



# Policy Monitor

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

№ 6, Ноябрь 2004

## В ЭТОМ НОМЕРЕ:

### ПЕРВОСТЕПЕННЫЕ НОВОСТИ СТРАНЫ

#### ТАДЖИКИСТАН

Развитие микрофинансового  
законодательства  
в Таджикистане 1

### СОБЫТИЕ

МФЦ проводит тренинг  
для политических деятелей  
по оценке МФО 2

### СВОДКИ СО ВСЕГО МИРА

Финансовые учреждения,  
способствующие общественному  
развитию в Великобритании 4

Восточная Европа  
– взгляд с Запада 5

Соответствие стандартам  
защиты потребителей ЕС  
и недепозитарные МФО 7

### РЕГИОНАЛЬНЫЙ ОБЗОР

Финансовый лизинг:  
новая форма финансирования микро,  
малого и среднего бизнеса  
в Центральной Азии 10

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

## ПЕРВОСТЕПЕННЫЕ НОВОСТИ СТРАНЫ

### ТАДЖИКИСТАН

## Развитие микрофинансового законодательства в Таджикистане

Дильшод Кхолматов, Юрист Проекта Развития Законодательства по Микрофинансированию  
в Таджикистане, Международная Финансовая Корпорация

### Введение

17 мая 2004 года в Таджикистане принят Закон Республики Таджикистан «О микрофинансовых организациях», заложивший правовые и организационные основы микрофинансовой деятельности и открывающий новые возможности для роста и конкуренции институтов микрофинансирования в республике.

Принятие настоящего закона стало результатом совместного сотрудничества государственных структур Таджикистана, микрофинансовых институтов и международных донорских организаций, вовлеченных в процесс реформ в микрофинансовом секторе республики.

Разработку законопроекта предшествовала большая подготовительная работа, осуществленная при содействии международных организаций, что позволило на государственном уровне рассмотреть и обсудить имеющиеся проблемы в микрофинансовом секторе Таджикистана, определить стратегию дальнейшего развития микрофинансирования в республике. Именно на этом этапе было достигнуто взаимопонимание и согласие между представителями государственных структур и представителями действующих в республике микрофинансовых институтов по вопросу о необходимости разработки нормативно-правовой базы в области микрофинансирования в Таджикистане. Этим было положено начало реформе по созданию правовых основ микрофинансирования, реализация которой была начата непосредственно с заключения Меморандума о сотрудничестве, предусматривающего оказание

консультативной помощи в разработке закона по микрофинансированию между Национальным банком Таджикистана и Агентством США по международному развитию.

### Предпосылки правовой реформы по микрофинансированию

Системному продвижению микрофинансовых услуг в Таджикистане способствовали международные программы содействия, реализуемые и финансируемые донорскими организациями различных стран мира.

В настоящее время микрофинансирование в Таджикистане осуществляют более 25 различных организаций, специализирующихся преимущественно на предоставлении денежных кредитов и услугах по обучению бизнесу. В основном это местные НПО и международные организации, осуществляющие микрофинансирование в рамках гуманитарных проектов и программ, реализуемых в республике.

Хотя действующие в республике микрофинансовые организации предлагают ограниченные финансовые продукты, имеется высокий потенциал дальнейшего развития этих организаций. Обусловлено это, прежде всего, сохраняющимся высоким спросом на микрофинансовые услуги в республике, по причине недоступности для большей части населения, в основном в сельской местности, источников финансирования и услуг, оказываемых банковскими учреждениями. Действующие в республике микрофинансовые организации в настоящее время выступают в роли альтернативной формы кредитования и удовлет-

## ПЕРВОСТЕПЕННЫЕ НОВОСТИ СТРАНЫ

ворения потребности населения, микропредприятий и индивидуальных предпринимателей в финансовых услугах, отчасти заполняя брешу, которыми не могут и не хотят заниматься коммерческие банки.

Вместе с тем, до принятия соответствующего законодательства по микрофинансированию легитимность микрофинансовых организаций ставилась под сомнение, что вызывало неопределенность в их дальнейшем развитии. Правовой статус этих организаций не был должным образом урегулирован законодательством, а при строгом толковании законов кредитная деятельность этих организаций вовсе запрещалась, что создавало немало проблем и препятствий при осуществлении этими организациями микрофинансовой деятельности. К этому надо добавить неблагоприятный режим налогообложения микрофинансовых организаций, которым приходилось работать в условиях более жесткого налогового режима по сравнению с другими финансовыми учреждениями, что также не способствовало формированию и развитию долгосрочных, жизнеспособных, отечественных микрофинансовых организаций.

Учитывая это, большинство микрофинансовых учреждений, а также международных организаций-доноров выступили инициаторами реформ, призванных урегулировать комплекс правовых проблем, возникающих в процессе осуществления микрофинансовой деятельности.

Признавая важность и значение микрофинансовых организаций в решении проблем снижения бедности, поддержке предпринимательской активности и обеспечении занятости

населения, а также в решении других социально значимых вопросов, эти инициативы нашли поддержку в лице Национального банка Таджикистана и Правительства республики, что отразилось в разработке и принятии Закона «О микрофинансовых организациях», призванного урегулировать комплекс правовых проблем, возникающих в процессе осуществления микрофинансовой деятельности, и способствовать развитию микрофинансирования в республике.

### Законотворческий процесс

В рамках подписанного Меморандума о взаимопонимании между Национальным банком Таджикистана и Агентством США по международному развитию в Республике Таджикистан начал свою реализацию Проект развития законодательства по микрофинансированию.

В работу данного Проекта, являющегося совместным проектом Международной финансовой корпорации и Агентства США по международному развитию, были вовлечены два международных консультанта, которые и явились разработчиками первоначальной версии законопроекта «О микрофинансовых организациях».

Непосредственной работе над текстом законопроекта предшествовали тщательный мониторинг и анализ имеющейся законодательной базы по микрофинансированию и подготовка на его основе консультантами, в лице Кейт Лауэр и Тимоти Лаймана, отчета и рекомендаций по проведению нормативно-правовой реформы в области микрофинансирования в Республике Таджикистан.

Подготовленные ими отчеты, наряду

с анализом действующего законодательства республики, содержали конкретные рекомендации по проведению нормативно-правовой реформы в области микрофинансирования, основанные на объективных потребностях и экономических условиях, сложившихся в Таджикистане, учитывающие как особенности национального правоприменения, так и мировой опыт правового регулирования микрофинансирования. Этот подход, использованный консультантами, позволил подготовить законопроект, адаптированный к лучшей мировой практике по вопросам регулирования микрофинансирования и давший возможность сформулировать основные регулятивные требования и положения законопроекта с соблюдением юридической техники, применяемой в Таджикистане и исключающей противоречие с действующим законодательством и государственной политикой в этом вопросе.

Следует отметить, что в разработку закона «О микрофинансовых организациях», наряду с министерствами и ведомствами Республики Таджикистан, были вовлечены микрофинансовые учреждения, осуществляющие деятельность в республике и имеющие практический опыт работы в этой сфере, представители международных организаций, эксперты и практики в области микрофинансирования.

На протяжении практически всего законотворческого процесса поддерживался постоянный диалог и обмен мнениями с микрофинансовыми учреждениями и международными организациями – донорами, вовлеченными в разработку микрофинансового законодательства. Совместные встречи и обсуждения, предметом которых являлся законопроект

## СОБЫТИЕ

### МФЦ ПРОВОДИТ ТРЕНИНГ ДЛЯ ПОЛИТИЧЕСКИХ ДЕЯТЕЛЕЙ ПО ОЦЕНКЕ МФО

В июле 2004 года, МФЦ провел тренинг для политических деятелей в Кыргызстане. Курс был посвящен обзору рейтингового инструмента ACCION CAMEL, который используется для оценки МФО. Тренинг был проведен при финансовой поддержке МФК и USAID в рамках проекта развития микрофинансового законодательства в Центральной Азии.

ACCION CAMEL – инструмент диагностики и управления, (по первым буквам английского алфавита) C – Достаточность капитала, A – Качество активов, M – Управление, E – Доходы и L – Ликвидность МФО. Он разработан с тем, чтобы помочь руководству и органам надзора оценить финансовое состояние и показатели организаций. Впервые CAMEL был разработан в 1978 году Федеральным Резервом США для оценки платежеспособности американских банков. В 1993 году, ACCION адаптировала CAMEL для депозитарных микрофинансовых организаций.

ACCION CAMEL использовался Суперинтендантством Боливии для оценки регулируемых микрофинансовых организаций в этой стране, а также как инструмент соответствия критериям для Центрально Американского Банка Экономической Интеграции в Гондурасе. Недавно деятели Центрального Банка нескольких стран Африки прошли обучение навыкам использования ACCION CAMEL в качестве инструмента надзора. В странах ЦВЕ и СНГ данный инструмент применяется впервые.

Тренинг по использованию инструмента ACCION CAMEL внес значительный вклад в расширение возможностей органов регулирования и надзора, а также дал им возможность использовать в своей работе передовой мировой опыт надзора за МФО (поскольку ACCION CAMEL – единственный адекватный инструмент надзора за микрофинансовыми организациями со стороны Центрального Банка). С помощью рейтингов ACCION CAMEL, органы регулирования и надзора смогут лучше понять и оценить финансовое состояние организации, сравнить МФО с банками и благодаря этому оценить, каким путем следовать при разработке законодательства для микрофинансового сектора.

