Д. А. ТАДЖИБАЕВА



МИКРОФИНАНСИРОВАНИЕ В ЦЕНТРАЛЬНОЙ АЗИИ: ТЕОРИЯ, ПРАКТИКА И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ



Ташкент – 2011

Д. А. ТАДЖИБАЕВА

МИКРОФИНАНСИРОВАНИЕ В ЦЕНТРАЛЬНОЙ АЗИИ: ТЕОРИЯ, ПРАКТИКА И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Ташкент – «KONSAUDITINFORM-NASHR» – 2011

УДК: 336 (574/575)
ББК 65.268
Т13

Настоящая книга посвящена рассмотрению проблем и перспективам развития сектора микрофинансирования в Центральной Азии. В ней рассмотрены теоретические аспекты микрофинансирования и микрокредитования, эволюция развития и функционирования институтов микрофинансирования стран с различным уровнем социально-экономического развития, дан анализ особенностей становления и деятельности микрофинансового сектора Центральной Азии и изложены приоритетные направления развития микрофинансирования на среднесрочную перспективу.

Издание предназначено для широкого круга научных и практических работников, занимающихся вопросами развития финансового сектора, системы микрофинансирования, а также для студентов и аспирантов.

Книга издана при содействии Ассоциации выпускников Программы Японского агентства по международному сотрудничеству

ISBN 978-9943-311-21-3

© Таджибаева Д.А., 2011.
© KONSAUDITINFORM-NASHR, 2011.

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение 5

Глава 1. Теоретико-методологические аспекты микрофинансирования как элемента финансовой системы

1.1. Микрофинансирование: сущность и основные принципы 8

1.2. Анализ методологии предоставления микрофинансовых услуг 21

1.3. Макроэкономические аспекты деятельности микрофинансовых институтов 37

1.4. Становление системы микрофинансирования: этапы и тенденции развития 44

1.5. Особенности регулирования и надзора в микрофинансировании 50

Глава 2. Зарубежный опыт организации и деятельности институтов микрофинансирования

2.1. Опыт и проблемы развития микрофинансирования в странах Европейского союза 59

2.2. Особенности микрофинансирования в развивающихся странах 65

2.3. Исламское микрофинансирование 75

2.4. Характерные особенности микрофинансирования в странах СНГ 89

2.5. Влияние международного финансового кризиса на сектор микрофинансирования 93

Глава 3. Особенности правового и нормативного регулирования микрофинансирования и микрофинансовых организаций в Центральной Азии

3.1. Казахстан 104

3.2. Кыргызстан 110

3.3. Таджикистан 117

3.4. Узбекистан 121

Глава 4. Характеристика основных тенденций развития микрофинансирования в Центральной Азии

4.1. Роль малого бизнеса и частного предпринимательства в социально-экономическом развитии центральноазиатского региона 135

4.2. Микрофинансовый сектор стран Центральной Азии: сравнительный анализ с регионами Центральной и Восточной Европы, Балкан и Кавказа 150

4.3. Тенденции развития сектора микрофинансирования в странах Центральной Азии 162

Глава 5. Пути совершенствования и создание условий для устойчивого развития системы микрофинансирования в Центральной Азии

5.1. Направления развития государственной поддержки политики микрофинансирования 194

5.2. Совершенствование механизма взаимодействия коммерческих банков и небанковских финансовых институтов 201

5.3. Институциональное обеспечение развития микрофинансирования 214

5.4. Сценарии развития микрофинансирования с использованием инноваций 222

Заключение 244

Литература 248

ВВЕДЕНИЕ

Микрофинансирование – относительно новое явление, развивающееся в последние сорок лет. Зародившись в густонаселенных странах Азии, оно переместилось в Латинскую Америку и Африку. Согласно специальному отчету журнала «Экономист», «микрофинансирование существует в различных формах последние десять лет, но только недавно привлекло всеобщее внимание как коммерческая жизнеспособная деятельность, которая может предоставить реальные возможности для микропредпринимателей»[1].

В 1998 г. Генеральная Ассамблея ООН провозгласила 2005 г. Международным годом микрокредитования. Это был знак признания того вклада, который вносит микрокредитование в дело сокращения бедности и достижение Целей развития тысячелетия. Система микрофинансирования уже помогла улучшить качество жизни миллионов людей, живущих в бедности. Они получили больший доступ к кредитам, сбережениям, системе страхования, переводам денежных средств и другим финансовым услугам, которые в иных условиях были бы для них недоступны. И все же доступ к этим ресурсам далек от совершенства.

В принятом в 2002 г. Монтеррейском консенсусе[2] была подчеркнута ключевая роль микрофинансирования и микрокредитования микропредприятий и малых и средних предприятий для усиления социально-экономического воздействия финансового сектора.

В последние годы микрофинансирование стремительно трансформируется и в настоящее время представляет значительную и устойчивую индустрию из более чем 3000 микрофинансовых организаций, обслуживающих более 154 миллионов клиентов по всему миру[3].

---

[1] *Sanchez V.* (2009). Global microscope on the microfinance business environment. The Economist. http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=2189221

[2] Доклад на Международной конференции по развитию финансирования. Монтеррей, Мексика. 18–22 марта 2002 г. (издание ООН № R.02.II.A.7. Глава I, резолюция 1) www.un.org

[3] Microcredit Summit Campaign 2009. www.microcreditsummit.org

Концепция микрофинансирования проникла в страны Центральной Азии в середине 90-х годов XX в., то есть значительно позже других регионов.

По сравнению с регионом Центральной и Восточной Европы, рынок микрофинансирования в Центральной Азии только начал формироваться в начале 2000-х годов.

Микрофинансовые организации были выбраны правительствами стран Центральной Азии в качестве инструмента реализации программы социально-экономического развития этих государств на 2007–2011 гг. по следующим направлениям:

- развитие малого предпринимательства;
- развитие агропромышленного комплекса;
- развитие финансового сектора.

Сектор микрофинансирования в течение нескольких лет стремительно растет. Объем его кредитного портфеля увеличивается на 40 процентов, а число клиентов – примерно на 30 процентов в год[1].

Несмотря на ежегодное увеличение числа клиентов микрофинансирования, географический охват и глубина проникновения МФО в странах региона по-прежнему остаются незначительными, причем уровень охвата малообеспеченного населения здесь составляет около 2 процентов. По-прежнему в странах региона остаются значительные неохваченные (или недостаточно охваченные) микрофинансовыми услугами сегменты экономики, особенно в сельских районах с высоким уровнем бедности. Проведенные опросы и социологические исследования продемонстрировали, что более 40 процентов их участников из числа сельского населения указывали на отсутствие доступа к финансированию как на основное препятствие на пути экономического развития, а 80 процентов выразили уверенность в том, что они смогли бы увеличить продуктивность, если бы имели доступ к кредитам[2].

Учитывая эту проблему говорить о достаточном развитии системы микрофинансирования в Центральной Азии еще рано. Определенные практические наработки и апробированные модели финансовых структур выявили проблемы, которые требуют соот-

[1] MIX Market Benchmark Report «Central Asia Microfinance 2006» www.themix.org

[2] Микрофинансирование и проблемы бедности в Центральной Азии: существующие проблемы и пути развития. World Bank, 2004. www.worldbank.org

ветствующего решения. Речь идет о проблемах, связанных с непрозрачностью сектора микрофинансирования, несовершенством законодательной и нормативной базы, неразвитостью инфраструктуры финансового рынка и интеграцией микрофинансовой системы с финансовой системой страны.

Все они требуют серьезных исследований, осмысления теории рынка микрофинансирования, возможности применения наиболее успешной международной практики с учетом особенностей социально-экономического развития Центральной Азии, детального анализа текущей практики развития в целях выявления слабых мест и институциональной оценки МФО.

Данная публикация посвящена рассмотрению комплексного подхода к решению проблем, связанных с организацией механизмов финансового взаимодействия государственного и частного секторов экономики, улучшением правовой и регулятивной базы и системы надзора.

ГЛАВА I. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ МИКРОФИНАНСИРОВАНИЯ КАК ЭЛЕМЕНТА ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ

1.1. Микрофинансирование: сущность и основные принципы

Важное значение для развития микрокредитования и микрофинансирования имеет изучение функционального потенциала кредита и возможностей его использования в решении проблем ускоренного роста экономики. Кредит возникает как единство трех функций, имеющих глобальное значение как для кредитора, так и должника: перераспределительной и воспроизводственной; средства получения предпринимательского дохода, прибыли, ссудного процента, а также иной материальной и нематериальной выгоды (в том числе конъюнктурной, социальной, политической). Но в дальнейшем он начинает выполнять еще и эмиссионную, стимулирующую и социально-экономическую функцию. В контексте рассмотрения проблем микрофинансирования нам представляется наиболее важной социально-экономическая функция кредита. Содержание этой функции состоит в том, что кредит выступает средством превращения незанятого индивида (безработного) в наемного работника, а последнего – в самостоятельного товаропроизводителя и предпринимателя[1]. Тем самым решается одна из главных задач современности – рост занятости и доходов населения, а значит, и сокращение бедности.

Теоретической основой системы микрофинансирования, направленной на борьбу с безработицей и бедностью и достижение самозанятости населения, является концепция «дарового кредита» Прудона (1809–1865 гг.). Даровой кредит, по мнению Прудона, устраняет классовое деление общества, эксплуатацию и имущественное неравенство, обеспечивает мелким товаропроизводителям доступность кредита, «экономическая революция» должна начаться с обращения, предоставив труд и мастерскую вновь вос-

[1] *Меликов Ю. И.* Воздействие функционального потенциала кредита на развитие АПК // Вестник Академии. 2005. №1 (20).

становленной индивидуальной свободе[1]. Прудон исходил из нетрудового характера ссудного процента, посредством которого осуществляется эксплуатация товаропроизводителей разного рода рантье (ростовщиками). Концепция Прудона подверглась критике Ф. Энгельсом и по двум основаниям:

1. Волевое понижение нормы процента невозможно, так как эта норма регулируется объективными экономическими законами: «... для Прудона нет ничего легче, как издать декрет, если бы только он имел для этого власть, по которому норма процента снижается до одного процента. Но если прочие общественные условия останутся прежними, то этот прудоновский декрет будет существовать только на бумаге. Несмотря ни на какие декреты, норма процента будет по-прежнему регулироваться экономическими законами, которым она подчинена в настоящее время»[2].

2. Попытка при помощи беспроцентного кредита поддержать мелкое товарное производство, преодолев тем самым недоступность банковского кредита и бремя ростовщических процентов, по мнению Ф. Энгельса, носит ограниченный характер, защищая интересы мелкой сельской и городской буржуазии, но не рабочего класса. «Кредит! Какой кредит нужен рабочему, кроме кредита от получки до получки или кредит из ломбарда? Предоставят ли ему такой кредит даром или же под проценты, даже под ростовщические проценты ломбардов, – велика ли для него разница? ... Но для буржуа, и особенно для мелкого буржуа, кредит – вопрос важный, а мелкому буржуа было бы в особенности удобно иметь возможность во всякое время получить кредит, да к тому же беспроцентный»[3].

В XIX в. положительные стороны концепции Прудона не могли быть успешно реализованы из-за слабости финансового потенциала государства как основного кредитора по даровому кредиту, а также состояния человеческого потенциала большей части рабочего класса, недостаточного для самостоятельного осуществления товарного производства и предпринимательской деятельности, направленной на производительное использование полученного кредита. В современных условиях успешная реализация отечественных и зарубежных проектов микрофинансирования тре-

[1] *Proudhon P. J.* Resume de question soctal; Bankque d'Echange. Paris. 1849.

[2] *Энгельс Ф.* К жилищному вопросу. Маркс К. и Энгельс Ф. Соч., т. 15, с. 21.

[3] *Там же*, с. 24.

бует обеспечения доступности кредита для потенциальных заемщиков и его дешевизны, чтобы заемщики не стали объектами эксплуатации со стороны микрофинансовых организаций и банков.

На наш взгляд, для правильного понимания сущности микрокредитования, выработки четкой матрицы его развития и соответствующих законодательно-нормативных документов необходимо применение четко разработанного унифицированного и относительно устоявшегося понятийного и терминологического аппарата.

Категорию «микрофинансирование» нередко используют и в более узком смысле, подразумевая главным образом микрозаем или микрокредит[1], предоставляемый небольшим неформальным микропредпринимателям посредством использования методов, разработанных в 1980-х годах в основном неправительственными организациями (НПО), действующими в общественнополезных целях.

Следует отметить, что некоторые экономисты и специализированные учреждения ООН предложили использовать термины «микрокредитование» и «микрофинансирование» на основе взаимозаменяемости[2]. Обычно «микрофинансирование» отождествляется с «микрокредитованием» во многих работах.

По мнению Синха[3] «микрокредит относится к малым кредитам, несмотря на то, что микрофинансирование присуще НПО и МФО, которые дополняют кредиты другими финансовыми услугами (сбережения, страхование и др.)». Б.Ж. Жеенбаева определяет микрокредит как кредитную операцию ограниченной суммы для индивидуума, одного домохозяйства, группы лиц, микропредприятий, которая целевым предназначением используется на создание и развитие доходоприносящей деятельности[4]. Боуман дал следующее определение микрокредиту – как предоставление кредитов маленького размера на короткий срок, без предоставления

[1] Средний размер микрозаймов не превышает размеров национального дохода на душу населения.

[2] Доклад Генерального секретаря ООН «Проведение первого десятилетия ООН по борьбе ликвидации бедности (1997–2006 гг.) программы действий на 2000 г. Международный год микрокредитования. № A/58/179.

[3] *Sinha S.* 1998 'Micro-credit : Impact, Targeting and Sustainability', IDS bulletin, Vol. 29, No. 4, p. 1

[4] *Жеенбаева Б.Ж.* Проблемы развития микрофинансирования и микрокредитования в переходный период (на материалах Кыргызской Республики). Автореф. дисс. ... канд. экон. наук. – Бишкек: ЦЭИ КР, 2008. – С. 11.

обеспечения микрофинансовыми организациями клиентам, не обслуживающимся официальной финансовой системой[1]. Микрокредитование – система предоставления микрокредитов финансовыми институтами в интересах реализации общественных потребностей.

Канд. экон. наук Ж.Д. Имашева приводит следующее определение: микрокредит – это денежные средства институтов микрокредитного рынка, направленные на решение социальных задач государства и предоставляемые на условиях платности, срочности, возвратности.

Многозначность термина микрокредит раскрыл основатель микрокредитования профессор Мухамад Юнус. Он предложил классификацию микрокредита[2]:

a) традиционное неофициальное микрокредитование (ростовщики, дружеский кредит);

b) микрокредит, основанный традиционными неофициальными группами (тонтина, касса взаимопомощи);

c) микрокредит, выдаваемый с помощью обычных и специализированных банков (сельскохозяйственный кредит, фермерский кредит);

d) сельский кредит специализированных банков;

e) кооперативный микрокредит (кооперативный кредит, кредит кредитных союзов, ссудосберегательных ассоциаций, сберегательных банков);

f) потребительский кредит;

g) микрокредит, основанный партнерством банка и негосударственной организации;

h) микрокредит, осуществляемый на основе принципов «Грамин банка»;

i) другие типы микрокредита, выдаваемые негосударственными организациями;

j) другие типы микрокредита.

Консолидированное определение микрокредиту было дано международной организацией «Ойкокредит» в 2005 г.: «Микрокредит является компонентом микрофинансирования, который заключается в предоставлении кредита бедным, однако микрофинан-

[1] *Bouman, F.J.A.* (1989), Small, Short and Unsecured: Informal Rural Finance in India. Delhi: Oxford University Press, p. 145.

[2] http://www.grameen-info.org/bank/what is microcredit.htm.

сирование также включает дополнительные некредитные финансовые услуги – такие, как сбережения, страхование, пенсии и платежные операции».

По мнению Ж.Д. Имашевой, микрокредитование – система предоставления микрокредитов финансовыми институтами в интересах реализации общественных потребностей[1].

В отчете Азиатского банка развития «Финансы для бедных» Стратегия микрокредитования[2] дается следующее определение: «Микрокредитованием является предоставление широкого набора финансовых услуг – таких, как депозитные, кредитные, платежные услуги, денежные переводы, страхование для бедных и низкодоходных домохозяйств и их микрофирм». Однако, по нашему мнению, это определение характеризует микрофинансированиев широком смысле.

Другое определение категории микрокредитования как инструмента снижения бедности рассматривает Б.Ж. Жеенбаева – как непрерывный процесс предоставления микрокредитов или осуществления микрокредитных операций, предоставляемых малоимущим и неимущим слоям населения на условиях срочности, платности и возвратности.

Можно согласиться с исследователями, которые отмечают, что микрокредитование – это не просто выдача заемных средств, это целая программа, имеющая ряд качественных особенностей и характеристик по условиям и механизмам предоставления займов, клиентской базе, источникам формирования кредитного портфеля.

О.М. Куликова в свою очередь дала определение микрокредитованию[3] «как системе экономических отношений, в которые вступают участники для предоставления и получения микрокредита, размер которого устанавливается для определения целевых групп нормативными документами и выдается заемщиками по особой методологии».

Мы хотели бы уточнить определение микрокредитования по разным основаниям, с упором на различные аспекты: комплект и размер предоставляемых финансовых услуг, категории потреби-

---

[1] *Имашева Ж.* Состояние и перспективы развития системы микрокредитования в РК. Автореф. дисс. ... канд. экон. наук. – Алматы: КЭУ, 2008. – С. 3.

[2] Стратегия развития микрофинансирования от 16 мая 2000 г. www.adb.org

[3] *Куликова О. М.* Формы кредитования малого бизнеса / Дисс. канд. экон. наук 08.00.10. – Волгоград, 2005. – 180 с.

телей финансовых услуг (виды заемщиков), категории организаций, осуществляющих микрофинансирование (виды микрофинансовых организаций), а также отличие методов и способов оказания финансовых услуг от традиционной банковской кредитной методологии.

Микрокредитование как вид финансовой услуги непосредственно отличается от обычного кредитования. Наряду с основными принципами кредитования (срочность, платность и возвратность) микрокредитование имеет свои отличительные характеристики[1]:

– **ориентация на специфические группы клиентов** (малообеспеченные, но экономически активные слои населения; начинающие или планирующие расшириться микропредприятия; малые предприятия, не имеющие доступа другим источникам финансирования);

– **наличие возможности использовать такой нетрадиционный вид обеспечения, как групповая гарантия**, т.е. образование кредитных групп, члены которых взаимно гарантируют возврат полученных кредитов, а также психологический и социальный залог. Психологический залог – это форма залога, при котором члены кредитных союзов взаимно гарантируют возврат полученных кредитов. Социальный залог означает форму обеспечения кредита в виде гарантии со стороны авторитетного и уважаемого физического лица;

– **поэтапная выдача кредитов** – от малой суммы к большой;

– **осуществление микрокредитования, как правило, при посредничестве специальных микрофинансовых институтов** с обучением клиентов навыкам предпринимательства.

По нашему мнению, микрокредитование – это система экономических отношений, характеризующаяся предоставлением и получением микрокредитов на условиях возвратности, платности, срочности и отличающаяся от традиционного кредитования возможностью использования социального и группового (психологического) залога.

Перейдем к рассмотрению термина «микрофинансирование». Микрофинансирование является разновидностью экономической деятельности, однако следует отметить, что в экономической на-

[1] *Robinson, Marguerite S.* "Microfinance Revolution: Sustainable Finance for Poor" – the World Bank, Washington. Dc.:2001, p. 32.

уке отсутствует единое определение микрофинансирования. Поскольку концепция, задачи и стандарты микрофинансирования модифицируются в зависимости от конкретных экономических условий, дать четкое определение данного финансового инструмента затруднительно и Базельским комитетом по банковскому надзору[1] также было отмечено, что не существует унифицированного определения микрофинансирования.

При этом нужно отметить, что в научной литературе встречается множество определений, которые отражают микрофинансирование как многогранный феномен и рассматривают его с нескольких точек зрения[2] – как инструмент снижения бедности и воздействия на решение социальных проблем и как составная часть финансового сектора страны.

Вначале обратимся к работам известных зарубежных ученых в области микрофинансирования. Профессор Гарвардского университета Маргарет Робинсон в своей книге «Стратегические вопросы микрофинансирования» расценивает микрофинансирование как мелкие финансовые услуги, связанные с выдачей кредитов и приемом депозитов, которые оказываются людям, занимающимся выращиванием сельскохозяйственной продукции или скотоводством; имеющим малые или микропредприятия, на которых производится или перерабатывается продукция, осуществляется ремонт или торговая деятельность; оказывающим услуги; являющимся наемными работниками или работающим на комиссионных началах; имеющим доход от сдачи в аренду небольших участков земли, транспортных средств, рабочего скота, машин и инструментов, а также другим лицам и группам местных жителей в странах с развивающейся экономикой как в городе, так и в сельской местности[3].

По мнению Марии Отеро – президента ACCION микрофинансирование – это предоставление финансовых услуг для населения с низкими доходами и очень бедного самозанятого населения[4]. Эти

[1] Основные принципы банковского надзора применительно к микрофинансированию, Базель, Швейцария. Август, 2010 г. www.bcbs.org

[2] Economics of Microfinance Armendariz de Aghion & Morduch, 2005.

[3] Данное определение является переводом определения, данного М. Робинсон в книге «Стратегические вопросы микрофинансирования», 1998 г.

[4] *Maria Otero, Elizabeth Rhyne.* New Worls of Microenterprise finance Kumarian Press 1994, p. 8.

финансовые услуги, согласно Элизабет Леджервуд[1], в общем включают сбережения и кредит, но могут также включать другие финансовые услуги – такие, как страхование и расчетные услуги. М. Шрейнер и Н. Коломбет[2] считают, что микрофинансирование – «попытка улучшения доступа бедных домохозяйств, не обслуживаемых банками, к малым депозитам и кредитам».

Все эти определения характеризуют микрофинансирование следующим образом:

1) сосредоточение на предпринимательской бедности – оказание услуг малообеспеченным клиентам, женщинам и мужчинам, нуждающимся в доступе к другим финансовым институтам;

2) предоставление клиентам соответствующих займов – простой и удобный доступ к малому, краткосрочному и возобновляющемуся займу с использованием дополнительных заменителей (к примеру, групповые гарантии и обязательные сбережения) в целях возврата кредита. По неофициальным оценкам, к ним относятся заимствование и инвестирование (часто характеризующееся одинаково) с простым денежным потоком и проектной оценкой для больших и долгосрочных займов;

3) обеспечение защиты и добровольности сбережений с содействием в малых депозитах, удобстве денежных сборов и быстром доступе к фондам, а также любому из независимых и других институтов.

Уровень развития экономических отношений в государстве накладывает отпечаток на понятие микрофинансирования. В условиях неразвитой финансовой системы и низкой доходности населения, микрофинансирование характеризуется как комплекс финансовых и вспомогательных услуг для малообеспеченной категории населения. Микрофинансирование – категория финансовых услуг, предлагаемых малоимущему населению. При этом сумма отдельно взятой транзакции невелика («микро»), обычно ниже, чем средний ВВП на душу населения, хотя точное определение зависит от контекста страны. Перечень микрофинансовых услуг представлен на рис. 1.

Однако микрофинансирование в развитых и переходных экономиках характеризуется иначе. Канд. экон. наук Г.А. Ермилова,

[1] *Ledgerwood J.* Microfinance Handbook As institutional and financial perspective. World Bank. Washington. DC 2000.

[2] *Schreiner M., Colombet H.* (2001) From urban to rural : Lessons for Microfinance from Argentina Development policy review 19 (3), p. 339.

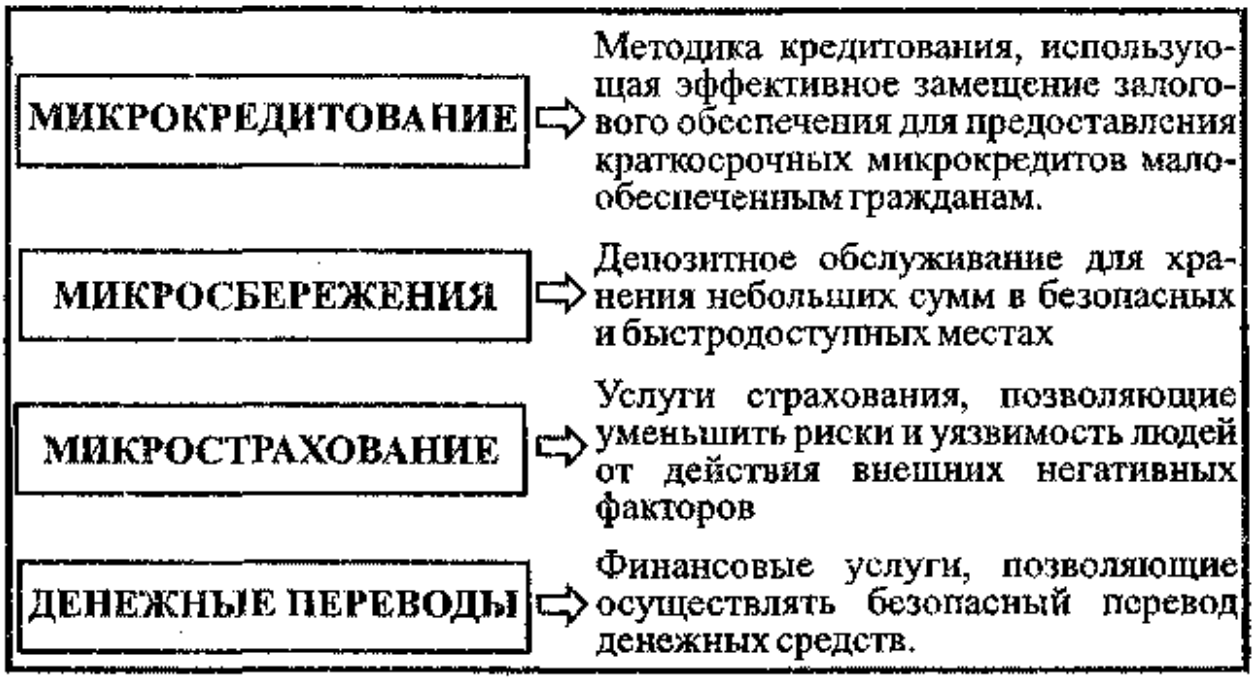


*Рис. 1. **Классификация микрофинансовых услуг***

эксперт по исследованиям в области малого бизнеса[1], отмечает, что «микрофинансирование – это не просто выдача займов объемом не выше определенной суммы, это целая программа, имеющая ряд качественных особенностей и характеристик по условиям и механизмам предоставления займов, клиентской базе, источникам формирования кредитного портфеля». По мнению исследователей Ресурсного центра малого предпринимательства России, «микрофинансирование» означает предоставление мелких денежных сумм для поддержки бедных слоев населения, развития малого предпринимательства путем их льготного кредитования банками и небанковскими финансово-кредитными организациями (разного рода фондами, кредитными кооперативами и т. п.) по специальным правительственным и международным программам[2].

Понятие же «*микрофинансирование*» значительно шире, и это непрерывный процесс предоставления любых видов микрофинансов или осуществления микрофинансовых операций и услуг, предоставляемых малоимущим, неимущим и средним слоям населе-

[1] Анализ развития микрофинансирования в России в 1998–2000 гг. Проект Тасис СМЕРУС 9803 «Поддержка развития малого предпринимательства», 2001. www.rmcenter.ru

[2] *Меликов Ю.И.* Развитие системы микрокредитования в России и за рубежом. // Финансовые исследования, № 12. 2006.

ния, с целью повышения уровня доходов и занятости, развития местного предпринимательства, человеческого капитала, рыночной конкуренции, в конечном итоге – уменьшения бедности и роста экономики.

Все вышеуказанные определения категории микрофинансирования вытекают из задач экономического развития, которые решают программы микрофинансирования, а именно:

• финансирование стартующих предпринимателей;

• венчурное кредитование как стартующего бизнеса, так и рискованных проектов уже функционирующего бизнеса;

• расширение доступа к внешним источникам финансирования предпринимателей – собственников небольшого бизнеса и не имеющих возможности воспользоваться традиционным банковским кредитованием. В качестве причин, ограничивающих доступ к традиционному кредитованию, могут выступать различные обстоятельства: общая ориентированность банковской системы на работу с крупными клиентами, отсутствие залогового, гарантийного обеспечения у потенциального клиента, недостаточная для банков прозрачность бизнеса, неприемлемые условия по оформлению и получению кредита и так далее;

• финансирование социально незащищенных слоев населения, желающих открыть свой бизнес, но не имеющих доступа к традиционным источникам получения денежных средств. Речь прежде всего идет о женщинах, безработных, о населении с низким уровнем дохода.

Важной отличительной чертой микрофинансирования является то, что оно обслуживает клиентов без учета прошлых результатов хозяйственной деятельности (начинающие предприниматели), клиентов без досье заемщика и без зарегистрированного обеспечения.

Во многих странах грань между микрофинансированием и другими формами финансирования микро- и малого частного бизнеса проводится в зависимости от максимального размера ссуды (или другой финансовой услуги) конечным клиентам, которую все еще можно считать «микро». Несомненно одно: отличительной чертой микрофинансирования является небольшой размер ссуды. Однако любой «потолок» является абсолютно произвольным, поскольку единого стандарта не существует. В соответствии со спецификой рынка и страновым признаком следует выделить следую-

щее: в развивающихся странах в качестве максимальной суммы обычно называют сумму в 500 долл. США (на практике она нередко достигает 1 тыс. долл. и выше), а в промышленноразвитых – 5 000 до 10 000 евро обычно считается микрозаймом. Например, во Франции – более 6 000 евро, в Словакии – между 1 400 и 42 000 евро; Боснии – 31 131 долл. для микрокредитной компании и 6 226 долл. для микрокредитного фонда, в России под микрокредитом нередко понимается кредит до 10 000 долл. США.

В Узбекистане предельная сумма микрофинансового продукта зависит от вида самого продукта (микрозайм – 100-кратный размер минимального размера заработной платы[1] (далее – МЗП), или 2 983 долл. США; микрокредит – 1 000 МЗП, или 29 835 долл. США; микролизинг – 2 000 МЗП, или 59 670 долл. США[2]. Кроме Узбекистана, предельный размер микрокредита (5 300 долл. США) применяется в Казахстане.

Г. Панаедова и Г. Панаедов[3] вводят определение микрофинансирования в узком и широком смысле: в узком смысле под микрофинансированием понимают предоставление небольших кредитов в размере от 1 до 10 тыс. долл. США субъектам малого предпринимательства и физическим лицам, имеющим ограниченный доступ к традиционным банковским услугам, финансовым и дополняющим их социальным услугам, направленным на сглаживание социальной напряженности в обществе.

Учитывая, что отсутствует устойчивое общепризнанное определение микрофинансирования, хотя изученные определения имеют общие черты, в рамках данной публикации мы определяем микрофинансирование как легитимное предоставление широкого спектра финансовых услуг в небольших объемах домохозяйствам и микро- и малым предпринимателям, как стартующим, так и испытывающим затруднения при доступе к традиционному банковскому финансированию уже на стадии роста, направленное на сглаживание социальной напряженности в обществе, повышение уровня жизни населения, обеспечение занятости, развитие предпринимательства.

---

[1] 1 МЗП – 49 735 сум. по декабрь 2010 г.

[2] Закон РУз «О микрофинансировании» № ЗРУ-50 от 15.09.2006 г. // СЗ РУз, 2006, № 37–38, ст. 369.

[3] *Панаедова Г., Панаедов Г.* Микрофинансирование в глобальном мире: международный опыт и российские реалии // Финансы и кредит. № 24. 2007.

В данном определении нам хотелось бы уйти от определения аудитории получателей микрофинансовых услуг, которыми не всегда являются домохозяйства и мелкие предприниматели с низким уровнем дохода. Микрофинансирование и микрокредитование включают не только финансирование домохозяйства с низким финансовым положением, но и финансирование малого предпринимательства, а также лиц, самостоятельно обеспечивающих себя занятостью. При рассмотрении микрофинансирования как технологии финансового обеспечения микропредприятий хотелось бы, прежде всего, выделить услугу по предоставлению малым предпринимателям кредитов/займов и, соответственно, под микрофинансированием понимать ключевую его часть – микрокредитование.

Сущность микрокредитования выражается через выполняемые функции. Наряду с основными функциями кредита – такими, как перераспределительная, воспроизводственная, стимулирующая, микрокредитование, на наш взгляд, обладает еще социальной и экономической функциями. Действие социальной функции микрокредитования отражено на схеме, показывающей механизм действия этой функции по категориям заемщиков (рис. 2.).

К социальным функциям микрокредитования мы относим следующие:

1. Сокращение бедности и поддержка предпринимательской инициативы.

2. Наличие на рынке финансовых услуг развитого сегмента микрокредитования повышает возможности граждан в реализации предпринимательского капитала, самозанятости и т. п.

3. Микрокредитование можно также рассматривать способом декриминализации бизнеса и бизнес-отношений. Как показывает зарубежная практика, при развитии микрофинансовых институтов сокращается сектор «неформального кредитования», повышается прозрачность их деятельности.

К экономическим функциям микрокредитования мы относим следующие:

1. Микрокредитование через повышение доступности финансовых услуг может способствовать созданию финансово независимых, свободно финансируемых, локальных организаций – в широком смысле повышает устойчивость развития мелкого бизнеса и способствует расширению сектора малого предпринимательства[1].

[1] *Daniel C Hardy, Paul Holden.* Microfinance Institutions and Public Policy. IMF Working Paper. September, 2002.



*Рис. 2. **Схема действия социальной функции микрокредитования по категориям заемщиков***

2. Микрокредитование при адекватном распространении ведет к общему повышению качества имеющихся на национальном рынке финансовых услуг и общему положительному вектору развития финансовой системы.

3. Нельзя обойти стороной и вклад микрокредитования в укрепление и расширение всей финансовой системы. Микрокредитование может укрепить существующую систему финансовых институтов – как в целом, так и отдельные ее сегменты, например, банковское кредитование, расширяя их рынки и повышая их рентабельность.

4. Микрокредитование можно рассматривать как механизм формирования кредитной истории.

5. Микрокредитование может само по себе быть видом бизнеса или одним из направлений бизнеса, способного приносить доход учредителям.

1.2. Анализ методологии предоставления микрофинансовых услуг

За прошедшие с момента появления первых программ 30 лет микрофинансирование прочно заняло свою нишу в мировой финансовой инфраструктуре путем разработки специальной технологии микрофинансирования.

Зарубежные ученые Волчок и Джуччи[1] считают, что технология микрофинансирования отличается от классического банковского подхода:

- сокращением операционных затрат;
- уменьшением времени обслуживания клиентов;
- гибкостью требований по обеспечению кредита;
- увеличением суммы выдаваемого кредита на основании представляемого заемщиком баланса и (или) наличия обеспечения, а также – с течением времени – при наличии положительной кредитной истории. В практике микрофинансирования вместо традиционного залога имущества в качестве обеспечения кредита используются факторы психологического давления.

Технология банковского микрокредитования отличается не только от традиционной, но и от технологии небанковского микрокредитования. Во-первых, МСП – это основной и значимый клиент для небанковских микрофинансовых организаций. Во-вторых, кредит выдается преимущественно в наличной форме, а не безналичной. В-третьих, использование индивидуального подхода к клиенту предполагает гибкость условий договора займа (финансового инструмента). В-четвертых, банк требует равноценного имущественного обеспечения и (или) поручительства по кредиту, в то время как небанковские микрофинансовые организации используют психологические факторы.

Более глубокий анализ микрофинансирования позволяет выделить несколько универсальных принципов, отличающих этот институт от классической банковской деятельности:

- «микрофинансовая организация идет к клиенту, а не клиент к ней»;
- поддержка бизнес-инициативы потенциального заемщика проводится на основе оценки существующих у него способностей и навыков;

[1] Предложения по развитию микрофинансовых организаций в Беларуси. http://research.by/pp1204-89678.pdf

• приоритет личностных и деловых качеств заемщика над бизнес-планом и/или обеспечением;

• оказание финансовой поддержки с небольших сумм, сопоставимых с масштабами собственных вложений заемщика;

• последовательный рост размера микрокредита по мере развития бизнеса заемщика и, как следствие, ориентация последнего на долгосрочное сотрудничество с МФИ;

• относительно частая периодичность выплат по займу небольшими долями, равномерно распределяющими долговую нагрузку;

• перенос значительной части риска отбора новых заемщиков на группы солидарной ответственности (в случае модели группового кредитования);

• и, наконец, готовность к гибкому реагированию на изменение рыночных условий.

Таким образом, базовая бизнес-модель микрокредитования довольно проста – все know-how состоит в умении правильно оценивать потенциальных заемщиков по их личностным и деловым качествам, а также создавать у них достаточную мотивацию к возврату микрокредитов. Секрет эффективности микрофинансовых программ заключается в знании своего клиента, внимании к деталям на всех этапах кредитного процесса и строгом следовании технологии, что приводит к достаточно высоким показателям продуктивности персонала и снижению «точки безубыточности» в отношении минимально рентабельного размера микрозайма.

Несмотря на позиционное сходство с банковским кредитованием, микрофинансирование строится на принципиально иных методологиях. Концептуально эти различия происходят от различной целевой ориентации этих типов финансовых институтов. Если деятельность банка направлена на достижение успеха в собственном бизнесе, то микрофинансовый институт способствует успеху в бизнесе своих клиентов и опосредованно обеспечивает собственную стабильность. Отсюда, множественность подходов и процедур, определяющих методологию микрофинансирования – совокупность систем и процедур, разработанных для предоставления услуг своим клиентам.

В кредитном процессе используются две основные модели – кредитование индивидуальных заемщиков и групповое кредитование.

Определяющим фактором в выборе оптимальной методологии является масштаб экономической деятельности потенциальных клиентов.

По этому признаку, в соответствии с подходом CGAP (the Consultative Group to Assist the Poorest) – крупнейшей в мире организации в сфере микрокредитования потенциальных клиентов микрокредитных программ можно разделить на следующие категории[1]:

• **предприниматели, осуществляющие деятельность по извлечению доходов для увеличения семейного бюджета (ДИД).** Эта деятельность подразумевает частичную, часто сезонную, экономическую деятельность для обеспечения существования семьи. Она может осуществляться с привлечением членов семей, которые имеют возможность в одно и то же время выполнять несколько видов работ и при этом быть частично занятыми. Такая деятельность предоставляет членам семей возможность самозанятости и привлечения дополнительных средств в семейный бюджет;

• **владельцы микропредприятий (МиП)**, чья предпринимательская деятельность является для него основной работой на условии полной занятости и главным источником доходов его семьи. Для них свойственна тенденция к отделению денежных средств, занятых в бизнесе, от семейного бюджета. Большую часть своей прибыли они стараются реинвестировать в предприятие для того, чтобы увеличить доходы бизнеса, а значит, и доходы семьи. Владельцы микропредприятий, как правило, зарегистрированы как индивидуальные предприниматели и являются основным работником, который может привлекать к работе как членов своей семьи, так и наемных работников в зависимости от местного законодательства;

• **владельцы малых предприятий (МП)**, деятельность которых полностью отделена от домашнего хозяйства. Хотя члены семьи владельца малого предприятия могут быть наняты на работу, обычно используется труд значительного числа наемных работников – не членов семьи. Поскольку чаще всего такие предприятия зарегистрированы как юридические лица, прибыль, полученная от бизнеса, является собственностью предприятия.

Корреляция между методологией предоставления услуг и масштабом экономической деятельности заемщиков представлена в табл. 1.

Различают индивидуальное и групповое микрокредитование.

[1] *Charles Waterfield, Ann Duval.* CARE Savings and Credit Sourcebook. CARE, 1997, p. 20.

Таблица 1.

Взаимозависимость между методологиями микрокредитования и масштабами экономической деятельности клиентов[1]

Методология	Деятельность по извлечению доходов	Микро-предприятия	Малые предприятия
Индивидуальное кредитование			
Групповое кредитование ерез солидарные группы			
Групповое кредитование через общественные организации			

Индивидуальное микрокредитование осуществляется путем адаптации традиционного банковского кредитования к основным принципам микрокредитования.

Методология индивидуального кредитования представляет собой модифицированный вариант системы, обычно используемой коммерческими банками. Его основные характеристики:

1. Займы гарантируются имущественным залогом.
2. Клиенты проверяются по кредитной истории и рекомендациям.
3. Персонал работает над поддержанием и развитием тесных контактов с клиентом.
4. Составной частью входит образовательный элемент (помощь заемщику при написании бизнес-плана, обучение навыкам менеджмента, маркетинга и т. д.).

При **методологии группового кредитования** функции, выполняемые персоналом банка, делегируются кредитной группе, формирование которой начинается по инициативе сотрудника микрокредитной организации. Группа сама проверяет клиентов и определяет, кто может войти в ее состав; члены группы оценивают бизнес друг друга и возможности возврата кредитов; кредитование осуществляется в виде предоставления серии небольших, постоянно увеличивающихся займов; займы гарантируются другими членами группы; в случае нарушения графиков погашения займов или возникновения неплатежа вся группа лишается возможности получения следующего займа до полного погашения задолженности. В некоторых микрофинансовых институтах, работающих в сельской местности, используются групповые модели, при

[1] *Левицкий Дж.* Новые механизмы финансирования малых и микропредприятий. МОТ.

которых займы предоставляются группе в целом, а группа сама последовательно ссужает средства отдельным членам[1].

Как отмечают международные эксперты, существует ряд преимуществ и недостатков, связанных с методологией группового кредитования (табл. 1). Можно отметить следующие преимущества групповой и основанной на группе методологии:

• **Повышенный охват.** При помощи использовании воздействия единомышленников для замещения (крупного) залогового обеспечения, микрофинансовый институт может провести свою работу в наиболее бедных слоях общества, которые не могут предоставить залог.

• **Эффективное изучение и мониторинг.** Поскольку кредитные группы являются самоизбирающимися, они изучают новых членов и контролируют друг друга. Это, как правило, более эффективно, чем анализ, проводимый микрофинансовым институтом, так как члены группы стремятся узнать друг друга.

• **Низкие затраты на ведение дел** – так как группа берет на себя часть административной работы в процессе выдачи кредитов (собрание членов кредитной группы, изучение и мониторинг). Однако этот вопрос является дискуссионным.

• **Взаимная поддержка членов группы.** Это укрепляет социальные связи и снижает необходимость в консультационных услугах со стороны микрофинансовых институтов.

Следствием этих преимуществ является высокий уровень выплат и низкая процентная ставка по кредитам, так как административные издержки и риски снижаются при групповом кредитовании.

И все же существуют некоторые недостатки, связанные с этой методологией.

Эффективность работы программы в существенной степени зависит от деталей в схеме. Более того, высказываются сомнения относительно того, снижаются ли общие издержки на ведение дел, так как микрофинансовый институт обычно в целях облегчения процесса формирования группы проводит некоторую подготовительную работу в области менеджмента. Издержки же клиента растут из-за их участия в групповых собраниях и управлении

[1] Данная методология применяется в основном в странах, где для населения характерны высокая плотность расселения, высокий уровень бедности и неграмотности (Бангладеш, Таиланд и др.), и не представляет значительного интереса для Узбекистана.

финансами. Схемы группового кредитования могут не в полной мере соответствовать потребностям, ведь некоторые люди предпочитают брать индивидуальный кредит. Вдобавок к этому существуют проблемы в изменении потребностей членов группы: если один из них «вырастает» и нуждается в более крупных кредитах, то группа уже не может быть его гарантом. Как правило, также существуют проблемы, связанные с текучестью членов группы[1].

Групповое кредитование, в свою очередь, подразделяется на различные виды операционных методологий, основными из которых являются кредитование через солидарные группы и микрокредитование через общественные организации (рис. 3).

Их основным отличием являются взаимоотношения с микрофинансовыми институтами. В первом случае солидарные группы являются лишь инструментом обеспечения возвратности кредита и методология микрокредитования рассчитана на долгосрочные отношения между заемщиками и МФИ. Во втором случае, когда микрокредитование осуществляется через общественные организации (кредитные союзы, ассоциации, добровольные объединения заемщиков), предполагается, что заемщик одновременно является соучредителем этой организации, а это является дополнительным фактором, обеспечивающим возвратность средств.

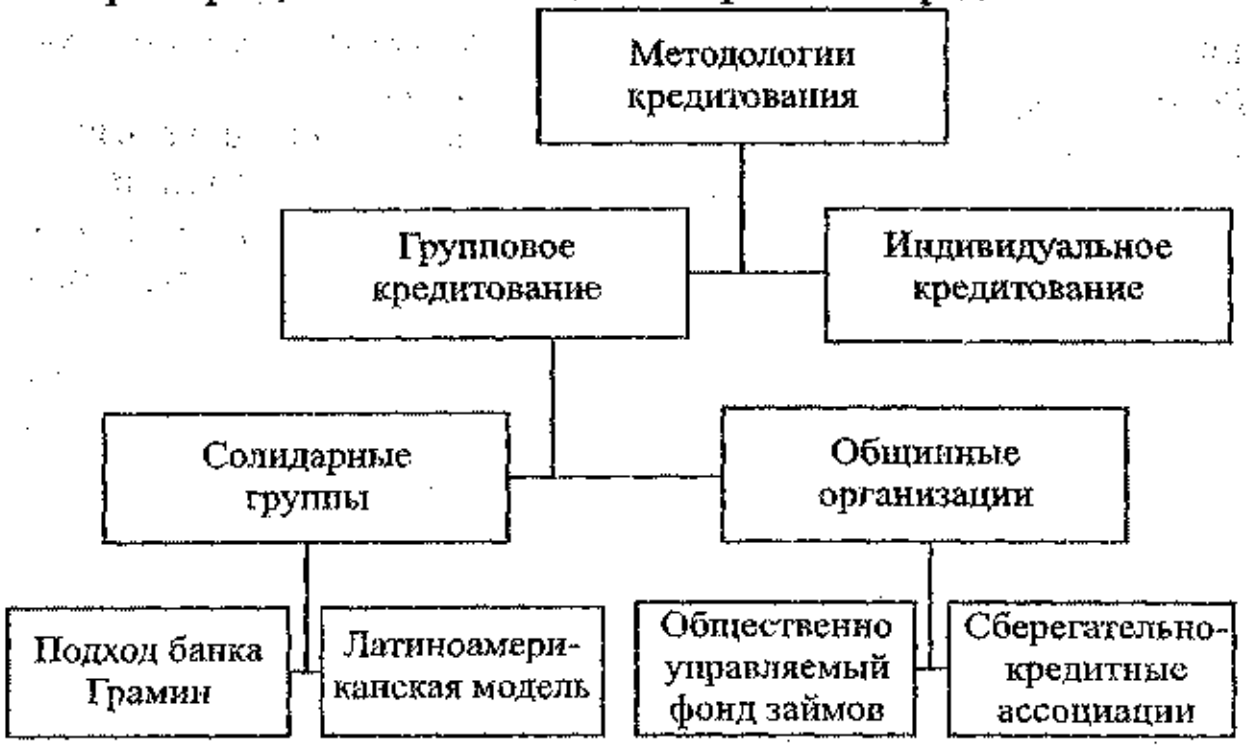


Рис. 3. ***Классификация методологий микрокредитования***

[1] *Pancho Otero, Cecilia Campero.* Microfinance development in Uzbekistan. UNDP Report. – Tashkent, 2000.

Резюмируя условия группового кредитования, можно выделить основные положительные моменты, а именно:

• *уникальное обеспечение*, отличное от того, которое предлагают банки (без залога);

• *солидарная ответственность как форма гарантии*. Членство в группе дает уникальный шанс получить займ на хороших условиях;

• *снижение риска* как для организации, так и для заемщика, так как члены группы хорошо знают финансовое положение каждого заемщика и участвуют в процессе оценки их бизнесов.

• *гибкая процентная ставка*;

• *доступ к новым займам* по упрощенной процедуре и на более выгодных условиях;

• *возможность открытия кредитной линии*;

• *низкая стоимость выдачи займа и обслуживания клиента* (стандарты группового кредитования предполагают помощь и активное участие в мониторинге руководителя группы и ее членов);

• *начало кредитной истории*. Для большинства клиентов участие в групповых финансовых программах является началом их кредитной истории.

Таблица 2.

Микрофинансовые и микрокредитные модели

Структура, вид	Регион апробирования
Индивидуальное кредитование	По всем странам
Модель «Грамин банка»	Бангладеш
Латиноамериканская модель	Латинская Америка
Модель сельского банка	Латинская Америка
Модель банка «Ракият» или модель государственного микрофинансового банка	Индонезия, Таиланд, Малайзия
Кредитные союзы, кредитные кооперативы	По всем странам
Модель групп взаимопомощи	Индия
Модель кредитных проектов	Страны Азии
Модель прямого кредитования через коммерческие банки	По всем странам
Анексная модель или модель оптового кредитования	Индия, Кыргызстан, Таджикистан
Связанная розничная модель	Индия

За последние 20 лет наблюдается быстрое развитие устойчивых методологий микрокредитования, которые предлагают МФО практические инструменты для разработки более усовершенствованных и инновационных микрофинансовых услуг.

Таблица 3.

Характерные особенности различных моделей микрокредитования

Модель	Клиенты	Доставка кредита	Техническая помощь	Примеры
Кредитование *однородных* групп	Бедные сельские женщины. Кредиты предоставляют семьям, а не бизнес-структурам	Программа дает кредиты индивидуумам в группах. Кредиты рабочего капитала в сумме до 175 долл. США сроком на 6–12 мес. Еженедельные платежи на собраниях групп. Группы из 5–6 человек отбирают клиентов и оказывают товарищеское давление с целью возврата кредита; традиционное кредитное обеспечение отсутствует	Минимум бизнес-помощи. Обязательное участие в еженедельных собраниях и еженедельном сбережении средств. Товарищеская поддержка. Деятельность, направленная на повышение уровня самооценки	«Граминбанко» BRAC
Солидарные группы	Бедные городские микропредприятия, обычно из официального сектора, образующие группы из 6–10 членов	Программа дает кредиты группам клиентов. Кредиты рабочего капитала на срок 6–12 мес. Еженедельные платежи в местное отделение программы. Групповые перекрестные гарантии кредитов и коллективная ответственность за погашение	Минимум бизнес-помощи. Товарищеская поддержка	Prodem Banco Sol
Деревенские банки	Бедные сельские женщины. Семьи, а не микропредприятия	Спонсорское агентство предоставляет деревенскому банку капитал, который тот дает на кредит членам. Коллективная гарантия возврата деревенскому банку кредита. Краткосрочные кредиты рабочего капитала членам. Еженедельные платежи. Традиционного обеспечения кредита нет	Минимум бизнес-помощи. Программа сбережения средств и повышения уровня самооценки	FINCA
Прямое кредитование	Обычно действующие микропредприятия, городские и сельские. Цель – образование новых бизнес-структур или расширение микропредприятий	Программа кредитует непосредственно заемщика. Небольшие суммы рабочего капитала или финансирование закупок основных фондов. Андеррайтинг основан на оценке потенциала бизвеса и уровня профессиональных навыков и характера заемщика. Нередко требуется традиционное кредитное обеспечение	Минимум обучения. Основан на спросе (определяется потребностями заемщиков после получения ими кредитов). Программы США ввели более структурированный элемент бизнес-помощи. Часто входит в кредитный мониторинг	DRI Unit Desa Programme

В табл. 3 приведено сравнение отдельных моделей микрокредитования[1].

Поскольку клиентов микрофинансовых организаций рассматривают как лиц, не имеющих доступа к формальным финансовым организациям, то возникает проблема соотношения микрофинансирования и неформальной экономики. Появление системы микрофинансирования, по мнению французского ученого М. Лелара[2], стало проявлением жизнеспособности неформальных финансов. Отличием микрофинансовой системы от неформальной является институционализация отношений и повышенное внимание к кредитованию в отличие от накопления, характерного для неформальных финансов. Приведенное мнение подтверждается классификацией микрофинансовых институтов (МФИ) в основу которой положена специфика законодательного регулирования их деятельности и особенности институционализации отношений[3]:

формальные институты (formal institutes) – финансовые институты, предоставляющие микрофинансовые услуги, деятельность которых регулируется не только общим законодательством, но и пруденциальным. Она осуществляется под банковским надзором. К формальным институтам относятся государственные и частные банки развития, сберегательные и почтово-сберегательные банки, коммерческие банки и небанковские кредитно-финансовые учреждения.

Полуформальные институты (semi-formal institutes) – МФИ, которые являются формальными в том смысле, что, являясь зарегистрированными организациями, они подчиняются общим законам, включая гражданское право, однако их деятельность не регулируется пруденциальными правилами. В группу полуформальных институтов включаются кредитные союзы, многоцелевые кооперативы, неправительственные организации и некоторые группы взаимопомощи.

Неформальные институты (informal institutes) – те институты, по отношению к которым ни банковское законодательство, ни

[1] *Литлфилд Э., Розенберг Р.* Микрофинансы и малоимущие: разрушаем стены между микрофинансированием и формальными финансами. // Финансы & развитие, № 2 (июнь, 2004).

[2] *Лелар М.* Развитие неформальных финансовых систем и его влияние на финансовые системы. Сер. 2. Экономика: РЖ/РАНИНИОН. – М., 2004. – С. 135–139.

[3] *Ledgerwood J.* Microfinance Handbook As institutional and financial perspective. The World Bank. Washington, DC 2000.

общее гражданское право не применяются и деятельность которых является настолько неформальной, что споры, возникающие во время взаимодействия с ними, регулируются вне рамок действующего законодательства. Неформальные поставщики включают в себя большинство групп взаимопомощи, кредитно-сберегательные ассоциации, простых кредиторов, заимодавцев, собственников недвижимости, домохозяйства и друзей.

Таблица 4.

Организации, предоставляющие микрофинансовые услуги

Формальные институты	Полуформальные институты	Неформальные институты
Международные банки развития	Сберегательные и кредитные кооперативы	Сберегательные и кредитные ассоциации
Банки (коммерческие, государственные, почтовые и т. д.)	Зарегистрированные группы самопомощи	Сберегательные группы по принципу очередности
Другие финансовые компании	Специализированные и многоцелевые НПО	Незарегистрированные группы самопомощи
Микрофинансовые банки	Сельские банки	Индивидуальные ростовщики
	Кредитные союзы	Торговцы
	Проекты развития	

Источник: Микрофинансирование в Казахстане: возможности для всех. – Алматы, 2005.

Сам же М. Лелар выделяет другие группы микрофинансовых институтов:

1. Институты взаимного накопления и кредитования.
2. Деревенские кассы.
3. Институты прямого кредитования или программы поддержки микрокредита, обычно финансируемые зарубежными организациями и управляемыми местными неправительственными организациями.
4. Кредитование мелких предприятий, групп кустарей или женщин в рамках программ развития мелкого предпринимательства, профессионального обучения, управления, охраны здоровья, финансируемое и управляемое так же, как и предыдущий вид. Эти группы институтов предоставляют все виды кредита, но ни одна из них не является однородной, поскольку они различаются по происхождению, величине, целям, способам функционирования.

По мнению М. Лелара, неформальные способы накопления и кредитования имеют следующие особенности:

• неформальные финансовые отношения оригинальны и сложны;

• традиционные способы накопления и сбережений отличаются разнообразием неформальных агентов, поддерживающих тесные социально-экономические отношения между собой;

• система долговых обязательств и расчетов по ним является действительной системой финансового посредничества, поскольку характеризуется как низкими рисками, так и низкими транзакционными издержками, низкой асимметричностью информации;

• денежные средства циркулируют среди ограниченного круга лиц, поэтому распределение ресурсов в неформальном финансовом секторе не является оптимальным;

• высокий уровень расчетов наличными деньгами, вызванный недостаточной институционализацией отношений и краткосрочным характером накопления и кредитования.

В свою очередь М. Лелар характеризует причины появления неформальной финансовой системы с позиций сторонников финансовых репрессий и финансового дуализма. Сторонники жестких методов воздействия считают, что причиной развития неформальных финансов являются ограничения оперативной деятельности банков (в т. ч. обязательное резервирование, ограничение доступа). Проведение финансовой реформы, направленной на повышение результативности формального сектора, должно способствовать поглощению неформального сектора. М. Лелар ставит под сомнение такую интеграцию финансовых систем, поскольку считает, что клиенты неформального сектора не будут обращаться за услугами в банк. Сторонники финансового дуализма напротив, рассматривают неформальные финансы как часть неформального сектора, позволяющего финансировать неформальную деятельность. Поэтому они считают допустимым постепенную унификацию без жестких реформ, с сохранением отношений между формальной и неформальной системами.

По мнению М. Лелара, стратегия взаимодополняемости и интеграции финансовых систем более реалистична и может сопровождаться:

• стимулированием банков к оказанию услуг малообеспеченным слоям населения;

• внедрением в неформальные финансы инноваций, делающих их привлекательными для более требовательных клиентов. Одна-

ко сам ученый рассматривает поглощение и сочетание формальной и неформальной систем бесперспективными вариантами развития и поэтому занимает позицию трансформации неформальной финансовой системы в систему микрофинансирования.

Мы полагаем, что жизнеспособность неформальных финансов является не единственным фактором происхождения системы финансов. Считаем, что трансформация неформального финансового сектора в систему микрофинансирования осуществляется под влиянием правовой среды. А в переходный период развития экономики микрофинансирование осуществляется как организациями рынка финансовых услуг (в незначительной мере), так и экономическими субъектами, относящимися к формальным институтам и неформальному финансовому сектору.

Многие исследователи отмечают многообразие организационно-правовых форм организации сферы микрофинансирования. Так, советник Российского микрофинансового центра Н. Бурцева считает микрофинансовыми те организации, что созданы «в любой организационно-правовой форме, основной целью создания и (или) фактически осуществляемой деятельностью которых является микрофинансирование»[1]. Специальное агентство правительства Канады также считает, что микрофинансовые институты – это «организации, которые оказывают микрофинансовые услуги и которые могут принимать множество форм»[2]. Некоторые зарубежные авторы выделяют в самом общем виде в системе микрофинансирования следующие типы микрофинансовых организаций:

1. *Учреждения микрокредитования*. Это специальные микрофинансовые институты, занимающиеся исключительно предоставлением кредитов. Как правило, они функционируют на некоммерческой основе и регистрируются в форме неправительственной организации, фонда, кооператива или филиала иностранной неправительственной организации.

2. *Кредитные союзы*. Это организации с коллективным членством, создаваемые с целью оказания финансовых услуг своим членам, которые полностью или в основном финансируются за счет

---

[1] Правовое пространство для микрофинансовой деятельности в России. Анализ и рекомендации по реформированию. – М.: Российский фонд «Микрофинансовый центр», 2003. – С. 5.

[2] Canadian International Development agency – Government of Canada. http://acdi-cida.gc.ca

долевого участия или сбережений своих членов. Услугами каких-либо внешних источников финансирования они, как правило, не пользуются.

3. *Сельскохозяйственные (сельские) кредитные кооперативы.* Это, как и кредитные союзы, организации с коллективным членством, работающие преимущественно с фермерами и предприятиями сельскохозяйственного профиля, находящимися в сельской местности.

4. *Государственные фонды поддержки малого предпринимательства*, функционирующие под эгидой правительственных программ, и полностью или в основном финансируемые из Государственного бюджета.

5. *Коммерческие банки.*

Все признают, что коммерческие банки как институциональные единицы подсектора депозитных финансовых корпораций, являются универсальными финансовыми посредниками. Поэтому микрофинансирование может быть одним из направлений их финансовой деятельности. Поскольку банки выступают наиболее легализованной формой финансовой организации, они являются наиболее притягательными.

Коллектив американских ученых, исследовавших роль коммерческих банков в системе микрофинансирования, выделил среди банков ***четыре типа финансовых посредников***[1]:

• многопрофильные частные коммерческие банки, как правило, национального уровня, предлагающие финансовые продукты и услуги посредством широкой филиальной сети;

• государственные банки – крупные банки, оказывающие широкий спектр услуг в соответствии с правительственными приоритетами. Обычно они действуют в качестве канала государственных трансфертов и платежей или принимающих и обслуживающих большое количество вкладчиков;

• финансовые компании и специализированные банки – маленькие финансовые институты, в основном регионального уровня, специализирующиеся на особых секторах, такие как жилищное и потребительское кредитование;

• микрокредитные неправительственные организации, трансформирующиеся в регулируемые банки или специализированные

[1] *Mayada M. Baydas, Douglas H. Graham, Liza Valenzuela.* Commercial Banks in Microfinance: New Actors in the Microfinance World / Microenterprise Best Practices Project – USA: Development Alternatives Inc., 1997, p. 7.

финансовые институты, – маленькие финансовые институты с ограниченным региональным присутствием, осуществляющие узкоспециализированные программы.

