



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

MICROFINANCE

Policy Monitor

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

№ 12, ЯНВАРЬ 2008

В ЭТОМ НОМЕРЕ:

ФОКУС НА РЕГИОНЕ

2 ЕЦА

Восприятие уровня благоприятности правовой и регуляторной среды в странах региона ЕЦА

МФЦ в своем ежегодном картографическом исследовании 2007 года, провел опрос восприятия уровня правовой и регуляторной среды...

Юстына Пытковска
Марчин Ратай

ПЕРВОСТЕПЕННЫЕ НОВОСТИ СТРАНЫ

3 АЗЕРБАЙДЖАН

Новый проект Закона Азербайджана о небанковских кредитных организациях (НВКО)

НВКО разрешено осуществлять ограниченный спектр банковских операций...

Теймураз Амиров
Йхале Хаджиева

4 ХОРВАТИЯ

Новости правовой среды в области микрофинансирования в Хорватии

Микрофинансовый сектор в Хорватии снова столкнулся с очередными изменениями правовой и регуляторной среды...

Жаклина Марта
Богданич

6 АЛБАНИЯ

Микрофинансовый сектор и деятельность fondiBESA, микрофинансовой организации в Албании

Д-р. Байрам Муча
Д-р. Алтин Муча

НОВОСТИ И МНЕНИЯ ИЗ ЦВЕ / СНГ

7 РУМЫНИЯ

Способствует ли микрофинансовая правовая среда в Румынии доступу представителей народа Рома к кредитам?

В Румынии значительная часть Рома занимаются мелким предпринимательством, чтобы обеспечить свои семьи, а также по той причине, что трудно найти высокооплачиваемую работу...

Лора Брикс

10 КАЗАХСТАН

Ассоциация микрофинансовых организаций Казахстана (АМФОК): законодательные инициативы, затрагивающие деятельность кредитных товариществ

Салтанат Игенбекова
Арман Касым

14 ВЕНГРИЯ

Опыт Микрокредитования в Венгрии

Десять стран, которые раньше жили в условиях централизованной плановой экономики, успешно трансформировались в рыночные экономики...

Д-р. Антал Сабо

ГРУППА СОВЕТНИКОВ ООН

12

Группа советников ООН по вопросам создания всеобъемлющего финансового сектора

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

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

Восприятие уровня благоприятности правовой и регуляторной среды в странах региона ЕЦА

Юстына Питковска

ИССЛЕДОВАТЕЛЬ, МФЦ,

Марчин Ратай

КООРДИНАТОР ПРОЕКТА

МФЦ в своем ежегодном картографическом исследовании 2007 года, провел опрос восприятия уровня правовой и регуляторной среды, как фактора, способствующего развитию микрофинансовой индустрии.

Результаты продемонстрировали серьезные отличия в регионе ЕЦА и в суб-регионах.

Самый высокий уровень удовлетворенности правовыми и регуляторными условиями для микрофинансов наблюдается в менее обеспеченных странах. В этих странах МФО получают более высокую прибыль, поскольку наблюдается меньше ограничений, влияющих на деятельность МФО. В тоже время это достигается за счет социального воздействия – обслуживается меньше женщин и страдает глубина охвата в тех МФО, которые удовлетворены правовыми и регуляторными условиями функционирования микрофинансов в своих странах. Их подход можно охарактеризовать как более коммерческий, направленный на получение прибыли, а не такой, который можно назвать ориентированным на социальные показатели. На уровне страны, наименее

Основная правовая проблема, относящаяся к микрофинансовой индустрии – качество регулирования.

благоприятная среда отмечалась в Хорватии, Македонии и Узбекистане, а наиболее благоприятная в Польше и Черногории.

Основная правовая проблема, относящаяся к микрофинансовой индустрии – качество регулирования. Регулирование воспринимается как такое, которое является неясным, что приводит к различиям в интерпретации и не обеспечивает достаточной защиты кредитным организациям. По мнению многих МФО, среда чрезмерно зарегулирована: основным препятствием является ограничение процентных ставок и расчет стоимости ипотеки.

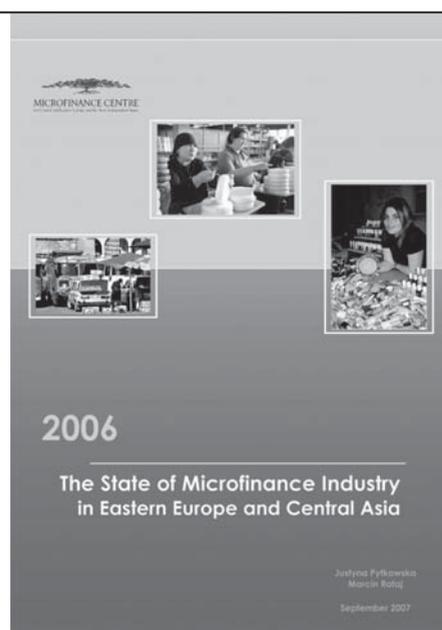
Отсутствие возможности привлекать депозиты воспринимается как наиболее несправедливое ограничение для НПО/НБФУ по всему региону, особенно ввиду усиления конкуренции со стороны банков. По мнению многих НПО/НБФУ, они подвержены тем же ограничениям, что и банки, но не могут пользоваться теми же привилегиями.

В целом, средний балл по ЕЦА составил около трех, что указывает на то, что правовая среда воспринимается как такая, которая имеет скорее нейтральное воздействие на деятельность МФО.

ТАБЛИЦА: ВОСПРИЯТИЕ УРОВНЯ БЛАГОПРИЯТНОСТИ ПРАВОВОЙ СРЕДЫ ДЛЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МФО

Балканы	2.9
ЦВЕ	3.3
Россия/Украина	2.5
Кавказ	3.6
Центральная Азия	3.2

Баллы от 1 до 5: 1 – очень сложная, ограничивающая среда, 5 – благоприятная, разрешительная



Статья “Состояние микрофинансовой индустрии в Восточной Европе и Центральной Азии 2006” размещена на сайте МФЦ: www.mfc.org.pl/publications. Это единственная попытка анализа показателей, тенденций и проблем микрофинансирования в регионе ЕЦА.

АЗЕРБАЙДЖАН

Новый проект Закона Азербайджана о небанковских кредитных организациях (НВКО)

включен в повестку дня осенней сессии
Парламента Азербайджана



ТЕЙМУРАЗ АМИРОВ

Руководитель Рабочей
Группы АМФА по Вопросам
Лоббирования и Защиты
Интересов, Юриконсульт,
ООО КредАгро

ЙХАЛЕ ХАДЖИЕВА

Исполнительный Директор,
АМФА

В целом, трудно комментировать формирование, развитие и функционирование правовой среды для небанковских кредитных организаций (НВКО) в Азербайджане вне контекста правовой среды для банков. НВКО разрешено осуществлять ограниченный спектр банковских операций (а именно, выдавать кредиты) и, поскольку не существует специального закона, который регулирует НВКО, аспекты их деятельности регулируются банковским законодательством. Национальный Банк выдает лицензии и осуществляет надзор как НВКО, так и банков.

Деятельность НВКО, в основном, регулируется Гражданским Кодексом Республики Азербайджан; организационно-правовая форма таких организаций в соответствии с законами 1990-х годов, определена как общества с ограниченной ответственностью. Восстановление независимости Республики Азербайджан в 1991 году и при-

нятие новой Конституции ознаменовало новую фазу в развитии государства. Как и все сферы деятельности, банковское законодательство также нуждалось в реформировании. В 1992 году был принят Закон Республики Азербайджан “О банках и банковской деятельности”. В Закон были внесены изменения в 1996 году.

В тоже время правовые нормы, основанные на прошлом опыте и знаниях необходимо пересмотреть, чтобы они могли отразить изменение условий в Азербайджане. Новый Закон “О Банках” был разработан в 2002-2004 годах и вступил в силу в 2004 году. Необходимо отметить, что новый закон, по-прежнему, не относится непосредственно к небанковским кредитным организациям, он упоминает, что НВКО являются юридическими лицами, занимаются деятельностью по предоставлению наличных кредитов, они финансируются за счет собственных или привлеченных средств (кроме депозитов), также как и другие участники банковской системы. Единственным специальным законом, регулирующим НВКО, является Закон “О кредитных союзах”, который был принят в 2000 году.

Несмотря на ограниченное внимание регуляторных органов к НВКО, они составляют значительную долю среди финансовых организаций. В настоящее время, в банковскую систему Республики Азербайджан входит 91 небанковская организация помимо 44-х банков (по состоянию на 1 июня, 2007 года). Принимая во внимание этот факт, Национальный Банк Азербайджана, совместно со всеми заинтересованными агентствами и министерствами, а также Азербайджанской Микрофинансовой Ассоциацией, разработали проект Закона “О небанковских кредитных организациях”, который был представлен соответствующим государ-

ственным органам для изучения и дальнейшего одобрения.

Новый законопроект призван обеспечить для НВКО возможности более эффективно защищать интересы кредиторов, а также открыть новые пути для создания и функционирования НВКО с учетом международного опыта.