МФЦ планирует продолжить проведение тренингов для представителей регуляторных органов в регионе, с тем, чтобы обучить их навыкам использования инструмента ACCION CAMEL, и повысить их возможности в отношении надзора за МФО.

«О микрофинансовых организациях», позволили сблизить позиции и понимание между участниками законотворческого процесса по ключевым вопросам законопроекта, обеспечить более качественный подход к разработке законопроекта и воплотить в нем замечания и предложения многих заинтересованных сторон. Несмотря на то, что не все предложения и рекомендации участвовавших в законотворческом процессе сторон были учтены и приняты во внимание, в принятом законе сохранен баланс мнений и точек зрения, в большинстве случаев, достаточно полярных.

Необходимо отметить весомую роль Проекта развития законодательства по микрофинансированию в поддержке и продвижении всего законотворческого процесса. Техническая помощь Проекта Национальному банку Таджикистана на всех стадиях согласования и прохождения законопроекта во многом способствовала тому, что его принятие не затянулось на неопределенное время в долгом поиске компромисса между участниками законотворческого процесса. Сотрудники Проекта совместно со специалистами Национального банка Таджикистана непосредственно участвовали в обсуждениях законопроекта в Правительстве и Парламенте республики, давая необходимые комментарии и разъяснения по законопроекту, в том числе, по вопросам специфики регулирования микрофинансирования в других странах, готовили и представляли необходимые информационные материалы и сведения по обсуждаемым вопросам. Кроме того, для должностных лиц государственных органов Таджикистана, вовлеченных в процесс разработки законодательства по микрофинансированию, в рамках Проекта развития законодательства по микрофинансированию были организованы и проведены семинары по основам микрофинансирования, имеющие целью углубленное изучение опыта Микрофинансового центра и наработок Консультативной группы оказания помощи малоимущим в области анализа деятельности микрофинансовых организаций. Все это, безусловно, способствовало лучшему пониманию среди должностных лиц, принимавших решения в отношении законодательства по микрофинансированию, основ и правовой природы микрофинансирования, углублению знаний о международной практике и законодательстве других стран в сфере микрофинансирования.

В настоящее время близится к завершению разработка Национальным банком Таджикистана нормативных актов, предусмотренных Законом «О микрофинансовых организациях». Разработка нормативных актов, регулирующих деятельность микрофинансовых организаций, также

осуществляется при непосредственной поддержке и содействии Проекта развития законодательства по микрофинансированию. В эту работу вовлечены представители действующих микрофинансовых учреждений, что в определенной степени гарантирует принятие регулятивной среды способствующей росту и развитию микрофинансирования и привлечению инвестиций в этот сектор. Продолжается работа над совершенствованием законодательства, касающегося налогообложения микрофинансовых организаций. Проект новой редакции Налогового кодекса, в котором нашли отражение поправки, предусматривающие совершенствование режима налогообложения микрофинансовых организаций, находится в настоящее время на рассмотрении в Правительстве республики.

### **Закон о микрофинансовых организациях**

Принятый закон определяет правовые и организационные основы микрофинансовой деятельности, которая может осуществляться в качестве основного вида деятельности специализированными микрофинансовыми организациями, создаваемыми в трех основных формах.

Это две формы (коммерческая, некоммерческая) микрофинансовых организаций, специализирующихся на выдаче микрозаймов, и одна форма микрофинансовой организации, специализирующаяся на выдаче микрокредитов, имеющая право привлекать депозиты населения и юридических лиц, под надзором и регулированием Национального банка Таджикистана.

Хотя в настоящее время существует чрезвычайно малая вероятность того, что в Таджикистане будет значительное количество микрофинансовых организаций, институционально готовых в ближайшем будущем преобразоваться в принимающие депозиты организации, в законопроекте, с целью развития всех форм и видов микрофинансовых организаций, предусмотрен полный спектр институциональных альтернатив осуществления микрофинансовой деятельности. Выбор нескольких институциональных альтернатив предоставляет возможность микрофинансовым организациям осуществлять более широкий круг финансовых операций и сделок, что позволит разнообразить и расширить рынок микрофинансовых услуг и будет способствовать дополнительному привлечению иностранных инвестиций в микрофинансовый сектор республики.

Режим регулирования и надзора за депозитными микрофинансовыми организациями в законопроекте в основе своей аналогичен режиму, применяемому к коммерческим банкам, за исключением вопросов, отражающих

специфические черты микрофинансирования, что вызвано необходимостью защиты интересов вкладчиков и финансовой системы в целом.

К микрофинансовым организациям, не принимающим депозиты, в законопроекте не предъявляются обременительные требования и положения, а регулирование ограничивается мониторингом этих организаций, с незначительной степенью административных полномочий, в связи с тем, что деятельность этих организаций не влечет рисков системного характера и не может серьезно повлиять на устойчивость финансовой системы в целом.

В законопроекте включены положения, обеспечивающие «прозрачность» микрофинансовых организаций, в сочетании с надлежащим надзором и регулированием со стороны уполномоченного государственного органа в лице Национального банка Таджикистана. Это даст возможность населению республики, а также другим участникам рынка, иметь объективную и доступную информацию о финансовом состоянии микрофинансовых организаций (в частности тех из них, которые принимают депозиты) и в определенной степени гарантировать их финансовую стабильность и надежность.

### **Перспективы развития микрофинансирования**

Целью реформ в микрофинансовом секторе является развитие институтов микрофинансирования, которые позволят Таджикистану расширить и разнообразить финансовый сектор, удовлетворить потребности более широких слоев населения в финансовых услугах, что, в конечном итоге, должно способствовать общему экономическому развитию республики.

Роль микрофинансовых учреждений в республике достаточно высока, учитывая уровень жизни и занятости населения, уровень развития и поддержки малого и среднего бизнеса. Развитие микрофинансирования в республике может реально способствовать решению многих имеющихся социально-экономических проблем, без дополнительного отвлечения средств бюджета и при минимальном участии государства, предоставляя возможность населению республики, вынужденному в поисках работы мигрировать в соседние страны, заняться собственным бизнесом и найти источники существования, не покидая пределов республики.

Микрофинансирование получило официальное признание и законодательное закрепление в Таджикистане, теперь его дальнейшее развитие во многом зависит от международных организаций-доноров, которые неоднократно подтверждали готовность и желание инвестировать зарождающийся микрофинансовый сектор Таджикистана. ■

## Финансовые учреждения, способствующие общественному развитию в Великобритании



БЕРНИ МОРГАН, Исполнительный Директор, ФАОР

В последние годы финансовые учреждения, способствующие общественному развитию (ФУОР) в Великобритании стремительно развивались. Британские ФУОР осуществляют финансирование широкого круга клиентов, в том числе тех, чей бизнес имеет социальную направленность, малых и микро предпринимателей, перспективный бизнес в депрессивных регионах, благотворительную деятельность, общинные объединения и частных лиц.

Стимулом для быстрого роста стала благоприятная правовая среда, сформировавшаяся после прихода к власти Лейбористского правительства в 1997 году. Благодаря этому начал развиваться сектор, аналогов которому до этого не существовало в Великобритании. Тем не менее, в процессе становления сектора, мы обращались к опыту США, где существует множество различных типов ФУОР, которые так необходимы в Великобритании. Безусловно, правовая, налоговая и культурная среда в США совсем иная, что ограничивает возможности использования накопленного там опыта, и нам приходится учиться тому, как сектор будет функционировать непосредственно в Великобритании.

С момента прихода к власти в 1997 году, правительство Великобритании сформировало ряд рабочих групп, две из которых занимаются финансами: одна из них – финансами предприятий, а другая индивидуальными финансами. Рабочая группа, занимающаяся финансами предприятий, рекомендовала создать фонд (Фонд Феникс), который будет учреждать ФУОР, предоставлять финансы предприятиям депрессивным регионам и общинам, испытывающим дефицит в сфере финансовых услуг. Этот фонд начал работу в 1999 году и предоставил сектору более 40 миллионов фунтов. Фонд Феникс стал инструментом становления сектора, он предоставлял финансирование под будущий урожай и прибыль, а также капитал для рефинансирования многих ФУОР. В настоящее время фонд постепенно сворачивает свою деятельность.

В недавнем своем заявлении (июль 2004 года) правительство поддержало стремление обеспечить финансирование, а Лорд-канцлер поручил Рабочей Группе рассмотреть возможные сферы деятельности, где фонд мог бы оказать финансовую поддержку. ФАОР работает совместно с правительством, поскольку ее работа направлена именно на эти сферы деятельности.

В самом начале своей деятельности, правительство также учредило несколько Рабочих Групп,

одна из которых занимается осуществлением программы здравоохранения в депрессивных регионах. Это так называемая Рабочая Группа Социальных Инвестиций, ее возглавляет Сэр Рональд Коэн, один из ведущих представителей венчурного капитала в мире. Группа изложила свои рекомендации Лорд-канцлеру в октябре 2000 года. Среди рекомендаций упоминалось предоставление налоговых льгот частным лицам и организациям, инвестирующим в ФУОР, а также учреждение профессиональных ассоциаций ФУОР. Решение о налоговых льготах было принято в начале прошлого года, благодаря этому дополнительные миллионы фунтов в виде частных инвестиций поступили в сектор, ожидается, что этот процесс будет продолжаться.