Мы придерживаемся данной позиции, поскольку эта группировка банков наиболее применима к сектору Центральной Азии. К первой группе можно отнести банки национального уровня с большой филиальной сетью – такие, как «Хамкорбанк» (Узбекистан), АКВ (Кыргызстан), «Халык Банк» (Кыргызстан), Inexim Bank. Ко второй группе относятся Национальный банк, «Халкбанк» (Узбекистан), «Халык Банк» (Казахстан). Третья группа включает «Казмикрофинанс» (Казахстан), микрофинансовую компанию «Компаньон» (Кыргызстан), Первый микрофинансовый банк Таджикистана, «Микрокредитбанк» (Узбекистан). Четвертая группа: МКО «Капитал плюс» (Узбекистан), МКО «Сабр», «Имон интернейшнл» (Таджикистан), «Байтушум и партнеры» (Кыргызстан), «Казмикрофинанс» и «Береке» (Казахстан).

В некоторых исследованиях банк противопоставляют микрофинансовой организации. По нашему мнению, кредитные организации невозможно отождествлять с микрофинансовыми. Однако банки, специализирующиеся на микрофинансировании, не должны исключаться из состава микрофинансовых организаций, ведь в реальности микрофинансовые институты развиваются «снизу вверх» в рамках местных инициатив и вне поля банковского законодательства. Но микрофинансирование имеет все предпосылки официального развития через банковский сектор. Данное утверждение подтверждается практикой функционирования банков, специализирующихся на микрофинансировании, к примеру «Грамин банк» (Бангладеш), ЗАО «КМБ-Банк» (Россия), «Микрокредитбанк» (Узбекистан), ACCESS банк (Азербайджан).

Различные МФО полагаются на различные типы инвестиций – в зависимости от существующих и потенциальных рисков (см. табл. 5).

Для того чтобы эффективно реагировать на широкий выбор финансирования микрофинансовых посредников для достижения широкого охвата микрозаемщиков, необходимо обеспечение государственными органами «первоначального элемента» – субсидии для ускорения начала деятельности. Имеется широкий спектр конечных бенефициариев и посредников, и необходима реализация таких мер, чтобы излишне не ограничивать процессы предос-

ления услуг конечному потребителю и предоставление эффективной поддержки.

Таблица 5.

Потребности МФО в финансировании на различных этапах развития

МФО	Инвестиции	Инвесторы	Управление риском
Новые	Гранты и субсидии	Донорские организации	Отсутствует
Малые	Грант на первоначальный капитал и льготные долгосрочные ссуды	Социальные инвесторы	Управляемый риск
Находящиеся в процессе трансформации	Капитал и долг	Инвесторы с двойной целью	Ограничение риска
Крупные, зрелые	Рынок ценных бумаг (акции и облигации)	Коммерческие инвесторы	Управление риском

Но не только финансовая поддержка сектора и конечных бенефициариев решающая – нефинансовые способы поддержки, например, обучение, консультирование (консалтинговые, консультативные услуги) и наставничество также являются важными составляющими для сектора микрофинансирования.

Оптимальное финансирование зависит в основном от стадии развития МФО и сферы деятельности. Внутренние и внешние факторы определяют потребности в финансировании. Внутренними факторами являются рост кредитного портфеля и мобилизация сбережений; внешние факторы в основном определяются регулятивной средой, но при этом важно наличие субсидий или коммерческого финансирования. Кроме того, также свою роль играет стоимость и сроки различных источников финансирования (см. табл. 6).

В соответствии с теорией неофициальной иерархии МФО должны установить приоритеты по различным источникам финансирования. Обычно эмиссия акций для формирования капитала является очень дорогостоящим процессом, и часто структурно ограничена с учетом особенностей большинства МФО. За исключением грантового капитала и субсидий капитал формируется необеспеченным и субординированным долгом, пока депозиты рассматриваются относительно дешевым ресурсом. Очень важно дифференцировать различные типы финансирования с учетом определенных потребностей МФО. Сроки погашения также играют существенную роль при выборе источника финансирования. Обыч-

Таблица 6.

Континуум потребности в финансировании МФО

Потребности в финансировании	Описание	Обычные источники финансирования
Издержки на начало деятельности/ институциональное развитие	Любые расходы, связанные с созданием или значительным расширением деятельности МФО	Грантовые средства и государственные субсидии
Капитал	Любым устойчивым МФО необходим собственный капитал. Вследствие отличительной особенности операций показатель адекватности капитала должен превышать требования Базель II для кредитных организаций в части капитала	Грантовые средства и государственные субсидии, нераспределенная прибыль благотворительность
Рефинансируемый заемный капитал	Многие МФО начинают свою кредитную деятельность за счет собственных средств. Для достижения экономии масштаба необходимо найти другие источники рефинансирования заемного капитала	Рынок капитала, через партнерские банки, создание револьверного фонда с помощью европейских структурных фондов). Рекапитализация государственных средств
Операционные издержки кредитной деятельности	Транзакционные издержки, связанные с предоставлением микрозаймов. Стоимость риска увеличивается в связи с проблемными кредитами	Процентный доход или субсидии в некоторых случаях, по крайней мере стоимость риска частично покрывается через гарантированные структуры
Операционные издержки на нефинансовые услуги	Дополнительные нефинансовые услуги предоставляются микропредприятиям специальными поставщиками услуг	Субсидии и государственные средства, частично используя существующие схемы, софинансируемые из доходов пользователей с услугами по развитию бизнеса
Субсидии дохода микрофинансовых клиентов	Некоторым микрофинансовым клиентам необходимы субсидии для дополнительных доходов (расходов) на первоначальном этапе их бизнеса. В некоторых странах успешно функционируют программы для стимулирования населения, для тех кто получил социальные дотации для самозанятости. Клиенты некоторое время получают определенный процент их пособия даже после того, как они начали работать	Государственные средства

но собственный капитал служит как долгосрочный источник финансирования, в то время как депозиты имеют более краткосрочное свойство.

Институты отмечают «лоскутные» линии финансирования микрофинансовой деятельности, большая часть финансирования доступна только периодически, без надежных долгосрочных ресурсов от доноров или альтернативных источников финансирования. Это негативный фактор для развития всего сектора, потому что он не позволяет МФО разрабатывать самим долгосрочные стратегии по созданию потенциала для эффективной и устойчивой кредитной деятельности, предлагать дополнительные услуги для своих клиентов. В целом начало деятельности и процесс трансформации МФО главным образом ориентированы на развитие и имеют ограниченную толерантность риска. МФО слабо заинтересованы в инструментах для смягчения риска и больше всего нуждаются в грантовых средствах, техническом содействии, капитале и долгосрочных кредитах. Для зрелых МФО и прошедших трансформацию, наоборот, требуется сложная система управления рисками и имеется высокий спрос на инструменты и механизмы по смягчению рисков.

1.3. Макроэкономические аспекты деятельности микрофинансовых институтов

С 1970-х годов микрофинансирование стремительно растет, выводя людей из бедности и содействуя экономическому росту. В настоящее время микрофинансирование воспринимается как «волшебная палочка» автоматического подъема людей из бедности за счет создания микропредприятий. Скорее, она нацелена на «окончание бедности» семей с низкими доходами путем предоставления им различного рода качественных финансовых услуг.

В настоящее время в микрофинансировании наблюдаются серьезные изменения, сопровождающиеся двумя важными тенденциями. Во-первых, существует растущая тенденция трансформации зрелых МФО в форме НПО в лицензируемые и регулируемые финансовые институты. Тем самым происходит интеграция в национальную финансовую систему (например, ACLEDA банка в Камбодже; ХАС банка в Монголии; Spandana и СКС в Индии).

Во-вторых, высокая рентабельность и новая рыночная ниша стимулируют вступление коммерческих банков в сегмент микрофинансирования, посредством предложения новых продуктов, создавая отдельные филиалы или предоставляя внешнее финансирование для МФО (например, ICICI Bank, ABN-AMRO, Citibank, HSBC в Индии и Китае и ANZ Bank на Фиджи).

Все эти факторы свидетельствуют о том, что микрофинансирование уже не является изолированным маргинальным сектором неофициальных средств финансирования, а, скорее, представляет собой отдельный, нижний, сегментширокой финансовой системы и, следовательно, становится локомотивом экономического роста (рис. 4).

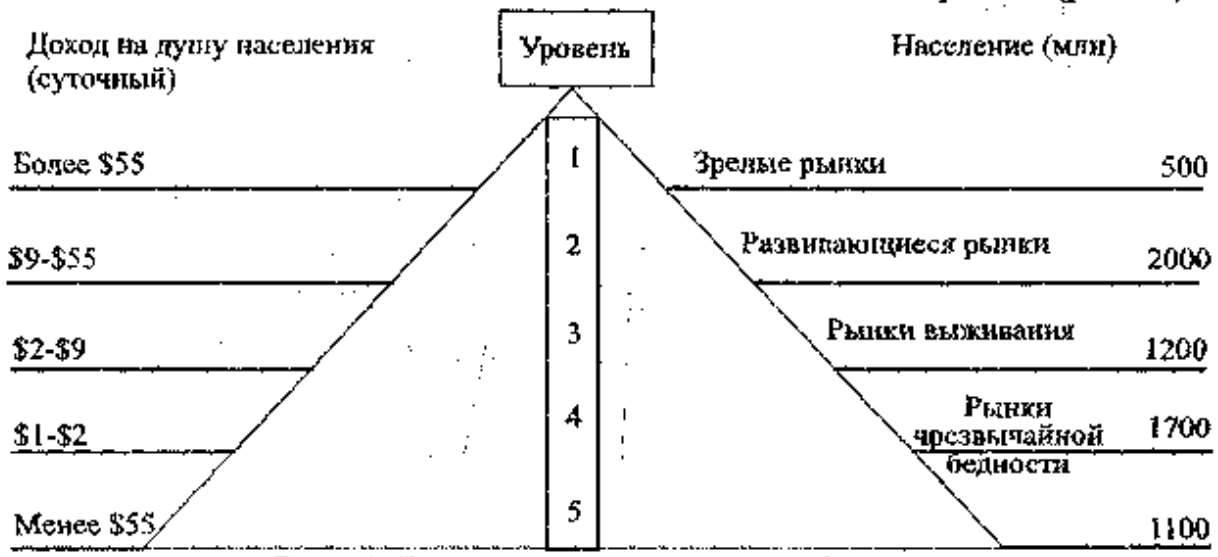


Рис. 4. Экономическая пирамида мира

Общий вклад микрофинансирования в экономику в целом остается неоднозначным, что обусловлено дополнительными или конкурирующими взаимоотношениями. Дополнительные негативные воздействия возникают от чрезмерного рискованного поведения, увеличения просрочки, перекрестного субсидирования микрофинансовых займов и ухудшения качества управления тех или иных институтов микрофинансирования[1].

Несмотря на глобальное продвижение финансовой инклюзивности, текущие оценки показывают, что еще 2 500 миллионов взрослого населения – примерно половина мира – не имеют доступа к финансовым услугам, из них 62% (или 2,2 млрд) проживают в Азии, Африке, Латинской Америке и на Ближнем Востоке[2].

[1] *Chen G., Rasmussen R. & Reille X.* (2010). Growth and vulnerabilities of microfinance. CGAP Focus Note, No. 61, p. 1–15.

[2] *Dalal A., Morduch J., Chaia A., Goland T., Gonzalez M. & Schiff R.* (2009, October). Half the world is Unbanked. Financial Access Initiative Framing Note, p. 1–16.

Такие внушительные цифры свидетельствуют о наличии значительного неудовлетворенного спроса на финансовые услуги и возможности генерирования прибыли, указывающие, что микрофинансирование будет продолжать развиваться и распространяться как через специализированные банки, так и МФО.

В настоящее время в литературе, посвященной микрофинансированию наблюдается тенденция проведения анализа макроэкономических факторов, влияющих на деятельность МФО. Основное внимание существующих исследований направлено на рассмотрение трех основных категорий:

а) анализ отдельных определяющих факторов деятельности МФО – таких, как содержание кредитного договора, методологии кредитования и корпоративное управление[1];

б) макроэкономические факторы, определяющие неравномерное распределение МФО и воздействие на макроэкономические показатели страны – такие, как экономический рост, инфляция, бедность и коррупция[2];

с) анализ макро-институциональных факторов, определяющих успех МФО путем детального анализа воздействия факторов устойчивости МФО и условий внешней среды, в которой они работают[3].

[1] *Hartarska V.* (2005). Governance and performance of microfinance organizations in Central and Eastern Europe and the Newly Independent States. World Development, 33(2), p. 1627–1643; *Hartarska V. & Nadolnyak D.* (2007). Do regulated microfinance institutions achieve better sustainability and outreach? Cross-country evidence. Applied Economics, 39 (2), 1207–1232; *Hartarska V. & Nadolnyak D.* (2008). An impact analysis of microfinance in Bosnia and Herzegovina. World Development, 36(1), 2605–2649; *Hermes N., Lensink R. & Meesters A.* (2009). Financial Development and the Efficiency of Microfinance Institutions. Available at SSRN: http://ssrn.com/abstract=1396202; *Kai H. & Hamori Sh.* (2009, September). Microfinance and inequality. Munich Personal RePEc Archive (MPRA) Paper, No. 1757, 1–57.

[2] *Marconi R. & Mosley P.* (2005). Bolivia during the global crisis 1998–2004: Towards a macroeconomics of microfinance. Sheffield Economic Research Paper Series, No. 2057, 1–45; *Honohan P.* (2004). Financial sector policy and the poor: selected findings and issues. World Bank Policy Research Working Paper, No. 43, 1–47; *Honohan P.* (2008). Cross-country variation in household access to financial services. Journal of Banking & Finance, 5(4), 1–8; *Vanroose A.* (2007). Microfinance and its macro-environment. MicroBanking Bulletin, No.14, 22–24; *Vanroose A.* (2008). What macro factors make microfinance institutions reach out? Solvay Business School Working Paper No. 08/036, 1–28; *Vanroose A. & D'Espallier B.* (2009). Microfinance and financial sector development. Solvay Business School Working Paper No. 09/040, 1–38.

[3] *Ahlin C., Lin J. & Maio M.* (2010, April). Where does microfinance flourish? Microfinance institution performance in macroeconomic context. Journal of Development Economics, 1–16.

На основе анализа данных исследований можно выделить каналы, через которые микрофинансирование способствует экономическому росту.

Данный механизм представлен на рис. 5[1].



*Рис. 5. **Каналы воздействия микрофинансирования на экономический рост***

В настоящее время экономические исследования[2], проведенные на уровне стран, отраслей и фирм продемонстрировали положительное воздействие развития финансового сектора на экономический рост через банки и фондовые рынки. Учитывая, что основная роль финансового сектора заключается в снижении издержек по сбору информации, соблюдении исполнения законов и транзакционных издержек, Р. Левин[3] сформулировал пять функций финансовой системы, способствующих экономическому росту: мобилизация сбережений, предоставление информации об инвестициях, мониторинг/руководство, управление рисками, содействие в приобретении и обмене товаров и услуг. Посредством этих функций финансовый сектор не только способствует развитию частного сектора, но и поддерживает государственный сектор, инфраструкгуру и способность домохозяйств инвестировать в че-

[1] *Maksudova N.* Macroeconomics of Microfinance: How Do the Channels Work? CERGE-EI Prague, October 2010.

[2] *King R. & Levine R.* (1993) Finance and growth:Schumpeter might be right. Quarterly Journal of Economics, 108(3), p. 717–737; *La Porta R., Lopez-de-silanes F., Shleifer A. & Vishny R.* (1998) Law and Finance. Journal of political economy, 106(6) p. 1113–1155; *Rajan R. & Zingales L.* (1998) Financail dependence and growth. American Economic Review,*88 (3) p. 59–86.

[3] *Levine R.* (2004) Finance and growth: theory and evidence. NBER Working paper (10766), p. 1–18.

ловеческий капитал и тем самым обеспечить сбалансированное потребление. Соответственно, микрофинансирование непосредственно вносит вклад в ускорение экономического роста (стрелка А) через стимулирование развития малого предпринимательства, улучшение показателей человеческого развития (здравоохранение, питание, образование) и сокращения бедности[1].

Следует также отметить, что ученые Хисако Кай и Шигеюку Хамори из Университета Кобэ[2] (Япония) на основе анализа данных 61 развивающейся страны, установили, что микрофинансирование имеет тенденцию к сокращению неравенства в доходах путем облегчения доступа малообеспеченного населения к кредитам. Обратный эффект наблюдается в том случае, когда выше уровень неравенства в доходах, который обусловлен достаточно высоким уровнем непогашения микрофинансовых займов и более высокими процентными ставками[3]. В то же время макроэкономическая среда может определять пути развития микрофинансовых институтов. С. Алин и другие доказали, что при высоких темпах экономического роста и макроэкономической стабильности МФО быстрее становятся операционно самоокупаемыми из-за низких показателей просрочки и операционных расходов. Следует обратить внимание, что не только уровень экономического роста имеет решающее значение, важно еще и качество роста: микрофинансирование развивается быстрее, когда доля промышленности и прямых иностранных инвестиций возрастает и высок уровень вовлеченности трудовых ресурсов[4].

Микрофинансирование косвенно способствует экономическому росту (стрелка В) в рамках ее взаимодействия с финансовыми рынками. Микрофинансовые институты способствуют расширению доступа к финансированию малообеспеченных слоев населения, лучшей интеграции финансовых потребностей домохо-

[1] *Ravallion M.* (2001) Growth, inequality and poverty: Looking beyond averages World Development, 29(11), p. 23–49.

[2] *Hisako Kai & Shigeyuki Hamori.* Microfinance and inequality.
www.macrothink.org/rae 2009 vol 1 № 1

[3] *Vanroose & D'Espallier.* Microfinance and financial sector development Solway Business School Working Paper № 09/040 138; *Ahlin C., Lin J. & Maio M.* (2010 April). Where microfinance florish? Microfinance institution performance in macroeconomic context. Journal of Development Economics, p. 1–16.

[4] *Leegwater & Shaw*, 2008. How do microenterprises contribute to economic growth in developing countries? AMAP microREPORT #135.

зяйств и самое главное – выводят «теневое финансовое посредничество» в сферу официального сектора. Помимо этого, считается, что микрофинансирование способствует увеличению денежного обращения в экономике.

Американский ученый М. Барр[1] предлагает рассматривать развитие финансового сектора через призму микрофинансирования, представляя при этом дополнительные аргументы:

• финансово устойчивые МФО оказывают содействие углублению рынка, что в свою очередь способствует развитию финансового сектора;

• микрофинансирование является мощным инструментом в странах с низким уровнем государственного управления, что затрудняет надлежащее функционирование других программ развития;

• микрофинансирование поддерживает реализацию внутренних финансовых реформ путем устранения каких-либо ограничений.

Зрелость финансового сектора в свою очередь влияет на эффективность деятельности МФО. Такие авторы, как Т. Бек[2], и др. (2004) утверждают, что даже если развитие финансового сектора напрямую не затрагивает непосредственно малообеспеченных людей, тем не менее, оно способствует увеличению совокупного экономического роста, тем самым благоприятствуя малообеспеченным слоям населения.

Поэтому ожидается, что в странах с более развитым финансовым сектором микрофинансирование также будет более эффективным и активным. Н. Гермес[3] и др. провели исследование, направленное на выявление причинной связи между развитием финансового сектора страны и эффективностью МФО путем сокращения издержек. Используя данные по 435 МФО за период с 1997 по 2007 гг., авторы установили, что устойчивая среда финансового сектора направлена на формирование более эффективных МФО, так как жесткая банковская конкуренция создает стимулы для улучшения операционной эффективности МФО. С. Алин и др. определили, что высокая финансовая глубина в значительной степени

[1] *Barr M.* (2005) Microfinance and financial development. Michigan Journal of International Law, 26 (1), p. 271–295.

[2] *Beck T. Demirguc_kunt, A & Levine R.* (1999). A Newdatabase on Financial Development and Structure.World Bank Research Report № 2146. The World Bank. www.worldbank.org.

[3] *Hermes N., Lensink R. & Meesters A.* 2009. Financial development and the efficiency pf microfinance institutions. http://ssrn.com/abstract=1396202.

связана с более низким уровнем невозврата кредитов и операционных расходов МФО, таким образом, в конечном счете в выигрыше остаются заемщики.

В результате характер взаимодействия между банками и МФО (так называемые «мини-банков») определяет «ландшафт» развития финансового сектора. В связи с этим косвенное воздействие микрофинансирования (стрелка С на рис. 5) на экономический рост происходит через взаимодействие МФО с коммерческими банками. При рассмотрении гипотезы о недостатках рынка предполагается, что микрофинансирование обычно служит хорошим дополнением для развития банковской системы путем заполнения ниш, где стандартные банковские услуги не используются. Поэтому быстрый рост сегмента микрофинансирования свидетельствует о слабости банковского сектора. В таких случаях МФО, как правило, стремятся заменить собой традиционные банки, создавая тем самым патологию финансового развития.

Дружественное партнерство или соперничество между банками и микрофинансовыми организациями в значительной степени связаны с уровнем конкуренции на рынке, которая может осуществляться в обоих направлениях. С точки зрения традиционных банков, повышение банковской конкуренции заставляет их искать новые рынки и более широкую клиентуру. Участие банков в микрофинансировании продемонстрировало прибыльность этого сегмента, что может рассматриваться в качестве многообещающих возможностей для банков по удовлетворению значительного спроса на кредиты в развивающихся странах, учитывая, что МФО не в состоянии удовлетворить его в полном объеме самостоятельно[1].

С точки зрения микрофинансового сообщества, вступление банков в сегмент микрофинансирования, как ожидается, будет коротким и поверхностным[2].

Во-первых, начало нового бизнеса в виде микрофинансирования и достижение соответствующего уровня рентабельности может занять слишком много времени у банков и, следовательно, они могут принять решение не входить в этот сегмент. Последующий выход банков из сектора микрофинансирования может оказаться

[1] *Hermes N., Lensink R. & Meesters A. 2009.* Financial development and the efficiency of microfinance institutions http://ssrn.com/abstract=1396202.

[2] *Rhyne E & Lopez* (2003). The service company model: A new strategy for commercial banks in microfinance ACCIONS Insight Series № 6.

очень затратным или банки могут перейти на более высокий сегмент обслуживания путем увеличения суммы кредита. Эмпирические исследования обнаружили явные доказательства конкуренции между традиционными банками и мини-банками. Интенсивность конкуренции обусловлена обслуживанием микрофинансовыми банками сегмента малообеспеченных слоев населения и большего количества женщин.

Все эти факты характеризуют природу микрофинансирования и его косвенное воздействие на экономический рост (стрелка С) через взаимодействие с основным банковским сектором. Независимо от того, будет ли это взаимодействие в форме дружеского партнерства или жесткой конкуренции, это будет способствовать экономическому росту.

На основе изучения эмпирических исследований можно констатировать, что существует четкая взаимозависимость между официальным банковским сектором и деятельностью МФО. МФО менее прибыльны, когда процентные ставки повышены из-за высокой стоимости внутреннего финансирования. МФО менее прибыльны при наличии высокой инфляции. Это доказывает, что стабильно функционирующий финансовый сектор оказывает благоприятное воздействие на МФО и, наоборот, МФО сталкивается с трудностями, когда финансовая система испытывает серьезные проблемы. Эта взаимосвязь, вероятно, становится еще важнее, если учитывать текущую эволюцию МФО с увеличением коммерциализации сектора, когда коммерческие банки и инвесторы выказывают все больший интерес к рынку микрофинансирования. Несмотря на то, что микрофинансирование предназначено для особых целей, изучение отдельных исследований и литературы по финансовому сектору может быть также применимо к микрофинансированию.

1.4. Становление системы микрофинансирования: этапы и тенденции развития

Разработка теоретической концепции сектора микрофинансирования как особого сектора экономики применительно к практике Центральной Азии требует обращения к историческому опыту, поскольку любая экономическая форма развивается успешнее, если

имеет исторические корни в экономической жизни общества. Зарубежные ученые полагают, что первый этап развития микрофинансирования (таб. 7) начался с зарождения практики простейших методов заимствования. Чтобы удовлетворить свои многочисленные потребности, малоимущие пользуются широким спектром финансовых услуг, и делают это веками. Хорошо известными примерами являются неформальные системы – такие, как ростовщики. Позже появляются сберегательно-кредитные клубы и общества взаимного страхования, которые существуют и в настоящее время в каждой из развивающихся стран.

Одним из наиболее ранних кредитных учреждений, предоставлявших небольшие ссуды небогатым фермерам без залога имущества, является Ирландский ссудный фонд (Irish Loan Fund), основанный в начале XVIII в. Джонатаном Свифтом. Бизнес Свифта развивался, и уже к 1840 г. в Ирландии насчитывалось более 300 различных ссудных фондов. Основной целью их деятельности была выдача небольших кредитов на короткое время. В период экономического роста услугами таких фондов пользовалось более 20% всех домохозяйств Ирландии[1]. В XIX в. количество кредитных учреждений различных типов в Европе возросло. Значительная часть созданных кредитных организаций была организована сельским населением и небогатой частью городского населения. Эти учреждения были известны как народные банки (People's Banks), кредитные союзы (Credit Unions), сберегательные и кредитные кооперативы (Savings and Credit Cooperatives). Концепция расширения влияния кредитных союзов на экономику была разработана Фридрихом Райффайзеном и его сторонниками. Внимание к нуждам сельского населения было вызвано желанием уберечь фермеров от высоких процентов ростовщиков и улучшить их благосостояние.

С 70-х годов XIX в. кредитные союзы активно развивались в Германии и других европейских странах, Северной Америке, а также в других частях мира. Например, в Индонезии Индонезийский народный кредитный банк (Indonesian People's Credit Banks) был создан в 1895 г. Он стал крупнейшей системой микрофинансирования в Индонезии – число филиалов составляло более 9000 единиц.

[1] *Dichter Thomas*. 2007. A Second Look at Microfinance: The Sequence of Growth and Credit in Economic History. Development Policy Briefing Paper 1. Washington, DC: Cato Institute.

В начале XX в. учреждения микрокредитования начали появляться в сельских районах Латинской Америки. Они создавались не самими фермерами, как это было в Европе, а правительством или существующими банками. Основными целями, для реализации которых учреждались новые организации микрокредитования, были мобилизация свободных сбережений для выдачи инвестиционных кредитов и уменьшение влияния феодальных отношений, которые поддерживались задолженностью фермеров перед феодалом. Со временем учреждения микрофинансирования в Латинской Америке стали неэффективными. В 50–70-е годы XX в. правительства и доноры сосредоточили свои усилия на предоставлении микрокредитов небольшим и бедным фермерским хозяйствам. Большинство микрокредитов предоставлялось через государственные банки и фермерские кредитные кооперативы по процентным ставкам, которые были значительно ниже рыночных. Из-за недостаточного контроля большинство таких кредитов было получено богатыми фермерами.

Начиная с 1970 г. в Бразилии, Бангладеш и других странах мира началась реализация экспериментальных программ по предоставлению кредитов бедным слоям населения с целью последующего вложения кредитных средств в микропредприятия. Системы кредитования были основаны на солидарной ответственности членов группы, которые гарантировали возврат заемных средств каждым ее участником. В этот период был основан ряд кредитных учреждений, которые и сегодня играют важную роль в процессе микрокредитования. Например, интересно то, что ACCION International был основан студентом юридического факультета Джозефом Блэчфордом в Каракасе для помощи бедным. Начав с управления пожертвованиями в 90 000 долларов, кредитное учреждение на сегодняшний день является одной из крупнейших организаций в мире в области микрокредитования с филиальной сетью в Латинской Америке, США и Африке.

В 1972 г. Self Employed Women's Association (SEWA – Женская Ассоциация самозанятости) была зарегистрирована как профсоюз в Гуджарате (Индия) с целью увеличения доходов ее участниц, обеспечения занятости и доступа к социальному обеспечению. В 1973 г. членами профсоюза был учрежден банк, который взял на себя услуги по кредитованию малоимущего и неграмотного населения. На сегодняшний день банк насчитывает более 30 тысяч активных клиентов.

Второй этап развития микрофинансирования условно начинается с предоставления первых микрокредитов со стороны Мухамида Юнуса, профессора из Бангладеш, и открытия им «Грамин банка» в 1983 г. В настоящее время клиентами банка являются более 4 млн заемщиков. Мухамад Юнус видел, как беднейшее население страны пыталось выбраться из нищеты, но не имело для этого достаточных средств. Он понимал, что финансовые услуги, доступные малоимущим, обычно имеют серьезные ограничения в плане стоимости, риска и удобства. Именно Мухамад Юнус впервые оценил роль микрофинансирования и сформулировал ее в виде концепции, стержнем которой является предоставление возможности малоимущим «удочки для ловли рыбы». Постепенно идеи Мухамада Юнуса стали широко применяться и в других странах, например, в Боливии и Индонезии, и на сегодняшний день признаны как эффективный способ борьбы с бедностью.

Опыт банка показал, во-первых, что малоимущие кредитополучатели зачастую демонстрировали лучший возврат полученных кредитных средств, чем кредитополучатели в традиционных кредитных учреждениях. Во-вторых, небогатые получатели кредитов были в состоянии заплатить процентные ставки, благодаря чему учреждения микрофинансирования могли покрывать свои затраты. Это позволило ряду крупных организаций микрокредитования достичь устойчивого финансового положения в среднесрочном и долгосрочном периоде. Ранние модели предоставления микрофинансовых услуг определялись, в основном, предложением, акцент делался на тиражирование определенных методологий кредитования. Но сегодня все большее признание получает такой постулат: чтобы быть эффективными, финансовые услуги для малоимущих должны быть ориентированы на потребности рынка и, тем самым, должны соответствовать потребностям клиентов.

Начиная с конца 80-х годов прошлого века, развитие сектора микрофинансирования характеризуется стабильным расширением благодаря преимущественной ориентации деятельности МФО на достижение финансовой стабильности. Предоставление микрофинансовых услуг на коммерческой основе является сегодня преобладающей тенденцией процесса микрофинансирования в мире. Относительно недавно ряд ведущих мировых МФО начали процесс перехода в группу традиционных финансовых посредников путем преобразования в микрофинансовые банки.

Признание необходимости финансовой стабильности МФО привело к пониманию важности данного сектора в качестве составной части финансовой системы любой страны. Основными аргументами подобного подхода являются отказ от субсидированных «бесплатных» кредитов и нацеленность МФО на получение прибыли.

С начала 90-х годов начался третий этап развития системы микрофинансирования, который ознаменовался проведением Международного года микрокредитования и выходом в свет доклада «Построение всеохватывающего финансового сектора в интересах развития» (широко известен как «Голубая книга»), в котором анализируются препятствия, стоящие на пути создания всеохватывающего финансового сектора, и надлежащие меры по их преодолению. Начиная с 1995 г. на смену концепции «микрофинансирование» приходит концепция «создание финансовой инклюзивности», что подразумевает под собой направление усилий правительств-партнеров по развитию и частному сектору на обеспечение расширения доступа малообеспеченного населения и малых предприятий к соответствующим финансовым услугам. Следует отметить, что расширение доступа населения к финансовым услугам ассоциируется с укреплением деятельности согласно стандартным нормативным показателям экономического развития. Процесс расширения доступа населения к финансовым услугам является одной из важных целей экономической политики, но отнюдь не средством смягчения или ликвидации малообеспеченности. Необходима интеграция микрофинансирования в формальные финансовые системы для обеспечения постоянного доступа к финансовым услугам широких слоев малообеспеченного населения. Для предоставления различных видов финансовых услуг требуется развитие трех уровней: микро (розничные финансовые организации и другие структуры); мезо (финансовая инфраструктура) и макро (благоприятная политическая среда).

Для решения этих проблем были разработаны новые методы микрофинансирования, которые позволили добиться значительных результатов за прошедшие два десятилетия. Практика микрофинансирования продемонстрировала, что малоимущих можно обслуживать на постоянной основе, причем делать это прибыльно и, в некоторых случаях, в широком масштабе. Однако модель микрофинансирования последних двух десятилетий имеет и свои ог-

Таблица 7.

Этапы исторического становления и эволюции развития концепций микрофинансирования

Средние века	В Европе итальянский монах открыл первый официальный ломбард в 1462 г. в противовес принятой ростовщической практике. В 1515 г. Папа Леон одобрил взыскание процентов ломбардами для покрытия операционных расходов
1700-е годы	Джонатан Свифт основал Ирландский ссудный фонд, который предоставлял маленькие кредиты бедным фермерам, у которых не было залогового обеспечения. Услугами кредитования было охвачено 20% всех домохозяйств Ирландии
1800-е годы	Фридрих Райффайзен и его сподвижники разработали концепцию финансового кооператива. Начиная с 1865 г. кооперативное движение быстро расширилось внутри Германии и других странах Европы, Северной Америки и со временем в развивающихся странах
Начало 1900-х годов	Приспособление этих моделей стало появляться в сельских районах Латинской Америки
1950–1970-е годы	Для расширения доступа к сельскохозяйственному кредиту использовались государственные институты развития или фермерские кооперативы для предоставления концессионных кредитов для кредитования по ставкам ниже рыночных. Эти банки развития потеряли весь или большую часть капитала, потому что субсидированные ставки кредитов не могли покрыть их затраты, включая стоимость массового дефолта
Начало 1970-х годов	Зарождение микрокредита на базе экспериментальных программ по предоставлению групповых микрокредитов женщинам для развития микропредпринимательства. Пионерами в этом деле были «Грамин банк» в Бангладеш, ACCION International в Латинской Америке и Банк Ассоциации самозанятых женщин в Индии
1980-е годы	Программы микрокредитования по всему миру совершенствовали свои методологии. Например, банк «Ракият» Индонезия бросил вызов общепринятой практике финансирования бедного населения. Самоокупаемые процентные ставки и высокий уровень погашения позволили им достичь долгосрочной устойчивости и широкого охвата большого количества населения
Начало 1990-х годов	Понятие «микрокредит" начало заменяться термином **микрофинансирование**, которое включает в себя не только кредит, но также сбережения и другие услуги
Настоящее время	Границы между традиционным микрофинансированием и финансовой системой становятся размытыми. В некоторых странах растет количество банков и других коммерческих институтов, работающих на рынке микрофинансирования. Уделяется внимание созданию всеобъемлющей финансовой системы для обслуживания бедного населения

раничения. На сегодня лишь некоторые МФО достигли широкого масштаба (более 100 000 клиентов). Большинство МФО начинали как неприбыльные неправительственные организации (НПО), занимающиеся только кредитованием. Но НПО часто сталкиваются с проблемами управления, они не могут легально, из-за отсутствия

соответствующей законодательной базы, предоставлять услуги по привлечению депозитов, что обусловливает трудности расширения на большинстве рынков.

Процесс развития микрофинансирования в последние 30 лет отражает также этапы, которые должна пройти каждая успешная МФО. В табл. 8 предложен краткий обзор этапов развития, включающий в себя четыре важнейших этапа, связанных с типом финансирования, с примерными временными параметрами, требуемыми для становления[1].

Таблица 8.

Этапы развития успешных МФО

Этапы развития	Кол-во лет
1. Зависимость от субсидий: финансирование за счет грантов. Работа с прицелом на операционную самоокупаемость	3–5
2. Смешанная стоимость средств; отчасти финансирование с помощью займов. Работа с прицелом на финансовую самообеспеченность	3–5
3. Финансово устойчивое учреждение. Работа с прицелом на завоевание доверия как коммерчески жизнеспособного финансового учреждения, способного привлекать депозиты	3–5
4. Солидное финансовое учреждение; привлекательно для национальных и зарубежных инвесторов	--

Источник: Микрофинансирование в России. Поддержка развития малого предпринимательства, СМЕРУС 9803, Программный документ, апрель 2001 г.

Из таблицы хорошо видно, что учреждению требуется значительное время для достижения этапа зрелости. Это наблюдение имеет большое значение в плане определения того момента, когда от МФО можно требовать регистрации и получения лицензии, введения разумного регулирования и контроля.

1.5. Особенности регулирования и надзора в микрофинансировании

Опыт, накопленный в течение десятилетий разными странами в использовании многочисленных форм «альтернативных» мик-

[1] Указанный срок следует рассматривать как усредненные цифры. Известны случаи, когда МФО сокращали этот период: например, когда они могли взимать исключительно высокие проценты для покрытия неэффективных затрат на начальном этапе функционирования.

рофинансовых организаций, показывает, что практически везде серьезно недооцениваются проблемы, связанные с надзором за их деятельностью, который обеспечивал бы их достаточную защищенность и стабильность. Среди специалистов до сих пор нет единого мнения о целесообразности применения механизмов регулирования в отношении микрофинансовых организаций, несмотря на недавно опубликованные Базельским комитетом по банковскому надзору «Микрофинансовая деятельность и основные принципы эффективного банковского надзора»[1].

Традиционно в целях защиты интересов вкладчиков и обеспечения стабильности финансового сектора государственные регулирующие органы сосредоточивают свое внимание на деятельности тех институтов, которые занимаются привлечением депозитов от широких слоев населения. Регулирование других видов институтов, включая микрофинансовые, считается нецелесообразным, поскольку их деятельность не подвержена влиянию системного риска. Кроме того, в подавляющем большинстве случаев источником финансирования микрофинансовых организаций выступают донорские средства или внутренние средства национальных инвесторов, а доноры и инвесторы вполне способны сами защитить собственные интересы.

Такого рода утверждения не означают, что на деятельность микрофинансовых институтов, не привлекающих депозиты, вообще не распространяются никакие нормы регулирования. Как известно, последние можно разделить на два вида: пруденциальные и непруденциальные.

Общим принципом регулирования микрофинансов является следующее: не использовать обременительные пруденциальные положения для решения задач непруденциального характера, т. е. задач, не связанных с защитой интересов вкладчиков и поддержанием надежности финансового сектора в целом.

Отдельные регулирующие положения призваны устранить злоупотребления в сфере микрофинансирования, а другие способствуют созданию благоприятных условий с целью обеспечения появления новых учреждений или новых видов деятельности. Большинство из положений, предлагаемых сегодня в отношении микрофинансов, имеет именно такой характер. В мировой практике

[1] BCBS «Microfinance activities and the core principles for effective banking supervision». www.bis.org.

при рассмотрении регулирующих положений применительно к микрофинансированию основное внимание уделяют пруденциальным аспектам.

Основным аргументом в пользу пересмотра регулирующих положений является стимулирование создания новых МФО и улучшение показателей работы существующих учреждений. В случае как пруденциальных, так и непруденциальных положений, создание четкого нормативно-правового пространства для микрофинансирования вполне может привести к увеличению объема финансовых услуг и числа клиентов.

Анализ регулирующих положений в области микрофинансирования предполагает создание нового «особого инструмента» (например, специальной формы лицензии или разрешения). Круг применимых положений ограничен. Важно четко представлять себе, какие из них применяются:

• те, что создают благоприятные условия для формирования и деятельности небанковских учреждений микрокредитования, что не требует пруденциальных положений и надзора;

• те, что создают благоприятные условия для формирования и деятельности небанковских финансовых посредников, принимающих вклады населения, учреждений микрокредитования, что обычно требует пруденциальных положений и надзора;

• те, что создают благоприятные условия для работы какого-либо сочетания этих структур.

Как правило, работа в рамках существующей нормативной базы помогает лучше интегрировать новую лицензию или разрешение в финансовую систему.

Анализ регулирования микрофинансирования сосредоточен в основном на ***пруденциальных и непруденциальных положениях***.

Общепризнанные ***цели пруденциальных регулирующих положений*** включают в себя: защиту финансовой системы страны и защиту вкладчиков, которые не могут самостоятельно анализировать финансовую надежность учреждений. Если пруденциальные регулирующие положения уделяют достижению этих целей недостаточно внимания, то дефицитные ресурсы, выделяемые на проведение надзора, не принесут должных результатов, а лицензированные учреждения столкнутся с достаточно высокими издержками по соблюдению соответствующих положений.

В число вопросов, связанных с непруденциальным регулированием, актуальных для сектора микрофинансирования входят:

содействие созданию МФО, защита интересов потребителей (защита заемщиков от практики кредитования и возвращения средств, связанной со злоупотреблениями, а также «честное кредитование» и раскрытие эффективной процентной ставки), предупреждение мошенничества и финансовых преступлений, оказание поддержки сделкам с обеспечением исполнения, создание служб кредитной информации, реализация определенных подходов в отношении процентных ставок, ограничения в отношении собственности, управления и поступления капитала из-за рубежа и налогообложение и бухгалтерский учет.

В значительной степени текущий анализ регулирующих положений в сфере микрофинансирования сосредоточен (прямо или косвенно) вокруг МФО, созданных при негосударственных некоммерческих организациях, которые начинали с предоставления займов, а теперь намерены дополнить свою деятельность приемом вкладов. Тем более что сегодня все больше международных финансовых институтов и донорских организаций настаивают на необходимости регулирования сектора МФО, не привлекающих депозиты от населения. Это объясняется тем, что сам факт регулируемости финансового института в значительной степени повышает к нему доверие и тем самым открывает доступ к донорским средствам, возможно, к ресурсам коммерческих и социальных инвесторов.

Однако при таком подходе недооцениваются существенные издержки, которые возможны с введением системы надзора. Затраты (как процент от активов, на которые распространяется надзор) для мелких организаций выше, чем для крупных. Это прежде всего связано с обеспечением соблюдения установленных правил и косвенно с ограничениями в осуществлении финансовых операций.

Таким образом, при определении целесообразности введения пруденциальных норм регулирования нужно исходить из оценки затрат и выгод в каждой отдельной ситуации. Кроме того, ресурсы органов надзора тоже ограничены. На практике возникает необходимость нормирования количества финансовых лицензий, требующих надзора.

В определенных условиях получение лицензии основывается на результатах качественной институциональной оценки (следует учитывать возможность произвольного использования качественных стандартов органом регулирования и то, что нормирование

лицензий связано с дополнительными затратами). Значит, достичь оптимального решения относительно инструментов нормирования возможно при включении данного требования в регулирующие принципы.

Большинство органов регулирования предпочитают освободить мелкие финансовые организации, размер которых ниже определенного уровня, от действия пруденциальных регулирующих положений и надзора. Существующие ограничения относительно размера определяются количеством членов, суммой активов или сочетанием этих показателей. Когда перечисленные выше ограничения не соблюдаются, то учреждение подпадает под действие пруденциальных регулирующих положений и надзора.

Сегодня во многих странах говорят о создании ***новых инструментов регулирования для микрофинансирования***. Формирование нового нормативно-правового режима для сектора микрофинансирования требует глубокого анализа, консультаций и переговоров. Если не существуют определенные учреждения, отвечающие требованиям в сфере микрофинансирования, то издержки по осуществлению данного процесса могут превысить выгоды от него. В данном контексте важнейшим элементом при разработке реформы нормативно-правовой базы являются фактические финансовые показатели работы существующих МФО.

Органы регулирования и надзора должны предусмотреть специальные инструменты, стимулирующие развитие сферы микрофинансирования. Если микрокредиты составляют небольшую часть диверсифицированного портфеля коммерческого банка, то риск и издержки надзора в этой сфере гораздо ниже. Кроме того, равные условия, предоставленные конкретными пруденциальными стандартами в отношении определенного вида деятельности, способствуют развитию конкуренции.

Микрофинансирование как отрасль никогда не сможет в полной мере реализовать свой потенциал, если не перейдет в область, где действуют учреждения, подпадающие под действие пруденциальных положений, и где им придется подвергаться пруденциальному надзору. Использование пруденциальных положений и надзора для микрофинансирования необходимо.

Можно выделить три основные модели надзора за деятельностью МФО:

• внешний надзор (проводимый государственным органом);

• внутренний надзор (осуществляемый ассоциацией или объединением микрофинансовых организаций);

• комбинация этих двух моделей в соответствии со степенью их интегрированности.

Основные характеристики этих моделей приводятся в табл. 9[1].

Таблица 9.

Характеристика моделей системы надзора сектора микрофинансирования

Модель	Надзорный орган	Описание
Внешний (прямой) надзор	Осуществляется непосредственно государственным органом или уполномоченным внешним агентством общественного типа	Государственные органы принимают на себя роль регулятора
Внутреннее регулирование (саморегулирование)	Осуществляется определенной группой или ассоциацией, к которой принадлежит МФО	Государственные органы не принимают на себя роль регулятора; регулирование осуществляется автономно самими финансовыми институтами
Параллельный надзор	Группа или «зонтичная» организация, ассоциации, а также государственные органы, но без установления какой-либо связи между двумя видами надзора	Государственные органы не придают значения внутреннему надзору и поэтому не считаются с процессом регулирования, осуществляемого самими институтами
Интегрированный надзор Два варианта:	Осуществляется группой или ассоциацией совместно с государственными органами	Обе стороны согласовывают сферы ответственности и обязанности друг друга
– вспомогательный	Осуществляется группой в соответствии с определенными инструкциями или методикой, устанавливаемой государственным органом	Государственный орган сохраняет жесткий контроль над методикой и общими направлениями, характеризующими соответствующее регулирование
– делегированный	Осуществляется группой или ассоциацией, но всегда под конечным контролем государственных органов	Государственный орган полагается на методику и основные направления, выработанные делегированной организацией, при этом оставляя за собой конечную ответственность (путем соответствующего мониторинга, контроля качества, произвольной или целевой проверки)

[1] *Мурадов Н., Таджибаева Д.* Надзор и регулирование микрофинансовых организаций: особенности и целесообразность // Экономическое обозрение, ноябрь, 2004.

Анализ регулирующих положений (пруденциального и непруденциального характера) и надзора в сфере микрофинансирования достаточно сложен. В силу этого, исходя из проведенного исследования, можно определить основные ***стратегические рекомендации***[1].

1. В настоящее время разрабатываются новые *эффективные методы микрофинансирования*, благодаря которым можно предоставлять официальные финансовые услуги малоимущим клиентам. Сектор микрофинансирования должен иметь возможность заняться лицензируемым финансовым посредничеством, на которое распространяется пруденциальный надзор. С целью реализации потенциала сектора микрофинансирования необходимо разработать такие регулирующие положения, которые обеспечивали бы получения положительного результата.

2. Для решения вопросов, не требующих от государства удостоверения финансовой надежности регулируемых учреждений, следует использовать *регулирующие положения непруденциального характера* (в том числе, положения коммерческого или Уголовного кодекса). Соответствующие формы такого регулирования обычно просты в исполнении и не столь дорогостоящи, как положения пруденциального характера.

3. По возможности следует поддерживать создание и использование *служб кредитной информации*, которые могут сократить затраты кредиторов и расширить предоставление кредитов малоимущим заемщикам.

4. Микрокредитное учреждение может получить лицензию на прием депозитов, если в достаточной степени *умеет управлять прибылью* от предоставленных займов, чтобы покрыть все свои расходы, включая дополнительные финансовые и административные издержки на мобилизацию депозитов.

5. Особое внимание следует уделять принимающимся решениям относительно *процентных ставок по микрокредитам*. Высокие ставки здесь необходимы. В данных условиях рекомендуется проводить скоординированные действия по разъяснению важности такого инструмента соответствующим политикам и руководителям.

---

[1] *Кристен Р.П., Лайман Т.Р., Розенберг Р.* Согласованные нормы микрофинансирования. Руководящие принципы регулирования и надзора в секторе микрофинансирования. – Вашингтон: CGAP, Всемирный банк, 2003. – С. 21–27.

6. Перед тем, как регулирующие органы примут решение по срокам и плану пруденциального регулирующего положения, им необходимо получить *компетентный финансовый и институциональный анализ* ведущих МФО.

7. Не следует вводить *пруденциальные регулирующие положения* только в отношении: а) МФО, занимающихся исключительно кредитованием, и ссужающих лишь собственный капитал; б) МФО, заимствующих средства только из зарубежных коммерческих и некоммерческих источников; в) отечественных коммерческих банков, подпадающих под действие пруденциального регулирования.

8. В зависимости от практических затрат и выгод, следует тщательно взвесить *целесообразность введения пруденциальных положений* в отношении МФО, принимающих только денежный залог (принудительные сбережения), особенно если такие МФО не используют эти средства для выдачи кредитов.

9. В случае, когда *пруденциальный надзор нецелесообразен с точки зрения рентабельности*, можно разрешить мелким финансовым посредникам на уровне сообществ по-прежнему принимать взносы от своих членов в отсутствие пруденциального надзора, особенно там, где большинство членов не имеют доступа к более надежным депозитным инструментам.

10. *Планка минимального размера капитала* должна быть установлена *достаточно высоко*, чтобы контролирующий орган мог осуществлять эффективный надзор за определенным количеством новых учреждений.

11. Большая часть *микрозаймов* практически *необеспеченна*. Контроль над риском должен основываться на эффективности получения выплат по займам МФО в прошлом, а также на анализе ее кредитных систем и стратегий.

12. В качестве основы для использования пруденциальных регулирующих положений следует в максимальной степени применять *тип совершаемых сделок*, а не тип учреждения.

13. При работе с учреждениями (или программами) микрофинансов необходимо использовать более *простые требования к отчетности*, чем в случае операций коммерческих банков.

14. *Ограничения на иностранную собственность* или ограничения максимального процента акций в собственности акционеров являются неуместными и требуют более гибкого применения.

15. По возможности регуляторная реформа должна включать *корректировку любых нормативов*, не позволяющих существую-

щим финансовым учреждениям предоставлять микрофинансовые услуги.

16. В сфере микрофинансирования необходимо уделять особое внимание *вопросам вероятной эффективности и стоимости надзора*. Разработка микрофинансового регулирования не должна происходить без *оценки реальных затрат*, связанных с осуществлением надзора, и создания устойчивого механизма для их покрытия. Доноры, рекомендующие правительству заняться надзором за новыми типами учреждений, должны быть готовы содействовать в покрытии соответствующих затрат на начальном этапе данного надзора.

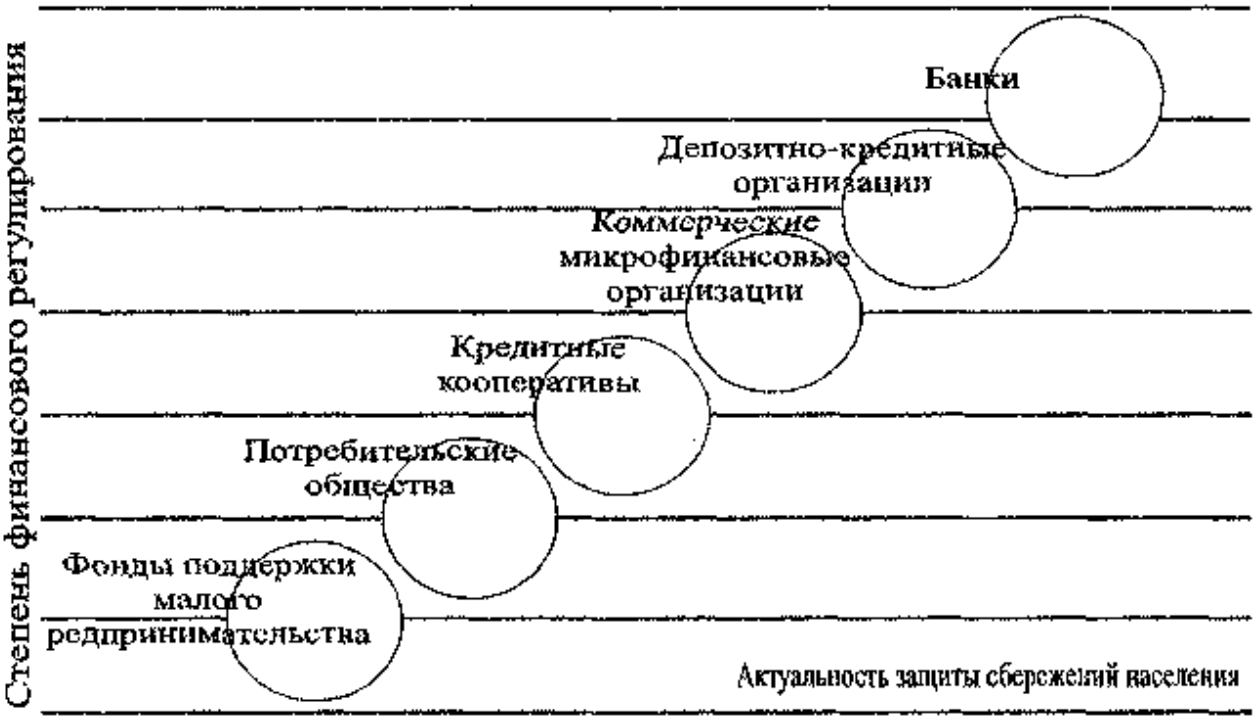


Рис. 6. Система регулирования и надзора микрофинансирования

Надзор за микрофинансированием (проверка портфеля) требует определенных методов и навыков, отличных от тех, которые используются для надзора за коммерческими банками. Для повышения эффективности работы с МФО контролирующий персонал должен быть подготовлен и в определенной мере специализирован. В развивающихся странах, например, *«самонадзор»* не может быть эффективным инструментом обеспечения надежности финансовых учреждений. *Внешние аудиторы не могут надежно оценить финансовое состояние* МФО, если оценка портфеля не соответствует конкретным аспектам анализа в сфере микрофинансов, что выходит за рамки существующей практики.

ГЛАВА II. ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ОРГАНИЗАЦИИ И ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИНСТИТУТОВ МИКРОФИНАНСИРОВАНИЯ

В этой главе мы рассмотрим опыт зарубежных стран, включая Европейский союз, развивающиеся страны и государства СНГ, по применению различных подходов к развитию микрофинансирования и уделим внимание сильным и слабым сторонам государственного регулирования сектора. Кроме того, коснемся вопросов, связанных с новым, динамично развивающимся направлением этой сферы деятельности – исламским микрофинансированием.

2.1. Опыт и проблемы развития микрофинансирования в странах Европейского союза

В первую очередь хотелось бы обратиться к опыту европейского рынка микрофинансирования, который представляет собой дихотомию между Западной Европой и Центральной, Восточной Европой, исходя из характеристик финансовых посредников, целевой группы бенефициариев, размера кредитов и т. д.

Микрофинансирование в Европейском союзе представлено двумя направлениями. Первое из них ориентировано на население, находящееся в состоянии бедности и социальной маргинализации, второе – направлено на создание или расширение доходоприносящей деятельности или микропредприятий. Поэтому 99% начинающих бизнес в Европе составляют микро- и малые предприятия, и одна треть этих предприятий организуется людьми, которые были безработными. Микрокредитные организации нацелены на поддержку тех, кто начинает бизнес, и на укрепление существующих малых и микропредприятий, т. е. с персоналом менее 10 человек. Большинство этих компаний являются микропредприятиями. Например, в Европейском союзе (27 стран) у 91% предприятий персонал составляет 10 человек. Потенциал финансовой системы для охвата таких малых предприятий является решающим достижением общего социально-экономического развития.

Несмотря на стадию становления сектора микрофинансирования в Европе, микрокредит в Европейском союзе признан экономически эффективным как инструмент экономической политики: средняя стоимость поддержки микрофинансовых схем приблизительно оценивается менее чем 5 000 евро на создание одного рабочего места (это обычно дешевле, чем другие меры по стимулированию рынка труда).

Согласно директиве Европейского союза, под микрокредитом понимается малый кредит в сумме менее 25 000 евро, предназначенный для микропредприятий с количеством занятых менее 10 человек (91% европейского бизнеса), или безработным, или неактивному населению, которое хочет начать самостоятельную деятельность, однако не имеет доступа к традиционным банковским услугам.

Более 50% финансовых институтов Восточной Европы начали микрокредитование в период между 1980-м и 1996-м гг., в то время как в Западной Европе доля учреждений, которые начали микрофинансирование, в этот же период времени составила около 15%. Таким образом, можно сказать, что сектор микрофинансирования в странах Восточной Европы является более зрелым, чем в Западной Европе.

В период 2008–2009 гг. в выданных кредитах проявилась негативная тенденция (табл. 1). Как показывают результаты исследования европейской микрофинансовой сети, в 2009 г. негативные темпы роста достигали 7%, а также наблюдалось значительное снижение темпов роста количества выданных кредитов по сравнению с 2008 г. Что и стало результатом мирового финансово-экономического кризиса. Это полная противоположность положительным темпам роста, отмеченным в 2006–2007 гг. – 14%, в 2004–2005 гг. – 15% и в 2003–2004 гг. – 11%.

Таблица 1.

Динамика изменения объемов выданных кредитов в странах Восточной Европы за период 2005-2009 гг.[1]

	2005 г.	**2006 г.**	**2007 г.**	**2008 г.**	**2009 г.**	**Темпы роста 2007 г.** *(в %)*	**Темпы роста 2009 г.** *(в %)*
Кол-во выдан. кредитов	27 000	35 553	42 750	90 605	84 523	14	-7
В млн евро	210	295	394	802	828	32	3

[1] *Kraemer-Eis H., Conforti A.* Microfinance in Europe, EIF Research and Market Analysis, 2009/001.

Рассматриваемые институты концентрировались больше на качестве портфеля, чем на обеспечении роста организации.

В 2009 г. организациями было выделено в общей сложности 44 523 микрокредита на 828 млн евро. Общее количество выданных займов составило 18 293 – на сумму, эквивалентную 307 млн евро в Восточной Европе (Болгария, Хорватия, Эстония, Венгрия, Латвия, Литва, Польша и Румыния). В Западной Европе (Бельгия, Финляндия, Франция, Германия, Ирландия, Италия, Нидерланды, Норвегия, Португалия, Испания, Швеция, Швейцария и Соединенное Королевство) общее количество выданных займов составило 51 027, что эквивалентно 477 млн евро. В Восточной Европе было предоставлено 26% от общего объема кредитов и 40% от общей суммы кредитования, в то время как западноевропейские участники микрофинансового сектора выдали 74% от общего количества кредитов и 60% от общей суммы. Таким образом, средняя стоимость кредита в Восточной Европе выше, чем в странах Западной Европы.

Учитывая, что в странах Восточной Европы кредиты предоставляли на стимулирование развития микропредприятий и продвижение МСБ, в то время как МФО Западной Европы были сосредоточены на социальной и финансовой инклюзивности, средний размер выданных кредитов был очень маленьким.

Несмотря на столь долгий срок развития микрофинансирование финансовые показатели деятельности продолжают оставаться неэффективными по всему сектору. Среди 30% МФО средний показатель операционной устойчивости составил 93% в 2009 г. (на 13 пунктов выше по сравнению с 2007 г.)

Следует отметить, что показатели операционной деятельности ухудшились вследствие влияния экономического и финансового кризиса на сектор микрофинансирования в 2009 г. (уровень погашения составил 63%, портфеля в риске составил 16%, средний уровень списания составил 9,5% (на 3,5 п.п. выше, чем 2007 г.) и средний показатель рефинансирования кредитов составил 14% (на 9 п.п. выше, чем в 2007 г.)[1]. Лучшие показатели финансовой деятельности продемонстрировали МФО в Болгарии и Румынии, что является следствием их коммерческого правового статуса.

Еще один важный момент: несмотря на государственную поддержку, наиболее важной проблемой для сектора остается разра-

[1] European Microfinance Network, 2009. www.eif.org.

ботка и поддержка гибкой и устойчивой модели финансирования микрофинансовой деятельности, которая позволит ему осуществлять индивидуальный подход по предоставлению микрокредитов целевым группам, а также увеличивать кредитный портфель и укреплять свой институциональный потенциал. Принимая во внимание то факт, что социальное воздействие было наиболее важной задачей для МФО в предыдущие годы, проблема достижения охвата остается ключевой в Европе.

Структура рынка микрофинансирования в Европе представлена следующими типами организаций:

- НПО и фонды (26%);
- небанковские финансовые институты (16%);
- финансовые институты по развитию сообществ (11%);
- кредитные союзы (8%);
- сберегательные банки (6%);
- коммерческие банки (5%);
- государственные институты (5%).

Остальные 23% представлены микрофинансовыми ассоциациями и религиозными организациями, расположенными преимущественно в Италии.

В Западной Европе преобладают НПО и микрофинансовые ассоциации, далее следуют небанковские финансовые учреждения. Это объясняется отсутствием регулирования микрофинансирования в Западной Европе. В Восточной Европе, где коммерческие организации, кредитные союзы и небанковские кредитно-финансовые учреждения регулируются и могут осуществлять предоставление кредитов и прием депозитов, эти типы организаций являются более распространенными.

