



Policy Monitor

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

№ 8, Январь 2006

В ЭТОМ НОМЕРЕ:

ПЕРВОСТЕПЕННЫЕ НОВОСТИ СТРАНЫ

БОСНИЯ И ГЕРЦЕГОВИНА

Правовая и регуляторная среда в области микрофинансирования в Боснии и Герцеговине: десятилетие эволюции и прогноз на будущее 1

АЛБАНИЯ

Регулирование и надзор микрофинансовской индустрии Албании 4

АРМЕНИЯ

Новости правовой и регуляторной среды в области микрофинансирования в Армении 5

РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ

Микрофинансирование и Макрорегулирование 6

НОВОСТИ И МНЕНИЯ ИЗ ЦВЕ / СНГ

Барьеры и возможности?

Рассматриваем три самых серьезных вопроса, которые влияют на микрофинансовые рынки в регионе 8

РЕГИОНАЛЬНЫЙ ОБЗОР

Актуализация данных индустрии 2004 11

СВОДКИ СО ВСЕГО МИРА

Нужен ли Европе АОИМО? 14

Если вы желаете прислать свежую информацию о новых правовых инициативах в вашей стране, свяжитесь пожалуйста, с Анной Вишневецкой (anna@mfc.org.pl) и Гжегожем Калишуким (grzesiek@mfc.org.pl).

ПЕРВОСТЕПЕННЫЕ НОВОСТИ СТРАНЫ

БОСНИЯ И ГЕРЦЕГОВИНА

Правовая и регуляторная среда в области микрофинансирования в Боснии и Герцеговине: десятилетие эволюции и прогноз на будущее

Тимоти Лиман, СОВЕТНИК ПО ПРАВОВЫМ ВОПРОСАМ В СGAR

Законы о микрокредитных организациях (2000–2001)

Рекомендации Проекта Местных Инициатив

Молчаливое согласие политиков на уровне Субъектов в отношении использования различных типов НПО в качестве инструментов микрокредитования не было адекватной правовой основой для построения сильной индустрии микрофинансирования в Боснии. Компонент правовых реформ Проекта Местных Инициатив (который был призван создать предусловия для существования сильного микрофинансового сектора на национальном уровне) рекомендовал развивать четыре новых правовых формы:

- Форму неприбыльных НПО – микрокредитных организаций.
- Форму коммерческой финансовой компании, которая может послужить механизмом осуществления специализированного коммерческого микрокредитования, но не будет ограничена только этой деятельностью.
- Форму принадлежащей членам, и управляемой ими сберегательно-кредитной ассоциации (они существовали в финансовой системе бывшей Югославии, однако, в определенной степени дискредитировали себя в глазах тех, кто лишился своих сбережений в сберегательно-кредитных ассоциациях, которыми владели работодатели, до войны).
- Возможно, специализированную форму микрофинансового банка (поскольку банковское законодательство и регулирование построено таким образом, что запрещает использование

традиционных коммерческих банков для оказания полного спектра микрофинансовых услуг).

Разработка проекта закона о микрокредитных организациях.

Правовые и регуляторные стремления Проекта Местных Инициатив оказались неосуществимыми в свете политических реалий ранней послевоенной Боснии. Новый проект закона о банках для Федерации (на основе которого, как считали тогда, будет разработан и закон для РС) изначально включал положение, которое позволяло четырем предлагаемым правовым формам работать в рамках банковского закона в качестве небанковских финансовых учреждений (НБФУ), которые регулировались бы нормативными актами, принятыми Банковским Агентством. Однако положение, разрешающее такое регуляторное исключение для НБФУ было изъято из окончательной версии закона, который был принят. Вместо этого, консультанты финансируемого USAID Проекта Банковского Надзора разработали законодательный текст и поправки к новому банковскому закону, направленные на то, чтобы предусмотреть запланированные Проектом Местных Инициатив четыре формы.

По мере разработки проекта, однако, стало ясно, что только более ограниченная законодательная инициатива имеет шансы быть одобренной парламентариями обоих Субъектов. По этой причине было решено сконцентрироваться только на законодательстве, чтобы обеспечить легальное функционирование микрокредитных НПО, которые

уже распространились по всей стране. По причине неоднозначности и хаотичности закона об НПО в обоих Субъектах (и отсутствия гармонизации правовых форм), законопроект был направлен на формирование абсолютно новой формы – неприбыльной, не имеющей собственника структуры, созданной исключительно с целью микрокредитования – микрокредитной организации (“МКО”).

Юрист Министерства Финансов Федерации, который также был советником Проекта Местных Инициатив, совместно с персоналом Проекта Местных Инициатив и консультантами серьезно пересмотрели законопроект о МКО, перед тем, как он был представлен в парламент Федерации. Была поставлена цель создать такой закон, который был бы принят в очень похожем виде в обоих Субъектах, с положениями о совместимости между двумя Субъектами, с тем, чтобы МКО, зарегистрированные в одном Субъекте могли открывать офисы и свободно работать в другом Субъекте. Целью также являлось создание простой системы регистрации и минимальное непруденциальное регулирование МКО (хотя им разрешалось привлекать коммерческие средства для дальнейшего кредитования, был наложен запрет на привлечение депозитов населения). Министерство Финансов было определено как наиболее подходящий регуляторный орган на уровне Субъектов в свете предусмотренных необременительных регуляторных требований.

Закон о МКО принят

Закон о МКО прошел парламент Федерации в 2000 году и парламент РС в 2001. К сожалению, во время парламентского обсуждения в Федерации, парламентарии заменили Министерство Финансов Министерством Социальной Политики, в качестве регуляторного органа, ответственного за МКО – Министерство совершенно не имеющее соответствующего опыта, и не располагающее квалифицированным в области финансов персоналом. Также, сотрудники Министерства Финансов РС настояли на принятии других норм, не включенных в версию, принятую в Федерации. В частности, версия, принятая в РС оставляет за Министерством Финансов неопределенные функции надзора за МКО, работающими в этом Субъекте, а также полномочия принимать другие регуляторные нормы, например такие важные как определение максимального размера займа.

Несмотря на эти различия, два закона о МКО позволили прийти к новаторскому для страны решению – создали гармоничную систему, которая позволяла организациям, сформированным в одном Субъекте, регистрироваться и работать и в другом Субъекте. (К этому, наконец, приблизилось и банковское законодательство, в тот момент, когда был принят банковский закон РС с помощью ОВП, после того как парламент РС отказался одобрить закон, гарантирующий возможности работать для банков, получивших лицензию в Федерации.)

Недостатки законов о МКО

Хотя требования о совместимости законов о МКО позволили развивать действительно национальный микрокредитный сектор (важное символическое явление в общем процессе создания в Боснии работоспособного “единого экономического пространства”), недостаток гармонизации между двумя регуляторными режимами вызывает на практике проблемы для действующих в масштабе всей страны МКО. В Федерации, Министерство Социальной Политики не смогло осуществить ни одну из форм регулирования быстро развивающегося сектора (разрешив, например, открытие многочисленных МКО-фантомов, которые выполнили минимальные условия для регистрации, чтобы остаться в реестрах, хотя они никогда не работали). Сектор в Федерации, тем самым зависел исключительно от мониторинга и отчетов Проекта Местных Инициатив, как единственного источника обще доступных данных для эталонного тестирования (эти данные были не адекватными, поскольку не включали несколько крупных, зарегистрированных в Федерации МКО, которые не участвовали в финансировании Проекта Местных Инициатив, и поэтому не отчитывались перед апексной структурой Федерации). В РС, Министерство Финансов осуществляло более интенсивный мониторинг МКО, чем они считали уместным, в том числе, имели место некоторые случаи проверки на местах, что не было предусмотрено во время принятия закона о МКО в РС. Между тем, само Министерство Финансов жаловалось, что его надзорные полномочия были слишком размыты сформулированы (в действительности, они вообще не были определены), что у Министерства не хватает персонала для осуществления любой из действенных форм надзора, и, что закон не дает им соответствующих полномочий, чтобы разрешать проблемы (например, бороться с МКО-фантомами, которые также существовали в РС).

Развитие финансовой системы в широком смысле (2002–2003)

Развитие сильных Банковских Агентств и очищение банковского сектора; приватизация платежной системы

Два Банковских Агентства развились в качестве сильных и независимых органов, профессиональный уровень персонала, осуществляющего надзор, неуклонно повышался. Это развитие стало инструментом очистки банковского сектора в Боснии. Это также помогло банкам доверить им основную роль в приватизации платежной системы, которая имела место после крушения бывшей, контролируемой государством системы платежных услуг в каждом из Субъектов.

Приход иностранных банков и быстрый рост мобилизации депозитов и ликвидности

Одновременно с усилением банковского сектора пришла первая значительная волна новых ино-

странных банков, получивших лицензию на работу в Боснии. Хотя и сформированные как местные Боснийские акционерные компании (в том или ином Субъекте), как требует банковское законодательство Субъектов, сильные иностранные ‘бренды’ такие как Райффайзен или Нуро-Алге-Алге, как оказалось, внушают большее доверие потенциальным вкладчикам, чем старые Боснийские названия, которые многие люди по-прежнему ассоциируют с утерей своих сбережений в годы войны. Это доверие привело к резкому росту ликвидности банковского сектора в целом.

Появление индустрии кредитной информации

Еще одним значительным событием стало открытие частных кредитных бюро (LRC). Созданные на основе американской модели, где собирается широчайший спектр данных (включая не просто просрочки выплат по банковским займам, но также положительные данные, такие, как своевременная оплата коммунальных платежей и счетов за мобильный телефон), кредитные отчеты, предлагаемые LRC, имели серьезные шансы стать полезными МКО, а также их потенциальным клиентам. Хотя, поначалу, МКО медленно реагировали на приглашения о сотрудничестве, система, тем не менее, предлагала потенциально действенные механизмы борьбы с теми, кто занимал в одной организации, чтобы погасить долг в другой, и с чрезмерной задолженностью, по мере того, как конкуренция в микрокредитном секторе становилась все более острой.

Воздействие всех этих изменений на микрофинансы

Некоторые сильные банки, во главе с Райффайзен, начали финансирование программ кредитования МКО¹, что допускают законы о МКО в обоих Субъектах, вместо того, чтобы конкурировать с МКО на рынке малых займов. (Несмотря на наличие этого нового источника кредитного капитала, многие МКО также имеют доступ к более выгодному финансированию иностранных социальных инвесторов, что является хорошей иллюстрацией того, как донорское финансирование может вытеснить коммерческий капитал.) Другие банки с интересом рассматривают отличный послужной список МКО, занимающихся предоставлением малых займов, и начинают использовать свободные средства для предложения конкурирующих продуктов. По мере того, как розничный рынок становится все более конкурентным, МКО все больше рассматривают банки-партнеры (от которых зависит их доступ к приватизированной платежной системе) как конкурентов, и начинают жаловаться на отсутствие серьезной защиты против сманивания клиентов своим собственным банком. (Некоторые, конечно, будут настаивать на том, что эта конкуренция является признаком успешности микрокредитного сектора, хотя другие могут возразить, что исполь-

зование банками конфиденциальной информации о клиентах МКО дает им несправедливое конкурентное преимущество.)

Однако, по-прежнему, ни один Боснийский банк не смог успешно предложить сберегательные услуги для малоимущих, хотя, финансируемое USAID исследование прогнозирует значительный спрос. Хотя им по закону и запрещено привлекать депозиты, некоторые МКО начинают рассматривать это ограничение, наряду с невозможностью законно участвовать напрямую в платежной системе, как серьезный недостаток своего правового статуса.

Развитие рынка и консолидация законодательства и регулирования в области финансовой системы на государственном уровне – прогноз на будущее (2004 и далее)

Трансформация МКО?

