегодня К-Рер является объединением прибыльных и неприбыльных компаний, при этом отделения К-Рер представлены во всех регионах Кении, благодаря своей банковской сети.

К-Рер рассматривается как инновационная МФО, как предусматривалось Агентством Развития (АР), которое разработало микролизинговые продукты. Главная задача АР К-Рер – разработка эффективных методов предоставления самокупаемых, обусловленных спросом финансовых услуг малоимущему населению. После экспериментальной фазы, более успешные продукты подлежат институционализации. В будущем программами микролизинга будет заниматься новая, отдельная коммерческая структура в К-Рер Групп.

С 2005 года АР К-Рер проводила пилотные испытания финансового лизинга производственных активов в провинциях Транс Нзойя и Лугари. Это новый тип финансового продукта для сельских ММСП и мелких фермеров в сельскохозяйственном секторе Кении. Лизингополучатели могут профинансировать активы различных типов, например, ульи, ирригационное оборудование, птицу и молочный скот. После окончания срока лизинга лизингополучатель автоматически становится собственником активов после выплаты последнего платежа. За время пользования активы приносят дополнительный доход.

При заключении контракта лизинга клиент выбирает пользование активами на определенный период времени. АР К-Рер платит поставщику напрямую или через клиента и поощряет потребителей покупать товар с определенной

формой гарантии, то есть на 6 месяцев, или на год. В обмен за использование активов, клиент платит АР К-Рер фиксированную сумму и берет на себя полную ответственность за все риски, связанные с правом собственности, включая необходимое техническое обслуживание и страхование.

К-Рер инициировало финансирование данного типа для того, чтобы удовлетворить потребности мелких собственников в получении финансов на активы, на которые они традиционно не могли получить кредитов. Причина заключается в том, что целевая группа лизингополучателей не имеет требуемого залога или надежного послужного списка, чтобы получить традиционный кредит. Значительные преимущества лизинга состоят в том, что кредит автоматически компенсирует финансируемые активы, финансовая организация уверена, что средства используются на инвестиции в производительные активы, а активы приносят доход фермеру, хотя фермер, официально еще не владеет активами. Помимо того, программа сравнительно проста и ее легко понимают сотрудники.

Лизинговый проект ориентирован на клиентов со средним доходом KSh 1500 (Euro 15) в месяц, у которых или вовсе отсутствует опыт ведения бизнеса, или этот опыт незначителен, и которые владеют обрабатываемой землей площадью не менее половины акра. Большинство клиентов входит в 56% населения Кении, живущего за чертой бедности. Отсутствие активов, зарегистрированного бизнеса и деятельности, приносящей доход, традиционно исключало их доступ к финансовым услугам.

За три года с 2005-го по 2007-й АР К-Рер выдало почти KSh 160 миллионов (Euro 1,632,000), с помощью чего было профинансировано 5227 операций с активами. Средняя сумма лизинговой операции составила KSh 30,610 (Euro 312). В 2007 году 55% лизинговых операций осуществлялись в секторе молочного животноводства, более 100 коров было профинансировано за этот год.

АР К-Рер рассчитывает усовершенствовать микролизинговый продукт двумя способами. Во-первых, поскольку микролизинг ориентирован, именно, на сельских клиентов, К-Рер планирует провести пилотные испытания индексированного страхового продукта для снижения, связанных с лизингом рисков. К-Рер стремится также к техническому партнерству в области сельского развития, например обучение животноводству и ирригации.

## Опыт Уганда Микрофинанс Лимитед (УМЛ)

Уганда Микрофинанс Лимитед (УМЛ) основана в 1997 году в статусе НПО Микрофинансовый Союз Уганды (МСУ), однако позднее трансформировалась в общество с ограниченной ответственностью, а в 2005 году получила лицензию центрального банка, в качестве Микрофинансовой Депозитарной Организации (МДО). Она разрослась из одного отделения в Бусиика до 27 отделений по всей стране.

В июле 2006 года УМЛ внедрила новый продукт, микролизинг, который призван помочь людям приобрести производственные активы. Изначально УМЛ ориентировала лизинговый продукт, преимущественно, на городских лизингополучателей. Среди активов, которые УМЛ финансировала в рамках контрактов микролизинга: оборудование (например, солнечное оборудование для дома и бизнеса), (агро) механизмы и автомобили. По условиям контракта клиенты получали активы без залога и кредитной истории. В настоящее время 66% новых заявок – проекты, связанные с сельским хозяйством, или проекты из сельскохозяйственной цепочки ценности.