Мы можем охарактеризовать особенности развития МФО в ЕС следующим образом:

– в пятнадцати странах Европейского союза для микрофинансовых институтов характерен малый размер, очень низкая прибыльность или ее отсутствие, сильная зависимость от субсидий для покрытия операционных расходов, ограниченный доступ к внешним источникам финансирования, социально ориентированное кредитование, направленное в основном на малообеспеченные группы (иммигранты, безработные), операционные процедуры часто не стандартизированы, очень высокая потребность в первоначальном капитале или средствах для дальнейшего развития МФО;

- Центральная и Восточная Европа представлены в основном крупными институтами с высокой прибыльностью, которые сконцентрированы в основном на микропредприятиях, у них наблюдается затрудненный доступ к устойчивому внешнему финансированию. В Центральной и Восточной Европе действуют несколько международных финансовых институтов (ЕБРР, МФК) и инвестиционные фонды (ProCredit, Opportunity, Blue Orchard).

Изучив микрофинансовые бизнес-модели в Западной Европе, мы можем в частности, отметить четыре основных типа МФО[1]:

1. НПО, институты с управляемым подходом в микрофинансировании. Типичные примеры: ADIE (Франция), ANDC (Португалия), Aspire (Северная Ирландия) и Street UK (Великобритания).

2. НПО с целевым подходом, которые обслуживают определенные целевые группы (безработных, получателей социальных пособий, мигрантов), и предлагают финансовые услуги, – такие, как Микрофинансовый фонд Гамбурга (Германия) или Weetu (Великобритания).

3. Поддерживающие программы, инициированные существующими институтами или банками развития для малых и средних предприятий. Примерами являются Finnvera (Финляндия), KfW (Германия), BDPME-Oseo (Франция) или ICO (Испания).

4. Специализированные отделы коммерческих банков – относительно молодое направление развития, например, Microbank La Snixa (Испания).

С начала деятельности многие МФО прошли процесс трансформации: начинали как НПО и осуществляли финансирование микрокредитной деятельности с помощью грантов и/или государственных средств. Со временем они стали превращаться в официальные финансовые регулируемые институты. Процесс их трансформации и коммерциализации представлен на рис. 1, его можно охарактеризовать путем рассмотрения четырех бизнес-моделей.

Первая модель, упомянутая выше, – трансформация от полуформальных МФО (например, НПО) к регулируемым формальным финансовым институтам.

Вторая модель называется «Уменьшение – downscaling» – существующие банки и финансовые институты выходят на микрофинансовый рынок, предлагая кредиты малых размеров (прямое кредитование конечных получателей).

[1] *Evers Jan Lahn Stefanie, Jung Martin*, 2007. http://eif.org/news_centre/research/EIF_WP_2009_001_Microfinance.pdf.

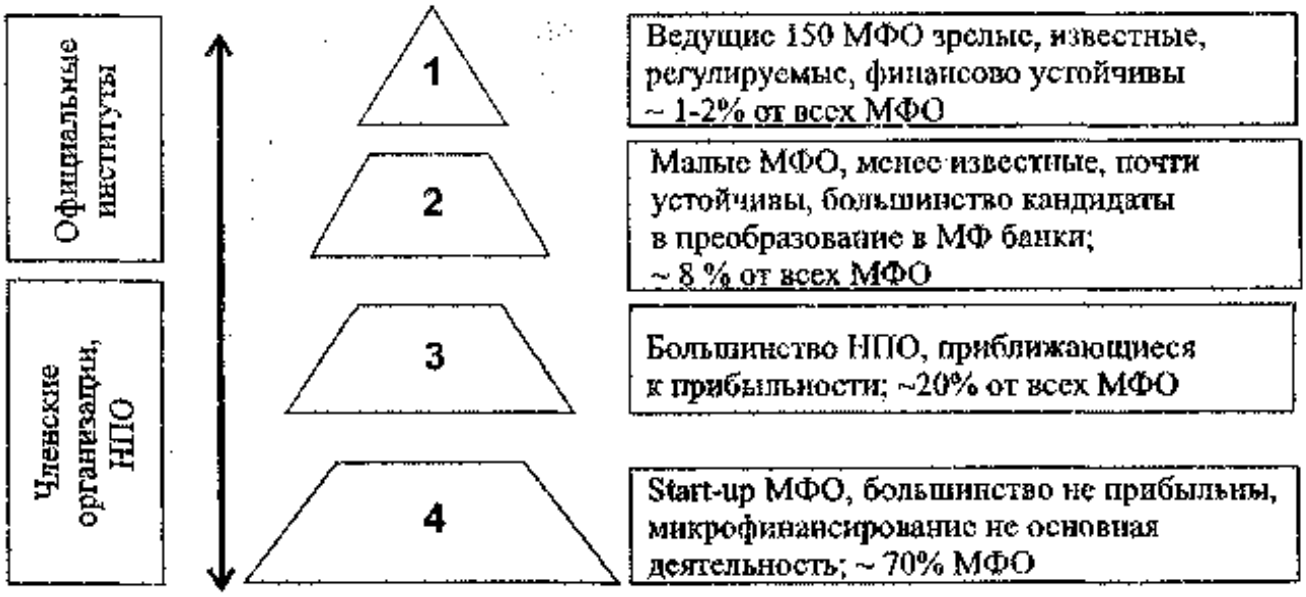


Рис.1. ***Процесс трансформации МФО***

Третья модель – «Взаимодействие МФО с банками – Linkage Banking»: банки сотрудничают с МФО (пример – кредиты «Ситибанка» для МФО).

Четвертая модель – «Greenfield – создание новой МФО» – существующие официальные институты специализируются на создании нового микрофинансового бизнеса с нуля.

МФО в Западной Европе по сравнению с коммерческими банками имеют следующие особенности:

– сильное социальное воздействие; двойная отдача (социальная рентабельность инвестиций);

– предоставление кредитов без залогового обеспечения;

– трудоемкая система предоставления кредитов и тесные взаимоотношения между кредитором и заемщиком по сравнению с традиционным банковским кредитованием;

– высокие издержки из-за большого количества маленьких кредитов на короткий срок;

– высокие процентные ставки в результате специфических особенностей микрокредитования;

– техника поэтапного кредитования: крупные повторные кредиты предоставляются только в том случае, если первоначальный кредит был погашен своевременно;

– финансовые услуги часто дополняются обучением, консультированием и техническим сопровождением;

– низкая взаимосвязь доходов с основным рынком капитала;

– методы оценки кредита менее стандартизированы и не автоматизированы, что приводит к высоким операционным расходам.

Важно отметить, что при разработке новых подходов развития микрофинансирования в Центральной Азии необходимо обратить внимание на недопущение коммерциализации сектора: как показал опыт работы МФО Центральной и Восточной Европы, коммерческое микрофинансирование разрушает большинство механизмов, способствующих местному социально-экономическому развитию. Оно распылило кумулятивные и скоординированные инвестиции, увело в сторону от развития серьезной масштабной экономики, технологического новаторства, социального капитала и внедрения передового технического опыта и знаний. Поэтому к коммерческому микрофинансированию вполне применимо такое выражение бывшего экономиста Всемирного банка Дэвида Эллермана, как «вмешательство, препятствующее развитию». Такое вмешательство подобно плохому лекарству вызывает небольшое облегчение (быстрое повышение доходов у немногочисленных счастливчиков), но в долговременной перспективе подрывает возможность устойчивого выздоровления и в итоге приводит к смерти (утрате шансов на устойчивое социальное и экономическое развитие).

2.2. Тенденции развития микрофинансирования в развивающихся странах

Микрофинансирование в Латинской Америке

Все программы микрофинансирования здесь осуществляются некоммерческими организациями. В ходе реализации программ микрокредитования в Латинской Америке адаптированные модели финансирования микропредприятий в развивающихся странах использовались для заполнения определенных рыночных ниш в условиях относительно высокого уровня кредитования и развития предпринимательства. Эти программы были сконцентрированы на обслуживании нуждающихся в кредитных ресурсах предприятий в сельской местности и городах или на заполнении кредитных ниш путем предоставления мелких ссуд.

В большинстве случаев в Латинской Америке микрокредитование использовалось:

на рынках, которые не были охвачены традиционными финансовыми учреждениями из-за больших затрат, высокой степени воз-

можного риска и ограниченного потенциала прибыли по мелким ссудам;

на рынках, которые являются относительно ослабленными и не привлекают капиталовложения и инвестиции рыночной ориентации;

на рынках, где участники располагают незначительными личными сбережениями, которые не могут быть квалифицированы как имеющиеся ресурсы.

Программы микрокредитования направлены на выполнение широкого круга задач экономического развития, начиная от снижения уровня бедности и кончая созданием предприятий и условий для их развития. Они делятся на следующие три основные категории:

программы снижения уровня бедности, которые используют микрокредитование как один из многих способов оказания помощи частным лицам в расширении их экономической самостоятельности и преодолении социальных и финансовых трудностей. Эти программы нацелены на снижение уровня бедности и развитие людских ресурсов за счет содействия бедным слоям населения в получении дополнительных источников доходов;

программы самозанятости, которые помогают микропредприятиям стать стабильными источниками обеспечения занятости для одного собственника или семьи;

программы расширения и реорганизации микропредприятий, которые помогают им увеличить объем производства и расширить штат своих сотрудников и перейти в разряд малых предприятий, имеющих доступ к ресурсам банковской системы.

Как следует из табл. 2, в рамках этих программ в зависимости от выполняемых задач и потребностей конечных получателей предоставляются различные продукты и услуги. Так, например, программы, выполняющие задачи по снижению уровня бедности, направлены на повышение практического опыта и социальное развитие, а также на предоставление возможностей для увеличения доходов в рамках деятельности микропредприятия. Программы, нацеленные на оказание помощи действующим микропредпринимателям или тем из них, кто ставит перед собой задачи по расширению своего бизнеса, как правило, предоставляют специальную профессиональную помощь с учетом конкретных потребностей каждого предпринимателя или той отрасли, в которой он работает.

Типы программ микрокредитования в Латинской Америке по характеру выполняемых задач и рынку получателей

Типы программ	Цели/задачи	Характеристика получателя	Типичные финансовые потребности	Типичные потребности в технической помощи
Программы снижения уровня бедности	Повысить самостоятельность и уровень благосостояния предпринимателя.	Нуждающийся в помощи предприниматель. Неофициальная надомная работа в течение неполного рабочего дня. Предприниматель начинает задумываться над созданием коммерческого предприятия.	Как правило, ссуды меньше 5 000 долл. США, начиная с сумм в 1 000 или менее долл. На срок до 12 месяцев. Нетрадиционное или частичное обеспечение из-за отсутствия средств. Краткосрочная ссуда на оборотный капитал.	Предварительные консультации. Планирование основной деятельности и денежных потоков. Значительная личная поддержка. Устный «план действий» и требования к самоокупаемости
Программы создания малых предприятий и обеспечения самозанятости	Создание стабильных источников дохода и обеспечение занятости в течение полного рабочего дня	Занятость предпринимателя в течение полного рабочего дня (на существующем или новом предприятии). Может иметь работников, занятых неполный рабочий день. Начальный этап расширения или стабилизации	Ссуды от 2 500 до 15 000 долл. США. Срок на 1–2 года. Обеспечивается фондами предприятия и личными гарантиями (иногда групповыми). Оборотный капитал и приобретение оборудования	Специализированная и обычная техническая помощь. Управление финансовым/ денежным потоком. Разработка продукта и продвижение на рынок. Производственные процессы
Программы развития и реорганизации микропредприятий	Помощь в расширении микропредприятия и переходе на следующий уровень	Этап расширения или перехода на следующий уровень. Может иметь работников, занятых полный рабочий день. Предприниматель начинает принимать деловые решения. Товары/услуги, испытанные на рынке	Ссуды от 10 000 до 25 000 долл. США. Срок на 1–5 лет. Обеспечиваются фондами предприятия, личными гарантиями. Среднесрочные ссуды на оборотный капитал, финансирование основного капитала (сроком до 3-х лет)	Специализированная техпомощь, обучение. Управление оборотным капиталом и ликвидностью. Общее финансовое регулирование. Освоение новых рынков. Производственные процессы. Наем сотрудников и менеджмент. Консультативный комитет

Источник: *Литлфилд Э., Розенберг Р.* Микрофинансы и малоимущие: разрушаем стены между микрофинансированием и формальными финансами // Финансы и развитие 41, № 2 (июнь, 2004).

Хотя программы микрокредитования во многом отличаются друг от друга, большинство из них имеют следующие пять характерных признаков:

1. Нацеленность на конкретные рыночные ниши. Большинство программ финансирования микропредприятий в Латинской Америке нацелены на конкретные группы предпринимателей (женщины, национальные меньшинства, лица с низким уровнем доходов) или предприятий (начинающие, действующие микропредприятия, которые стремятся к расширению, предприятия в конкретных секторах или предприятия, расположенные в одном географическом районе). В рамках этих программ путем завышения цен по отношению к рыночным и с помощью других критериев отбора выявляются те предприниматели, которые имеют доступ к другим источникам кредитования.

2. Поставка кредита с помощью отработанных методов кредитования. Наиболее распространенными методами кредитования являются прямое кредитование (ссуда одному частному лицу под залог), «коллективное» кредитование (ссуды небольшим группам частных лиц или членам группы под коллективные обязательства всех членов вместо залога) и «групповое» кредитование (ссуды частным лицам одного района).

3. Предоставление определенной технической помощи до кредитной. Техническая помощь до предоставления кредита оказывается в форме обязательного обучения (для начинающих предприятий) или в форме помощи в составлении заявки на получение ссуды или бизнес-плана.

4. Предоставление ссудополучателям дальнейшей помощи в ведении бизнеса. В целях повышения вероятности на успех и обеспечения погашения ссуды в рамках большинства программ ссудополучателям оказывается дальнейшая помощь в форме консультаций и содействия в решении возникающих проблем. Как правило, она оказывается в рамках регулярной процедуры кредитного мониторинга независимыми консалтинговыми службами или групповой коллективной поддержки.

5. Разработка механизмов реализации программы. Для большинства программ в Латинской Америке разработаны механизмы выделения ссуд и ведения отчетной документации, контроля за кредитным портфелем, управления финансовыми и денежными потоками, а также подготовки и обучения персонала. Они исполь-

уются для контроля за рентабельностью, резервами для покрытия ненадежных кредитных обязательств и для предотвращения текучести кадров, что может в краткосрочном периоде снизить эффективность программы.

Накопленный опыт, который можно использовать для проведения программ микрокредитования в странах Центральной Азии, основан на следующих выводах:

– большинство микропредприятий нуждается в краткосрочных ссудах на оборотный капитал, небольшом финансировании основного капитала или помощи в приобретении оборудования. Чтобы свести к минимуму длительную процедуру андеррайтинга, необходимо использовать стандартизированные финансовые инструменты, которые могут полностью удовлетворить эти кредитные потребности;

– «поэтапное кредитование», которое начинается с предоставления небольших ссуд с постепенным последующим увеличением их размеров, позволяет свести к минимуму риск как со стороны ссудополучателя, так и со стороны кредитора;

– кредитование является коммерческой деятельностью: ссудополучателей следует отбирать на основе строгой оценки жизнеспособности и характера деятельности предприятия, а не его потребностей. Методы отбора и самостоятельного выбора позволяют найти таких ссудополучателей, которые имеют значительный потенциал к предпринимательству;

– микропредприятиям необходима помощь в трех направлениях: финансирование, информация о рынках и навыки управления;

– доступ к кредиту в сочетании с экономической помощью является эффективным методом воздействия на предпринимателя. С помощью рычагов финансового контроля программы микрокредитования можно заставить ссудополучателя скорректировать определенные разделы бизнес-плана или обратиться за помощью в определенных уязвимых сферах своей деятельности. После выделения ссуды эти рычаги следует использовать в течение всего процесса постоянного кредитного мониторинга;

– инвестиции в подготовку и обучение персонала являются неотъемлемым элементом программ и существенно влияют на их результативность. Для проведения программ использовать квалифицированный персонал (например, бывших кредиторов и владельцев предприятий) и все больше средств вкладывать в совер-

46

шенствование навыков работы в кредитно-финансовой сфере. Необходимо заблаговременно создать информационную систему управления и проверки. Администрация должна располагать своевременной и достоверной информацией о состоянии производственной и финансовой деятельности, чтобы дать правильную оценку эффективности методов реализации программы.

Главный вывод заключается в том, что микрокредитование не следует рассматривать как панацею от всех бед, которую можно применять в любых условиях.

Индивидуальный характер программы, цели развития и финансовые задачи определяются следующими факторами: контекстом или макроусловиями; экономическими задачами или целями; выбором рынка и имеющимися ресурсами, как было отмечено в параграфе 1.3.

Микрофинансирование в Индии

Программы микрофинансирования в Индии являются наглядным примером широкой популяризации методологии группового кредитования. Здесь используются два вида методологии группового кредитования[1]:

– схема взаимодействия банка и групп взаимопомощи, при которой в большинстве случаев группы сотрудничают с государственными банками;

– методология «Грамин банка» и групп взаимопомощи, при которой финансирование преимущественно предоставляется частными банками.

Обе модели соответствуют правилам о приоритетности кредитования секторов, которые установил Резервный банк Индии для коммерческих банков.

Модель взаимодействия банка и групп взаимопомощи

Группы взаимопомощи, как правило, самостоятельно организованные группы от 10 до 20 членов, которые собирают сбережения в течение шести месяцев и осуществляют выдачи займов за счет средств фонда своих членов. Со временем группы начинают работать с банком, от которого получают средства для последующего кредитования членов группы. В течение этого времени НПО-посредник помогает группам пройти административные процеду-

[1] RBI, 2007, Report on Trend and Progress in Banking in India, 2006–2007, RBI, Mumbai, India. www.rbi.in.

ры и осуществляет еженедельные встречи по выдаче и возврату кредитов. Эта модель была разработана и широко применяется Национальным банком сельского развития по всей стране (использование данной модели может быть рассмотрено «Микрокредитбанком» для обеспечения широкого охвата сельского населения микрофинансовыми услугами).

МФО

В Индии насчитывается около 800 МФО. Однако из-за множества регистрирующих органов в стране отсутствует точная статистика об их общем количестве.

МФО функционируют в различных правовых формах:

• кредитные кооперативы;

• общества – членские организации, зарегистрированные в основном для благотворительных целей, в отличие от трастов могут быть ликвидированы. Их деятельность регулируется Законом о регистрации обществ от 1860 г.;

• общественные благотворительные фонды (трасты) – некоммерческие организации, созданные для социальных целей. Трастовый акт 1882 г. определяет только общие принципы для трастовых фоидов, работающих в национальном масштабе;

• S25 компаний – общества с ограниченной ответственностью, формируются для «содействия торговле, искусству, науке, религии или любой другой полезной цели». Эти организации не могут распределять прибыль или другие доходы;

• небанковские финансовые компании (НБФК) – эти организации могут предоставлять все виды финансовых услуг (для которых не требуется получение банковской лицензии) – таких, как кредитование, финансовая аренда, лизинг и операции с ценными бумагами. НБФК запрещается оказывать услуги микрострахования или платежные операции. Привлечение депозитов допускается только при условии одобренного рейтинга и только для срочных депозитов от одного до пяти лет. Прием депозитов допускается только в провинции, где НБФК зарегистрированы.

Судя по представленным правовым формам, микрофинансирование в Индии осуществляется различными организациями, которые не являются специализированными финансовыми посредниками.

В соответствии с международными тенденциями значительная доля роста микрофинансового сектора обеспечивается ведущими

институтами. Обследования MIX Market 2006 г. установили, что семь крупных МФО (из выборки 28 МФО) доминировали на рынке. Этим МФО принадлежит 81% кредитного портфеля всего микрофинансового сектора, они обслуживают 67% всех заемщиков. Тремя крупнейшими институтами, которые сами обслуживают 54% микрофинансовых заемщиков, были небанковские финансовые компании (НБФК)[1], работающие на юге Индии[2].

Большинство лидирующих МФО применяют модель «Грамин банка», что позволяет им расширяться более быстрыми темпами, чем те, которые используют модель групп взаимопомощи. Последняя модель стремится к разработке фазы привлечения клиентов медленно – из-за подхода «снизу вверх». С другой стороны, 3 из 10 крупнейших МФО по количеству клиентов используют модели групповой взаимопомощи.

НБФК доминируют в списке ведущих организаций из-за своей правовой формы и коммерческого характера ведения бизнеса, а также возможности пользоваться легким доступом к официальному финансовому сектору Индии. Большинство МФО осуществляет деятельность на основе методологии «Грамин банка» данная (она подробно рассмотрена в главе I). МФО в Индии экономически эффективно обслуживает бедное население, которое инвестирует все больше кредитов в их микропредприятия – такие, как мелкая торговля, птицеводство и производства молока.

Таблица 3

Структура микрофинансового рынка по типам МФО[3]

Правовая форма	Количество организаций	Доля рынка (кредитный портфель), %
Небанковские финансовые компании	25	59,7
S25 компании	22	11,6
Общества	104	18,8
Благотворительные фонды	31	6,8
Другие	34	3,1

[1] NBFCs – небанковские финансовые компании.

[2] Mix Market, 2006; Performance and Transparency: A Survey of Micro Finance in South Asia, Mix Market, Washington, DC, as cited in CMF/IMFR (Centre for Micro Finance at the Institute for Financial Management and Research), 2006; Micro Finance in India: Current Trends and Challenges, Working Paper, IFMR, Chennai, India.

[3] *Srinivasan N.* Microfinance in India State of the Sector, Report. SAGE publications LTD.

Темпы роста сектора микрофинансирования увеличились более чем в четыре раза по отношению к национальной экономике (по данным охвата клиентов и ВВП соответственно). Данный рост обеспечивался благодаря двум главным каналам доставки микрофинансовых услуг – модель ГВП (групп взаимопомощи) и МФО, за счет расширения охвата и более высоких средних размеров кредитов. Значительный рост ГВП, безусловно, был следствием «агрессивной» филиальной стратегии, принятой МФО. Рост МФО был обусловлен деятельностью крупных учреждений, на долю которых приходится более 74% от общего роста в отношении охвата и кредитов. Но сильный импульс в течение 2006–2008 гг. был сгенерирован средними МФО, консолидированный кредитный портфель которых удвоился (при росте в 126%) с 2006 по 2007 гг., а затем 69% рост с 2007 по 2008 гг. Согласно прогнозам[1], динамичный рост МФО будет продолжаться и в дальнейшем -- ожидается, что кредитный портфель МФО достигнет уровня 5,8 млрд долларов. (INR 254 000 000 000) в 2012 г. Таким образом, ведущие МФО Индии развиваются, чтобы стать крупнейшими институтами микрофинансирования во всем мире.

Таблица 4.

***Охват клиентов** (млн человек)*[2]

Сегменты	2007 г.	2008 г.	2009 г.	Рост
Банковская система (группы взаимопомощи)	38,02	47,1	54	6,9
МФО	10,04	14,01	22,6	8,5
Итого	48,06	61,2	76,6	15,4
Итого скорректировано с учетом дублирования	44,97	56	70	14

Опыт Индии по использованию двух моделей по взаимодействию МФО с коммерческими банками в качестве финансовых посредников представляет интерес для микрофинансового сектора Центральной Азии:

• *модель фасилитатора бизнеса*, при которой МФО разрешено предоставлять следующие услуги: идентификация заемщиков и проверка их бизнеса, сбор и предварительная обработка заявок на получение кредита; финансовое образование; представление заявок на рассмотрение в банки; продвижение создания и обучение

[1] Intellecap 2008. www.intellecap.com.

[2] *Srinivasan N.* Microfinance India State Sector. Report 2007, 2008 and 2009. Access Development Services, p.18.

групп солидарной ответственности, а также мониторинг и возврат кредитов. Подобная схема эффективна для коммерческих банков в обеспечении охвата микрофинансовыми услугами малообеспеченных слоев населения и начинающих предпринимателей;

• *модель корреспондентских отношений*, при которой МФО в форме НПО и кредитных кооперативов разрешено предоставлять такие же услуги, предлагаемые в рамках модели фасилитатора бизнеса. Но у них также имеется возможность предлагать дополнительно следующие услуги: предоставление кредитов в малых размерах; прием платежей по кредиту, осуществление других микрофинансовых услуг (например, страхование) и оказание услуг по денежным переводам в небольших размерах и другие платежи. МФО-корреспондент предоставляет услуги клиентам как агент банка, но за банком остается ответственность перед клиентом. Однако регулятивные положения при осуществлении этой модели обязывают корреспондентов банка информировать ассоциированный банк обо всех изменениях, связанных с клиентской базой, и о текущем состоянии кредитного портфеля на ежедневной основе. Вышеприведенную модель могут использовать те коммерческие банки Центральной Азии, которые не имеют своей филиальной сети.

На основе анализа тенденции развития сектора микрофинансирования в Индии можно сделать следующие выводы:

1. Только 2% ведущих МФО Индии охватывают услугами 77% всех клиентов микрофинансирования (высокая концентрация сектора), которые сосредоточены в основном в сельской местности. Кредитование городского населения только набирает обороты. Большинство МФО сильно раздроблены и небольшие по размеру, с ограниченным охватом.

2. Подавляющее большинство клиентов микрофинансирования – более 12 миллионов обслуживают 22 «крупные» МФО, 7 из которых были определены журналом Forbes среди 50 крупнейших МФО по всему миру в конце 2008 г.

3. МФО Индии являются одними из эффективных в мире по показателю минимальных расходов на обслуживание клиентов. Несмотря на столь высокие результаты, они Индии имеют высокую долю заемных средств среди МФО во всем мире. В связи с этим их дальнейший рост зависит от сохранения тенденции по увеличению показателя адекватности капитала.

4. Чтобы избежать чрезмерной задолженности, Резервный банк Индии установил «максимальный потолок» процентной ставки кредитования для банков по кредитам их основной деятельности до INR 200 000 (около 5 000 долларов), который намного превышает средний размер микрозайма. Кредитные продукты ограничиваются в основном только групповым кредитованием. На рынке микрофинансирования Индии почти отсутствуют любые продукты индивидуального кредитования, что обусловлено высоким уровнем бедности.

5. МФО ориентированы в основном на кредитование микробизнеса, который обеспечивает только средства к существованию, нежели на создание новых рабочих мест.

6. Регулятивная база, включая задержку принятия нового закона о микрофинансировании, не будет способствовать устойчивому развитию сектора и обеспечению равных условий для всех участников рынка. Правительство (в частности, на уровне штата) чрезмерно сосредоточено на контроле сектора, нежели на создании благоприятной среды и экономической политики, способствующей росту микрофинансового сектора. Из-за текущей фрагментации нормативно-правовой базы существует проблема финансовой устойчивости и прозрачности сектора. Нынешняя регулятивная среда не подходит для работы с зарождающимися рыночными секторами – такими, как микросбережения и микрострахование.

7. Широкое использование опыта пилотных проектов беспроводного дистанционного банкинга (смарт-карт-технологии, мобильный банкинг, портативные устройства или терминалы), которые применяются банками (например, SBI, Indian, PNB, Corporation, OBC, Karnataka, Andhra, HDFC, ICICI, Union Bank).

2.3. Особенности исламского микрофинансирования

В этом параграфе мы хотели бы уделить внимание развитию исламского микрофинансирования, учитывая, что в настоящее время при поддержке банков России, Казахстана, Азербайджана, Узбекистана, Кыргызстана и других стран создается профессиональный орган по исламским финансовым институтам в странах СНГ и Восточной Европы. Кроме того, в Казахстане, Кыргызстане и Таджикистане имеется огромный интерес к развитию исламского

микрофинансирования и проводится большая работа по подготовк и обучению специалистов по исламским финансам. В Казахстан например, уже создан Региональный финансовый центр Алмат который включает в себя первую Академию на территории стра СНГ, занимающуюся обучением исламским финансам.

В 2009 г. правительство Казахстана создало рабочую групп для того чтобы выработать дорожную карту по развитию ислам ких финансов. В феврале 2009 г. правительство внесло изменени в законодательство республики касательно внедрения принципо исламского финансирования с целью проведения различного род исламских финансовых сделок – таких, как Мурабаха и Иджара

Мы проанализировали существующее состояние сектора ислам ского микрофинансирования и выявили возможные пути его ра вития в Центральной Азии.

По приблизительным оценкам, 72% населения большинст мусульманских стран не обращается к услугам официальных ин ститутов финансирования[1]. Даже при наличии финансовых усл некоторые люди считают стандартные продукты несовместимы ми с принципами финансирования, заложенными в исламско праве. Несколько лет назад некоторые микрофинансовые инст туты (МФИ) начали оказывать услуги клиентам-мусульманам, которых существует спрос на финансовые продукты, соответству ющие финансовым принципам ислама, что привело к появлени исламского микрофинансирования как новой рыночной ниш Исламское микрофинансирование представляет собой слияни двух быстро растущих индустрий – микрофинансирования и и ламского финансирования. Оно обладает потенциалом, позвол ющим не только отреагировать на неохваченный рыночный спро но и сочетает социальные принципы ислама – заботы о менее уда ливых ближних – со способностью микрофинансирования обе печетить доступ к финансам для малообеспеченного населени Исламское микрофинансирование все еще находится в стадии ст новления, и бизнес-модели только появляются.

Исламское микрофинансирование на сегодняшний день охв тывает по всему миру всего лишь 380 000 клиентов и насчитыва только 0,5% от общего числа охваченных услугами микрофина

[1] *Хонохон П.* Межстрановые изменения в доступе хозяйств к финансовы услугам. Представлено на конференции Всемирного банка, посвященной тем тике доступа к финансам. – Вашингтон, ОК. 15 марта, 2007.

сирования. Тем не менее, исламское микрофинансирование начинает пользоваться повышенным спросом.

Услуги исламского микрофинансирования сконцентрированы в нескольких странах, где три страны (Индонезия, Бангладеш и Афганистан) занимают 80% от мирового охвата. Например, исследования в Иордании, Алжире и Сирии выявили, что 20–40% респондентов не пользуются стандартными микрозаймами по религиозным причинам.

Исламское финансирование ссылается на систему финансирования, основанную на исламском праве, широко известном, как шариат[1]. Наиболее известной характеристикой исламских систем финансирования является строгий запрет на выдачу или получение любого установленного, предопределенного процента с финансовых транзакций. Запрет на проценты, с которым согласно большинство школ ислама, происходит из двух фундаментальных предписаний шариата:

• деньги не имеют существенной ценности. Деньги сами по себе не представляют ценности и могут возрасти в цене, только если они будут присоединены к другим ресурсам для осуществления продуктивной деятельности. По этой причине деньги не могут быть куплены или проданы как товар, и деньги, не подкрепленные ценностями, не могут со временем возрасти в цене;

• лица, предоставляющие денежные средства, должны разделять деловой риск, и считаются не кредиторами (кто обычно получает заранее определенный процент с прибыли), скорее, инвесторами (теми, кто разделяет награды, так же как риск, связанный с их инвестированием). Тем не менее, финансирование в исламе значит больше, чем запрет на транзакции, основанные на процентах.

Дополнительные ключевые финансовые принципы включают нижеследующее.

• Материальная завершенность. Все финансовые транзакции должны быть привязаны, либо напрямую либо косвенно, к действительной экономической деятельности. Другими словами,

---

[1] Шариат получил свое происхождение из четырех источников. Основным источником шариата является Коран, который считается Божественным Писанием среди мусульман. Вторым, наиболее влиятельным источником шариата, являются хадисы – предания о поступках и изречениях пророка Мухаммеда. Адаптировано из http://expertlaw.com/library/family_law/islamic_custody.html. 22 марта 2008 г.)

транзакции должны быть подстрахованы материальными ценностями, а инвестиции могут быть вложены в реальные надежные ценности. Это обстоятельство препятствует возможности проведения финансовых спекуляций, из-за чего такая деятельность, как продажа товаров без покрытия, считается нарушением шариата.

• Инвестиционная деятельность. В широком смысле шариат запрещает финансирование любой деятельности, подпадающей под разряд вредной для общества в целом.

• Никакого использования контрактов в своих интересах. Контракты должны быть заключены по обоюдному заключению и оговаривать точные сроки и условия. Дополнительно все вовлеченные стороны должны иметь четкое представление о покупаемых или продаваемых продуктах или услугах. Юриспруденция, которая используется для заключения контрактов, основанных на шариате, сложна. Ученые должны несколько лет обучаться, прежде чем они будут сертифицированы для выдачи финансовых постановлений. Наиболее выдающиеся исламские финансовые правоведы пришли к общему соглашению относительно вышеприведенных основных финансовых концепций.

Всемирная исламская финансовая индустрия демонстрирует быстрый рост. За последние 30 лет отмечено развитие более 500 учреждений, соответствующих принципам шариата (на настоящий момент они работают в 75 странах). Среди этих учреждений 292 банка (полностью исламские учреждения и учреждения с исламскими филиалами), 115 исламских инвестиционных банков и финансовых компаний и 118 страховых компаний. В настоящее время общая сумма их активов насчитывает 500,5 млрд долларов США[1].

С 2006 г. около 80 исламских финансовых учреждений были вновь учреждены или созданы. 100 наиболее крупных банков, полностью поддерживающих принципы шариата, отметили, что годовой темп роста активов равен 27%, что опережает темп стандартных банков, который равен 19%[2].

[1] Несмотря на быстрый рост исламского финансирования, оно все еще имеет небольшую долю на глобальном рынке. Если наиболее крупный исламский банк, банк «Мелли» Ирана, имеет активов на 22 млрд долларов США, то японская финансовая группа «Мизухо», наикрупнейший банк стандартной банковской индустрии, имеет активов на общую сумму 1,28 трлн долларов США. Более того, официально установлено, что в мире имеется лишь шесть исламских банков с активами, превышающими 10 млрд долларов США. www.bankir.org.

[2] *Капур С.* Исламские банки сообщают о 26,7% коэффициента роста // Эмиратский бизнес, 24/7, 24 марта, 2008.

Растет и количество исламских инвестиционных фондов, соответствующих требованиям по управлению портфелем ценных бумаг, согласно принципам шариата. Они включают в себя частные фонды акционерного капитала и около 250 общих фондов (соответствующих принципам шариата). Их активы под управлением равны 16 миллиардам долларов США (на 2006 г.).

Исламский рынок акций (сукук[1]) также продолжает расти с момента выпуска первых сукук в Малайзии в 2001 г. Размер рынка сукук в 2007 г. приблизительно составил 47 млрд долларов США по сравнению с 10 млрд долларов США в 2005 г.[2] Рынок сукука начал развиваться в Казахстане[3].

Исламский рынок страховых услуг остается на стадии развития с приблизительным размером активов в 5 млрд долларов США (согласно подсчетам в 2007 г.). Глобальный оборот страхового капитала составляет 3,7 трлн долларов США[4].

Банковская деятельность, соответствующая принципам шариата, стала популярной во многих мусульманских странах и привела к развитию новых исламских банков в Северной Африке и Азии. Всемирный исламский финансовый рынок составляет 500,5 млрд долларов США, 36% от которых принадлежит Персидскому кооперативному совету (GCC) (Бахрейн, Кувейт, Оман, Катар, Саудовская Аравия и ОАЭ), 35% – Юго-Западной Азии и Северной Африке и 23% – Азии (Малайзии, Брунею и Пакистану)[5].

Исламские финансовые услуги распространились также за пределами мусульманского мира и стали предоставляться не только исламскими банками, но и исламскими филиалами международных финансовых учреждений. В настоящее время исламские финансовые услуги предоставляются в таких странах, как Индия, Китай, Япония, Германия, Швейцария, Люксембург, Великобри-

[1] Сукук не является первоначальным продуктом исламского микрофинансирования. Для подробной информации о сукуке см. Клиффордское партнерство ограниченной ответственности «Чэнс» (2006).

[2] Sukuk Issuances продолжает расти, несмотря на снижение темпов работы // AME Info, февраль, 2008. http://ameinfo.com/147369.html.

[3] http://www.ecoislamicbank.ru/index.html?subaction=showfull&id=1280980822&archive=&start_from=&ucat=8&/

[4] У Такафула осталась еще пара миль ходьбы, 2008. http://zawya.com/Story.cfm/sidZAWYA20080331033424.

[5] Список 500 лучших финансовых исламских учреждений // Банкир, 5 ноября 2007 г.

тания, США и Канада. Согласно списку «Банкира», Великобрита ния входит в десятку «15 стран с активами, которые соответству ют принципам шариата». В настоящее время целью Великобрита нии является сделать Лондон всемирным центром финансовог рынка мусульманского мира.

Меры поддержки исламского микрофинансирования со стороны правительства

Индонезия. В Индонезии правительство активно продвигае исламское микрофинансирование. В 2002 г. Банк Индонезии под готовил «План Исламского банка развития Индонезии», в кото ром разработал девятилетний план для развития исламского фи нансового сектора, включающий поддержку со стороны 105 ша риатских сельских банков. В настоящее время Индонезия предос тавляет вспомогательную нормативно-правовую базу и за после дние пять лет выдала лицензии 35 новым исламским сельски банкам. Банк Индонезии также возглавил процесс развития по тенциала, создав центр в Медане, предоставляющий обучение сертификацию для сотрудников, управляющих и директоров сель ских банков, работающих в сфере исламского финансирования.

Пакистан. Государственный банк Пакистана, имеющий пра вовую и нормативную базу для стандартных МФО, в 2007 г. также разработал руководство для скорого распространения Исламско го микрофинансирования. Руководство определило четыре тип организационной структуры, предоставляющие исламское микро финансирование через: (i) создание исламских микрофинансовы банков; (ii) исламских банков (iii); стандартных банков и (iv) стан дартных микрофинансовых банков.

Руководство установило дальнейшие требования по лицензи рованию, назначению советников по шариату для соответстви принципам шариата и разделения фондов исламских продукто (и соответствующей документации) банками и МФО, которые пре доставляют как традиционные, так и финансовые продукты, соот ветствующие принципам шариата[1].

Охват исламского финансирования очень ограничен. Согласн исследованию CGAP, количество клиентов исламских МФО[2] до

[1] Руководство для исламского микрофинансового бизнеса для финансовы учреждений (Приложение к сопроводительной записке № 05 от 2007 г.), Гос дарственный банк Пакистана, исламский банковский отдел. http://sbp.org.pk/ib 2007/Annex-c5.pdf.

[2] Термин «исламские МФО» в данной пояснительной записке относится

стигло 300 000 человек, обратившихся за услугами в 126 учреждений, работающих в 14 странах, и приблизительно 80 000 клиентов были обслужены сетью индонезийских кооперативов. Согласно исследованию, Бангладеш имеет наиболее крупный охват деятельности исламского финансирования – 100 000 клиентов и два активных учреждения. Однако Бангладеш в то же время является страной, где традиционные микрофинансовые продукты имеют широкий охват – около 8 млн заемщиков – причем исламское микрофинансирование представляет только 1% микрофинансового рынка. Во всех мусульманских странах исламское микрофинансирование до сих пор занимает малую долю в общем микрофинансовом охвате страны (табл. 5).

Таблица 5.

Охват исламского микрофинансирования по странам[1]

Регион	Кол-во учрежд.	% женщин (среднее значение)	Общее кол-во клиентов	Общая сумма невыплаченного кредита по активам *(долл. США)*	Средний баланс по займу *(долл. США)*
Афганистан	4	22	53,011	10,347,29	162
Бахрейн	1	Нет	323	96,565	299
Бангладеш	2	90	111,837	34,490,490	280
Индонезия	105	60	74,698	122,480,000	1640
Иордания	1	80	1,481	1,619,909	1094
Ливан	1	50	26,000	22,500,000	865
Мали	1	12	2,812	273,298	97
Пакистан	1	40	6,069	746,904	123
Саудовская Аравия	1	86	7,000	586,667	84
Сомали	1	Нет	50	35,200	704
Судан	3	65	9,561	1,891,819	171
Сирия	1	45	2,298	1,838,047	800
Йемен	3	58	7,031	840,240	146
Всего:	**126**	**59**	**302,303**	**197,891,882**	**541**

Модели исламской микрофинансовой деятельности до сих пор проходят процесс разработки, и никаких контрольных показателей не было установлено. Для наращивания потенциала, реализации полных возможностей исламского микрофинансирования во всем мире, а не только в Центральной Азии, необходимо осуществить следующие мероприятия:

учреждениям, предоставляющим услуги исламского микрофинансирования, и не только исламским учреждениям

[1] CGAP Islamic Banking. www.cgap.org.

• на макроуровне – разработать систему регулирования для исламского микрофинансирования и обеспечения мер государственной поддерки. Исламский банк развития и операторы стандартов исламского финансирования должны рассмотреть возможность разработки глобальных финансовых стандартов отчетности для соответствия микрофинансированию. Таким образом, будет разработана инфраструктура, делающая глобальный исламский микрофинансовый сектор прозрачным. Подобная инфраструктура будет включать в себя доступное руководство по бухгалтерским принципам исламского микрофинансирования, методы ценообразования, финансовый аудит и услуги по составлению рейтингов;

• на микроуровне и на уровне учреждений – международные донорские агентства могут играть главную роль в расширении доступа к финансам для мусульманских стран. Поддерживая существующие учреждения, агентства, могут помочь достигнуть надлежащего уровня, а также финансировать пилотные проекты для тестирования различных бизнес-моделей. Создание гарантийного фонда кредитования для поставщиков исламского микрофинансирования.

Больше усилий необходимо приложить для обучения менеджеров и персонала исламских МФО. Например, инструмент рабочего развития и руководства (подобно разработанным Германским объединением по совместным техническим разработкам для Индонезии). Необходимо и расширение взаимного сотрудничества между финансовыми специалистами и знатоками шариата относительно надежности продуктов; и поощрение обмена опытом между религиозными лидерами (в частности, с теми, кто работает с малообеспеченными слоями населения на местном уровне) относительно соответствия микрофинансовых продуктов принципам шариата.

2.4. Микрофинансирование в странах СНГ

В этом параграфе будет рассмотрен опыт микрофинансирования Азербайджана и России, который изначально отличался либеральным подходом к развитию сектора, т.е. наличием системы саморегулирования и отсутствием законодательного поля для осуществления микрофинансовой деятельности, а также широким

разнообразием институтов с различными организационно-правовыми формами, которые предоставляли микрофинансовые услуги. Следует также отметить схожесть экономического развития обеих стран в зависимости от экспорта углеводородов, которая оказала воздействие на развитие сектора микрофинансирования. В обеих странах получили свое развитие пилотные проекты по микрокредитованию международных организаций в 1998–2000 гг.

Азербайджан

Программы микрофинансирования в Азербайджане были инициированы международными неправительственными организациями, в том числе ФИНКА, Oxfam и World Vision, в середине 1990-х в качестве стратегического решения экономических потребностей одного миллиона внутренне перемещенных лиц и беженцев в период нагорно-карабахского конфликта. В последние годы количество микрофинансовых организаций (МФО) в стране неуклонно растет. Микрофинансовый сектор является одним из наиболее активных участников процесса экономических реформ. В 2009 г. общий объем активов микрофинансовой отрасли составил 22% от ресурсной базы коммерческих банков.

Финансовые учреждения в Азербайджане выигрывают от стабильной макроэкономической среды, что позволяет им поддерживать низкие уровни риска. Поддерживаемый значительным экспортом нефти, Азербайджан сохранил очень высокие темпы роста ВВП в течение последних трех лет – в 2006 г. Азербайджан достиг самого высокого темпа роста этого показателя в мире - 32,5%. Высокий экономический рост – 9,3% – замедлился в 2009 г. в связи с падением мировых цен на углеводороды. Хотя доходы от экспорта нефти способствовали развитию сферы услуг, телекоммуникаций, транспорта и строительства, укрепление местной валюты (манат AZN) сдерживает рост частного производства. С 2006 г. произошло повышение курса маната на 8% по отношению к доллару и составило 0,80 маната за доллар США в 2009 г. Для микрофинансового сектора, однако, повышение курса местной валюты по отношению к доллару означало снижение валютных рисков для МФО, большая часть заимствований которых размещена в долларах США и часть их активов в манатах. Кроме того, экономический бум «голландской болезни» вызвал высокую инфляцию, что привело снижению прибыльности МФО в течение

последних лет. В 2008 г. инфляция достигла 20,8% из-за значи тельного увеличения государственных расходов на заработную плату, инфраструктуру и оборону. В 2009 г. инфляция была сни жена до 1,5%, что является положительным фактором для финан совой деятельности МФО. За последние 10–12 лет число МФО в стране постоянно растет, они становятся одними из наиболее ак тивных участников процесса экономического развития.

В Азербайджане микрофинансовые услуги предлагают четыр типа институтов – 13 коммерческих банков, работающих в сфер микрофинансирования (downscaling), и один специализированный банк микрофинансирования – AccessBank, 19 небанковских кре дитных организаций и 77 зарегистрированных кредитных союзов По состоянию на 30 июня 2010 г., 17 НБКО, 2 кредитных союза и 13 коммерческих банков обслуживали 310 358 микрозаемщиков с общим портфелем 482 млн долларов США. Три крупнейших МФО – AccessBank, FINCA и Azercredit – занимают около 70% рынка по количеству заемщиков, в то время как у остальных НБКО числен ность заемщиков варьируется от нескольких сотен до 20000 чел. их доля на рынке составляет 19% рынка. Коммерческие банки об служивают 13% микрозаемщиков. Однако коммерческие банки достигают более высокого уровня сегмента рынка, о чем свиде тельствует высокий уровень средней суммы кредита на одного заемщика – 3 100 долл. США, а НБКО и кредитные союзы предла гают займы намного ниже, в размере от нескольких сотен до тыся чи долларов, со средним значением 757 долл. США. Розничны депозитные услуги в Азербайджане предоставляют только ком мерческие банки, хотя средние остатки по депозитным счетам дл коммерческих банков высокие (более 3 000 долл. США). Agra Credit и Caucasus Credit предоставляют оптовые кредиты други небанковским кредитным организациям. AccessBank достиг бо лее низкого сегмента – средний размер по депозитным счетам со ставляет 920 долл. США продуктов и клиентов. Тренд по 14 МФО которые постоянно отчитываются на MIX, показывает, что рос охвата клиентов в Азербайджане был устойчивым, несмотря н замедление в 2010 г. Когда общий рост охвата (т. е. количеств заемщиков) в Восточной Европе и Центральной Азии (ЕЦА) со ставлял менее 1% в 2009 г., МФО Азербайджана увеличили сво базу заемщиков и портфеля на 25% и 24% соответственно (рис. 2

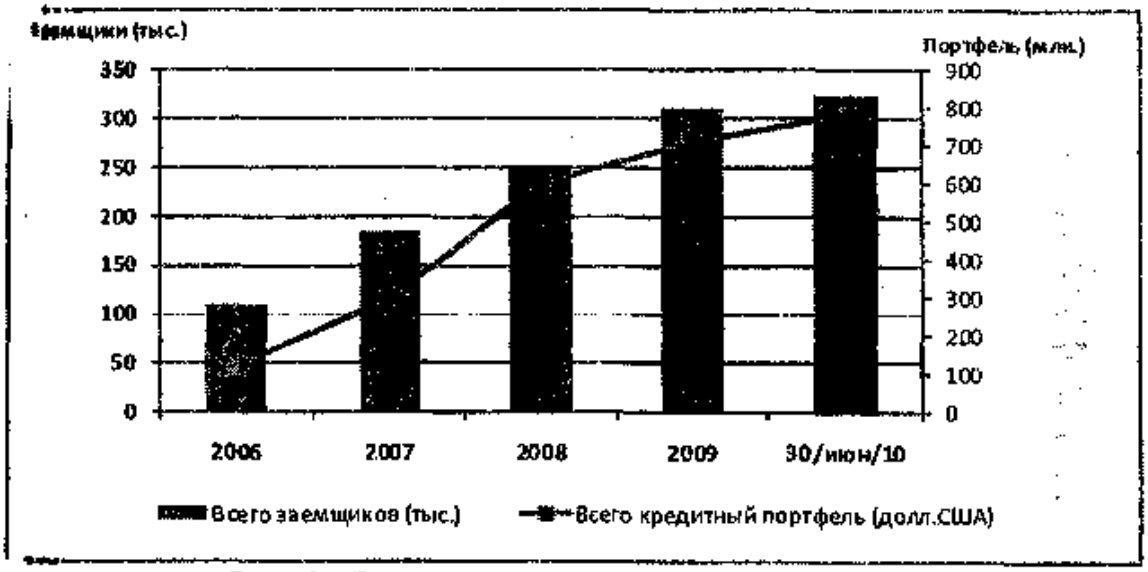


Рис. 2. ***Финансовые показатели развития сектора микрофинансирования Азербайджана***

Микрофинансовый сектор Азербайджана оказался менее уязвимым, чем другие рынки, к последствиям мирового финансового кризиса благодаря стабильной макроэкономической ситуации в сочетании с потенциалом МФО для поддержания высоких темпов роста при сохранении качества портфеля. Другие МФО в регионе боролись с негативными последствиями экономического и финансового кризиса и снизили кредитование, сосредоточившись на качестве портфеля, но МФО Азербайджана воспользовались возможностями непрерывного экономического роста и расширили предоставление своих услуг, открыв 13 новых филиалов (большинство МФО открыли много дополнительных филиалов в 2009 г.).

Банковский сектор в 2009 г. столкнулся с проблемой высокого кредитного риска – по состоянию на 31 октября 2009 г., зарегистрированный средний риск портфеля (PAR) в течение 30 дней составил 4,73% портфеля микрокредитов. Тем не менее, результаты за второй квартал с 2010 г. показывают, что высокие темпы роста замедлились – до 12% и 10% – в отношении охвата и масштаба, соответственно, в годовом исчислении. Небанковские МФО Азербайджана увеличили охват за счет расширения числа заемщиков в сельской местности. Кредиты в сельской местности составили 60% от общего объема выделенных кредитов в 2008 г. и 63% – в 2009 г. в отличие от банковского сектора Азербайджана, который сосредоточен в основном на кредитовании в городах.

Таблица 6.

Институциональные показатели микрофинансирования в Азербайджане, 2010 г.

Индикаторы	2008 г.	2009 г.	На 01.07.2010 г.
Кол-во небанковских МФО (НБКО и кредитные союзы)	18	18	18
Кол-во банков, предоставляющих микрокредиты	13	13	13
Кол-во активных заемщиков	306 675	435 471	447 561
Кол-во активных микрозаемщиков	Н. д.	295 755	310 358
Кредитный портфель, *млн долл. США*	1,386	2,134	2,192
Микрокредитный портфель, *млн долл. США*	Н. д.	432	482
Кол-во розничных вкладчиков	51,009	93,065	Н. д.
Депозиты, *млн долл. США*	85	163	Н. д.
Уровень проникновения, %	Н. д.	3,2	3,4
Средний размер кредитов, ед. изм.?	Н. д.	1 542	1 565
Женщины-заемщики, %	27,8	29,7	29,2
Сельские заемщики, %	Н. д.	46,7	Н. д.

Источник: Ассоциация микрофинансовых организаций Азербайджана

Главная проблема сектора микрофинансирования в Азербайджане до 2009 г. состояла в отсутствии специального законодательства о микрофинансировании. Поэтому вся микрофинансовая деятельность регулировалась в соответствии с Гражданским кодексом и Законом «О банках и банковской деятельности». В этот период НБКО были вынуждены регистрироваться как общества с ограниченной ответственностью (ООО), и в соответствии с постановлением Центрального банка каждое ООО получило лицензию небанковской кредитной организации. Все небанковские финансовые институты проходили регистрацию и осуществляли свою деятельность в соответствии с данным порядком до 2010 г.

25 декабря 2009 г. Милли Меджлис (Парламент) Республики Азербайджан принял Закон о небанковских кредитных организациях. Закон вступил в силу 9 февраля 2010 г. Несмотря на то, что микрофинансирование существовало и развивалось в Азербайджане более десяти лет, этот Закон стал первой попыткой урегулировать эту отрасль экономики. Поэтому принятие нового Закона является достижением, поскольку впервые микрофинансовые организации в Азербайджане стали руководствоваться прозрачным

видом правил, одобренных парламентом. Как следует из названия закона, ничего не говорится конкретно о микрофинансах, а микрофинансирование и микрокредитование даже не упоминаются. Это означает, что в отличие от Грузии, Узбекистана, Кыргызстана или Таджикистана в Азербайджане не намереваются законодательно урегулировать именно микрофинансы. Закон охватывает все небанковские кредитные организации (НБКО), включая микрофинансовые организации, за исключением кредитных союзов и ломбардов, которые регулируются другими законодательными актами. В рамках Закона НБКО определяется как специализированная кредитная организация, которой разрешается выдавать займы и осуществлять другую разрешенную законодательством деятельность.

Согласно Закону, НБКО могут учреждаться в любой организационно-правовой форме, определяемой Гражданским кодексом. Другими словами, учредители/акционеры вправе организовывать свои НБКО в виде партнерств, обществ с ограниченной ответственностью, акционерных обществ и кооперативов. Однако неприбыльным НБКО разрешается организовывать только в статусе фондов. Интересен тот факт, что, согласно Закону, учредителями неприбыльных НБКО могут выступать только международные организации, как это оговорено международными соглашениями Республики Азербайджан, в которых говорится, что НПО финансируются иностранными государствами.

Законодательные ограничения обусловливают то, что возможности некоммерческих НБКО достаточно ограничены. Кроме того, таким некоммерческим НБКО запрещается выступать учредителем других коммерческих организаций или осуществлять в них инвестиции.

Помимо этого, Закон устанавливает различные стандарты, регулирующие прозрачность, отношения с клиентами и конфиденциальность. Данные положения являются очень прогрессивными, однако некоторые из требований не предъявляются к банкам – основным конкурентам НБКО. Например, Закон требует, чтобы НБКО показывали реальную процентную ставку в кредитных контрактах, в то время как Закон о банках Республики Азербайджан не требует этого от банков. Более того, важно отметить, что Закон требует, чтобы НБКО вступали в Централизованный кредитный реестр (бюро) ЦБА и предоставляли ему соответствующую ин-

формацию. Это будет важно для кредитного рынка и развития культуры кредитования и укрепления дисциплины. Подводя итоги, следует отметить, что новый Закон является прогрессивным шагом в развитии микрофинансирования Азербайджана, поскольку способствует повышению прозрачности в области регулирования и надзора в этой сфере.

Другая проблема сектора микрофинансирования в Азербайджане – недружественное налогообложение. В настоящее время МФО обязаны платить все налоги, которые платят другие, приносящие прибыль, структуры и коммерческие предприятия, включая налог на прибыль, который исчисляется согласно устаревшим нормам расчета прибыли.

Россия

Становление сектора микрофинансирования в России схоже с Азербайджаном в том, что первые микрофинансовые организации появились в середине 90-х годов при поддержке международных организаций. Для формирования инфраструктуры сектора микрофинансирования был успешно осуществлен ряд проектов – таких, как создание Российского микрофинансового центра и Национального партнерства участников микрофинансового рынка (НАУМИР). В течение пятнадцати лет организации, предоставляющие микрофинансовые услуги, работали на основе положений Гражданского кодекса и были нерегулируемыми институтами. С 2009 г. начала формироваться законодательная база и были выработаны меры государственной поддержки в Концепции формирования всеохватывающей финансовой системы для повышения доступности финансовых услуг до 2012 г.[1] Это было ответом на поручение президента России и определено одним из приоритетов социально-экономического развития страны для обеспечения доступа к финансовым услугам наиболее ущемленных слоев населения: малообеспеченных, особенно сельского, начинающих предпринимателей; действующих субъектов микробизнеса. По состоянию на 2008 г. около половины экономически активного населения России не имеет полноценного доступа к финансовым услугам. Повышение обеспеченности финансовыми услугами до уровня Восточной Европы к 2012 г., а затем до уровня Западной Европы к 2020 г. является приоритетом социально-экономического раз-

[1] http://rmcenter.ru/publications/library/detail.php?ID=3032

ятия страны. Благодаря реализуемой в последние несколько лет государственной политике, в России формируется модель микрофинансового рынка с достаточно удачным балансом различных организаций: кредитные кооперативы обладают уникальными возможностями по аккумулированию неработающих сбережений населения для потребительского и предпринимательского кредитования. Специализированные некоммерческие организации микрофинансирования (в основном они представлены фондами поддержки малого предпринимательства) ориентированы на помощь стартующим предприятиям, которые не могут получить кредит в банках. Быстро формирующийся в последнее время новый класс участников рынка – частные коммерческие микрофинансовые организации – вносит существенный вклад в повышение доли на рынке ранее незадействованных коммерческих и инвестиционных ресурсов. Можно констатировать, что российский рынок микрофинансирования переходит от стадии становления к стадии количественного роста в связи с принятием законодательной базы в области микрофинансирования.[1] Система микрофинансового сектора в России представлена на рис. 3.

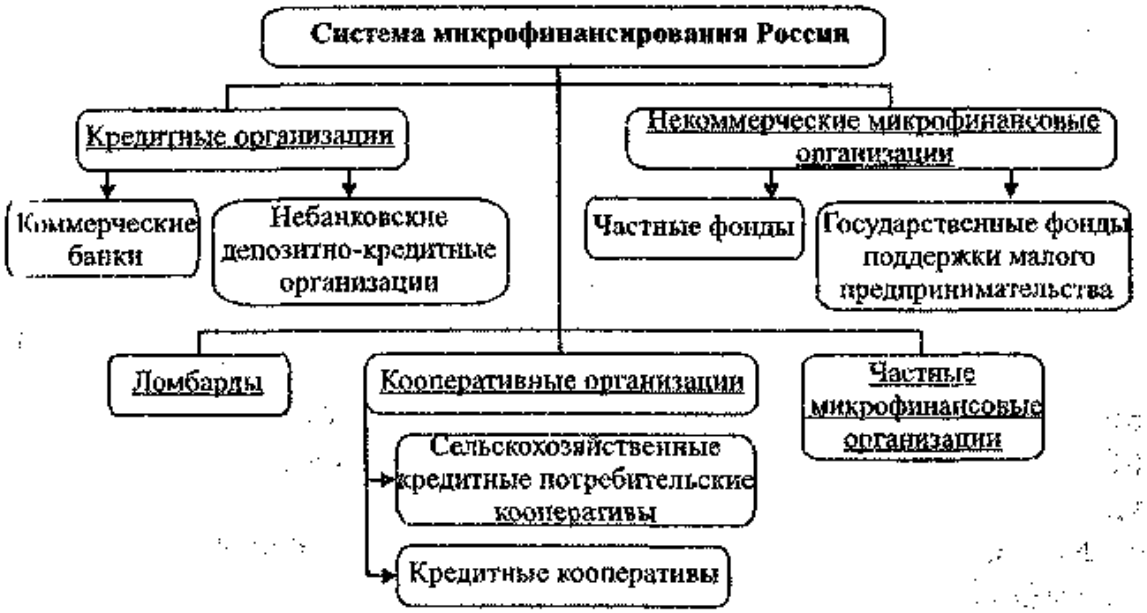


Рис. 3. Система микрофинансирования России

Микрофинансирование в России призвано решать две важнейшие задачи: во-первых, оно помогает развивать малый бизнес,

[1] Федеральный Закон «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях», 10.07.2010. http://rmcenter.ru/about/news/detail.php?ID=3368.

приучая предпринимателей работать с заемными средствами и формировать кредитную историю, а во-вторых, содействует преодолению бедности и безработицы. В России на 1 января 2009 г. отмечены такие показатели:

- количество действующих небанковских МФО – около 2 755;
- обслуживаемых ими клиентов – около 500 000;
- совокупный портфель займов – около 866 млн долл. США;
- средний уровень просрочек по займам – около 5%.

Но им пока не удается полностью удовлетворить потребности малого бизнеса в микрофинансировании: спрос предпринимателей на микрофинансовые услуги составляет около 10 млрд долларов США, а охват рынка всеми существующими банками и небанковскими микрофинансовыми организациями не превышает 20%, или 2 млрд долларов США. Основными потребителями услуг микрофинансирования в России, являются субъекты малого предпринимательства (МП) и индивидуальные предприниматели (ИП). Малым предприятиям с образованием юридического лица микрофинансовые услуги предоставляли 35% МФО, К(ф)Х (крестьянские (фермерские) хозяйства) – 29% МФО. С индивидуальными предпринимателями работают 67% МФО.[1] Для микрофинансового сектора России характерна высокая концентрация МФО в городах – более 78% выданных займов приходится на них – и только 22% /0 на сельские регионы. Эта тенденция объясняется более высоким спросом на кредитные ресурсы среди городских жителей, в этой связи МФО не стремятся расширить свою деятельность в сельских регионах. Кроме того, обслуживание кредитов в сельских регионах сопряжено с большими издержками из-за низкой плотности населения и менее развитой инфраструктуры. Как правило, в сельской местности работают социальноориентированные МФО, созданные в основном в рамках международных донорских программ, а также СКПК.