К 2004 году, последнему календарному году второго Проекта Местных Инициатив, большинство в микрокредитном секторе Боснии пришло к выводу, что существует необходимость в правовых путях “трансформации” существующих неприбыльных МКО в коммерческие правовые формы.² Однако, принимая во внимание успехи МКО в привлечении коммерческого финансирования для расширения операций кредитования (их сильную позицию, учитывая значительные капитальные гранты, которые получили многие из них), необходимость в “трансформации” не настолько насущна, как в некоторых других странах, где скудный доступ к финансированию или сомнения относительно правовой основы получения крупных кредитов для нелицензированного последующего кредитования делают первостепенной такую “трансформацию”. Более того, некоторые Боснийские МКО ставят под сомнение “общепринятое мнение”, что они нуждаются в переходе к коммерческой правовой форме для выживания и долгосрочного процветания. Все сходятся на едином мнении, что закон о МКО должен быть дополнен, чтобы позволить МКО формировать коммерческие микрокредитные организации, но их, также необходимо обучить, чтобы они могли сделать осознанный выбор в отношении того, стоит ли проводить подобные перемены.

Сберегательно-кредитные ассоциации: возрождение старой идеи?

Помимо спроса на инструменты коммерческого микрокредитования (одна из правовых форм, первоначально предложенных в рамках компонента правовых реформ первого Проекта Местных Инициатив), проект Международного Фонда Развития Сельского Хозяйства (IFAD) в 2003 году предпринимал усилия по развитию сельского финансирования, и в связи с этим вспомнили о сберегательно-кредитных ассоциациях, как о правовой форме (еще одна правовая форма, которая упоминалась во время первого Проекта Местных Инициатив, широко известная, но не

всегда уважаемая, со времен Югославии). Однако, проект IFAD, скорее всего, недооценил технические и политические проблемы разработки проекта и принятия соответствующего законодательства. Тем более, реакция МКО (которых проект IFAD рассматривал как партнеров по осуществлению программы) и Банковские Агентства (которые беспокоились из-за появления мелких, учреждений, за которыми трудно осуществлять надзор в только недавно оздоровленной финансовой системе) была скептической.

Движение в направлении унифицированного и консолидированного регулирования и надзора за финансовой системой

Возможно, самая сильная тенденция, влияющая на правовую и регуляторную ситуацию в микрофинансировании Боснии, отнюдь не возможность новых правовых форм на уровне Субъектов. Скорее всего, она заключается в разработке планов по созданию унифицированных и консолидированных механизмов надзора за финансовой системой в целом под эгидой общегосударственного Центрального Банка, направленных на более полное достижение целей объединения страны в единое, работающее экономическое пространство. Для подготовки этого преобразования Банковские Агентства уже предприняли шаги по стандартизации процедур и координации надзорной деятельности (особенно в отношении банков, работающих в обоих Субъектах). Конечная цель плана создать, своего рода, общий зонтик для всех регуляторных аспектов финансовой системы, включая, помимо банков, страховые компании, частные пенсионные фонды, лизинговые компании и рынок ценных бумаг. Основываясь на статьях Конституции Боснии, которые передают эти вопросы в компетенцию Субъектов, пока еще не до конца ясно, как будет осуществляться такая консолидация регуляторных и надзорных полномочий на уровне всей страны. В тоже время Субъекты имеют полномочия передавать свои конституционные права на общегосударственный уровень, и очень возможно, что ОВП будет предпринимать шаги по стимулированию этого процесса, поскольку если этого не сделать, это поставит под угрозу развитие Боснии в направлении единого экономического пространства. Однако после того как эти перемены произойдут, можно предвидеть, что это будет сопровождаться миграцией некоторых (возможно, большинства) коммерческих законов уровня Субъектов (таких как банковский закон) на государственный уровень.

Новые проекты законов о МКО

Широкий консенсус наблюдается в отношении необходимости заменить законы о МКО пятилетней давности на уровне Субъектов на новые законы, которые позволят устранить дисгармонию и другие недостатки действующих законов, и разрешат МКО “трансформироваться” в коммерческие правовые

формы или сохранить неприбыльный статус, на свое усмотрение. Из-за правовой неопределенности в отношении того, перейдут ли коммерческие законы, такие как законы о МКО на государственный уровень, проекты законодательства на уровне Субъектов были подготовлены таким образом, чтобы их можно было адаптировать на государственном уровне. В любом случае общее мнение сходится к тому, что регуляторным органом МКО должен стать Центральный Банк общегосударственного уровня. (Банковские Агентства на уровне Субъектов могли бы стать еще одной альтернативой, если общегосударственный орган не будет создан, по той причине, что Министерства Финансов в обоих Субъектах открыто говорят, что им не хватает необходимых кадров для осуществления соответствующих прозрачных мониторинговых систем для МКО.) Новый проект закона о МКО предусматривает возможности “трансформации”, разрешая создание нового класса коммерческих МКО, а также НПО МКО (на основе законов о предприятиях и фондах, соответственно на уровне Субъектов для формирования соответствующих правовых форм, поскольку базовое законодательство обоих Субъектов находится в нормальном состоянии). Проект также устраняет прочие различия между двумя действующими на уровне Субъектов, законами. Важно отметить, что предусмотрено, что любая коммерческая МКО, зарегистрированная как акционерная компания может получить лицензию коммерческого банка, если сможет выполнить требования в отношении минимального размера капитала, и другие пруденциальные условия для получения банковской лицензии. Это позволит МКО осуществить легкий переход от неприбыльного статуса к депозитарному учреждению с возможностью также предлагать платежные услуги.

Прогнозы на будущее

Вероятно, что некоторые крупные МКО примут решение предпринять коммерческую “трансформацию”, как только для этого появится легальная возможность. Если консультанты USAID правы в отношении неудовлетворенного спроса на сберегательные услуги среди малоимущих в Боснии, возможно, некоторые попытаются объединиться, чтобы стать коммерческим банком. В то время как все еще не ясно, увенчается ли успехом проект IFAD по принятию закона о сберегательно-кредитных ассоциациях, кажется вероятным, что и все остальные правовые формы, изначально предусмотренные в 1998 году для осуществления микрофинансовой деятельности в Боснии, со временем, станут реальностью. ■

1 Многие МКО, включая всех участников Проекта Местных Инициатив, получили значительные капитальные гранты от своих спонсоров, что позволило им стать сильными потенциальными заемщиками.

2 Термин “трансформация” здесь используется для обозначения передачи портфеля займов МКО коммерческой организации в обмен на акции, или другие активы.

АЛБАНИЯ

Регулирование и надзор микрофинансовской индустрии Албании

Майкл Ганнон, ирландские друзья АЛБАНИИ

Введение

Микрофинансирование в Албании является очень важным элементом процесса экономического развития в последние 15 лет. В начале 1990-х годов МФО, которые работали в Албании, функционировали как квази-государственные агентства безо всякого надзора со стороны государства. За последние 15 лет, микрофинансовый сектор стал частью финансового рынка. За этот период Албанские МФО достигли высокого уровня погашения займов. Необходимо отметить, что микрофинансовые организации в Албании сохранили свои активы во время платежного кризиса, который привел к банкротству одного из самых крупных государственных банков. Фактически, стабильность Албанских МФО стало толчком к началу переговоров с Банком Албании (БА) по созданию систем регулирования и надзора, соответствующих их потребностям.

Сегодня микрофинансовая индустрия Албании объединяет 10 организаций: семь МФО и три коммерческих банка с микрофинансовыми портфелями. Общее количество клиентов – 34,500; портфель займов, приблизительно, \$50 миллионов. Микрофинансовые организации и коммерческие банки, занимающиеся микрофинансовой деятельностью, обслуживают 2% населения Албании (6% семейных хозяйств в более чем 80% регионов страны).

Развитие микрофинансового регулирования

Первые попытки государственного надзора за микрофинансированием были предприняты Всемирным Банком в 1998 году. Плодотворное сотрудничество между правительством Албании, донорами и организациями привело к пересмотру Закона о Сберегательно-кредитных ассоциациях (СКА). Новый Закон о СКА 2001 года передает лицензирование СКА Банку Албании, и признает мониторинговую и финансовую роль Союза.

В 2003 году Банк Албании пересмотрел лицензионные требования к Небанковским Финансовым Учреждениям (НБФУ). Новые требования позволяют НБФУ предлагать широкий спектр финансовых услуг, включая: кредитование, денежные переводы, обмен валюты и услуги банковских сейфов. Каждая МФО,

которая желает стать НБФУ должна выполнить требования в отношении минимального размера капитала – примерно \$1 миллион. Этот капитал должен быть выражен в виде наличных средств, что представляет неудобство для действующих МФО. Кроме того, регистрация в рамках закона о НБФУ предусматривает обязанности по предоставлению налоговой отчетности. БА не отвечает за сбор налогов, но мы поняли, что он рассматривает неуплату налогов как серьезное нарушение. Наступление налоговых обязательств – серьезный фактор, удерживающий МФО от перехода под регулирование БА. Если МФО зарегистрированы как неприбыльные организации, они не платят налогов.

Отдельные законы для других типов МФО не были приняты, поскольку они не могут привлекать депозиты. (По определению, депозитарные и недепозитарные МФО рассматриваются как различные типы организаций.) В основном Банк Албании настаивает на том, чтобы МФО предоставляли отчеты о своей деятельности по кредитованию.

Возможности Банка Албании осуществлять регулирование МФО

Первым шагом БА по реформированию микрофинансового регулирования (предпринятым в 1998 году) стал перевод двух специалистов из Департамента Надзора, и назначение их ответственными за связь с МФО. Надзор за недепозитарными МФО подразумевал анализ трех МФО, имеющих официальный статус в БА.

Это были 3 МФО, которые имели разрешение на деятельность от Министра Финансов. Анализируемые МФО демонстрировали постоянно повышающийся коэффициент погашения и очень высокий уровень капитализации.

Департамент Надзора БА и его консультанты осуществляли микрофинансовое регулирование и надзор в рамках общей программы деятельности и кадровой структуры Департамента (хотя БА не компенсировал затрат на осуществление надзора за микрофинансами).¹ В тоже время, Банк Албании принимал более активное участие в разработке регуляторных требований для депозитарных МФО, чем недепозитарных МФО. БА инициировал внутренний процесс разработки и одобрения Норм Лицензирования и Надзора для СКА в 2002 году. Для осуществления минимального уровня надзора, БА привлекал еще шестерых сотрудников на различных этапах.

Коммерческие банки на микрофинансовом рынке

Банк Албании считает, что микрофинансовый сектор имеет огромный потенциал для роста, который надлежащим образом функционирует и контролируется, и он может принести пользу широким кругам населения. Банки пришли на микрофинансовый рынок в Албании, и могут стать самыми крупными его участниками в ближайшие несколько лет. Фактически, развитие микрофинансирования в Албании в последнее время связано с приходом коммерческих банков на рынок.² ПроКредит Банк является лидером в микрокредитовании. Принимая во внимание

Схема 1: Сильные и слабые стороны действующей регуляторной системы

Сильные стороны	Слабые стороны
<ul style="list-style-type: none"> ■ Представительская и финансовая роль, которую исполняют Союзы СКА для своих членов. ■ Союз также предоставляет основные вспомогательные услуги, в которых нуждаются СКА. ■ Требования по капитализации СКА достаточно низкие, они могут начинать деятельность "с нуля". Минимальный размер капитала равен нулю, и членские взносы могут возвращаться при определенных обстоятельствах, например, если член покидает организацию навсегда. ■ Система стимулирует развитие СКА на самом низком уровне. ■ Минимальное соотношение собственного и заемного капитала на уровне 10%, позволяет МФО получить доступ к многочисленным источникам финансирования. 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Союзы имеют право осуществлять мониторинг членов СКА (то есть они осуществляют само мониторинг). ■ Регулирование БА позволяет СКА накапливать "членский капитал", это неорганизационный капитал, который члены могут забрать, если они покидают СКА. ■ Максимальный размер одного займа не должен превышать 10% капитала, это достаточно высокий показатель. ■ Высокий размер капитала для получения лицензии БА, притом, что не существует таких ограничений для НПО или юридических лиц, чтобы начать осуществление микрофинансовой деятельности, привел к тому, что многие продолжают заниматься микрофинансированием в таком статусе.

активность коммерческих банков, которые могут стать самыми крупными игроками на рынке в ближайшие несколько лет, БА должен получать точную информацию от коммерческих банков об их кредитной деятельности, для того, чтобы разработать различные регуляторные требования для микрофинансовых, потребительских, жилищных займов и займов других типов.