Законопроект, состоящий из 6 частей и 27 глав, определяет правовой статус НВКО, их задачи, функции и отношения с государственными органами (включая органы надзора), а также соответствующие механизмы для обеспечения прозрачности их деятельности. Помимо кредитования после получения соответствующего разрешения (лицензии), НВКО получают право осуществлять операции с долговыми ценными бумагами (факторинг, форфейтинг); операции лизинга; оказывать консультационные услуги заемщикам (финансовые, технические и маркетинговые); а также услуги страховых агентов. Законопроект позволяет действующим НВКО в любой организационной и правовой форме, предусмотренной Гражданским Кодексом Республики Азербайджан, трансформироваться в коммерческие организации. Азербайджанцы и иностранцы – физические и юридические лица, а также международные организации имеют право быть учредителями НВКО. Гражданский Кодекс Республики Азербайджан предусматривает следующие формы предпринимательских организаций – общество с ограниченной ответственностью, акционерное общество и кооператив. НВКО, являющиеся неприбыльными организациями, могут функционировать только в статусе фонда.

НВКО будут поделены на организации двух типов: юридические лица, имеющие право принимать гарантийные депозиты, и юридические лица, не имеющие такого права. У юридических

лиц, которым разрешено принимать такие депозиты, уставной капитал должен составлять не менее AZN250.000 (приблизительно, USD-290.000), в то время, как уставной капитал организаций, не имеющих такого разрешения, не должен быть меньше AZN25.000 (USD29.000). Законопроект определяет гарантийный депозит, как деньги, подлежащие полной или частичной оплате в период действия контракта кредита и гарантирующие возврат кредита.

Законопроект определяет требования к организационной структуре и управлению НВКО. Независимо от организационной или правовой формы, такие организации должны иметь, по крайней мере, исполнительного директора, бухгалтера, кредитного эксперта и внутреннего аудитора. Руководители НВКО должны иметь высшее образование и, как минимум, год трудового опыта. Источники финансирования НВКО определены как уставной капитал и прибыли, гранты иностранных государств и международных организаций, кредиты зарубежных и местных банков, добровольные пожертвования юридических и физических лиц, а также гуманитарная помощь. НВКО не имеют права принимать депозиты физических и юридических лиц и использовать их как источники финансирования.

Национальный Банк определит пруденциальные нормы и требования с учетом потребностей НВКО, имеющих право принимать гарантийные депозиты, такие как: минимальный уставной капитал; максимальный размер кредита на одного заемщика и требования к операциям с такими лицами; допустимая доля гарантийных депозитов в капитале НВКО; и требования в отношении резерва под убытки по займам в зависимости от классификации и оценки активов и внебалансовых обязательств.

Организации, которым не разрешается принимать гарантийные депозиты или те, которые работают как неприбыльные организации должны поддерживать уставной капитал не ниже уровня, определенного Национальным Банком. НВКО должны предоставлять пруденциальные отчеты по своим показателям Национальному Банку, форму, содержание и сроки определяются также Национальным Банком. Закон позволяет Национальному Банку использовать механизм надзора или, в случае необходимости, отзываться лицензию. Среди таких причин: недовольная информация, которая была использована для выдачи лицензии, невозможность начать деятельность в течение 12 месяцев с момента выдачи такой лицензии, нежелание выполнить указания Национального Банка, призванные устранить пробелы в деятельности, несвоевременное предоставление отчетов Национальному Банку, осуществление деятельности, не предусмотренной лицензией, и банкротство НВКО.

Еще один важный аспект законопроекта, НВКО подают в Централизованный Кредитный

Реестр, учрежденный Национальным Банком, информацию о каждом заемщике в соответствии с требованиями Национального Банка. Помимо этого, НВКО должны соблюдать конфиденциальность операций с клиентами, включая гарантийные депозиты, в соответствии с соответствующим законодательством и должны избегать любого нелегального обнародования такой организации.

Законопроект содержит процедуры трансформации, служащие для того, чтобы выполнить предусмотренные критерии. НВКО должны будут привести деятельность в соответствие с законом в течение следующего периода:

- требования к уставному капиталу – в течение 11 месяцев.
- требования к организационной структуре и управлению – в течение 6 месяцев.

НВКО, которые уже действуют на момент принятия Закона, могут продолжать деятельность до истечения срока лицензий, выданных Национальным Банком. Организации, которые хотели бы получить право принимать гарантийные депозиты, могут обратиться в Национальный Банк за соответствующими лицензиями.

В заключение, я хотел бы добавить, что АМФА рассматривает новый закон о НВКО как отличное начало позитивных перемен, призванных усовершенствовать среду деятельности НВКО. Хотя в соответствии с новым законом НВКО не смогут осуществлять переводы денег, открывать счета клиентов и принимать депозиты, обсуждение законопроекта экспертами рабочей группы Центрального Банка и консенсус в отношении необходимости разработки такого закона, открывают путь к внедрению таких изменений в ближайшем будущем.

ХОРВАТИЯ

Новости правовой среды в области микрофинансирования в Хорватии

Жаклина Марта Богданич,
Консультант, МФЦ



Как мы отмечали в январском выпуске Мониторя Политики за 2007 год, микрофинансовый сектор в Хорватии снова столкнулся с очередными изменениями правовой и регуляторной среды. В конце декабря 2006 года, Парламент Хорватии принял новый закон, регулирующий сберегательно-кредитные кооперативы (СКК), именно в такую организационную форму в настоящее время используют все МФО в Хорватии.¹

Даже несмотря на то, что форма СКК не идеальна для микрофинансовой деятельности, которая начинается с технической и финан-

совой поддержки международных доноров, дальнейшее развитие в соответствии с новым законом, может развиваться в двух направлениях: с одной стороны, для крупных СКК открывается возможность стать небольшими банками (сберегательными банками), а, с другой стороны, для небольших СКК сохраняется возможность работать в статусе кредитных союзов. Организации обоих типов теперь будут подлежать надзору Центрального Банка, ранее этим занималось Министерство Финансов. Что же при таком сценарии может вызвать проблемы для действующих МФО?

Дальнейшее развитие сберегательно-кредитных кооперативов в соответствии с новым законом, может развиваться в двух направлениях: с одной стороны, для крупных СКК открывается возможность стать небольшими банками, а, с другой стороны, для небольших СКК сохраняется возможность работать в статусе кредитных союзов.

Статус кредитного союза значительно сужает поле деятельности, оно гораздо уже, чем в прошлом для СКК. Кредитные союзы могут начинать деятельность при наличии уставного капитала – 500.000 Кун (приблизительно 68.500 Евро). Поле деятельности ограничено одним географическим регионом, самый крупный из которых – жупания (область).² Действующие МФО работают по всей стране, хотя не каждая из них охватывает все жупании. Чтобы соответствовать только этому критерию, каждой МФО придется трансформироваться во множество кредитных союзов в зависимости от того, в скольких жупаниях они работают. Еще один критерий, которому необходимо соответствовать при создании кредитных союзов – членство на основе общего признака. Это означает, что только люди одной профессии, или люди, работающие на одном предприятии, могут стать членами кредитного союза. Попытка предложить микропредпринимателей в качестве общего признака для членства в кредитном союзе была отвергнута Центральным Банком. То же произошло с вариантом преобразования МФО в кредитный союз, который предоставляет кредиты только женщинам. Эти элементарные ограничения не позволяют трансформировать деятельность МФО СКК в кредитный союз.

Сберегательные банки, в свою очередь, могут начинать с уставного капитала в 8 миллионов Кун (около 1.1 миллиона Евро).³ У них шире возможности, чем у кредитных союзов, в отношении, как клиентов, так и предлагаемых продуктов. Сберегательным банкам разрешается работать с населением и юридическими лицами, принимать депозиты, выдавать кредиты (коммерческие, потребительские и ипотечные), предоставлять гарантии и брать на себя другие обязательства, осуществлять операции с ценными бумагами и денежные переводы. Этот вариант трансформации интересен для крупных СКК, для которых новое законодательство открывает долгожданные перспективы дальнейшего развития. Если мы не будем рассматривать вариант с кредитными союзами, как слишком

узкий и ограничивающий для МФО СКК, работающих в Хорватии, вопрос заключается в том, насколько их потенциал позволяет им стать сберегательными банками.

Предположим, что у действующих МФО достаточно средств, чтобы претендовать на лицензию сберегательного банка, они, в первую очередь, должны получить ответ от Центрального Банка, в отношении того, как перевести уставной капитал кооператива (средства, выделенные донорами МФО) в акции банка. В “настоящих” сберегательно-кредитных кооперативах это не проблема, поскольку доли кооператива легко преобразовать в акции банка. МФО, у которых средства внесены в уставной капитал, однако, вынуждены ждать инструкций Центрального Банка.

Как только эта проблема решена, следующим этапом в процессе трансформации МФО в сберегательный банк станет поддержание коэффициента достаточности капитала, который определяется, минимум, в 10%. Кроме того, СКК, претендующие на лицензию сберегательного банка, должны предоставить доказательства достаточности финансирования в целом, а также финансирования самой трансформации.

В целом, надзор Центрального Банка применяется к сберегательным банкам без переходной фазы, новым и небольшим организациям предстоит изучить многочисленные аспекты деятельности банков.

Помимо требований к капиталу для открытия сберегательных банков, у МФО, которые хотели бы трансформироваться, возникают другие проблемы, такие как недостаточная квалификация сотрудников, и невозможность МФО привлечь профессионалов с опытом работы в банковской сфере в новые организации. МФО начинали как организации, ориентированные на кредитование малоимущих предпринимателей, и их сотрудники научились работать с определенной группой клиентов, вместо того, чтобы получить опыт в банковском бизнесе. В МФО не выработаны внутренние правила, нормативы и процедуры, необходимые для ведения банковской деятельности, которые являются составной частью

Предположим, что у действующих МФО достаточно средств, чтобы претендовать на лицензию сберегательного банка, они, в первую очередь, должны получить ответ от Центрального Банка, в отношении того, как перевести уставной капитал кооператива (средства, выделенные донорами МФО) в акции банка.