Профессиональная ассоциация, Финансовая Ассоциация Общественного Развития (ФАОР) исполнительным директором которой я являюсь, была основана в апреле 2002 года, и быстро стала динамичной и надежной организацией, способной представлять многочисленные потребности и различные взгляды своих членов.

В Великобритании насчитывается 60 ФУОР, 52 из них являются членами ФАОР. Они, как правило, невелики, и обслуживают определенный географический регион, или целевой рынок. Большинство из них занимаются финансированием менее двух лет. В основном, они предлагают кредитные продукты и направлены на определенный сегмент рынка. Несмотря на это, сектор достиг определенных масштабов. Последний обзор сектора, под названием «*Вверх дном*», который проводила ФАОР, и который был опубликован в мае 2004 года, выявил три основных проблемы, с которыми сталкивались ФУОР в Великобритании за последние три года (по порядку):

- бюджетное финансирование
- неспособность справиться с потоком сделок
- доступ к капиталу для рефинансирования.

Это свидетельствует о том, что сектор все еще зависит от государственного финансирования или благотворительности, и эта тенденция сохраняется.

Сектор состоит из различных ФУОР, которые имеют различный юридический статус. Те, которые являются благотворительными, регулируются Комиссией по Благотворительности. Те, которые являются банками, подлежат надзору Управления Финансовых Услуг, это же управление регистрирует Промышленные Сберегательные Общества (ПСО) – еще одну из юридических форм

ФУОР. Другие ФУОР являются компаниями, их регулированием занимается Палата Компаний.

Правительство в настоящее время пересматривает закон о благотворительности и намерено создать еще две формы, Компании, Действующие в Интересах Общества и Объединенные Благотворительные Организации. Возможно, они станут удобными формами регистрации ФУОР, но это покажет время. Правительство также пересматривает закон о ПСО. Все это способствует тому, что регуляторная среда в настоящее время стала запутанной и часто меняющейся, что вызывает определенные проблемы. ФАОР работает над практическим руководством для своих членов, и надеется, что это станет серьезным шагом в направлении саморегулирования.

Деятельность Фонда Феникс сопровождается публичными комментариями центрального правительства в связи с тем, что государственная поддержка ФУОР с марта 2006 года должна осуществляться через организации под названием Региональные Агентства Развития (РАР). Девять РАР охватывают всю территорию Англии (финансирование в Шотландии, Уэльсе и Северной Ирландии должны осуществлять полномочные органы). Некоторые из этих РАР уже сотрудничают с ФУОР, но многие этого еще не делают. Еще одна трудность заключается в том, что центральное правительство не может диктовать РАР, что им делать, поскольку они являются автономными органами. ФАОР опасается, что даже к 2006 году, не удастся привлечь все РАР, ФУОР по-прежнему будут подвержены риску в случае изменения политики РАР.

Налоговые льготы для инвестиций в развитие общества (о которых мы упоминали выше) позволили миллионам фунтов влиться в сектор, но это произошло, в основном, благодаря трем наиболее развитым ФУОР. Это свидетельствует о том, что другим ФУОР необходимо уделять больше времени ради того, чтобы они окрепли и были готовы к поступлению инвестиций еще до того, как они смогут воспользоваться этим инструментом.

Таким образом, сектор ФУОР в Великобритании развивается, но он по-прежнему уязвим. Он столкнулся с оттоком государственных средств, еще до того как достиг значительных масштабов, охвата и самокупаемости. Он борется за выживание и в тоже время пытается обеспечить доступ к финансовым услугам для тех, кто в этом больше всего нуждается.



# Восточная Европа – взгляд с Запада



Розалинд Кописаров, Бывший Исполнительный Директор, STREET (UK)

“В данной статье приводится краткий обзор вопросов, которые более подробно рассматриваются в документе под названием “Микрофинансовая организация Street(uk): Уроки первых трех лет деятельности”. Документ будет опубликован в декабре 2004 года. Его можно заказать в офисе Street(UK) в Бирмингеме или загрузить с веб-сайта Street(UK): [www.street-uk.com](http://www.street-uk.com)”

## Для чего микрофинансирование в Западной Европе и США?

В то время как развитие микрофинансовой индустрии во многом обусловлено необходимостью борьбы с бедностью в развивающихся странах, а также потребностями развития предпринимательства в переходных экономиках Восточной Европы, микрофинансирование на Западе изначально стало инструментом борьбы с социальным и финансовым исключением тех сегментов общества, которые находятся между неимущими и небедными: например групп населения, которые не охвачены услугами коммерческих банков, но в то же время находятся выше уровня благотворительной или государственной поддержки.

Это обширная “целина” (возможно, 2-4 миллиона человек только в Великобритании). Этих людей можно разделить на две основные подгруппы: i) люди, живущие на государственные пособия, и помимо этого подрабатывающие неофициально; и ii) люди, живущие исключительно за счет дохода от собственного бизнеса, но по причинам налогообложения, декларирующие либо незначительные доходы, либо полное их отсутствие.

## В чем заключаются основные факторы, препятствующие развитию малого бизнеса – потенциальных клиентов микрофинансовых организаций (МФО)?

- Высокий уровень конкуренции и развития частного сектора предоставляет меньше шансов на выживание малому бизнесу, чем на новых рынках. (В Великобритании, количество новых предприятий, объявляющих о банкротстве, примерно равно количеству открывающихся предприятий.)
- Некачественная работа системы социального обеспечения (например, в Великобритании), в том числе а) отсутствие стимула для населения отказываться от пособия и начинать соб-

ственный бизнес (обычно, льготы отменяются задолго до того, как бизнес начинает приносить достаточный доход для того, чтобы обойтись без этих льгот) и б) способ выплаты пособий, зачастую они обходят непосредственного получателя, и попадают к поставщику услуг, тем самым, способствуя серьезной финансовой неграмотности среди населения, поскольку люди не осуществляют полного контроля над бюджетом семейного хозяйства.

- Отсутствие необходимых навыков бухгалтерского и финансового учета.
- Непосильные правовые и регуляторные требования к малому бизнесу. Бюрократия, пожалуй, настолько же серьезная проблема, как и отсутствие финансовых стимулов.
- Минимальная зарплата, которая в некоторых странах значительно выше, чем неформальные расценки на рынке труда.
- Разрушение традиционных социальных связей, в особенности взаимосвязей членов семей, отрицательно влияет на защищенность от риска и уязвимость отдельно взятого индивида.

## Каковы основные факторы, влияющие на сокращение спроса на услуги МФО среди представителей малого бизнеса?

- Доступность потребительских кредитов (хотя, часто и при очень высоких процентных ставках 150-500% APR) и приобретение товаров при нулевой предоплате. Это также способствует усилению финансовой неграмотности и прививает массовую привычку постоянно жить в кредит (из-за хищнического кредитования), при которой сбережения не считаются чем-то необходимым.
- Изобилие кредитных карточек, на которые хоть не может рассчитывать большинство подобных клиентов, но которые формируют мнение о достаточно низких процентных ставках по кредитам.

Как результат всего упомянутого, МФО сталкиваются со следующими проблемами:

- Очень малое количество клиентов охвачено услугами, поскольку они либо не кредитоспособны, либо боятся огласки;
- Высокий уровень просрочек по причине отсутствия базовых навыков учета денежных потоков
- Низкое социальное воздействие, поскольку социальные и экономические проблемы, с которыми сталкиваются эти клиенты, лишь

в незначительной степени могут быть разрешены с помощью кредитных инструментов. [Это не является проблемой для всех МФО, а только для тех, кто ставит социальные (в противовес коммерческим) цели во главу угла]

Кроме того, среди тех клиентов, которые пользуются услугами МФО, наблюдается быстрый переход к традиционному финансовому рынку, что снижает количество повторных клиентов.

## С какими дополнительными проблемами сталкиваются Западные МФО?

Помимо выше упомянутых, общих для всех МФО, проблем, следующие препятствия являются характерными для Западных МФО:

- Трудности с набором и удержанием квалифицированного персонала, из-за привлекательности частного сектора.
- Трудности с привлечением финансирования из источников государственного и частного сектора. Бизнес подход к решению социальных вопросов не получил широкого распространения, поскольку инвесторы не верят в получение высоких доходов (в течение ближайших 3-5 лет), также они не получают налоговых льгот и PR-преимуществ (особенно доноры частного сектора), которые приносят помощь самым бедным.

## Потенциальные пути преодоления этих препятствий

Население в экономической категории между малоимущими и „небедными” нуждается в разнообразных услугах для удовлетворения своих потребностей. Разработка соответствующих продуктов, поэтому, представляет первостепенное значение для оказания рентабельных финансовых услуг на этом рынке.

### А. Продукты и услуги для клиентов

- Продукты, не являющиеся кредитными, которые позволяют **снизить** риск (например, консультации, сбережения, страхование)
- Помощь в преодолении бюрократических процедур в малом бизнесе.
- Помощь в ведении бухгалтерского учета
- Более сложные навыки ведения бизнеса (например, анализ достижения самоокупаемости)
- Повышение финансовой грамотности / навыки управления финансовыми потоками
- Развитие сетей взаимопомощи

**В. Диалог с государством**

Необходимо постоянно вести дискуссии с правительством, с тем, чтобы улучшить правовую среду, как для МФО, так и для клиентов.