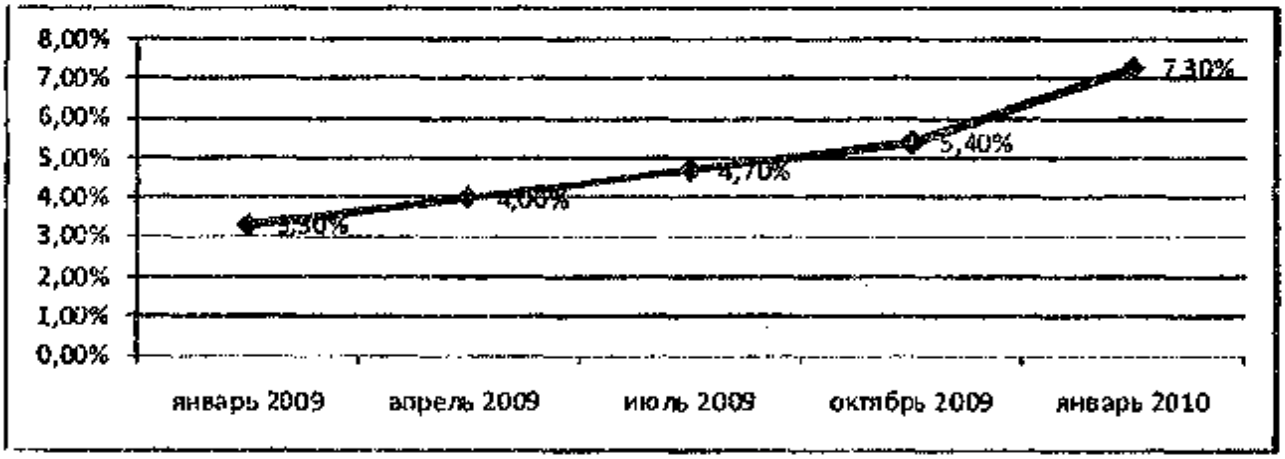
Микрофинансовый сектор России в период кризиса, так же, как и во многих странах, столкнулся с рядом негативных последствий, вызванных изменениями макросреды. В результате ожиданий населения относительно девальвации национальной валюты и стремлений конвертации сбережений в иностранную валюту в конце 2008 г. наблюдался резкий отток сбережений, финансирование со стороны коммерческих банков имедо тенденцию к сокращению,

[1] http://rmcenter.ru/upload/Benchmark_Russian_Report_2008_rus.pdf.

возрос объем просроченных кредитов, предоставленных на предпринимательские цели. Кроме того, в результате роста уровня безработицы произошло увеличение просрочки по потребительским кредитам, которые составляли большую часть в структуре кредитных портфелей МФО.

Практически у всех организаций в 2009 г. наблюдалось сокращение среднего количества активных заемщиков, которое составило 20%. Оно было обусловлено снижением потребительской активности населения и, соответственно, снижением спроса на потребительские и предпринимательские кредиты.

В период кризиса произошло значительное увеличение среднего портфеля в риске больше 30 дней, этот показатель на 1 января 2010 г. составил 7,3%, увеличившись по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 4 п.п. (рис. 4) и превысив допустимый уровень в 5%. Качество кредитного портфеля понизилось в основном по потребительским кредитам и в секторах, связанных со строительством и транспортными услугами в связи с ухудшением положения в этих отраслях. Наибольшее значение уровня риска портфеля отмечалось у ряда фондов поддержки малого предпринимательства и кредитных кооперативов.



Источник: Антикризисный мониторинг РМЦ, 2009 г. Результаты – средние значения.

*Рис. 4. **Динамика роста среднего портфеля в риске более 30 дней***

Также среди изменений, вызванных финансовым кризисом, можно отметить повышение стоимости привлекаемых ресурсов (табл. 7). Стоимость заемных средств была самой высокой в России по сравнению с другими странами ЕЦА. Средневзвешенная процентная ставка по заемным средствам у малых МФО в других регионах (Балканы, Кавказ, Центральная Азия) находилась в преде-

лах 7–10 %, в то время как в России – 14%. Вследствие удорожания средств из внешних источников МФО в России переориентировались на привлечение внутренних ресурсов – сбережения своих членов.

Таблица 7.

Процентные ставки и сроки по кредитам по видам кредиторов МФО, на 1 января 2009 г.

Виды кредиторов	Процентная ставка по кредитам в рублях (%)	Сроки кредитов (мес.)
Фин. организации развития	12,90	44
Финансовые организации	17,70	25
Банк	17,80	25
Кооператив	15,50	19
Микрофинансовые рос. и иностр. фонды	13,60	43
Частные кредиторы (НПО, коммерческие организации, и т.д.)	16,20	37

Источник: База данных MIX по структуре финансирования, 2007–2008 гг. Результаты – средневзвешенные значения. www.themix.org.

Несмотря на тяжелые последствия влияния кризиса на микрофинансовую индустрию России, в рамках антикризисной программы российские государственные органы активно занимались предоставлением значительных объемов финансовой поддержки микрофинансовому сектору. Самый большой прирост ассигнований на развитие и поддержку в России наряду со странами Центральной и Восточной Европы и Центральной Азии в 2009–2010 гг. (в виде широкого спектра долговых и капитальных инструментов для реализующих микрофинансовые программы банков и МФО).

Опыт России интересен для стран Центральной Азии тем, что ее значимость признана общественным сознанием и тем, что государственная поддержка была институционализирована на всех уровнях власти, начиная с законодательной, – в Госдуме работает подкомитет по развитию микрофинансирования; на уровне исполнительной власти созданы федеральный и региональные фонды поддержки, а на уровне гражданского общества эффективно функционирует Национальное партнерство участников микрофинансового рынка (НАУМИР). Кроме того, функции информационного центра по вопросам микрофинансирования выполняет Российский микрофинансовый центр.

2.5. Влияние международного финансового кризиса на сектор микрофинансирования

Мировой финансовый кризис, который быстро распространился на развитые рынки, оказал огромное влияние на все сегменты финансового рынка. Однако в литературе недостаточное внимание уделено вопросам его воздействия на микрофинансовый сектор.

Мы постарались систематизировать результаты зарубежных исследований, посвященных оценке влияния финансового кризиса и определению методов, используемых микрофинансовыми институтами (МФИ) для смягчения негативных последствий и рассмотрели региональный аспект влияния кризиса, причины уязвимости (устойчивости) МФИ к кризисным явлениям, последствия для клиентов МФИ и прогнозные параметры дальнейшего развития микрофинансового сектора.

Одними из наиболее чувствительных к воздействию кризиса оказались микрофинансовые рынки стран Восточной Европы и Центральной Азии, которые являются наиболее развитыми и прогрессивными по сравнению с микрофинансовыми рынками других регионов. Уязвимость этого сегмента рынка была обусловлена наличием следующих факторов, характерных для рынка данного региона в предкризисный период:

– достаточно высокий уровень дефицита текущего баланса;
– возрастающий уровень внешнего долга;
– быстрый рост объемов задолженности;
– резкое увеличение расходов;
– наличие заимствований в иностранной валюте.

Актуальность изучения воздействия кризиса на микрофинансовый сектор и анализ принимаемых превентивных и поддерживающих мер возрастает в условиях существования ряда факторов, которые предопределяли дальнейшее развитие кризисных явлений.

Прежде всего это падение реальных доходов в результате обесценения национальных валют во второй половине 2008 г.: 30% в Венгрии, 40% в Польше, 25% в Турции и 70% в Украине[1].

• 84% прямых иностранных инвестиций (ПИИ) составляют целевые кредиты МФИ, которые предоставляются в твердой валюте[2].

[1] ECA Region and the Global Crisis, the World Bank, April 2009.

[2] Supplement for a virtual conference on financial crisis, available at www.cgap.org.

• Таджикистан, Азербайджан, Босния, Кыргызстан, Косово и Армения среди 20 самых быстроразвивающихся микрофинансовых рынков во всем мире[1].

• Ликвидные вложения: международные финансовые институты (ЕБРР, ЕИБ, ВБ) в целях поддержки банковского сектора для расширения объемов кредитования предпринимателям в регионе предоставляют кредитные ресурсы в размере 24,5 млрд долларов[2].

Необходимо принять во внимание, что ожидаемый рост числа малоимущих и уязвленных людей во всем регионе, согласно экспертным оценкам, составит приблизительно 5 миллионов человек на каждый 1% снижения в ВВП[3]. Ниже приводятся результаты эмпирических наблюдений МФИ (начиная с марта 2009 г.) относительно произошедших изменений, являющихся результатом воздействия мирового финансового кризиса.

Влияние кризиса на клиентов МФИ

Результаты проведенных исследований показали, что проблемы с погашением задолженности наблюдались в большей степени у клиентов МФИ в странах Восточной Европы и Центральной Азии (ВЕиЦА). Это объясняется высоким уровнем безработицы, значительным сокращением рабочих мест, снижением объемов денежных переводов трудовых мигрантов, и низкой рентабельностью микропредпринимательства, возникновением проблем с ликвидностью.

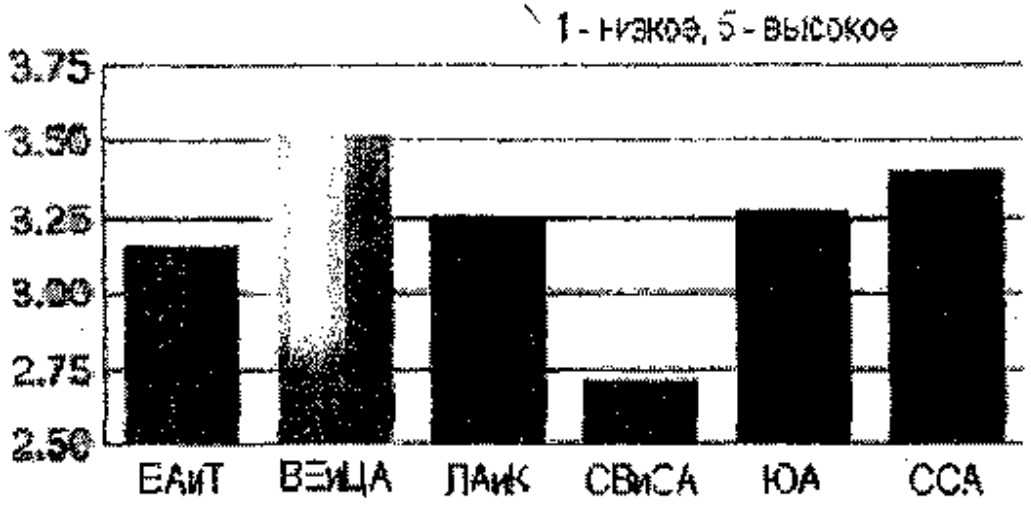
Для более детальной оценки влияния кризиса на состояние клиентов микрофинансирования CGAP был проведен опрос, который показал, что степень влияния кризиса на клиентов МФИ была различна в зависимости от региона (рис. 5).

Максимальное воздействие кризиса на клиентов МФИ наблюдалось в Восточной Европе и Центральной Азии (ВЕиЦА), степень влияния по шкале от 1 до 5 составила 3,5, минимальное воздействие было отмечено на Среднем Востоке и в Северной Африке (СВиСА), где рассматриваемый показатель составил 2,7. В целом 58% опрошенных показали, что их клиенты пострадали «слегка» (уровень 3) или больше.

[1] The Micro Banking Bulletin, Autumn 2008.

[2] EBRD, EIB and World Bank Group join forces to support Eastern Europe, World Bank, Press Release, February 2009.

[3] Global Crisis Pushing Almost 35 Million People Back Into Poverty and Vulnerability in Europe and Central Asia, World Bank, Press Release, 24.04.2009. www.cgap.org.



Источник: CGAP Global Opinion Survey, март 2009, данные Всемирного банка.

Рис. 5. ***Влияние кризиса на клиентов МФИ***

Кроме региональных различий влияния кризиса на клиентов *МФИ, интенсивность воздействия изменяется и в зависимости от* принадлежности клиентов к различным административным единицам (город и сельские регионы). Городские жители пострадали от кризиса больше, чем сельские, вследствие того, что уровень потребительских опасений относительно недостаточности продуктов питания у них выше, чем в других регионах. В результате влияния негативных последствий финансового кризиса около 60% клиентов столкнулись с проблемой погашения кредита, что подтверждено рядом проведенных исследований. Этот феномен был наиболее распространен в регионах ВЕиЦА и ЛАиК, где рассматриваемый показатель находился на уровне 75% и 67% соответственно. Меньшее значение наблюдалось в регионе СВиСА, где проблемы с погашением задолженности были отмечены у 41% клиентов. Наиболее подверженными кризису оказались клиенты, работающие на производстве, занимающиеся мелкой торговлей и сельским хозяйством.

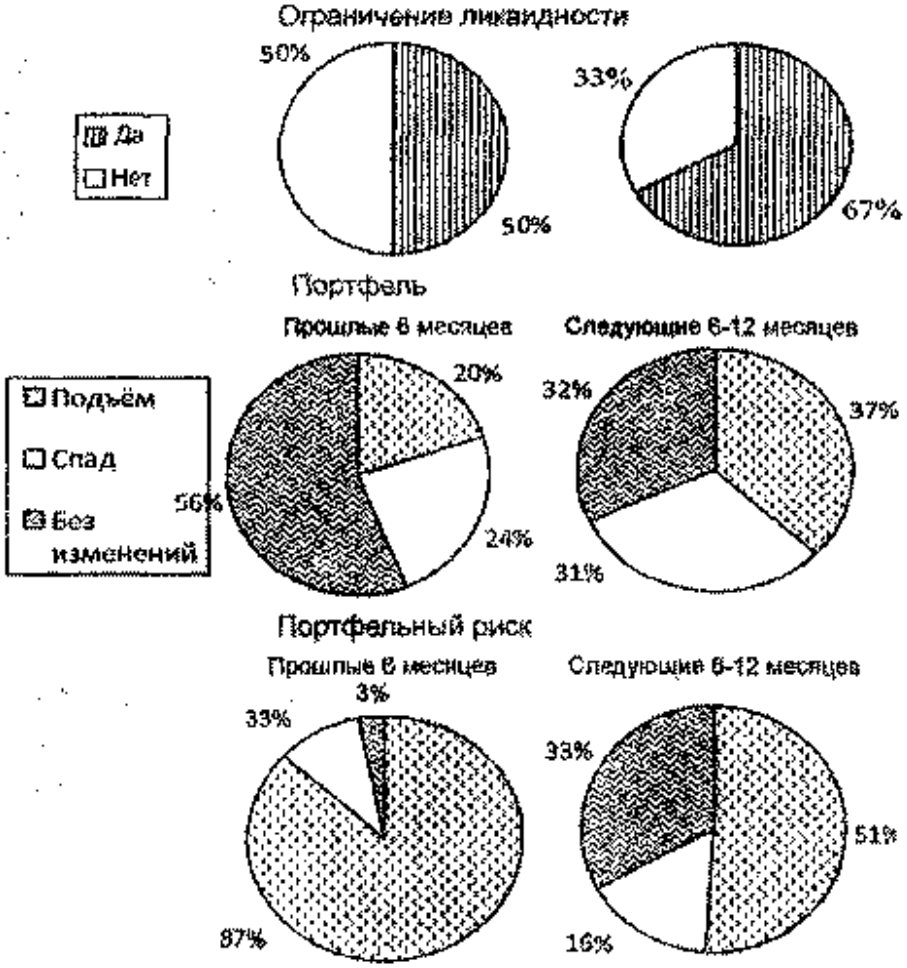
Возникновение проблем со своевременным погашением кредитов и изменение поведенческих настроений клиентов обусловило увеличение кредитного риска и риска ликвидности для микрофинансовых институтов.

Микрофинансовый сектор в последние годы до кризиса демонстрировал динамичный рост. Так, в 2007 г. общая дебиторская задолженность МФИ, согласно данным MIX Market, возросла на 47%. В условиях развертывания кризисных явлений значительная сумма дебиторской задолженности была либо аннулирована, либо

сокращена. В результате сокращения объемов дебиторской задолженности, снижения деловой активности и общего экономического спада большинство МФИ были вынуждены замедлить рост своих микрокредитных портфелей.

Одновременно происходило и ухудшение качества кредитного портфеля – данное явление было характерно для МФИ всех типов и размеров, что объяснялось ухудшением финансового состояния клиентов из-за сложной макроэкономической ситуации. Наиболее уязвимым к проблеме просрочки платежей по кредитам оказался регион ВЕиЦА, где рост показателя PAR наблюдался в 88% опрошенных институтов. Также рост проблемной задолженности имел место в Восточной Азии и в регионе Тихого океана (ВАиТ) и СВиСА.

Кроме таких негативных последствий, как возникновение просроченных кредитов и сокращение кредитного портфеля, 52% обследованных МФИ столкнулись с проблемой ограниченной ликвидности. Однако в сравнении с другими проблемами она является наименее масштабной.



Источник: CGAP Global Opinion Survey, March 2009.

*Рис. 6. **Динамика изменения масштабности проблем в микрофинансовых институтах (МФИ)***

Несмотря на то, что проблема недостаточности финансирования была характерна для всех типов МФИ, степень воздействия на небольшие МФИ была больше, чем для крупных. Если в общей совокупности первых с проблемой финансирования своей деятельности столкнулись 64% организаций, то для вторых данный показатель составил 35%, что свидетельствует о значительно большей уязвимости небольших МФИ к изменениям внешних факторов, в частности, привлечению достаточного объема финансирования.

Примечательно, что сбережения, которые находились в обращении, были менее чувствительны к внешнему воздействию (57% респондентов выражали готовность увеличить общую сумму дебиторской задолженности в последующие 6 месяцев). Приведенные данные свидетельствуют о том, диверсификация источников финансирования и доступ к сбережениям стали основополагающими факторами устойчивости по отношению к рискам ликвидности.

МФИ, имеющие в структуре ресурсной базы заимствования в иностранной валюте, в период кризиса столкнулись с проблемой погашения задолженности в результате роста процентных ставок и обесценения национальных валют по отношению к доллару США (в середине 2009 г. девальвация национальных валют в некоторых странах составила 20%). Около 70% иностранных займов МФИ были в иностранной валюте. В тех странах, где иностранные кредиты были в местной валюте (например, Латинская Америка), кредиторы использовали опцион в целях быстрой конвертации кредитов в национальной валюте в доллары США. В течение последних нескольких лет потери МФИ, оперирующих иностранной валютой, составили от 7% до 43% прибыли – в результате убытков от курсовой разницы, а один из МФИ в Латинской Америке потерял 75% прибыли только за один год.

В крупных финансовых институтах, где имеются заимствования таких организаций, как IFC и KFW, сумма кредитов, выраженных в иностранной валюте, считается равной значительной части их собственного капитала. Это подтверждается примерами из Латинской Америки и Восточной Европы, где степень подверженности риску изменения валютного курса выходит за рамки объективности. Ряд стран Латинской Америки – такие, как Эквадор и Сальвадор, которые характеризуются высокой долларизацией экономики, не были подвержены влиянию валютного риска.

Для определения значительных рисков, с которыми на протяжении последних 2–3 лет сталкивались МФИ, имеющие активы

более 5 миллионов долларов США и являющиеся доходными и способными к коммерческому росту[1]. В табл. 8 представлен перечень 10 выявленных значительных рисков, градированных в зависимости от критичности и изменений.

Таблица 8.

Ранжирование значительных и нарастающих рисков

Микрофинансовые риски 2009 г. (позиции 2008 г. в скобках)

Значительные риски	**Нарастающие риски**
1. Кредитный риск (10)	1. Кредитный риск (5)
2. Ликвидность (20)	2. Макроэкономическая среда (24)
3. Макроэкономическая среда (23)	3. Конкуренция (1)
4. Качество менеджмента (1)	4. Рефинансирование (27)
5. Рефинансирование (28)	5. Ликвидность (23)
6. Небольшое финансирование (29)	6. Небольшое финансирование (29)
7. Корпоративное управление (2)	7. Политическое вмешательство (3)
8. Иностранная валюта (12)	8. Иностранная валюта (18)
9. Конкуренция (7)	9. Прибыльность (20)
10. Политическое вмешательство (9)	10. Процентная ставка (9)

Источник: Microfinance Banana Skins 2009: Confronting Crisis and Change, Centre for the Study of Financial Innovation (CSFI), June 2009.

Анализ показал, что экономический кризис полностью трансформировал восприятие перспектив относительно потенциальных рисков для микрофинансирования: риски, которые считались несущественными в 2008 г., переместились вверх в ранжировании в 2009 г. и, наоборот, наиболее значимые ранее риски потеряли свою приоритетность в настоящее время. Выявленные новые значительные риски подразделяются на три группы:

- ухудшение бизнес-среды;
- риски, связанные с финансированием и ликвидностью;
- репутационный риск.

Значительные изменения в восприятии произошли по следующим рискам: на первый план были выдвинуты такие риски, как кредитный риск (с № 10 – № 1), риск ликвидности (с № 20 – № 2), макроэкономические условия (с № 23 – № 3), рефинансирование (с № 28 – № 5), низкое финансирование (с № 29 – № 6).

Если ранее изменениям макросреды уделялось незначительное внимание, то сквозь призму финансового кризиса произошло осознание уязвимости через каналы финансового рынка, ужесточения условий кредитования, изменения финансового состояния клиентов.

Одним из результатов экономического кризиса может быть изменение в микрофинансовой индустрии в части повышения зна-

[1] В опросе участвовали 430 человек из 82 стран.

чимости привлечения депозитов. В настоящее время незначительная часть МФИ осуществляет операции по привлечению вкладов от своих клиентов. Депозитопринимающие МФИ оказались более устойчивыми в период кризиса по сравнению с организациями, не оказывающими депозитные услуги. Первые обладали более стабильной финансовой основой, стоимость привлеченных ресурсов была ниже, имело место меньшая подверженность валютному риску.

По мнению ряда экспертов, в целях обеспечения устойчивости МФИ в краткосрочной перспективе должны будут придумать альтернативные способы управления бизнесом. Депозиты будут одним из самых дешевых способов привлечения ресурсов.

В настоящее время в условиях ограниченной ликвидности наиболее актуальным вопросом в большинстве стран являются стоимость и доступность финансирования МФИ. Привлечение ресурсов, как на внутреннем, так и на внешних рынках стало более дефицитным и дорогим, инвесторы стали больше опасаться возникновения рисков.

Резкое повышение процентных ставок наблюдалось в Восточной Европе – 0,25 пункта, в некоторых латиноамериканских странах повышение составило 0,40 пункта. На 0,45 и больше пунктов возросла стоимость финансирования для крупных учреждений в Южной Азии. Непосредственные скачки в уровне стоимости и объемах финансирования были инициированы международными банками и рядом национальных банков, которые непосредственно зависят от глобальных рынков ссудных капиталов.Большая часть предоставляемых МФИ ресурсов со стороны банков и инвесторов имела среднесрочный характер (1–2 года). Таким образом, проблемы рефинансирования, согласно прогнозам аналитиков, стали более острыми в 2009–2010 гг. В 2009 г. Международная финансовая корпорация (IFC) Всемирной банковской группы, Немецкий банк развития и три крупных инвестиционных фонда оценили потребность рефинансирования МФИ в их портфелях в сумме 1,8 млрд долларов США. Поскольку МФИ прогнозировали недостаток в финансировании, то ожидается замедление роста и сокращение дальнейшего кредитования.

Национальные и международные агентства по вопросам развития в целях поддержания ликвидности предприняли следующие меры:

• Межамериканский банк развития (IDB) в октябре 2008 г. в целях оказания содействия в преодолении кризиса латиноамери-

канским МФИ объявил о финансировании в объеме 20 млн долларов США;

• Резервный банк Индии в ноябре 2008 г. увеличил кредитную линию в размере 1,5 млрд долларов США для Банка развития малой индустрии (SIDBI). Эти средства были предназначены прежде всего для поддержания чрезвычайной ликвидности малых и средних предприятий, но у SIDBI есть намерения по использованию полученных ресурсов для финансирования МФИ;

• в феврале 2009 г. KfW и IFC запустили международную программу рефинансирования для МФИ в сумме 500 млн долларов США.

Согласно экспертным заключениям, принятие поддерживающих мер, в частности предоставление дополнительного финансирования, имело определяющее значение. Однако данная мера рассматривалась как временная антикризисная мера, носящая краткосрочный характер, чтобы не принизиить роль внутренних источников и не создавать препятствия для аккумулирования ресурсов. При долгосрочном финансировании международные донорские организации должны содействовать повышению эффективности функции финансового посредничества МФИ (мобилизация сбережений), развитию партнерских отношений с социальными инвесторами.

Финансовый кризис вызвал смещение ориентиров от коммерческих инвесторов в сторону институтов развития. Рынок облигаций, обеспеченных займами, исчерпал свои возможности, а финансирование со стороны банков существенно сократилось. Микрофинансовые фонды и другие частные инвесторы ожидали, что в среднесрочном периоде получить средства будет все сложнее.

Розничные коммерческие инвесторы проявляли осторожность в отношении новых вложений в сектор микрофинансирования. Микрофинансовые фонды привлекли большое количество социально ориентированных инвесторов. Крупные пенсионные фонды -- такие, как APB и TIAA-CREF, придерживались своей социально ориентированной инвестиционной стратегии и вкладывали средства в микрофинансирование, хотя за рассматриваемый период было осуществлено небольшое количество новых инвестиций. Розничные инвесторы продолжили насыщать рынок микрофинансирования: в 2008 г. Глобальный фонд микрофинансирования ResponsAbility, например, вырос на 96%. По сравнению с другими финансовыми учреждениями микрофинансовые институты оставались наименее подверженными негативному воздей-

ствию финансовых кризисов прошлых нескольких десятилетий. Во время валютных кризисов в Восточной Азии и банковских кризисов в Латинской Америке в 1990-х годах учреждения, специализирующиеся на обслуживании малообеспеченного населения, оказались финансово стабильнее, чем другие банки. Тогда клиенты и микропредприятия, финансированные МФИ, еще не были интегрированы в банковский сектор и денежные рынки.

В настоящее время процессы интеграции усилились, расширились взаимосвязи микрофинансированных организаций на внутреннем и внешних финансовых рынках, в результате чего подверженность кризисным явлениям возросла.

Воздействие текущего мирового финансового кризиса, вероятно, будет более глубоким и менее предсказуемым, чем в предыдущие периоды. Очевидно, что средне- и долгосрочные эффекты международного спада будут негативно воздействовать на малообеспеченное население и учреждения, которые их обслуживают. Степень воздействия на МФИ будет зависеть от таких факторов, как структура институциональных обязательств, финансовое положение и экономическое благосостояние клиентов.

Относительно ресурсной базы можно отметить, что для учреждений, принимающих депозиты, было характерно увеличение рыночных ставок по заимствованиям, а учреждения, не принимающие депозиты, формировали существенную часть своих ресурсов за счет коммерческих источников.

Некоторые меры, направленные на преодоление негативных последствий кризиса, например, списание задолженности, субсидирование или ограничение процентной ставки, могут в конечном счете отрицательно воздействовать на доступность финансирования.

Сектор микрофинансирования находится на самой тяжелой стадии своего развития. Финансовый кризис оказал на него негативное воздействие, однако микрофинансовый сектор сформировал крепкую основу и остается стабильным. Существуют и, конечно, будут существовать серьезные проблемы с определенными учреждениями и на определенных рынках, многие из которых вызваны факторами, не зависящими от кризиса. Но в целом сокращение финансирования приносит и новые возможности. В последние годы некоторые рынки микрофинансирования стали развиваться слишком быстро, демонстрируя высокие темпы роста и ухудшая стандарты. Целесообразнее и перспективнее придерживаться бо-

лее медленного роста, иметь меньше кредитов, более консервативную политику, лучше разработанные продукты и осуществлять консолидацию слабых учреждений в более сильные.

Кризис выявил ценность и обусловил необходимость принятия депозитов для формирования устойчивых и стабильных внутренних финансовых систем, которые могут оказывать малообеспеченному населению и кредитные, и сберегательные услуги.

ГЛАВА III. ОСОБЕННОСТИ ПРАВОВОГО И НОРМАТИВНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ МИКРОФИНАНСИРОВАНИЯ И МИКРОФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В ЦЕНТРАЛЬНОЙ АЗИИ

Финансовая система стран с переходной экономикой, к которым относятся страны Центральной Азии, дополнялись все новыми видами институтов. Заметным элементом этой системы наряду с коммерческими банками, небанковскими финансовыми институтами, кредитными союзами, стали микрофинансовые организации, выполняющие функцию финансовых посредников на рынке услуг для наименее обеспеченных слоев населения.

В странах Центральной Азии серьезные структурные изменения финансовых систем выражались не только в возникновении новых, ранее не существовавших кредитных институтов, но и в модификации взаимоотношений финансовых организаций разного уровня, в изменении пропорций, специализации и динамики развития различных видов финансово-кредитных институтов. В свою очередь, это потребовало адекватного правового закрепления. Специфика названных процессов определилась тем, что эти государства, с одной стороны, постарались учесть национальные и исторические особенности формирования национальных экономик, а с другой стороны, стремились ориентироваться на уже имеющийся международный опыт и успешные примеры трансплантации различных видов финансовых институтов.

В государствах Центральной Азии в период 90-х годов было принято новое законодательство о банках и банковской деятельности, на смену узкому кругу государственных банков пришла двухуровневая банковская система, предполагающая наличие большого числа негосударственных финансовых институтов. При осуществлении пруденциального регулирования и надзора за финансовыми институтами национальные регуляторы ориентировались на положения и стандарты европейского банковского права.

3.1. Казахстан

Программы развития микрофинансирования были начаты в середине 90-х годов XX в. при поддержке международных организаций. Начатая в 1998 г. в Казахстане программа ЕБРР по кредитованию малого и микробизнеса позволила к сентябрю 2006 г. предоставить займы 54 000 клиентов, а совокупный портфель кредитов превысил 610 млн долларов США. В настоящее время программу реализуют восемь коммерческих банков, предоставляющих микрокредиты через 267 филиалов практически на всей территории страны.

Концепция развития финансового сектора Республики Казахстан предполагает функционирование трехуровневой системы кредитования, состоящей из банков второго уровня (первый уровень – Национальный банк), организаций, осуществляющих отдельные виды банковских услуг, и микрокредитных организаций. Кроме того, реализация Закона Республики Казахстан «О кредитных товариществах», принятый в 2003 г., способствует более активному развитию такого вида финансовых институтов, как кредитное товарищество. Кредитные товарищества, наряду с ломбардами, ипотечными компаниями и другими организациями, осуществляющими отдельные виды банковских операций, должны стать основой второго уровня системы кредитования.

Микрофинансовые услуги в Казахстане оказывают четыре типа организаций: коммерческие банки, кредитные товарищества (КТ) и небанковские финансовые учреждения (НБФУ), а также микрокредитные организации (МКО).

Деятельность этих организаций регулируется тремя законами «О банках и банковских операциях», «О кредитных товариществах», «О микрофинансовых организациях». Законодательство регулирует порядок выдачи микрокредитов, устанавливает правовой статус микрофинансовой организации, порядок ее создания и ликвидации.

Основы законодательной базы по кредитным товариществам были заложены в 1997 г. с принятием Правил о кредитных товариществах. С 1997 по 2003 гг. действовала трехуровневая система, и регулирование осуществлялось уполномоченным органом. В 2003 г. был принят Закон «О кредитных товариществах», который закрепил функционирование одноуровневой системы и ограничение деятельности кругом своих участников.

В соответствии с Законом «О кредитных товариществах» товарищество – это не кредитная организация, которая создается в форме товарищества с ограниченной ответственностью. Закон о кредитных товариществах определяет специальный режим для взаимного кредитования, который предоставляет малым предприятиям доступ к кредитованию. В дополнении закон предусматривает упрощенные процедуры для физических и юридических лиц по созданию и прекращению деятельности кредитного товарищества, определяет условия участия в таких товариществах и устанавливает упрощенные процедуры по их лицензированию и надзору.

Участниками кредитного товарищества могут быть как граждане, так и юридические лица. В отличие от кредитных кооперативов и союзов кредитное товарищество может осуществлять кассовые и переводные операции, выдавать кредиты, привлекать сбережения, а также открывать и вести расчетные счета. Все эти виды услуг являются лицензируемыми.

Кредитное товарищество не является организацией, основанной на членстве, но может предоставлять свои услуги только своим членам. В кредитном товариществе число голосов на собрании членов не зависит от объема внесенных средств. При этом учредители кредитного товарищества несут ответственность за убытки организации в пределах уставного капитала.

Учредительный договор содержит в себе сведения о минимальном размере обязательного вклада для вступления в товарищество, порядок его внесения, а также условия распределения прибыли после налогообложения.

Следует отметить, что в 2005 г. были приняты поправки в Закон «О кредитных товариществах», результатом которых стало выведение кредитных товариществ из-под государственного регулирования и надзора.

В настоящее время в Казахстане действует система саморегулирования. Относительно микрокредитных организаций следует отметить, что в 2003 г. эксперты Национального банка самостоятельно разработали новый законопроект о микрокредитных организациях, отказавшись от идеи многоуровневых МФО (была сохранена лишь возможность создавать МФО в форме коммерческой или некоммерческой организации), и исключили положения о пруденциальном надзоре за данным сектором со стороны Национального банка.

Закон «О микрокредитных организациях» определяет порядок предоставления микрокредитов и предусматривает специальные требования в отношении создания, правового статуса, операций, реорганизации и ликвидации микрокредитных организаций. В отличие от финансовых институтов, микрокредитным организациям запрещено принимать депозиты.

Согласно Закону, микрокредитные организации регистрируются только в органах статистики и юстиции без установления дополнительных требований к ним со стороны Национального банка (отсутствие процедур лицензирования и надзора), что, по мнению авторов закона, позволило упростить форму их работы с клиентами[1].

Микрокредитные организации могут создаваться и в виде хозяйственных товариществ либо общественных фондов. После внесения изменений в 2005 г. микрокредитные организации могут создаваться в форме акционерных обществ. МКО может предоставлять микрокредиты и лизинговые услуги, привлекать ссуды и гранты от резидентов и нерезидентов страны, инвестировать временно свободные денежные средства в правительственные и корпоративные ценные бумаги, размещать их в депозитах и оказывать консультативные услуги. Для осуществления вышеперечисленной деятельности получение дополнительной лицензии не требуется. Если организация создается в виде фонда и является некоммерческой, то ее учредители не обладают правами на прибыль и имущество юридического лица.

Для микрокредитной организации, являющейся хозяйственным товариществом, заключение учредительного договора становится обязательным в случае, если число учредителей превышает одного.

Законодательством определено, что если МКО намерена получать прибыль, то она может быть зарегистрирована в форме товарищества, если выступает в качестве некоммерческой организации, то МКО регистрируется в форме фонда.

В Законе также содержится перечень условий договора о микрокредите. Следует отметить, что такая норма содержится и в Законе Республики Узбекистан «О микрофинансировании». В соответствии с рассматриваемым Законом Казахстана договор о предоставлении микрокредита должен содержать:

[1] Kazakhstan's Microfinance Law: Opportunities and Future Challenges. *Janice K. Stallard*, № 13, Essays on regulation and supervision, June 2005.

1) сведения о микрокредитной организации и заемщике, включая полное наименование микрокредитной организации, фамилию, имя, отчество или полное наименование заемщика;

2) цель микрокредита (при выдаче целевого микрокредита);

3) общую сумму предоставляемого микрокредита;

4) сроки погашения микрокредита;

5) способ погашения микрокредита (единовременно либо частями);

6) обеспечение исполнения заемщиком обязательств по договору о предоставлении микрокредита (при его наличии);

7) размер ставок вознаграждения, в том числе размер годовой ставки вознаграждения по микрокредиту;

8) ответственность сторон;

9) иные условия в соответствии с законодательством Республики Казахстан.

Законы Республики Казахстан и Республики Узбекистан регламентируют содержание правил предоставления микрокредитов, которые утверждаются высшим органом микрокредитной организации.

Правила предоставления микрокредитов должны содержать следующие сведения:

1) сроки предоставления микрокредитов;

2) предельные величины ставок вознаграждения по предоставляемым микрокредитам;

3) порядок оплаты вознаграждения по предоставленным микрокредитам;

4) требования к обеспечению, предоставляемому микрокредитной организацией (при его наличии).

В отличие от законодательства других стран СНГ и Центральной Азии, впервые в Казахстане законодательно была включена гражданско-правовая норма, обеспечивающая дополнительную защиту клиентов микрофинансирования. В соответствии с этой нормой микрокредитная организация обязана:

1) в случае изменения места нахождения либо изменения наименования известить заемщиков об этом путем опубликования соответствующей информации в двух печатных изданиях на государственном и русском языках по месту нахождения микрокредитной организации и ее заемщиков либо путем письменного уведомления каждого заемщика не позднее тридцати календарных дней с даты изменений;

2) разместить копию правил предоставления микрокредитов в месте, доступном для обозрения и ознакомления с ней;

3) информировать заемщика до получения им микрокредита о его затратах, связанных с получением и обслуживанием микрокредита;

4) информировать заемщика о его правах и обязанностях, связанных с получением микрокредита.

Также следует отметить, что ни в одном из законов других стран СНГ и Центральной Азии не предусмотрен порядок взаимодействия МФО с бюро кредитных историй, лишь в Законе Казахстана установлено следующее требование – микрокредитная организация должна вести кредитное досье[1] по каждому предоставленному микрокредиту.

После внесения ряда поправок в законодательство в 2005 г., включая отмену лицензирования деятельности НБФУ и кредитных товариществ по предоставлению микрозаймов, а также пересмотр определения «банковских кредитных операций», небанковским финансовым учреждениям, предоставляющим микрозаймы, пришлось для продолжения своей деятельности преобразоваться в другую организационно-правовую форму, а кредитные товарищества должны были в течение шести месяцев вернуть свои лицензии.

В октябре 2006 г. нижняя палата парламента (Мажилиса) одобрила проект закона «О внесении изменений в Закон «О микрокредитных организациях». В Законе увеличен максимальный размер кредита с 1 тыс. до 8 тыс. минимальных расчетных показателей (77 000 долл. США), поскольку в настоящее время затраты на создание или развитие малого бизнеса значительно превышают установленную в действующем законе норму. Уставный капитал МКО определен в размере 1 000 МРП (9 600 долл. США). Кроме того, расширено понятие «заемщик», поскольку в предыдущей редакции предусматривалось, что заемщиком может выступать только физическое лицо или субъект малого предпринимательства, что противоречит принципам свободной конкуренции.

Хотя подход, предусматривающий отказ от регулирования недепозитных кредитных организаций оправдан, произошедшие в

[1] Недавно созданные бюро кредитных историй хранят данные о 5,5% взрослого населения Казахстана, полученные от 29 коммерческих банков. Но пользоваться собранной информацией НБФУ не имеют права.

последнее время изменения в законодательной базе привели к возникновению серьезных проблем в микрофинансовом секторе страны, поскольку для каждой из организационно-правовых форм существуют ограничения в отношении предоставления займов. Например, МКО не могут выдавать займы свыше 77 000 долл. США, кредитные товарищества могут выдавать займы только своим членам, а для преобразования в банк организация должна выполнить требование капитализации не менее 15 млн долларов. Следует также отметить, что ни одной из небанковских организационно-правовых форм не разрешено принимать вклады населения.

В системе регулирования МКО существуют определенные недостатки, среди которых можно выделить:

1. Классификацию кредитов и создание резервов на покрытие ссудных убытков – стандарты установлены, однако отсутствует механизм мониторинга соблюдения установленных стандартов.

2. Подверженность риску – отсутствует регулирование в отношении установления ограничений на кредитование определенных видов деятельности, взаимосвязанных групп или по выдаче кредитов сотрудникам или учредителям МКО.

3. Отсутствуют квалификационные требования к исполнительному руководству в отношении опыта работы и наличия образования.

4. Отсутствуют требования к системе внутреннего аудита.

5. МКО обязаны предоставлять аудированную финансовую отчетность Агентству по надзору за финансовыми рынками на ежегодной основе, однако часто отчеты приходят с опозданием и отсутствует анализ риска портфеля.

6. Резервы на покрытие ссудных убытков – данные резервы не вычитаются из налогооблагаемой базы. Только признанные убытки по кредитам могут вычитаться из налога на доход.

7. Структуру собственности – многие МКО являются обществами с ограниченной ответственностью с одним учредителем. В 2008 г. были внесены изменения, и теперь МКО могут учреждаться в форме акционерных обществ. Это подразумевает невозможность диверсифицировать структуру собственности за исключением создания банка – этот вариант выше финансового потенциала большинства МФО,

8. Стандарты учета – финансовые отчеты многих МФО не имеют адекватного раскрытия информации. Многие не показывают

резервы на покрытие ссудных убытков, надлежащую классификацию кредитного портфеля или адекватное описание всех активов и обязательств.

9. Необходимо установить и применять принудительную систему дистанционного надзора.

Несмотря на несомненные успехи последних лет, по мнению участников рынка, на сегодняшний день система микрофинансирования в Казахстане не отвечает потребностям как общества или экономических агентов, так и органов управления. При более чем восьмилетней истории развития, заметном росте количества организаций микрокредитования (МКО) и постепенной интеграции микрофинансовых организаций в общую структуру финансового сектора Казахстана эта система остается одним из наименее развитых сегментов финансового рынка.

3.2. Кыргызстан

Первый специальный закон о микрофинансовых организациях на пространстве Центральной Азии был принят в 2002 г. в Кыргызстане – это Закон «О микрофинансовых организациях в Кыргызской Республике». До принятия этого Закона микрофинансовой деятельностью в Кыргызстане занимались исключительно неправительственные организации при поддержке международных донорских организаций.

Микрофинансовый сектор в Кыргыстане начал развиваться с 1995 г., после того как на рынок республики пришла FINCA International. В соответствии с принятым законом Национальный банк Республики Кыргызстан в 2003 г. разработал систему непруденциального регулирования для микрокредитных агентств и компаний путем предоставления сертификатов и лицензирования для микрофинансовых компаний. Законы Казахстана, Кыргызстана по микрокредитным организациям являются законодательными актами о специальных субъектах – микрофинансовых (микрокредитных) организациях – и в целом имеют сходные цели и сферу регулирования. Речь идет о правовом регулировании деятельности микрофинансовых (микрокредитных) организаций и создании благоприятных условий для их развития, а также о регулировании отношений, связанных с осуществлением деятельности по предоставлению микрокредитов и иных совершаемых ими операций.

В Законе Кыргызской Республики под микрофинансовой деятельностью понимается деятельность микрофинансовых организаций по предоставлению микрокредитов в соответствии с законом.

Согласно Закону «О микрофинансовых организациях в Кыргызстане», микрокредиты могут предоставляться тремя уровнями микрофинансовых организаций:

Уровень 1 – микрокредитное агентство (МКА) – некоммерческое учреждение, обладающее правом предоставлять займы и финансовый лизинг.

Уровень 2 – микрокредитная компания (МКК) – коммерческое учреждение, обладающее правом предоставлять микрозаймы, финансовый лизинг и факторинг.

Уровень 3 – микрофинансовая компания (МФК) – коммерческая акционерная компания, обладающая правом регулировать МФО согласно Закону «О микрофинансовых организациях» и устанавливать специальные пруденциальные и непруденциальные требования для МФО[1].

Таблица 1.

Характеристика микрофинансовых организаций

	МФК	**МКК**	**МКА**
Организационно-правовая форма	Акционерное общество	Коммерческая	Некоммерческая
Источник финансирования	Собственные средства + средства доноров + вклады физ. и юр. лиц	Собственные средства + средства доноров	Собственные средства + средства доноров
Виды операций	Кредит, факторинг, лизинг, вклады	Кредит + факторинг; лизинг	Кредит + лизинг
Основание для осуществления деятельности	Лицензия	Свидетельство + лицензия на факторинг и лизинг	Свидетельство + лицензия на лизинг
Учредители	Юр. лица – 20%; международные финанс. организации, банки, МФК, физ. лица – 100%	Любое юридическое или физическое лицо	Любое юридическое или физическое лицо
Уставный капитал	10 млн сом – без приема депозитов, 50 млн сом – с приемом депозитов	50 тыс. сом – без филиала, 100 тыс. сом – с филиалом	–

По данным на конец 2010 г., Национальный банк в качестве регулятора и надзорного органа зарегистрировал 386 микрофи-

[1] *Шамшиева Г.* Микрофинансовая индустрия в Кыргызстане // Microfinance. Police Monitor, 2007, № 10 (январь). – С. 4.

нансовых организаций, из них 4 – микрофинансовые компании; 254 – микрокредитные компании и 128 – микрокредитные агентства[1].

Помимо МФО, в секторе микрофинансирования в Кыргызстане действуют также 234 кредитных союза, 11 из них – кредитные союзы, имеющие право привлекать депозиты, и 6 коммерческих банков, реализующих свои программы при финансовой поддержке ЕБРР.

В современных условиях функционирования Национальный банк Кыргызстана определил конкретные нормативные акты для действующих МФО, к которым относятся[2]:

1. Временный статут(с) о процедуре учреждения микрокредитных компаний и микрокредитных агентств;

2. Временный статут(с) о процедуре учреждения микрофинансовых компаний;

3. Временные нормы, управляющие деятельностью микрофинансовых организаций;

4. Временный статут(с) «О минимальных требованиях для проведения внешнего аудита микрофинансовых компаний в Кыргызстане»;

5. Временный статут(с) об общих принципах классификации активов и учреждения резерва на покрытие потенциально безнадежных кредитов микрофинансовыми организациями в Кыргызстане (для МФО, не принимающих депозиты).

В начале 2009 г. были внесены изменения и дополнения в Закон «О кредитных союзах», которые позволяют:

– устранить несоответствие положениям Гражданского кодекса существующей организационно правовой формы кредитных союзов (в виде «некоммерческой организации» в связи с имеющимся правом распределения прибыли в качестве дивидендов между участниками;

– создать правовую базу для организации и регулирования «апексных» институтов (включая Центральный кредитный институт, стабилизационный фонд и фонд страхования депозитов), призванных обеспечить реализацию функций перераспределения ресурсов, управления ликвидностью, страхования депозитов и оказания других вспомогательных услуг кредитным союзам.

---

[1] www.nb.kg. Национальный банк Кыргызстана.

[2] *Шамшиева Г.* Микрофинансовая индустрия в Кыргызстане // Microfinance. Police Monitor, 2007, № 10 (январь). – С. 5.

В то же время был расширен круг участников кредитного союза юридическими лицами в форме крестьянских (фермерских) хозяйств и кооперативов; разрешены операции по осуществлению расчетов с банком или иным уполномоченным финансово-кредитным учреждением – денежным переводом.

Была также разработана правовая основа для преобразования кредитных союзов в другие формы финансово-кредитных учреждений, уточнены условия и порядок ликвидации кредитных союзов.

В процессе осуществления микрофинансовой деятельности МФО не достигли значительных результатов, поскольку имелись недостатки в сфере регулятивных положений. К ним относятся следующие положения:

1. *Низкие требования к минимальному капиталу.* Согласно Закону «О микрофинансовых организациях», минимальное требование для предложения микрокредитных займов состоит из подтверждения уставного капитала в сумме 2 500 долл., что позволяет физическому или юридическому лицу предоставлять микрокредиты. На практике данная ситуация привела к избытку МФО (МКА и МКК) с различной степенью эффективности и институциональных возможностей. Несмотря на большое количество поставщиков микрокредитных услуг, предоставление таких услуг бедным семьям, мелким фермерам и бизнесменам, живущим в отдаленных регионах, остается низким.

2. *Обременительные требования аудита для малых организаций.* До недавнего времени вышеупомянутый закон требовал от всех МФО (независимо от суммы капитала или размера кредитного портфеля) прохождения независимого внешнего аудита. Это положение в настоящее время пересмотрено в сторону освобождения МФО, не принимающих депозиты, от регулярного прохождения внешнего аудита. Согласно пересмотренным нормам, МФК должны ежеквартально подавать документы для внешнего аудита и публиковать финансовые отчеты, в то время как МКА и МКК внешний аудит осуществляютна добровольной основе.

3. *Отсутствие доступа к платежной системе.* Цель МФО – обеспечить возможность предложения целевым группам клиентов не только кредитных продуктов, но и сберегательных услуг, денежных переводов и т. д. В ближайшем будущем успешным МФК необходимо предоставить возможность стать частью платежной системы.

4. *Вопросы трансформации.* Микрокредитное агентство (МКА) как некоммерческую организацию (особенно государственный фонд) нельзя реорганизовать в коммерческую организацию согласно Закону «О некоммерческих организациях». Однако существует возможность учредить новую коммерческую микрофинансовую организацию – микрокредитную компанию (МКК), микрофинансовую компанию (МФК) или коммерческий банк. Основными причинами для трансформации МКА в МКК (или МФК) являются привлечение капиталовложений и прием депозитов. Международная практика продемонстрировала, что у МФО есть возможность эффективно осуществлять свою деятельность и после преобразования в другие типы организаций.

Тем не менее, существуют определенные ***барьеры на пути к трансформации***[1]. Во-первых, *ограничения источников капитала.* Большинство МФО располагают ограниченным капиталом (они не привлекают капитал от инвесторов и доноров, а также не допускаются к мобилизации депозитов). Как свидетельствует практика, для создания кредитного портфеля международные гранты получает небольшое количество МФО. Следовательно, возможности расширения деятельности другими микрофинансовыми организациями ограничены.

Во-вторых, *ограничения прав собственности.* В настоящее время юридические лица и филиалы ограничены 20% участием в капитале микрофинансовой компании. Очевидно, что агентство по регулированию и надзору и законодательные органы стремятся диверсифицировать риск среди различных собственников и учредить структуру корпоративного менеджмента. Но если целью микрофинансовых организаций являются снижение и преодоление бедности, то МФО не смогут сохранить социальную миссию, не имея права на контрольный пакет акций. Устранение ограничения относительно прав собственности находится в компетенции Национального банка Кыргызстана.

В-третьих, *неспособность выполнить требования к капиталу за счет кредитного портфеля.* Временные нормы, регулирующие деятельность микрофинансовых компаний в Кыргызстане, устанавливают требования к соответствию пруденциальным нормам, определяющим структуру акционерного капитала МФК. Согласно им, к собственному капиталу относятся: полностью внесенный

[1] *Шамшиева Г.* Микрофинансовая индустрия в Кыргызстане // Microfinance. Police Monitor, 2007, № 10 (январь). – С. 5–6.

уставный капитал; капитал, внесенный сверх номинальной стоимости; резервы под будущие потребности; нераспределенная прибыль (или убыток) за предыдущие годы; убыток за текущий год; любые инвестиции в другие микрофинансовые организации и банки.

Тем не менее, кредитный портфель МФО не может считаться взносом в уставный капитал, что создает проблемы для МФО, трансформирующихся в МФК. Согласно Закону «О коммерческих банках», структура акционерного капитала коммерческого банка охватывает субординированный долг, включающий в себя различные займы. Получение разрешения МФК считать субординированный долг взносом в уставный капитал позволит трансформироваться МФО, что даст возможность адекватно обслуживать активные займы и, одновременно, отвечать соответствующим пруденциальным требованиям.

Вышеуказанные нормы также запрещают МФК считать основные и другие виды активов (здания, транспортные средства и оборудование) взносом в уставный капитал (за исключением наличных). Следовательно, МФО необходимо разрешить предлагать определенную часть капитала (например, 20–30%) в форме основных средств, если имеет место трансформация уже действующей МФО. В перспективе предлагаемые изменения способствовали бы активизации деятельности МФО на рынке микрофинансов и расширению сферы предлагаемых финансовых услуг.

Исходя из проведенного анализа, можно определить ***возможности использования законодательной базы в сфере микрофинансирования***. В целях привлечения дополнительных ресурсов для микрофинансирования Законом Кыргызской Республики «О микрофинансовых организациях в Кыргызской Республике» определено право МФК на получение лицензии, на привлечение срочных вкладов. Другими возможностями увеличения ресурсной базы являются стратегические альянсы МФО с коммерческими банками, получение кредитов от субъектов коммерческого оптового кредитования или от международных доноров, а также социальных инвесторов.

В настоящее время только три МФО заинтересованы в привлечении депозитов и трансформации в МФК или банк. Национальный банк Кыргызской Республики может, изучив опыт, полученный при реорганизации финансовых институтов, внести не-

обходимые поправки в законодательство по микрофинансированию. Эти поправки в первую очередь связаны со стремлением снизить риски финансовой системы в целях защиты интересов вкладчиков и других кредиторов, построением адекватного надзора и предоставлением более обширного доступа МФИ к осуществлению депозитных операций. Разрешение на привлечение вкладов от населения будет выдаваться исключительно институтам, демонстрирующим финансовую устойчивость и не представляющим риски для банковской системы.

Кроме этого, в течение предстоящих двух лет первые МКА и МКК будут трансформированы в МФК. Соответственно, у Национального банка Кыргызской Республики в настоящее время есть возможность повысить собственный потенциал по выполнению надзорных функций и разработать необходимые нормативные документы. Анализ, основанный на системе раннего предупреждения неустойчивости, может стать одним из основных блоков системы надзора за кредитной системой.

Таким образом, анализ государственного регулирования микрофинансовых организаций в Кыргызстане определил следующие ***особенности развития сферы микрофинансирования***:

1. Большинство МФО имеют небольшой капитал. Кредитные союзы имеют ограниченные возможности по увеличению капитала, привлечению внешних заимствований и кредитованию.

2. Традиционно сектор микрокредитования зависит от донорских денег, и до сих пор внешние заимствования являются одним из основных источников финансирования кредитной деятельности финансовых организаций.

3. Местные альтернативные источники финансирования сектора микрокредитования еще недостаточно развиты и вряд ли могут обойтись без дополнительного финансирования.

4. Большинство МФО и кредитных союзов имеют недостаточно развитое институциональное устройство (слабую структуру управления, низкую квалификацию руководителей, отсутствует соответствующая образовательная база в области финансов, методологии кредитования, анализа рисков).

5. Портфель Корпорации по финансированию сельского хозяйства Кыргызстана (KAFC) характеризуется низкой отраслевой диверсификацией и предоставляет кредиты сельскохозяйственному сектору, преимущественно животноводству. KAFC в значительной степени зависит от кредитных линий иностранных источников.

6. В стране существует неудовлетворенный спрос на кредиты (особенно в сельской местности, где невысокая плотность клиентов и необходимы небольшие суммы кредитов). Для удовлетворения имеющихся потребностей финансовые институты должны работать с большей эффективностью. Им необходимы как постоянное обучение, техническая помощь, так и доступ к новым технологиям.

7. Развитие микрофинансирования ограничивалось только развитием микрокредитных услуг и достигло незначительных результатов. Услуги по привлечению сбережений и депозитов, микрострахование и денежные переводы остаются недостаточно развитыми.

По мере развития экономики Кыргызской Республики будет возрастать и спрос на разнообразный спектр кредитных продуктов (лизинг, потребительское кредитование, среднесрочное кредитование) и другие финансовые продукты (национальные и международные денежные переводы, разные виды депозитных продуктов, страховые услуги). Необходимый рост МФО может быть обеспечен стратегией их слияния, что расширит географический охват и клиентскую базу, будет способствовать увеличению денежных потоков и доступа к капиталу, даст экономию на масштабах из-за снижения постоянных издержек.

Стратегия развития микрофинансирования в Кыргызской Республике направлена на дальнейшее развитие целостной финансовой системы. Для достижения поставленной цели необходима консолидация усилий заинтересованных сторон на различных уровнях: правительства Кыргызской Республики и Национального банка Кыргызстана, финансово-кредитных учреждений, включая банки и негосударственный сектор, предоставляющий вспомогательные услуги для микрофинансового сектора. Согласно Стратегии по снижению бедности, правительство Кыргызстана подчеркивает вклад МФО в снижение уровня бедности.

3.3. Таджикистан

В рамках Меморандума о взаимопонимании между Национальным банком Таджикистана и Агентством США по международному развитию в Республике Таджикистан начался процесс

реализации ***Проекта развития законодательства по микрофинансированию***. Используя результаты проведенного мониторинга и анализа имеющейся законодательной базы по микрофинансированию, международными экспертами были подготовлены рекомендации по проведению нормативно-правовой реформы в области микрофинансирования в республике, основанные на объективных потребностях и экономических условиях развития Таджикистана, учитывающие также национальные особенности и мировой опыт правового регулирования микрофинансирования.

Таким образом, данные рекомендации позволили подготовить законопроект, адаптированный к мировой практике по вопросам регулирования микрофинансирования. 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 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

Признавая важность и значение МФО в решении проблем снижения бедности, поддержке предпринимательской активности, обеспечении занятости населения, а также в решении других социально значимых вопросов 17 мая 2004 г. был разработан и принят ***Закон «О микрофинансовых организациях»***, призванный урегулировать комплекс правовых проблем и способствовать развитию микрофинансирования в республике[1].

Принятый Закон «О микрофинансовых организациях» определяет правовые и организационные основы микрофинансовой деятельности, которая может осуществляться в качестве основного вида деятельности специализированными МФО в трех основных формах. Первые две формы представлены коммерческой и некоммерческой МФО, специализирующейся на выдаче микрозаймов. Третья форма – МФО, деятельность которой связана с выдачей микрокредитов и правом привлекать депозиты населения и юридических лиц под надзором Национального банка Таджикистана.

[1] *Кхолматов Д.* Развитие микрофинансового законодательства в Таджикистане // Microfinance. Police Monitor, 2004, № 6 (ноябрь). – С. 1–3.

С целью развития всех форм и видов микрофинансовых организацийпредусмотрен полный *спектр институциональных альтернатив осуществления микрофинансовой деятельности.* Выбор нескольких институциональных альтернатив предоставляет микрофинансовым организациям возможность осуществлять более широкий круг финансовых операций и сделок, что позволит разнообразить и расширить рынок микрофинансовых услуг и способствовать дополнительному привлечению иностранных инвестиций в микрофинансовый сектор республики.

Режим регулирования и надзора за депозитными микрофинансовыми организациями в Законе предусматривает пруденциальный режим, аналогичный применяемому к коммерческим банкам (минимальный размер уставного капитала – 200 000 долл. США), за исключением вопросов специфики микрофинансирования, что вызвано необходимостью защиты интересов вкладчиков и финансовой системы в целом. К микрофинансовым организациям, не принимающим депозиты, согласно действующему законодательству, не предъявляются обременительные требования и положения, например, низкие требования к уставному капиталу – 50 000 долл. США, а регулирование ограничивается мониторингом этих организаций, с незначительной степенью административных полномочий, так как деятельность МФО не влечет рисков системного характера и не может серьезно повлиять на устойчивость финансовой системы в целом.

Регулирование и надзор осуществляются посредством следующих положений: «О порядке регулирования деятельности микрокредитных депозитных организаций»; «О микрозаемных организациях» и «О микрозаемных фондах».

30 июля 2007 г. в Республике Таджикистан был принят Закон № 317 «О внесении изменений в Закон Республики Таджикистан «О микрофинансовых организациях». Эти изменения затронули:

• статью 20, в соответствии с которой в настоящее время микрокредитным депозитным организациям запрещено выпускать акции (абзац шестой);

• статью 9, где наряду с филиалами предусмотрен порядок открытия представительств микрофинансовых организаций и создания МФО иных видов организаций (например, дочерних организаций).

Вместе с тем практика работы микрофинансовых организаций в сформированном законодательном и правовом поле показывает

необходимость совершенствования действующего законодательства (микрофинансового, налогового и др.) и улучшения правоприменительной практики в целях успешного и стабильного развития микрофинансового сектора.

На основе проведенного анализа состояния нормативно-правовой базы микрофинансирования в республике было бы целесообразно внести дополнения и изменения в законодательные акты для обеспечения прямого действия Закона путем конкретизации определенных правовых норм, повышения эффективности деятельности МФИ путем правового закрепления осуществления определенных операций и широкого доступа населения к услугам микрофинансирования:

• включение дополнительной статьи «Расчетные центры микрофинансовых организаций» в целях расширения сферы деятельности МФО на территории Таджикистана и обеспечения всестороннего доступа населения к финансовым ресурсам а также развитие мобильного банкинга и других видов дистанционного банкинга;

• для расширения спектра финансовых продуктов необходимо внести дополнения относительно возможности МДО осуществлять операции с иностранной валютой посредством открытия обменных пунктов при наличии лицензии на совершение операций с иностранной валютой и участвовать в предоставлении микростраховых продуктов в партнерстве со страховыми компаниями в качестве страхового агента, не принимая на себя страховые риски;

• для расширения охвата населения страховыми услугами и учитывая отсутствие широкой филиальной сети у страховых компаний, внести изменения в статью Закона РТ «О банках и банковской деятельности». Предлагается исключить из данного перечня страховую деятельность и разрешить небанковским финансовым организациям осуществлять страховую деятельность в качестве агентов страховых компаний. Также необходимо определить, какие организации подпадают под понятие небанковские финансовые организации и иные кредитные организации, не являющиеся банками;

• распространить положения о банковской тайне, регламентированные Законом Республики Таджикистан «О банках и банковской деятельности», по сведениям, составляющим тайну счета

клиента, операций по счету и сведений о владельце счета, не только на МЗО и МДО, но и на микрозаемные фонды;

• совершенствование регулятивной базы микрофинансовых организаций путем введения экономических нормативов: по лимиту размера кредита на одного заемщика, не привязанного к определенной валюте, формирование уставного капитала МФО, исключительно в национальной валюте, и усиление квалификационных требований в отношении руководящего персонала МДО для повышения качества управления и минимизации рисков, разработка требований к программному обеспечению для МФО и внешнему аудиту;

• для стимулирования социально ориентированных микрозаемных фондов, которые являются некоммерческими организациями, необходимо предусмотреть льготы в виде снижения ставки налога на прибыль в Налоговом кодексе.