заявки на трансформацию. Возможности используемых в МФО в настоящее время ИТ и ИСУ могут стать еще одним слабым местом в процессе трансформации.

В то время как внедрение высоких стандартов ради стабильности финансового сектора в стране является нормальным явлением, внедрение нового законодательства свидетельствует о том, что недостаточное внимание уделяется пониманию специфических проблем существующих неприбыльных микрокредитных организаций, которые уже обслуживают множество малоимущих предпринимателей в Хорватии. Трансформация организации – серьезный шаг, который необходимо тщательно спланировать и осуществить, так, чтобы не страдал основной бизнес. Учитывая многочисленные проблемы, с которыми сейчас сталкиваются МФО в Хорватии единственное, что можно сказать, что впереди трудная дорога.

В МФО не выработаны внутренние правила, нормативы и процедуры, необходимые для ведения банковской деятельности, которые являются составной частью заявки на трансформацию. Возможности используемых в МФО в настоящее время ИТ и ИСУ могут стать еще одним слабым местом в процессе трансформации.

В ретроспективе, работа в области регуляторной среды для МФО в Хорватии никогда не объединяла эту немногочисленную индустрию, и сейчас она расплачивается за отсутствие комплексного видения будущего развития. С другой стороны, в то время, как заинтересованные группы могут законно лоббировать их интересы, можно только удивляться, почему потребности сектора, который обслуживает финансово исключенное маргинальное население, всегда игнорировались законодателями. Принимая во внимание, что уже существует проект еще одного закона о кредитных организациях, и он представлен на веб-сайте Центрального Банка Хорватии, остается только ждать, сколько продержится эта реформа.

1 Демос, МикроПлюс. Ноа.

2 В Хорватии – 21 жупания и город Загреб, население 4.5 миллиона, что означает, что жупания слишком мала для самоокупаемой деятельности МФО.

3 Требование к размеру уставного капитала напрямую применяется только к организациям, которые начинают с нуля. Те, кто подает на лицензию сберегательного банка, будучи действующими СКК, должны соблюдать соответствующий коэффициент достаточности капитала по отношению к качеству портфеля.

АЛБАНИЯ

Микрофинансовый сектор и деятельность fondiBESA, микрофинансовой организации в Албании



Д-р. Байрам Муча

Исполнительный Директор

FONDI BESA

Д-р. Алтин Муча

Директор по Маркетингу

FONDI BESA

I – Обзор микрофинансового сектора в Албании.

Микрофинансовый сектор Албании считается “пионером” финансового сектора в Албании в целом.

Начало 1994 года было ознаменовано учреждением двух программ микрокредитования под эгидой АФР (Албанского Фонда Развития): Сельского Проекта Кредитования (Фонда Сельского Кредитования) и Городского Проекта Кредитования (сегодня fondiBESA).

Рынок микрокредитования в Албании до 1996 года можно охарактеризовать как очень слабый и недостаточно развитый. Рынок микрокредитования развивался синхронно с развитием и изменением банковской системы.

Основные характеристики микрокредитования в Албании:

- Возрастает количество операторов рынка.
- Повышается качество услуг, предоставляемых мелким клиентам, диверсифицируются предлагаемые продукты (это заключается,

в основном, в предложении различных процентных ставок) и типы организаций в сельских и городских районах.

- Серьезно усилилась конкуренция, что ведет к повышению качества услуг.
- Широкое присутствие микрофинансовых организаций в кредитовании бизнеса.
- Микрофинансовые организации уделяют больше внимание предпринимателям.

Два года назад была учреждена АМА (Албанская Микрофинансовая Ассоциация). Создание АМА стало возможным в результате консолидации микрофинансового сектора в Албании, благоприятных условий и готовности всех микрофинансовых организаций. Все семь микрофинансовых организаций являются членами АМА.

2006 и 2007 годы стали периодом консолидации всех микрофинансовых организаций, улучшения финансовых показателей и расширения деятельности во всех регионах (сельских; городских; пригородных).

Микрофинансовый сектор Албании является неотъемлемой и значительной составляющей финансового сектора, который год за годом демонстрирует рост, консолидацию и структурные реформы.

Микрофинансовые организации вносят значительный вклад в экономический рост и снижение уровня бедности в сельских и городских регионах страны, способствуя развитию сектора микро и малого предпринимательства в Албании.

Таким образом, все микрофинансовые организации активно участвовали в Стратегии Правительства Албании по Борьбе с Бедностью, было создано более тысячи новых рабочих мест.

Совокупный портфель наших организаций превысил US\$100 миллионов на конец 2006 года, год за годом деятельность организаций расширяется.

Задача АМА – создание кредитных бюро для всех микрофинансовых организаций для обмена информацией о клиентах членов АМА.

2007 и все последующие станут годами дальнейшей консолидации наших микрофинансовых организаций, и дальнейших правовых реформ, чтобы лучше адаптироваться в развивающемся микрофинансовом секторе Албании.

II – Деятельность fondiBESA, как ведущей микрофинансовой организации Албании

2006 и первая половина 2007 года, для fondiBESA, как одной из первых небанковских организаций в Албании, стали временем дальнейшей консолидации, улучшения всех финансовых показателей и экспансии в сельские регионы. Финансовая самоокупаемость значительно улучшилась.

Будучи микрофинансовым “пионером” в Албании, fondiBESA продемонстрировал, насколько важна и плодотворна роль таких организаций в экономическом развитии страны.

fondiBESA помогла многим людям, которые нуждались в финансировании расширения деятельности или хотели начать свой бизнес.

Тем самым, этот Фонд принял активное участие в осуществлении Стратегии Правительства Албании по Борьбе с Бедностью, создав более тысячи новых рабочих мест с момента начала своей деятельности.

Краткая история fondiBESA

В феврале 1994 года он принял участие в осуществлении Городского Проекта Микрокредитования, как один из Департаментов Албанского Фонда Развития. В мае 1999 года по решению Совет Министров этот проект был трансформирован из Албанского Фонда Развития в fondiBESA, учредителем выступил Фонд Сороса.

Фонд Сороса пополнил кредитный портфель, что позволило удовлетворить растущий спрос на кредиты в развивающемся секторе микро и малого предпринимательства Албании.

Сегодня у fondiBESA 31 офис, они покрывают более 80% городских и пригородных регионов Албании.

Основные предлагаемые продукты – бизнес кредиты (в Леках и в иностранной валюте), молодежные и потребительские кредиты.

Основные показатели по состоянию на июнь 2007 года

- Выдано средств с момента начала деятельности (в миллионах US\$) – 162
- Всего выданных займов (количество) – 33,569
- Активный портфель (в миллионах US\$) – 32.4
- Активные займы (количество) – 8,500

Новые контракты и финансовые партнеры fondiBESA

Instituto De Credito Oficial

В октябре 2006 года, fondiBESA и “INSTITUTO DE CREDITO OFFICIAL” подписали кредитный контракт на 5 миллионов евро. Благодаря этому контракту fondiBESA сможет расширить свою деятельность в 2007 году.

Стратегическая задача проекта Испанской Кооперации в области микрофинансирования в Республике Албания – борьба с бедностью посредством облегчения доступа микропредпринимателей, проживающих в стране, к формальной финансовой системе.

Эта стратегическая задача достигается через расширение предложения финансовых услуг, предоставляемых микропредприятиям.

Райффайзен банк

Мы подписали соглашение с Банком Райффайзен в Албании на 300,000,000 ALL (Албанских левов), около US\$3 миллионов. Мы рассматриваем это соглашение как отправной пункт для дальнейшего сотрудничества в будущем.

Другие партнеры

С прошлого года мы ведем переговоры с EFSE – ЕВРОПЕЙСКИМ ФОНДОМ ЮГО-ВОСТОК и другими донорами.

РУМЫНИЯ

Способствует ли микрофинансовая правовая среда в Румынии доступу представителей народа Рома к кредитам? Данные научных исследований.¹



Лора Брикс

НЕЗАВИСИМЫЙ МИКРОФИНАНСОВЫЙ
КОНСУЛЬТАНТ

В Румынии значительная часть Рома (а также и тех, кто не принадлежит к народу Рома) занимаются мелким предпринимательством, чтобы обеспечить свои семьи, а также по той причине, что трудно найти высокооплачиваемую работу, однако они не ощущают адекватной поддержки со стороны финансового сектора и сектора, ответственного за поддержку предпринимательства. В действительности, банки редко предоставляют кредиты Рома или другим необеспеченным группам. Заполняют ли Румынские МФО эту нишу? Если нет, каким образом политики и финансовые организации могут обеспечить расширение доступа?

Спрос среди Рома на кредиты

Из, приблизительно двух миллионов Рома, проживающих в Румынии, многие живут в условиях бедности и исключения, присущих “третьему миру”, и пытаются свести концы с концами, занимаясь неформальной предпринимательской деятельностью. Хотя Рома-предприниматели и могли бы ощутить пользу от расширения доступа к капиталу, они редко пользуются традиционными финансовыми услугами. Те, кому приходится занимать деньги, в основном, обращаются к семье и друзьям.