Что касается клиентов МФО, стоит рассмотреть следующие вопросы:

- Пересмотр системы социального обеспечения, с тем, чтобы стимулировать население заниматься предпринимательской деятельностью. В том числе отмена потолка сбережений, после которого пособие перестает выплачиваться, подобная практика сдерживает людей и отрицательно влияет на их усилия по развитию собственного дела.
- Снижение бюрократических требований к микропредпринимателям. Чем больше требований по ведению малого бизнеса, тем больше предпринимателей уйдет в тень, либо потому, что они не в состоянии позволить себе затраты на ведение легального бизнеса, либо потому, что им слишком трудно понять требования к ведению документов.
- Финансирование программ поддержки финансовой грамотности
- Финансирование программ стимулирования сбережений среди микропредпринимателей

Что касается МФО, необходимо рассмотреть следующие вопросы:

- Поддержка регуляторной среды, способствующей развитию и укреплению МФО. Новая регуляторная среда необходима финансовым организациям, которые не руководствуются мотивами получения максимальной прибыли. Надежно регулируемый, многоуровневый механизм может создать массу возможностей для общественных финансовых организаций, в зависимости от управленческого опыта, капитала и кредитной репутации. Это могут быть кредитные фонды (например, вовсе без привлечения средств вкладчиков), или кредитные союзы (основанные, исключительно на средствах вкладчиков), или организации, имеющие лицензии на прием депозитов, предоставление услуг по страхованию и т.д.<sup>1</sup> Насчитывается несколько стран, где уже применяется дифференцированный подход, что создает положительный прецедент и демонстрирует работоспособность модели.
- Предоставление грантов новым и развивающимся МФО в объемах, которые соответствуют потребностям в отношении воздействия и построения рентабельных организаций. Существует насущная необходимость в первоначальном финансировании деятельности общественных финансовых организаций до тех пор, пока они не станут финансово самокупаемыми.
- Финансовое стимулирование полу коммерческих инвестиций в МФО. Налоговые льготы для инвесторов, оказывающих поддержку общественным

финансовым организациям, могли бы способствовать привлечению финансирования в сектор.

- Более жесткие регуляторные нормы для организаций, занимающихся коммерческим кредитованием, в том числе коммерческих банков, компаний, предоставляющих потребительские кредиты и ростовщиков, с тем, чтобы предохранить заемщиков от чрезмерного уровня задолженности и хищнических методов кредитования.

**С. Вопросы организационной структуры**

МФО должны исследовать пути на основе существующей инфраструктуры с помощью партнерских соглашений с заинтересованными организациями, а не исключительно путем открытия независимых филиалов МФО, системы офисов поддержки, инструментов разработки новых продуктов и услуг или баз данных для прямого маркетинга.

Они также должны выделить ключевые элементы продуктов и услуг, в которых нуждаются клиенты, и которые будут предлагаться на местном уровне с учетом их потребностей, и которые могли бы быть „переработаны” и предлагаться на расстоянии. Необходимо также рассмотреть возможность выбора добровольцев, посредников и партнеров для первой категории и технологии для поддержки второй.

Все эти методы должны быть направлены на расширение охвата и снижение затрат с тем, чтобы способствовать созданию самокупаемых МФО.

**Уроки для стран Восточной Европы?****1. Макроэкономические предостережения / призыва к прогрессу**

Кроме стандартных индикаторов охвата, финансовых показателей и социального воздействия, было бы не плохо контролировать макроэкономическую ситуацию, особенно, в наиболее развитых экономиках Центральной Европы, что позволит выявить основные определяющие факторы в отношении того, насколько благоприятна среда для МФО и их клиентов, например:

- Показатели зрелости и конкуренции в рыночной экономике;
- Соответствующая политическая и регуляторная среда системы социального обеспечения в стране;
- Средняя доступность классического потребительского кредитования;
- Средний уровень финансовой грамотности среди клиентов МФО;
- Среднее соотношение открывшихся и обанкротившихся предприятий за год.

Страны можно оценить по двум категориям – благоприятная среда для МФО и благоприятная среда для клиентов МФО, эти рейтинги

могут подсказать, где требуется первоочередное внимание со стороны доноров и политиков. (При соответствующем оформлении, эти сведения также можно использовать для того, чтобы стимулировать здоровое соперничество стран ради достижения прогресса).

**2. Продукты и услуги, которые предпочитают клиенты, и модели МФО**

Что касается степени схожести между отдельно взятой Восточно-Европейской страной и правовой средой на Западе, описанной в данной работе, необходимо уделить особое внимание продуктам и услугам, которые способствуют снижению риска (сбережениям, страхованию, бизнес консультациям), а не продуктам, способствующим повышению риска (кредитование) с тем, чтобы убедиться, что клиенты хорошо защищены от экономических проблем, даже, возможно, за счет мер по обеспечению роста и самокупаемости МФО.

Даже если кредитные союзы демонстрируют более низкий уровень роста и охвата бедного населения, чем НПО, то, что они базируются на принципах взаимопомощи и сбережениях (два основных фактора защиты от риска) значительно перевешивает их слабости в долгосрочной перспективе.

**3. Диалог с государством**

В то время как правовая, регуляторная, налоговая, отчетная и финансовая режим большинства Восточно-Европейских стран (поскольку они влияют как на МФО, так и на их клиентов) по-прежнему находится в стадии развития, и поскольку все еще существует определенная донорская ‘поддержка’, пока имеется возможность воздействовать на ее направленность, эту возможность нельзя упустить. Также нельзя ее просто низвести до уровня регулирования МФО. Что необходимо, так это комплексный, интегрированный свод мер, которые могут быть представлены на уровне Кабинета Министров, а затем приняты для выработки конкретной политики в Министерствах Финансов, Промышленности, Труда, Внутренних Дел, в региональных органах власти, национальном банке и соответствующих регуляторных органах (например, органах, ответственных за регулирование фондов, финансовых услуг и стандартов бухгалтерского учета). Также стоит донорам подумать о том, чтобы часть финансирования МФО обусловить принятием правительством благоприятной политической среды. ■

<sup>1</sup> Примечание редактора: При этом возникает несколько серьезных и сложных вопросов (i) типы МФО, которые готовы финансово и организационно к приему депозитов, (ii) какой орган будет осуществлять регулирование и надзор за подобными МФО, и насколько компетентен такой орган, как в плане наличия кадров, так и опыта в отношении микрофинансовой деятельности, (iii) какие пруденциальные нормы будут применяться к таким МФО.

# Соответствие стандартам защиты потребителей ЕС и недепозитарные МФО



Джули Рови<sup>1</sup>

## Введение

Какие требования по защите интересов потребителей будут применяться к недепозитарным МФО в странах ЕС? Эта тема представляет интерес не только для МФО в странах ЦВЕ и СНГ, которые уже стали членами ЕС или являются (или надеются стать) кандидатами на вступление в ЕС, но также и для МФО во многих странах региона, которые подписали документы о приведении своего законодательства в соответствие с директивами ЕС.

Перед тем как начать более детальное обсуждение этого вопроса, необходимо объяснить, что директивы ЕС по защите интересов потребителей,<sup>2</sup> которые будут упомянуты ниже, не имеют отношения ко всем недепозитарным МФО. Во время чтения данной статьи мы должны помнить, что директивы ЕС по защите интересов потребителей направлены на *потребителей*. Это означает, что микрокредит, который, по сути, является “профессиональным” кредитом (т.е. кредитованием *субъектов предпринимательства на цели ведения бизнеса*) не подпадает под юрисдикцию данной директивы.

В микрофинансировании, различие между кредитованием, которое является потребительским в соответствии со стандартами ЕС, и кредитованием, которое таковым не является (поскольку оно рассматривается как профессиональный кредит) не всегда ясно просматривается. (В документе «Руководящие принципы регулирования и надзора в секторе микрофинансирования CGAP», например, отмечается, что “клиентами выступают не только микропредприниматели, желающие финансировать свой бизнес, но и весь диапазон бедных клиентов, которые используют финансовые услуги для устранения последствий чрезвычайных ситуаций, приобретения активов домохозяйств, сглаживания потребления и финансирования социальных обязательств”.) Кроме того, многие МФО в ЦВЕ и СНГ предоставляют различные кредиты, одни из которых могли бы рассматриваться как потребительские с точки зрения стандартов ЕС, а другие, в свою очередь, как профессиональные. В настоящей статье термин “недепозитарные МФО” охватывает те МФО, которые занимаются потребительским кредитованием в соответствии с директивами ЕС.

## Директивы по защите прав потребителей в ЕС

Недепозитарные МФО в странах ЕС должны соответствовать, по крайней мере, четырем директивам ЕС, направленным на защиту потребителей. Эти директивы охватывают следующие вопросы:

- Предоставление информации о стоимости займа;
- Дистанционный маркетинг услуг потребительского кредитования;
- Контракты, заключаемые вне офиса;
- Недобросовестная реклама.