3.4. Узбекистан

Рынок микрокредитования в Узбекистане возник в конце 90-х годов, когда правительством республики была создана нормативная база по микрокредитованию через коммерческие банки. Параллельно начиная с 1999 г. получило свое развитие микрофинансирование, осуществляемое через несколько негосударственных организаций, поддерживаемых Программой развития ООН.

Основным законодательным актом, регулирующим деятельность микрофинансовых организаций до 2006 г., было постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан от 30 августа 2002 г. № 309 «О мерах по дальнейшему развитию рынка микрофинансовых услуг».

Законодательство Узбекистана является наглядным примером специализированной правовой базы для микрофинансирования. Оно начало свое становление с 2002 г., когда при поддержке Всемирного совета кредитных союзов и Азиатского банка развития были разработаны и внедрены законодательные и регуляторные условия, расширен потенциал кредитных союзов и их профессиональной ассоциации, а также активизировалась деятельность Центрального банка в области регулирования и надзора.

Законодательная основа деятельности кредитных союзов в республике заложена с принятием в апреле 2002 г. Закона Республи-

ки Узбекистан «О кредитных союзах». В рамках данного Закона кредитный союз определяется как «кредитная организация, создаваемая ... на основе *добровольного равноправного* членства». То есть в определении заложены основополагающие принципы деятельности кредитных союзов: добровольность и равноправность участия.

Из Закона следует, что управление деятельностью кредитных союзов построено на демократических началах. Демократичность управления проявляется в том, что «каждый член кредитного союза, независимо от размера внесенного им паевого взноса в уставный фонд, ... обладает *правом одного голоса*» (статья 18). Такое требование обусловливает отсутствие в кредитных союзах монополии крупных вкладчиков и предоставляет каждому члену равные права участия в управлении.

Согласно ***Закону «О кредитных союзах»*** (с дополнениями от 2006 г.), деятельность кредитных союзов в Узбекистане подлежит лицензированию и регулированию. При этом кредитные союзы приобретают права юридического лица с момента их государственной регистрации. Таким органом, осуществляющим регистрацию кредитных союзов и выдачу лицензии на их деятельность, определен Центральный банк Республики Узбекистан.

На Центральный банк также возложены полномочия по регулированию и осуществлению надзора за деятельностью кредитных союзов. В связи с этим в структуре Центрального банка создан отдельный Департамент по надзору за деятельностью небанковских кредитных организаций, осуществляющий как дистанционный мониторинг, так и инспекцию кредитных союзов, микрокредитных организаций и ломбардов.

Центральным банком разработаны и утверждены типовые образцы таких документов, как Типовой устав кредитного союза, протокол общего собрания учредителей, формы заявления на регистрацию и др., требуемых для регистрации кредитных союзов и выдачи им лицензии. Это значительно облегчило подготовку и оформление учредителями необходимых для регистрации документов и способствовало динамичному развитию кредитных союзов

С учетом международного опыта и в соответствии с принятым Законом Центральный банк Республики Узбекистан разработал пакет документов, регулирующих деятельность кредитных

союзов и установление обязательных правил проведения финансовых операций для кредитных союзов. Эти правила нашли свое отражение в разработанном Центральным банком документе «Правила проведения кредитными союзами финансовых операций».

Разработанные Правила устанавливают нормативные рамки деятельности кредитных союзов в целом, связанных с вопросами формирования капитала, кредитованием, привлечением денежных средств в форме кредитов и депозитов, а также инвестированием остающихся в распоряжении кредитного союза средств, и тем самым обеспечивают адекватное регулирование рисков, возникающих в ходе деятельности кредитных союзов.

В сентябре 2006 г. были приняты два закона: ***«О микрофинансировании»*** и ***«О микрокредитных организациях»***. Микрофинансированием признается деятельность организаций, оказывающих микрофинансовые услуги по предоставлению микрокредита, микрозайма, микролизинга, в сумме, не превышающей размер, установленного Законом, а также оказание иных услуг в соответствии с договором об оказании микрофинансовых услуг (табл. 2).

Таблица 2.

Параметры договора об оказании микрофинансовых услуг в Узбекистане

Наименование параметра договора	Вид услуги		
	микрозаем	микрокредит	микролизинг
Потребитель финансовой услуги	Заемщик	Заемщик	Лизингополучатель
Категория потребителя	Физическое лицо	Предприниматель	Предприниматель
Предмет договора	Денежные средства	Денежные средства	Имущество
Максимальный размер предмета договора	100 МРОТ	1 000 МРОТ	2 000 МРОТ
Обязательные условия договора	Срочность и возвратность	Платность, срочность и возвратность	Платность и срочность
Факультативные условия	Платность	Целевое использование	–

Они обусловили создание нового микрофинансового сегмента финансового рынка и предусматривают создание организации нового типа – микрокредитной организации, которая также подлежит лицензированию и регулированию. Закон Республики Узбекистан определяет конституирующие признаки микрофинансирования: это не только определенный вид услуг (предоставление

микрокредитов), но и вид субъекта (организации), предоставляющего эти услуги (широкий спектр микрофинансовых организаций). Следует отметить, что Закон Республики Узбекистан отличается от группы законов о микрофинансировании стран Центральной Азии, поскольку он регулирует отношения в области развития рынка микрофинансовых услуг, а не отдельного вида организаций. К тому же это единственный закон (из законодательств стран Центральной Азии), в котором содержится развернутое легальное определение микрофинансирования как вида деятельности.

В соответствии с этими законами Центральным банком Узбекистана (ЦБУ) разработан пакет подзаконных актов и инструкций по надзору и регулированию деятельности микрокредитных организаций.

Отдельно следует остановиться на таких аспектах деятельности микрокредитных организаций, как расходы на финансирование и его источники, которые остаются достаточно сложной задачей для МКО. В соответствии с Гражданским кодексом, помимо капитала учредителей и коммерческих кредитов, микрокредитные организации могут привлекать коммерческие и частные кредиты юридических и физических лиц. Поскольку и кредитные союзы, и микрокредитные организации имеют банковские счета, это позволяет банкам развивать «оптовые» финансовые продукты (например, финансирование, обеспечение ликвидности) для небанковских кредитных организаций. Эксперты отмечают, что и для коммерческих банков, и для микрокредитных организаций существует один из надежных способов привлечения средств (кроме депозитов): демонстрация четкой системы управления и высокой прибыли, а также получение региональных и международных кредитных рейтингов для выхода на рынок синдицированных кредитов, рынок облигаций и других источников заемного и акционерного капитала.

В целях поддержки развития сектора микрофинансирования в новом Налоговом кодексе, принятом в 2007 г., были предусмотрены следующие налоговые льготы:

– включение в перечень вычитаемых расходов из налогооблагаемой базы расходов по заработной плате и на резерв на покрытие ссудных убытков;

– освобождение от налога на добавленную стоимость на финансовые услуги;

– освобождение от налога на имущество, полученное в качестве залога;

– освобождение грантовых средств от уплаты единого налога;

– исключение из налогооблагаемой базы суммы начисленных, но переведенных в статус ненаращивания процентов по выданным займам;

– освобождение налога на доходы, полученного от предоставления микрокредитов микрофинансовыми организациями.

Следует отметить, что подобного рода льготы отсутствуют у сектора микрофинансирования в других странах Центральной Азии, что свидетельствует о значительном внимании нашего государства к созданию благоприятных условий для развития сектора.

С развитием микрофинансового сектора, обусловленного ростом деятельности многих небанковских кредитных организаций и расширением спектра предлагаемых ими услуг, требуется не только совершенствование продуктов, предлагаемых для удовлетворения растущих потребностей населения, но возникает также необходимость внедрения более совершенных механизмов регулирования микрофинансовой деятельности с учетом ее особенностей. К тому же с завершением реализации Национальной программы развития микрофинансирования, рассчитанной на 2007–2010 гг., для обеспечения дальнейшего развития сектора в совокупности с вышеуказанными факторами требуются анализ достигнутых результатов, оценка текущих проблем и будущих потребностей микрофинансового сектора. В соответствии с постановлением Президента №1438 от 26.11.2010 г. определен круг приоритетных направлений по развитию сектора микрофинансирования в республике на 2011–2015 гг., включая дальнейшее совершенствование законодательства в области микрофинансирования. Это послужит дальнейшим импульсом развития системы небанковских финансовых институтов и его стабильного роста.

Для достижения этой цели необходимо пересмотреть максимальные размеры микрозаймов, микрокредитов, микролизинга с исключением привязки размеров к уровню минимальной заработной платы с учетом международного опыта и растущего спроса на микрофинансовые услуги со стороны малого бизнеса и микропредпринимательства.

В целях расширения спектра услуг микрофинансовых организаций необходимо добавить в перечень разрешенных операций

предоставление услуг с использованием пластиковых карт и также развитие дистанционного банкинга.

Для обеспечения эффективного надзора за деятельностью микрокредитных организаций республики необходимо внедрить дифференцированный подход к надзору за микрокредитными организациями с учетом специфики характера их деятельности. Это минимизирует уровень пруденциального надзора и общего регуляторного бремени в отношении микрокредитных организаций и освободит надзорный орган от излишних регуляторных мер в соответствии с недавними рекомендациями Базельского комитета по банковскому надзору[1].

В результате коммерциализации деятельности микрокредитных организаций появляются системные риски в их деятельности и возникает тенденция отклонения от фундаментальных принципов и социальной направленности микрофинансовой деятельности. Как показывает мировая практика, большинство микрофинансовых программ зарождалось с целью решения социальных задач в обществе, оцениваемых такими факторами, как повышение уровня благосостояния и занятости, степень развития малого бизнеса и микропредпринимательства. Для продвижения достижения желаемого социального воздействия микрофинансирования необходимо предусмотреть создание микрофинансовых организаций исключительно в форме некоммерческих организаций.

Необходимо предусмотреть и законодательные основы для формирования сети пунктов обслуживания и мобильных офисов кредитных союзов и микрокредитных организаций для обеспечения охвата микрофинансовыми услугами населения в отдаленных сельских местностях.

В целях повышения ресурсной базы для микрокредитных организаций необходимо разрешить создание «надстроечных» коммерческих микрокредитных организаций второго уровня, имеющих право принимать депозиты (вклады), а также выпускать долговые обязательства (депозитные сертификаты, депозитные сберегательные сертификаты), получать займы от юридических и физических лиц, грантов и инвестиций напрямую, а также предусмотреть возможность для образования Микрофинансового фонда (Апексного фонда) в соответствии с международной практикой.

[1] Микрофинансовые операции и основные принципы эффективного банковского надзора, август 2010. www.bis.org.

Для обеспечения стабильного и эффективного функционирования микрофинансового сектора необходимо создать условия для построения и развития партнерских отношений между различными его субъектами, в результате чего стали бы возможными разработка и продвижение новых продуктов и увеличена ресурсная база микрокредитных организаций.

Кроме того, Закон не устанавливает четкий перечень экономических нормативов для регулирования деятельности микрокредитных организаций. В целях повышения ответственности микрокредитных организаций и повышения регуляторного потенциала надзорного органа предлагается установить в законе перечень основных экономических нормативов.

Особенно актуальным является защита интересов потребителя: защита заемщиков от практики кредитования и возвращения средств, связанной со злоупотреблениями, а также «честное кредитование» (предоставление заемщикам точной, сопоставимой и открытой информации о стоимости заемных средств). По аналогии с российским законодательством и европейских стран предлагается включить требования по раскрытию эффективной процентной ставки и принципы честного кредитования.

Основными вопросами, которые нуждаются в прояснении и/или решении, являются, в частности, следующие: усиление системы корпоративного управления; совершенствование механизма членства и регламента общих собраний с точки зрения процедуры принятия решений, кворум собраний, введение механизма уполномоченного представления интересов участников кредитных союзов; полномочия и ответственность всех органов управления, в частности кредитного комитета.

В Законе Республики Узбекистан «О кредитных союзах» необходимо четко определить организационно-правовой статус кредитных союзов. Отсутствие в действующей редакции Закона указания на конкретную форму организации деятельности кредитных союзов порой порождает разногласия относительно концептуальных решений по ряду вопросов их деятельности, к примеру, связанным с социальной направленностью деятельности, справедливым распределением доходов, оказанием качественных услуг, и многими другими. Иными словами, необходимо дать четкое определение кредитным союзам – является ли их деятельность коммерческой или некоммерческой (как это установлено в большинстве зарубежных стран).

В целях повышения прозрачности деятельности кредитных союзов и уровня корпоративного управления в кредитных союзах, а также минимизации конфликта интересов среди членов кредитных союзов в Закон необходимо внести изменения, предусматривающие увеличение минимального количества членов кредитных союзов.

Кроме того, с ростом масштабов и объемов деятельности кредитных союзов и повышением их интегрированности в финансовом секторе начинает возрастать степень системного риска.

В связи с этим для обеспечения стабильности функционирования кредитных союзов и финансового сектора в целом, а также снижения системных рисков и повышения доверия членов (вкладчиков) к кредитным союзам в Закон необходимо внести изменения, предусматривающие внедрение механизма обязательного государственного гарантирования (страхования) вкладов – создание стабилизационного фонда.

Как известно, пруденциальный надзор за деятельностью кредитных организаций осуществляется путем установления экономических нормативов. Следует отметить, что в Законе не прописан четкий перечень экономических нормативов для регулирования деятельности кредитных союзов. В связи с этим для обеспечения прямого действия Закона, повышения ответственности кредитных союзов и усиление регуляторного потенциала надзорного органа предлагается установить в Законе перечень основных экономических нормативов.

Предупредительные (превентивные) меры и санкции. Одним из ключевых элементов действенного надзора являются полномочность и право регулирующего органа применять меры и санкции к регулируемым организациям в целях обеспечения соответствия их деятельности установленным нормам и требованиям. Применение мер и санкций в отношении субъектов кредитной системы в большей степени носит превентивный характер, они направлены на внесение корректировок при незначительных отклонениях деятельности регулируемых организаций от установленных требований, избегая дестабилизации функционирования всей системы. В настоящее время, несмотря на то, что Центральный банк Республики Узбекистан установил для кредитных союзов правила ведения ими финансовых операций, существует необходимость совершенствования системы обеспечения выполнения требований

этих правил. В случае выявления нарушений установленных требований Центральный банк Республики Узбекистан направляет предписания. Если же предписания не соблюдаются, то надзорному органу, согласно действующему законодательству, приходится применять крайнюю меру – приостанавливать какой-либо вид деятельности кредитного союза (кредитование или привлечение депозитов), что отрицательно сказывается на репутации кредитного союза и вызывает негативную реакцию со стороны многих членов не только конкретного кредитного союза, но также и в ряде других.

На основании вышеизложенного предлагается внести в Закон изменения и дополнения в части наделения полномочиями надзорного органа по применению мер и санкций к кредитным союзам, допускающим нарушение установленных требований и норм деятельности.

Одной из причин чрезмерной коммерциализации деятельности кредитных союзов является формализованность института членства кредитного союза с точки зрения его правового регулирования. Согласно общепринятой философии деятельности кредитных союзов, кредитный союз создается юридическими и физическими лицами на основе добровольного равноправного членства с целью предоставления кредитов и оказания иных финансовых услуг только членам кредитного союза. То есть, основная идея создания кредитного союза заключается в достижении благосостояния своих членов.

В Законе «О кредитных союзах» четко не определено, с какого момента лицо считается членом кредитного союза. Статья 7 Закона «О кредитных союзах» устанавливает, что членами кредитного союза являются юридические и физические лица, которые внесли паевые взносы в уставный фонд и получили выданный им сертификат – документ, подтверждающий членство лица в кредитном союзе.

Согласно статье 15 Закона «О кредитных союзах» уставным фондом является общая сумма паевых взносов членов кредитного союза. Уставный фонд может быть увеличен за счет вступления в кредитный союз новых членов либо увеличения размеров паевых взносов. Решение об увеличении или уменьшении уставного фонда и о внесении соответствующих изменений в устав принимается советом Кредитного союза. Изменения в устав при увеличении

или уменьшении уставного фонда вступают в силу с момента уведомления Центрального банка Республики Узбекистан о таких изменениях.

Рассмотрение заявлений и принятие решений о вступлении в кредитный союз новых членов, о выходе или исключении членов из кредитного союза, согласно статье 21 Закона «О кредитных союзах», осуществляются советом кредитного союза. Таким образом, для возникновения членства необходимо как решение совета, так и внесение взноса в уставный капитал кредитного союза.

Поскольку совет кредитного союза не является постоянно действующим органом, его заседания не проводятся регулярно, что не позволяет своевременно рассматривать заявления на вступление в кредитный союз.

В Законе остался открытым вопрос, возникают ли у лиц, по которым не было принято решение совета кредитного союза о приеме в члены, права, предусмотренные для других членов, например, на участие в управлении и пользовании услугами кредитного союза. В связи с этим предлагается включить в данный Закон норму, согласно которой для приобретения статуса члена кредитного союза необходимы как оплата взноса в уставный капитал, так и соответствующее решение совета кредитного союза.

Кроме того, согласно статье 17 Закона «О кредитных союзах», принудительное прекращение членства допускается в случае невыполнения участником обязанностей, предусмотренных законом. Из буквального толкования данной нормы следует, что устав не может содержать дополнительных по сравнению с законом обязанностей, невыполнение которых может повлечь исключение. Это положение противоречит статье 9 Закона «О кредитных союзах», согласно которой уставом кредитного союза могут предусматриваться другие обязанности. Данная статья на практике может быть применена так, что в качестве оснований для исключения следует применять лишь нарушение обязанностей, прямо указанных в статье 9 Закона. За несоблюдение других (дополнительных) обязанностей, предусмотренных уставом, следует определенная ответственность, кроме прекращения членства. Для устранения возможных споров и противоречивых ситуаций в Закон необходимо внести дополнения, предусматривающие исключение из членства в случае невыполнения членом иных уставных обязанностей.

Статья 14 Закона «О кредитных союзах» предусматривает, что в учредительных документах союза в обязательном порядке дол-

жны содержаться сведения о размере уставного капитала. Однако если все другие изменения и дополнения к уставу подлежат государственной регистрации, то в соответствии со статьей 4 Закона изменения и дополнения в устав кредитного союза касательно увеличения или уменьшения размера уставного капитала вступают в силу с момента уведомления об этом Центрального банка. Согласно данной норме, физическое лицо приобретает статус участника союза только после уведомления Центрального банка. Прием нового члена влечет изменение размера уставного капитала кредитного союза. Поскольку в законодательстве предусмотрена норма о необходимости уведомления Центрального банка Республики Узбекистан, то открытым остается вопрос: существует ли юридическая связь между моментом возникновения членства и уведомлением. Если нет, то какова практическая и юридическая необходимость данного уведомления. Она превращается в формальность, затрудняющую деятельность кредитного союза и создающую неудобства для надзорного органа (приводит к увеличению затрат регулирования) в связи с огромным количеством документов и, как следствие, невозможностью их практического анализа. Другое дело, если до уведомления Центрального банка статуса члена союза не возникает, и право оказания финансовой услуги допускается только с момента представления соответствующей информации в уполномоченный надзорный орган. И эти вопросы остались открытыми в Законе.

Для устранения возможных проблем рекомендуется из Закона «О кредитных союзах» исключить положение, согласно которому изменение размера уставного капитала влечет за собой необходимость уведомления Центрального банка, кроме случаев, когда уставный капитал кредитного союза окажется ниже предусмотренного законодательством минимального размера.

В статье 18 Закона «О кредитных союзах» юридическое лицо, являющееся членом кредитного союза, осуществляет голосование на общем собрании через своего полномочного представителя. Но в Законе не предусмотрены ограничения по максимальному количеству членов, интересы которых представляются по доверенности. Из чего можно сделать вывод, что одно лицо может являться представителем неограниченного числа членов – юридических лиц. В целях недопущения разного рода злоупотреблений рекомендуется внести в Закон изменения и дополнения, более четко определяющие положения о представительстве (представителях).

По мере развития кредитных союзов и увеличения их членов возникает трудности по проведению общего собрания, что не позволяет оперативно принимать необходимые решения. (например, в кредитном союзе «Ишонч» более 12 000 членов[1]). В такой ситуации наиболее оптимальным подходом представляется проведение общего собрания в форме собрания уполномоченных, в связи с чем возникает необходимость внести изменения, предусматривающие проведение общего собрания в форме собрания уполномоченных. Поэтому в Закон необходимо внести дополнения, предусматривающие использование института уполномоченных для проведения общих собраний членов крупных кредитных союзов.

Согласно статье 18 Закона «О кредитных союзах», дата, место и порядок проведения общего собрания членов кредитного союза, порядок обязательного извещения членов кредитного союза о его проведении, перечень и порядок предоставления членам информации при подготовке к проведению общего собрания устанавливаются не законом, а решениями совета. По Закону «О кредитных союзах» в обязанности совета не входит информирование членов о подготовке собрания и предстоящей повестке дня. В результате чего возможно манипулирование членами кредитного союза. А это, в свою очередь, ведет к снижению уровня корпоративного управления в кредитных союзах, что лишает возможности заранее обсуждать предлагаемые для решения вопросы.

Для устранения возможных споров и негативных ситуаций в статью 18 Закона «О кредитных союзах» предлагается внести дополнения, которыми следует обязать органы управления информировать участников о заседании общего собрания и его повестке дня в срок не позднее 30 дней до даты его проведения.

В Законе «О кредитных союзах» отсутствуют также нормы о кворуме при проведении общего собрания (например, в соответствии со статьей 27 Закона «О кредитных союзах» решение о реорганизации принимается двумя третями голосов участников, но пр этом положений о необходимом количестве присутствующих членов в Законе нет). В настоящий момент вопрос урегулирован на уровне типового устава, который разработан Центральным банком и имеет рекомендательный характер. Этот правовой пробел предлагается устранить внеся в статью 18 Закона «О кредитных союзах» дополнения, согласно которым кворум на общем собра-

[1] Источник: www.kua.uz.

нии должен составлять не менее 50% от общего количества членов кредитного союза.

Следует также отметить, что отсутствуют и нормы об ограничении размера паевых взносов одного члена. Отсутствие норм регулирования размера паевых взносов приводит к коммерциализации деятельности кредитных союзов и ухудшению корпоративной среды в их деятельности.

В связи с этим предлагается внести в Закон «О кредитных союзах» норму, запрещающую одному члену владеть паем, который превышает 10% суммы паев всех членов кредитного союза (в соответствии с положениями Модельного закона Всемирного совета кредитных союзов).

Увеличивающиеся объемы кредитования как юридических, так и физических лиц привели к необходимости повышения надежности кредитных операций, снижению кредитных рисков. Одним из существенных факторов, позволяющих уменьшить риск деятельности кредитных организаций, является создание системы сбора и обмена надежной и достоверной информации о клиентах кредитных организаций.

Как было отмечено в докладе Президента Республики Узбекистан Ислама Каримова на совместном заседании Законодательной палаты и Сената Олий Мажлиса Республики Узбекистан в ноябре 2010 г., необходимо ускорить принятие Закона «О деятельности кредитных бюро и обмена кредитной информации» для развития вспомогательных инфраструктур финансового сектора. Принятие этого закона позволит создать действенный общегосударственный механизм обмена кредитной истории, что в конечном результате этого приведет к снижению рисков кредитования, упрощению процедуры оценки платежеспособности и кредитоспособности заемщиков, а также снижению затрат кредитных организаций на проверку достоверности информации о заемщике.

Кроме того, в целях создания адекватных условий для активного вовлечения частного капитала и банковских кредитов в сектор микрофинансирования, повышения устойчивости микрофинансовых организаций и усиления защиты прав и интересов инвесторов (членов) и потребителей микрофинансовых услуг, а также обеспечения надлежащего надзора за деятельностью микрокредитных организаций в Республике Узбекистан целесообразно принять необходимые меры по разработке и принятию уполномо-

ченным надзорным органом нормативных актов, как было ранее отмечено в Приложении №2 к постановлению Президента Республики Узбекистан № 1438 от 26.11.2010 г.

Таблица 3.

Сравнительная характеристика законодательного регулирования микрофинансирования в странах Центральной Азии

Страна	Типы МФО	Законодательное регулирование	Особенности развития микрофинансирования
Узбекистан	Кредитный союз Микрокредитная организация (МКО)	Закон «О микрофинансировании» Закон «О микрокредитных организациях» Закон «О кредитных союзах»	- на коммерческие банки приходится около 90% всех средств, выдаваемых в виде микрокредитов; - распространено индивидуальное кредитование с залогом имущества; - к МФО относят ломбарды
Казахстан	Кредитное товарищество Микрокредитная организация (МКО)	Закон «О микрокредитных организациях» Закон «О кредитных товариществах»	- развито индивидуальное и групповое кредитование; - свыше 1 300 действующих микрокредитных организаций; - финансирование МКО осуществляется через государственные институты развития
Кыргызстан	Микрофинансовая компания Микрокредитная компания Микрокредитное агентство редитный союз	Закон «О микрофинансовых организациях» Закон «О кредитных союзах»	- все МФО находятся под банковским надзором и контролем, поэтому могут осуществлять отдельные банковские операции; - наиболее распространенная форма МФО – кредитные союзы
Таджикистан	Микродепозитная организация Микрозаемная организация Микрозаемный фонд	Закон «О микрофинансовых организациях»	- все МФО находятся под банковским надзором и контролем, поэтому могут осуществлять отдельные банковские операции; - наиболее распространенная форма МФО – микрозаемные организации

ГЛАВА IV. ХАРАКТЕРИСТИКА ОСНОВНЫХ ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ МИКРОФИНАНСИРОВАНИЯ В ЦЕНТРАЛЬНОЙ АЗИИ

4.1. Роль малого бизнеса и частного предпринимательства в социально-экономическом развитии центральноазиатского региона

В данном разделе будет дан обзор развития малого бизнеса и частного предпринимательства и освещена его роль в социально-экономическом развитии стран региона.

Казахстан

Малый бизнес Казахстана в условиях трансформации экономики и реформ сыграл важную, системообразующую (как отмечают некоторые экономисты) роль в создании новой экономики. Сложившаяся территориальная специализация малого бизнеса сформировала комплексную структуру хозяйства административных территорий и способствовала развитию экономики в целом.

Малый бизнес занял положение, максимально ориентированное на удовлетворение региональных и местных потребностей. В частности, субъекты малого бизнеса заполнили сегмент в производстве товаров и услуг, которые не были развиты в советский период.

Приоритеты государственной политики в отношении поддержки малого бизнеса постепенно менялись, так в 2004–2005 гг. главными задачами были определены совершенствование системы налогового администрирования, обеспечение доступа к кредитным ресурсам, повышение эффективности государственных и негосударственных институтов и создание единой системы поддержки малого предпринимательства. В 2006–2007 гг. акцент был смещен в сторону вопросов обеспечения транспарентности законодательной базы МСБ, снижения бюрократических и административных барьеров, создания и обеспечения эффективности функционирования инфраструктурных систем на основе кластерно-сетевого подхода и привлечения субъектов малого предпринимательства к инновационным процессам.

В результате принятых мер малый бизнес демонстрирует динамичное развитие[1]. За период 2001–2008 гг. наблюдается устойчивый рост количества субъектов малого предпринимательства[2]: индивидуальных предпринимателей – с 119 038 до 475 841, юридических лиц – с 39 590 до 58 480, крестьянских (фермерских) хозяйств – с 95 460 до 169 481[3]. В 2008 г. в условиях кризиса темпы роста количества субъектов МП снижались, однако в 2009 г. на фоне восстановительных процессов тенденция изменилась – в течение 2009 г. общее число активных субъектов малого бизнеса увеличилось практически на 20% и составило 741 088[4].

О роли малого бизнеса в экономике страны свидетельствует его доля в ВВП. В динамике наблюдается сокращение данного показателя: если в 2005 г. на МБ приходилось 36,4%, то в 2008 г. за счет малого бизнеса формировалось уже 28% ВВП страны. По приведенным цифрам видно, что сокращение этого показателя началось до развития финансово-экономического кризиса.

Росту количества субъектов малого предпринимательства способствовало принятие в 2007–2008 гг. принятие ряда законов, направленных на создание благоприятных условий для развития малого бизнеса: «Об индивидуальном предпринимательстве», «О государственной поддержке малого предпринимательства», «О защите прав граждан и юридических лиц на свободу предпринимательской деятельности».

Доля населения, занятого в данном сегменте, составляет около 23% от общей численности занятых. Из них 50% приходится на индивидуальное предпринимательство и по 25% – на малые предприятия и крестьянские хозяйства.

Относительно отраслевой структуры можно отметить, что более 40% субъектов малого бизнеса заняты в сфере торговли, в

[1] По итогам 2008 г. субъекты малого предпринимательства составляли 92% общего числа всех хозяйствующих субъектов в стране

[2] Согласно Закону РК «О государственной поддержке малого предпринимательства», субъектами малого предпринимательства являются физические лица без образования юридического лица и юридические лица, занимающиеся предпринимательской деятельностью, со среднегодовой численностью работников не более 50 чел. и общей стоимостью активов в среднем за год не свыше 60-тысячекратного расчетного показателя

[3] В структуре организационно-правовых форм МП преобладают индивидуальные предприниматели (68%), крестьянские хозяйства составляют 24% и 8% приходится на предприятия малого бизнеса

[4] Послание Президента Нурсултана Назарбаева «Новое десятилетие – новый экономический подъем – новые возможности Казахстана», 29 января 2010 г.

промышленности около 10%. В целом за период 1998–2008 гг. отраслевая структура малого бизнеса практически не изменилась[1].

В рамках антикризисной программы были приняты определенные правительственные меры, что позволило банкам не сокращать объемы кредитования субъектов малого предпринимательства, а нарастить объемы кредитования в 2008 г. Кроме того, произошло увеличение доли кредитов малому бизнесу в совокупном кредитном портфеле банков второго уровня – до 22%. Здесь же можно отметить, что в рамках антикризисной программы правительством страны для предотвращения негативных последствий было выделено 4 млрд долларов США (около 20% ВВП), из них 25% было направлено в сферу малого бизнеса. Государственная компания Samruk-Kazyna в феврале 2009 г. совместно с 12 коммерческими банками выделила средства для финансирования малого и среднего бизнеса. Кредиты предоставлялись в размере 750 млн тенге (5 млн долларов США) на одного заемщика и на срок до 7 лет. Правительством также снижены ставки корпоративного налога и отменены ежемесячные налоговые предоплаты, чтобы помочь предприятиям[2].

Однако при наличии существенных положительных результатов в реализации политики по стимулированию развития малого бизнеса существуют проблемы, связанные с вопросами кредитования.

Наблюдается низкий уровень кредитования предприятий сельскохозяйственного сектора, что связано с отраслевыми рисками, на них приходится около 6% всех кредитов банков, выданных малому бизнесу, в сектор промышленности направлено 11% кредитов. Более привлекательна строительная сфера – на нее приходится около 18% всех кредитных ресурсов. По объему привлеченных банковских кредитов лидирует сфера торговли – 41%. При этом данная тенденция сохраняется на протяжении ряда лет.

1 февраля 2010 г. был утвержден Стратегический план развития РК до 2020 г., в котором малому бизнесу принадлежит важная роль в процессе посткризисного развития. В плане предусмотрен комплекс мероприятий по поддержке развития МБ, направленных на увеличение к 2020 г. доли МСБ в ВВП страны на 7–10%.

---

[1] Там же.

[2] Financial Crisis, Trade Finance and SMEs: Case of Central Asia. ADBI Working Paper Series, Gloria O. Pasadilla. № 187, January 2010. ADBI Working Paper Series.

Кыргызстан

В последние годы роль малого и среднего бизнеса в экономике страны постепенно возрастает, за период 2000–2009 гг. его доля в валовом внутреннем продукте возросла до 31% (это без учета фермерских хозяйств). Доля налоговых поступлений от МСБ в качестве экономических агентов в течение 2004–2009 гг. выросла в несколько раз[1]. Однако текущее состояние малого бизнеса позволяет сделать вывод о наличии существенных перспектив его дальнейшего развития и увеличения его доли в ВВП страны, в процессах повышения занятости[2] и др.

Общая численность занятых в сфере МСП выросла с 267,5 тыс. человек в 2006 г. до 294,1 тыс. человек в 2008 г., что составляет только около 10%. Количество действующих МСП за тот же период выросло на 20% и составило 10028 единиц. За 2006–2008 гг. наибольший рост по количеству занятых, объему валовой добавленной стоимости и ряду других показателей отмечается в сфере индивидуального предпринимательства. Количество крестьянских/фермерских хозяйств за последние 3 года возросло на 5% и составило 328,5 тыс. единиц в 2008 г. (сельское предпринимательство составляет около 70% всех субъектов малого и среднего бизнеса и является резервом экономического роста). При этом объем промышленной продукции, произведенной субъектами МСП, к общему объему республики за последние годы заметно снизился – с 28,6% в 2006 г. до 23% в 2008 г.[3]

В республике реализуется комплекс мер, направленных на развитие сферы малого и частного предпринимательства. В мае 2007 г. принят Закон «О государственной поддержке малого предпринимательства», который определяет общие положения в области государственной поддержки и развития малого предпринимательства, устанавливает формы и методы государственного стимулирования и регулирования деятельности субъектов малого предпринимательства.

До конца 2008 г. действовал Указ Президента «О моратории на проверки, проводимые налоговой службой Кыргызской Респуб-

[1] Информационное агентство 24.kg, Бишкек, 11.02.11 г.

[2] На сектор малого бизнеса приходится 13,2% общей численности занятого населения. Статистический сборник Национального статистического комитета Кыргызской Республики // Малое и среднее предпринимательство в КР 2003–2007. – Бишкек, 2008.

[3] Государственная программа развития предпринимательства в Кыргызской Республике на 2009–2011 гг.

...ии, и о сокращении количества проверок субъектов предпринимательства, осуществляемых другими уполномоченными контролирующими органами Кыргызской Республики», в соответствии которым были проведены мероприятия с целью сокращения числа проверок МСП на 70%.

Несмотря на принимаемые правительством меры, направленные на поддержание субъектов малого бизнеса, его дальнейшее развитие требует решения ряда существующих вопросов, которые сдерживают дальнейшее расширение и укрепление данной сферы. Основные проблемы малого бизнеса в республике можно разделить на несколько групп: политические, экономические, организационные.

К первой категории проблем относятся: слабость экономического законодательства, медленный прогресс законодательных реформ, касающихся МСП, расплывчатость законодательства, регулирующего права собственности и процедур банкротства; высокие ставки налогов, таможенных сборов и других видов выплат; наличие различных форм прямого и косвенного вмешательства в деятельность МСП; высокий уровень бюрократизма; различные формы коррупции и рост теневой экономики; общий социально-экономический дисбаланс; изменчивость политической ситуации и др.

Среди экономических проблем можно выделить: общую макроэкономическую нестабильность, включая высокий уровень инфляции, безработицы, бедности, снижение доходов населения; слаборазвитую рыночную и финансовую инфраструктуру; низкую конвертируемость национальной валюты; ограниченность финансовых ресурсов и выгодных кредитных источников; жесткие условия доступа к кредитам из-за высокой процентной ставки и др.

Рост малого бизнеса сдерживают также организационные проблемы – такие, как недостаток опыта самостоятельной предпринимательской деятельности в условиях конкурентного рынка без государственной или другой поддержки; неспособность создавать новые продукты бизнеса и генерировать идеи; недостаток креативности и инновационности; слабое взаимодействие крупного и малого и среднего бизнеса по развитию производственной кооперации; трудности внедрения новых технологий, ноу-хау и инвестиций; низкий уровень информационно-маркетингового обеспечения и инфраструктуры; отсутствие опыта анализа и прогнозирования; дорогая разрешительная система; недостаточно разви-

тая система независимых судов, регулирующих споры между участниками бизнес-процессов; ограниченность или недоступность информационного обеспечения, консалтинга и специализированного обучения для усовершенствования управленческих, технических и финансовых навыков предпринимателей; отсутствие или ограниченность доступа к продуктам международного бизнеса, участию в выставках, инвестиционных форумах и других бизнес-мероприятиях и т. д.

В условиях экономического и политического кризиса роль малого и среднего бизнеса становится все более очевидной, и требует принятия дополнительных мер, направленных на поддержание и стимулирование его развития. В Стратегии развития страны на 2009–2011 гг. отмечалась важность малого и среднего бизнеса для устойчивости экономического роста и необходимость создания благоприятного инвестиционного климата и бизнес-среды[1]. Также в республике была принята государственная программа развития предпринимательства в Кыргызской Республике на 2009–2011 гг., направленная на длительный сбалансированный рост экономики, создание условий для поддержки предпринимательства и роста вклада малого бизнеса в экономику страны. Программой предусмотрена реализация следующих мер:

1.Совершенствование законодательства и государственной регуляторной политики в сфере малого и среднего предпринимательства:

– оптимизация контрольных функций государственных органов;

– совершенствование сферы фискальной политики.

2. Инвестиционная политика.

3. Совершенствование сферы конкуренции и повышение конкурентоспособности отечественной продукции

4. Обеспечение малого и среднего бизнеса квалифицированными кадрами.

5. Инфраструктурное, информационное и научно-методическое обеспечение развития предпринимательства.

6. Развитие предпринимательства на региональном уровне.

7. Обеспечение дополнительного увеличения объемов кредитования субъектов малого и среднего бизнеса, что является одним из основных вопросов для развития малого бизнеса. В этой связи необходимо:

[1] Специальный выпуск Администрации Президента Кыргызской Республики //.Стратегия развития страны на 2009–2011 гг. – Бишкек, 2009.

– обеспечение дополнительного увеличения объемов кредитования субъектов малого и среднего бизнеса;

– совершенствование механизмов финансовой поддержки предпринимателей, не имеющих залога для получения займов или микрокредитов;

– противодействие отмыванию денежных средств и легализация доходов путем повышения доверия к коммерческим банкам через систему защиты депозитов;

– создание условий для стимулирования развития филиальной сети коммерческих банков, новых видов банковских операций (включая исламские методы ведения банковского дела);

– совершенствование механизмов финансовой поддержки малых и средних предпринимателей и безработных граждан;

– повышение эффективности микрокредитования безработных граждан посредством организации их обучения основам предпринимательской деятельности;

– укрепление сотрудничества с небанковским сектором (жилищно-коммунальные предприятия и службы, розничные торговцы и торговые кредиторы, операторы телефонной и мобильной связи, страховые компании) для предоставления кредитной информации о заемщиках в кредитно-информационное бюро;

– рассмотреть вопрос создания гарантийных фондов поддержки предпринимательства и др.

Ожидается, что реализация вышеперечисленных мер будет способствовать повышению роли малого бизнеса в социально-экономическом развитии страны, в т. ч. увеличению доли малого и среднего предпринимательства в ВВП республики до 50,3% в 2011 г., повышению доли поступлений налогов малого бизнеса к общему налоговому поступлению до 10 % в 2011 г.

Таджикистан

В последние годы наблюдается увеличение роли частного бизнеса в социально-экономическом развитии республики, о чем свидетельствует показатель доли сектора в ВВП: если в 2002 г. он составлял 30,6%, то в 2007 г. – уже 43%. Для малого бизнеса республики характерно относительно слабое его развитие в производственном секторе, что объясняется наличием сдерживающих факторов – таких, как налоговые нагрузки, таможенные расходы, административное регулирование и т. п.

В целом среди специфических особенностей текущего состояния сектора малого бизнеса и частного предпринимательства можно назвать наличие диспропорций между большим потенциалом производства и относительно низкими фактическими объемами производства продукции; высокий уровень износа основного капитала предприятий, незначительное обновление производственного оборудования и технопарков; низкую конкурентоспособность производимой отечественной продукции, не вовлеченность сектора в инновационную деятельность, низкий уровень квалификации персонала и т. д.

По состоянию на 2008 г. в стране осуществляли деятельность 2,3 тыс. малых предприятий, при этом на долю промышленности приходится 17%, сферу строительства – 14,%, торговлю и общепит – 31%. Уровень показателя количества малых предприятий на тысячу экономически активного населения является одним из самых низких в мире, что объясняется:

– недостаточностью реализуемых поддерживающих мер;

– оснащением старым производственным оборудованием;

– недостаточностью финансовых ресурсов для модернизации производства в целях повышения конкурентоспособности выпускаемой продукции;

– условиями кредитования, невыгодными для малых предприятий, что сдерживает развитие сектора (производственная деятельность по сравнению с торговлей требует более длительного периода времени для получения прибыли);

– несовершенством системы налогообложения.

Несмотря на непривлекательные условия кредитования – высокие процентные ставки банковских кредитов (24–36% в год) и короткие сроки, на данный вид услуг, особенно на микрокредиты, имеется высокий спрос. Наличие потребности на финансовые услуги со стороны малого бизнеса обусловило активизацию процесса формирования новых микрофинансовых организаций и заемных фондов, эффективно функционирующих на рынке.

Отдельно следует рассмотреть влияние кризисных процессов на состояние рассматриваемого рынка. Кризис ликвидности банковской системы привел к ее ослаблению и усугубил вопросы ограничения доступности кредитных ресурсов для малых предприятий, которые являются одним из важных источников, поддерживающих предпринимательскую деятельность. Особое значение

микрокредитование имеет для малого бизнеса в сельской местности, где характерен низкий уровень жизни населения и наиболее актуальна проблема безработицы.

Высокий уровень трудовой миграции и значительные объемы денежных переводов мигрантов являлись одним из основных факторов, способствовавших развитию малого бизнеса. Именно денежные переводы являлись основным источником для организации и обеспечения жизнеспособности предпринимательской деятельности. Однако в кризисный период, когда по всему миру стал наблюдаться рост безработицы, данный «источник» начал сокращаться. Как следствие данного явления происходило сокращение определенного перечня расходов (как правило, население в первую очередь покупает товары первой необходимости), что обусловило снижение спроса на многие товары. Это в свою очередь привело к возникновению проблем финансового характера для субъектов малого бизнеса, занятых в сфере торговли.

Государственная политика направлена на улучшение предпринимательской среды в реальном секторе экономики и оказание комплексной поддержки малых и микропредприятий, что в свою очередь будет способствовать развитию инфраструктуры регионов, созданию новых производств, повышению уровня занятости, повышению экспортного потенциала страны. Планируется в краткосрочном периоде развивать предпринимательство по следующим направлениям:

– формирование новых мини-заводов по переработке сельскохозяйственной продукции;

– создание малых гидроэлектростанций и нетрадиционных источников энергии;

– развитие всех отраслей сельскохозяйственного производства продовольственных товаров;

– развитие транспортной инфраструктуры для перевозки товаров и продукции сельхозпроизводителей.

Концепция развития предпринимательства в Республике Таджикистан на период до 2015 г.

В 2004 г. была принята Концепция развития предпринимательства в Республике Таджикистан на период до 2015 г., которая предусматривает принципы государственного регулирования рыночных отношений и опре-

деляет курс развития частного сектора с учетом особенности экономики страны и сложившегося менталитета.

Концептуальные решения направлены на решение проблем, сдерживающих развитие предпринимательства, таких, как:

– несовершенство системы налогообложения;

– нестабильность бюджетного и внебюджетного финансирования государственной и местных программ поддержки предпринимательства;

– неразвитость механизмов финансово-кредитной поддержки и страхования рисков малого предпринимательства;

– отсутствие механизмов самофинансирования (кредитные союзы, общества взаимного страхования и др.);

– ограниченный доступ субъектов малого и среднего предпринимательства к производственным мощностям и имуществу реструктуризируемых предприятий;

– отсутствие надежной социальной защищенности и безопасности предпринимателей;

– организационные проблемы взаимодействия малого бизнеса с рынком и государственными структурами;

– административные барьеры на пути предпринимательства;

– несовершенство банковской базы;

– высокий уровень инфляции;

– отсутствие конкурентных рынков и рыночных механизмов в экономике, прозрачности и равенства системы, преобладание монополистических структур на рынке;

– недостаток финансовых средств;

– ограниченное понимание принципов бизнеса, включающих принципы современного менеджмента, финансового и маркетингового анализа;

– низкий уровень профессионализма и незначительный опыт сотрудников в различных отраслях современного бизнеса;

– отсутствие опыта и знаний в нахождении деловых партнеров как в своей стране, так и за рубежом;

– недостаток налоговых стимулов;

– неблагоприятные условия кредитования из-за высоких процентных ставок;

– отсутствие доступа к информации по источникам отечественного и зарубежного кредитования;

– неразвитость финансовой инфраструктуры, в том числе системы страхования;

– ограниченное участие в выставках и ярмарках или инвестиционных форумах, из-за чего ограничен доступ к иностранным производителям;

– отсутствие знаний и опыта в области подготовки обоснованного бизнес-плана, отвечающего международным нормам, и др.

Система поддержки предпринимательства должна быть сформирована в виде многокомпонентной инфраструктуры, состоящей из следующих базовых элементов:

– орган управления – государственный орган, который осуществляет государственную политику в сфере развития предпринимательства;

– финансовые органы – фонды финансовой поддержки предпринимательства. Основной задачей создаваемой системы фондов финансовой поддержки является расширение доступа частных предприятий к финансовым ресурсам, привлечение иностранных инвестиций и кредитных ресурсов для развития предпринимательства, а также повышение эффективности использования финансовых ресурсов, направляемых на поддержку предпринимательства;

– общественные органы – общественные организации и объединения предпринимателей, общественные советы и НПО по поддержке и развитию малого предпринимательства, переподготовке кадров для предпринимательства;

– национальные, территориальные и межгосударственные организации, обеспечивающие консультативную, информационную и технологическую поддержку субъектов предпринимательства, а также оказание им широкого спектра деловых услуг в области маркетинга, менеджмента, бизнес-планирования, инвестиционного проектирования, предоставления различной информации, рекламы и т. п.

Формирование и развитие инфраструктуры поддержки и развития предпринимательства требует мер по координации действий всех ее звеньев, включая государственные органы, финансовые институты, информационные, лизинговые, маркетинговые, консалтинговые, юридические организации, а также структуры по подготовке и переподготовке кадров на базе имеющихся и вновь создаваемых объектов инфраструктуры. С этой целью предусматривается подготовка (реализация) Программы дальнейшего развития оказания финансовой поддержки за счет бюджетных и внебюджетных средств центров поддержки предпринимательства (ЦПП) и бизнес-инкубаторов (Б-И) малого предпринимательства, консалтинговых центров, технопарков, региональных сетей инфраструктуры развития предпринимательства.

Источник: постановление правительства Республики Таджикистан «О концепции развития предпринимательства в Республике Таджикистан на период до 2015 г.» от 3 декабря 2004 г. № 469 г.

Узбекистан

Узбекистан – страна, где развитию и поддержанию малого бизнеса и частного предпринимательства уделяется больше внимания по сравнению с другими странами Центральной Азии. Акцент на развитие малого бизнеса осуществлялся с самого начала проведения экономических реформ и оказывалась всемерная поддержка развитию данного сегмента рынка. Законодательная база

по развитию малого бизнеса была заложена в 1994 г., когда был принят Указ Президента «О мерах по дальнейшему углублению экономических реформ, обеспечению защиты частной собственности и развитию предпринимательства», в 1995 г. – Указ Президента «Об инициировании и стимулировании частного предпринимательства». В этом же году был принят Закон «О стимулировании развития малого и частного предпринимательства», что существенно способствовало активизации деятельности субъектов предпринимательства. Политика государства в отношении стимулирования развития малого бизнеса имеет системный и комплексный характер, что дает положительные результаты.

Согласно принятым законодательным актам, предпринимателям было предоставлено немало гарантий и льгот. Государство создало условия для свободной конкуренции, обеспечило равный доступ к материальным, трудовым, финансовым и другим ресурсам для всех предприятий независимо от форм собственности.

В условиях мирового финансово-экономического кризиса был реализован комплекс мер, направленных на поддержание субъектов малого бизнеса и частного предпринимательства и стимулирование их развития, который включал создание системы льгот и преференций (налоговые льготы, расширение объемов кредитования, в том числе на льготных условиях и др.).

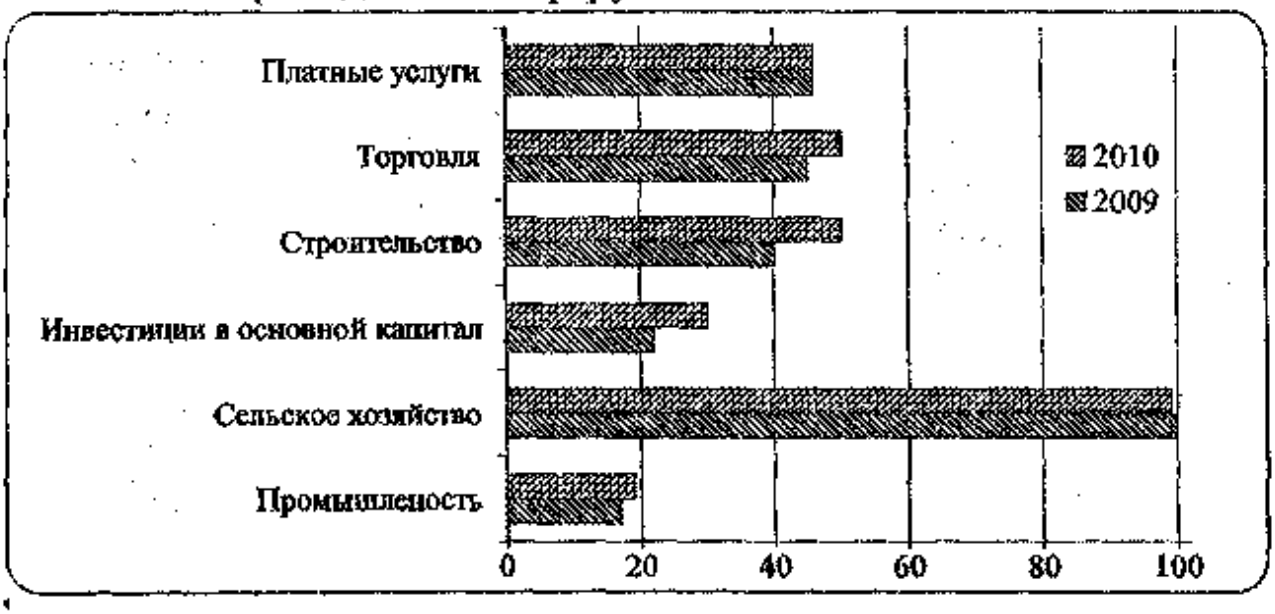
Реализация комплекса мер государственной поддержки способствовала повышению роли малого бизнеса и частного предпринимательства в социально-экономическом развитии республики. Если в 2000 г. на долю малого бизнеса приходилось около 31% ВВП, то по итогам 2010 г. этот показатель составил 52,5%. При этом планируется в 2011 г. довести долю малого бизнеса в ВВП до уровня 54%.

Следует отметить, что увеличивается доля частного предпринимательства в объеме продукции малого бизнеса. Так, на них приходится 33,2% объема продукции, произведенной малым бизнесом в промышленности, 100% – в сельском хозяйстве, 71,6% – в строительстве, 73,8% – в розничном товарообороте, 91,7% с платных услуг, 79% – перевозки грузов и 92,9% – пассажиров, 5,2% экспорта и 16,8 импорта[1].

Согласно статистическим данным, по итогам 2010 г. в сфере малого бизнеса и частного предпринимательства занято около 74%

[1] Данные Государственного комитета Республики Узбекистан по статистике.

всех занятых в экономике. Существенна роль малого бизнеса в создании новых рабочих мест – в 2010 г. 65% всех созданных рабочих мест приходится на сферу малого бизнеса



Источник: данные Государственного комитета Республики Узбекистан по статистике «Основные экономические и социальные показатели», 2010 г.

Рис. 1. Доля малого предпринимательства в общем объеме продукции (работ, услуг) по отраслям экономики (в % к общему объему)

В структуре доходов населения 47% приходится на доходы от предпринимательской деятельности. Этот показатель в динамике имеет тенденцию роста. Только за 2010 г. объем кредитов, выданных субъектам малого бизнеса, увеличился по сравнению с предыдущим годом в 1,4 раза и составил 2,7 субъектам малого бизнеса, а объем микрокредитов возрос в 1,5 раза (485 млрд сум.). В 2011–2015 гг планируется увеличить кредитование малого бизнеса и частного предпринимательства в 2,7 раза.

В 2011 гг. планируется реализация мер по дальнейшему созданию благоприятной бизнес-среды, например, сокращение государственных управленческих функций и разрешительных норм, совершенствование нормативно-правовой базы, принятие новых законодательных актов по усилению защиты прав и законных интересов субъектов малого бизнеса и частного предпринимательства, укрепление приоритета частной собственности, обеспечение надежных гарантий[1].

[1] На торжественном собрании, посвященном 18-летию Конституции Республики Узбекистан, 2011 г. был объявлен Годом малого бизнеса и частного предпринимательства.

В 2011 г. была принята Государственная программа «Год малого бизнеса и частного предпринимательства». Среди приоритетов совершенствования политики в области поддержки развития малого бизнеса и частного предпринимательства можно выделить:

– дальнейшее совершенствование законодательства, направленное на укрепление приоритета частной собственности, обеспечение надежных гарантий защиты, предоставление большей свободы предпринимательству, сокращение государственных управленческих функций и разрешительных норм, ликвидацию бюрократических барьеров и препон, внедрение рыночных инструментов и механизмов, обеспечивающих широкий доступ субъектам малого бизнеса к кредитно-финансовым и сырьевым ресурсам, государственным заказам на производимую ими продукцию;

– повышение эффективности предоставленных льгот и преференций;

– дальнейшее упрощение процедур создания и регистрации малых предприятий и предпринимателей;

– стимулирование внедрения в производство субъектами малого бизнеса и частного предпринимательства инновационных технологий;

– расширение кредитной поддержки малого бизнеса, в первую очередь кредитов на инвестиционные цели, формирование стартового капитала, среднесрочных и долгосрочных кредитов для модернизации и технологического обновления производства;

– широкое привлечение и направление на развитие малого бизнеса иностранных инвестиций, прежде всего льготных кредитов международных финансовых институтов и прямых инвестиций;

– стимулирование участия субъектов малого бизнеса и частного предпринимательства во внешнеэкономической деятельности оказание содействия в повышении их экспортного потенциала продвижении экспортной продукции на региональные и мировые рынки;

– развитие системы предоставления консалтинговых и иных услуг субъектам малого, семейного бизнеса и частного предпринимательства.

В заключение следует отметить, что в условиях мирового финансово-экономического кризиса во всех странах Центральной Азии принятые антикризисные программы предусматривали реализацию комплекса мер, направленных на поддержку сектора ма

лого бизнеса и частного предпринимательства, предотвращение негативных последствий воздействия кризисных явлений на финансовое состояние данной категории субъектов экономики, а также стимулирование его дальнейшего развития, что объясняется осознанием важной роли малого бизнеса в посткризисном развитии страны.

Малый бизнес является основой экономики многих стран, но в Центральной Азии данный сегмент рынка еще полностью не реализовал свой потенциал. Тем не менее, хотя малый бизнес функционирует в течение короткого промежутка времени, многие исследования уже выявили его вклад в экономику – от 31% до 45%, в процесс обеспечения занятости – 25%–60%, около 11–28 малых и средних предприятий приходится на 1 000 человек. В Центральной Азии при этом более чем треть фирм занята в торговле. Почти все малые предприятия и более 80% средних фирм в Центральной Азии были созданы с нуля, а не на основе приватизированных государственных предприятий[1].

Вышеприведенные данные свидетельствуют о значительной роли малого бизнеса как в социальном развитии (создание новых рабочих мест, снижение уровня безработицы, повышение уровня жизни населения, решение проблем гендерного неравенства и т. п.), так и в экономическом развитии (укрепление предпринимательского потенциала, повышение роли субъектов малого бизнеса в ВВП, «механизм» вовлечения незанятого населения в трудовую деятельность и источник формирования доходов значительной части населения). Определив роль и значение малого бизнеса и частного предпринимательства, соответственно, возникает вопрос о мерах поддержки его развития, и в данном направлении существенную роль играет сектор микрофинансирования, который обеспечивает доступ рассматриваемой категории субъектов экономики к финансовым услугам. Таким образом, в целях дальнейшего развития сектора малого бизнеса и частного предпринимательства необходимо создание адекватного механизма обеспечения их необходимыми финансовыми ресурсами, т.е микрофинансирования.

Далее рассмотрим состояние микрофинансового рынка стран центральноазиатского региона через призму сравнительного ана-

[1] Financial Crisis, Trade Finance, and SMEs: Case of Central Asia. ADBI Working Paper Series, Gloria O. Pasadilla. № 187. January 2010. ADBI Working Paper Series.

лиза со странами Восточной и Центральной Европы, России и Кавказа, а также проведем оценку динамики развития системы предоставления микрофинансовых услуг в отдельных странах региона.

4.2. Микрофинансовый сектор стран Центральной Азии: сравнительный анализ с регионами Центральной и Восточной Европы, Балкан и Кавказа[1]

Общая характеристика микрофинансового сектора региона ЕЦА

В период мирового финансово-экономического кризиса сектор микрофинансирования во многих странах Восточной Европы и Центральной Азии (ЕЦА) продолжал демонстрировать рост, хотя темпы роста замедлились из-за негативного влияния кризисных явлений, которые стали ощущаться в последние месяцы 2008 г. Наряду с благоприятными макроэкономическими показателями 2008 г., которые свидетельствуют о том, что в целом уровень доходов в регионе возрос, уровень бедности немного снизился[2], в условиях мирового финансового кризиса наблюдалось замедление роста числа микрофинансовых организаций: в 2008 г. темпы роста составили всего 15% по сравнению с 30% в 2007 г. Несмотря на сокращение темпов роста, в 2008 г. поставщики микрофинансовых услуг увеличили коэффициент охвата населения услугами на 2%.

Кризис быстро распространился на страны Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ) и Россию вследствие наличия тесных финансовых и торговых связей с Западной Европой и США. Страны Кавказа и Центральной Азии, которые имеют значительные объемы товарооборота и денежных переводов с Россией, испытали на себе влияние кризиса в конце 2008 – начале 2009 гг. из-за снижения объемов денежных переводов и девальвации местной валюты.

[1] Данный раздел представляет краткий обзор результатов исследования «Восточная Европа и Центральная Азия. Анализ и сравнительные показатели микрофинансирования. 2009», Microfinance Information Exchange, Inc. (MIX), CGAP. Февраль 2010 г.

[2] Данные положительные показатели являются результатом быстрого экономического роста в предыдущие годы.

В сравнении с другими регионами мира рынок микрофинансирования в ЕЦА наиболее тесно связан с формальным финансовым сектором: крупнейшими организациями являются микрофинансовые банки; небанковские микрофинансовые организации не могут привлекать депозиты и полагаются на заемные средства, предоставляемые зарубежными фондами и местными банками. Именно поэтому МФО в ЕЦА подвержены многим из тех рисков, что присущи другим поставщикам финансовых услуг в регионе.

Следует отметить, что до кризиса для МФО в ЕЦА были характерны самые низкие в мире показатели просрочек, однако на фоне кризисных явлений в 2008 г. показатель риска портфеля резко возрос в результате роста безработицы, высокой инфляции и чрезмерной задолженности. Небанковские кредитные организации отреагировали на это замедлением роста[1], увеличением расходов на резервы под убытки и концентрацией внимания на качестве портфеля. Основная часть финансирования различных видов МФО во всех субрегионах ЕЦА привлекалась из зарубежных источников – либо в долларах, либо в евро. В последние годы МФО всех видов – от банков в Европе до мелких небанковских финансовых учреждений (НБФУ) в Центральной Азии – пользовались кредитными средствами, привлеченными на международном рынке. Валютный риск в ЕЦА был высок, в особенности среди МФО в тех странах, где местная валюта нестабильна, а инструменты хеджирования практически не используются. На многих рынках по-прежнему было мало возможностей для привлечения кредитов в местной валюте.