Стратегия БА по развитию его персонала, отвечающего за надзор, представляется очень важной, принимая во внимание тот факт, что коммерческие банки должны положительно повлиять на развитие микрофинансового рынка. Проверки БА МФО и коммерческих банков демонстрируют разницу в организационной культуре, стратегии и уровне качества предоставляемых услуг. БА обеспечивает работу МФО и коммерческих банков в рамках хорошо отлаженной системы регулирования и надзора, что делает их деятельность эффективной.

Развитие МФО в будущем

Все Албанские МФО заявляют, что они существуют для того, чтобы финансировать развитие микробизнеса в Албании, и только для этого. Но, потребительские займы не могут игнорироваться МФО, поскольку те же клиенты, которые имеют микробизнес, нуждаются в потребительских займах, и возможно, предпочтут получить их в своей МФО, а не в банке. Еще одна причина, чтобы предлагать другие типы займов заключается в том, что экономически оправданно выдавать займы, например, на образование или профессиональное обучение.

Очень вероятно, что произойдет изменение кредитной политики МФО, и они начнут разработку новых продуктов. МФО считаются таковыми в зависимости от уровня займов, предоставляемых клиентам. Максимальный размер займа ограничен \$30,000, а средний размер займа гораздо меньше. БА не ограничивает деятельность МФО, но пытается внедрить систему мониторинга, чтобы получать информацию о состоянии портфеля займов МФО, как в отношении размера займов, так и в отношении их цели.

Очевидно, что кредитная политика МФО будет зависеть от уровня финансирования и его источников. (Хотя МФО в Албании и стабильно растут, их деятельность, по-прежнему, зависит от поддержки доноров.) Быстрый рост МФО, вызванный разработкой новых продуктов, включая крупные займы, будет возможен только, если они начнут привлекать местные депозиты. Только банки и СКА имеют право привлекать депозиты в Албании. МФО других типов должны рассмотреть возможность трансформации в одну из этих структур, если они желают привлекать депозиты. ФФВР, с помощью западных консультантов, в конце 2004 года, разработал план, направленный на трансформацию в банк, основным элементом плана является слияние ФФВР с другими МФО, чтобы достигнуть необходимого масштаба, для преобразования в банк.

С учетом развития СКА, уже в настоящее время происходит серия слияний и поглощений. Эти слияния также имеют культурную значимость. Несколько

лет назад соседние села не стали бы сотрудничать друг с другом ради того, чтобы образовать одну крупную СКА. Обучение и опыт развития СКА сплотили жителей различных сел за последние пять лет и сейчас соседи объединяются.

Необходимо также обратить внимание на то, что рынок Албании перенасыщен организациями. Именно поэтому БА намеревается принять требования в отношении выхода на банковский рынок и рынок НПО. Наиболее эффективное ограничение для новых банков – увеличение размера минимального капитала. Но с другой стороны, такие ограничения могут не способствовать приходу новых мелких МФО на рынок Албании, или трансформацию в банк.

Банк Албании пытается добиться соответствия каждой МФО регуляторным нормам и поддерживает участие МФО в реформировании финансового сектора. В январе 2005 года, семь МФО учредили национальную организацию, для решения вопросов, вызывающих общий интерес, таких как участие МФО в национальной схеме страхования депозитов, или создание Бюро Кредитной Информации в Албании. БА считает, что подобные инициативы станут серьезным вкладом в процесс создания всеохватывающего финансового сектора. ■

1 Специалисты БА с энтузиазмом отнеслись к осуществлению надзора за микрофинансированием, но они также хотели продолжать заниматься надзором за банковской системой, и не желали заниматься исключительно микрофинансированием.

2 Коммерческие банки пытаются классифицировать микрокредиты как займы менее \$10,000, что гораздо ниже, чем максимальная сумма займов МФО.

АРМЕНИЯ

Новости правовой и регуляторной среды в области микрофинансирования в Армении

Крысантос Милиарас и Моника Харутюнян¹, руководитель организации USAID/MEDI, специалист по правовым вопросам в MEDI

Последние два года USAID/Армения – Инициатива по Развитию Микро Предприятия (ИРМП) активно работала в направлении прояснения и усовершенствования правовой и регуляторной среды в области микрофинансирования в Армении. Сегодня мы готовы с удовольствием сообщить, что ИРМП практически достигла своей основной цели, осуществление которой имеет огромное положительное значение для будущего развития и расширения микрофинансовой деятельности в Армении.

С тех пор как ИРМП в последний раз отчитывалась о своих усилиях в майском выпуске Монитора Политики за 2004 год, произошли

значительные изменения. В частности, во время написания последней статьи, основной проблемой, с которой сталкивалась ИРМП, было определение того, кто должен регулировать микрофинансы, в противоположность тому, как они должны регулироваться. (Два потенциальных регуляторных органа, Министерство Финансов и Экономики и Центральный Банк Армении (ЦБА), согласились в общих принципах, что недепозитарные микрофинансовые организации в Армении должны подлежать непруденциальному регулированию.) Вкратце, это было вопросом, который правительство Армении должно было решить самостоятельно, ИРМП исходила

из своих принципов не отдавать предпочтения одному правительственному органу перед другим, поскольку новые постановления и законы базировались на передовых по определению CGAP методах микрофинансирования.

ИРМП получила возможность выйти из ситуации, благодаря тесному сотрудничеству с Всемирным Банком. Это сотрудничество привело к тому, что Всемирный Банк внес свой вклад в развитие благоприятной среды для микрофинансов, предоставив кредит, направленный на борьбу с бедностью правительству Армении на сумму \$20 миллионов, соглашение о котором

продолжение на 10 страницы ►

РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ

Микрофинансирование и Макрорегулирование

Анна Байтенова, советник по правовым вопросам российского микрофинансового центра

Российский рынок микрофинансовых услуг развивается и тем самым дает подпитку и новый импульс совершенствованию законодательства о нем

На сегодняшний день в России есть целый ряд правовых норм, регулирующих деятельность в сфере микрофинансирования, хотя само это понятие в российском праве не закреплено.

Традиционно под микрофинансированием понимают в соответствии с Программой развития ООН, предоставление широкого спектра финансовых услуг, таких как займы, депозиты, расчетно-кассовое обслуживание, страхование и др., для домохозяйств, индивидуальных предпринимателей и микропредприятий с невысоким уровнем дохода.

Таким образом, в определении микрофинансирования важна как финансовая, так и социальная компонента – это и финансовое, и социальное посредничество.

В современной России микрофинансовые услуги предоставляют как коммерческие организации (банки и другие кредитные организации), так и некоммерческие (кредитные потребительские кооперативы, фонды поддержки малого предпринимательства, общества взаимного кредитования субъектов малого предпринимательства, общества взаимного страхования, некоммерческие партнерства и др.).¹ Соотношение численности этих организаций весьма показательное: оно отражает как степень правового регулирования данного вида организаций, так и степень их заинтересованности в развитии микрофинансовой деятельности.

Небанковские кредитные организации и небанковские кредитные организации, осуществляющих депозитные и кредитные операции

Банки в основном ориентированы на выдачу крупных кредитов. Их деятельность регулирует Закон “О банках и банковской деятельности в Российской Федерации”. В этом же законе дано понятие небанковской кредитной организации – это коммерческая организация, выполняющая отдельные банковские операции.

Создание небанковских кредитных организаций, осуществляющих депозитные и кредитные операции, в качестве универсальных финансовых

посредников на отдельных сегментах рынка финансовых услуг было названо одним из стратегических направлений развития банковского сектора России еще в 2001 г. В совместном заявлении Правительства РФ и Банка России от 30.12.01 “О стратегии развития банковского сектора РФ”. Однако их на сегодняшний день крайне мало: несколько десятков, при этом большинство составляют расчетные кредитные организации, также действуют несколько организаций инкассации – и только одна небанковская депозитно-кредитная организация, созданная на базе некоммерческого партнерства Женская Микрофинансовая сеть (хотя еще осенью 2001 года было принято Положение Банка России № 153-П “Об особенностях пруденциального регулирования деятельности небанковских кредитных организаций, осуществляющих депозитные и кредитные операции”).

Основным признаком НДКО является сокращенный, по сравнению с банками, перечень разрешенных для совершения банковских операций и иных сделок. В связи с этим минимизированы и требования к уставному капиталу (по сравнению с банковским), и к отчетности.

Однако в правовом регулировании НДКО не учтена специфика микрофинансовой деятельности, в частности, необходимость работы с большим числом физических лиц в удаленных, труднодоступных регионах. В настоящее время под эгидой Межведомственного совета по микрофинансированию, созданного при Министерстве экономического развития и торговли РФ с участием представителей других министерств и ведомств, общественных структур, образована рабочая группа для разработки предложений по совершенствованию правового регулирования небанковских депозитно-кредитных организаций.

Некоммерческие организации

Кооперативы

Основную роль на рынке микрофинансовых услуг играют в России некоммерческие организации. Из них большинство (свыше тысячи) – это потребительские кооперативы. Базовые нормы о потребительских кооперативах содержит Гражданский кодекс РФ – основной источник гражданского права России.

Кредитные потребительские кооперативы работают только со своими членами и ориенти-

рованы на выдачу, как правило, малых размеров займов, что соответствует их организационной форме и целям взаимной финансовой помощи.

Некоторые потребительские кооперативы получили дополнительное, специальное правовое регулирование в виде отдельных законов о них: кооперативы традиционной потребительской кооперации – заготовительные, торгово-закупочные, сбытовые и т.п. – регулируются Законом РФ “О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах) в Российской Федерации”. Этот закон разрешает производить кредитование и авансирование пайщиков и привлекать заемные средства от пайщиков и других лиц. Однако он не содержит норм, направленных на обеспечение безопасности этой деятельности, и не распространяется на специализированные кредитные кооперативы, то есть ведущие только этот вид деятельности. Тем не менее, многие российские микрофинансовые организации зарегистрированы по этому закону, так как он не содержит ограничений численности кооператива, ограничений на выдачу займов предпринимателям и устанавливает нормальную цифру кворума общего собрания членов кооператива (50 процентов плюс один голос).

Федеральный закон “О кредитных потребительских кооперативах граждан” регулирует вопросы создания и деятельности кредитных потребительских кооперативов только с участием граждан (физических лиц). Он содержит нормы, характеризующие специфический вид деятельности кооператива – финансовую взаимопомощь, аккумуляцию личных денежных средств пайщиков и предоставление из них займов только членам кооператива на взаимной основе. Кроме того, в Законе есть нормы, ограничивающие направления вложения денежных средств пайщиков, направленные на обеспечение финансовой безопасности кооператива и его членов. Однако содержащиеся в Законе нормы о пределе численности пайщиков (не более 2000 человек), кворуме общего собрания (не менее 70% сплоченного состава пайщиков должны физически присутствовать на собрании, что для больших кооперативов трудно выполнимо), лимите займов на предпринимательские цели (не более половины средств фонда финансовой взаимопомощи) требуют отмены. Поэтому Лига кредитных союзов подготовила к внесению в Государственную Думу проект Федерального закона о внесении изменений и дополнений в Закон “О кредитных потребительских кооперативах граждан” для снятия необоснованных ограничений и совершенствования иных норм Закона.

Одновременно Союз сельских кредитных кооперативов работает над поправками в Федеральный закон “О сельскохозяйственной кооперации”. Этот закон, учитывая специфику жизни на селе, разрешает членство в кредитном потре-

бительском кооперативе не только физических, но и юридических лиц – сельскохозяйственных производителей, но дублирует из закона “О кредитных потребительских кооперативах граждан” нормы, направленные на обеспечение финансовой безопасности и защиту интересов пайщиков кооператива. Сейчас идет работа по подготовке поправок и в этот федеральный закон.

Между тем возникают все новые и новые виды кредитных потребительских кооперативов, правовое регулирование которых пока осуществляется только в рамках Гражданского кодекса РФ, поскольку они не являются сельскими, включают в себя не только граждан и не занимаются помимо кредитования никакой другой, традиционной для потребительской кооперации, деятельностью. Поэтому есть необходимость в принятии рамочного, наиболее общего закона “О кредитной кооперации”. Проект такого закона внесен в Государственную Думу РФ в 2001 году, но принят пока только в первом чтении, то есть одобрена концепция закона, но предстоит еще большая работа над его текстом, поскольку есть серьезные замечания у целого ряда органов власти, общественных объединений, представителей кредитной кооперации.