### Предоставление информации о стоимости займа

Первичная директива ЕС по защите потребительского кредитования была принята в 1987 году и дополнена в 1990 и 1998 годах.<sup>3</sup> Директива защищает потребителей путем требования предоставления письменной информации кредитной организацией. В рамках директивы, все договора кредитования должны быть составлены письменно, в договоре должны содержаться “основные условия договора,” и кредитная организация должна предоставить копию договора клиенту. В письменном договоре кредитор должен отобразить общую стоимость займа, выраженную в виде “годовой процентной ставки” (ГПС). Все кредитные организации, не зависимо от формы регистрации и другой деятельности, которой они занимаются, должны использовать одну и ту же математическую формулу для расчета ГПС. Эта стандартизированная формула содержится в Приложении I к Директиве 98/7/ЕС.

Директива налагает на кредитные организации и некоторые другие обязанности. В рекламу с предложениями кредитных услуг, размещенную в офисе, в которой упоминается процентная ставка или другие цифры, связанные со стоимостью займа, кредитная организация должна “включить описание годовой процентной ставки, с помощью наглядного примера, если другие способы не представляются возможными”. В письменном договоре займа, помимо предоставления информации о ГПС и “основных условий”, о которых мы говорили выше, кредитная организация должна указать следующее:

- Условия, при которых ГПС может быть увеличена;
- “указать сумму, количество и дату выплат, которые клиент должен сделать для того, чтобы выплатить кредит, а также выплаты процентов и других платежей; общая сумма этих выплат также должна быть указана, если это предоставляется возможным”; и
- дополнительные затраты, не включенные в ГПС.

Кредитная организация также должна уведомить заемщика об изменениях годовой процентной ставки и прочих платежей в момент, когда происходят данные изменения. В случае если кредит предоставляется путем перечисления на расчетный счет (не на счет кредитной карточки) и кредитор не может указать ГПС, он должен письменно уведомить заемщика о кредитном лимите, годовой процентной ставке, сопутствующих платежах и условиях, при которых платежи могут возрасти, а также процедурах прекращения действия контракта. Эта информация должна быть предоставлена до, или во время заключения договора займа.

Директива также предоставляет определенные права заемщикам. Во-первых, заемщики могут выплатить свои займы до окончания срока займа и, в таком случае, стоимость кредита должна быть соответствующим образом снижена. Во-вторых, когда кредитор передает права требования третьей стороне, заемщик сохраняет определенные права в отношении займа, и может предпринимать против третьей стороны любые защитные действия, аналогично действиям против первоначального кредитора, включая взаимозачет (если это позволено законодательством члена ЕС). В-третьих, если в договоре займа заведены как кредитор, так и поставщик товаров или услуг, и заемщик предъявляет претензии к поставщику, но эти претензии не удовлетворены, заемщик при определенных обстоятельствах может предъявлять претензии к кредитору.

Помимо этого, директива возлагает определенные обязанности на государства - члены ЕС по регулированию кредитных организаций, занимающихся потребительским кредитованием. Государства - члены должны обеспечить, чтобы организации, занимающиеся потребительским кредитованием, получили официальное разрешение на право заниматься этим

видом деятельности, а также, чтобы эти организации подлежали официальному мониторингу и инспектированию, или учредить структуры, которые могли бы консультировать клиентов и работать с жалобами в отношении кредитных сделок. В отношении кредитов выданных на приобретение товара, государства – члены должны установить правила для передачи права собственности, гарантируя, что подобная передача права собственности не способствует незаконному обогащению кредитной организации. Также, “в странах – членах, в которых разрешены овердрафты, они должны гарантировать, что клиенты проинформированы о годовой процентной ставке и соответствующих взносах, а также о любых дополнениях с этим связанных там, где овердрафт распространяется на период более трех месяцев.” Кроме того, государства – члены должны не допускать, чтобы кредиторы структурировали кредитные договора таким образом, чтобы обойти требования директивы, в частности, обеспечить, чтобы кредиторы не использовали “приемы разделения суммы кредита на несколько отдельных контрактов.” Директива также предусматривает возможность для государств – членов установить более строгие правила, чем предусмотрено директивой.

Информация, изложенная выше, отражает требования закона ЕС в отношении потребительского кредитования и обнародования стоимости займа по состоянию на март, 2004 года. Однако Европейская Комиссия и Европейский Парламент в настоящее время занимаются пересмотром Директивы ЕС об обнародовании стоимости займов. В сентябре 2002 года, Комиссия представила предложения для новой Директивы.<sup>4</sup> Предложение серьезно расширяет сферу применения требований в отношении обнародования стоимости займа и других мер по защите потребителя, которые распространяются на всех “кредитных посредников” и все кредитные договора, заключаемые с клиентами, за исключением жилищных кредитов. Предложение содержит требование о регистрации кредитных организаций и кредитных посредников, требует, чтобы кредитные организации придерживались практики “ответственного кредитования”, изучали кредитоспособность заемщика перед тем, как выдать заем, обращались к конвенции по расчету ГПС, с тем, чтобы включить как можно больше категорий, влияющих на стоимость займа в ГПС, кроме того, вводятся три новых коэффициента и расчет этих коэффициентов, запрещаются некоторые “нечестные условия” в договоре займа, а также запрещаются все прямые методы продаж кредитных продуктов. В мае 2003 года,

состоялись политические дебаты по обсуждению предложений, на которых преобладающее большинство государств – членов согласилось с тем, чтобы сфера применения директивы была расширена для того, чтобы включить все формы не обеспеченных залогом потребительских кредитов.<sup>5</sup> 20 октября 2003 года, Европейский Комиссар по вопросам здравоохранения и защиты потребителей выступил с речью, в которой выразил свои соображения в отношении предложений, и отметил, что Комиссия и Парламент будут продолжать работу над дополнениями к предложениям.<sup>6</sup> Пока не известно, когда дополнения к предложениям будут готовы.

#### *Дистанционный маркетинг услуг потребительского кредитования*

В 2002 году, ЕС одобрил директиву, регулиющую дистанционный маркетинг услуг потребительского кредитования.<sup>7</sup> Директива относится к дистанционным контрактам<sup>8</sup> в отношении финансовых услуг, которые по определению включают “любые услуги банковского обслуживания, кредитование, страхование, пенсионное обслуживание, инвестиционного или платежного характера.” Таким образом, директива относится к микрокредитным контрактам МФО, заключенным с помощью методов прямых продаж, принимая во внимание, что заемщик является “физическим лицом, в прямых контрактах, которые упоминаются в этой Директиве, и действует в рамках целей, которые находятся вне рамок его трудовой деятельности бизнеса или профессии”.<sup>9</sup>

В рамках этой Директивы, те, кто пользуется прямыми контрактами, обязаны предоставить детальную информацию потребителям в отношении названия организации, условий финансовых услуг, права сторон в рамках дистанционного контракта и средств возмещения убытков, доступных потребителю. Данная информация должна быть изложена “четко и ясно, любым способом, соответствующим методам дистанционного обслуживания”. Директива также предусматривает специфические требования к телефонному общению. Например, “наименование поставщика услуг и коммерческая цель звонка, который был сделан по инициативе поставщика услуг, должны быть выражены исключительно ясно в самом начале разговора с потребителем.” Если потребитель выражает заинтересованность в процессе телефонного разговора, поставщик услуг должен предоставить дополнительную информацию в отношении характеристик и цены финансовых услуг, которые предлагаются. Помимо этого необходимо предоставить всю остальную информацию о финансовых услугах, которая

предусматривается другими директивами ЕС.

Обязанности поставщика услуг по предоставлению информации продолжают и после первого контакта с потребителем. “Заблаговременно, перед тем как потребитель еще не связан никакими дистанционными контрактами или предложениями”, поставщик должен изложить все условия и сроки контракта, и прочую необходимую информацию “на бумаге или другим способом доступным клиенту”. Если потребитель желает, чтобы контракт был заключен на расстоянии, поставщик услуг обязан подготовить все документы на бумаге или другом носителе сразу после заключения контракта. Потребитель может также затребовать копию контракта с указанием условий и срока в любой момент действия контрактных отношений. Директива предоставляет потребителю право отказаться от контракта, без штрафных санкций и без ограничений, в течение 14 календарных дней после заключения контракта.

Директива регулирует навязывание услуг поставщиками. Поставщики услуг не могут использовать автоответчики или факсы при прямом маркетинге без предварительного согласия клиента. Государства – члены, которые разрешают молчаливое возобновление дистанционных контрактов, должны “запретить предоставление финансовых услуг клиенту без предварительного запроса с его стороны, в том случае, если подобная услуга предусматривает необходимость немедленной или отсроченной оплаты” и “освободить потребителя от любых обязательств в случае, если он не просил об услуге, отсутствие ответа клиента не подразумевает согласия”.

Положения Директивы обязательны к исполнению без исключения, и страны – члены должны применять санкции к поставщикам услуг, которые нарушают Директиву, которая предусматривается национальным законодательством.

#### *Контракты, заключаемые вне офиса*

ЕС издал директиву<sup>10</sup> по защите потребителей, которые, действуя вне рамок своей трудовой или профессиональной деятельности, заключают контракт вне офиса продавца, как, например, в случае прямых продаж. Директива относится ко всем “контрактам, в рамках которых предприятие предоставляет товары или услуги потребителю”, с некоторыми исключениями, не имеющими отношения к МФО. В особенности директива относится к контрактам, заключенным “во время посещения, организованных поставщиком услуг вне офисного помещения” или во время посещения места проживания или работы клиента, в случае если потребитель не просил о таком визите. Когда потребитель просит о визите для



предоставления товаров и услуг, директива все равно применяется, поскольку контракт может быть заключен в отношении других товаров и услуг. Директива также относится к определенным предложениям, сделанным потребителем во время визита представителей поставщика услуг, не зависимо от того, действительно ли потребитель связан с этими предложениями. Таким образом, к МФО, которая заключает контракты с заемщиками вне офиса, могут применяться меры по защите потребителей, оговоренные данной Директивой.