Экономически и социально уязвимые группы, такие как Рома, используют кредиты, но не пользуются плодами усилий по развитию микрофинансирования в ЦВЕ. В литературе можно найти свидетельства того, что Рома являются хорошими клиентами МФО, если программы ориентирова-

ны на установление крепких связей в общине, обучение и услуги по развитию бизнеса, четкое разделение между программами грантов и кредитования, и личные инвестиции участников (как финансовые, так и психологические).

Политическая среда в области микрофинансирования

Румынские МФО функционировали в неопределенных правовых условиях до 2005 года, до тех пор, пока Парламент Румынии не утвердил регуляторную среду, Закон 240/2005, который призван способствовать деятельности МФО. Этот закон определяет всего лишь условия предоставления кредитов; другие операции должны осуществлять специальные организации. Кроме того закон запрещает НПО заниматься кредитованием пока они не получают специальное разрешение Banca Nationala a Romaniei (BNR), Центрального Банка Румынии.

В 2006 было принято Постановление Правительства 28 (ПП28, или “Закон о НБФУ”), которое предусматривало для НБФУ возможности осуществления различных видов кредитования, включая микрокредитование, ипотеку, лизинг и потребительские займы. В отличие от закона 2005 года, от МФО не требуется создания отдельных компаний для различных видов

Из, приблизительно двух миллионов Рома, проживающих в Румынии, многие живут в условиях бедности и исключения, присущих “третьему миру”, и пытаются свести концы с концами, занимаясь неформальной предпринимательской деятельностью.

деятельности. Среди НБФУ, подпадающих под юрисдикцию ПП28, не только МФО, но также лизинговые компании, ипотечные компании, компании, предоставляющие потребительские кредиты, ломбарды и недепозитарные кредитные союзы и кооперативы.² НБФУ, чьи активы превышают определенный лимит, подлежат практически такому же регулированию, как и банки. Несмотря на все возрастающую формализацию, политическая среда в области микрофинансирования остается нестабильной и изменчивой.

Отдельные результаты исследований

Правовая и экономическая среда

Все участники исследований согласились, что новое микрофинансовое законодательство и регулирование, хотя и не совершенно, но гораздо лучше, чем серая зона, в которой МФО работали до этого. Большинство согласилось с тем, что закон способствовал стабильности и повысил доверие к МФО. Однако Постановление, касающееся НБФУ, в частности, отрицательно сказалось на гибкости и заставило увеличить затраты, по причине более формальных требований к регистрации и отчетности. Большинство считает, что правила для НБФУ запутаны и громоздки, поэтому МФО считают, что им “проще трансформироваться в банки, поскольку у них не будет новых проблем, а сохраняются те же преимущества”.

Как и ожидалось, более мелким МФО было труднее приспособиться к новым стандартам: по оценкам затраты на администрирование и соблюдение новых нормативов составили около US\$1300 в месяц. Для крупных МФО, затраты на регуляторное обеспечение компенсировались повышением профессионализма и прозрачности в глазах клиентов, что позволило снизить затраты, связанные с кредитованием. Для мелких МФО, не имеющих доступа к коммерческому финансированию, это преимущество не сработало.

Влияние МФО на политику было ограниченным. Один из участников заявил, что МФО составляют только 10 процентов всех компаний, которые подпадают под закон о НБФУ и, что они не имеют влияния, когда заходит речь о регуляторных вопросах. Двое участников отметили, что BNR мог бы поинтересоваться мнением МФО, однако он этого не сделал. Один из участников предположил, что действующая регуляторная среда призвана заставить НПО “исчезнуть” и вынудить все МФО стать банками.

Вступление в ЕС вызвало неоднозначную реакцию. Одним из преимуществ стало то, что все считали, что это призвано стабилизировать правовую среду в области микрофинансирования.

Вступление в ЕС вызвало неоднозначную реакцию. Одним из преимуществ стало то, что все считали, что это призвано стабилизировать правовую среду в области микрофинансирования. Один из участников заметил “[Сейчас, когда мы уже в ЕС], нам не приходится постоянно изобретать велосипед, как мы привыкли”. Другой участник выразил мысль, что интеграция может помочь заполучить деньги для развития села. С другой стороны, членство в ЕС негативно повлияло на доступ к донорскому финансированию. Один из участников, организация которого до этого финансировалась за счет грантов, стал испытывать затруднения с доступом к грантам и сделал вывод, что это произошло из-за того, что превалирует ментальность “вы уже в ЕС, у вас должно быть все нормально”.

Это возымело отрицательный эффект на заемщиков МФО. В то время как доступ к новым рынкам стал положительным фактором, интеграция возымела негативное воздействие на малый бизнес из-за усиления конкуренции и затрат на соответствие новому законодательству. Те, кто не в состоянии соответствовать таким требованиям, будут вытеснены с рынка, особенно в торговле продовольствием и в сельском хозяйстве. Положительным фактором, однако, является то, что ЕС выделил деньги на микрофинансирование, их можно использовать на развитие потенциала, инкубаторы и развитие бизнеса.

Коммерциализация, самоокупаемость и преданность бедным

Участники исследований сделали акцент на том, что задачи микрофинансирования в Румынии – рост частного сектора и укрепление финансовых организаций, а не борьба с бедностью. Большинство считает, что будущее мелких организаций, занимающихся исключительно кредитованием, очень ограничено; в то время как, индустрия должна пережить дальнейшую консолидацию и трансформацию в банки. Более крупные МФО, в частности, осознают, что необходимость быть финансово самоокупаемыми означает, что те из них, кто решает социальные задачи, исчезнут, в то время как конкуренция с коммерческими банками только усилится.

Две МФО отметили, что когда микрофинансирование только зарождалось в Румынии, уровень бедности клиентов был приоритетом, однако акцент изменился вместе с переориентацией сектора на коммерческую самоокупаемость. В результате, исчезла ориентация на бедных или маргиналов. Скорее, МФО “начали выбирать легкий путь”, ориентируясь на клиентов в более обеспеченной Трансильвании, а не в бедной Молдове. Мелким, социально-ориентированным МФО пришлось трудно, чтобы остаться в этой нише, поскольку гранты иссякают, а коммерческие кредиты были очень дорогими и слишком крупными для того, чтобы их абсорбировать.

Мы не хотим сказать, что субсидированные

программы МФО не являются решением для расширения охвата и Румынии. Некоторые из НПО-участниц отметили, что большинство финансируемых ЕС проектов для Рома были прекращены после того, как закончились гранты, поскольку не хватило времени развить потенциал, кооперацию и управление. Доноры ожидали немедленных перемен, и не рассчитывали на инвестиции в развитие отношений с общиной и построение доверия на долгосрочной основе. В связи с этим возникла необходимость в пилотных проектах, которые позволили бы выработать разумную методологию и определить передовые методы, особенно в Северо-Восточной Румынии, где наблюдается самая высокая концентрация наименее обеспеченных представителей населения, но куда направляется меньше всего средств на поддержку микрофинансирования.

Доступ Рома к кредитам

Несмотря на далеко не дружелюбный климат для нетрадиционных групп клиентов, все МФО, опрошенные в данном исследовании, работали с клиентами-Рома. Однако они не собирают данных об уровне бедности или национальности заемщиков³, поэтому невозможно было узнать точно, сколько таких клиентов обслуживается. Считается, однако, что охват незначителен. Один из участников исследования отметил, что это произошло по причине отсутствия “рискового капитала”, то есть МФО не смогли охватить значительного количества клиентов-Рома, поскольку “никто не хочет делать долгосрочных инвестиций”.

Участники исследований указали отсутствие документов (удостоверений личности, зарегистрированного бизнеса, документов для оформления залога) как основной барьер в работе с Рома, чей сугубо неформальный статус не удается привести в соответствие с требованиями

Доноры ожидали немедленных перемен, и не рассчитывали на инвестиции в развитие отношений с общиной и построение доверия на долгосрочной основе.

формального, строго регулируемого финансового сектора Румынии. Литература подтверждает, что отсутствие документов, подтверждающих личность, серьезное препятствие, как для финансовых, так и для нефинансовых (например, медицина, образование) услуг для Рома по всей Центральной и Восточной Европе.

Независимо от того, являются ли клиенты Рома или нет, тем, кто работает в неформальном секторе трудно доказать свою платежеспособность, что делает доступ к формальным кредитам практически невозможным. BNR требует от регулируемых банков и МФО регистрировать доходы и платежеспособность клиентов, и соответствовать прави-

Отсутствие документов, подтверждающих личность, серьезное препятствие, как для финансовых, так и для нефинансовых (например, медицина, образование) услуг для Рома по всей Центральной и Восточной Европе.

лам “знай своего потребителя”. Ирония состоит в том, что отсутствие документов может стать замкнутым кругом для Рома; например, доказательство постоянного места проживания (аренда или право собственности) требует удостоверения личности, а чтобы получить удостоверение личности, необходимо указать адрес.

Недостаточная финансовая грамотность Рома является проблемой для многих, но не всех, микрофинансовых организаций. Один из участников заявил, что Рома требуют более высокого уровня мониторинга и поддержки по причине низкого образовательного уровня, недостаточного знакомства с традиционными финансовыми услугами, и подхода финансируемых за счет грантов программ, ментальность которых заключалась в следующем “Если вы заплатите, это хорошо, если нет, ничего страшного”. Однако в другой МФО отметили, что трудоемкость не является барьером: даже если в первый раз заемщики-Рома требуют больше помощи, чтобы написать бизнес-план, например, это компенсируется тем, что есть более зрелые заемщики, которым не требуется значительной помощи.