Под эгидой Межведомственного Совета по микрофинансированию создана рабочая группа, задача которой – скорейшее устранение разногласий по тексту закона с целью его принятия и эффективной работы.

Фонды поддержки малого предпринимательства

Помимо кредитных потребительских кооперативов на российском рынке микрофинансовых услуг традиционно действуют фонды поддержки малого предпринимательства, как государственные, созданные в форме государственных учреждений и финансируемые из региональных бюджетов, так и частные, созданные в форме фондов, аккумулирующие для уставных целей средства физических и юридических лиц. Таких фондов несколько сот.

После внесения изменений в августе 2004 года в Федеральный закон “О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации” из текста Закона была исключена статья о фондах поддержки предпринимательства, где закреплялось их право выдавать займы предпринимателям. Теперь многие фонды испытывают серьезные трудности: исключение этой нормы власти некоторых российских регионов истолковали как запрет фондам заниматься микрокредитованием, а некоторые и как запрет на существование таких фондов. Тем не менее, фондам удается отстоять свое право на жизнь, опираясь на общие нормы гражданского законодательства: в Гражданском кодексе, Федеральном законе “О некоммерческих организациях” закреплены

правила создания и деятельности и учреждений, и фондов. Поэтому отмена нормы одного закона не может интерпретироваться как отмена целого вида юридических лиц.

Однако вопрос о возможности фондов заниматься микрокредитованием стоит сейчас чрезвычайно остро, в связи с чем некоторые из них ищут возможности выживания без выдачи займов, на основе предоставления гарантий и поручительств по займам, выдаваемым коммерческими кредитными организациями, ищут возможности преобразования в коммерческие кредитные организации или учреждения таковых.

Общества взаимного кредитования, о которых также упоминает Федеральный закон “О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации”, не получили значительного распространения ввиду неопределенности их правового статуса.

Сейчас готовится проект нового Федерального закона о государственной политике в области поддержки малого и среднего бизнеса².

Общества взаимного кредитования

На рынке микрофинансовых услуг представлены также общества взаимного страхования: их около 60, закон о взаимном страховании, проект которого находится на рассмотрении в Государственной Думе уже несколько лет, также пока не принят, поэтому общества действуют на основании Гражданского кодекса РФ (статья 968 ГК РФ определяет основные требования к этому виду организаций), регистрируются в качестве некоммерческих организаций (в основном потребительских кооперативов или некоммерческих партнерств, реже пытаются доказать возможность регистрации их как обществ взаимного страхования в качестве самостоятельной правовой формы).

Федеральный закон “О некоммерческих организациях” среди прочих организаций прописал такой вид юридических лиц, как некоммерческие партнерства: организации, основанные на членстве, высшим органом которых является общее собрание членов организации, имущественной основой – членские взносы, цель создания – содействие членам организации в достижении социальных, благотворительных и иных общественно полезных целей³. Несколько десятков микрофинансовых организаций созданы в форме некоммерческого партнерства: это помогает сохранить демократические, по сути кооперативные принципы управления организацией, не связывая при этом членов организации необходимостью в случае образования убытков в организации по итогам года солидарно отвечать в качестве субсидиарных должников по ее долгам. Однако некоммерческое партнерство не вправе распределять между своими учредителями или членами доходы от предпринимательской деятельности.

Прочие законодательные нормы

Законодательство упоминает ряд иных возможных для микрофинансовой деятельности форм организаций, но они не получили большого распространения в силу недостаточной определенности правового статуса.

В конце 2004 года были приняты сразу два федеральных закона, отчасти связанные с микрофинансовыми услугами: “О жилищных накопительных кооперативах” и “О кредитных историях”.

Закон “О жилищных накопительных кооперативах” разрешает гражданам накапливать в жилищном накопительном кооперативе денежные средства для приобретения жилых помещений, однако запрещает использовать эти средства для предоставления из них займов, запрещает кооперативу выступать поручителем по обязательствам своих членов, содержит другие ограничения их деятельности.

Закон “О кредитных историях” был принят Государственной Думой в конце 2004 года, но вступил в силу с 1 июня 2005 года. При этом вступила в силу⁴ норма Закона об обязанности кредитных организаций представлять всю требуемую информацию о заемщиках, давших согласие на ее представление, хотя бы в одно бюро кредитных историй, включенное в государственный реестр бюро кредитных историй.

Федеральный закон определяет понятие и состав кредитной истории, основания, порядок формирования, хранения и использования кредитных историй, регулирует связанную с этим деятельность бюро кредитных историй, устанавливает особенности создания, ликвидации и реорганизации бюро кредитных историй, а также принципы их взаимодействия с источниками формирования кредитной истории, заемщиками, органами государственной власти, органами местного самоуправления и Банком России.

Российский Микрофинансовый Центр принял непосредственное участие в обсуждении проекта этого федерального закона, внес несколько предложений, которые были учтены. В частности, теперь некоммерческим организациям не запрещается принимать участие в формировании кредитных историй и в деятельности бюро кредитных историй. Для коммерческих организаций предоставление информации о заемщиках в бюро кредитных историй – обязанность, для некоммерческих – право.

Такое же непосредственное участие РМЦ принял в разработке не менее важного для микрофинансовых организаций Закона – о внесении изменений и дополнений в главу 26.2 Налогового кодекса РФ, регулиующую особенности применения упрощенной системы налогообложения. Применение упрощенной системы налогообложения организациями предусматривает замену уплаты налога на прибыль организаций, налога

на имущество организаций и единого социального налога уплатой единого налога, исчисляемого по результатам хозяйственной деятельности организаций за налоговый период. Организации, применяющие упрощенную систему налогообложения, не признаются налогоплательщиками налога на добавленную стоимость, подлежащего уплате при ввозе товаров на таможенную территорию Российской Федерации.

Теперь снят ряд ограничений для применения упрощенной системы налогообложения некоммерческими организациями, что означает возможность существенной экономии средств на налоговых платежах для многих микрофинансовых организаций.

Работа над совершенствованием законодательства, касающегося микрофинансовых организаций, продолжается⁵. Равно как идет и анализ практики применения этих законов самими участниками микрофинансовой деятельности, судами. В связи с этим наряду с работой по совершенствованию законодательства, российские микрофинансовые организации активно заняты разработкой стандартов и нормативов микрофинансовой деятельности.

В этом направлении государственное регулирование неизбежно идет вместе с саморегулированием деятельности микрофинансовых организаций. И одной из важнейших задач совершенствования российского законодательства о микрофинансировании является выработка единых стандартов

государственного регулирования этого вида деятельности и определение его оптимального сочетания с саморегулированием. ■

1 Существует много других возможных решений для микрофинансовых институции в российском законодательстве но они непопулярны по поводу их неясности.

2 Пока отрабатывается текст законопроекта, запрашиваются мнения целевой аудитории (малых и средних предпринимателей, их объединений), экспертов.

3 Однако некоммерческое партнерство не вправе распределять между своими учредителями или членами доходы от предпринимательской деятельности.

4 С 1 сентября 2005 года.

5 Взвешенная государственная политика в области поддержки малого и среднего бизнеса должна предусматривать сохранение баланса между микрофинансовыми организациями разного типа, дифференцированный подход к организациям одного вида, но ведущим разную по характеру (по специфике целевой аудитории деятельность).

Барьеры и возможности?

Рассматриваем три самых серьезных вопроса, которые влияют на микрофинансовые рынки в регионе¹

Кейт МакКини, директор офиса микропредпринимательского развития в USAID

Ежегодный опрос Центра Микрофинансирования продемонстрировал, что практические специалисты микрофинансирования определили три основных барьера, которые препятствуют формированию всеобъемлющих финансовых рынков:

- Озабоченность в отношении возрастающей конкуренции.
- Недостаточное финансирование микрофинансов.
- Политическая среда, которая чаще мешает, чем способствует развитию микрофинансов.

Я бы хотела отметить, что в то время как, все это создает потенциальные барьеры, это также открывает возможности для эффективного диалога и действий. Я могу возразить, что конкуренция только начинается на большинстве рынков и является положительным фактором для МФО, и, безусловно, для их клиентов. Я считаю, что индустрия должна искать средства для финансирования своего роста у коммерческих источников. И я бы хотела призвать всех нас расширить наше видение в отношении благоприятной среды, и удвоить наши усилия, чтобы создать условия для здоровой конкуренции. Новые продукты, усовершенствование процессов, ориентация на повышение эффективности, широкое применение новых технологий, и создание новых стратегических альянсов приобретает особую важность, если мы хотим достичь финансовой демократии.

Конкуренция

Я бы хотела отметить, что мы используем различные подходы к изучению природы рынков, на которых мы конкурируем, того, что представляют собой наши конкуренты, и того, как достичь успеха. Подход, который я бы рекомендовала использовать – “Основание Пирамиды”, впервые предложенный профессором С.К. Прахаладом из университета штата Мичиган, в его революционной книге *Богатство у основания пирамиды: искореняем бедность с помощью прибыли*. Я также хотела бы обратиться к практическим исследованиям, проведенным DAI (консалтинговой фирмой, занимающейся проблемами развития) под названием “Открывая скрытые активы: финансируем основание пирамиды”.

Аргументы профессора Прахалада основываются на том предположении, что говорите ли вы о мобильных телефонах, финансовых услугах, шампунях, или сельскохозяйственном экспорте – растущие рынки это те, которые находятся у основания мировой экономической пирамиды, особенно те из семейных хозяйств, которые зарабатывают менее \$2000 на душу населения. Это 4 миллиарда людей на так называемых “ОП рынках”. Удовлетворение их потребностей в соответствующих товарах и услугах станет основным фактором развития рынка и повышения прибыли как для транснациональных корпораций, так и для местных компаний.

Появляется все больше свидетельств того, что покупатели, представляющие ОП будут платить за качественные продукты и услуги, но эти товары и услуги должны быть адаптированы к их потребностям. Первое поколение микрофинансовых моделей, с их заменителями залога, использованием групп и постепенным повышением размера займов для управления рисками и снижения затрат и т. д. является примером радикального переосмысления финансовых услуг, для того, чтобы они подходили малоимущим, и приносили прибыль. Мы должны продолжать использовать мышление ОП в микрофинансировании, чтобы попытаться найти следующее поколение, которое поможет нам обслуживать все больше и больше семей ОП и их бизнес все лучше и лучше.

И поскольку уровень и стабильность доходов ваших клиентов растет, необходимо узнать, чего бы еще они хотели получить от поставщиков финансовых услуг? И как вы будете реагировать на эти новые возможности?

Недавно я слушала выступление генерального директора Visa, Криса Родригеса, на конференции крупных компаний, заинтересованных в приходе на ОП рынки. Он говорил о ключевой роли, которую финансы играют в экономике и в жизни обыкновенных людей. Вот, что он сказал:

“Деньги – это как поход на рынок пешком. Дебетовые карточки и другие электронные пла-

тежные системы – как велосипед. Кредитные карточки и сопутствующие услуги – это велосипед с мотором”.

Поскольку растет понимание того, насколько велик рынок ОП, крупные компании финансовых услуг, такие как Visa обращают внимание на ваших клиентов и ждут того момента, когда они смогут продать им велосипед с мотором! Они также начали замечать микрофинансирование – микрофинансирование, с достаточным количеством клиентов, эффективное, и приносящее серьезную и стабильную прибыль. Сейчас вы знаете, как обслужить этих клиентов лучше, чем ваш крупный потенциальный конкурент. Но вы также должны внедрять инновации и постоянно совершенствовать ваш продукт и процессы для того, чтобы удержать этих клиентов и привлечь новых для обеспечения роста.

В такой все более возрастающей конкуренции за ОП рынки, каким образом сможет ваша организация выжить, сохранить лояльных клиентов и все больше увеличить свою долю на рынке? Ниже приведены несколько основных принципов, которые были выработаны благодаря накопленному опыту по выходу на ОП рынки и, которые кажутся мне применимыми к микрофинансированию:

1) Следите за вашим продуктом и тем, как увеличить ценность того, что вы предлагаете.