В рамках защиты потребителей применяются следующие меры:

- Поставщики услуг должны в письменной форме уведомить потребителя о его правах по прекращению контракта в течение семи дней после получения потребителем уведомления. Уведомление должно содержать дату, данные контракта, а также имя и адрес лица, против которого может быть использовано право на прекращение контракта. Дата, когда должно быть представлено уведомление зависит от метода, используемого при заключении контракта.
- Если потребитель отказывается от контракта, национальными законами должна быть предусмотрена компенсация за любые платежи, которые были осуществлены клиентом.
- Права потребителей, оговоренные Директивой, подлежат исполнению без исключений.

#### Недобросовестная реклама

ЕС приняла законодательство по защите потребителей, предпринимателей и населения от недобросовестной рекламы и условий при которых допустима сравнительная реклама.<sup>11</sup> Директива ЕС относится к любой МФО, которая использует рекламу, которая определяется как “предложения в любой форме, связанные с торговлей, бизнесом, ремеслом или профессией для того, чтобы обеспечить продвижение на рынок товаров или услуг”.

“Недобросовестная реклама” определяется как “любая реклама, которая каким-либо образом, включая ее обнародование, вводит в заблуждение, или может ввести в заблуждение лиц, которым она адресована, или кто имеет к ней доступ, по причине ее недостоверного характера, возможно, повлияет на их экономическое поведение или которая, по этим причинам, вредит, или может повредить конкурентам”. Насколько “недобросовестна” реклама, определяется наличием информации, содержащейся в рекламе в соответствии со следующими аспектами:

- характеристики товаров и услуг, такие как их доступность, характер, предоставление, состав, метод и дата изготовления или предоставления, соответствие целям, применение, количество, особенности, географическое или коммерческое происхождение или результаты, которые ожидаются от их применения, или результаты и материальные показатели проведенных испытаний или проверок в отношении товаров или услуг;
- цена или принцип ценообразования, и условия доставки товара или оказания услуг;
- характер, признаки или права рекламодателя, такие как его название и активы, его квалификация и владение правами на промышленную, коммерческую или интеллектуальную собственность или его награды и отличия.

Недобросовестная реклама запрещена, и директива уполномочивает государства – члены и прочие лица и организации предпринимать правовые и административные меры против недобросовестной рекламы.

“Сравнительная реклама” – это такая, которая “открыто или путем наглядного примера идентифицирует конкурента или товары и услуги, предлагаемые конкурентом”. В отличие от недобросовестной рекламы, сравнения в сравнительной рекламе раз-

решены директивой, при соблюдении следующих условий:

- она не является недобросовестной;
  - сравниваются товары и услуги, призванные удовлетворить те же самые потребности или предназначенные для одной и той же цели;
  - объективно сравниваются один или более материалов, присущие, поддающиеся проверке и явно выраженные характеристики этих товаров и услуг, включая цену;
  - не создается путаницы на рынке между рекламодателем и конкурентом или между торговыми марками рекламодателями, торговыми наименованиями, прочими отличительными особенностями, товарами и услугами конкурента;
  - не дискредитирует и не компрометирует торговых марок, торговых наименований и прочих отличительных особенностей, товаров, услуг, деятельности или обстоятельств конкурента;
  - для продуктов с определенным назначением или происхождением, это относится в каждом из случаев к продуктам с одинаковым назначением;
  - не используется нечестно репутация торговой марки, торгового наименования и прочих отличительных особенностей или назначения или происхождения продуктов конкурентов;
  - продукты и услуги не представлены в виде имитаций или точных копий товаров или услуг, защищенных зарегистрированной торговой маркой или торговым наименованием.
- Кроме того, если в сравнении упоминается “специальное предложение” необходимо указать “ясно и недвусмысленно дату, когда предложение заканчивается, или, где это возможно, что специальное предложение зависит от наличия товаров и услуг, и, если специальное предложение еще не вступило в силу, дату начала периода, в течение которого специальные цены или прочие особые условия начнут действовать”.

1 Исследования для данной статьи и черновой вариант были подготовлены Джули Роби во время ее работы в летнем лагере Фонда Дей, Бери и Говард. Статья была отредактирована Политическим координатором МФЦ Анной Вишневецкой и Тимоти Р. Лиманом, который является советником МФЦ по вопросам международного права и политическим советником CGAP. Редакции получили содействие от г-на Кристофа Гене, Директор SOFI, Брюссель и Профессора Д-ра Удо Райфнера, IFF, Гамбург

2 Директивы Европейской Комиссии не являются законами в полном смысле этого слова, они представляют собой, скорее стандарты, которым должны в целом соответствовать законы стран – членов ЕС, что, в свою очередь, является условием членства этих стран в ЕС.

3 Директива Совета 87/102/ЕЕС от 22 декабря 1986 года, по гармонизации законов, постановлений и нормативных актов Государств – членов в отношении потребительского кредитования [Официальный Вестник L 42 от 12.02.1987]. Директива Совета была дополнена Директивой 90/88/ЕЕС (1 марта, 1990) и Директивой 98/7/ЕЕС (20 апреля, 1998).

4 Предложения к Директиве Европейского Парламента и Совета по гармонизации законов, нормативных актов и административных положений государств – членов относительно кредитования потребителей, СОМ(2002) 443, Официальный Вестник С 331 от 31.12.2002.

5 Политические дебаты по предложениям к Директиве по кредитованию потребителей на Согласительном совете (19 мая, 2003 года), [http://www.europa.eu.int/comm/consumers/cons\\_int/fin\\_serv/cons\\_directive/policy\\_debate\\_en.htm](http://www.europa.eu.int/comm/consumers/cons_int/fin_serv/cons_directive/policy_debate_en.htm).

6 Дэвид Бирн, Европейский Комиссар по вопросам здравоохранения и защиты потребителей, выступление /03/477 на Комитете Европейского Парламента по правовым вопросам и внутреннему рынку, Страсбург (20 октября, 2003 года), можно ознакомиться по адресу в интернете:

[http://www.europa.eu.int/rapid/start/cgi/guesten.ksh?p\\_action.gettxt=gt&doc=SPEECH/03/477\[0\]RAPID&lg=EN&display=](http://www.europa.eu.int/rapid/start/cgi/guesten.ksh?p_action.gettxt=gt&doc=SPEECH/03/477[0]RAPID&lg=EN&display=)

7 Директива 2002/65/ЕЕС Европейского Парламента и Совета от 23 сентября 2002 года в отношении дистанционного маркетинга услуг потребительского кредитования и дополнения к Директиве Совета 90/619/ЕЕС и Директив 97/7/ЕЕС и 98/27/ЕЕС [Официальный Вестник L 271, 09/10/2002 P. 0016 – 0024].

8 “Дистанционный контракт” означает “любой контракт в отношении финансовых услуг, заключенный между поставщиком и потребителем с помощью организованных методов прямых продаж или схем предоставления услуг, применяемых поставщиком, который, ради заключения данного контракта использует один или несколько методов прямой связи, включая время, в которое контракт был заключен”.

9 В то время как Директива четко относится к клиентам, которые действуют вне рамок контекста “трудова деятельность, бизнес или профессия”, Директива позволяет государствам – членам расширить защитные меры, которые в ней содержатся, на “лиц, использующих финансовые услуги для ведения предпринимательской деятельности”. В задачи данной работы не входит установление фактов применения требований данной Директивы в отношении использования займов на цели предпринимательства в какой-либо из стран – членов.

10 Директива Совета 85/577/ЕЕС от 20 декабря 1985 года, по защите потребителей в связи с контрактами, заключенными вне офиса [Официальный Вестник L 372, 31/12/1985 P. 0031 – 003].

11 Директива Совета 84/450/ЕЕС от 10 сентября 1984 года по гармонизации законов, нормативных актов и административных положений государств – членов относительно недобросовестной рекламы [Официальный Вестник L 250, 19/09/1984 P. 0017 – 0020]; Директива 97/55/ЕЕС Европейского Парламента и Совета от 6 октября 1997, дополняющая Директиву 4/450/ЕЕС относительно недобросовестной рекламы, включая сравнительную рекламу [Официальный Вестник L 290, 23/10/1997 P. 0018 – 0023].

# Финансовый лизинг: новая форма финансирования микро, малого и среднего бизнеса в Центральной Азии



Рейчел Фриман, Руководитель Проекта, Проект Лизинг в Центральной Азии, Международная Финансовая Корпорация

Финансовый лизинг – среднесрочный финансовый механизм для приобретения машин, оборудования, транспортных средств и прочих активов.<sup>1</sup> Основываясь на предпосылке, что прибыль зарабатывается благодаря использованию активов, а не в связи с правом собственности на них, лизинг строится на способности лизингополучателя генерировать денежные потоки от предпринимательской деятельности для обслуживания лизинговых платежей, а не для балансового отчета или кредитной истории. Именно поэтому лизинг особенно интересен для представителей нового малого и среднего бизнеса, которые не имеют долгой кредитной истории и значительной базы активов в качестве залога, который требуется при традиционном банковском кредитовании.