В целом рынок микрофинансирования в субрегионах ЕЦА по-прежнему находится на разных стадиях развития. В то время как в 2008 г. рынок ЦВЕ был стабилен, а среди микрофинансовых организаций на Балканах наблюдалась дальнейшая консолидация, в более молодом микрофинансовом секторе Центральной Азии и России происходило дальнейшее увеличение числа МФО, что в целом привело к 15% росту общего количества поставщиков микрофинансовых услуг в регионе. Например, в Таджикистане всего за год число МФО утроилось. Такой динамичный рост числа зарегистрированных МФО в Центральной Азии стал возможен благо-

[1] Несмотря на увеличение числа поставщиков микрофинансовых услуг в регионе ЕЦА в 2008 г., рост объемов кредитной и депозитной деятельности замедлился.

даря достаточно мягким требованиям к регистрации, предусматривающим небольшую сумму уставного капитала для определенных видов организаций. Однако закрыть МФО труднее, и именно поэтому большое число организаций (около 100 в Кыргызстане и 400 из 1 000 зарегистрированных организаций в Казахстане) зарегистрированы, но не осуществляют деятельность. В результате сложившейся структуры эти рынки были подвержены различным потрясениям, поскольку многие мелкие МФО не были готовы противостоять рискам, связанным с финансовым кризисом. В результате ряд МФО в 2008 г. оказался в состоянии дефолта и прекратил кредитную деятельность, сосредоточившись на погашении внешнего долга. Абсолютным лидером в плане роста и увеличения числа одного из видов МФО – финансовых кооперативов/кредитных союзов – является Россия, где общий прирост числа поставщиков микрофинансовых услуг составил 46%.

В табл. 1 представлены сравнительные данные, характеризующие развитие сектора микрофинансирования в различных регионах ЕЦА.

По количеству организаций, предоставляющих микрофинансовые услуги, Центральная Азия занимает третью позицию после Центральной и Восточной Европы и России. По количеству активных заемщиков центральноазиатский регион (с показателем 1 136 тыс. чел.) уступает только ЦВА. По объему кредитного портфеля регион также занимает третью позицию после ЕЦА и Балкан. Охват кредитными услугами в Центральной Азии составил 7,8%, что является невысоким значением по сравнению с другими регионами (меньший охват наблюдается только в России, где данный коэффициент находится на уровне 3,3%).

Динамичный рост количества активных заемщиков наблюдался в странах Кавказа (85%), далее следуют страны ЦА (35%) и только в России наблюдался отрицательный рост (-9%).

Совокупный кредитный портфель сократился в регионе ЦВЕ, незначительно возрос в России (1%). Увеличение охвата кредитными услугами в динамике наблюдается во всех регионах, кроме России, однако в ряде регионов не произошло существенного роста (например, в странах ЦВЕ увеличение составило 1%).

По количеству вкладчиков ЦА уступает только ЦВЕ, аналогичная ситуация наблюдается по охвату депозитными услугами (18,5%). Однако в результате того, что в регионе средний остаток

Таблица 1.

Организации, предоставляющие микрофинансовые услуги в регионе ЕЦА: количество и охват по регионам

Регион	Число организаций	Число активных заемщиков, *тыс. чел*	Кредитный портфель, *млн долл. США*	Ср. число заемщиков на организацию, *тыс. чел.*	Ср. остаток кредита, *долл. США*	Охват кредитными услугами	Число вкладчиков, *тыс. чел.*	Депозиты, *млн долл. США*	Ср. остаток депозита, *долл. США*	Охват депозитными услугами
Балканы	39	927	3,199	23,8	3,450	25,4%	1,409	2,171	1,541	38,6%
Кавказ	139	727	1,537	53	2,113	19,2%	597	342	573	15,7%
ЦВЕ	3,897	5,607	5,933	1,4	1,058	19,8%	5,128	4,485	875	18,1%
Центр. Азия	1,442	1,136	2,829	0,8	2,490	7,8%	2,689	887	330	18,5%
Россия	2,770	614	2,732	0,2	4,450	3,3%	181	471	2,606	1,0%
Итого:	8,286	9,011	16,230	1,1	1,801	13,1%	10,002	8,356	835	14,5%

Источник: исследования МФО CGAP, 2008 г., ЕБРР, MIX Market, WOCCU.

депозита существенно меньше по сравнению с другими регионами (330 долл. США – послед-нее место), общий объем привлеченных депозитов сущест-венно меньше, чем на Балканах, где количество вкладчиков было значительно меньше, чем в ЦА.

По-прежнему единственными поставщиками депозитных услуг в регионе остаются микрофинансовые банки и кредитные союзы, так как в большинстве стран ЕЦА законодательство не позволяет небанковским финансовым организациям привлекать депозиты. Именно поэтому там, где преобладают банки и кредитные союзы, показатель охвата депозитными услугами выше (за исключением России). Поставщики микрофинансовых услуг в ЦВЕ по-преж-нему обслуживают половину всех вкладчиков в регионе благодаря активной деятельности кредитных союзов и микрофинансовых банков. На Центральную Азию приходится 27% всех вкладчиков, 51% – на ЦВЕ, 14% – на Балканы. В России, напротив, наблюдалось самое малое число вкладчиков: из-за финансового кризиса, приведшего к снижению доходов населения и потере доверия вкладчиков, доля России в совокупных показателях даже уменьшилась почти на 3%.

Таблица 2.

Изменения в показателях кредитования по сравнению с 2007 г.
(совокупные статистические данные)

Регион	Изменение числа активных заемщиков, %	Изменение кредитного портфеля, %	Изменение охвата кредитными услугами, %
Балканы	16	11	7
Кавказ	85	47	11
ЦВЕ	10	-2	1
Центральная Азия	35	7	3
Россия	-9	1	0
Итого:	15	6	2

Источник: исследования МФО CGAP, 2008 г., ЕБРР, MIX Market, WOCCU.

Относительно поставщиков микрофинансовых услуг в ЕЦА можно отметить, что существенных изменений не произошло. Самыми многочисленными игроками на рынке являются кредитные союзы. Другой распространенный вид МФО – небанковские

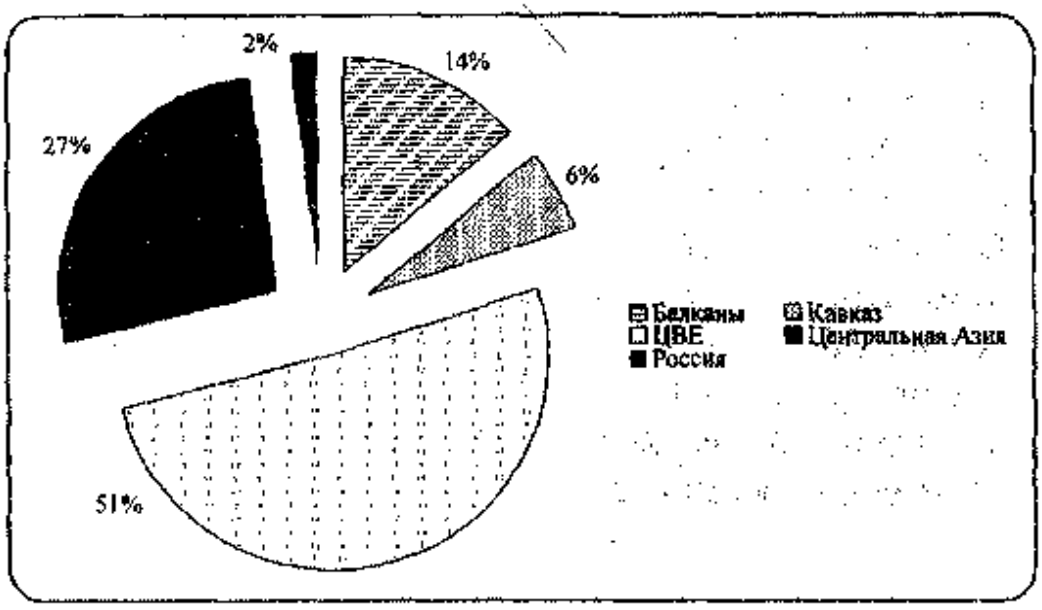


Рис. 2. ***Распределение вкладчиков по регионам***

финансовые учреждения (НБФУ), количество которых за год увеличилось на 26% из-за роста числа НБФУ в Центральной Азии.



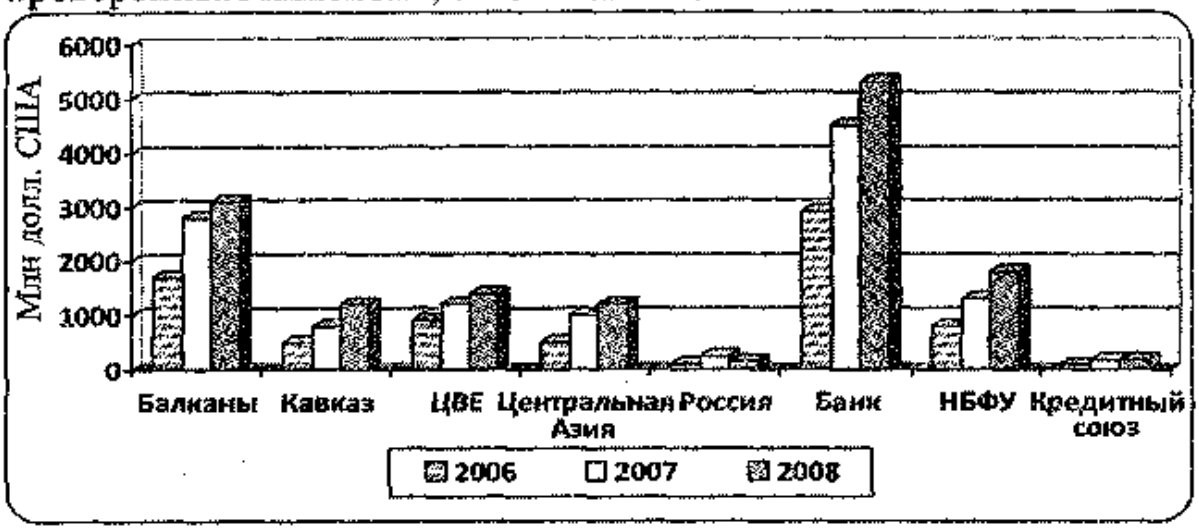
Источник: MIX Market, 2006–2008. Результаты – итоговые значения по однородным группам. Цифры в рамках означают темпы роста за 2008 г. (вверху) и за 2007 г. (внизу).

Рис. 3. ***Тенденции в охвате по регионам и видам организаций, 2006–2008 гг.***

Как видно из данных на рис. 3, рост замедлился в регионе повсеместно, но прежде всего это замедление коснулось МФО в ЦВЕ и России. Из-за своей приближенности или тесных экономических связей с Западной Европой и США, некоторые страны ЦВЕ и Россия испытали на себе влияние мирового финансового кризиса вскоре после его начала.

Специализированные микрофинансовые банки в ЦВЕ и на Балканах предвидели отток депозитов и снижение платежеспособно-

сти клиентов. Вследствие этого прирост числа заемщиков в этих учреждениях снизился с 30% в 2007 г. до 13% в 2008 г., а увеличение объемов портфеля в местной валюте сократилось с 64% до 29% (табл. 3 и рис. 4). В пересчете на местную валюту рост портфеля МФО замедлился, но не в такой степени, как охват клиентов. В ЦВЕ замедление роста портфеля оказалось небольшим, хотя клиентская база с 2007 г. не изменилась – это означает, что МФО выдавали все более крупные кредиты (средний непогашенный остаток займа вырос с 3 960 долл. США в 2007 г. до 5 311 долл. США в 2008 г.). В условиях повышения рисков некоторые МФО в ЦВЕ предпочли выдавать более крупные займы уже существующим – проверенным клиентам, а не искать новых.



Источник: MIX Market, 2006–2008. Результаты – итоговые значения по однородным группам.

Рис. 4. ***Рост портфеля по регионам и по видам организаций, 2006–2008 гг.***

Следует отметить, что в 2008 г. финансовый кризис оказал влияние не на все страны. Микрофинансовый сектор в некоторых странах Кавказского (Армения и Азербайджан), Балканского (Албания, Косово, Македония) и центральноазиатского (Кыргызстан) субрегионов продолжил свой рост на 20–25% по охвату и на 30–50% по объему портфеля по сравнению с 2007 г.

Распределение финансирования по субрегионам ЕЦА показывает, что, как и в 2007 г., субрегион ЦВЕ, где работает большинство банков, оказывающих микрофинансовые услуги, а размеры кредитов больше, чем в других субрегионах, получил самую большую долю финансирования от доноров и инвесторов (38%), в то

время как меньше всех получила Центральная Азия (11%). Доля средств, полученная Россией, немного сократилась, а для остальных субрегионов осталась примерно на том же уровне (рис. 5).

Таблица 3.

Медианное значение роста портфеля

(в местной валюте)

Регион	2007 г.	2008 г.
Балканы	50%	31%
Кавказ	69%	51%
ЦВЕ	30%	25%
Центральная Азия	97%	52%
Россия	45%	52%

Источник: MIX Market, 2006–2008. Результаты – медианные значения по однородным группам.

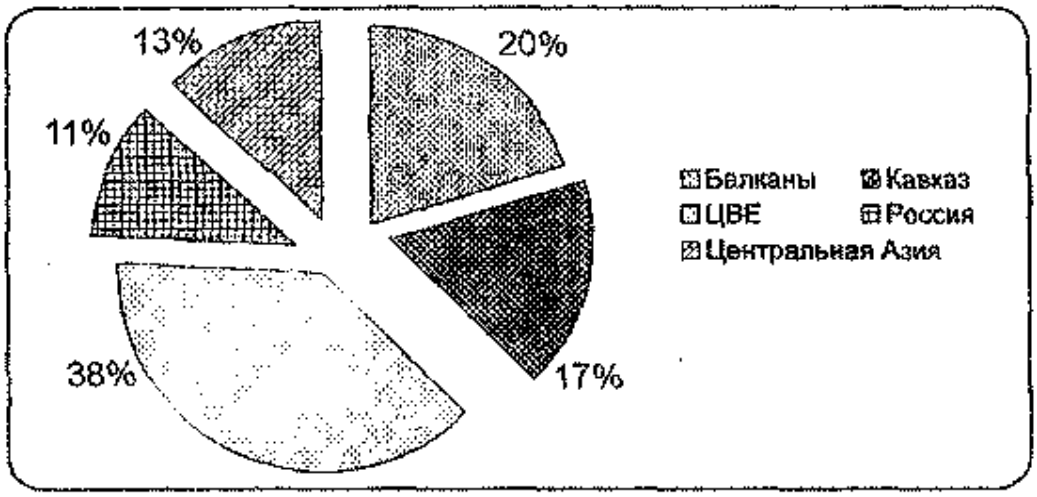


Рис. 5. ***Распределение финансирования по регионам, %***

В целом по региону структура финансирования изменилась не столь явно, как у МФО в Центральной Азии и на Кавказе.

Относительно стоимости привлекаемых ресурсов можно отметить, что крупные МФО получали финансирование по самой низкой стоимости, так как они получают большую часть государственного финансирования и средств международных финансовых организаций развития по некоммерческим ставкам, а также выигрывают от конкуренции между местными и зарубежными кредиторами. По всему региону ЕЦА по сравнению с 2007 г. стоимость средств возросла на 1–1,5%, что сказалось на возросших финансовых расходах МФО.

МФО могут ожидать увеличения своих финансовых расходов из-за убытков, связанных с конвертацией валюты в 2009 г. Если

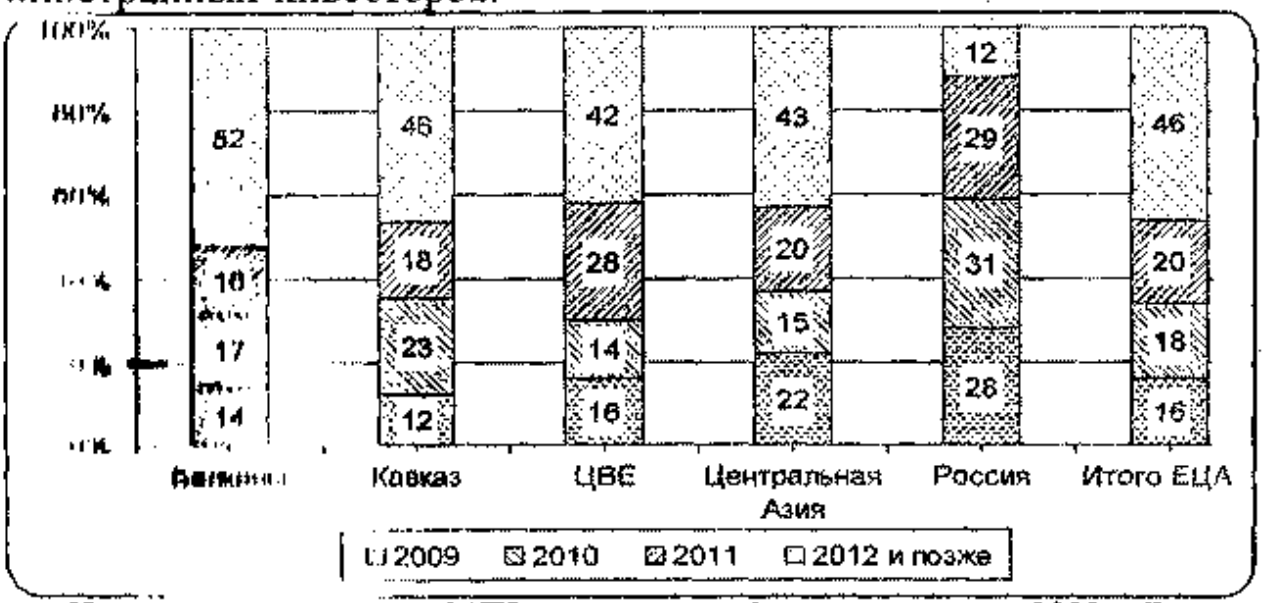
Таблица 4.

Процентные ставки по кредитам по размерам МФО (по охвату), видам кредиторов и регионам, 2008 г.

		Большие (по охвату)	Средние (по охвату)	Малые (по охвату)
Вид кредитора	Фин. организация	8,1%	10,4%	12,1%
	Фонд	8,1%	9,6%	9,3%
	ФОР/Государство	5,7%	5,2%	5,9%
	Частный кредитор	6,7%	4,9%	5,8%
Регион	Балканы	6,8%	7,1%	6,9%
	Кавказ	N/A	8,8%	7,4%
	ЦВЕ	7,5%	N/A	10,4%
	Центральная Азия	8,3%	8,0%	9,7%
	Россия	N/A	N/A	12,6%

Источник: база данных MIX по структуре финансирования, 2008 г. Результаты – средневзвешенные значения.

исключить депозиты, то 76% обязательств МФО в ЕЦА были деноминированы в евро и долларах, а также небольшая часть – в швейцарских франках. Однако валютному риску будет подвержена меньшая часть обязательств – порядка 54%. В Центральной Азии 58% долга было деноминировано в зарубежной валюте. В этом субрегионе крупные организации, финансируемые государством, и коммерческие банки имели возможность получать средства в местной валюте от государства и банков, но большинство остальных МФО были ограничены в выборе и занимали средства у иностранных инвесторов.



Источник: база данных MIX по структуре финансирования, 2008 г. Результаты – итоговые значения по однородным группам.

Рис. 6. Год окончания кредитных договоров МФо по регионам

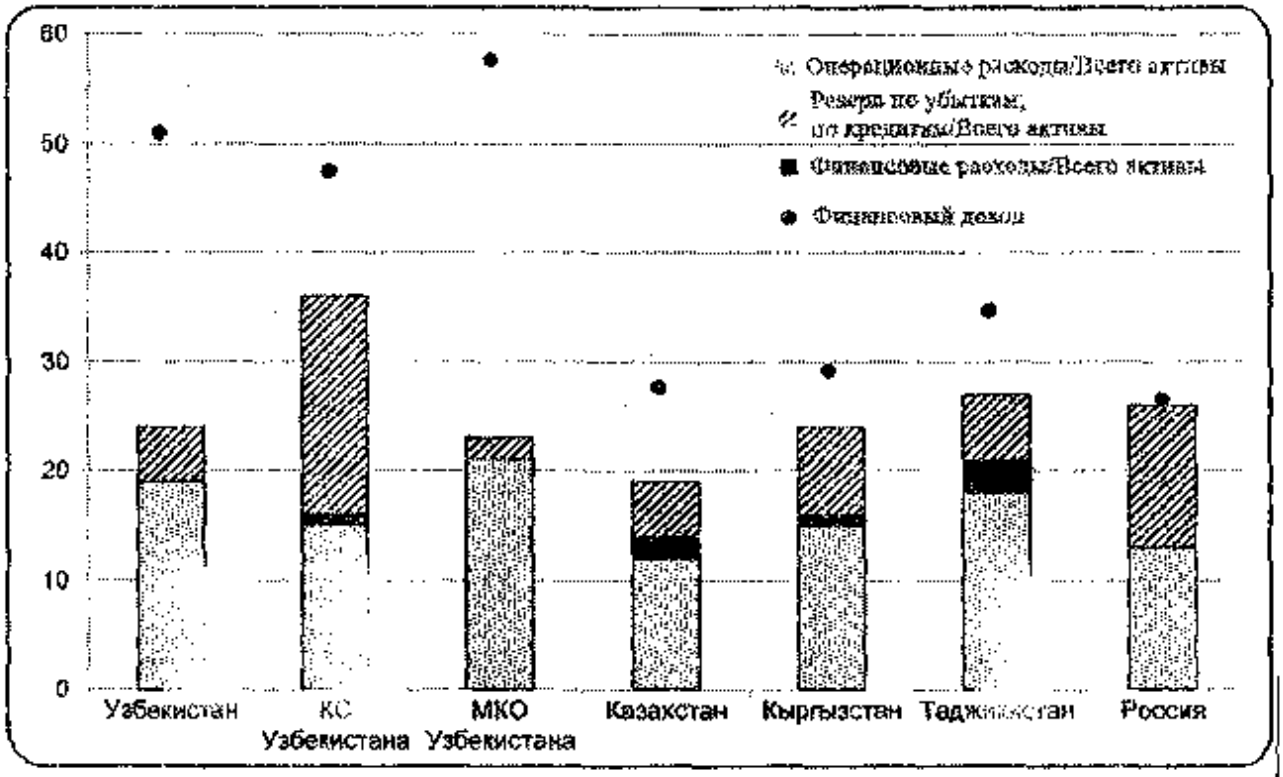
Как видно на рис. 6, большая часть кредитных средств должна быть возвращена в 2012 г. и позже, исключение составляет Россия, где данный показатель составляет только 12%. Сроки погашения по привлеченным кредитам в значительном объеме имелись в 2009 г. у России (28%) и стран Центральной Азии (22%).

Субрегион ЦВЕ получил самую большую долю финансирования от доноров и инвесторов. В ЕЦА в основном используются долговые финансовые инструменты, поскольку микрофинансовый сектор региона является одним из самых коммерчески ориентированных в мире. Небольшие МФО Центральной Азии в последние годы пользовались кредитными средствами международного коммерческого рынка, что повысило их риски, связанные с финансированием. Большинство кредитов привлечено МФО в твердой валюте. Следствием этого стало снижение спроса на заемные средства из международных источников из-за высокого валютного риска.

Как показывают исследования, влияние финансового кризиса и снижение темпов роста экономики раньше всего ощутили на себе специализированные микрофинансовые банки и несколько субрегионов – ЦВЕ и Россия. Микрофинансовые рынки других регионов, в т.ч. Центральной Азии, по ряду причин (степени развития рынка микрофинансирования и финансового сектора в целом, состоянием макроэкономической среды, степенью интегрированности в мировую систему) оказались более устойчивы к кризисным явлениям.

Рассмотрим сравнительные характеристики МФО в отдельных странах. При сравнении НКО Узбекистана с микрофинансовыми организациями, функционирующими в регионе Центральной Азии и России, по данным MIXMarket, можно отметить высокий уровень как финансового дохода, обусловленный высокими по сравнению с МФО в регионе процентными ставками (т. к. процентная ставка для МКО в настоящее время выступает почти единственным источником наращивания кредитного портфеля), так и высокий уровень операционных расходов, обусловленный малыми размерами выдаваемых кредитов и расходами, связанными с выполнением требований меняющегося регулирования. Однако средние процентные ставки упали с 66% в 2007 г. до 60% годовых в 2009 г. по мере роста конкуренции в секторе. Необходимо добавить, что кредитные союзы в Узбекистане несли весьма высокие финансовые расходы из-за процентных ставок по депозитам. Эффектив-

ные ставки по депозитам в КС были исторически высокими, и в 2003–2004 гг. эффективная годовая ставка достигала более чем 60%[1], в то время как номинальная – 41,2%. Вследствие возросшей конкуренции в секторе ставки понемногу снизились до 30% в 2007 г., вновь повысившись до 36% в 2008 г. и 38% – в 2009 г. Процентные ставки по кредитам также имели тенденцию к снижению, упав с 76% в 2004 г. до 52,4% годовых в 2009 г. Маржа между эффективными процентными ставками по кредитам и депозитам в начале развития деятельности КС превышала в среднем 42% и в 2004 г. достигала даже 59%, однако к 2008 г. она сократилась до 30% из-за снижения рисков и операционных расходов.



Источник: MIX Market, 2009. Данные представляют собой медианные значения.

*Рис. 7. **Рентабельность активов***

Доходность портфеля (показывающая среднюю процентную ставку) на медианном уровне 63,4% была самой высокой в Узбекистане, почти в два раза выше, чем у однородных групп в регионе (37,2% – в Казахстане, 32,66% – в Кыргызстане, 36,31% – в Таджикистане и 31,38% – в России). Она и служила причиной более высоких финансовых доходов. Все еще низкий уровень конкуренции и отсутствие возможностей привлечения финансирования на фоне неудовлетворенного спроса привели к высокому уров-

[1] *Таджибаева Д., Мурадов Н.* Кредитные союзы: зарубежный опыт и перспективы их развития в Узбекистане, 2010.

Сравнительные характеристики НКО

Показатель	Узбекистан	Литва	Польша	Турция	Азербайджан	Армения	Таджикистан
Кредитные союзы							
Количество депозитных счетов на 1000 чел. взрослого населения	2,09	34,43	202,27		-	-	0,05
Сумма депозитных счетов (% от ВВП)	0,36	0,66	2,79		-	-	0,03
Количество кредитных счетов на 1000 чел. взрослого населения	2,88	-	-		1,46	-	-
Сумма кредитных счетов (% от ВВП)	0,5	0,51	2,19		0,05	-	0,01
Микрофинансовые организации							
Количество депозитных счетов на 1000 чел. взрослого населения	-	-	-	-	-	-	-
Сумма депозитных счетов (% от ВВП)	-	-	-	-	-	-	0,12
Количество кредитных счетов на 1000 чел. взрослого населения	1,17	-	-	-	27,98	-	-
Сумма кредитных счетов (% от ВВП)	0,02	-	-	-	0,42	-	0,09

ню доходности ВКП (валового кредитного портфеля) в МКО Узбекистана. При сравнении дифференциала в 30,49 процентных пункта между доходностью портфеля и коэффициентом операционных расходов можно сказать, что у МКО в Узбекистане почти в два раза больше потенциала покрыть расходы по внешним заимствованиям, чем у однородных групп в Кыргызстане, Таджикистане и России.

В Узбекистане сложилась несколько отличная от мирового опыта практика деятельности кредитных союзов, где членство основывается не на каких-либо общих условиях и признаках, объединяющих членов союза. Фактически она является универсальной. В то же время ряд действующих МКО, имеющих достаточный опыт деятельности и сложившуюся организационную структуру, испытывают острый недостаток в привлечении ресурсов для ведения своей деятельности, так как им законодательно запрещено оказывать сберегательные услуги. Из-за отсутствия реалистичных источников получения финансирования МКО начали привлекать займы с населения, что привело к возникновению ситуации «квазидепозитов».

По показателям охвата, хотя НКО Узбекистана и отстают от стран Восточной Европы, все же находятся в сопоставимом соотношении с такими странами СНГ, как Армения, Азербайджан, Грузия, превосходя показатели охвата в Кыргызстане и Таджикистане[1].

Как показывает анализ, микрофинансовые организации Узбекистана имеют более высокий потенциал и более надежны, хотя нехватка финансирования и регулятивная среда не позволяют им в настоящий момент значительно расширить охват и масштабы деятельности.

Теперь рассмотрим основные тенденции развития микрофинансового сектора в отдельных странах центральноазиатского региона.

4.3. Тенденции развития сектора микрофинансирования в странах Центральной Азии

Казахстан

Микрофинансовой деятельностью в республике могут заниматься кредитные товарищества, фонды микрофинансирования и коммерческие банки. Начатая в 1998 г. в Казахстане программа

[1] Финансовый доступ 2010, CGAP, 2010.

ЕБРР по кредитованию малого и микробизнеса позволила к сентябрю 2006 г. предоставить займы 54 тыс. клиентам, а совокупный кредитный портфель достиг при этом 619 млн долларов США. В настоящее время программу реализуют восемь коммерческих банков, предоставляющих микрокредиты через 267 филиалов практически на всей территории страны.

Толчком для развития микрофинансового сектора в Казахстане стало принятие в 2003 г. Закона РК «О микрокредитных организациях». Микрофинансирование в Республике Казахстан в отличие от других стран представлено только микрокредитованием и направлено на решение задач по поддержке уязвимых слоев населения и вовлечение их в трудовую деятельность, а также оказание помощи микро- и малому бизнесу по расширению их деятельности, созданию новых рабочих мест. В 2006 г. была утверждена Концепция развития микрокредитных организаций для кредитования сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Развитию сектора способствовала государственная поддержка микрокредитных организаций, объем которой за период 2005–2009 гг. через институты развития АО «ФРП "Даму"» и АО «Фонд финансовой поддержки сельского хозяйства»[1] составил 30,3 млрд тенге (202,0 млн долларов США)[2].

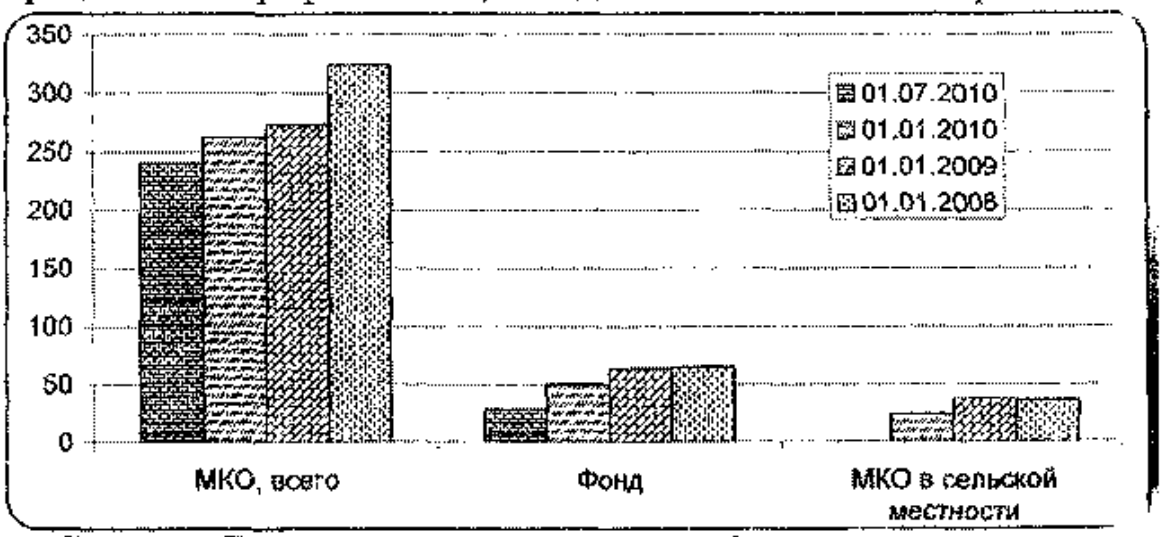
Государственный фонд финансовой поддержки сельского хозяйств был создан в 1994 г. при Министерстве сельского хозяйства Республики Казахстан в целях реализации государственной политики по обеспечению доступности финансовых услуг в сельской местности посредством развития систем микрокредитования. В 1998 г. он был преобразован в ЗАО «Фонд финансовой поддержки сельского хозяйства», с 2004 г. реализует Государственную программу развития сельских территорий на 2004–2010 гг., а с 2005 г. – Концепцию развития сети МКО для кредитования сельскохозяйственных товаропроизводителей. В 2007 г. Фонд входит в структуру АО «Национальный управляющий холдинг "КазАгро"». По состоянию на 01.09.2010 г. кредитный портфель фонда составил 67,1 млн долларов, а количество активных заемщиков 17 074[3]. На

[1] Фонд осуществляет свою деятельность на основе лицензии Агентства Республики Казахстан по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций.

[2] Государственная поддержка микрофинансового сектора как уникальный опыт Республики Казахстан – Фонд финансовой поддержки сельского хозяйства. Пятый Краковский форум по вопросам политики, законодательства и регулирования для создания всеохватывающей финансовой системы. Киев, Украина, 6–8 октября 2010 г.

[3] Там же.

рис. 8 представлена сравнительная динамика изменения объемов кредитного портфеля МКО, Фонда и МКО в сельских регионах.



Источник: Государственная поддержка микрофинансового сектора как уни кальный опыт Республики Казахстан – «Фонд финансовой поддержки сельско го хозяйства». Киев, Украина, 6–8 октября 2010 г.

Рис. 8. ***Изменение объемов кредитного портфеля МКО и Фонда в условиях кризиса и посткризисный период***

Фонду в целях осуществления господдержки программ микрокредитования в период 2005–2010 гг. за счет бюджетных средств было выделено 11 114,2 млн тенге (74 млн долларов США), в том числе: 6 741,5 млн тенге (44,9 млн долларов) на микрокредитование сельского населения, 4 372,7 млн тенге (29,1 млн долларов) на *создание и поддержку микрокредитных организаций*[1].

Кроме того, Фондом совместно с Микрофинансовым центром (МФЦ) был создан Центр поддержки микрокредитных организаций в целях создания практических механизмов по институциональному укреплению микрокредитных организаций, соответствующих международным стандартам микрофинансирования (для организации данного центра государством было выделено 300,0 млн тенге (2,0 млн долларов).

В области поддержки МКО можно отметить следующие результаты: в течение 2007–2008 гг. Фондом было создано 51 МКО, охватывающее 94 районных центра; за три последних года МКО были выданы кредитные ресурсы в размере 3 553,4 млн тенге (23,7 млн. долл.). За счет полученных средств МКО в свою очередь выдали 12 278 микрокредитов сельскому населению[2].

[1] Там же.

[2] Там же.

Росту сектора микрофинансирования и его дальнейшей интеграции в финансовую систему страны призвана также содействовать принятая Программа мер АО «Фонд развития малого предпринимательства» по развитию микрокредитных организаций в Республике Казахстан на 2008–2012 гг. Программа будет способствовать формированию стабильной и устойчивой системы микрокредитования, охватывающей все регионы республики. Задачами этой программы являются:

- увеличение доступа действующих МКО к недорогим кредитным ресурсам на конкурсной основе;
- содействие созданию условий для улучшения конкурентной среды функционирования МКО посредством включения в критерии отбора системы стимулов, повышающих интерес МКО к улучшению качества и прозрачности своей деятельности;
- оказание технической поддержки МКО;
- проведение анализа функционирования рынка микрокредитования;
- разработка и внедрение стандартов по микрокредитованию;
- разработка технологии и показателей для оценки деятельности МКО;
- осуществление мероприятий по обучению и повышению квалификации участников системы микрокредитования.

Реализация данной программы предполагает выделение средств на предусмотренные цели в размере 5,1 млрд тенге, за счет собственных средств Фонда (2008 г.); 6 млрд тенге (2009 г.), 7 млрд тенге (2010 г.) и 8 млрд тенге (2011 г.) за счет средств республиканского бюджета и 9,5 млрд тенге в 2012 г. за счет возвратных средств Фонда.

Среди ожидаемых результатов реализации Программы можно выделить удовлетворение Фондом более 10% потребностей МКО в финансовых ресурсах ежегодно в течение 2008–2012 гг. и, соответственно, увеличение количества клиентов микрокредитования (не менее 287 000 микрокредитов, только за счет реализации Программы), с помощью предоставленных кредитов будут созданы не менее 140 000 рабочих мест.

В части институционального развития планируется формирование информационных технологий в МКО; реализация обучающих программ и внедрение современных стандартов деятельности МКО.

В целом можно отметить, что в ходе реализации мер по развитию микрофинансирования были достигнуты ощутимые результаты, среди которых можно выделить формирование законодательной базы, создание достаточного количества микрокредитных организаций, интеграцию сектора в финансовую систему страны (3-й уровень).

Таблица 6.

Структура финансового сектора Казахстана

Типы финансовых организаций	Предоставляемые услуги	Источники финансирования	Типы клиентов
Уровень I – банки	Банковские услуги	Собственный капитал, депозиты физических и юридических лиц, синдицированные кредиты и др.	Физические лица, корпоративные клиенты
Уровень II – кредитные ассоциации, небанковские финансовые институты, ломбарды	Кредитные и лизинговые услуги	Средства государства, международных организаций и частных инвесторов	Физические лица, субъекты малого и среднего бизнеса
Уровень III – микрокредитные организации	Кредитные услуги	Средства государства, международных организаций и частных инвесторов	Физические лица, субъекты малого и микробизнеса, не имеющие доступа к кредитным ресурсам других организаций

На начало 2010 г. в Казахстане было зарегистрировано 1712 микрокредитных организаций. МКО представлены как крупными и устойчивыми МКО, эффективно применяющими передовой международный опыт, так и молодыми компаниями[1].

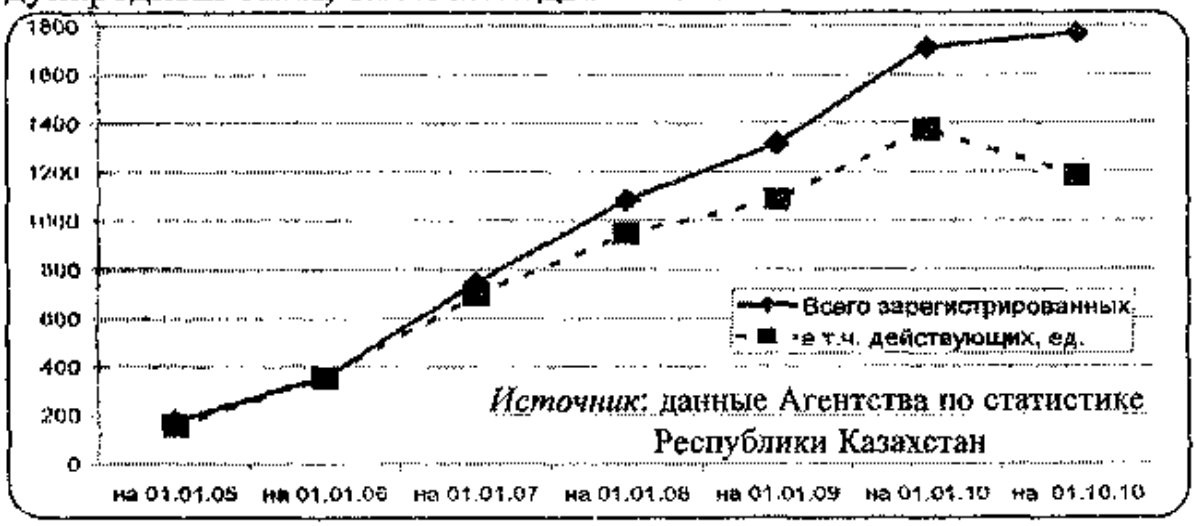


Рис. 9. Динамика роста микрокредитных организаций

[1] Ассоциация микрофинансовых организаций Казахстана, 1 февраля 2010 г.

Как следует из данных, представленных на рис. 9, при росте количества зарегистрированных микрокредитных организаций количество действующих организаций существенно меньше. Кроме того, в течение 2010 г. произошло их сокращение, что, очевидно, является следствием негативного воздействия финансового кризиса.

По итогам 2008 г. микрокредиты получили около 147 000 заемщиков на общую сумму 32,4 млрд тенге, а по данным за 2009 г., микрокредиты получили примерно 160 000 заемщиков на общую сумму около 40 млрд тенге[1]. Приведенные цифры свидетельствуют о том, что в условиях негативного воздействия финансового кризиса и ограниченного доступа к банковскому кредитованию микрокредитные организации оказали существенную финансовую поддержку субъектам микро- и малого бизнеса, сельскохозяйственным производителям и домашним хозяйствам и тем самым содействовали сохранению бизнеса и формированию новых рабочих мест, т. е. способствовали решению социально-экономических задач. По итогам 2010 г. на рынке около 1 200 МКО, которые выдали населению свыше 110 тыс. кредитов на сумму более 16 млрд тенге[2].

Несмотря на существенные положительные результаты, достигнутые в сфере микрофинансирования, все еще имеется ряд факторов, сдерживающих дальнейшее развитие сектора.

Во-первых, можно отметить недостаточное институциональное развитие микрокредитных организаций.

Во-вторых, неразвитость инфраструктуры и отсутствие финансовых институтов в сельских регионах (эта проблема является актуальной для всех стран региона).

В-третьих, отсутствие организаций, способствующих институциональному развитию МКО (по привлечению дополнительных инвестиций, внедрению инновационных подходов).

Кроме того, дальнейшему расширению системы микрофинансирования препятствуют такие проблемы, как дефицит и высокая стоимость заимствования для МКО; недостаточность собственных ресурсов; ограниченность квалифицированных кадров для МКО; недостаток методологии и обучающих программ для участников системы микрокредитования и др.

В своем докладе в январе 2011 г. президент страны отметил, что будет проводиться работа по дальнейшему развитию программ

[1] По данным Агентства по статистике Республики Казахстан.

[2] Послание Президента РК Н.А. Назарбаева народу Казахстана «Построим будущее вместе» (Астана, 28 января 2011 г.).

микрокредитования, организации обучения навыкам предпринимательства в населенных пунктах, где имеется высокий потенциал развития. В основном микрокредиты МКО идут на потребительские цели, что требует смещения акцента в сторону занятости и обусловливает необходимость принятия соответствующего комплекса мер. В 2011 г. планируется выделить на эти цели 3 млрд тенге, а в 2012–2015 гг. предполагается увеличение предоставляемых ресурсов до 10–15 млрд тенге ежегодно. Все выделяемые средства в 100% размере должны быть направлены только на организацию собственного дела[1].

Кыргызстан

Микрофинансирование в республике зародилось в 90-е гг., когда была запущена программа FINCA. В 1997 г. при помощи Всемирного банка создана сельскохозяйственная корпорация[2], далее начали свою работу Mercy Corps и ACDI/VOCA. Доноры инвестировали более 135 млн долл. США в развитие микрофинансового сектора, причем большая часть этих средств была предоставлена в форме грантов и займов для МФО и коммерческих банков[3].

Кыргызстан является первой республикой региона, принявшей Закон о микрофинансовых организациях (2002 г.) и Закон о сберегательных и кредитных кооперативах (1999 г.). Принятие Закона о микрофинансовых организациях явилось толчком для начала быстрого роста их количества. Принятый Закон «О микрофинансовых организациях» определяет следующую цель микрофинансовых организаций – предоставление доступных микрофинансовых услуг для преодоления бедности, повышения уровня занятости и содействия развитию предпринимательства и социальной мобилизации населения в Кыргызстане. Таким образом, концепция микрокредитования не зависит от размера займа, а определяется его назначением.

В сентябре 2005 г. Национальный банк Кыргызстана инициировал разработку Среднесрочной стратегии развития микрофинан-

---

[1] Послание Президента РК Н.А. Назарбаева народу Казахстана «Построим будущее вместе» (Астана, 28 января 2011 г.)

[2] В настоящее время преобразована в сельский банк – ОАО «Айылбанк».

[3] Основными донорами являются Агентство международного развития США (USAID), EBRD, Всемирный банк (WB), Агентство технического сотрудничества Германии (GTZ), Агентство развития и сотрудничества Швейцарии (SDC), Азиатский банк развития (ADB) и Европейская комиссия (ЕС).

сирования на 2006–2010 гг., направленной на улучшение условий для развития сектора, координацию работы правительства, финансового сектора и МФО. Микрофинансирование как эффективный инструмент преодоления бедности стало частью Национальной программы по снижению бедности[1].

Для микрофинансового рынка Кыргызстана характерно большое разнообразие участников, осуществляющих микрофинансирование, – от групп взаимопомощи до коммерческих банков. Система микрофинансирования в республике включает участников трех уровней:

• микроуровень – широкий круг финансовых учреждений, ориентированный на обслуживание потребности бедных слоев населения, микропредпринимателей, мелких фермеров и др.;

• мезоуровень – аудиторские организации, рейтинговые агентства, ассоциации, кредитные бюро, платежная система и системы по денежным переводам, информационные технологии, поставщики технического обслуживания, консультативные услуги и обучающие программы;

• макроуровень – Национальный банк Кыргызской Республики, Министерство финансов Кыргызской Республики и другие государственные учреждения, обеспечивающие правовой статус для участников микрофинансового рынка. Действующее законодательство не устанавливает потолок для процентных ставок по кредитам. Отсутствуют ограничения для микрофинансовых организаций и кредитных союзов по предоставлению услуг по микрокредитованию. Однако достаточно простые условия для вхождения в рынок новых организаций могут создавать угрозу для репутации данного сектора.

По итогам 2009 г. небанковский микрофинансовый сектор в Кыргызстане состоит из более чем 350 микрофинансовых учреждений (МКА, МКК, МФК) и более 200 кредитных союзов[2]. Здесь следует отметить, что большинство микрофинансовых организаций мелкие по размеру, имеют небольшой уставный фонд и ограничены в кредитных ресурсах. Некоторые банки также предоставляют услуги по микрофинансированию – четыре коммерческих банка, которые предоставляют микрокредиты по программе финансирования МСБ при поддержке ЕБРР.

[1] Национальная стратегия по сокращению бедности, 2000–2007 гг.

[2] http://amcham.kg/files/magazine/AmCham_magazine2.pdf

Также в республике существует несколько ассоциаций, представляющих объединение заинтересованных сторон (инвесторов, международных партнеров), а также являющихся ресурсным центром для микрофинансовой индустрии. В Кыргызстане создана ассоциация, объединяющая микрофинансовые организации, одним из направлений деятельности которой является обучение специалистов принципам эффективного финансового менеджмента, направленного на достижение финансовой устойчивости и самоокупаемости МФО и т. п.

В конце 2008 г. общий портфель микрофинансовых организаций и кредитных союзов составил 189 млн долларов США, он является самым крупным по сравнению с другими странами центральноазиатского региона (табл. 7).

Таблица 7.

Сравнительные характеристики микрофинансового сектора стран Центральной Азии

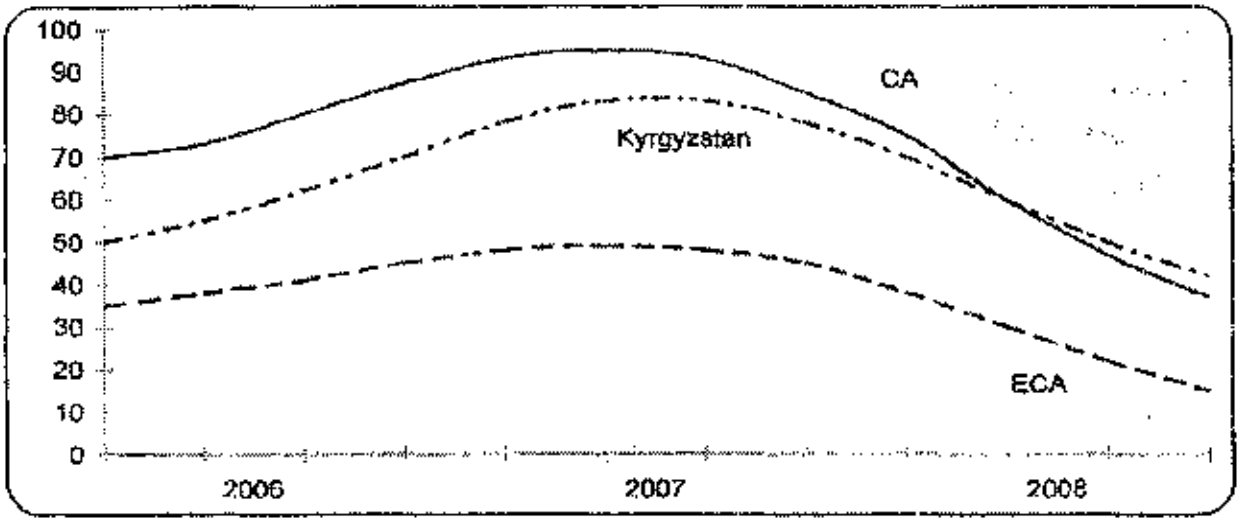
Страна	Кредитный портфель *(млн долл. США)*	Кол-во активных клиентов	Средний размер кредита
Казахстан	168	61 000	2 750
Кыргызстан	189	278 000	830
Таджикистан	72	94 000	770
Узбекистан	75	105 000	710

Источник: AmCham magazine, № 2, 2010.

Основными источниками роста кредитного портфеля МФО были привлеченные средства международных финансовых институтов, а также увеличившийся капитал МФО. Рост кредитного портфеля в Кыргызстане следовал международной тенденции – в 2008–2009 гг. микрофинансовый сектор демонстрировал высокие темпы роста, как и во всей в Центральной Азии. Однако следует отметить, что в динамике наблюдалось их сокращение. Этот феномен объясняется значительной девальвацией местных валют в отношении к доллару, а также последствиями финансового кризиса, которые оказали влияние на рост кредитного портфеля.

Рост кредитного портфеля в 2009 г. достиг 20%. По данным на 31 декабря 2008 г., кредитный портфель всех микрофинансовых организаций составил 7,384 млрд кыргызских сомов, а на конец 2009 г. он увеличился до 8,891 млрд кыргызских сомов. По данным Национального банка, на конец 2009 г. депозиты членов

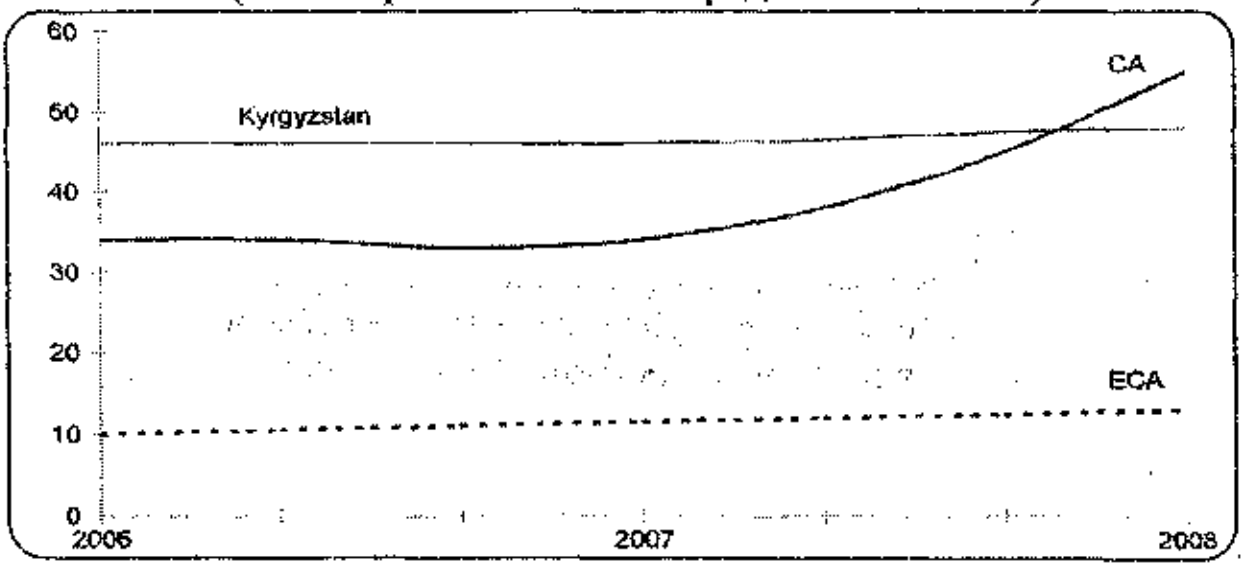
одиннадцати[1] кредитных союзов составили 34 млн кыргызских сомов[2].



Источник: AmCham magazine, Microfinance in the Kyrgyz Republic, № 2, 2010.

Рис. 10. Динамика роста кредитного портфеля

Несмотря на снижение темпов роста портфеля, количество активных клиентов продолжает расти более чем на 40% ежегодно. До 2008 г. Кыргызстан являлся лидером в Центральной Азии по количеству привлекаемых клиентов, однако в 2009 г. динамика изменилась, лидирующую позицию по данному показателю занял Узбекистан (за счет роста клиентов кредитных союзов).



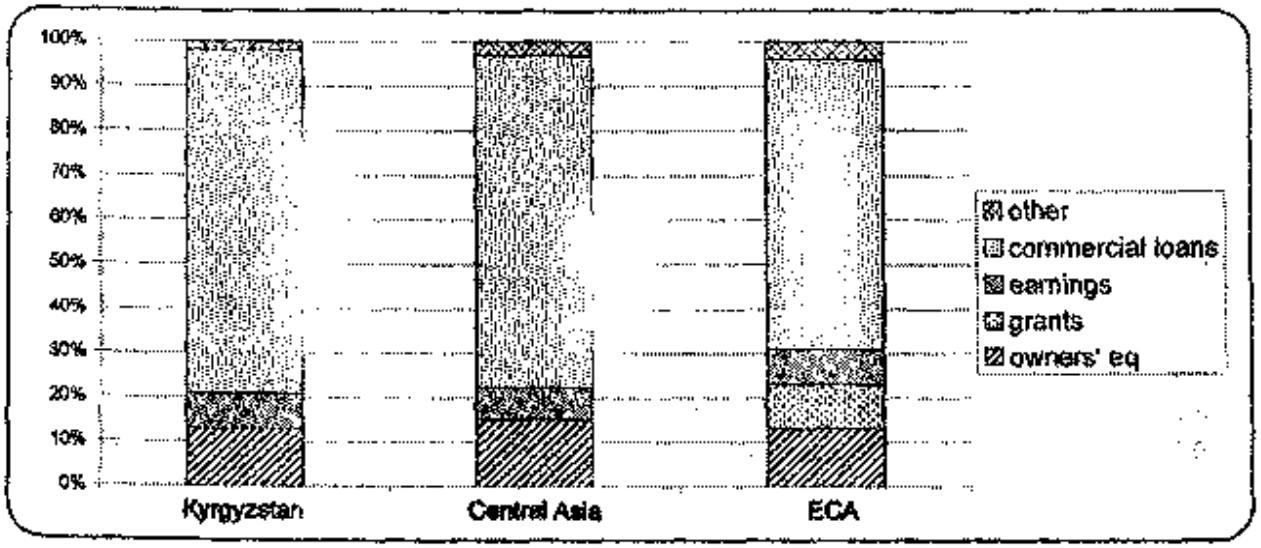
Источник: AmCham magazine, Microfinance in the Kyrgyz Republic, № 2, 2010.

Рис. 11. Динамика роста количества клиентов

[1] В республике 238 кредитных союзов (сберегательные и кредитные кооперативы, 11 из которых имеют лицензию на привлечение депозитов). Также 4 микрофинансовые компании – квазибанковские микрофинансовые организации имеют лицензии на привлечение депозитов

[2] AmCham magazine, Role of the legislation for public regulation and development for the microfinance system in the Kyrgyz Republic №2,2010.

В структуре финансирования микрофинансовых организаций преобладают привлеченные заемные средства международных кредиторов и местных коммерческих ресурсов, что характерно и для других стран Центральной Азии. Отдельно следует отметить, что среди источников финансирования деятельности микрофинансовых организаций практически отсутствуют грантовые средства, которые имеют важное значение в регионе Европы и Центральной Азии.



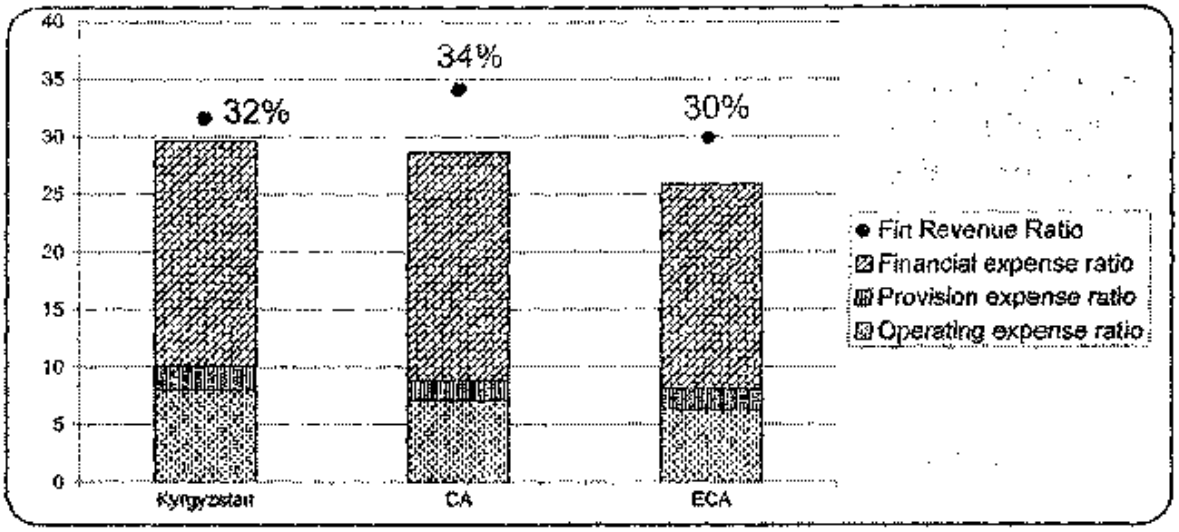
Источник: AmCham magazine, Microfinance in the Kyrgyz Republic, № 2, 2010.

*Рис. 12. **Структура источников финансирования***

Анализ 11 микрофинансовых организаций Кыргызстана показывает, что в среднем организации остаются прибыльными, при этом, маржа прибыли относительно мала по сравнению с другими схожими организациями в Центральной Азии и в регионе Европы (возвратность активов в республике составляет 2%, в Центральной Азии – 4,1%, а в целом по региону ЕЦА – 3,06%).

Микрофинансовые организации в Кыргызстане получают меньше прибыли (финансовый доход/общие активы достиг 32%), но при этом несут большие расходы за стоимость привлеченных средств (коэффициент финансовых расходов составил 8%), чем МФО в других странах Центральной Азии.

Качество портфеля остается на достаточно хорошем уровне, доля просроченных кредитов более 30 дней составляет 1,9%. При этом в 2007 г. данный показатель составлял 2,7%, т. е. в динамике, несмотря на финансовый кризис, наблюдается положительная тенденция.



Источник: AmCham magazine, Microfinance in the Kyrgyz Republic, № 2, 2010.

Рис. 13. ***Показатели эффективности микрофинансовых организаций***

В целом качество портфеля отдельных микрофинансовых институтов варьирует от хорошего до очень хорошего. В среднем коэффициент возвратности кредитов в МФО варьируется в диапазоне 96–98%, а в кредитных союзах – 90–93%.

Вместе с тем существует ряд ограничений для дальнейшего развития МФО. Например, кредитным банкам не разрешается открывать сельские филиалы из-за определенных требований Национального банка. Кроме того, в Налоговом кодексе существует ряд противоречивых требований, что приводит к удорожанию кредитов. На сегодняшний день микрофинансирование представлено только микрокредитованием, а такие важные услуги, как сберегательные и депозитные, практически отсутствуют. Развитие этих видов услуг позволяет мобилизовать денежно-финансовые средства населения и повысить роль МФО в финансировании национальной экономики. Развитие микросберегательных услуг будет способствовать дальнейшему развитию сектора, так как это привлекательный источник средств, их финансовая стоимость ниже, чем у средств межбанковского рынка. Для данного вида операции характерен меньший риск ликвидности в связи со снятием более мелких сумм. Кроме того, депозиты населения являются более стабильным источником по сравнению с донорскими средствами или льготными кредитными линиями[1].

[1] Мелкие депозиторы, не вмешиваются в ежедневную деятельность, как это делает большинство правительств и доноров, предоставляющих средства это может способствовать стабильность менеджмента организации.

С институциональной точки зрения, мобилизация микросбережений может способствовать достижению МФО финансовой самоокупаемости и существенно снизить зависимость от грантов. Посредством развития депозитных услуг в секторе микрофинансирования МФО могут снизить свои капитальные затраты и создать самоокупаемую базу для расширения.

В настоящее время перед сектором стоят задачи по дальнейшему обеспечению институциональных возможностей для реализации более широкого перечня финансовых услуг малообеспеченному населению и малому бизнесу, вовлечению все большего числа клиентов во всех регионах республики.