Но переосмысливать необходимо не только продукты, этого требуют также процессы. Я вижу две основных проблемы в процессе переосмысления продуктов для микрофинансовой индустрии по всему миру:

- Соответствие финансовых услуг специфическим сегментам рынка.
- Достижение прорыва в области эффективности, чтобы снизить затраты, не снижая ценности для клиентов.

2) Разрабатывайте линию продуктов и ориентируйтесь на конечную прибыль для клиентов.

Не все продукты были прибыльными для клиентов с самого начала, некоторые организации работали себе в убыток, чем привлекали клиентов, и открывали дверь для предложения им других продуктов, а со временем (при том условии, что клиенты оставались в организации), приносили неплохую прибыль.

3) Не все микрофинансовые организации должны оказывать полный спектр услуг.

В США тысячи банков, многие из них являются специализированными или местными организациями и некоторые из них предлагают ограниченный круг продуктов, ориентированных на свою нишу на рынке. В тоже время, если ваша бизнес модель ориентирована на определенную нишу, вы должны быть экспертами в том, что вы

делаете, и гарантировать, что вы сможете сохранить эту ориентацию для достижения прибыли.

4) Пробуйте найти альтернативные модели получения прибыли.

Платные услуги стали основой прибыли для многих банков в США. Какую роль вы смогли бы сыграть в предоставлении платных услуг, таких как денежные переводы или платежи?

5) Используйте альтернативные каналы сбыта и пункты оказания услуг.

Пункты оказания разнообразных услуг станут одним из ключевых элементов построения всеобъемлющего финансового рынка. Для этого, возможно, необходимо заключение стратегических альянсов и партнерств, чтобы воспользоваться каналами сбыта и дистрибуторскими сетями других организаций.

6) Ищите возможности применения инновационных технологий, чтобы предлагать лучшие продукты, повысить эффективность и увеличить прибыльность.

Я думаю, что мы уже нащупали некоторые инновации, которые выдержат испытания рынком, в том числе переводы, смарт карты, кредитный скоринг и другие.

7) Агрессивно используйте новые бизнес альянсы, чтобы ваш бизнес был успешным, а ваш охват расширился.

Рассматривая, какие стратегические альянсы могут подойти вашей организации, думайте не только о финансовых услугах и компаниях информационных технологий. Как насчет розничной торговли? Дистрибуторов товаров широкого потребления? Компаний, производящих инструмент и строительные материалы, обслуживающих малоимущих клиентов на рынке ремонтных услуг? Поставщиков сельскохозяйственного оборудования и семян? Это дорога с двухсторонним движением, думайте не только о тех, кто поможет вам с финансами, а также о тех, кто нуждается в финансах, которые вы можете предложить, чтобы вывести их продукты и услуги на ОП рынки?

Расширение и диверсификация источников финансирования

Недавнее исследование CGAP подтвердило, что вопрос финансирования является первой проблемой во всем мире, более 90% из 120 опрошенных МФО заявили, что это вызывает наибольшее их беспокойство.

Как обстоит ситуация в настоящее время?

- Произошло значительное увеличение объема коммерческого финансирования микрофинансовых организаций из различных источников.²

■ Этот рост доли коммерческого финансирования особенно впечатляет, учитывая очень быстрый рост из года в год портфелей МФО в регионе.

■ Также вырос объем депозитов, но правовые/регуляторные ограничения представляют особую проблему в этом регионе.

■ Также наблюдается рост финансирования МФО за счет обязательств, но этот источник, по-прежнему, в основном, является некоммерческим, по сути.

■ Также есть определенные инвестиции в уставной капитал, но они не очень распространены, и состоят практически полностью из прибылей МФО и инвестиций сети ПроКредит Банка.

Вот, как я думаю, будет выглядеть картина в ближайшем будущем:

■ Потребность в кредитах для финансирования роста, как в местных, так и в международных, как в коммерческих, так и в некоммерческих, абсолютно не удовлетворена для крупных регулируемых организаций. Нерегулируемые МФО зачастую сталкиваются с серьезными препятствиями, пытаясь конкурировать с ними за кредиты.

■ Но они обязаны конкурировать, скоро будет недостаточно грантов и инвестиций в капитал, чтобы удовлетворить их аппетит на капитал для расширения.

■ В отношении международного капитала, в этом регионе положительную роль сыграет давление, которое ощущают многие микрофинансовые фонды, предоставляющие кредиты и инвестиции в капитал, в отношении перехода от “знакомых лиц”, особенно в Латинской Америке, к более молодым микрофинансовым рынкам.

■ Откроются также возможности на рынке местных кредитов. В более динамичных экономиках, новички на рынке будут привлекаться на рынок, традиционно занятый местными банками, мотивируя их, в свою очередь, попытаться “опуститься” на микрорынок. Но также трудно представить, что некоторые из них не сочтут более привлекательным вместо этого кредитовать МФО, которые работают на рынке малого и среднего бизнеса, на который они также хотят прийти.

Марк де Соуза-Шилдс указывает (в исследовании Финансирование МФО: Контекст Перехода к Частному Капиталу, которое финансировало USAID), что даже мелкие, сравнительно новые организации как Хас Банк в Монголии быстро перешли к эффективному использованию частного капитала. Затем он всем нам дает совет: “Основной задачей должно стать скорейшее привлечение местного капитала, поскольку МФО доказали, что они в состоянии развивать свою деятельность на рынках малоимущих”. Он указывает на две важные роли для таких организаций, предоставляющих некоммерче-

ский капитал, как USAID, Blue Orchard, EBRD, OikoCredit или Opportunity Investments. Во-первых, мы должны предоставлять инвестиции не только уже зарекомендовавшим себя организациям, но и новому поколению МФО, и мы должны это делать с ясной целью уравновесить местный частный капитал. И, во-вторых, мы должны инвестировать в развитие благоприятной среды и инфраструктуры с целью создания всеобъемлющих финансовых рынков, и общественных благ, например, более благоприятные законы и регуляторные нормы, бюро кредитной информации, рейтинговые агентства, вспомогательные услуги для финансовых организаций, работающих с малоимущим населением и микрофинансовые ассоциации.

Благоприятная среда для микрофинансов

В этом регионе, гораздо более чем в других регионах мира, актуальны политические вопросы. Мои приоритеты, как донора, заинтересованного в развитии рынка в целом, а не отдельно взятых розничных организаций, скорее всего, немного отличаются от приоритетов членов МФЦ. Вот какая работа в области правовой и регуляторной среды должна проводиться в регионе:

- Обеспечить, чтобы предоставление микрофинансовых услуг являлось легитимным видом деятельности не только для банков.
- Убрать правовые и регуляторные барьеры для недепозитарных МФО, чтобы они могли привлекать местные и международные ресурсы для финансирования своего роста.
- Создать четкие и ясные варианты трансформации.

Я думаю инвестиционный бюллетень – шаг в правильном направлении, он будет источником обмена информацией. Мы также должны быть ответственными в области защиты потребителей, чтобы защитить нашу репутацию, и чтобы нас не путали с организациями, практикующими хищнические и некорректные методы, которые могут прийти на рынок. (Также важно противодействовать положениям, которые могут нам не понравиться, таким как введение ограничений процентных ставок.) Мы также должны контролировать то, каким образом разрабатываются и внедряются меры по предотвращению отмывания денег и финансирования терроризма. Они могут стать серьезной непредвиденной угрозой для микрофинансовой деятельности и организаций. В конечном итоге, на политическом фронте, как индустрия, мы должны быть более действенными в области улучшения условий ведения бизнеса для наших клиентов, а не только для организаций. Чтобы определить приоритетность тех защитных мер, которые мы должны предпринимать совместно, мы должны заглянуть за границы очень узкой концепции собственных интересов организации, чтобы предоставить потребителям на ОП рынке шанс развиваться и воспользоваться

преимуществами более широкого выбора и более обширных экономических возможностей.

Но работы над законами, регулированием, политическими и административными процедурами недостаточно. Благоприятная среда также подразумевает наличие инфраструктуры, необходимой для развития всеобъемлющего финансового сектора, то есть бюро кредитной информации, рейтинговых агентств с хорошей репутацией, специализированных консалтинговых и прочих вспомогательных услуг, а также региональных и национальных ассоциаций.

Я надеюсь, что вы согласитесь со мной, что каждая из этих трех проблем – конкуренция, финансовые ограничения и неадекватная правовая и регуляторная среда, открывают также воз-

можности для нас, которые позволяют добиться значительного прогресса в расширении доступа к финансовым услугам. Чтобы преобразовать проблемы в возможности, нам необходимо приложить больше усилий, мы должны сосредоточиться на том, что действительно представляет важность, и делать все вместе и по-новому. ■

1 Отрывки из программного выступления Кейт МакКи директора Офиса Развития Микрореприимательства, Агентства Международного Развития США. VIII Ежегодная Конференция Центра Микрофинансирования для Центральной и Восточной Европы и Новых Независимых Государств, Бухарест, Румыния, 26-28 мая, 2005 года.

2 Обзор МФЦ пришел к выводу, что с 2003 по 2004 год доля коммерческих источников выросла с 47% общего финансирования МФО до 59%, а доля грантов уменьшилась с 52% до 42%.

ПЕРВОСТЕПЕННЫЕ НОВОСТИ СТРАНЫ

Новости правовой и регуляторной среды в области микрофинансирования в Армении

продолжение с 5 страницы

было подписано в октябре 2004 года. Это дало возможность правительству Армении быстро выбрать регуляторный орган для микрофинансов (правительство предпочло ЦБА), чтобы важнейшая работа по разработке специфических норм могла начаться заблаговременно, так, чтобы правительство могло исполнить свои обязательства перед Всемирным Банком.

В начале 2005 года ЦБА выбрал ИРМП, чтобы способствовать рабочей группе, состоящей из трех ведущих микрокредитных организаций Армении: МДФ-Камурдж, UMCOR Арегак, и World Vision SEF. Исполняя роль честного посредника, ИРМП осуществляла роль проводника между ЦБА, рабочей группой и Всемирным Банком, осуществляя техническую поддержку, а также обеспечивая, чтобы потребности и проблемы всех участвующих сторон удовлетворялись в максимальной степени. ИРМП приветствует конструктивное отношение как ЦБА, так и рабочей группы МФО, а также поддержку Всемирного Банка, который в критический момент, прошлым летом провел видео конференцию (организованную МФЦ) между ИРМП, ответственными сотрудниками ЦБА и Старшим Политическим Советником CGAP, Тимоти Лиманом.

Положение вещей на сегодня следующее: ЦБА официально уведомил все микрокредитные организации в Армении (в настоящее время их семь), что они должны объявить о своем намерении зарегистрироваться в ЦБА до 31 декабря 2005 года и завершить процесс регистрации до 1 марта 2006 года. Одновременно, в заключи-

тельной стадии разработки находятся нормы ЦБА, регулирующие кредитные организации (именно они будут регулировать микрокредитные организации в Армении). Эти изменения прошли несколько чтений, и ЦБА оказал значительную помощь в плане изучения информации, поступающей от рабочих групп, поддерживаемых ИРМП. Разработку регуляторных норм планируется завершить до конца этого года.

Практическую пользу четко определенной правового и регуляторного статуса МФО в Армении уже можно ощутить. 25 октября 2005 года, ИРМП организовала Конференцию Микро Финансовых Инвесторов (КМФИ), целью которой было содействовать усилению потоков капитала в микрофинансовый сектор Армении и Грузии, которые нуждаются в надежных коммерческих источниках кредитов и инвестиций, для поддержания высоких темпов роста. (Дополнительная информация: www.medi.am/mficonference.) КМФИ привлекла пять организационных инвесторов из Европы и США. Все инвесторы согласились, что предварительным условием для того, чтобы они инвестировали в Армянские МФО, является прояснение правового и регуляторного статуса микрофинансирования. Это стало положительным сигналом для председателя ЦБА, и он объявил на конференции, что этот процесс практически завершен. ■

1 Крысантос Милиарас и Моника Харутунян – директор программы и специалист по правовым вопросам Инициативы по Развитию Микро Предприятия (ИРМП). ИРМП осуществляется Chemonics International Inc.