В то время как большинство МФО рассматривают требующих значительных затрат труда клиентов-Рома, как дорогостоящих и неэффективных, никто не говорил о разнице в показателях погашения между Рома и другими клиентами. Одна из МФО-участниц провела исследования платежного поведения заемщиков-Рома и не обнаружила разницы в просрочках. К примеру, некоторые общины Рома демонстрируют показатели погашения – 100 процентов.

Строим мосты, обеспечивающие доступ

В этой сложной правовой и культурной среде взаимное доверие является основным препятствием для расширения доступа к услугам МФО для Рома. Румынские МФО не верят, что Рома будут платить. А Рома, в свою очередь, избегают формальных, гадже организаций, в число которых входят и МФО.

Поскольку это фундаментальный элемент отношений между заемщиком и кредитором, отсутствие доверия невозможно проигнорировать. Однако существует немало доказательств, полученных в литературе и опросах на местах, Рома и Румыны будут вести бизнес вместе, если это экономически оправданно, независимо от того, что они думают друг о друге в социальном

смысле. На самом деле, было достаточно просто преодолеть пропасть в отношениях с более интегрированными или более обеспеченными Рома; трудности состоят в охвате более изолированных общин.

Участники исследований на местах отметили, что одним из путей является стратегическое партнерство между НПО, которые знают, как работать с клиентами-Рома, и МФО, которые хотели бы охватить этот, в основном, неосвоенный сегмент рынка.

Хотя это и не настолько изучено в микрофинансировании, ценность стратегических альянсов в мире бизнеса хорошо доказана. Альянсы создаются, чтобы достичь общих или дополнительных целей, которые каждый из партнеров вынужден был бы достигать сам. Благодаря таким связям, организации могут повысить свою конкурентоспособность, расширить доступ на новые рынки, дополнить или расширить услуги, и разделить риски и затраты на разработку продуктов. Эмпирические данные из таких разных стран как Боливия (FIE-ProMujer) и Индия (Программа связей ICICI Банка) продемонстрировали, что партнерство между коммерческими микрофинансовыми организациями и НПО, которые работают с нетрадиционными клиентами, поможет избежать информационного дисбаланса, снизит риск и затраты для МФО, в тоже время позволяя НПО расширить диапазон продуктов и услуг для своих клиентов.

Рома и Румыны будут вести бизнес вместе, если это экономически оправданно, независимо от того, что они думают друг о друге в социальном смысле.

Выводы для политиков и микрофинансовых доноров и инвесторов

Политики и спонсоры играют основную роль в разработке рыночных решений, таких как стратегические альянсы, благодаря: (1) стимулированию инноваций и сотрудничества между коммерческими МФО и НПО через благоприятное регулирование, разумные субсидии и техническую помощь; и (2) предоставление социальных услуг, которые помогут интегрировать клиентов-Рома в традиционную систему с помощью документов, подтверждающих личность, адрес и активы.

Список литературы

• Галлардо, Хоселито, Майкл Голдберг и Бикки Рандхава. 2006. Стратегические альянсы, способствующие расширению спектра финансовых услуг в сельских районах. Рабочий документ № 76. Вашингтон, Округ Колумбия: Международный Банк Реконструкции и Развития/Всемирный Банк, 2006.

- Харпер, Малкольм и Мари Кирстен. ICICI Банк и микрофинансовые связи в Индии. Развитие малых предприятий 17 № 1: март, 2006, 30-39.
- ICICI Банк. 2005. Микрофинансирование: разрушение барьеров. Презентация Powerpoint. 15 марта, 2005. Online at www.adb.org/Documents/Events/2005/ADB-microfinance-week/presentation-day2-03-anil.pdf с 18 апреля, 2007.
- Иванов, Андрей и Санджар Турсалиев. 2006. Микрозаймы для Рома в Центральной и Юго-Восточной Европе: разные результаты, новые подходы. Сравнительные экономические исследования 48: 36-49.
- Иванов, Андрей. 2005. “Микрозаймы для уязвимых групп: свидетельства из последнего обзора ПРО ООН”. За гранями перехода. Апрель-июнь, 2005: 12-13.
- Матуль, Михал, Руксандра Янку и Андреа Скуртеску. 2006. Рынок микрострахования в Румынии: потребности маломужских семей и прогнозы развития рынка. Варшава, Польша: Центр Микрофинансирования для стран Центральной и Восточной Европы и Новых Независимых Государств, апрель, 2006.
- Мор, Начикет. 2006. Некоторые мысли о доступе на рынки как стратегии борьбы с бедностью. Рабочий документ. Ченнаи, Индия: Институт Финансового Управления и Исследований, Центр финансирования развития, октябрь, 2006.
- Рингольд, Дина, Митчелл А. Оренштейн и Эрика Уилкенс. 2005. Рома в расширяющейся Европе: разрываем круг бедности. Вашингтон, Округ Колумбия: Международный Банк Реконструкции и Развития/Всемирный Банк, 2005.
- Рорке, Бернард и Андрэ Уилкенс, ред. 2006. Охватываем Рома: Уроки, усвоенные Программой ИОВ Рома. Нью-Йорк: Институт «Открытое Общество», 2006.
- Программа Развития ООН (UNDP). n.d. Уязвимые группы в Центральной и Юго-Восточной Европе. Адрес в интернете <http://vulnerability.undp.sk/DOCUMENTS/Romania.pdf>. С 14 марта, 2007 года.
- Уайз, Хиллари Миллер и Джон Берри. 2005. Открываем рынки через стратегические партнерства: анализ альянса между FIE и ProMujer. microREPORT #23. Вашингтон, Округ Колумбия: Агентство США по Международному Развитию, февраль, 2005.

1 Автор провела научные исследования методов, применяемых Румынскими МФО для обслуживания клиентов-Рома, а также барьеров, препятствующих доступу. Результаты исследований базируются на изучении литературы и 24 обширных интервью с действующими Румынскими МФО, донорами, организациями, предоставляющими техническую помощь и экспертами индустрии. Данная статья построена на результатах исследований, которые стали основой кандидатской диссертации в Школе общественных наук университета ДеПол, Чикаго, штат Иллинойс, США. Если вы заинтересованы в получении полного отчета, обращайтесь по электронной почте laurabrix773@gmail.com.

2 Только регулируемым коммерческим банкам разрешается принимать депозиты в Румынии.

3 Ни доноры, ни регуляторные органы не требуют от МФО отчетов по этим индикаторам.

КАЗАХСТАН

Ассоциация микрофинансовых организаций Казахстана (АМФОК): законодательные инициативы, затрагивающие деятельность кредитных товариществ



САЛТАНАТ ИГЕНБЕКОВА
Исполнительный Директор,
АМФОК
Арман Касым
Член Совета Директоров
АМФОК

В апреле 2007 года было ровно 10 лет, как появился первый нормативно-правовой акт, регламентирующий деятельность кредитных товариществ¹ в Казахстане. Принимая во внимание, что история такого рода организаций в некоторых странах исчисляется столетиями, можно подумать, что 10 лет – это не такой уж и большой срок, чтобы можно было что-то анализировать и предполагать. Причина, чтобы

сделать это в данной статье состоит в том, что кредитные товарищества занимают особое положение в финансовом секторе Казахстана

В Казахстане, наверное, многие люди согласятся с утверждением, что финансовый сектор Республики является одним из наиболее развитых секторов экономики. На прошедшем в ноябре прошлого года Шестом Конгрессе финансистов Президент Республики Н.А. Назарбаев сказал: «Наш финансовый сектор — это наша гордость и конкурентное преимущество, созданные совместными усилиями частного сектора и государства». Следовательно, если все так хорошо в целом, стоит ли подвергать изучению отдельные составляющие этого целого?

Кредитные товарищества являются частью финансового сектора Казахстана, а если еще конкретней – частью кредитной системы. При анализе текущего состояния казахстанских кредитных товариществ может сложиться впечатление о достаточно высоких темпах их развития, что так и есть. Если в 1998 года, по

данным АФН, в стране было создано всего одно кредитное товарищество, то по состоянию на 1 января, 2007 года их количество увеличилось до 193. Динамика роста количества за этот период представлена в таблице 1.

С 1998 года по 1 января, 2006 года, активы выросли с 10 016 000 тенге (EUR 57,000) до 34 351 779 000 тенге (EUR 196 миллионов). Таким образом, складывается приятная картина устойчивого развития кредитных товариществ. Хотя, по мнению известного казахстанского финансиста г-на Байназарова Г.Б., «...если и дальше двигаться такими же темпами, потребуется более полувека, чтобы охватить хотя бы треть фермерских хозяйств».

В настоящей статье мы предлагаем посмотреть на причины наблюдаемых тенденций в развитии кредитных товариществ Казахстана и оценить их с точки зрения адекватности тем задачам, которые они призваны решать. Так, в соответствии с Законом Республики Казахстан «О кредитных товариществах» эти организации

ТАБЛИЦА 1

Наименование показателя	01.01. 1999	01.01. 2000	01.01. 2001	01.01. 2002	01.01. 2003	01.01. 2004	01.01. 2005	01.01. 2006	01.01. 2007
Итого зарегистрированных	1	6	9	32	50	89	123	175	193
В том числе в рамках постановления Правительства от 25.01.2001г. № 137	–	–	–	14	23	45	64	115	
Предприятие ещё не действует (недавно возникло и ещё не сдавало отчетность)	–	–	3	18	20	36	26	49	34
Предприятие активно действует	–	5	5	11	25	47	79	107	130
Нет информации по предприятию	–	1	1	3	2	2	3	5	13

Кредитные товарищества представляют собой организационную форму финансовой взаимопомощи, где имеющий ресурсы предприниматель (да и не только предприниматель) может разместить их, а испытывающий нужду в этих ресурсах, соответственно, их получить.