Таджикистан

В республике в результате реализации мер по реформированию финансовой системы в целом и формированию сектора микрофинансирования достигнуты положительные результаты в направлении увеличения доступа субъектов малого бизнеса и частного предпринимательства к кредитным ресурсам. Согласно проводимым опросам в динамике наблюдается значительное сокращение респондентов-предпринимателей, считающих, что проблема отсутствия доступа к кредиту является сдерживающим фактором развития бизнеса.

В 2007 г. в стране функционировало 8 кредитных обществ, 6 микрокредитных депозитных организаций, 23 микрозаемные организации и 38 микрозаемных фондов, а по данным на конец сентября 2010 г., уже 3 небанковские кредитные организации, 1 НФО, 34 микрокредитные депозитные организации, 42 микрозаемные организации и 44 микрозаемных фондов[1].

Как следует из данных, приведенных ниже, в условиях кризиса происходил рост основных показателей микрофинансовых организаций. Однако, рассматривая структуру сектора, можно отметить, что имеется различная динамика изменения по типам организаций. При этом нужно отметь, что самые высокие темпы роста демонстрируют микрокредитные депозитные организации: темп прироста по всем показателям превышает 100%. По микрозаемным фондам – при росте количества организаций, произошло существенное сокращение всех показателей – снижение совокупных активов составило 38,8%, капитала – 37,7% и кредитного портфе-

[1] По данным Национального банка Таджикистана. www.nbt.tj

ля – 36,4%. В динамике наблюдается наращивание темпов роста кредитного портфеля микрокредитно-депозитных организаций, а для микрозаемных организаций и микрозаемных фондов устойчивая тенденция снижения В определенной степени это можно объяснить процессами трансформации организаций из одной формы в другую.

При этом в целом по сектору темпы прироста капитала превышают темпы прироста кредитного портфеля, что свидетельствует о стабильности этих организаций.

Таблица 8.

Основные показатели микрофинансового сектора *(в млн сомони)*

	Количество (единица)		Активы		Пассивы		Капитал		Кредитный портфель	
	2008	2009	2008	2009	2008	2009	2008	2009	2008	2009
МФО	92	116	334	455	206	297	128	158	273	316
В том числе:										
МДО	14	31	49	142	31	92	18	50	42	87
МЗО	37	42	182	250	133	180	49	70	165	187
МЗФ	41	43	103	63	42	25	61	38	66	42

Источник: *Давлатов И.* Развитие микрофинансирования в Республике Таджикистан. – Астана, 26–28 мая, 2010 г.

Рассмотрим историю становления сектора. До 2005 г. микрофинансирование в стране было представлено международными и местными общественными организациям в рамках реализуемых проектов. Программы микрофинансирования реализовывались как социально ориентированные проекты и были вне регулирования Национального банка Таджикистана и представляли собой проекты социальной инновации. Основными получателями микрокредитов в рамках этих проектов были экономически активные женщины или домохозяйства (вне зависимости от наличия или отсутствия регистрации) и микропредприниматели, т. е. та категория субъектов экономики, которая не имела доступа к традиционному банковскому финансированию. Этот этап становления имел существенное значение для дальнейшего развития микрофинансового сектора страны, в этот период были выявлены важные факты, учет которых способствовал повышению эффективности сектора.

Во-первых, практика показала, что доступ к финансовых ресурсам может быть обеспечен без использования классических

форм залогового обеспечения. Многие микрофинансовые организации использовали альтернативные формы обеспечения – такие, как групповая гарантия, когда несколько человек, объединившись в группы из 4–6 членов, гарантировали кредиты друг друга. При принятии решения относительно предоставления кредитных ресурсов первостепенное значение имели характер заемщика, аспекты его бизнеса и в последнюю очередь – наличие обеспечения. Были максимально упрощены и стандартизированы процедуры получения кредита. Все это способствовало повышению доступности кредитов для уязвимых слоев населения.

Во-вторых, микрокредитные программы имели хорошее качество кредитного портфеля в результате высокого уровня погашения кредитов. Это в свою очередь является свидетельством того, что уязвимые слои населения могут вступать в формализованные финансовые отношения и выполнять свои обязательства в назначенные сроки. Представители неформального сектора, микропредприниматели, особенно женщины, постепенно приобретали опыт получения кредитов и формировали кредитную историю. Получение доступа к микрокредитам способствовало развитию бизнеса заемщиков, которые в последующем становились клиентами банков.

В-третьих, микрокредитные программы, основываясь на международной практике, ориентировались на операционную и финансовую самоокупаемость. Многие программы на 2–3-й год своей деятельности достигли не просто самоокупаемости, но и обеспечили высокий уровень рентабельности. Положительные результаты деятельности микрофинансовых организаций в секторе микрозаемщиков, которые ранее рассматривались банками как непривлекательные из-за высокого уровня риска, стоимости операций, отсутствия традиционного залогового обеспечения, стимулировали банки активизировать свою кредитную деятельность на этом сегменте рынка - в настоящее время практически все банки республики осуществляют микрофинансовую деятельность.

Развитию сектора микрофинансирования способствовала разработанная стратегия интегрирования микрофинансовых учреждений в финансовую систему страны и формирование правовой базы, регулирующей микрофинансовую деятельность.

Такие коммерческие банки, как «Эсхата», «Таджпромбанк», «Тоджиксодиротбанк», «Агроинвестбанк», при поддержке вне-

ших инвесторов – Европейского банка развития и реконструкции (ЕБРР) например, в последние годы ведут активную деятельность на рынке микрофинансирования и становятся крупными участниками. ЕБРР в июне 2005 г. (впервые на территории стран СНГ) подписал договор о выделении кредита небанковскому финансовому учреждению – Международному микрозаемному фонду «ИМОН» (ММЗФ) для пополнения его кредитного портфеля. ММЗФ «ИМОН» является лидирующей небанковской микрофинансовой организацией, которая была учреждена в ноябре 2004 г. Учредителями Фонда являются Национальная ассоциация деловых женщин Таджикистана и Корпус милосердия[1]. По итогам 2009 г. ММЗФ «ИМОН» имело активы 37,2 млн долларов США, 26 000 активных заемщиков, из которых более 60% составляют женщины. В последние годы фонд «ИМОН» развивает региональные представительства в сельских местностях.

Следует отметить, что развитие микрофинансирования в сельском бизнесе сопряжено с определенными рисками – трудовая миграция в сельских регионах, незнание сельскохозяйственными производителями конъюнктуры рынка и основ маркетинга, высокие посреднические услуги экспортеров сельскохозяйственной продукции, а также относительно низкая рентабельность, связанная с особенностями сельскохозяйственного производства[2].

Отдельным аспектом, на котором необходимо остановиться, говоря о микрокредитовании в сельском хозяйстве, является наличие высоких процентных ставок на кредит, что связано с высокими операционными расходами (дальность регионов, низкая плотность населения в сельской местности, неразвитая инфраструктура) и необходимостью дополнительного обучения персонала МФО. Следует учитывать, что МФО и банки, помимо покрытия операционных расходов, куда входит и риск неплатежей, должны покрывать коммерческую стоимость привлеченных средств, инфляционные издержки.

Однако, несмотря на динамичное развитие сектора микрофинансирования, анализ текущей ситуации и рыночной конъюнктуры показал, что существует значительный неудовлетворенный

[1] ММЗФ «ИМОН» является результатом шестилетнего микрокредитного проекта «Микрофинансирование в Таджикистане» Национальной ассоциации деловых женщин Таджикистана (НАДЖТ) и Корпуса милосердия.

[2] Национальной ассоциацией дехканских (фермерских) хозяйств Республики Таджикистан (NADF).

спрос населения на финансовые услуги, особенно в аграрном секторе (где проживает значительная часть населения). Действующие в республике микрофинансовые организации (МФО) предлагают ограниченные финансовые продукты. Вместе с тем существует высокий потенциал дальнейшего развития этих организаций. Действующие в республике микрофинансовые организации в настоящее время выступают в роли альтернативной формы кредитования и удовлетворения потребности населения, микропредприятий и индивидуальных предпринимателей в финансовых услугах. Только семь микродепозитных организаций стали членами Фонда гарантирования вкладов физических лиц. Всего три МДО занимаются привлечением депозитов физических и юридических лиц. Около 30% МФО имеют активы менее 500 тыс. сомони (115 тыс. долларов США). Для сектора характерна высокая концентрация - около 52% всех МФО расположены в Душанбе и Худжанде. Кроме того, в секторе наблюдаются ограниченность ресурсной базы, недостаточный уровень взаимодействия МФО и коммерческих банков (возможные пути развития этих взаимоотношений будут рассмотрены в пятой главе). Отсутствуют инструменты хеджирования, в секторе не используются традиционные финансовые инструменты для страхования рисков – такие, как форвард, фьючерс, своп, опцион и возложение валютного риска на клиентов. Национальный банк Таджикистана в целях институционального развития в сотрудничестве с GTZ разрабатывает механизм по консолидации микрофинансового сектора.

Среди направлений совершенствования законодательства можно выделить:

- предоставление возможности МДО по операциям купли-продажи иностранной валюты;
- возможность получения МДО валютной лицензии по истечении шести месяцев деятельности;
- формирование уставного капитала МФО исключительно в национальной валюте;
- рассмотрение вопросов слияния и преобразования МФО;
- усиление банковского надзора и расширение мер воздействия (запрет на трансформацию МЗФ в коммерческие МФО);
- установление ограничения для покупки акций других юридических лиц;

• расширение перечня операций, проводимых МФО (дистанционный банкинг)[1].

На 2011 г., в рамках Стратегии развития финансового сектора на 2010–2015 гг. планируется реализация следующих мер[2]:

- программы на повышение финансовой грамотности населения;
- содействие повышению репутации кредитных организаций путем внедрения стандартов корпоративного управления, основанных на международной практике;
- содействие укреплению стабильности банков путем разработки и внедрения системы обмена кредитной информацией;
- повышение уровня защиты прав потребителей в сфере финансовых услуг, в частности, путем совершенствования правового механизма страхования вкладов физических лиц и введения института финансового Омбудсмана.

Узбекистан

Сфера микрофинансирования в Узбекистане представлена банками, кредитными союзами, микрокредитными организациями и ломбардами. Данный сегмент постепенно увеличивает свою долю на финансовом рынке страны, и имеет перспективу роста. В то же время на рынке микрофинансирования присутствует высокий спрос на услуги со стороны финансовых учреждений[3].

Развитие микрофинансирования в Узбекистане началось с принятия правительством мер по поддержке развития частного предпринимательства, а также малого и среднего бизнеса. Формированию сектора также способствовала деятельность микрофинансовых программ ННО, поддерживаемых донорскими организациями по оказанию помощи малообеспеченным слоям населения. Первая программа микрокредитования была инициирована в 1998 г. Программой Развития ООН (ПРООН), посредством реализации двух пилотных проектов в Кашкадарьинской области и Каракал-

[1] *Давлатов И.* Развитие микрофинансирования в Республике Таджикистан, Астана, 26–28 мая, 2010 г. www.mfc.org.pl.

[2] По информации Ассоциации банков Таджикистана.

[3] Основываясь на данных Всемирного банка по кредитным союзам из других регионов мира, а также на основе показателей кредитования на одного члена, в Узбекистане рынок микрокредитования испытывает дефицит более 40 млн долл. по сравнению с наименее охваченными услугами рынками и почти 250 млн долл. по сравнению со средним уровнем показателей.

пакстане. Реализация этих проектов заложила концептуальную основу развития сектора микрофинансирования в Узбекистане, в связи с чем в августе 2002 г. было принято постановление Кабинета Министров №309 «О мерах по развитию микрофинансирования в Республике Узбекистан». Итогом реализации проектов было обеспечение расширения доступа к финансовым ресурсам для населения с невысоким уровнем доходов.

Динамично развиваются кредитные союзы, которые в отличие от специализированных микрофинансовых организаций извлекли выгоду благодаря созданию соответствующей законодательной и регулирующей основы, которая облегчила их быстрый рост. В 2002 г. был принят Закон Республики Узбекистан «О кредитных союзах». К концу этого же года уже осуществляли свою деятельность первые 7 кредитных союзов. Становлению и развитию системы кредитных союзов также способствовала широкомасштабная техническая помощь, направленная на обучение и интенсивное развитие, предоставленная со стороны Азиатского банка развития и ЮСАИД.

В конце 2004 г. на рынке микрофинансирования появляются новые игроки – ломбарды. При чем, если первоначально ломбарды осуществляли деятельность только в Ташкенте, то в настоящее время все больше ломбардов регистрируется и в других регионах республики.

Относительно развития микрофинансовых организаций можно отметить, что отсутствие четких законодательных норм до 2006 г. сдерживало их развитие. Законы «О микрофинансировании» и «О микрокредитных организациях», принятые в 2006 г., обеспечили устойчивую законодательную основу. До октября 2006 г. негосударственные некоммерческие микрофинансовые организации осуществляли свою деятельность согласно постановлению Кабинета Министров 2002 г. №309 «О мерах по развитию микрофинансирования в Республике Узбекистан».

Закон «О микрокредитных организациях» обеспечил твердую основу для роста специализированных микрофинансовых организаций, он ввел ясность в части лицензирования, надзора, отчетности и защиты потребителей. Количество микрокредитных организаций в 2010 г. достигло 35, они созданы практически во всех регионах республики.

В целях расширения доступа к микрокредитным ресурсам субъектов малого и микробизнеса Указом Президента № 3750 от

05.05.06 г. на базе АКБ «Тадбиркорбанк» был создан АКБ «Микрокредитбанк», Это позволило расширить предоставление финансовых ресурсов для развития малого бизнеса, частного предпринимательства и фермерства. Деятельность банка способствует:

- созданию новых рабочих мест за счет вовлечения населения в трудовую деятельность;
- развитию семейного бизнеса и надомного труда;
- обеспечению доступа к микрофинансовым услугам широких слоев населения, особенно в сельской местности.

Организация специализированного микрофинансового банка позволила расширить возможности привлечения необходимых кредитных ресурсов для населения. Микрокредитбанк, действующий на коммерческой основе, создал базу розничного рынка финансовых услуг среди своих клиентов.

Импульсом для комплексного развития сектора стало принятие постановление Кабинета Министров от 8 июня 2007 г. № 114, которым была утверждена Программа развития микрофинансирования в Республике Узбекистан до 2010 г., целью которой явились реализация мер по расширению охвата микрофинансовыми услугами широких слоев населения и обеспечение дальнейшего развития финансовой системы страны в целом, способствующей развитию деятельности субъектов малого и микробизнеса и поддержанию предпринимательской инициативы населения. Исходя из поставленных целей, Программой развития микрофинансирования ставилось достижение трех основных задач, предполагающих:

1) создание эффективной и конкурентоспособной системы микрофинансирования, представленной во всех регионах республики;

2) увеличение совокупного объема кредитных вложений кредитных союзов и микрокредитных организаций до 127 млрд сумов к началу 2010 г.;

3) обеспечение устойчивого развития микрофинансового сектора и его инфраструктуры.

В результате принятых мер было достигнуто превышение по объему кредитных вложений МКО и КС, совокупный объем которых на 01.01.2010 г. составил 189,9 млрд сумов, что выше запланированного Программой объема в 127,2 млрд сумов.

Для микрофинансового сектора республики в настоящее время характерно доминирование на рынке коммерческих банков, кото-

рые осуществляют микрофинансирование как по программам международных финансовых организаций, средств внебюджетных фондов, так и за счет собственных средств. При этом анализ микрокредитной деятельности коммерческих банков показал, что основная ее часть осуществляется за счет собственных средств.

Более крупными операциями занимаются коммерческие банки, менее масштабными – кредитные союзы, а мелкими операциями – микрокредитные организации. Если банки обычно предоставляют кредиты, превышающие 5 000 долл. (за исключением кредитов в рамках программ, финансируемых за счет международных доноров), то средний размер микрокредитов, выдаваемых кредитными союзами, эквивалентен 1 213 долл. США. Средний размер кредита микрофинансовых организаций в середине 2006 г. составлял около 145 долл. США (по состоянию на 01.01.2010 г. он находился на уровне 610 тыс. сумов – 410 долл. США).

В Узбекистане еще в 2006 г. общий объем кредитов, выданных кредитными союзами и микрофинансовыми организациями, составил около 15 млн долл. США, что составляет менее 1 доллара на душу населения, объем выданных коммерческими банками кредитов населению и малым предпринимателям составил 172 млн долл. США, средняя сумма займа составила 7 долларов на душу населения (немного больше 1% ВВП 2006 г.)[1]. Приведенные данные характеризуют сектор микрофинансирования как недостаточно развитый. Однако благодаря принятым правительством мерам, направленным на стимулирование развития микрофинансирования в республике, были достигнуты положительные результаты, создана соответствующая нормативно-правовая база, увеличилось количество организаций, оказывающих микрофинансовые услуги, расширился региональный охват – в настоящее время небанковские кредитные организации действуют во всех регионах страны, в сектор микрофинансирования вовлекается все больше коммерческих банков.

За последние годы микрофинансовый сектор демонстрирует динамичный рост, в частности, наблюдаются высокий рост общих активов и темп роста небанковских кредитных организаций, чему в значительной степени способствовала политика государства, направленная на создание благоприятных условий для развития сектора.

[1] Техническая записка по микрофинансированию в Узбекистане. Всемирный банк, 2007. www.worldbank.org.

На рис. 14 представлены данные по росту количества небанковских кредитных организаций. По приведенным данным видно, что в 2008–2010 гг. наблюдается увеличение числа НКО. При этом следует отметить, что мировой финансово-экономический кризис не оказал влияния на состояние НКО. По состоянию на 1 января 2011 г. во всех регионах республики действуют 209 небанковских кредитных организаций, из которых 116 – кредитные союзы с числом членов, превышающим более 212 тыс. лиц, 35 микрокредитных организаций и 58 ломбардов.

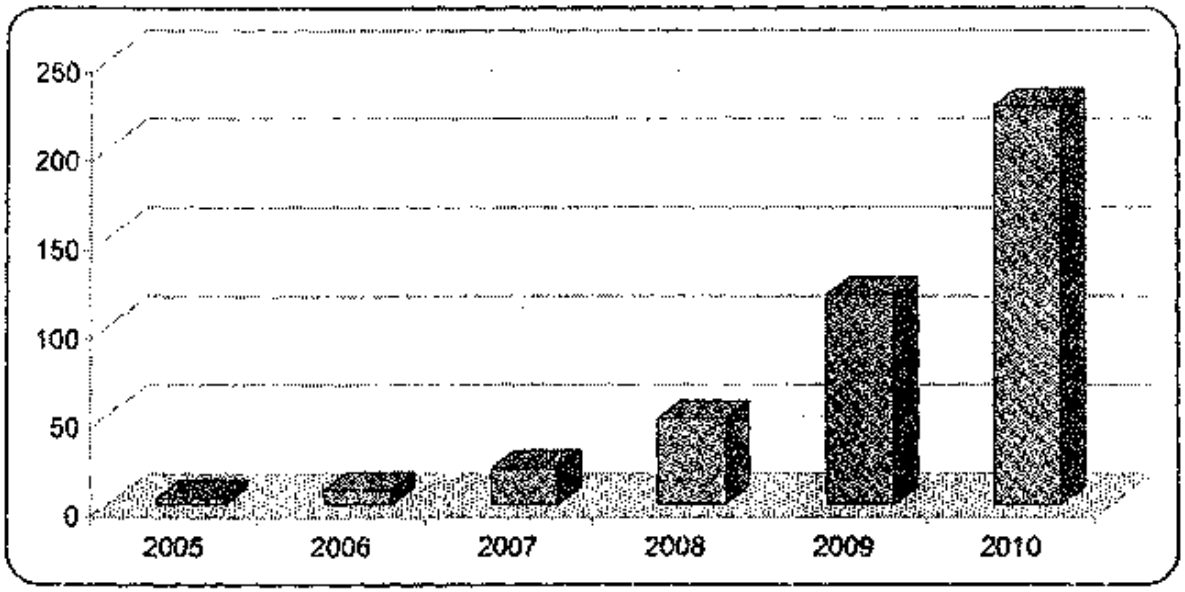


Источник: Основные показатели небанковских кредитных организаций, www.cbu.uz

Рис. 14. Динамика роста количества небанковских кредитных организаций за 2003–2009 гг.

В региональном отношении наибольшее количество НКО представлено в Ташкенте. Относительно большая часть кредитных союзов расположена в Ферганской, Андижанской, Бухарской и Ташкентской областях; микрокредитных организаций – в Бухарской, Ташкентской областях, в Республике Каракалпакстан и Ферганской области; ломбардов – в Ташкентской, Кашкадарьинской и Самаркандской областях.

Активы НКО имеют устойчивую динамику роста, в последние годы НКО расширяли объемы активных операций за счет предоставления кредитов субъектам малого бизнеса, частным предпринимателям и физическим лицам.



Источник: Основные показатели небанковских кредитных организаций, www.cbu.uz

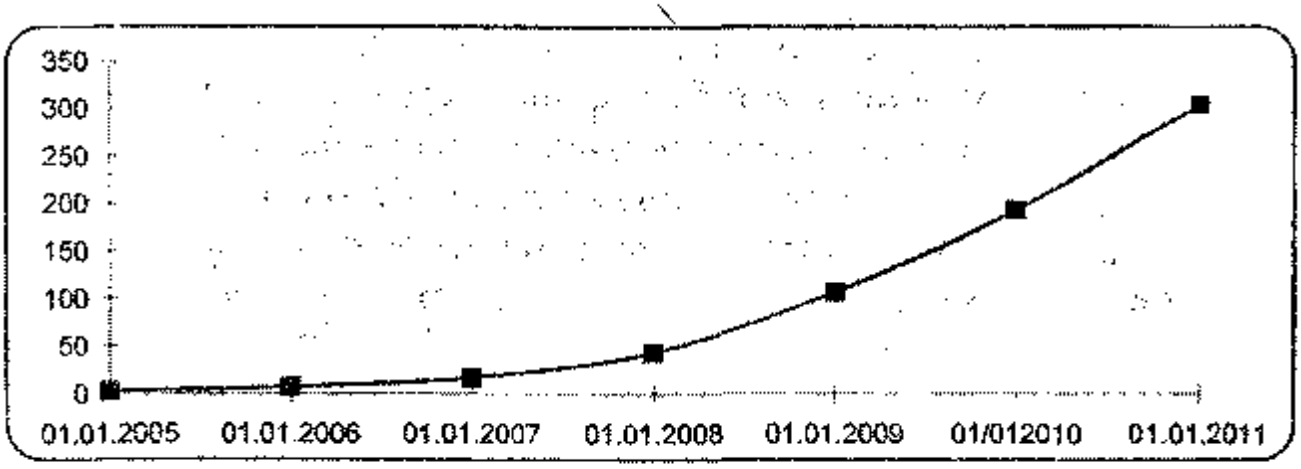
Рис. 15. ***Рост совокупных активов небанковских кредитных организаций*** *(млрд сумов)*

По состоянию на 1 января 2011 г. общий объем кредитного портфеля небанковских кредитных организаций увеличился на 58% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и достиг 304 млрд сумов[1]. Объем кредитных вложений небанковских кредитных организаций также демонстрирует устойчивую динамику роста (рис. 16), что обусловлено несколькими факторами: во-первых, наличием существенного спроса на кредитные ресурсы со стороны целевой аудитории, а во-вторых, расширением ресурсной базы – возможностей организаций по наращиванию своего кредитного портфеля.

В структуре кредитных вложений НКО доминируют краткосрочные ссуды сроком до одного года. Основная часть кредитных ресурсов сосредоточена в сфере торговли и общественного питания. Также в структуре совокупных вложений НКО расширяется объем кредитования предприятий сельского хозяйства, промышленности, коммуникаций и транспорта, жилищно-бытовых услуг.

Как уже было отмечено выше, росту объемов кредитования способствовало расширение ресурсной базы – как капитальной, так и привлеченных депозитов.

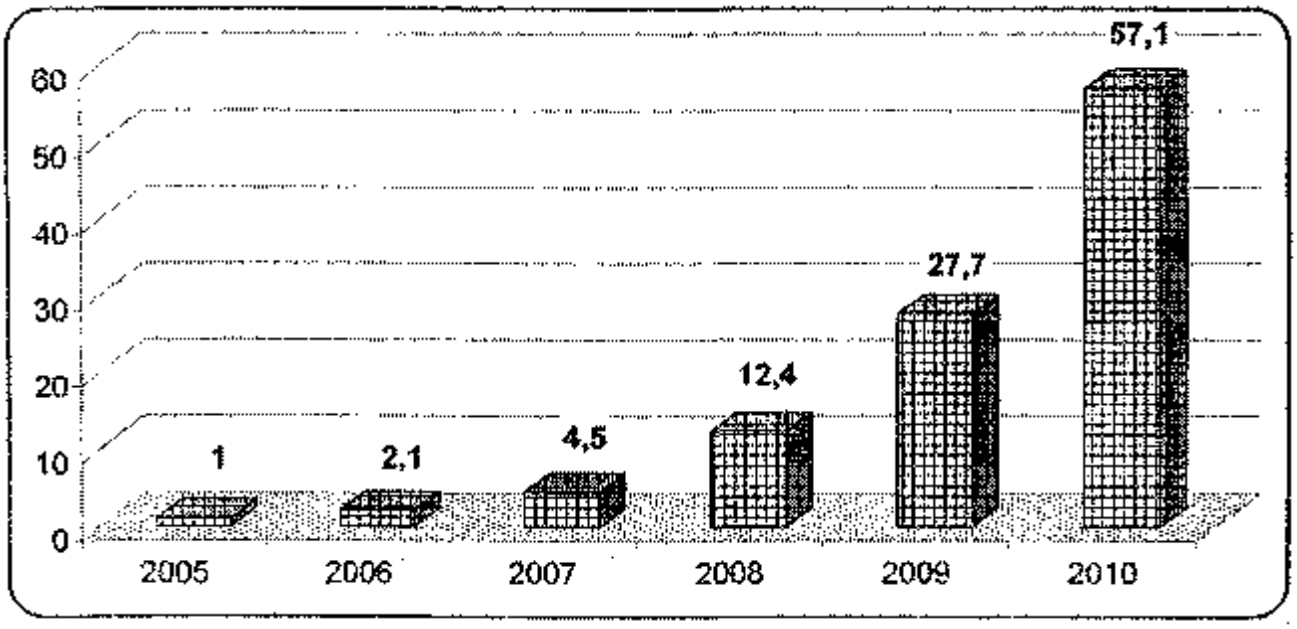
[1] Центральный банк Республики Узбекистан. www.cbu.uz.



Источник: Основные показатели небанковских кредитных организаций, www.cbu.uz

Рис. 16. ***Кредитный портфель небанковских кредитных организаций***

Совокупный капитал НКО за последние 5 лет увеличился более чем в 27 раз, при этом ежегодные темпы прироста составляют более 100%. Рост капитала НКО обеспечен в основном за счет дополнительных паевых взносов и увеличения их прибыли. эта тенденция свидетельствует о росте стабильности данных организаций.



Источник: Основные показатели небанковских кредитных организаций (краткий обзор) 10.06.2010 г. www.cbu.uz

Рис. 17. ***Рост совокупного капитала небанковских кредитных организаций***

Существенная доля рынка НКО приходится на кредитные союзы, занимающие приблизительно 95% рынка кредитного порт-

феля данного сектора. Это частично можно объяснить наличием у кредитных союзов широкой базы финансирования в форме депозитов и привлеченных кредитов коммерческих банков, что недоступно для микрокредитных организаций. Кроме того, в разрезе рассматриваемых субъектов микрофинансирования различна степень кредитования. Так, в кредитных союзах доля кредитного портфеля в активах в среднем достигает до 90%, тогда как у ломбардов и микрокредитных организаций это соотношение составляет около 80%.

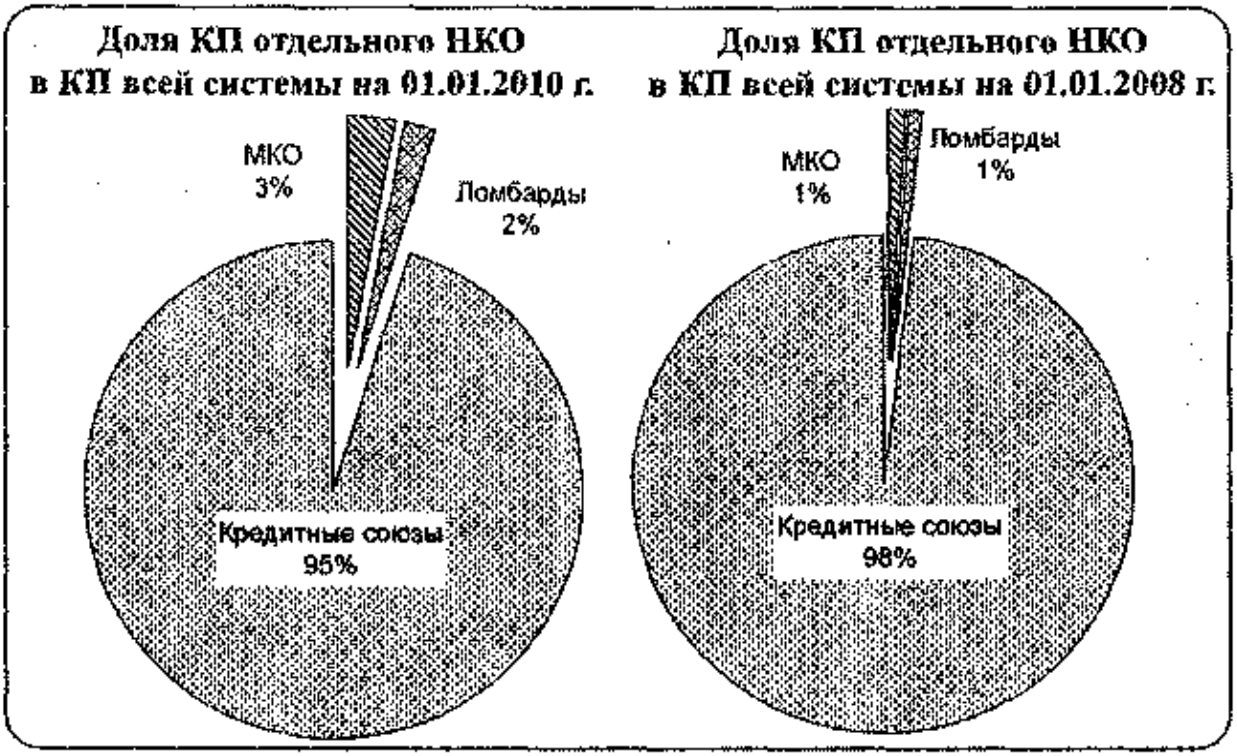


Рис. 18. ***Структура рынка небанковских кредитных организаций***

Общий размер активов кредитных союзов в период 2007–2009 гг. увеличился более чем в 4,4 раза.

С ростом числа действующих кредитных союзов и объемов деятельности происходит их расслоение на три категории: малые, средние и крупные – в зависимости от размера активов[1], отражая процессы концентрации. На 10 крупных кредитных союзов с размером активов каждого свыше 5 млрд сумов приходится около 42% от общего размера активов всех кредитных союзов. Такую же долю рынка занимают малые кредитные союзы, хотя их число составляет 84. Крупные кредитные союзы занимают не только значи-

[1] Кредитные союзы с размером активов до 3 млрд сумов могут рассматриваться как малые кредитные союзы, от 3 до 5 млрд сумов – средние и свыше 5 млрд сумов – крупные. www.kua.uz.

Таблица 9.

Основные показатели развития кредитных союзов в 2004–2010 гг.

Показатели	01.01.2005 г.	01.01.2010 г.	01.01.2011 г.
Количество организаций	20	103	116
Число заемщиков (чел.)	2521	52965	65135
Активы (млн сум.)	3532,0	212081,0	330000,0
Кредитный портфель (млн сум.)	2900,0	184077,0	285000,0
Средний р-р кредита (млн сум.)	1,15	3,48	3,77
Общ. объем депозитов (млн сум.)	2464,0	151338,0	229000,0
Число членов, всего	13983	153063	212000
Процентная ставка (кредит/депозит, % в месяц)	6,3/3,4	4,4/3,2	4,0/3,0

Источник: Проект ПРООН «Поддержка развития сектора микрофинансирования в Республике Узбекистан»

тельный рынок по размеру активов, но и объединяют большее количество членов[1]. Так, в соответствии с табл. 10 кредитные союзы с размером активов до 3 млрд сумов могут рассматриваться как малые кредитные союзы, от 3 до 5 млрд сумов – средние и свыше 5 млрд сумов – крупные.

Таблица 10.

Основные показатели кредитных союзов, сгруппированных по категориям, по состоянию на 01.01.2010 г. (млрд сум.)

Группы КС	Активы	Кредиты	Депозиты	Кол-во КС	Число чл.
до 1 млрд сум.	19,2	16,8	13,4	45	17 686
от 1–3 млрд сум.	70,3	60,2	50,9	39	49 481
от 3–5 млрд сум.	33,1	28,9	24,3	9	24 385
5 млрд сум. и больше	89,5	78,3	62,7	10	61 511
Всего:	**212,1**	**184,2**	**151,3**	**103**	**153 063**

Приведенные данные свидетельствуют о процессе укрупнения финансовых возможностей кредитных союзов и их растущей способности осуществлять более масштабное кредитование на рынке розничных услуг посредством расширения программ потребительского кредитования.

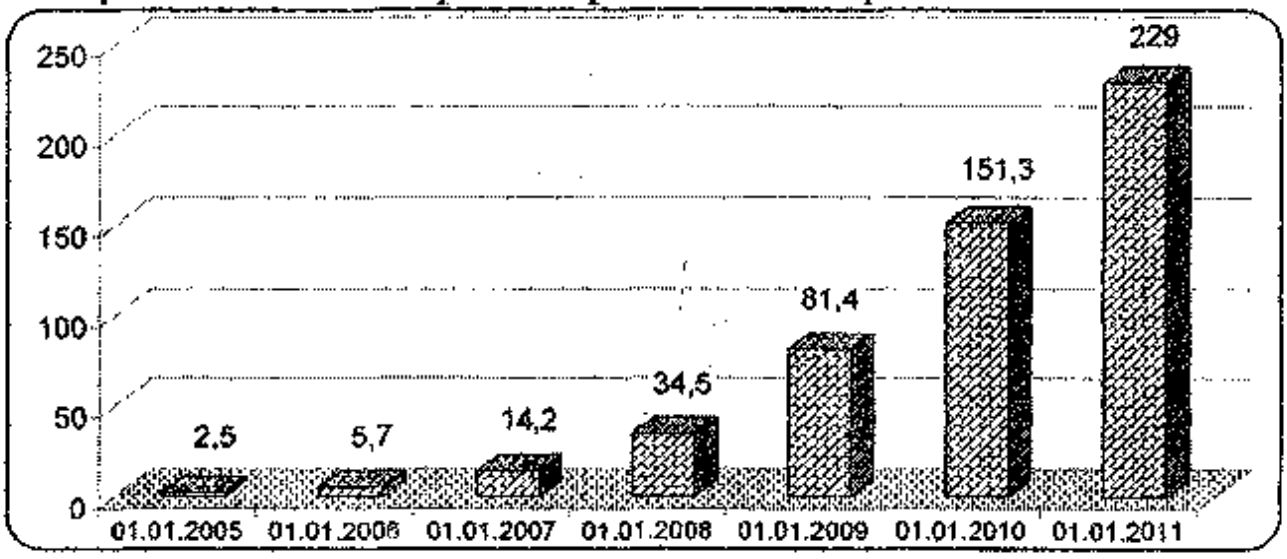
Кредитные союзы активно работают на депозитном рынке республики. Постепенно возрастает их роль в сфере сбережений. Мобилизация депозитов способствует расширению ресурсной базы за счет внутренних источников, их диверсификации и спо-

[1] В список крупных входят КС, осуществляющие свою деятельность уже на протяжении не менее 5 лет. www.kua.uz.

собствует обеспечению независимости и финансовой устойчивости кредитных союзов. Основная часть привлеченных средств состоит из срочных депозитов физических лиц (не менее 90%), что говорит о стабильности ресурсной базы. Кроме того, в динамике происходит рост размера вкладов, что свидетельствуют о финансовой стабильности кредитных союзов (рис. 19).

По состоянию на начало 2011 г. общая сумма депозитов, привлеченных кредитными союзами, составляет 229 млрд сумов, рост по сравнению с 2009 г. составил 51%.

Важно также отметить особую роль кредитных союзов в повышении доверия населения к финансовому сектору: в течение 2005–2009 гг. темпы прироста кредитов и депозитов в них были гораздо выше аналогичных показателей коммерческих банков, даже несмотря на влияние мирового финансового кризиса 2007–2009 гг.



Источник: Основные показатели небанковских кредитных организаций, www.cbu.uz.

*Рис. 19. **Объемы депозитов, привлеченных кредитными союзами***

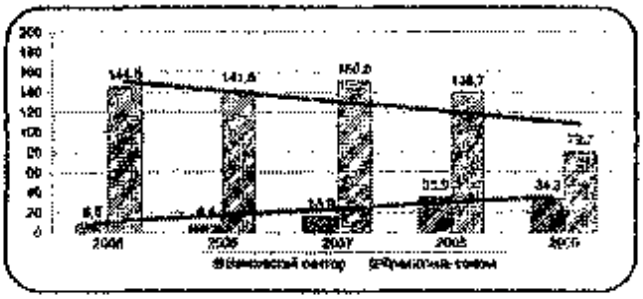


*Рис. 20. **Темпы прироста кредитов в кредитных союзах в 2005–2009 гг., %***

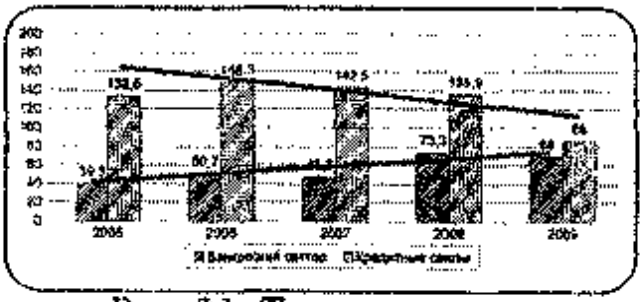


*Рис. 21. **Темпы прироста депозитов в кредитных союзах в 2005–2009 гг., %***

В последние годы на рынке микрофинансирования имеет место тенденция замедленного роста микрокредитных организаций.

После сокращения донорской поддержки на рынке микрофинансирования в 2006 г. количество микрофинансовых заемщиков в МФО резко снизилось: в 2008 г. оно составляло лишь одну четвертую уровня, достигнутого в 2005 г.[1] В то же время кредитный портфель сократился немного более, чем на половину. Однако в 2008 г. количество заемщиков выросло в 11,5 раз, кредитный портфель – в 13 раз по сравнению с 2007 г., в то время как количество МКО удвоилось. В 2009 г. число МКО увеличилось в 1,2 раза, количество активных заемщиков – в 1,5 раза и кредитный портфель – в 1,9 раза по сравнению с 2008 г. Доля кредитного портфеля МКО по сравнению с общим микрофинансовым портфелем всех поставщиков микрофинансирования в стране незначительна (около 1%).

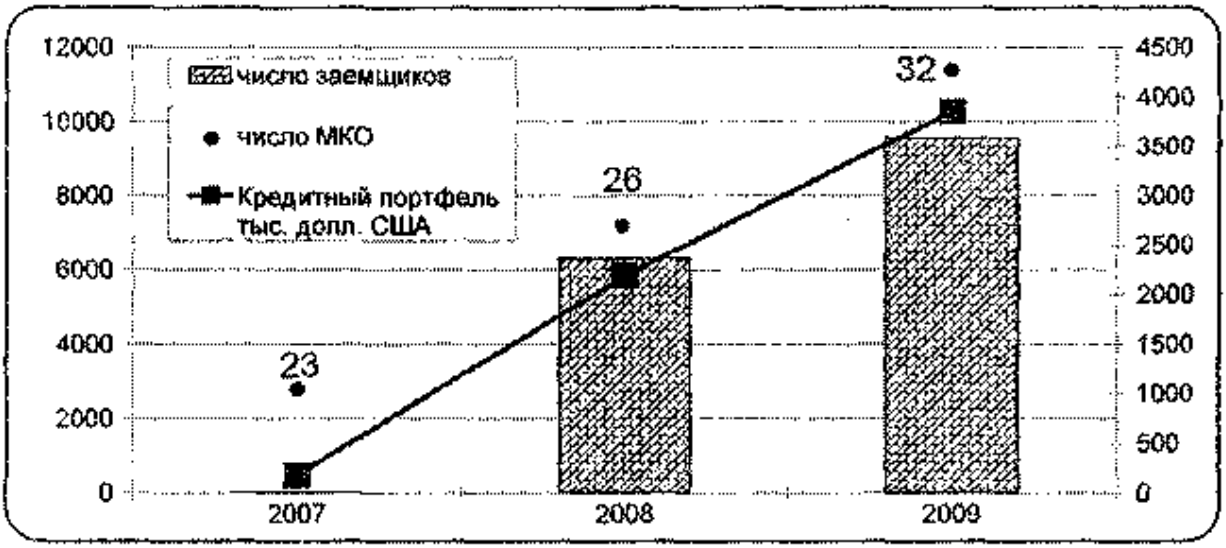


*Рис. 22. **Тенденции роста микрокредитных организаций***

В то же время, хотя численность МКО в 2010 г. возросла по сравнению с 2006 г. в 2,5 раза, активы остались на том же уровне – 5 млн долларов. Заметно уменьшился охват в МКО: количество активных клиентов в 2010 г. составило лишь 27% от их количества в 2006 г. При этом средний размер кредита возрос со 136 долл. до 350 долл. (в 2,6 раза) на фоне роста процентных ставок (4–6% в 2006 г. и 6–10% в 2010 г.), делая кредитные продукты менее доступными и, соответственно, снижая эффект социального воздействия.

Как видно по нижеприведенным данным, в динамике наблюдается устойчивая тенденция роста основных показателей, характе-

[1] Развитие микрофинансирования в Узбекистане. Рабочий документ 2005/01, ПРООН/ЦЭИ, 2005. www.cer.uz.

ризующих деятельность МКО, при этот происходит постепенное сокращение уровня процентных ставок и рост среднего размера кредитов (табл. 11).

Таблица 11.

Основные показатели развития микрокредитных организаций в 2005–2010 гг.

Показатели	**01.01.2006 г.**	**01.01.2010 г.**	**01.01.2011 г.**
Количество организаций	14	32	35
Число заемщиков (*чел.*)	36000	9574	10960
Кредитный портфель (*млн сумов*)	5459,0	5823,0	7753,0
Средний размер кредита (*млн сумов*)	0,15	0,61	0,71
Процентная ставка (*месяц*)	5,5%	5,0%	4,5%

Источник: Проект ПРООН «Поддержка развития сектора микрофинансирования в Республике Узбекистан»

Отдельно следует рассмотреть вопросы формирования ресурсной базы кредитных союзов и микрокредитных организаций за счет коммерческих источников финансирования

Формирование ресурсной базы в кредитных союзах и микрокредитных организациях сегодня осуществляется преимущественно за счет собственных ресурсов учредителей и привлеченных в кредитные союзы средств в форме депозитов. Также за отчетный период некоторыми субъектами НКО были использованы кредитные линии коммерческих банков. Например, кредитные союзы «Осиё Траст», «Капитал Юнион», «Имкон», «Хамрох финанс» в целях финансирования своих членов широко пользовались кредитными линиями таких коммерческих банков, как «Капитал банк», «Туронбанк», «Асакабанк» и др. Некоторые МКО, предоставившие залоговое обеспечение, получили кредиты в Узпромстройбанке и Микрокредитбанке на покупку и ремонт своих помещений, а также у некоторых кредитных союзов – на кредитный капитал. Однако подобное взаимодействие пока еще остается на недостаточном уровне, особенно в регионах, т. к. МКО не имеют залогового обеспечения (наличию залогового обеспечения, приемлемого банками, в составе активов МКО также препятствует требование законодательства о том, что не менее чем 80% уставного фонда МКО должно формироваться из денежных средств), кредитный портфель МКО не может приниматься, согласно про-

цедурам банков, в качестве обеспечения по кредитам банков. Кроме того, в банках не разработаны процедуры оценки МКО в качестве заемщиков.

Следует также отметить, что в настоящее время создан единый механизм привлечения и распределения на конкурсной основе грантов и кредитов для субъектов микрофинансирования через Микрокредитбанк. Однако данный механизм еще не действует.

Наряду с достижениями в секторе микрофинансирования имеются факторы, сдерживающие дальнейшее развитие сектора микрокредитных организаций. Одним из этих факторов, как уже было отмечено, является ограниченность ресурсной базы. Имеются ограниченный перечень источников финансирования, ограниченный доступ к коммерческим ресурсам, а также как законодательные ограничения, так и связанные с недостаточной развитостью в республике наиболее эффективных механизмов привлечения ресурсов для микрофинансового сектора, широко применяемых в международной практике.

Микрокредитным организациям в Узбекистане запрещено привлекать депозиты, таким образом, их долгосрочное планирование должно сосредоточиться на повторном инвестировании дохода и способности привлекать финансирование на коммерческих условиях. Опыт микрофинансирования в Узбекистане так же, как в других странах, иллюстрирует, что предоставление финансирования (грантового, льготного) необходимое, но недостаточное условие для успешного развития.

Несмотря на достигнутые успехи по реализации Государственной программы по развитию микрофинансирования, следует отметить, что в целом по республике не выполнены прогнозные параметры количества действующих на 1 января 2010 г. микрокредитных организаций – их 32 вместо планировавшихся 97. На отдельной территории республики не было обеспечено выполнение прогнозных параметров количества микрофинансовых организаций, а также выделяемых ими кредитных вложений. Развитие микрофинансового сектора в регионах республики происходит неоднородно, в ряде регионах республики отдельные виды НКО еще недостаточно развиты, например, в Республике Каракалпакстан не создан ни один кредитный союз. Учитывая вышеотмеченное, систему микрофинансирования нельзя считать конкурентоспособной:

- большая часть населения, особенно проживающая в сельских и отдаленных районах, все еще не имеет достаточного доступа к финансовым услугам, предоставляемым небанковскими кредитными организациями;

- в недостаточной степени налажено взаимодействие и партнерство между различными субъектами микрофинансового рынка. Организованные для работников микрофинансовых учреждений разного рода тренинги и учебные семинары были ориентированы преимущественно на специалистов и руководителей кредитных союзов. Отсутствует какая-либо методологическая база подготовки специалистов микрокредитных организаций, количество и масштабы деятельности которых имеют тенденцию роста, а также долгосрочная база для постоянной подготовки и переподготовки специалистов в сфере микрофинансирования.

Для решения этих проблем и в целях повышения устойчивости и эффективности системы небанковских кредитных организаций и сферы микрофинансирования было принято постановление Президента от 26 ноября 2010 г. «О приоритетных направлениях дальнейшего реформирования и повышения устойчивости финансово-банковской системы республики в 2011–2015 годах и достижения высоких международных рейтинговых показателей».

В рамках постановления были определены следующие мероприятия:

- совершенствование законодательной базы путем разработки проектов законов «О частных банковских и финансовых институтах и гарантиях их деятельности», «О залоговом реестре», «Об обмене кредитной информацией», а также разработка законопроекта по внесению изменений и дополнений в законы Республики Узбекистан «О кредитных союзах», «О микрокредитных организациях» и др.;

- дальнейшее развитие деятельности кредитных союзов и микрокредитных организаций, повышение финансовой устойчивости небанковских кредитных организаций посредством увеличения размера их совокупного капитала в 2011–2015 гг. в среднем в 2,1 раза, расширение объемов выдачи микрокредитов коммерческими банками и небанковскими кредитными организациями в 2011–2015 гг в 2,8 раза;

- расширение сети небанковских кредитных организаций и видов предоставляемых ими услуг путем дальнейшего расширения

сети небанковских кредитных организаций, с увеличением в 2011–2015 гг. их количества в 1,7 раза, создание в регионах кредитных союзов и микрокредитных организаций, специализирующихся на выдаче микрокредитов и микрозаймов женщинам из малообеспеченных семей;

- совершенствование учета в небанковских кредитных организациях методов регулирования и надзора за их деятельностью, внедрение информационно-коммуникационных технологий путем реализации мер по совершенствованию порядка ведения бухгалтерского учета и отчетности в кредитных союзах и микрокредитных организациях, введение требований к управлению ликвидностью и кредитным портфелем кредитных союзов и микрокредитных организаций, разработка и утверждение положений о порядке классификации активов, создания и использования резервов на возможные убытки по активам кредитных союзов и микрокредитных организаций;

- повышение квалификации работников небанковских кредитных организаций.

ГЛАВА V. ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ И СОЗДАНИЕ УСЛОВИЙ ДЛЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ МИКРОФИНАНСИРОВАНИЯ В ЦЕНТРАЛЬНОЙ АЗИИ

5.1. Направления развития государственной поддержки политики микрофинансирования

Анализ зарубежной практики показал, что в основе политики государства по отношению к сектору микрофинансирования, которая обеспечивает эффективное функционирование данного сегмента рынка, должны лежать несколько основополагающих принципов:

1. Государство признает перспективность отрасли микрофинансирования как инструмента по созданию новых рабочих мест, развития предпринимательства и поддержки инициатив частного бизнеса. Меры государственной поддержки направлены на создание условий, способствующих устойчивому и прибыльному функционированию небанковских поставщиков финансовых и нефинансовых услуг субъектам малого бизнеса и частного предпринимательства.

2. Государственная политика направлена на создание и поддержание равных условий деятельности для всех участников рынка микрофинансирования, а также на обеспечение высокого уровня развития конкурентной среды. Обеспечение конкуренции, отсутствие протекционизма будет способствовать развитию конкурентной борьбы, что приведет к снижению стоимости услуг и повышению качества их предоставления, т. е., с этой точки зрения, избыточное регулирование сектора микрофинансирования приводит к его «травмированию» и снижению социальной миссии микрофинансирования.

3. Правительственные меры направлены на поддержание и стимулирование развития, осуществляемого субъектами частного сектора, само правительство непосредственно не проводит финансовые операции. Там, где государственные органы в настоящее вре-

мя осуществляют прямое финансирование, эта функция будет ограничиваться только областями, в которых не работают частные организации. Государственные органы не должны мешать развитию жизнеспособных частных учреждений, предлагая услуги по льготным процентным ставкам отдельным конечным клиентам.

4. Микрофинансирование должно осуществляться на устойчивой основе. Это означает, что процентный доход должен покрывать все затраты организации, связанные с предоставлением финансовых услуг.

5. Небанковские финансовые учреждения имеют право использовать методы кредитования по своему собственному усмотрению при условии, что эти услуги разрешены законом и соответствуют интересам их клиентов. Использование разных методов и моделей содействует развитию эффективной системы кредитования, в результате наиболее эффективные и успешные модели будут находить широкое применение в практике.

6. Правительство регламентирует или непосредственно не устанавливает ставки ссудного процента, взимаемого с клиентов. Этот принцип исходит из того, что размер ставки определяется множеством факторов, зависящих от обслуживаемого сектора, от применяемых методов и механизмов, а также области деятельности. Микрофинансовые организации при определении ставки должны опираться на то, чтобы взимаемый процент позволял им работать устойчиво и эффективно, способствовал расширению объемов операций и поддерживал реальную стоимость их капитала. Однако здесь необходимо отметить тот факт, что в ряде стран, где государство полностью отказалось от кого-либо регламентирования (отсутствовало какое-либо регламентирование) процентных ставок, сектор микрофинансирования столкнулся с проблемой защиты интересов потребителей микрофинансовых услуг из-за требования раскрытия реальной процентной ставки или установления, с использованием различных методик, верхнего предела процентных ставок (например, среднего по сектору на основе квартальных данных и т. п.).

7. Организации микрофинансирования должны иметь возможность хеджировать (страховать) свой капитал от негативных последствий инфляционных процессов. Со стороны государства необходимо создание необходимых условий для реализации политики хеджирования.

8. Кредитные союзы имеют возможности для удовлетворения финансовых потребностей граждан, имеющих ограниченный доступ к банковским кредитам. Они играют роль эффективных финансовых посредников, мобилизуя сбережения и предоставляя небольшие ссуды. Международная практика показала, что кредитные союзы могут быть эффективным механизмом финансирования микропредприятий. Накопленный опыт функционирования кредитных союзов свидетельствует об огромном потенциале этих учреждений. Однако устойчивое развитие этого сектора в долгосрочной перспективе невозможно без наличия разумных правил контроля хозяйственной деятельности и управления, а также систем мониторинга и аудита. Саморегулирование сектора потребует от соответствующих ассоциаций обеспечения соблюдения разумной дисциплины в вопросах, связанных с резервами на покрытие сомнительных ссуд, институциональным капиталом, контролем и регулированием ликвидности и менеджментом.

9. Принцип невмешательства в деятельность микрофинансовых институтов. Кредитные операции должны проводиться на рыночной основе, без преимуществ по отношению к любому отдельному клиенту. Население и субъекты малого и микробизнеса не должны воспринимать микрофинансирование как квазигосударственную помощь, так как это в свою очередь приводит к снижению кредитной дисциплины.

Среди основных направлений развития политики государства в области поддержания развития сектора микрофинансирования можно выделить:

- создание благоприятной правовой среды, дальнейшее совершенствование системы регулирования микрофинансовой деятельности, отвечающей текущему состоянию развития сектора, и адекватной сложившимся условиям. В настоящее время одним из основных стратегических направлений является предотвращение рисков – система регулирования не может оставаться в состоянии застоя. Финансовые инновации должны внедряться в целях защиты и укрепления всего сектора в целом. Кроме того, система регулирования должна обеспечивать защиту интересов клиентов от рисков. В этих целях регулирующая и законодательная база должна постоянно совершенствоваться с точки зрения безопасности. Микрофинансирование становится профессиональной индустрией и требует профессионализма от всех участников рынка. В част-

ности, необходимы разработка и внедрение стандартов по микрокредитованию (единые стандарты финансовой отчетности, финансовые показатели, показатели эффективности и т. п.), что также позволит повысить эффективность анализа результативности как отдельных программ, так и проведение сравнительного анализа.

Для повышения финансовой прозрачности сектора и качества проводимых оценок требуется разработка системы рейтинговых оценок небанковских кредитных организаций, что обусловливает потребность в выработке технологии и системы показателей оценки деятельности НКО, внедрения шкалы рейтингов. Наличие рейтинговых оценок будет способствовать привлечению дополнительных объемов инвестиций, определению рисков и перспектив развития НКО.

Отдельно необходимо отметить вопросы совершенствования нормативно-правовой базы по организации процессов трансформации МФО. Трансформация на данном этапе развития микрофинансирования в регионе является одной из самых важных проблем для многих МФО;

- в перспективе политика должна быть направлена на поэтапное сокращение участия государства на рынке микрофинансирования (программы, субсидируемые государством). Основной акцент должен быть сделан на развитии частных микрофинансовых структур;

- координация деятельности организаций, вовлеченных в систему регулирования и поддержания микрофинансового сектора, а также донорской помощи (реализация мер по ориентации доноров на обеспечение оптовых механизмов микрофинансирования, на поддержку мезоструктуры и институционального потенциала поставщиков микрофинансовых ресурсов);

- реализация мер по содействию интеграции микрофинансового сектора в финансовую систему страны, в т. ч. за счет увеличения масштабов деятельности институтов микрофинансирования, интеграции и стратегического слияния между отдельными организациями. Этому процессу также может способствовать стимулирование взаимодействия небанковских кредитных организаций и коммерческих банков. В настоящее время для стран рассматриваемого региона это является перспективным направлением дальнейшего расширения деятельности и повышения финансовой устойчивости. Одним из основных источников финансирования мно-

гих микрофинансовых организаций являются средства международных организаций;

- повышение роли микрофинансирования за счет внутренних источников, в частности, сбережений населения и коммерческих источников финансирования. Роль финансирования микрокредитования за счет внутренних источников и коммерческих кредитов от местных и международных организаций будет возрастать при условии наличия достоверной и доступной информации о деятельности микрофинансовых институтов;

- создание условий для диверсификации микрофинансовых услуг, в частности, развитие сберегательных услуг и услуг по денежным переводам;

- содействие продвижению микрофинансовых услуг для самых бедных слоев населения в отдаленных регионах страны, особенно в сельской местности; обеспечение доступности микрофинансовых услуг в данных регионах;

- содействие процессу создания рынка услуг для микрофинансового сектора в области обучения, консультирования, бухгалтерского учета, аудита и информационно-управленческих систем;

- усиление мезоструктуры микрофинансового сектора, включая ассоциации МФИ и кредитные бюро;

- инициирование проведения комплексных исследований рынка микрофинансирования с акцентом на оценку социально-экономического воздействия деятельности микрофинансовых организаций на клиентов;

- обучение и повышение квалификации участников системы микрокредитования и повышение информированности населения о возможностях микрокредитования. Отсутствие специализированных обучающих центров, а также недостаточное количество квалифицированных кадров и низкий уровень финансовой грамотности населения являются сдерживающими факторами развития;

- создание возможности группирования финансовых услуг, что позволяет добиться эффективности за счет экономии в результате роста масштабов и уменьшения операционных затрат, которые ложатся на плечи конечного потребителя. Регуляторы должны также обращать внимание на обеспечение прозрачности и увеличение степени раскрытия данных по сгруппированным финансовым услугам, что связано с содействием развитию ответственных финансовых практик;

- создание благоприятных условий для развития дистанционного банкинга, что требует новых подходов к регулированию. Отсутствие четкой законодательной базы для дистанционного банкинга может препятствовать его развитию. Несмотря на популярность этого способа оказания услуг, ни в одной стране региона пока не создана полноценная законодательная база для дистанционного банкинга.

В настоящее время одним из основных направлений, которому государством должно уделяться большее внимание как в области обеспечения нормативной базы, системы регулирования и надзора, так и с точки зрения содействия в обучении и оказании консультационной помощи микрофинансовым организациям, является защита клиентов[1]. Это объясняется несколькими причинами: финансовые институты отличались низким уровнем финансовой грамотности, что также послужило одной из причин мирового финансово-экономического кризиса. Опасения относительно высоких процентных ставок, которые устанавливают некоторые программы микрофинансирования, порождают проблемы невозврата кредитов, в связи с чем возникают вопросы относительно миссии микрофинансирования. Кроме того, усиливающаяся конкуренция на рынке также подвигает организации к принятию ряда мер которые в конечном итоге отражаются на интересах клиентов и противоречат принципам их защиты. Среди принципов защиты клиентов можно выделить:

• недопущение чрезмерного роста задолженности по кредитам (это предполагает, что микрофинансовые организации должны выдавать кредиты только тем заемщикам, которые в состоянии погасить эти кредиты, имеют для этого потенциал и реальные возможности, не создавая тем самым риск возникновения долгов у клиентов). В то же время, имея дела с заемщиками с невысоким уровнем доходов, организации должны проявлять осторожность и предусмотрительность при определении обоснованного масштаба предоставляемых финансовых услуг, не связанных с кредитованием. То есть необходимы разработка и применение таких механизмов и условий со стороны микрокредитных организаций,

[1] Мировой финансовый кризис подчеркнул значение защиты потребителей и финансовой грамотности как для стабильности финансового сектора, так и для поддержания доверия потребителей к МФО и системе микрофинансирования в целом.

которые бы позволяли и помогали клиентам выполнять принятые на себя обязательства. Акцент должен быть сделан на недопущение множественных кредитов и перекрестного кредитования;

• обеспечение ценовой прозрачности. Стоимость и условия предоставления финансовых услуг, включая процентную ставку, страховые взносы, размеры возможных комиссионных, должны быть прозрачны, данная информации должна быть доступна потребителю и представлена в понятной для клиента форме. Эта мера, с одной стороны, позволит заемщикам реально оценить свои возможности и предотвратить риски возникновения неплатежей и, соответственно, обеспечит устойчивость самой организации;

• финансовое образование – один из основных элементов стратегического развития: клиенты микрофинансирования должны понимать, как часто, сколько и как они должны платить, и иметь информацию о различных видах возможных услуг, предоставляемых данной организацией, и услугах в различных типах организаций, сравнивать плюсы и минусы;

• соответствие этическим нормам ведения бизнеса. Персонал микрофинансовых организаций должен следовать этическим принципам в поведении с клиентами;

• обеспечение конфиденциальности: необходимо сохранять информацию о клиенте в тайне; информация, предоставленная клиентом, не может быть использована на непредусмотренные цели без разрешения самого заемщика;

• адекватная система (методы) взыскания долгов. Методы, используемые в организациях по взысканию долгов, не должны быть агрессивными и насильственными по отношению к клиентам, клиенты имеют право на уважительное отношение в случае невыполнения обязательств, не допускаются различного рода унижения и оскорбления. Организации должны действовать в соответствии с законодательством и уважением к частной жизни. Понимание ситуации и помощь в поиске подходящего решения —то, что должно лежать в основе политики взыскания долгов;

• организации должны разработать процедуры рассмотрения жалоб и удовлетворения имеющихся вопросов. В них должен быть отработан механизм обратной связи. Необходимо проводить анализ полученной информации и принимать соответствующие меры. Это в долгосрочной перспективе позитивно влияет на продуктивность и эффективность работы организации.