Актуализация данных индустрии 2004

Юстина Пытковска, Ева Баньковска, исследователи МФЦ

Индустрия микрофинансирования в Центральной и Восточной Европе и Новых Независимых Государствах продолжает свое развитие и рост, по мере того как новые организации выходят на рынок, а действующие расширяют охват и укрепляют финансовое положение. В то же время микрофинансовый рынок остается очень неоднородным, поскольку организации пользуются различными организационными моделями, работают в различных экономических условиях, и удовлетворяют различные финансовые потребности микропредпринимателей.

Из года в год МФЦ проводит исследования, направленные на определение текущего состояния индустрии. Ниже приводятся краткие результаты исследований.

Рост Микрофинансовой индустрии

В конце 2004 года насчитывалось 6,800 микрофинансовых организаций, работающих в регионе ЦВЕ и ННГ, большинство из них – кредитные союзы. МФО других типов менее многочисленны, чуть более 100 неправительственных организаций, почти 50 “спустившихся” коммерческих банков и 17 микрофинансовых банков.

Совокупный портфель займов, обслуживаемый всеми МФО, составил почти 4 миллиарда долларов США. Самый большой объем кредитной деятельности наблюдается среди кредитных союзов. Как и в предыдущие годы, кредитные союзы являются доминирующим типом МФО, поскольку они обслуживают более одной трети всего портфеля. Также кредитные союзы являются наиболее быстро растущим организационным типом – сумма активных займов на конец года увеличилась на 68% по сравнению с 2003 годом.

В то же время благодаря динамичному росту других организационных типов, в особенности банков, их доля постепенно растет. Кредитные союзы превалируют в странах ЦВЕ, таких как Польша, Румыния, Латвия, но в других суб-регионах на долю “спустившихся” коммерческих банков или микрофинансовых банков приходится большая часть портфеля микрофинансовых займов.

“Спустившиеся” коммерческие банки также продолжают быстро расти. Эта тенденция сохранилась с прошедшего года, поскольку все больше и больше коммерческих банков открывают потенциал сектора микро и малого бизнеса. В суб-регионах Центральной Азии и Кавказа “спустившиеся” банки представлены шире всего.

После двух лет, когда наблюдался двойной рост, портфели микрофинансовых банков замедлили свой рост.

НПО МФО растут все медленнее с каждым годом, что свидетельствует о том, что становится все труднее привлекать финансирование для расширения базы активов. Во многих странах правовая среда не позволяет МФО привлекать заемные средства, а неясная структура собственности отпугивает инвесторов в уставной капитал.

Наряду с ростом портфеля займов, все больше людей становятся клиентами микрофинансовых услуг. За год количество заемщиков увеличилось до 3,2 миллионов людей. Половина из них – клиенты польских и румынских кредитных союзов, а все остальные клиенты, в основном в Центральной Азии и на Балканах, пользуются продуктами микрофинансовых банков и НПО.

Основной клиентурой микрофинансовой организации остаются городские заемщики, хотя доля сельских клиентов увеличивается каждый год. Две трети клиентов банков проживают в городах, а НПО обслуживают столько же сельских, сколько и городских клиентов. Охват сельского населения наибольший у НПО на Балканах и в Средней Азии.

Еще одну значительную группу микропредпринимателей составляют женщины, их количе-

ство превосходит число мужчин заемщиков (54% заемщиков – женщины).

Поскольку предприятия женщин обычно меньше чем мужские, их обслуживают МФО, с более глубоким охватом. Их чаще обслуживают НПО, чем банки. В суб-регионах наибольшее количество женщин заемщиков обслуживается в Центральной Азии (одна треть всех женщин клиентов в ЕЦА). Там они также значительно превосходят количество мужчин заемщиков.

СХЕМА 1: СОВОКУПНЫЙ ПОРТФЕЛЬ ЗАЙМОВ

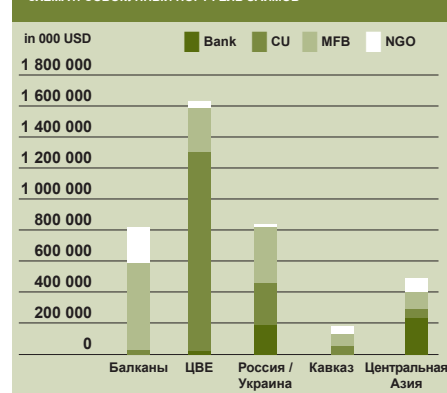


СХЕМА 2: КОЛИЧЕСТВО АКТИВНЫХ ЗАЕМЩИКОВ (ВКЛЮЧАЯ КС)

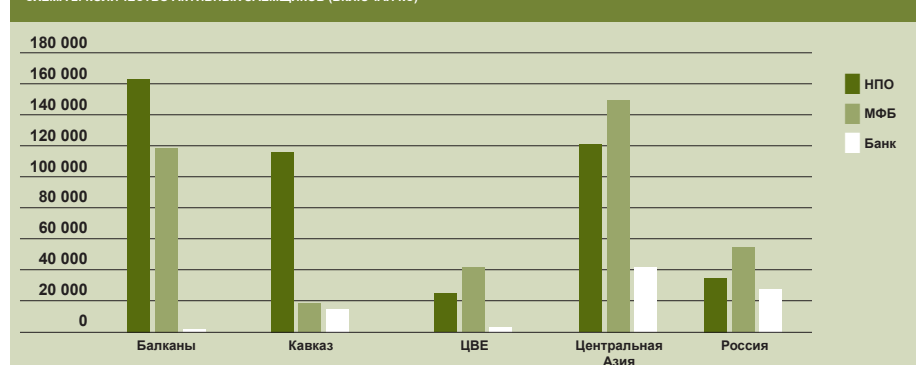
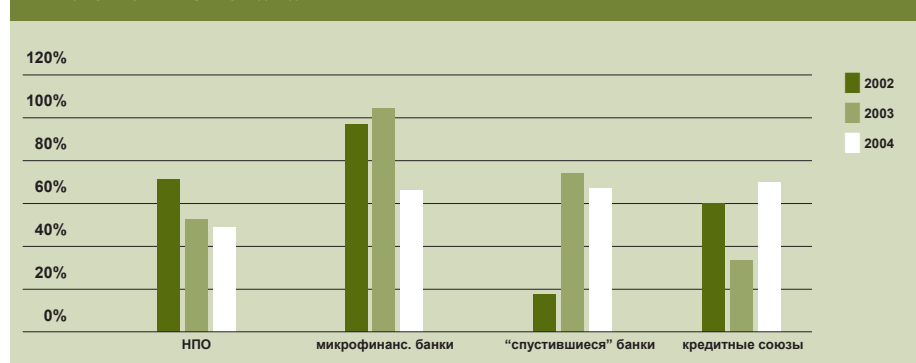


СХЕМА 3: РОСТ ПОРТФЕЛЯ ЗАЙМОВ 2002-2004



Сбережения

Объем депозитов достиг 2,9 миллиардов долларов США, при наибольшей концентрации в Центральной и Восточной Европе, где работает большинство кредитных союзов. Как и в предыдущие годы кредитные союзы являются лидерами в области сбережений, на их долю приходится более 60 % депозитов.

Как микрофинансовые банки так и кредитные союзы полагаются на привлечение депозитов, чтобы финансировать свою кредитную деятельность, поскольку сбережения составляют более 70 % капитала на финансирование портфеля займов.

Глубина охвата

МФО в регионе очень неоднородны в отношении целевой клиентуры. Как коммерческие, так и микрофинансовые банки обслуживают как микропредпринимателей, так и малый и средний бизнес с помощью займов суммой от нескольких сотен долларов до 50,000 долларов США. Это влияет на их среднюю глубину охвата¹, которая преодолела порог 250% ВВП на душу населения, (что является верхней границей микрофинансовой деятельности согласно МІХ). Однако, во всех этих организациях у более 90 % клиентов займы ниже 10,000 долларов США. В этом сегменте средний размер займа был ниже 200% ВВП на душу населения.

Коммерческие и микрофинансовые банки продемонстрировали эффект “снижения” (особенно заметный среди коммерческих банков, которые стабильно снижали средний размер займа на протяжении многих лет).

Кредитные союзы по-прежнему преданы малоимущим клиентам, однако средний баланс займов увеличился на треть по сравнению с прошлым годом, демонстрируя, что многие из них перешли к предоставлению более крупных займов.

Для НПО МФО глубина охвата достаточно низка по сравнению с кредитными союзами. Только 6 НПО и 3 кредитных союза обслуживают сегмент действительно малоимущих,

СХЕМА 4: ГЛУБИНА ОХВАТА НПО

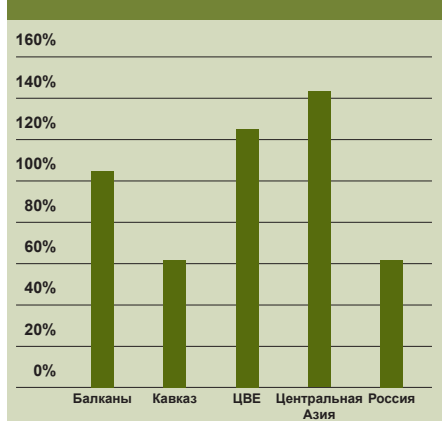


ТАБЛИЦА 1: ДЕПОЗИТЫ

	Сумма депозитов USD	%	Количество вкладчиков	%
кредитные союзы	1,732,590,817	60%	2,751,447	42%
микрофинансовые банки	1,170,745,060	40%	3,848,919	58%
Всего	2,903,335,877	100%	6,600,366	100%

ТАБЛИЦА 2: ГЛУБИНА ОХВАТА МИКРОФИНАНСИРОВАНИЯ

	Средний баланс займа	Средняя глубина охвата	2003-2004 Изменение глубины охвата ²	2002-2003 Изменение глубины охвата
Кредитные союзы	478	32%	35%	-6%
НПО	1144	106%	4%	13%
Микрофинансовые Банки	3884	303%	-1%	2%
Микрофинансовые Банки Микрозаймы <US\$10,000	2038	198%	-0.2%	-10%
Коммерческие Банки	3869	400%	-17%	-13%

с охватом менее 20% ВВП на душу населения. Наиболее глубокий охват наблюдается в России и на Кавказе.

Как и в предыдущие годы, средний баланс займа повысился для НПО МФО (а глубина охвата понизилась) однако, почти половина МФО в действительности углубили охват, что особенно заметно у Балканских МФО, где три четверти МФО углубили охват малоимущих клиентов.

Финансовые показатели

НПО МФО продолжают улучшать свое финансовое положение. Более 60 МФО в состоянии покрыть свои операционные расходы. В среднем, НПО МФО были более прибыльными, чем микрофинансовые банки. (Наиболее прибыльные МФО работают в Центральной Азии в регионах высокого спроса на финансовые услуги среди бедного населения.) Рентабельность активов, в основном, достигалась в странах с низкими доходами с более высокой инфляцией и низкими ставками по депозитам. Поскольку прибыль НПО повторно

ТАБЛИЦА 3: РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ПО ТИПУ ИНСТИТУЦИИ

	Ср. РА	Ср. ОСО
МФБ	-0,61%	112%
НПО МФО	1,76%	133%

ТАБЛИЦА 4: РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ NGO MFIs

	Ср. РА	Ср. ОСО
Балканы	6,03%	142%
Кавказ	-1,32%	126%
ЦВЕ	-6,21%	111%
Центр. Азия	14,26%	167%
Россия	-2,52%	126%

инвестируется в деятельность, высокие доходы позволяют МФО увеличивать портфель.

Другими факторами, повлиявшими на уровень прибыльности, стали продуктивность кредитных сотрудников и глубина охвата. МФО, предоставляющие малоимущим клиентам мелкие займы, были в состоянии получить более высокий доход, и имеют более высокую норму прибыли.

НПО МФО продемонстрировали экономиию масштаба, крупные МФО (в отношении общих активов и размера портфеля займов) были в состоянии вести свою деятельность более экономично.

Препятствия для роста

Большинство МФО, принявших участие в исследовании, указали на следующие основные препятствия в развитии организаций: регуляторная среда, конкуренция и доступ к финансированию.