предназначены для «удовлетворения потребностей его участников в кредитах и других финансовых, в том числе банковских, услугах путем аккумуляции их денег и за счет других источников, не запрещенных законодательством Республики Казахстан». Иначе говоря, кредитные товарищества представляют собой организационную форму финансовой взаимопомощи, где имеющий ресурсы предприниматель (да и не только предприниматель) может разместить их, а испытывающий нужду в этих ресурсах, соответственно, их получить.

Хотелось бы обратить внимание читателя на то, что в соответствии с вышеуказанным Законом, одним из основных источников финансовых ресурсов для кредитных товариществ являются деньги его участников. Но, по ряду официальных данных, ресурсы подавляющего большинства казахстанских кредитных товариществ формируются за счет средств государственного бюджета. Так, например, по состоянию на 1 января 2007 года из зарегистрированных 193 кредитных товариществ 146 (или 75%) создано при участии Аграрной Кредитной Корпорации, осуществляющей свою деятельность по поддержке кредитных товариществ в рамках Постановления Правительства от 25 января 2001 года № 137 «О вопросах кредитования аграрного сектора». И, даже если не брать во внимание, что только 130 (или 67%) из 193 реально осуществляли свою деятельность, то, очевидно, что именно участию государства 75% кредитных товариществ обязаны своему развитию. Так, например, за 2005 год, доля государства в общей сумме кредитных ресурсов этих кредитных товариществ составила от 75% до 90%.

Сам по себе факт активного участия государства в развитии того или иного типа организаций не является ни положительным, ни отрицательным без учета целей, механизмов и вообще эффективности этого участия, и не рассматривается в этой статье. Вышеуказанные примеры призваны проиллюстрировать тот факт, что если бы не государственное финансирование, общая картина развития кредитных товариществ выглядела бы гораздо скромнее. Подобная ситуация должна вызывать озабоченность, т.к. очевидно, что государство не может

бесконечно долго оказывать финансовую поддержку организациям. В тоже время понятно, что они потенциально способны обойтись без этой поддержки и при этом устойчиво развиваться.

Устойчивое развитие (в том числе, не зависящее от источников разного рода льготного фондирования) того или иного типа организаций зависит, в первую очередь, от спроса на производимые ими услуги или товары и, во вторую очередь, от законодательства, призванного создать условия для оптимального удовлетворения этого спроса. Факт наличия высокого спроса на финансовые услуги в Казахстане, думается, не вызывает у кого-либо сомнений, как и то, что оказывать эти услуги должны самые разные организации, от конкурентной борьбы между которыми выигрывает потребитель. На прошлогодней ноябрьской встрече с финансистами страны Глава государства вполне определенно высказался по этому поводу: «...мы должны последовательно развивать все сегменты финансовой системы. Небанковские организации должны стать эффективными финансовыми посредниками для предоставления кредитных ресурсов населению, мелким и средним предпринимателям».

Что же касается законодательства, в феврале текущего года Ассоциацией микрофинансовых организаций Казахстана была организована Третья Конференция по развитию микрофинансового сектора в Казахстане. В числе основных вопросов, озвученных на Конференции, были также вопросы о необходимости совершенствования законодательства, регулирующего деятельность кредитных товариществ. Все выступления об этом можно свести к одному главному тезису – **существующий Закон «О кредитных товариществах» не способен обеспечить развитие этих организаций.**

Например, предусмотренный Законом механизм капитализации кредитных товариществ, предусмотренный Законом, через аккумуляцию

Предусмотренный Законом механизм капитализации кредитных товариществ, предусмотренный Законом, через аккумуляцию средств участников кредитного товарищества для последующего кредитования этих же участников в Казахстане не работает.

средств участников кредитного товарищества для последующего кредитования этих же участников в Казахстане не работает. В частности, в соответствии с действующим законодательством кредитные товарищества не могут начислять вознаграждение на привлекае-

мые от участников денежные средства, поэтому участники не заинтересованы инвестировать дополнительные деньги в капитал свыше необходимого минимума.

Далее, Закон предусматривает, что кредитные товарищества являются коммерческими организациями, т.е. основной целью своей деятельности ставят получение прибыли. В то же время, в соответствии с Законом, клиентами кредитного товарищества могут быть только его участники, т.е. потребители услуг сами же и устанавливают цены на эти услуги. В итоге, размер получаемого дохода строго привязан к размеру предстоящих расходов, что фактически лишает возможности кредитные товарищества получать доходы, необходимые для их развития. Кроме того, назрела необходимость гармонизации различных законов, затрагивающих деятельность кредитных товариществ и выработать четкие определения инвестиций и налогообложения.

Существует разное видение будущего кредитных товариществ в Казахстане и, в связи с этим, на их место в финансовом рынке страны.

Думается, сегодня найдется немного специалистов от финансового сектора, так или иначе знакомых с этим видом организаций, которые бы не считали, что законодательство о кредитных товариществах требует совершенствования. Это нашло отражение в принятой в январе этого года Концепции развития финансового сектора Республики Казахстан на 2007 – 2011 годы, где предусматривается ряд мер по развитию небанковских кредитных учреждений, в том числе – «стимулирование расширения спектра предоставляемых кредитными товариществами услуг». Однако, будучи солидарными во мнении о необходимости улучшения законодательства, участники рынка и уполномоченные государственные структуры расходятся во взгляде на то, каким образом это улучшение должно происходить. Иначе говоря, существует разное видение будущего кредитных товариществ в Казахстане и, в связи с этим, на их место в финансовом рынке страны. Так, например, некоторые люди считают, что деятельность кредитных товариществ должна фокусироваться исключительно на обслуживании своих участников. Другая, противоположная этой, точка зрения, заключается в том, что кредитные товарищества, сохраняя свою ориентированность на обслуживании участников, часть своих операций могли бы осуществлять вне круга своих членов.

Международный опыт дает нам серьезную пищу для размышления, и свидетельствует,

что имеют право на жизнь и первый, и второй варианты. Выбор, какая форма финансового посредничества является наиболее актуальной для Казахстана.

Так, например, сегодня кредитная система Казахстана представлена как банками, так и небанковскими кредитными организациями. Деятельность небанковских кредитных учреждений является узкоспециализированной:

- Ломбарды занимаются предоставлением гражданам краткосрочных займов под залог имущества;
- Основным видом деятельности ипотечных компаний является предоставление ипотечных займов;
- Микрокредитные организации выдают микрокредиты;
- Кредитные товарищества оказывают финансовые услуги, в том числе кредитные, только своим участникам.

Таким образом, уместно говорить об отсутствии альтернативных банковским кредитным продуктам, ориентированных на малый и средний бизнес.

Кредитная система характеризуется очевидным дисбалансом, когда доля небанковских кредитных организаций, по разным оценкам, не превышает 3 % в совокупном кредитном портфеле государства. В то время как в развитых странах доля только одних микрокредитов составляет 20%-40%, а в странах с переходной экономикой и того больше. В результате, в Казахстане наблюдается картина, когда население и представители малого бизнеса, особен-

но в сельской местности, нуждаются в кредитах и иных финансовых услугах. В полном объеме их могут предоставить только банки, однако, поскольку операционные затраты слишком высоки в сельских районах, они достаточно медленно продвигают свои услуги, предпочитая ближнее зарубежье.

Возникает вопрос: зачем ограничивать деятельность организаций, потенциально

АМФОК считает, что предоставление кредитным товариществам возможности осуществлять некоторые финансовые операции вне круга своих участников, будет способствовать образованию более структурированной кредитной системы.

способных удовлетворить спрос рамками обслуживания узкого круга собственных участников? АМФОК считает, что предоставление кредитным товариществам возможности осуществлять некоторые финансовые операции вне круга своих участников, будет способствовать образованию более структурированной кредитной системы, где микрокредитные организации и ломбарды осуществляют наиболее простые, с точки зрения наличия в них системных рисков, операции, направленные

на удовлетворение потребностей населения и малого бизнеса. На противоположном крае банки, которые оказывают весь спектр финансовых услуг. На втором, среднем уровне, кредитные товарищества, которые предоставляют кредиты, осуществляют денежные переводы и обмен валют. На каждом уровне – свой уровень регулирования и надзора, пропорциональный риску, связанному с подобной деятельностью.

Это позволило бы создать кредитную систему, которая более соответствует спросу, наблюдающемуся на финансовом рынке, особенно в сельских районах, где наблюдаются самые серьезные проблемы. В итоге, можно утверждать, что при более внимательном со стороны государства подходе к изучению потенциала небанковских кредитных организаций и созданию благоприятных условий для их развития, существует возможность образования в Казахстане кредитной системы, которая характеризуется высоким уровнем конкуренции, а степень регулирования каждого уровня – прямо пропорциональна имеющимся там рискам, на котором также представлены более стабильные и рентабельные кредитные товарищества, что позволит предоставлять кредиты в сельских районах.