Лизинг является важным источником среднесрочного и долгосрочного финансирования для компаний, как в развитых странах, так и в странах с переходной экономикой. Лизинг играет важную роль в качестве эффективного средства увеличения базы активов лизингополучателя, особенно в инновационных и новых компаниях, и в малом и среднем бизнесе, что играет ключевую роль во внедрении инноваций и повышении конкуренции в экономике, результатом чего становится создание новых рабочих мест.

Лизинг несет преимущества всем сторонам – участникам. При ограниченных финансовых ресурсах и отсутствии залога лизингополучатель может приобрести оборудование, которое может повысить производительность компании, и в результате, ее прибыльность. Финансовый риск лизингодателя гораздо ниже, чем у организации, которая предоставляет оборотный капитал, поскольку лизингодатель сохраняет за собой право собственности на предоставленные в лизинг активы до самого конца договора лизинга и осуществляет более тщательный контроль за своими инвестициями с помощью регулярного мониторинга активов, вместо того, чтобы осуществлять мониторинг займов на пополнение оборотного капитала. Поставщикам лизинг помогает расширить рыночные возможности, благодаря предоставлению предпринимателям механизма покупки оборудования не заставляя их нести значительные первоначальные затраты.

Лизинг может также стать эффективным механизмом ускорения роста перспективной экономики:

## ■ Лизинг создает условия для модернизации производства и развития малого бизнеса.

Лизинговые компании играют важную роль в финансировании малого и среднего бизнеса, который нуждается в фондах для расширения, но зачастую не имеет кредитной истории или залога, который может удовлетворить другие источники финансирования. Лизинг дает предприятиям возможность наладить, а также модернизировать производство.

## ■ Лизинг повышает уровень инвестиций капитала в экономику.

Лизинг является дополнительной формой финансирования, которая является альтернативой банковскому кредитованию, он расширяет возможности компаний по привлечению различных источников финансирования.

## ■ Лизинг способствует конкуренции на финансовом рынке.

Лизинг, который не настолько рискован как предоставление займов на расширение оборотного капитала, представляет собой альтернативный метод финансирования бизнеса и является непосредственным конкурентом продуктов банковского кредитования (которые часто подразумевают наличие залога и предусматривают серьезные требования к документам для получения займа). В переходных экономиках лизинг дополняет банковское финансирование, что позволяет бизнесу иметь доступ, как к лизинговому финансированию, так и к дополнительному банковскому финансированию без необходимости увеличения задолженности, обеспеченной залогом.

## ■ Лизинг положительно влияет на уровень продаж оборудования.

Лизинг предлагает местным и зарубежным поставщикам новый механизм расширения клиентской базы и доступ к новой клиентуре – тем бизнесам, которые раньше испытывали трудности с финансированием.

В целом, здоровая лизинговая индустрия способствует экономическому развитию страны через усиление финансовых потоков в сектор производства, рост национального уровня производства, и расширение финансовых возможностей для частного бизнеса.

## Что представляет собой микролизинг?

Микролизинг, который представляет собой финансовый лизинг для микробизнеса и ча-

стных предпринимателей, но не физических лиц, с использованием методов традиционного лизинга, объединенных с микрофинансовым мониторингом, открывает дополнительный доступ к финансированию этого сегмента рынка. Микролизинг позволяет микробизнесу приобрести активы без непосредственной их покупки. Микробизнес затем сможет использовать фонды, заработанные от использования активов для оплаты за лизинг. Этот финансовый механизм, который является ключевым инструментом оказания помощи микробизнесу в процессе перехода в малый бизнес, основывается на теории о том, что рост бизнеса происходит благодаря наличию активов, а не благодаря оборотному капиталу и доходам.

Микролизинг обычно работает с “верхней прослойкой” микробизнеса, который слишком велик для традиционного микрофинансирования, но все еще слишком мал для коммерческих банков. Применяя терминологию МБРР для микрофинансирования - нижняя прослойка микробизнеса нуждается в доступе к оборотному капиталу для покупки товара. Лизинг не подходит для такого бизнеса, поскольку этот бизнес нуждается в краткосрочных вливаниях в капитал. Микролизинг подходит для средней и верхней прослойки микробизнеса, который нуждается в финансировании для приобретений дополнительного инвентаря и оборудования для расширения. Представители такого бизнеса нуждаются в более крупных займах на более долгий срок, и лизинг является для них привлекательным.

## Как функционирует микролизинг?

Микролизинг чаще всего осуществляется микрофинансовыми организациями, которые стремятся расширить круг предоставляемых продуктов и клиентскую базу, и желают удовлетворить спрос на долгосрочные инвестиции для приобретения или модернизации активов или транспорта. Помимо этого, некоторые лизинговые компании «спустились» на этот рынок для оказания услуг микролизинга, а также несколько микролизинговых компаний были созданы непосредственно для обслуживания этой ниши микробизнеса.

Микрофинансовые организации становятся

хорошими микролизинговыми компаниями, поскольку микролизинг позволяет микрофинансовым организациям расти вместе со своими клиентами, и поскольку микробизнес всегда нуждается в деньгах, всегда есть спрос на услуги лизинга. Микрофинансовые организации, кроме того, накопили значительный опыт в области мониторинга, что представляет первостепенную важность в процессе обеспечения выплат представителями микробизнеса. Слабость микрофинансовых организаций предлагающих лизинговые продукты заключается в потенциальном отсутствии кредитных навыков, необходимых для оценки более долгосрочных лизинговых сделок, и ограниченный доступ к долгосрочному финансированию.

Лизинговые компании, которые рассматривают возможности предоставления микролизинга, привносят передовые методы лизинга в микролизинг; однако, их слабости заключаются в неспособности проведения интенсивного мониторинга, который необходим в финансировании микробизнеса, и в тенденции обращать внимание на гарантии возврата и остаточную стоимость, которые представляют важность в крупном лизинге, но не имеют значения в микролизинге. Кроме того, микрофинансовые организации, которые предоставляют как услуги лизинга, так и кредиты, могут полностью удовлетворить потребности микробизнеса в финансировании, тем самым снижая затраты времени на кредитование микробизнеса.

### Макро трудности микролизинга

Одна из основных проблем для микролизинга – постоянная потребность в долгосрочном финансировании расширения лизинговой компании. Лизинговые операции в значительной степени зависят от доступа к финансированию для покупки оборудования. 80% лизинговых операций финансируются с помощью кредитов – и микролизинговые компании или микрофинансовые организации, имеющие отдел лизинга, нуждаются в постоянном источнике капитала для постоянных вливаний в лизинговые операции. Долгосрочная финансовая стратегия должна быть предусмотрена для любой организации, которая планирует лизинговую стратегию.

Для предотвращения этих рисков, Всемирный Банк предоставил свои рекомендации для микролизинга:

- Организации, предоставляющие услуги микролизинга хорошо знакомы с сегментами рынка микробизнеса, который открыт для лизинга, как финансового продукта, что необходимо для контроля и управления рисками.
- Организации, предоставляющие услуги микролизинга располагают организационными ресурсами для содействия развитию и ока-

зания услуг микробизнесу (как результат уже осуществляемых операций в одних и тех же или близких географических регионах или сегментах рынка).

- Организации, предоставляющие услуги микролизинга, имеют потенциал и возможности доступа к ресурсам формального финансового сектора для того, чтобы обеспечить материально свой приход на рынок микролизинга.

### Правовые и налоговые требования в области лизинга и микролизинга

Законодательство в отношении микролизинга и лизинга ничем не отличается. Микролизинг подлежит надзору и управлению тех же структур, что и классический лизинг.

#### *Синхронизация политических усилий в отношении лизинга в Центральной Азии*

Во всех четырех странах Центральной Азии, финансов лизинг определяется как:

“сделка, при которой лизингодатель обязуется приобрести активы по поручению лизингополучателя у заранее определенного поставщика и предоставить активы лизингополучателю во временное пользование за определенную плату”.

Дополнительные аспекты, которые определяют развитие лизинга в регионе:

- Обязательное участие **трех** сторон в сделке: лизингодатель, лизингополучатель и поставщик.
- Наличие комплекса контрактных взаимоотношений между тремя сторонами. (Обратите внимание, что, в целом, сублизинг не типичен в Центральной Азии, хотя и применяется в Казахстане.)
- Классификация лизинга в качестве инвестиционной деятельности и финансовой услуги
- Возможность лизингового финансирования только для коммерческой деятельности.

Правовые преимущества лизинга, которые являются общими для всего региона:

- Небанковские финансовые организации не нуждаются в лицензии для финансирования лизинговых сделок.
- Небанковские финансовые организации не имеют ограничений в отношении обязательных требований к размеру капитала для целей лизинга.
- Лизинг как вид деятельности не подлежит надзору структурами центрального банка в случае, если лизинг финансируется организацией, которая уже находится под надзором центрального банка.