УМЛ рекомендует аккредитованных поставщиков определенного оборудования, а клиент выбирает из них поставщика для себя. Лизингодатель (УМЛ) отвечает за покупку оборудования, тем самым предотвращая возможность нецелевого использования средств. Лизингополучатели просят внести на депозит 20% стоимости активов, а приобретенное оборудование выступает залогом. В конце периода лизинга клиент платит 2% за право покупки в обмен на право собственности на активы. Все обслуживание, связанное с активами в течение срока лизинга рассматривается в процессе отношений между лизингополучателем и поставщиком.

УМЛ рассматривает микролизинг как расширение диапазона методов финансирования оборудования. Он позволяет лизингополучателям принять на вооружение смешанную стратегию финансирования, используя микролизинг, как один из нескольких вариантов, которые можно использовать одновременно для финансирования капитальных инвестиций. Микролизинг тем самым позволяет лизингополучателям сохранить кредитные ресурсы для финансирования оборотного капитала или

## Программа микролизинга УМЛ столкнулась со следующими трудностями:

- Существует потребность в источниках финансирования, которые позволили бы осуществлять лизинг по довольно низким ценам, чтобы продукт могли себе позволить (сельские) малоимущие, и на более длительный срок (18-24 месяца), чем традиционные кредиты (3-6 месяцев).
- Многие из малых и микро предприятий, с которыми работает УМЛ, расположены в сельских районах. Это усиливает риск, поскольку многим трудно добраться в ремонтные мастерские и цеха, в случае, если возникают проблемы с оборудованием. Запчасти не всегда есть в наличии в сельских районах, поэтому предпринимателям приходится везти оборудование в города для ремонта и обслуживания.
- Затраты на мониторинг и изъятие могут быть высокими для организации, когда микролизинговые клиенты разбросаны по всей стране. УМЛ планирует решить эту проблему, предлагая продукт в других отделениях, которые будут обслуживать микролизинговых клиентов на местах.
- Еще одна серьезная проблема – налогообложение. НДС взимается с лизинговых операций в Уганде, за исключением тех наименований, на которые существуют льготы или применяется нулевая ставка. В тоже время многие микролизинговые клиенты находятся ниже определенного порога и не зарегистрированы как плательщики НДС. Это делает продукт дорогим для них, поскольку они не могут возместить НДС. В настоящее время не существует решения этой проблемы.
- И в заключение, недостаточная осведомленность ограничивает скорость восприятия продукта клиентами, и поэтому существует необходимость в широкой ознакомительной кампании для продукта. Несколько партнеров УМЛ, такие как ASPS Danida и GTZ выразили интерес в финансировании этих программ, как на радио, так и в других средствах массовой информации.

других проектов. Лизинговые платежи соответствуют возможностям активов в области получения дополнительных доходов, поэтому инвестиция ‘финансирует сама себя’ при этом период оплаты соответствует сроку эксплуатации активов. Микролизинг также является выгодным средством финансирования, благодаря скорости и легкости обработки операций, при этом, время на обработку заявки составляет пять рабочих дней.

Микролизинговый портфель УМЛ в конце декабря, 2007 года (то есть через 18 месяцев деятельности) составил, приблизительно, Euro 750,000, обслужили 252 клиента, при этом средняя сумма операции составила Euro 3000. Максимальные лимиты лизинга шире, чем у K-Rep, и составили USh 40 миллионов (Euro 25,000), на период от шести до 24 месяцев.

Продукт в настоящее время рассматривается как отдельное подразделение УМЛ; однако, существуют планы, начать предлагать его во всех 27 отделениях по стране. Это потребует

проведения комплексной программы обучения персонала лизингу, чтобы сотрудники смогли предлагать продукт в своей местности.

## Выводы

До настоящего времени в контексте Африки лизинг был очень успешен. Он позволяет преодолеть проблемы, связанные с кредитованием производственных активов, которые невозможно профинансировать с использованием традиционных кредитов, по причине отсутствия залога и кредитной истории. Это также особая форма финансирования, которая может использоваться для определенных активов, что позволяет избежать нецелевого использования кредитов.

\* Автор работает руководителем программы Департамента финансовых услуг и развития бизнеса Hivos и отвечает за Кению, Танзанию и Уганду.  
Hivos – Humanistisch Instituut voor Ontwikkelingssamenwerking (Гуманитарный Институт Сотрудничества с Развивающимися Странами)

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