¹ Кредитные товарищества в Казахстане напоминают финансовые кооперативы или кредитные союзы, то есть физические лица владеют долями, а поступления используются на выдачу кредитов членам. Однако кредитным товариществам в Казахстане запрещено принимать депозиты

ГРУППА СОВЕТНИКОВ ООН

Группа советников ООН по вопросам создания всеобъемлющего финансового сектора

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

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

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

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

ОСНОВНЫЕ РЕКОМЕНДАЦИИ

Целевая аудитория:

Правительства

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

Регуляторные органы

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

Частный сектор

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

Программы развития

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

ВЕНГРИЯ

Опыт микрокредитования в Венгрии



Д-р. Антал Сабо

Региональный Советник ООН

в Отставке, Научный Руководитель

ERENET

Введение

Результаты и экономический рост 27 стран с переходной экономикой (СПЭ) очень разнообразны. Десять стран, которые раньше жили в условиях централизованной плановой экономики, успешно трансформировались в рыночные экономики, и как страны с формирующейся рыночной экономикой, стали полноправными членами Европейского Союза. Среди социальных проблем Венгрии, бедность – наиболее критический фактор, который трагивает 25-30% населения Венгрии.¹

В Венгрии экономическая и политическая элита парализована борьбой за свои собственные интересы. Политики не видят леса за деревьями, и абсолютно не заинтересованы в решении проблем общества. При этом в Венгрии создается общество, в котором распространяются основные принципы глобализации и капитализма быстрее, чем люди могут к этому адаптироваться, что углубляет пропасть между богатыми и бедными.

Микро, малые и средние предприниматели (МСП) играют важную роль в экономике, поскольку они производят продукты и предоставляют услуги на местах, и, тем самым, они создают рабочие места, платят налоги и содействуют развитию.

Финансирование МСП, особенно в СПЭ, является одним из самых серьезных препятствия в развитии предпринимательства. Среди самых основных проблем – доступ к первоначальному капиталу и кредитам на открытие бизнеса.

История микрокредитования в Венгрии насчитывает 15 лет. Оно возникло в то время, когда создавалось множество предприятий,

не имеющих никакого опыта, а финансовый рынок был неразвит, что создавало особые трудности для слабых и уязвимых начинающих предпринимателей.

Истоки микрокредитования – 1992-2000 годы

Венгрия стала одним из лидеров реформ в странах Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ). Переход к рыночной экономике начался уже в начале 1960-х годов после введения политики Нового Экономического Механизма и продолжался во времена дальнейших экономических реформ в 1980-х годах. Таким образом, Венгрия, возможно, оказалась лучше подготовленной к политическим и экономическим изменениям, чем соседние страны, которые начали только в 1989 году. Однако результатом неверных экономических решений первого свободно избранного Правительства „камикадзе”, банкротства государственных предприятий и отказа сотрудничать с государствами-наследниками бывшего Советского Союза стал серьезный упадок промышленности и значительное повышение безработицы. Сотни тысяч людей стали предпринимателями за одну ночь, чтобы выжить и обеспечить свои семьи. По состоянию на 1992 год, количество частных предпринимателей составило 606,000. Финансовый сектор для потребностей МСП был совершенно неразвит.

Министерство Промышленности, Торговли и Туризма отвечало за национальную политику в отношении МСП. В 1990 году, Правительство сформировало **Венгерский Фонд Поддержки Предпринимательства (ФПП)**, национальное агентство поддержки МСП². Правительство было основным акционером, предоставив 71% уставного капитала, в то время как Венгерский Кредитный Банк внес 12%, Венгерский Сберегательный Банк 8%, а остальное добавили другие организации. ФПП был назначен ответственным за осуществления проекта PHARE – финансовой поддержки сектора МСП, но он также координировал другие двусторонние донорские программы. Финансовая поддержка PHARE позволила открыть 19 **Местных Агентств Предпринимательства (МАП)**

в каждой области и в Будапеште.

Чтобы преодолеть проблемы в финансировании МСП, в 1992 году PHARE учредил Схему Микро Кредитования (СМК) в рамках программы FM HU 9006. Всего PHARE инвестировал EUR 15.4 миллионов между 1992 и 1997 годами.³ СМК преследовала следующие цели:

- Обеспечение источников стартового капитала и капитала для развития микро предприятий;
- Инициировать развитие рынка кредитования МСП, который бы смогли обслуживать коммерческие банки;
- Сформировать базу кредитоспособных МСП клиентов с позитивной кредитной историей, готовых к более крупным кредитам системы коммерческих банков.

СМК предлагала займы на три года с отсрочкой погашения шесть месяцев. Погашение займа разбивалось на чуть более тридцати ежемесячных выплат. СМК управляли МАП, ближайшие к претенденту, которые получали транш от центра ФПП. МАП вносили с СМК оплату в размере 3% суммы кредита, и 10% от суммы процентов, выплаченных получателем.

Максимальная сумма микрокредита была установлена на уровне HUF 1 миллион (приблизительно, EUR 5,000). После успешного внедрения пилотной фазы СМК, Программа СМК II увеличила верхний лимит займа до HUF 3 миллионов (около EUR 15,000). Заем можно использовать на приобретение машин, оборудования и других основных фондов. Не более 30% займа можно было использовать на финансирование оборотных активов. К середине 1997 года было выдано почти 8,000 таких микро займов на общую сумму HUF 4.7 миллиардов (USD 2.25 миллионов – средняя сумма займа USD 2,810.⁴

В середине 1990-х годов, Венгерская СМК была передовым механизмом финансовой поддержки. Согласно исследованию Bannock Consulting Co., подготовленному для UNECE, Венгерская схема микрокредитования была признана лучшей в ЦВЕ.⁵ Именно поэтому 10-13 сентября 1997 года, ФПП совместно с UNECE организовали учебный курс для

микрокредитных организаций, посвященный кредитной оценке и финансовому консультированию малого бизнеса в Будапеште в рамках Кооперативной Инициативы Юго-Восточной Европы – КИЮВЕ.

В июне 1999 года Правительство учредило **Государственный Комитет Микрокредитования** (по-венгерски: Országos Mikrohitel Bizottság – ОМВ), призванный изучить механизмы программ микрокредитования. В соответствии с новой стратегией Правительства, Парламент принял Акт ХСV (XI. 13.) о малых и средних предприятиях и содействии их развитию, который вступил в силу с 1 января, 2000 года.

Основной целью новой программы было финансирование приобретения оборудования и развития инфраструктуры. Программа также позволяла финансировать оборотные средства – до 50% суммы займа. Верхний лимит кредита был установлен на уровне EUR 12,000, в то время как в случае финансирования оборотных средств верхний лимит составил EUR 6,000. Как одно из условий, претендент должен был внести 20% собственного капитала. В более ранней схеме необходимо было внести 10% собственного капитала. Кредит выдавался только в случае предоставления 100% гарантии/залога.

С 1992-го по конец 2002-го года, 21,186 предпринимателей получили микрокредиты на общую сумму HUF 27.7 миллиардов. Эта цифра довольно скромна по сравнению с огромным количеством МСП в Венгрии; однако, для этих компаний это стало очень важным фактором для открытия своей деятельности.⁶

Консорциум Венгерских Сетей Содействия Предпринимательству

Договор о создании Консорциума был подписан всеми МАП в апреле 2000 года. На форму Консорциума натолкнул опыт международной консалтинговой компании DFC Group. Консорциум учредили 20 МАП, представляющих каждую область и Будапешт. У Консорциума более 100 офисов по всей стране. Цель этой инициативы – обслуживание развития МСП. Чтобы усилить эффект объединения, 18 декабря 2002 года, Венгерская Сеть Поддержки Предпринимательства подписала базовый контракт с Министерством Экономики и Транспорта и ее новым Правительственным программным центром Венгерской Государственной Компанией Поддержки Предпринимательства – MVf Kht^{7,8}.

Внедрение Межгосударственной Схемы Финансирования МСП – Деятельность во время каденции Правительства Орбана

В 2000 году, Министерство Экономики, Представительство ЕС в Венгрии и ФПП подписали контракт, направленный на соз-

дание возобновляемого Государственного Микрокредитного Фонда, управляемого ФПП. В соответствии с этим контрактом, единственным распорядителем этих ресурсов стало Венгерское Правительство, а ФПП должны были их размещать. Те ресурсы, которые до мая 2000 года принадлежали МАП, и далее оставались в их распоряжении, однако фонды, предоставленные после мая 2000 года, передавались ФПП. В рамках этой программы ранее независимые областные МАП выступали агентами за определенные комиссионные, в то время как коммерческие банки технически предоставляли займы. Это способствовало созданию неэффективной и бюрократической системы.

Условия микрокредитования претерпели изменения осенью 2001 и весной 2002 года. Верхний лимит займа был увеличен до HUF 6 миллионов, а срок погашения увеличился с трех до пяти лет. Критерии соответствия требованиям микро займов был расширен для МСП до HUF 200 миллионов чистого торгового оборота (ранее лимит составлял только HUF 100 миллионов). Лимиты в отношении финансирования оборотных средств были сняты, то есть всю сумму можно было использовать на финансирование оборотных средств. Ранее только половина займа могла быть использована на эту цель. В результате таких изменений значительно повысился спрос на микрокредиты. В 2002 году было выдано 4,343 займа на сумму HUF 9.39 миллиардов.⁹

27 августа 2002 года, программа микрокредитных займов была приостановлена. Постановление Правительства 1213/2002 (XII.23) о Программе Развития Предпринимательства Сеченьи предписывало сформировать микрокредитную схему на базе ресурсов коммерческих банков и сберегательных кооперативов таким образом, чтобы позаботиться о ее самоокупаемости.