Основной проблемой правовой среды является то, что во многих странах не существует регуляторных норм, определяющих микрофинансовую деятельность, что ставит НПО МФО в неясные правовые условия. В таких условиях организациям очень трудно разрабатывать долгосрочную стратегию развития. Во многих случаях существующее микрофинансовое законодательство является чрезмерно жестким и ограничивает масштаб деятельности, а также устанавливает ограничения на прибыль, полученную от кредитной деятельности. Правовые проблемы часто усугубляются постоянно меняющимся налоговым законодательством, а также политической нестабильностью, которая углубляет чувство неопределенности, затрудняющей развитие организации.

Проблемы с финансированием наиболее остры для НПО МФО, которые по-прежнему, в значи-

РЕГИОНАЛЬНЫЙ ОБЗОР

тельной степени зависят от доноров. Однако, по мере того, как гранты в регионе становятся более скудными, МФО приходится искать другие источники. Хотя использование коммерческих источников финансирования, а также собственных ресурсов (чистая прибыль) постепенно увеличивается, МФО испытывают трудности с привлечением достаточного финансирования из-за затрат, а также отсутствия опыта в построении отношений с инвесторами.

У многих НПО МФО часто не хватает навыков для эффективного фандрейзинга, особенно среди международных спонсоров. Кроме того, неясная структура собственности отпугивает инвесторов, в уставной капитал от долгосрочного сотрудничества с НПО МФО.

С ростом МФО и расширением охвата, конкуренция за наилучших клиентов обостряется. Поскольку многие НПО предлагают одинаковые кредитные продукты, они часто обслуживают одну и ту же группу клиентов.

Самая острая конкуренция наблюдается на Кавказе, почти все НПО ощущают довольно сильное конкурентное давление со стороны других НПО. Там большинство НПО работают с городскими клиентами в крупных городах и конкурируют с помощью цены, а не с помощью других условий предоставления займов или расширения диапазона продуктов.

На Балканах, наблюдается похожая ситуация, однако МФО осознают необходимость разнообразить продукты и услуги, а не просто снизить цену.

Только в одном суб-регионе наблюдается значительная конкуренция со стороны других организационных типов – в России и Украине, банки рассматриваются как конкуренты, по мере того как они начинают предлагать продукты для малого и среднего бизнеса и получают доступ к клиентам МФО через широкую сеть отделений банка.

В большинстве случаев во всем регионе ЕЦА, МФО предпринимают различные меры, чтобы

опередить конкурентов, обычно путем улучшения продуктов и услуг (более быстрое оформление, большая продолжительность займов), представляя новые продукты (потребительские займы, сельскохозяйственные займы), принимая на вооружение подход, ориентированный на потребности клиентов, приближая услуги к клиентам и усиливая маркетинговую активность.

Источники финансирования

Микрофинансовые банки, будучи регулируемые финансовыми организациями с ясной структурой собственности, имеют более высокий потенциал в отношении доступа к различным источникам финансирования, то есть они могут лучше использовать свои ресурсы. Для среднего микрофинансового банка отношение обязательств (включая депозиты) к капиталу превышает 7, что свидетельствует о том, что они привлекают в 7 раз больше внешних средств, чем составляет их собственный капитал. Половину внешнего финансирования составляют депозиты клиентов.

НПО МФО, с другой стороны, полагаются, в основном, от капитала. Гранты, по-прежнему, являются основным источником финансирования, но их доля снизилась за последний год на 10%. Для половины НПО, обязательства составляют менее половины капитала. Однако использование заемных средств увеличилось (особенно коммерческих средств, их доля увеличилась почти вдвое).

Заключение

Кредитные союзы являются доминирующей формой микрофинансовых организаций в ЦВЕ и ННГ в отношении размера портфеля и количества клиентов. За последний год этот организационный тип развивался наиболее динамично. Микрофинансовые банки являются ведущими организациями в суб-регионах Балкан и ЦВЕ, в то время как коммерческие банки интенсивно развиваются на Кавказе и в Центральной Азии.

СХЕМА 6: КОНКУРЕНЦИЯ

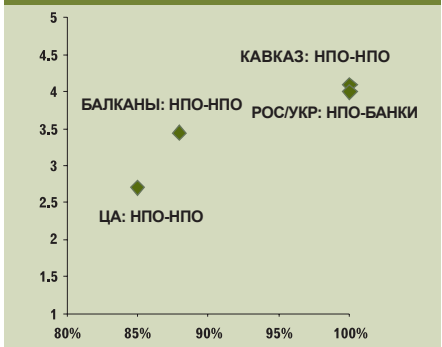


СХЕМА 7: ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ СР. МФОБ



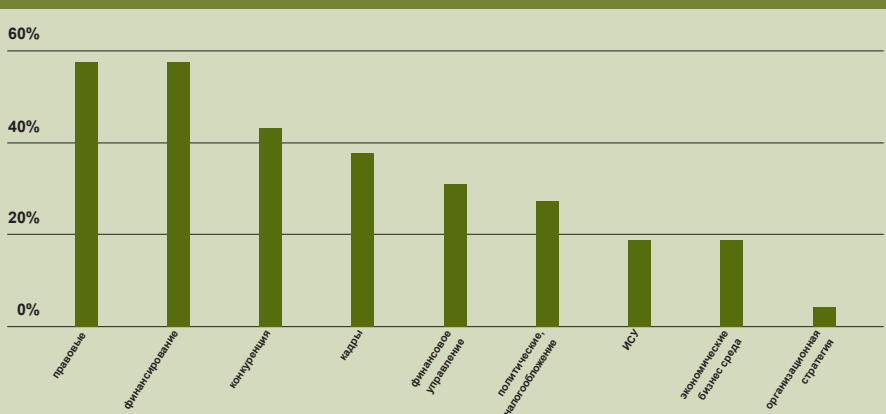
СХЕМА 8: ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ СР. МФО



Наряду с ростом портфеля, банковские организации постоянно углубляют охват. Хотя они еще не опустили так глубоко, как НПО, они начали предлагать конкурентоспособные продукты.

1 Глубина охвата рассчитывается как средний баланс займа на одного заемщика поделенный на ВВП на душу населения. Этот показатель приводит размер займа к доходу в странах различного уровня, что делает возможным сравнение между странами. Более низкий показатель свидетельствует о более мелких займах, что ассоциируется с большей глубиной охвата малоимущего населения. Более высокое значение свидетельствует, что охват более мелкий, поскольку организация обслуживает клиентов с более крупным бизнесом. Углубление охвата происходит благодаря снижению коэффициента глубины охвата, однако среди МФО наблюдался отрицательный эффект, который свидетельствовал о том, что изменение глубины их охвата было негативным за год.

СХЕМА 5: ОСНОВНЫЕ ПРЕПЯТСТВИЯ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МФО



Нужен ли Европе АОИМО?

РИТЕР РАМСДЕН, ДИРЕКТОР FREISS LTD.

Эта статья является первой из серии, в которой мы попытаемся ответить на вопрос: нуждается ли Европа в Акте об Обратных Инвестициях в Местные Общины? В частности, что мы здесь в Европе можем усвоить из опыта США в области внедрения такого законодательства. В этой статье рассматривается опыт Америки, она основывается на опубликованных материалах и исследованиях Британской Ассоциации Финансирования Развития Общин в 2004 году. Во второй статье будут рассматриваться вопросы адаптации такого подхода в Европе.

АОИМО был принят Конгрессом США в 1977 году. Он создавался на основе Акта об Обнародовании Реальной Стоимости Жилищной Ипотеки 1975 года, который закладывал основу базы данных, с которой общественность могла бы сравнивать банковские кредиты на жилье и предпринимательскую деятельность. Целью акта было недопущение практики дискриминации банками по географическому принципу и в зависимости от места проживания.

“Акт об Обратных Инвестициях в Местные Общины” направлен на то, чтобы депозитарные организации удовлетворяли потребности в кредитовании общин, в которых они осуществляют свою деятельность, включая районы с низкими доходами и доходами ниже среднего, в соответствии с эффективными методами ведения банковских операций.

Основанием для принятия обоих актов стала практика “красных линий”, когда банки или другие кредитные учреждения буквально обводили красным районы на карте, которые они рассматривали как чрезмерно рискованные для ипотечных займов. Обычно все заявки из этих районов получали отказ. На практике эти районы, обведенные красным, были бедными кварталами с большой долей черного и испано-язычного населения. АОИМО стал ответом на хорошо исследованную и задокументированную проблему недостаточных инвестиций банков в районы проживания национальных меньшинств.

В своем первоначальном формате АОИМО был чем-то вроде бумажного тигра. Ему явно не хватало зубов. В частности данные о кредитовании банков в определенных регионах оставались конфиденциальными в рамках банковского сектора и были недоступными внешним исследователям или активистам. Это потребовало принятия реформ в 1994 году новоизбранной администрацией Клинтон, чтобы инициировать дебаты с требованием публичного обнародования каждым банком данных о кредитовании. В статье

будет рассматриваться период после 1995 года, когда акт стал более эффективным.

АОИМО требует периодической оценки отчетности каждого депозитарного учреждения, чтобы помочь удовлетворить потребности в кредитовании всего общества в целом. Такая оценка проводится каждые 2-3 года, одним из федеральных агентств¹, ответственных за надзор за депозитарными учреждениями. Оценка принимается во внимание, если учреждение подает заявку на привлечение депозитов, слияния и поглощения. Банкам тем самым есть, что терять, если они получают низкие баллы. Слияние или поглощение может быть отложено, или даже запрещено.

С 1994 было проведено три оценки показателей в области кредитования, инвестиций и прочих услуг для крупных банков (банки с активами более \$250 миллионов).

Мелкие банки (банки с активами менее \$250 миллионов) оцениваются в соответствии с упрощенной процедурой, в частности, они не должны отчитываться о количестве займов, которые они выдают в определенных районах.

В области кредитования контролеры оценивают:

- Количество и сумму займов выданных в оцениваемом районе и вне его.
- Географическое распределение и разница между районами.
- Характеристики заемщиков.
- Кредиты на развитие общин – инновационные и гибкие методы кредитования.

В области услуг контролеры оценивают:

- Историю открытия и закрытия отделений – удалось ли доступ для жителей бедных и необеспеченных районов.
- Общая эффективность розничной сети.
- Размах и инновационные решения в области

оказания услуг по развитию общин – например, консультирование.

- Диапазон услуг, соответствуют ли они потребностям жителей этих районов.
- Альтернативные методы оказания услуг – микропредприятия, ФУРО, и т.д.

В области инвестиций контролеры оценивают:

- Инвестиции или гранты на развитие общин.
- Депозиты в банках развития общин (делались ли дополнительные займы или инвестиции для поддержки квалифицированной деятельности по развитию общин).

Показатели во всех трех категориях оцениваются по 4-х бальной шкале – “отлично” – “удовлетворительно” – “нуждается в улучшении” – “несоответствующий требованиям”.

Эти результаты совместно с доказательствами и аргументами в их поддержку публикуются. Пример итогового отчета Far East National Bank приведен в иллюстрации 1.