Все четыре страны разработали классификацию (характеристики) для лизинга, которая является модификацией Международных Стандартов Бухгалтерского Учета #17 (IAS) и норматива США GAAP FASB #13. Хотя каждая страна разработала свою собственную

классификацию, различия между странами минимальны. Лизинг должен соответствовать **одной** из этих характеристик, чтобы его можно было таким образом квалифицировать:

- Лизингополучатель должен получить право собственности на активы после истечения контракта лизинга.
- По истечении контракта лизинга, лизингополучатель должен иметь право выкупить активы по цене ниже рыночной на момент заключения сделки.
- Договор лизинга должен охватывать более 75% срока эксплуатации активов; и в этом случае, активы, находящиеся в лизинге не обязательно должны передаваться в собственность лизингополучателя;
- Текущая сумма лизинговых платежей должна быть не менее 90% стоимости активов, находящихся в лизинге, как это зафиксировано контрактом лизинга.

Кроме того, во всех четырех странах были установлены минимальные сроки договора лизинга. В Казахстане, минимальный срок – три года, а в Узбекистане, Кыргызской Республике и Таджикистане, минимальный срок контракта лизинга для целей налогообложения составляет один год. Для целей бухгалтерского учета и налогообложения, активы, находящиеся в лизинге, учитываются в балансовом отчете лизингополучателя во всех четырех странах Центральной Азии. Это соответствует как IAS, так и GAAP.

### Казахстан

#### *Правовая среда для лизинга в Казахстане*

Лизинг в Казахстане регулируется Гражданским Кодексом и Законом о Финансовом Лизинге, который был принят в июле, 2000 года. Казахстан доработал свое лизинговое законодательство, с тем, чтобы сделать его более прогрессивным.

Преимущества правовой среды для лизинга в Казахстане состоят в следующем:

- Новое определение термина «лизинг», которое защищает лизингодателей от налоговых потерь, если оборудование возвращено в первые 36 месяцев после заключения контракта лизинга.
- Введение понятия «вторичный лизинг» для того, чтобы обеспечить лизингодателям возможность предоставить в лизинг оборудование, которое вернул первый клиент, второму клиенту.
- Более точное определение сублизинга и обратного лизинга.<sup>2</sup>
- Более четкие права на возврат собственности для лизингодателя без решения суда.
- Более четкие права и обязанности поставщика, лизингодателя и лизингополучателя.

#### *Налоговые льготы для лизинга в Казахстане*

Налоговый Кодекс Казахстана был принят 1 июля, 1999 года и регулирует все вопросы налогообложения лизинга в Казахстане. Хотя изменения в условиях налогообложения

происходили регулярно, налогообложение лизинга претерпело существенные изменения 1 декабря, 2003 года, и вступило в силу 1 января, 2004 года. Благодаря новому налоговому режиму, ожидается, что лизинг будет бурно развиваться в Казахстане.

В число налоговых льгот для лизинга в Казахстане входят:

- Лизингодатели не платят налог на прибыль предприятия, если срок сделки более 36 месяцев.
- Лизингодатели и лизингополучатели не платят НДС на импорт активов, приобретенных для целей лизинга, и ввезенных в Казахстан (подробный перечень оборудования определен правительством).
- Лизингодатели и лизингополучатели платят НДС по упрощенной структуре со сделок обратного лизинга, при которых лизингополучатели продают активы, и в цену включен НДС, а затем возмещают НДС лизингодателю с лизинговыми платежами. Лизингополучатели имеют право полностью исключить проценты по лизинговым платежам из налогооблагаемого дохода.
- Лизингополучатели больше не платят налог на основную сумму лизинговых платежей за границу; только на процент.
- Лизингополучатели могут распределять НДС на выплаты на протяжении всего срока лизинга.

## Кыргызстан

Лизинг в Кыргызской Республике регулируется Гражданским Кодексом, который был принят в январе, 1998 года, и Законом о Лизинге, который был принят 23 июля, 2002 года. В Кыргызской Республике применяется коммерческий арбитраж третьей стороны в отношении оспаривания права собственности на активы, находящиеся в лизинге, в связи с нарушением условий контракта. Если лизингодатели и лизингополучатели предпочитают не пользоваться этой системой, возмещение осуществляется после решение суда.

### *Налоговые льготы для лизинга в Кыргызской Республике*

Налоговый Кодекс – основной правовой акт, регулирующий налогообложение в Кыргызской Республике. Финансовый лизинг облагается НДС и налогом на прибыль, которые рассчитываются на основе критериев и классификации, разработанной IAS. Кроме того, все сделки финансового лизинга должны заключаться на срок, как минимум 12 месяцев.

### *В число налоговых льгот для лизинга входят:*

- НДС облагается исключительно приобретение активов лизингодателем, и не взимается с процентных платежей, осуществляемых лизингополучателем (как и в каждой из стран, обсуждаемых в данной статье). Лизингодатели имеют право возмещения

НДС на основе суммы, указанной в инвойсе при передаче активов лизингополучателю.

- Техническое оборудование (список составляет правительство) импортируемое в Кыргызскую Республику для целей лизинга освобождено от НДС.
- Налог на прибыль с процентов взимается по ставке 10%, в то время как на все прочие финансовые услуги по ставке 20%.

## Таджикистан

### *Правовая среда для лизинга в Таджикистане*

Лизинг в Таджикистане регулируется Гражданским Кодексом и Законом о Лизинге (который был подписан президентом 21 апреля, 2003 года). Гражданский Кодекс предусматривает несколько специальных норм для лизинга и содержит общие нормы, относящиеся к арендным отношениям, включая возврат владельцу, распределение рисков между тремя сторонами, контракт лизинга и переход активов в лизинг. Закон о лизинге построен на этих определениях и более детально рассматривает роли и обязанности всех трех сторон.

### *Налоговые льготы для лизинга в Таджикистане*

В Таджикистане Налоговый Кодекс сейчас находится на доработке и вступит в силу 1 января, 2005 года. В новой редакции, предложенной Правительством, лизинг получит ряд налоговых льгот, в том числе:

- Полное освобождение от НДС для всего оборудования, которое импортируется для целей финансового лизинга
  - Снижение налогообложения процентного дохода с 12% до 10%
  - Отмена налога на прибыль предприятий с доходов от лизинговой деятельности
  - Отмена налога на собственность с активов
  - Предусмотрена двойная ускоренная амортизация для активов, предоставленных в лизинг
  - Прояснен процесс уплаты и компенсации НДС
- В настоящее время НДС не взимается на проценты, взимаемые лизингодателем, и лизингодатели могут импортировать оборудование без НДС для замены устаревшего оборудования.

## Узбекистан

### *Правовая среда для лизинга в Узбекистане*

Лизинг в Узбекистане регулируется Гражданским Кодексом, который был принят в августе, 1996 года, и Законом о Лизинге, принятым в апреле 1999 года. Как Гражданский Кодекс, так и Закон о Лизинге были доработаны в декабре 2002 года, с тем, чтобы сформировать более прогрессивную правовую среду для лизинга. Также 30 августа, 2003 года, Парламент Узбекистана принял дополнение к закону о рассмотрении экономических споров для упрощения и усиления процедур возврата активов, предоставленных в лизинг.

### *Налоговые льготы для лизинга в Узбекистане*

Налоговый Кодекс, который действует с 1 января, 1988 года, является основным правовым актом, который регулирует вопросы налогообложения в Узбекистане. Для лизинга предусмотрены следующие льготы:

- Лизинговые платежи освобождены от НДС в Узбекистане.
- Производственное оборудование, импортируемое в Узбекистан для целей лизинга, освобождается от НДС на импорт, оно подлежит соответствующей сертификации банка импортера.
- Проценты, которые выплачивает налогоплательщик по краткосрочным займам можно вычитать из общих доходов, но при лизинге, лизингодатель может вычитать расходы на проценты и прочие фиксированные платежи, относящиеся к займу, вне зависимости от срока займа для всех займов, которые были получены для целей финансового лизинга.
- При подсчете доходов лизингополучателя, подлежащих налогообложению, процент, выплачиваемый за лизинг, вычитается из общих доходов лизингополучателя, независимо от срока займа. При операциях кредитования существует ограничение в зависимости от продолжительности займа.
- Лизингополучатели не платят налог на имущество с активов, полученных в лизинг на протяжении всего срока контракта.
- В целях налогообложения, лизингополучатель может начислять амортизацию на активы, предоставленные в лизинг на протяжении всего срока контракта. ■

<sup>1</sup> В данной работе термины „лизинг“ и „предоставлять в лизинг“ используются только в отношении финансового лизинга. (Обратите внимание, что в классической лизинговой сделке участвуют две стороны: лизингодатель и лизингополучатель; в операции финансового лизинга принимают участие три стороны: лизингодатель, лизингополучатель и поставщик.)

<sup>2</sup> Обратный лизинг – сделка, при которой лизингополучатель владеет активами, полученными в лизинг, продает их лизингодателю и затем берет в лизинг, чтобы сохранить оборотный капитал.

### Организации, поддерживающие МФЦ

- Агентство США по Международному Развитию (USAID)
- Консультативная Группа Помощи Беднейшим (CGAP)
- Фонд Чарльза Стюарта Мотта
- Фонд Форда
- Институт "Открытое Общество"
- Сеть SEEP



### Microfinance Centre for CEE and the NIS

ul. Koszykowa 60/62 m52, 00-673 Warszawa, Polska  
+48 22 622 34 65, e-mail: microfinance@mfc.org.pl  
<http://www.mfc.org.pl>