В июле 2003 года, Правительство решило снова изменить условия схемы микрокредитования. В соответствии с Постановлением Правительства 1065/2003 (VII.15) была разработана четырехступенчатая система кредитования. С октября 2003 года начали работать все ступени этой схемы.¹⁰ Ниже представлены элементы четырехступенчатой программы финансирования МСП: Ступень 1: Микро Кредит
Ступень 2: Карта Сеченьи
Ступень 3: Средние Займы (миди-займы)
Ступень 4: Европейские Займы

В соответствии с Постановлением Правительства 1065/2003 (VII.15) были приняты следующие критерии:¹¹

- Максимальная сумма кредита HUF 3 миллиона (вместо HUF 6 миллионов);
- Финансирование оборотных средств: только

- до 20% займа (вместо 100%, как раньше);
- Срок кредита: максимум 3 года (вместо 5 лет);
- Процент: варьируется на протяжении периода погашения в соответствии с базовой ставкой центрального банка (вместо фиксированной процентной ставки на момент заключения контракта).

Микрокредитование с осени 2003 – В период Правительств Медеши и Дюрчания

Осенью 2003 года, Национальный Комитет Микрокредитования предложил пересмотреть условия программ микрокредитования. В октябре 2003 года, Государственный Комитет Микрокредитования своим Решением 11/20-03. (X.16.) ОМВ обязал ФПП и МАП внести предложения по изменению процедуры схем микрокредитования.

В январе 2004 года Консорциум Венгерская Сеть Поддержки Предпринимательства внес на рассмотрение Правительства предложение о модернизации схемы микрокредитования на основе следующих принципов:

- (i) Микрофинансирование не является деятельностью коммерческих банков;
- (ii) Деятельность должна быть децентрализованной; и
- (iii) Существует необходимость в разработке единой системы регистрации и мониторинга.

В конце января 2004 года, ФПП пригласил Венгерскую Ассоциацию Объединений Ремесленников (POSZ) и Конфедерацию, представляющую интересы работников сферы торговли и обслуживания (KISOSZ) к обсуждению новых тенденций в микрокредитной деятельности. Они согласились на следующее:

- Увеличить верхний лимит кредита до HUF 5-6 миллионов, вместо HUF 3 миллионов на сегодня;
- Установить период погашения максимум на 3 года, в случае, если сумма кредита не превышает HUF 3 миллиона и на 5 лет, в случае, если не превышает HUF 5-6 миллионов;
- Оборотные средства могут быть профинансированы в объеме до 30% кредита вместо ранее используемого норматива – 20%.

В соответствии с Решением Правительства в апреле 2004 года, Венгерский Банк Развития был назначен администратором и распорядителем микрокредитного фонда.

Вследствие новых, претерпевших изменения условий микрокредитования, спрос на микрокредиты значительно вырос. Согласно пресс-релизу ФПП от 6 июня, 2005 года, за несколько месяцев, фонд получил кредитных заявок на сумму HUF 900 миллионов, из них было выдано кредитов на сумму HUF 500 миллионов.¹²

В настоящее время в 2007 году¹³ целями микрокредитования являются:

- Финансирование приобретения машин, оборудования и других механизмов, необходимых для инвестирования;
- Расширение существующих активов и используемой инфраструктуры; и
- Финансирование оборотных средств связанных с инвестициями.

Верхний лимит микрокредитов – HUF 6.35 миллионов (около EUR 25,000). Срок погашения – максимум 8 лет, кроме пополнения оборотных средств – 3 года. Собственные средства претендента должны составлять минимум 20%. Можно получить кредит наперед, до 50% суммы кредита. Отсрочка первого платежа составляет 6 месяцев. Процентная ставка соответствует основным принципам центрального банка, что, в настоящее время, составляет 8%. Процент должен выплачиваться каждый месяц.

Микрокредит Плюс

В конце 2005 года Венгерский Банк Развития разработал специальную схему микрокредитования, под названием Микрокредит Плюс, в рамках которой микрокредиты предоставляются непосредственно микропредпринимателям. Займы выдаются через отобранные МАП, которые выступают агентами Банка Развития и занимаются предварительным отбором и мониторингом деятельности таких предприятий. Заем обеспечен на 80% частично принадлежащей государству гарантийной компанией, Hitelgarancia Zrt. Компании, соответствующие критериям Микро Плюс могут получить кредит на сумму до HUF 15 миллионов (EUR 60,000) для инвестирования. По состоянию на март 2007, 241 микропредприятие получило EUR 9.3 миллионов.¹⁴

Работа в будущем через Программу Jeremie

Данута Хюбнер, Член Европейской Комиссии, ответственная за региональную политику, очертила стратегию микрокредитования для Европы на Конференции EUROFI, посвященной розничным финансовым услугам, прошедшей 7 июня 2006 года в Европейском Парламенте в Брюсселе.¹⁵ Она инициировала новую структуру кредитования, под названием Объединенные Европейские Ресурсы для Микро и Средних Предприятий, известную под

аббревиатурой JEREMIE (Joint European Resources for Micro-to-Medium Enterprises), которая позволила государствам-членам и регионам использовать часть структурных фондов на создание финансовых инструментов, специально предназначенных для поддержки микро, малых и средних предприятий.

JEREMIE выделяет HUF 175 миллиардов (приблизительно EUR 700 миллионов) на финансирование МСП, включая HUF 55 миллионов на микрокредитование. Венгерское Правительство через Венгерский Банк Инвестиций и Развития учредило Венгерскую эксклюзивную Акционерную Компанию Финансирования Предприятий с капиталом HUF 1 миллиард (около EUR 4 миллиона). Эта новая структура будет функционировать как холдинговая компания и предприниматели и, соответственно, МСП не смогут получить прямого доступа к финансовым ресурсам этой организации, это будет возможно сделать только через финансовых посредников.

Заключение

Программы микрокредитования существуют в Венгрии с 1992 года, и за это время претерпели определенные изменения. Эти изменения отражают нелогичное и иногда негативное отношение пяти предыдущих и действующего Правительства. За прошедшие 15 лет, 25,400 микропредпринимателей получили микрокредиты на сумму HUF 42.6 миллиарда (около EUR 185 миллионов). Эта сумма очень скромна по сравнению с существующими 850,000 МСП. Ситуация еще хуже, если мы примем во внимание, что 80% Венгерских МСП работают, никогда не пользуясь кредитами, по сравнению с 20% МСП в развитых экономиках.

В Венгрии 2.7 миллиона человек находятся за чертой бедности. Это суровая бедность, которая может убить: количество безработных превысило 100,000, и каждый год 100 бездомных замерзают до смерти. Около полумиллиона человек недоедают, включая 300,000 детей. В конце 2006 года количество безработных составило 312,000 (в абсолютных цифрах на 16,000 больше, чем год назад), а доля безработных – 7.5%.¹⁶

Микро и малые предприятия могут сыграть важную роль в преодолении этих проблем, по-

скольку они производят товары и оказывают услуги, которые создают рабочие места, платят налоги и способствуют росту. Микрокредитование в соответствии с политической линией ЕС может стать отличным инструментом борьбы с бедностью. Правительства, политики и финансовая элита не осознают важности борьбы с бедностью и социальным исключением через создание рабочих мест и самостоятельную занятость, благодаря соответствующему использованию микрокредитов.

Хотя микрокредитование через некоммерческих финансовых посредников внедрено в более чем ста странах, а недавно также и в Австрии, финансовая элита Венгрии декларирует, что микрокредитование в соответствии с моделью Мухаммада Юнуса не имеет права на существование в Венгрии. Это серьезная ошибка, и НПО и оппозиционные политики обсуждают пути изменения политики действующего Правительства в направлении более активной борьбы с бедностью через создание собственного бизнеса.

- 1 Выступление Жужи Ферге на Международном Дне Борьбы с Бедностью, Будапешт, 2007.
- 2 <http://www.MAV.hu>
- 3 http://ec.europa.eu/Europeaid/evaluation/reports/cards/951508_hun.pdf
- 4 Дьердь Борбей и Михаль Молнар: Изучение опыта Венгрии, Венгерский Фонд Поддержки Предпринимательства (Будапешт) Совещание экспертов, посвященное передовым методам финансирования МСП, Женева, 1998.
- 5 Алан Доран, Мэтью Гамсер и Джейкоб Левицки: Подготовительный документ, посвященный финансовой политике и программам укрепления МСП, с помощью микрокредитов, схем кредитных гарантии и других посредников.
- 6 http://www.MAV.hu/archivum/i_ue_0328.php
- 7 <http://www.mvf.hu>
- 8 <http://www.kkvportal.hu/index.phtml>
- 9 <http://www.mkogy.hu/irom37/6899/06899.pdf>
- 10 Д-р. Антал Сабо: Национальная политика и программы в области МСП, политика развития предпринимательства в Венгрии, Форум молодых лидеров переходных экономик Азия-Европа, 20-23 сентября 2005 года, Бруней, Даруссалам
- 11 http://www.MAV.hu/informaciok/sajto/i_sk_0826.php
- 12 http://www.MAV.hu/informaciok/sajto/i_sk_050415.php
- 13 http://www.MAV.hu/programok/mihi/mihi_info.php
- 14 Европейская Комиссия: Регулирование микрокредитования в Европе, апрель, 2007.
- 15 Пресс-релиз Европейской Комиссии SPEACH/06/349 от 17.06.2006.
- 16 Д-р. Антал Сабо: Микрокредитование в мире. Презентация на международной конференции, посвященной усовершенствованию регулирования и микрофинансированию МСП, которая состоялась 26 января 2007 года, и была организована ЕРР в Будапеште.

Стратегические партнёры и сторонники МФЦ:



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>