Для целей АОИМО, развитие общин определяется как:

- Достойные условия проживания (включая многосемейные общежития) для семей с низкими доходами, и доходами ниже среднего.
 - Общинные услуги, направленные на население с низкими доходами, и доходами ниже среднего.
 - Деятельность, содействующая экономическому развитию через финансирование малого бизнеса и фермеров.
 - Деятельность, оживляющая, или стабилизирующая места проживания населения с низкими доходами, и доходами ниже среднего.
- Тип кредитной деятельности, который осуществляется в рамках “Развития Общин” включает: займы на ремонт и строительство жилья, пред-

ИЛЛЮСТРАЦИЯ 1

FAR EAST National Bank

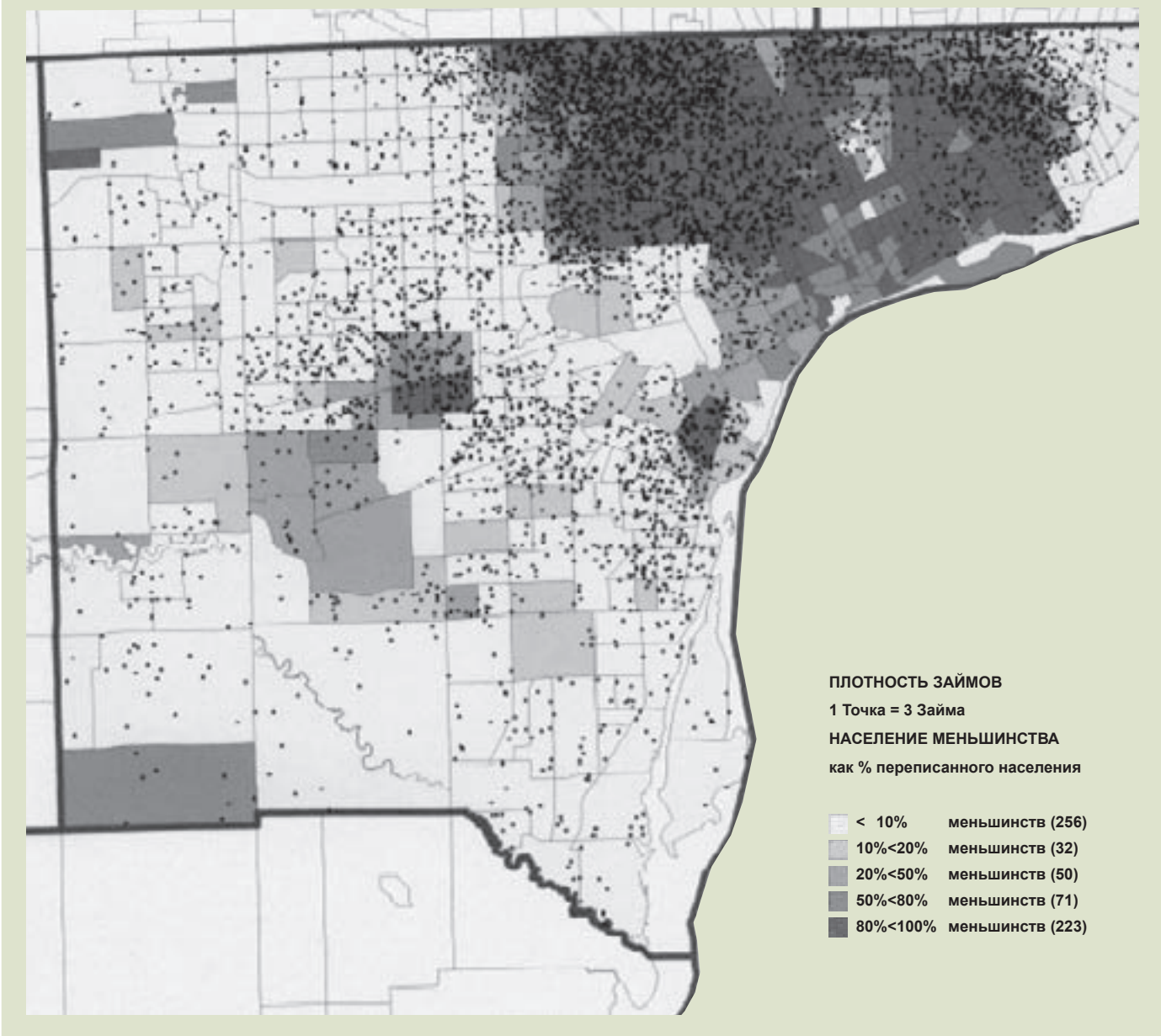
Рейтинг АОИМО: учреждение получило рейтинг “Нуждается в улучшении”.

Уровни показателей:

- **Тест кредитования:** “Нуждается в улучшении” Неадекватный объем кредитования
- **Инвестиционный тест:** “Удовлетворительно” Адекватный объем инвестиций, грантов и благотворительных взносов, соответствующий разнообразным потребностям, в основном, в регионе Лос-Анджелеса, но отсутствуют прямые инвестиции в другие регионы, в которых проводилась оценка.
- **Тест услуг:** “Удовлетворительно” предоставляется адекватный уровень банковских услуг и услуг по развитию общины в регионах, где проводилась оценка.

NATIONAL COMMUNITY REINVESTMENT COALITION

Нестандартные займы с применением механизма обратного финансирования, в зависимости от плотности проживания меньшинств, по данным переписи в Детройте, 2002 год
Анализ NCRC Декабрь 2005



назначенные для населения с низкими доходами, и доходами ниже среднего, и кредитование неприбыльных организаций, обслуживающих преимущественно потребности в обеспечении жильем населения с низкими доходами, и доходами ниже среднего, а также прочие потребности общин.

На что не распространяется акт?

Хотя в глазах европейцев акт представляется нетипичным элементом законодательной системы, он не охватывает многих представителей индустрии кредитования, которые приобрели большую важность с тех пор, как АОИМО вступил в силу. Поскольку акт распространяется

только на депозитарные банки, он не охватывает небанковскую финансовую деятельность, в том числе кредитные карточки, кредитование на дому, страхование, покупки в рассрочку и т.д.

Тот факт, что акт ориентируется на географическую “справедливость”, означает, что сравнительно мало внимания уделяется показателям банков при кредитовании определенных групп, которые могут иметь проблемы с получением кредитов. Недавние исследования продемонстрировали, что женщины платят больше за пользование ипотечными кредитами, чем мужчины, и имеют больше проблем при получении займов. Акт не требует проведения этнического

мониторинга, или проверки показателей кредитования других специальных групп, таких как инвалиды, лица, совершившие правонарушения в прошлом, или молодежь.

Несмотря на эти слабые места, сила акта заключается в обнародовании данных. Фактор положительного воздействия на местные общины, в сочетании с уровнем подробности полученных данных, позволяет изучить территориальные предубеждения в кредитной деятельности. Существует два основных аспекта полученных данных. Во-первых, небольшой размер округов, где проводилась перепись, которые использовались для отчета банками, что позволило сравнить территориальные

данные о кредитовании сравнить с социо-экономическими переменными, которые существовали для тех же территорий. Если использовать более крупные территориальные единицы, эффект усреднения делает данные менее полезными. Во-вторых, данные отдельно взятых банков позволяют провести сравнение показателей работы.

На приведенной ниже карте представлена картина кредитования в Детройте по результатам переписи. На карте точками представлены займы, а оттенки цвета демонстрируют концентрацию меньшинств. Как следует из иллюстрации, в некоторых регионах проживания меньшинств достигнут высокий уровень нестандартного кредитования, в то время как в других регионах этого нет. Смысл карты заключается в том, что есть возможность получить немедленную информацию о территориальном распределении кредитной деятельности в Детройте, ничего не зная о самом городе. Ни одной подобной карты кредитной деятельности банка в городах Западной Европы не существует.

Результаты и воздействие АОИМО

Воздействие АОИМО наблюдается в двух основных областях. Во-первых, произошло существенное увеличение числа выданных кредитов заемщикам с низкими доходами, и доходами ниже среднего, чего, скорее всего, не произошло бы без АОИМО. Это является самым главным результатом акта. Жилищные ипотечные кредиты афро-американскому населению и этническим меньшинствам значительно повысились за десять лет действия АОИМО. За десять лет займы испано-язычному населению повысились на 195,8%, займы афро-американскому населению на 79,5%. В противовес этому, займы белым заемщикам выросли на 29,6%. Соответственно, кредитование семей с низкими доходами, и доходами ниже среднего выросло почти вдвое (90,6%) по сравнению с займами семьям со средними доходами (50,4%). Воздействие займов было впечатляющим. За прошедшее десятилетие право собственности на жилье получили в два раза больше представителей меньшинств.

Во-вторых, АОИМО способствовал значительному повышению уровня сотрудничества между общинными группами (НПО) и банками по всей территории США. Это сотрудничество было формализовано благодаря соглашениям в рамках АОИМО. Это контракты, подписанные общинными организациями и банками, предусматривают многолетнюю программу кредитования, инвестиций и услуг. Сумма денежных средств, предоставленных банками в рамках соглашений АОИМО, увеличилась в десять раз с 1991 года, и сейчас составляет \$1,1 миллиарда. В рамках АОИМО удовлетворяются следующие потребности: кредиты на жилье и экономическое развитие, потребительские

займы, займы фермерам, займы на развитие общинной инфраструктуры, маркетинговые программы в общинах, финансовая поддержка НПО, а также банковские услуги и открытие отделений.

Жилищные займы составляют приблизительно 46% деятельности в рамках АОИМО. На развитие общины идет 33%, а на малый бизнес 16%, что составляет основу прочей деятельности. В результате соглашений в рамках АОИМО, количество НПО, финансируемых банками, с целью обслуживания малоимущего населения, значительно возросло.

Многие традиционно бедные кварталы настолько быстро повысили свой уровень благосостояния, что в некоторых случаях незаслуженно принадлежат к этой группе.

Наиболее важно то, что предоставление кредитов населению с низкими доходами, и доходами ниже среднего в рамках АОИМО доказало свою надежность, разумность и рентабельность. АОИМО стал успешным примером ориентации банков на деятельность, которой бы им все равно пришлось заниматься, если бы рыночные механизмы лучше работали.

В 2004 году члены Британской Ассоциации Финансирования Развития Общин посетили Чикаго и имели возможность встретиться и провести интервью с представителями банков, федеральных органов регулирования и общественности. Результаты вызвали удивление. Банки и представители органов регулирования с энтузиазмом поддерживали АОИМО. Они подчеркнули, что уровень партнерства со стороны государства и частных структур, который мы наблюдаем сейчас, был бы невозможен, если бы десятилетие назад не был принят АОИМО. Эти новые партнерства между представителями общин и банками были очень плодотворными и полезными для банков, помогая им прийти к пониманию нового неохваченного рынка. Уровень доходности этой работы может быть не такой высокий, как корпоративные финансы, но является стабильным бизнесом и, на удивление надежным.

Заключение

Соединенные Штаты всегда рассматривались европейцами как ультра-капиталистическая экономическая и социальная модель, кровавая по своей сути. Существует парадокс в том, что социальные инновации в этой капиталистической системе привели к значительным нововведениям в частном секторе в плане взаимодействия между банками и общинами, которые они обслуживают, и в которых привлекают депозиты. Основой этих нововведений стало то, что публичное обнародование данных о банковском кредитовании укрепляет общины. Они выиграли соревнование с новыми инструментами, часто используя системы географической информации и сложный анализ данных.

Необходимо заметить, что изменившееся поведение банков не определяется непосредственным

давлением рынка. Потребители не выбирают свой банк на основе показателей работы в рамках АОИМО. Наоборот банки боятся плохой репутации и нуждаются в высоких рейтингах, поэтому им приходится осуществлять слияние и поглощение, которые определяют их поведение.

Самое главное открытие заключается в том, что рынки малоимущих оказались прибыльными. АОИМО не был бы таким успешным, если бы банки были не в состоянии инвестировать в общины в соответствии со здоровыми и надежными принципами банковской деятельности.

В следующей статье мы будем рассматривать, насколько применима модель банковского регулирования, представленная АОИМО в европейском контексте. Существуют ли проблемы, которые необходимо рассмотреть? Должны ли мы просить банки в Европе обнародовать данные об их деятельности? Уместен ли данный подход в социальной Европе? и должно ли регулирование осуществляться на европейском или на национальном уровнях? ■

¹ Система Федерального Резервного Банка (ФРБ): Каждый банк федерального резерва несет ответственность за банки в своем географическом регионе. Офис Валютного Контроля (ОВК): осуществляет регулирование банков включенных в национальный реестр. Офис Контроля над Сбережениями (ОКС): регулирует сберегательно-кредитные ассоциации и сберегательные банки (депозитари). Федеральная Корпорация Страхования Депозитов (ФКСД): основной федеральный регуляторный орган, контролирующий банки, не являющиеся членами Федерального Резерва (и дополнительный орган надзора для других банков и сберегательных учреждений).

ОРГАНИЗАЦИИ, ПОДДЕРЖИВАЮЩИЕ МФЦ

- Агенство США по Международному Развитию (USAID)
- Институт "Открытое Общество"
- Консультативная Группа Помощи Беднейшим (CGAP)
- Фонд Форда
- Микрофинансовые Возможности/Фонд Ситигруп



Microfinance Centre for CEE and the NIS

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