5.2. Совершенствование механизма взаимодействия коммерческих банков и небанковских финансовых институтов

В последние годы во многих странах наблюдается интерес к вопросам развития и расширения сотрудничества между двумя сегментами финансового сектора – коммерческими банками и небанковскими финансовыми институтами. Данный подраздел посвящен вопросам взаимодействия банков и небанковских финансовых институтов, существующих механизмов сотрудничества, анализу сдерживающих факторов, влияющих на развитие сотрудничества, а также определению возможных путей и перспектив развития взаимодействия этих структур на основе зарубежного опыта и с учетом специфики регионального развития.

По мере развития сектора микрофинансирования, роста числа клиентов, расширения географического охвата и спектра предоставляемых услуг и необходимости обеспечения эффективности микрофинансовых программ возникает вопрос о диверсификации источников финансирования. Это также объясняется тем, что возможности донорских программ ограничены, любая программа, финансируемая донором, должна ориентироваться в перспективе на выход на самоокупаемость и устойчивость для дальнейшего развития. Для обеспечения устойчивого развития рынка микрофинансирования в долгосрочном периоде требуется доступ к нескольким независимым источникам финансирования.

Одним из наиболее перспективных и приемлемых источников финансирования, что доказано международной практикой, являются банковские кредиты. По мнению некоторых экономистов[1], перспективность названного источника финансирования связана в первую очередь с тем, что банки и микрофинансовые организации ориентированы на разные группы клиентов и, следовательно, не являются конкурентами. Микрофинансовые организации работают, как правило, с населением с невысоким уровнем доходов, с начинающим бизнесом, микропредприятиями; банки же целевой аудиторией в данном направлении своей деятельности

[1] *Шестоперов О.М., Буев В.В., Литвак Е.Г., Шеховцов А.О.* Принципы, опыт и перспективы взаимодействия банков и небанковских микрофинансовых организаций, 2004 г.

видят малые предприятия, уже имеющие определенную кредитную историю и экономически привлекательные масштабы деятельности. Соответственно, возникает возможность взаимовыгодного дополнения банковского и небанковского предложения на рынке финансирования малого бизнеса. При этом сотрудничество между банками и МФО, как показывают примеры из международной практики, может быть на взаимовыгодной основе.

Далее, прежде чем подробно рассматривать возможные механизмы и модели взаимодействия банковских и небанковских финансовых институтов, остановимся на трех возможных вариантах вхождения банков на рынок микрофинансирования, определенных на основе зарубежного опыта:

1. Предоставление финансовых услуг субъектам малого и микробизнеса непосредственно самим банком или его специальными отделениями.

2. Выступление в качестве «оптового» продавца (в этом случае МФО выступают для банков обычным заемщиком).

3. Партнерское взаимодействие с МФО, включающее, помимо кредитования организации, реализацию совместных проектов на взаимовыгодных началах, информационный обмен и другие формы взаимодействия на основе взаимного соглашения.

Для коммерческих банков существует ряд ограничений в самостоятельном вхождении на рынок малого бизнеса и микрозаемщиков. Развитие банком микрофинансовых программ с нуля сопряжено со значительным затратами, которые могут сохраняться на высоком уровне долгое время. Этот период может длиться от 2–3 лет, как это было, например, с Национальным банком развития в Египте, Столетнем банке в Уганде, Family Finance Building Society в Кении, Scotia Enterprise в Гайане и Financiera Familiar в Парагвае, до 4–5 лет, как, например, в случае Multicredit Bank в Панаме и Banco Wiese в Перу. Следует учесть, что в этом перечне представлены довольно успешные примеры из зарубежной практики реализации банками микрофинансовых программ. Кроме того, такого рода программы не всегда являются эффективными.

Учитывая вышеизложенное, можно сказать, что для банка расширение своей деятельности за счет охвата субъектов малого и микробизнеса может быть осуществлено эффективно и прибыльно с помощью уже существующих и стабильных микрофинансо-

вых организаций, которые имеют опыт в работе с этой категорией заемщиков. Банк получает технологию сокращения издержек и, как правило, участие в управлении МФО. Также МФО сами по себе могут являться достаточно выгодным клиентом для банков. Однако и здесь могут возникнуть определенные ограничения, в частности, многие МФО сталкиваются с проблемой отсутствия требуемого залогового обеспечения или кредитной истории.

Кроме того, МФО могут быть привлекательны не только в качестве «передаточного» звена или «розничного продавца», через которые банки «проникают» в сегмент малого и микробизнеса (downscaling), но и с точки зрения расширения клиентской базы за счет МФО (размещения в банке депозитных и расчетных счетов клиентов МФО). Клиенты, по мере развития бизнеса, формирования кредитной истории, станут клиентами банка – партнера, ранее обслуживавшего их МФО. Привлекательность банка-партнера может повысить реализация совместных программ (например, внедрение пластиковых карт для ускорения и автоматизации микрофинансовых и расчетных операций).

Сотрудничество данных организаций имеет преимущества не только для коммерческих банков, но и для МФО. В первую очередь – это диверсификация источников финансирования (что является одной из актуальных проблем на современном этапе развития микрофинансового сектора). В некоторых странах в законодательном порядке установлены ограничения по привлечению депозитов, выпуску и размещению на фондовом рынке ценных бумаг, что наряду с возможными экономическими ограничениями, например, недостаточная развитость фондового рынка, сокращает возможности диверсификации источников финансирования. А ориентация исключительно на донорские средства несет в себе значительные риски – сокращение и переориентация донорских организаций на другие направления.

Здесь же следует сделать акцент на то, что привлечение ресурсов коммерческих банков – это не только способ диверсификации источников финансирования, но и один из основных шагов к финансовой устойчивости и долгосрочному развитию.

Среди других преимуществ сотрудничества с банковскими структурами можно выделить сокращение издержек МФО на развитие инфраструктуры (офисов, отделений, коммуникаций и т. п.), на обработку операций, формирование имиджа и др.

Факторы, сдерживающие развитие взаимодействия банков и микрофинансовых организаций.

Государственная политика. Направление государственной политики влияет на возможности микрофинансовых организаций по привлечению финансовых ресурсов из коммерческих источников. Наличие такого рода ограничений сдерживает развитие процесса взаимодействия банков и МФО, а также влияет на развитость государственных или донорских микрокредитных программ. Они могут служить стимулом для сохранения статус-кво в части источников финансирования действующих МФО. В свою очередь МФО, имея доступ к субсидируемым фондам через государственные и донорские программы микрофинансирования, не очень заинтересованы в получении банковских кредитов и осуществлении выплат по рыночным ставкам, что имело место в Бангладеш и ряде стран Латинской Америки.

На процесс сотрудничества также влияет внутренняя политика самих банков, которая может определить приоритетом другие сектора рынка, что обуславливает распределение средств на другие направления.

Недостаток информации. При отсутствии достаточной информации в отношении деятельности, осуществляемой МФО, банки крайне сдержанны при выдаче микрофинансовым организациям кредитов без соответствующего обеспечения или кредитной истории (МФО оказываются в таком же положении по отношению к банкам, как и их целевой заемщик) и развитии более долгосрочного и стратегического сотрудничества с действующими МФО. Многие МФО не имеют представления о том, какое коммерческое финансирование им доступно. Это относится даже к самым крупным и прибыльным МФО. Многие МФО не осознают важности коммерческого финансирования для долгосрочной институциональной стабильности. В то же время банки не имеют достаточной информации о деятельности МФО. Представители банков отмечают, что это является одной из причин, по которой большинство МФО не рассматривались ими как направления вложения средств. То же самое можно отметить и в отношении информированности банков о возможностях самостоятельного развития микрофинансовой программы через

собственные отделения или дочернюю микрофинансовую структуру. Таким образом, большое значение имеет популяризация принципов осуществления микрофинансовой деятельности, целей и задач микрофинансовых институтов.

Законодательное регулирование и правоприменительная практика. Важной составляющей в развитии взаимоотношений между банками и МФО являются гарантии. Слабое законодательное и правоприменительное регулирование финансовых гарантий и реализации требований в случае нарушения обязательств без значительных затруднений ограничивает развитие сотрудничества.

Степень развития «вспомогательного рынка». Недостаточный уровень развития служб кредитной информации (кредитные бюро, кредитные рейтинговые агентства) сдерживает развитие сотрудничества. Развитый сегмент таких служб способствует повышению информированности возможных кредиторов/инвесторов МФО в отношении кредитоспособности последних и, наоборот, информированности МФО в части кредитоспособности потенциальных получателей микрофинансовых услуг.

Особенности развития рынка капитала. Доступность коммерческих источников финансирования для МФО повышается при наличии на рынке таких структур, как «оптовые» финансовые посредники, включая займы специальных государственных или смешанных институтов, частных инвестиционных фондов и коммерческих банков. Активизация происходит и при наличии специализированных гарантийных институтов.

Риски, сопутствующие предоставлению финансовых средств МФО. Коммерческие банки, как международные, так и национальные, полагают, что инвестиции в большое количество региональных МФО, так же, как и в страны, в которых они действуют, сопряжены со значительными рисками. В результате они предоставляют займы по высоким процентам либо не предоставляют совсем. Среди возможных рисков можно выделить риск, связанный с неизвестным масштабом и состоянием рынка. Данный риск присутствует всегда при инвестировании в новые сектора. Многие банки, не располагая информацией о микрофинансировании, полагают, что большинство операций в этом секторе нелегальные или полулегальные – из-за заметных

оборотов по займам, сравнительно высоких процентных ставок и значительных наличных потоков. Кроме этого, банки не всегда устраивают организационно-правовая форма и структура МФО, которая, по их мнению, может создать им проблемы. Во-первых, некоторые рассматривают ее как плохо адаптированную к финансовому бизнесу с большим потоком капитала. Во-вторых, эта структура не имеет прозрачной, четко выстроенной системы отчетности. В-третьих, история существования МФО в ряде стран сравнительно короткая, и это вызывает у банков опасения относительно рискованности вложений в МФО. Отдельно необходимо выделить и риск устойчивости управления. МФО менее других финансовых организаций устойчивы перед проблемой увольнения из них высококвалифицированных специалистов, поскольку их предложение на рынке ограничено, что особенно актуально в условиях относительной «молодости» сектора. Тем самым уход из МФО одного-двух ключевых менеджеров может привести к кризису всей организации. Однако этот риск с увеличением числа специалистов в области микрофинансирования со временем элиминируется. Наконец, еще одно, довольно субъективное опасение, – это усиление конкуренции с банками: в случае если МФО успешно развивается и растет, она может составить конкуренцию коммерческим банкам.

Направления сотрудничества коммерческих банков и небанковских финансовых организаций принимают различные формы:

1. Интегрированная структура или внутреннее подразделение.
2. Организация дочерней микрофинансовой организации.
3. Действующая МФО в качестве «розничного продавца» или стратегический договор с МФО.
4. Модель обслуживающей компании.

Интегрированная структура или внутреннее подразделение

Банки могут создать специальные микрофинансовые отделения или ввести услуги по микрокредитованию в существующих отделениях. Административные и финансовые функции в данном случае интегрированы в общую структуру основного банка. Другой подход – полностью интегрированные операции, в рамках которых кредитный сотрудник, кроме прочих операций, обрабаты-

вает заявки и на мелкие займы. Все системы – административная, финансовая, персонала, информационная – при этом интегрированы в общие системы банка. Стратегия введения новой услуги на собственной базе может стать не очень дорогим способом развития микрофинансовой деятельности. Однако, как показала международная практика, она редко бывает успешной. Создание микрофинансового отделения имело успех только в нескольких случаях – у Bank Rakyat Indonesu в Индонезии и Banco do Nordesce в Бразилии, которые разработали две наиболее успешные микрофинансовые программы в мире. Оба банка являются довольно крупными и принадлежат государству. Внутреннее подразделение может быть тесно связано с банком, пользуясь услугами головного банка и других банковских отделений, снижая затраты от создания отдельного офиса и дополнительных штатных единиц. Однако у внутренних микрофинансовых подразделений есть два существенных недостатка. Во-первых, банк должен ввести систему разделения персонала микрофинансового отдела от других банковских служащих для формирования в отделе своей корпоративной культуры способствующей реализации программы микрофинансирования, отличающейся от традиционной банковской. Второй недостаток – отсутствие независимого руководства: микрофинансовым подразделением управляет материнский банк. Это может привести к выработке неприемлемых решений в отношении микрофинансовой программы, неправильному распределению ресурсов или даже полному изменению отношения к микрофинансированию.

Организация банком дочерней микрофинансовой организации

В данном случае речь идет об относительно независимом розничном центре, аффилированном с банком, но имеющем собственную политику, самостоятельный штат и информационную систему. Такой центр отчитывается перед головным банком, а при наличии сторонних инвесторов и перед ними. Примерами проектов по организации дочерней микрофинансовой организации могут служить микрофинансовый филиал Banco del Desarallo в Чили, система Unit Desa Bank, банка Bank Rakayat Indonesia в Индонезии, программа Scotia Enterprise Program банка, Bank of Nova Scotia в Гайане, а также Financiere Solucion, являющейся дочерней компанией Banco de Credito (Перу).

Такие дочерние финансовые организации могут быть совместными предприятиями, в деятельности которых участвуют и другие инвесторы. Дочерняя микрофинансовая компания лицензируется и регулируется администрацией банка и должна соответствовать предъявляемым ей со стороны банка требованиям, например, обладать собственным достаточным капиталом. Решение о создании дочерней компании может зависеть от действующих рамок законодательства, регулирующего предоставление финансовых услуг. В частности, дочерняя компания в зависимости от формы может не подпадать под банковское регулирование. Следует подчеркнуть, что дочерняя микрофинансовая компания преодолевает основные недостатки, свойственные внутреннему микрофинансовому подразделению. В частности, компания:

- не зависит от банка при принятии оперативных решений;
- может создавать необходимую штатную структуру, использовать специальные технологии микрофинансирования, отличные от банковских, в чем-то не зависящие от политики и технологии банка-учредителя;
- создавать собственную организационную культуру и др.

Чем более, специализированным и независимым является микрофинансовое подразделение, тем легче и быстрее оно овладевает соответствующими методиками, процедурами микрофинансирования, в то время как интегрированные структуры в своей деятельности испытывают ощутимое давление со стороны традиционных банковских схем и методологий. Среди основных недостатков дочерней микрофинансовой компании следует выделить то, что дочерняя компания не может воспользоваться теми преимуществами, которыми пользуется внутреннее подразделение. В частности, возникает определенное дублирование функций между головным банком-учредителем и дочерней микрофинансовой компанией, возникающее в части схожих операций.

Действующая МФО в качестве «розничного продавца» или стратегический договор банка и действующей микрофинансовой организации

Одной из простейших форм взаимодействия, которая уже упоминалась, являются кредитные отношения между банком и МФО, которые получают все большее распространение на практике. Некоторые банки выработали специализацию оптовых посредников

в отношении МФО, выполняющих в этом случае функции розничного продавца микрофинансовых услуг.

Однако простые кредитные отношения не позволяют воспользоваться всеми преимуществами, которыми обладают коммерческие банки (филиальная сеть и другая инфраструктура и т. п.). В связи с этим стали формироваться более сложные формы альянсов. В частности, микрофинансовые институты стали выполнять функции агентов банков по сбору депозитов, однако это не способствовало использованию всех преимуществ.

Более сложной формой альянса является соглашение между банком и МФО, согласно которому последняя берет на себя часть работы по утверждению кредитов и по управлению банковскими кредитными процессами. Такое соглашение может способствовать извлечению выгод из знаний о рынке и кредитной методологии, применяемой микрофинансовым институтом, который в свою очередь использует мощности банка по обработке операций. Одновременно от банка не требуется делать значительных инвестиций и заниматься операционными изменениями. Существует множество примеров, в частности, Banco Wiese в Перу, Banque Nationale de Development Agricole (Мали), FINCA (Кыргызстан), Mikrofin (Босния), Женская микрофинансовая сеть (Россия) и др.

Модель обслуживающей компании

Одним из эффективных способов организации сотрудничества является модель обслуживающей компании, Которая в данном случае представляет собой нефинансовую компанию, которая занимается предоставлением банку услуг по управлению кредитами и выдаче кредитов. Обслуживающая компания делает всю работу по продвижению, оценке, подтверждению, учету и сбору кредитов, в то время как сами заемные средства находятся на счетах банка. При этом обслуживающая компания за свои услуги получает определенную комиссию (или, наоборот, в том случае если банк оказывает услуги обслуживающей компании). Обслуживающая компания может быть как дочерней компанией, принадлежащей банку, так и обладать определенной независимостью, предполагая участие других инвесторов.

Что касается рассматриваемого региона, то на нынешнем этапе сотрудничество банков и МФО находится еще на стадии становления. Проведенный анализ показал, что количество приме-

ров сотрудничества между банками и МФО в целом довольно ограничено. Взаимодействие развивается в ряде направлений, но сводится на данном этапе к «простым» формам – получение кредита, льготного расчетнокассового обслуживания, совместные консультации. Более сложные формы сотрудничества встречаются достаточно редко. Вместе с тем, учитывая положительный эффект, который сотрудничество может дать и для банков, и для МФО, а также для сектора малого бизнеса, на этом этапе существенные преимущества могут получить те, кто станет инициатором этого процесса.

Как показало проведенное исследование, в среде как МФО, так и банков уже отчетливо появляется понимание того, что основ для сотрудничества между банками и МФО больше, чем для конкуренции. Как отмечалось, имеются и примеры успешного налаживания сотрудничества.

И хотя среди основных источников внешнего финансирования микрофинансовых организаций чаще всего называются средства международных доноров и специализированных финансовых организаций, средства населения и средства бюджетов, а роль банковского финансирования занимает пока одно из второстепенных мест, прогнозируется его заметный рост в среднесрочном периоде. На этом фоне перспективы развития взаимодействия между банками и микрофинансовыми организациями в регионе Центральной Азии можно оценить как положительные и имеющие неплохую динамику.

На основе изучения существующих моделей взаимодействия банков и МФО можно определить наиболее перспективные направления для стран Центральной Азии.

1. Интегрированная структура или внутреннее подразделение. Такая схема в общих чертах уже применяется рядом банков региона. Банки оказывают микрофинансовые услуги в существующих отделениях, в зависимости от объема операций создавая небольшие подразделения (отделы, сектора) по микрофинансированию или возлагая эти задачи на определенного кредитного офицера. Кроме того, существуют мини-банки по оказанию универсальных услуг, а также центры розничных услуг, специализирующиеся больше на розничном банкинге (прием вкладов, валютно-обменные операции, денежные переводы), которые оказывают услуги микрофинансирования в режиме «фронт офиса» (без права

авторизации операций и ведения транзакций), но в чистом виде открытие специальных микрофинансовых отделений (кроме Микрокредитбанка) пока не практикуется.

Представляется более целесообразным для банков в местах наибольшего спроса на микрофинансовые услуги (рынки, торговые комплексы, густонаселенные районы, где функционирует большое количество субъектов малого бизнеса, частного и семейного предпринимательства) открывать именно специальные микрофинансовые отделения, которые будут строить методологию и механизм своей работы на примере микрофинансовой организации с более индивидуальным подходом к клиенту и упрощенными процедурами оказания услуг.

Для этого необходимо разработать отличную от общей банковской нормативно-методологическую основу, режим работы, систему мотивации персонала указанных отделений.

2. Организация банком дочерней микрофинансовой организации. В банковской практике Узбекистана уже существует опыт организации банками дочерних предприятий, в частности, по управлению проблемными активами и предприятиями-банкротами, перешедшими на баланс коммерческих банков. Технически каждый банк, заинтересованный в развитии микрофинансовых операций, может открыть дочернюю микрофинансовую организацию, аффилированную с банком, но имеющую собственную политику, отдельный штат и информационную систему. В таких организациях могут участвовать и другие инвесторы. Дочерняя микрофинансовая компания лицензируется и регулируется администрацией банка и должна соответствовать предъявляемым ей со стороны банка требованиям, но в то же время должна быть независимой от банка в принятии оперативных решений, может создавать нужную штатную структуру, использовать отличные от банковских специальные технологии микрофинансирования и др.

3. Действующая МФО в качестве «розничного продавца» или стратегический договор банка и действующей микрофинансовой организации. Указанное направление наиболее приемлемо в условиях Центральноазиатского региона и предполагает сотрудничество банка с МФО, уже обслуживающими микрофинансовый рынок. Данная схема выгодна для банка тем, что предполагает невысокие затраты на создание специальной инфраструктуры для микрофинансовых операций. Для МФО эта схема вы-

годна тем, что они получают доступ к ресурсам банка, не меняя своей миссии, политики, организационной культуры и т. д. Самая простая форма – кредитные отношения между банком и МФО – используется на практике. Целесообразным считается широкое внедрение в практику других, более сложных форм альянсов. В частности, микрофинансовые институты могут выполнять функции агентов банков по сбору депозитов, брать на себя часть работы по утверждению кредитов и по управлению банковскими кредитными процессами.

В частности, в Узбекистане такие кредитные союзы, как «Осиё», «Траст», «Капитал», «Юнион», «Имкон», «Хамрох финанс», широко пользуются кредитными линиями таких коммерческих банков, как «Капитал банк», «Туронбанк», «Асакабанк» и др.

4. Модель обслуживающей компании. В условиях Центральной Азии, а также Узбекистана она, возможно, является несколько преждевременной и должна предварительно пройти стадию модели «розничного продавца», как указывалось выше.

Думается, что указанная модель будет наиболее применима для частных банков, которые часто образуют своеобразный холдинг с другими структурами, входящими в сферу интересов основных учредителей и акционеров банка.

Дополнительные услуги и возможности, возникающие в ходе взаимодействия. В нашем регионе одним из перспективных направлений взаимодействия можно назвать предоставление дополнительных услуг клиентам МФО – депозитов, страховок, лизинга и др. МФО-партнер может стать для банка и источником получения готовых клиентов для кредитования с прозрачной кредитной историей и оборотами по счету из числа тех, кто перерос микрокредиты. Очень важным и перспективным в настоящее время является предоставление банком дополнительных услуг по автоматизации расчетов, внедрению банками пластиковых расчетных карт среди клиентов МФО как инструмента, на который производится перечисление займов.

Дополнительным импульсом заинтересованности МФО в развитии отношений с банками может стать политика международных донорских организаций, в частности, сокращение финансирования микрофинансовых программ развития.

Между тем есть определенные ограничения развития процесса, относящиеся к сфере государственного регулирования. Так, многие эксперты указывают на необходимость смягчения обяза-

тельных требований к банкам по резервам в отношении кредитов, выданных МФО. Это придаст импульс и дополнительную мотивацию для встречного движения банков в отношении небанковских МФО (кредитование для последующей «розничной продажи» микрозаймов). Важной проблемой является регулирование, касающееся ведения и распространения кредитных историй клиентов. Отсутствие или неясность такого регулирования тормозит процессы взаимообмена информацией между банками и МФО и развитие «вспомогательного рынка», о чем уже было сказано. Таким образом, развитие процессов сотрудничества тесно связано с перспективами утверждения законодательной базы регулирования деятельности кредитных бюро и внедрением таких институтов в практику.

Большое значение придается информационному освещению практических примеров сотрудничества банков и МФО и эффективности этих проектов, что позволит сделать такое сотрудничество более заметным для широкой общественности и привлекательным для банков. Наряду с этим распространение передового опыта будет способствовать МФО, понять как более эффективно налаживать взаимодействие.

Стимулирование развития сотрудничества со стороны государства возможно также на основе организации гарантийных фондов. Как свидетельствуют примеры получения кредитов государственными фондами поддержки, они, как правило, предоставлялись на основе гарантий региональных администраций. Уверены, что данный опыт может и должен быть распространен на негосударственные МФО. Предоставление государственных гарантий МФО для увеличения объемов ресурсов на кредитование малого предпринимательства может приносить больший эффект, нежели предоставление гарантий непосредственно субъектам малого предпринимательства. Считается целесообразным рассмотреть вопрос субсидирования государством части затрат, которые МФО несут при прохождении процедур, повышающих прозрачность их бизнеса и информированность потенциальных кредиторов, – получение кредитных рейтингов, внешний аудит, распространение информации о себе. Наконец, как показывает зарубежная практика, достаточно эффективным инструментом создания устойчивых связей между рассматриваемыми организациями является создание информационных порталов и сетей обмена информацией. Такие

информационные ресурсы могут носить как общий характер, так и отраслевой. За рубежом также существуют и специализированные порталы по микрофинансированию.

Развитие сотрудничества банков и МФО будет иметь положительный эффект и для всей экономики в целом. Недостаточная развитость элемента микрофинансирования в системе обеспечения малого и микробизнеса финансовыми ресурсами сдерживает, по мере роста, переход данного сегмента рынка на банковское финансирование и в результате тормозит развитие сектора малого бизнеса.

Создание условий для развития взаимодействия банковского сектора и небанковских финансовых организаций будет содействовать более широкому охвату клиентов, укреплению финансовой системы, дальнейшему развитию малого бизнеса в регионе, перерастанию его в категорию крупного и, соответственно, повышению его роли в социально-экономическом развитии.

5.3. Институциональное обеспечение развития микрофинансирования

Анализ и характеристика правовой и регуляторной среды для микрофинансовых организаций в различных странах Центральной и Восточной Европы, стран СНГ позволил определить основные направления развития рынка микрофинансов в странах Центральноазиатского региона. Большинство рекомендаций по укреплению рынка микрокредитования зависит от более широкомасштабных реформ банковского и финансового секторов.

К основным организационным направлениям дальнейшего развития рынка микрофинансирования относятся следующие положения:

1. Содействие развитию рыночной инфраструктуры микрофинансового сектора (мезоуровень), в частности:

• укрепление институционального потенциала Ассоциации микрокредитных организаций, создание информационных и ресурсных центров, программ обучения для распространения передового национального и международного опыта в области микрофинансирования (в связи с коммерциализацией микрофинансирования возникает так называемый термин «ответственные финансы»

– сохранение социального воздействия. Здесь немаловажную роль призваны сыграть именно ассоциации);

• создание одинаковых условий в области налогообложения прибыли финансовых организаций, включая банки, кредитные союзы и микрокредитные организации;

• содействие в процессе внедрения автоматизированной информационной системы управления кредитными процедурами и портфелем, бухгалтерского учета и финансовой отчетности для малых кредитных союзов и микрокредитных организаций;

• расширение потенциала консалтинговых, аудиторских и рейтинговых агентств и компаний;

• расширение деятельности бюро кредитной информации (кредитных бюро) и объединение систем кредитной информации из различных сегментов, к которой могли бы иметь доступ все кредитные учреждения на добровольной основе;

• создание и усиление роли новых организаций, осуществляющих сбор просроченной задолженности;

• усиление роли институциональных инвесторов для создания полномасштабного рынка капитала.

2. Содействие формированию устойчивой системы микрокредитных организаций (микроуровень), в том числе:

• содействие процессу разработки руководства для микрокредитных организаций по созданию и осуществлению деятельности микрокредитной организации, включающего в себя нормативно-правовые акты, инструкции и положения, пример устава, внутреннюю политику и процедуры;

• содействие наращиванию потенциала микрокредитных организаций путем проведения специализированных программ обучения, а также повышение эффективности операционной деятельности, улучшение бухгалтерского учета и финансового управления, разработка методик управления риском, совершенствование методов кредитного администрирования и корпоративного управления;

• повышение капитализации микрокредитных организаций для расширения их финансового потенциала;

• содействие наращиванию потенциала и поддержка стремления микрокредитных организаций к привлечению местных и международных кредитных линий, в получении доступа к коммерческим источникам финансирования на местных или международных рынках капитала;

• оказание содействия инновациям в области повышения эффективности, оптимизации процедур, внедрения новых технологий.

Финансовая инфраструктура региона должна быть направлена на то, чтобы максимально увеличить степень внедрения финансовых услуг в разрезе охвата населения и за счет эффективности и уменьшения затрат по операциям, содействовать развитию более широкого спектра доступных продуктов, ориентированных на потребителей. Реформы финансовой инфраструктуры должны учитывать необходимость одновременного проведения преобразований в действующих системах, которые обеспечивают доступ к финансовым продуктам и услугам.

Развитие филиальной сети

Мировая практика свидетельствует, что в большинстве стран (около 65%) для открытия каждого нового филиала необходимо получать формальное утверждение. Получение утверждения в некоторых странах является простой формальностью, в других, напротив, – утверждение означает длительный процесс подачи заявки, представление технико-экономического обоснования и дополнительные одобрительные процедуры со стороны субъектов системы государственного управления. В некоторых случаях многочисленные разрешения и задержки приводят к затягиванию этого процесса и росту затрат, которые могут оттолкнуть банки от открытия филиалов. Когда затраты по выполнению требований к процедуре утверждения филиалов, являются слишком высокими, банки могут пересмотреть возможность открытия своих отделений, приносящих минимальную прибыль – таких, как многие отделения в сельских и труднодоступных районах[1].

Кроме того, строгие требования по безопасности, регулирующие операционные процедуры и особенности строительства, являются другим препятствием в открытии филиалов. Так как банки работают с денежными средствами, соображения безопасности вполне обоснованы. Но не все филиалы одинаковы, и банкам необходима относительная свобода действий в управлении вопросами безопасности и их адаптации к местным условиям. Если в филиале хранится большое количество наличных средств, для него могут понадобиться более частая инкассация или более крепкие

[1] Получение разрешения для закрытия филиала также сопряжено с необходимостью решить ряд проблем

сейфы, чем для отделений с небольшими объемами денег. Лишь в нескольких странах действуют официально закрепленные исключения по определенным типам филиалов[1].

Большое количество требований по открытию и проведению операцийфилиалов может стать отталкивающим фактором для расширения банков. Надзор со стороны регулятора важен, но чрезмерные требования для получения утверждения могут помешать расширению сети филиалов, что, возможно, будет сдерживать процесс расширения охвата населения финансовыми услугами. Замена требования получить утверждение на открытие филиалов требованием послать уведомление является одним из путей облегчения этого процесса. Это позволяет регулятору вести мониторинг деятельности и вмешиваться в процесс по мере необходимости. Это также позволяет банкам расширяться на основе их собственных коммерческих моделей. Например, в Аргентине, Гондурасе и Венгрии банки должны уведомлять надзорный орган о намерении открыть филиал, но не должны получать формального одобрения. В Центральазиатском регионе целесообразно было бы создание благоприятных условий для организаций, предоставляющих микрофинансовые услуги в целях расширения их филиальной сети, в том числе совершенствование существующей нормативно-правовой базы и упрощение процедур регистрации.

Развитие эффективной системы обмена кредитной информацией

Кредитные бюро являются важным компонентом финансового сектора, их деятельность может оказать помощь МФО в принятии решения относительно изменения объемов и структуры кредитного портфеля, а также способствовать снижению рисков для микрофинансовых организаций с одной стороны, стимулировать заемщиков соблюдать финансовую дисциплину и повысить для них доступность кредитных ресурсов, с другой.

Кредитные бюро собирают информацию из различных источников и выдают такие данные, как практика погашения ссуд физи-

[1] В Аргентине и Бразилии филиалам с меньшими объемами депозитных фондов предъявляются не такие строгие требования по безопасности, как отделениям с большими суммами вкладов. Однако исключения из правил безопасности встречаются редко. Из 79 стран, в которых необходимо получать утверждение на открытие филиала, только в 12 предусмотрены исключения по безопасности в рамках многоуровневых требований, позволяющих банкам, удовлетворяющим определенным условиям, поддерживать меньший уровень безопасности.

ческими лицами и фирмами. Сокращая информационный дисбаланс, они позволяют кредиторам выбирать заемщиков, затрачивая минимум ресурсов. В результате кредиторы могут принимать решения о кредитах быстрее и снижать риск, увеличивая объемы кредитования[1]. Страны с развитыми системами кредитной информации выделяют физическим лицам больше займов, даже после проведения контрольного анализа данных подушевого дохода и обеспечения исполнения договоров. Если же кредитное бюро не имеет полной и точной информации по благополучным и неблагополучным кредитам, кредитор, пользующийся информацией данного кредитного бюро, не может четко оценить задолженность заемщика.

Анализ международной практики показывает, что кредиторы, полагающиеся на кредитные бюро с ограниченным объемом информации, скорее всего, будут осуществлять чрезмерное кредитование[2]. Во многих странах финансовые регуляторы поощряют или требуют обмена информацией посредством частных или государственных реестров кредитной информации[3]. Особенно важны частные кредитные бюро, так как они аккумулируют данные как по регулируемым, так и нерегулируемым субъектам, в отличие от случаев ведения государственных реестров, которые ориентированы исключительно на регулируемых представителей кредитов. Поскольку деятельность многих кредиторов не является предметом регулирования, особенно тех, которые обслуживают малообеспеченных клиентов, развитие универсальных кредитных бюро имеет большое значение для облегчения безопасного доступа малообеспеченных к кредитам.

Для развития комплексной системы кредитной информации необходимо партнерство между государственным и частным секторами[4]. Необходима нормативная среда, которая позволит вести обмен информацией между регулируемыми и нерегулируемыми субъектами и обеспечить защиту информации. Органы регулирования должны поощрять или требовать от регулируемых финан-

---

[1] *Djankov, McLiesh and Shleifer*, Private Credit in 129 countries, 2007. www.nber.org/papers/w.11078pdf

[2] *Bailey and Wong*, Credit Bureau Development in South Asia. 2004. www.worldbank.org

[3] www.worldbank.org

[4] IFC Financial Infrastructure Project 2010. www.ifc.org/acafi

совых институтов использования кредитной информации для оценки своих рисков. Для ведения государственных реестров необходимо партнерство с частными бюро с целью создания систем охватывающих как можно более широкий спектр информации. Положительными примерами такого партнерства являются системы кредитной информации Эквадора и Перу, где надзорные органы предоставляют доступ утвержденным кредитным бюро ко всей базе данных государственных реестров. Эти кредитные бюро дополняют данные регуляторов информацией по нерегулируемым субъектам, в том числе по многим кооперативам и микрофинансовым институтам, формируя более содержательный массив кредитной информации.

Существующие на сегодняшний день кредитные бюро в регионе, как правило, являются частью системы регулирования банковской системы, и их цель – поддержание финансовой стабильности сектора. Эти кредитные бюро не могут заменить частные бюро, особенно в отношении микрозаемщиков. Считаем целесообразным в целях повышения эффективности функционирования микрофинансового сектора и расширения охвата клиентов стимулирование создания в регионе частных кредитных бюро.

Создание апексных фондов

Создание апексных фондов может способствовать привлечению дополнительных финансовых ресурсов в сектор, их эффективному распределению и перераспределению и в результате дальнейшему развитию сектора микрофинансирования в регионе.

В качестве апекс-организации, как правило, выступают крупные кредитные организации, которые предоставляют финансовые средства в виде грантов, кредитов и гарантий, а также оказывают различные услуги микрофинансовым организациям. Финансирование может предоставляться как при наличии, так и при отсутствии технического содействия. Апекс-организации привлекают средства доноров и инвесторов для финансирования и технического содействия микрофинансовым организациям. Апексные фонды привлекательны для иностранных инвесторов (доноров, частных инвестиционных фондов, правительственных учреждений), выступая в качестве надежных местных институтов, дающих им уверенность и стабильность при работе с микрофинансовым сектором региона. Несмотря на их перспективность, в мировой прак-

тике имеется ограниченное количество успешных апексных организаций, что обусловлено наличием определенных трудностей, с которыми сталкиваются такие организации. На основе изучения зарубежного опыта функционирования апекс фондов CGAP были разработаны практические рекомендации для формирования эффективной апекс-системы, которые можно применить для создания аналогичной системы в странах центральноазиатского региона.

Во-первых, учредители апексных фондов могут столкнуться с проблемами по привлечению финансирования из-за жестких требований со стороны инвесторов[1]. Апексные фонды Кении, Доминиканской Республики, Колумбии и Пакистана, например, имели больше денежных ресурсов по сравнению с квалифицированными микрофинансовыми организациями.

Апекс-фонды, как правило, в результате жесткого отбора МФО, отвечающих установленным требованиям, не могут быстро распределять финансовые ресурсы.

Политическое давление может оказывать влияние на деятельность микрофинансовых организаций и, соответственно, отражаться на эффективности реализуемых программ.

Апексные фонды могут выступать в качестве посредников между микрофинансовыми организациями, коммерческими банками и различными фондами.

Международная практика микрофинансирования показала, что предоставление микрокредитов должно сопровождаться техническим содействием, но, как правило, апексные фонды недостаточно оборудованы для оказания технической помощи.

Среди факторов успешного функционирования апекс-системы[2] можно отметить независимость и самостоятельность в принятии решений, высокое качество менеджмента (наличие навыков менеджмента в секторе микрофинансирования и финансов, опыт и знание микрофинансирования), разработку четких критериев отбора при финансировании микрофинансовых организаций, соответствие размеров кредитов обороту и потребностям микрофинансовых организаций, проведение мониторинга МФО с использованием обязательных производственных показателей.

---

[1] В Бангладеш, например, где сектор микрофинансирования высоко развит, только 10% МФО представивших заявки на финансирование соответствовали предъявляемым требованиям

[2] Рекомендации разработаны CGAP.

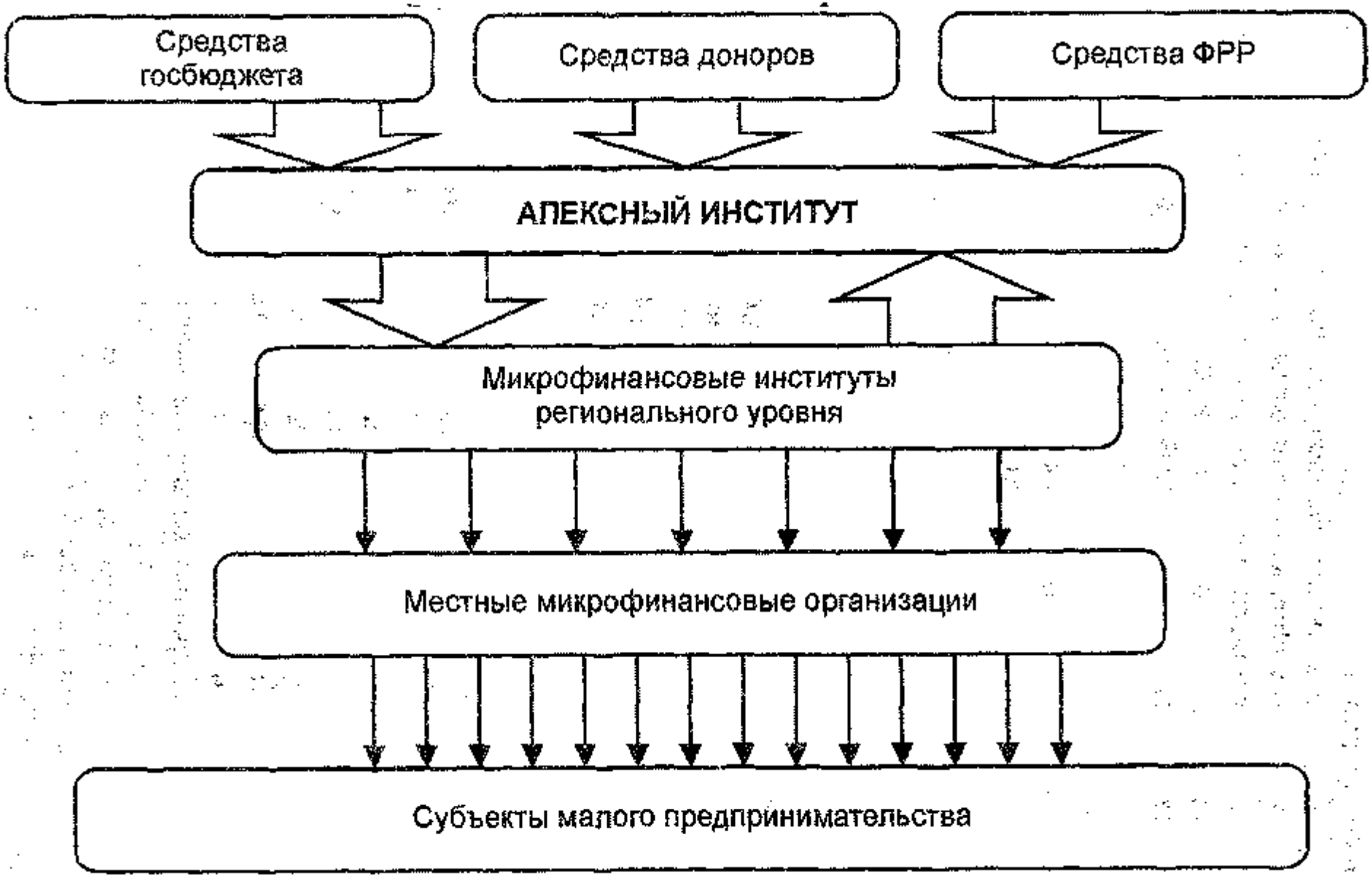


Рис. 1. ***Система функционирования апекс-фондов***

Схематично функционирование системы апекс-фондов представлено на рис. 1.

Для создания апексных фондов в регионе целесообразно привлекать к данному процессу государственные органы и международные организации, которые могут оказать содействие в становлении апекс-системы. Кроме того, в частности для Узбекистана, возможно использование средств Фонда развития и реконструкции.

5.4. Сценарии развития микрофинансирования с использование инноваций

При определении сценариев развития микрофинансового сектора в регионе необходимо в первую очередь учитывать специфические особенности развития самого региона – такие факторы, как демографические, экономические, политические и др., а также то обстоятельство, что на развитие сектора в регионе окажут воздействие тенденции мирового развития. Однозначно, что будущее микрофинансирования неразрывно связано с внедрением в процесс инноваций.

Среди факторов, влияющих на доступ к финансовым ресурсам в среднесрочной и долгосрочной перспективе, можно отметить демографические процессы – возрастающее давление на рынке труда, рост численности населения в городах, миграционные процессы (для рассматриваемого региона характерна высокая активность данных этих процессов). Кроме того, потенциальная клиентская база для микрофинансовых услуг будет моложе. Немаловажное значение играет имеет и политический фактор: в зависимости от направления государственной политики сектор микрофинансирования может стать одним из существенных элементов финансового сектора страны в целом и эффективным инструментом борьбы с бедностью или, наоборот, замедлить темпы своего развития.

Также при построении сценарных вариантов развития микрофинансирования необходимо принимать во внимание такой фактор, как развитие систем коммуникации и информатизации, что будет способствовать обеспечению все большего числа населения более качественной связью. Это позволит малообеспеченному населению стать более информированными потребителями финан-

совых услуг. Эти факторы являются позитивными в отношении повышения доступа к финансовым услугам[1].

Далее рассмотрим возможные сценарии развития микрофинансирования, которые были разработаны CGAP на основе проведенных исследований, предусматривающие глобальные демографические, политические и технологические факторы, применимые для рассматриваемого региона[2].

При формировании сценариев были приняты во внимание четыре направления, которые могут положительно или отрицательно сказаться на финансовом доступе:

- беспроводные технологии;
- правительства-активисты;
- новые международные игроки;
- международное регулирование.

Для каждого из рассматриваемых направлений были разработаны два сценария – пессимистический и оптимистический.

Оптимистический сценарий

Беспроводные технологии. Беспроводные технологии получат широкое распространение, что позволит охватить финансовыми услугами большее количество населения, не имевшего ранее доступа к финансовым услугам. В результате появления возможности снизить затраты на осуществление мелких операций будет привлечено больше банков. Регуляторные органы поддержат потенциал технологий, особенно комбинацию мобильных телефонов, смарт-карт и КТ в области расширения доступа. Кроме того, они рассматривают беспроводные технологии как быстрый и прозрачный способ контроля операций, что, кроме прочего, позволяет легче обеспечить соответствие международным стандартам по борьбе с отмыванием денег и финансированием терроризма. Увеличивающийся объем международных и внутренних денежных переводов будет стимулировать спрос и на другие услуги.

[1] Дешевле предоставлять финансовые услуги людям, когда они проживают в густонаселенных районах и в большей степени «связаны» между собой. Молодежь легче адаптируется к новым технологиям, которые могут использоваться финансовыми организациями для расширения доступа к услугам. В то же время в молодежной среде безработица в большинстве регионов мира уже представляет собой серьезную проблему и может еще более усугубиться.

[2] Финансовый охват 2015: четыре сценария будущего микрофинансирования. CGAP № 39. Октябрь 2006 г.

Развившись, такая беспроводная система может обслуживать огромное количество транзакций, предоставляя не только финансовые услуги, но и осуществляя другие мероприятия в сфере развития. Например, с помощью мобильных телефонов и беспроводных интернет-киосков проводятся занятия по медицинскому образованию, предоставляются информация о рынке услуг фермерам на отдаленных участках и данные об осадках для тех, кто пользуется услугами страхования на случай неблагоприятных погодных условий.

Правительства-активисты. Правительства будут использовать долгосрочный подход по использованию обширной государственной банковской инфраструктуры для предложения самоокупаемых финансовых услуг (как Bank Rakyat Indonesia). Благодаря передовому опыту и крупным вливаниям капитала охват клиентов значительно расширится. Показатели погашения займов будут на высоком уровне, государственные банки станут прибыльными. Правительства будут выплачивать социальные пособия через государственные и коммерческие банки, что позволит многим впервые открыть банковский счет. Банки будут стимулировать развитие финансовой инфраструктуры.

Новые международные игроки придерживаются новых взглядов и поддерживают инновации и инновационную деятельность, например, применение инновационных технологий. Их инструменты характеризуются гибкостью, а их подходы стимулируют инновации, которые позволяют сотням миллионов людей получить доступ к финансовым услугам. Новые игроки осознают необходимость построения, а не игнорирования местных рынков финансирования. Они предоставляют инвестиции таким образом, чтобы поддерживать, а не вытеснять местных кредиторов и инвесторов; используют субсидии для создания новых информационных сетей и платежных платформ, которые способствуют снижению затрат и позволяют новым игрокам выйти на рынок предоставления микрофинансовых услуг.

Международное регулирование. Будет достигнут международный консенсус о том, что необходимо достижение сбалансированности факторов – безопасности и доступа. Ориентация на соблюдение законности таких органов, как Рабочая группа по противодействию отмывания доходов, полученных преступным путем (ФАТФ), будет сбалансирована с учетом интересов населения.

Страны введут исключения для мелких счетов и транзакций, чтобы финансовые организации могли позволить себе обслуживать малоимущих клиентов. Все больше стран введут эффективную систему национальной идентификации с использованием карт или биометрии, что становится платформой для развития кредитных бюро, предоставляющих даже самым бедным и отдаленным клиентам возможность формирования собственной кредитной истории. Кредитные бюро также помогают оптимизировать процесс принятия кредитных решений финансовыми организациями, что позволяет снизить затраты и привлечь больше организаций к обслуживанию нижнего сегмента рынка.

Пессимистический сценарий

Беспроводные технологии. Технологии применяются в основном для обслуживания легко достижимых, благополучных клиентов и обеспеченного среднего класса. Высокие затраты на технологическую инфраструктуру позволяют крупным банкам вытеснить мелких участников рынка. По мере продвижения финансовых организаций в направлении более автоматизированных процессов клиенты больше общаются с машинами, а не с людьми. Малообеспеченное население, не соответствующее автоматизированным описаниям (профайлам) кредитных организаций, теряют преимущества традиционного микрофинансирования, включая личные отношения с кредитными экспертами, позволяющие получать займы без залога и скоринга, и отношения с другими малоимущими клиентами, помогающие повысить уверенность и поверить в свои силы (особенно женщинам).

Для осуществления надлежащего банковского надзора за операциями, осуществляемыми на основе беспроводных технологий, регуляторы ужесточают финансовые нормативы, запрещают предоставление банковских услуг с помощью мобильных телефонов и других электронных средств вне отделений банков.

Правительства становятся более требовательными к небанковским организациям – таким, как телекоммуникационные компании, предлагающим платежные и банковские услуги с помощью карточек и мобильных телефонов.

Традиционные доноры и международные круги, поддерживающие микрофинансирование, предполагают, что технологии могут решить проблему доступа на коммерческой основе и теряют

интерес к финансовому охвату. Существенная часть населения остается неохваченной финансовыми услугами.

Правительства-активисты. Правительства не признают передовые методы, для решения проблем охвата малообеспеченного населения и сокращения молодежной безработицы начинают создавать нерентабельные схемы микрокредитования. В результате развиваются государственные банки, процент, взимаемый по займам, гораздо ниже затрат на их предоставление, а заемщики не очень-то стремятся их выплачивать. Такая конкуренция разоряет самоокупаемые частные МФО. Ограничения процентных ставок внедряются на всех уровнях, они не позволяют частным микрокредитным организациям выжить, по этой причине субсидированные государственные банки остаются единственным источником финансовых услуг для малообеспеченного населения.

Новые международные игроки. Огромные объемы новых международных средств, привлекаются представлением преувеличенного, чем в реальности, влияния микрокредитования. Предложение превышает способность местных МФО в эффективном использовании средств, поощряя выдачу кредитов без надлежащей оценки. Потребительское кредитование быстро распространяется, чрезмерная задолженность становится основной проблемой. В основном такое кредитование осуществляется чисто коммерческими, а не социально мотивированными финансовыми организациями. Все меньше смысла привлекать вклады малоимущего населения или пользоваться услугами местного финансового рынка. Усиливающееся давление, избыточное финансирование, и может возникнуть банкротство некоторых МФО.

Международное регулирование. Нормативы борьбы с отмыванием преступных доходов и финансированием терроризма (БОД/БФТ) становятся еще жестче, и все больше стран испытывает давление с требованиями об их внедрении. Нормативы разработаны с учетом их влияния на доступ к финансированию. Местное толкование стандартов становится все более строгим, поскольку страны хотят выглядеть сильными в проведении их в жизнь. Большое количество требуемых документов сокращает доступ широких кругов малоимущего населения к открытию банковских счетов. Местное население, а также местные и международные рабочие-мигранты исключены из формальных финансовых услуг. Органы регулирования обеспокоены бесконтрольным внеофисным банков-

ским обслуживанием, использованием механизмов обслуживания с применением новейших технологий – таких, как беспроводные кассовые терминалы, в розничных магазинах; вводятся ограничения, затрудняющие или увеличивающие стоимость обслуживания потребителей, не имеющих доступа к традиционным отделениям.

Ниже приведены возможные меры по направлениям, рассмотренным выше, в целях достижения оптимистического сценария развития микрофинансирования в Центральной Азии.

Беспроводные технологии. Необходимо в первую очередь создать благоприятствующую регуляторную среду и обеспечить для клиентов возможности осуществлять операции с использованием оборудования других банков (функциональная совместимость). На первом этапе может потребоваться поддержка субсидиями или венчурным капиталом разработки новых технологий с использованием мобильных телефонов. Кроме того, необходимо проведение исследования рынка, ориентированного на разработку продуктов и охват клиентов в нижних сегментах розничного рынка.

Правительства-активисты. Для достижения поставленных задач со стороны государства целесообразна реализация комплекса мер, направленных на поддержание системы микрофинансирования и постепенное сокращение участия государства на рынке микрофинансирования (программы, субсидируемые государством). Правительства поддерживают создание и развитие частных банков, например, путем заключения партнерских отношений с частными банками с целью расширения охвата, стимулируют развитие инфраструктуры, например кредитных бюро, позволяющих населению развивать свою кредитную историю, передаваемую от одной организации к другой. Реализация комплекса мер совместно с банками в процессе разработки финансовой архитектуры, например, совместимых банкоматов и терминалов, а также сетей мобильных телефонов, которые сокращают расходы и расширяют мобильность денег клиентов микрофинансирования.

Новые международные игроки. В первую очередь избежание «агрессивных» схем кредитования займов малообеспеченных, которые не в состоянии их вернуть. Свидетельство тому – то, что происходило в Кыргызстане и Таджикистане. Акцент должен быть сделан в первую очередь на привлечение капитала на поддержание развития инфраструктуры микрофинансирования, в частности, системы кредитных бюро, что будет способствовать ограни-

чению «перегрузки» кредитами; создание апекс системы, коллекторских агентств, системы залоговых реестров, гарантийных фондов и развитие системы консалтинговых услуг.

Международное регулирование. При разработке стратегий или рекомендаций международных организаций обеспечить учет региональных особенностей и направленность на расширение финансового доступа.

В целях дальнейшего развития и совершенствования деятельности организаций, предоставляющих микрофинансовые услуги, необходимо принятие ряда мер, которые могут отличаться (в зависимости от типов организаций). Согласно мнению международных экспертов[1], для финансовых учреждений с банковским счетом это оптимизация бизнес-модели финансового учреждения. В отношении остальных нужны инновации в бизнес-модели. Альтернативными путями развития микрофинансирования являются введение новых апробированных и высокоэффективных видов финансовых услуг, развитие инновационной продукции для удовлетворения и адаптации к потребностям потребителей. Одним из наиболее перспективных направлений развития микрофинансирования является использование дистанционного банкинга.

Здесь следует отметить, что одним из вероятных направлений развития системы микрофинансирования в регионе является внедрение принципов исламского банкинга. В этом направлении целесообразно проведение комплексного исследования по возможности внедрения принципов исламского банкинга в регионе, определения наиболее приемлемых для стран региона элементов, изучение и оценка спроса на потенциальные микрофинансовые услуги.

Методические рекомендации по внедрению и анализу эффективности использования дистанционного банковского обслуживания в программах микрокредитования

Важным элементом развития микрокредитования является дистанционное банковское обслуживание (ДБО). Как показывает опыт других стран (например, Бразилии, Филиппин или Индии),

[1] В октябре 2010 г. Международная финансовая корпорация (IFC) и консалтинговая компания McKensey&Company опубликовали отчет по результатам исследования потребностей малого бизнеса в развивающихся странах в финансовых ресурсах.

за короткое время ДБО позволяет в десятки раз увеличить число получателей банковских услуг. Дистанционное банковское обслуживание предполагает предоставление участникам кредитных сделок возможность совершения банковских операций без посещения банка благодаря использованию современных информационных технологий. Дистанционное банковское обслуживание не является всецелой альтернативой отделениям банка, но может сделать микрокредитование более доступным для широких слоев субъектов малого предпринимательства. С практической точки зрения, можно выделить два основных направления ДБО – электронный и телефонный банкинг. Электронный банкинг является одной из структурных составляющих банковских услуг, каковые в свою очередь являются одним из факторов предложения в области электронной коммерции. Н.В. Соловяненко[1], например, определяет электронную коммерцию как любой вид деловых операций и сделок, предусматривающих использование самых передовых информационных технологий и коммуникационных сред с целью обеспечения более высокой экономической эффективности по сравнению с традиционными видами коммерции. Д.Н. Андреев[2] вполне обоснованно критикует это определение, считая, что смена поколений информационных технологий в настоящее время происходит столь быстро, что применение понятия «самые передовые технологии и коммуникационные среды» требует дополнительного определения и введения критериев отнесения технологий и коммуникационных сред к самым передовым. Поэтому, по мнению указанного автора, под электронной коммерцией следует понимать любой вид бизнес-процессов предприятия, осуществляемых с участием поставщиков или покупателей с целью совершения актов купли-продажи, предусматривающий использование информационных и коммуникационных технологий в Интернете. Этому определению соответствует и такой специфический вид деятельности, как предоставление электронных банковских услуг, синонимом которого в настоящем исследовании является термин электронный банкинг.

[1] *Платонова Н.А., Харитонова Т.В.* Планирование деятельности предприятия. – М.: ДиС, 2004. – 432 с.

[2] *Андреев Д.Н.* Экономическая эффективность распределительной политики предприятия в условиях электронной коммерции. Автореф. дисс. ... канд. экон. наук. -- СПб.: СПбГУЭФ, 2004.

Телефонный банкинг предполагает управление счетами по телефону при помощи центров телефонного обслуживания банков (Call-center). ДБО присущи такие свойства, как абстрактность, общедоступность, обезличенность, экстерриториальность, интерактивность обслуживания, множественность каналов доступа[1]. Эти свойства позволяют существенно снизить затраты на осуществление обслуживания клиентов банка и расширить территорию предоставления услуг. Незначительный объем сумм микрокредитов обусловливает три основных требования к организации работы по их обслуживанию, которые определяют рентабельность данного направления деятельности кредитной организации:

• увеличение количества заемщиков и массы выдаваемых микрокредитов для обеспечения действия эффекта масштаба;

• снижение косвенных затрат на деятельность кредитной организации в области программы микрокредитования;

• сокращение прямых затрат на обслуживание одного микрозаемщика.

ДБО позволяет выполнить все данные требования, упрощая доступ клиентов к использованию кредитных ресурсов и, следовательно, создавая потенциальные возможности роста количества заемщиков, позволяя сократить постоянные затраты на персонал и эксплуатационные затраты в расчете на одну денежную единицу выданных микрокредитов, а также сокращая затраты времени и, следовательно, средств на обслуживание одного микрозаемщика.

Исследования McKinsey&Company обнаружили следующую взаимосвязь между основными показателями коммерческой организации:

• 1% снижения прямых издержек дает 7,8% увеличения прибыли;

• 1% снижения косвенных издержек дает 3,2% увеличения прибыли;

• 1% увеличения объемов оборота дает 3,3% увеличения прибыли.

При организации ДБО в процессе микрокредитования необходимо решить следующие вопросы:

• о перечне предоставляемых банковских услуг при обслуживании микрозаемщиков;

[1] *Семеренко И.В., Семеренко Л.М.* Электронные банковские услуги: возникновение, становление и перспективы развития. – Ростов-на-Дону: РГЭУ «РИНХ», 2006. – 71 с.

• разработать организационную схему предоставления микрозаемщикам дистанционных банковских услуг;

• разработать методическую базу мониторинга экономической эффективности дистанционного банкинга в программах микрокредитования.

На рис. 2 представлена схема банковских расчетов по микрокредитованию, разработанная, автором настоящего исследования на основе схемы, предложенной И.А. Резник[1]. Эта схема включает в себя предоставление традиционных, а также дистанционных (телефонных и электронных) банковских услуг.

<table>
<tr><td colspan="3">Традиционные формы расчетов</td></tr>
<tr><td>Расчеты наличными</td><td>Расчеты платежными поручениями</td><td>Расчеты чеками</td></tr>
<tr><td colspan="3">Телефонный банкинг</td></tr>
<tr><td colspan="2">SMS-сервис</td><td>IVR-банкинг</td></tr>
<tr><td colspan="3">Электронный банкинг</td></tr>
<tr><td colspan="2">e-mail- банкинг</td><td>Использование элементов Internet-банкинга</td></tr>
</table>

*Рис. 2. **Виды банковских расчетов в процессе микрокредитования***

Как следует из анализа (табл. 1), наиболее целесообразными при обслуживании микрозаемщиков является SMS-сервис и IVR-банкинг.

Организационная схема предоставления ДБО микрозаемщикам представлена на рис. 3.

Разработка методики оценки и анализа экономической эффективности осуществления программы микрокредитования с использованием ДБО требует:

• определения порядка формирования основных операционных затрат банка на осуществление программы микрокредитования с использованием ДБО;

• определение порядка анализа процентных доходов банка на осуществление программы микрокредитования с использованием ДБО;

• выбор обобщающего показателя, характеризующего эффективность использования ДБО при осуществлении программы микрокредитования.

[1] *Резник И.А.* Развитие электронных банковских услуг. Автореф. дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.10. – СПб: СПбГУЭФ, 2008. –10 с.

Таблица 1.

Сравнительный анализ целесообразности использования различных форм дистанционного банкинга в обслуживании заемщиков

Влияние на экономические параметры программы микрокредитования	**Традиционные банковские услуги**	**Дистанционные банковские услуги**		
		SMS-сервис	**IVR-банкинг (голосовой ответ)**	**On-line-банкинг**
Прямые издержки	Базовый уровень	Возможно снижение издержек за счет повышения регулярности уплат микрозаемщиков	В силу специфики контингента микрозаемщиков (невысокая бизнес-квалификация) высока вероятность того, что они предпочтут живое общение с оператором. Для индивидуальных предпринимателей возможно использование для погашения кредита	Каналы оперативного информирования клиентов требуют приложений, устанавливаемых на компьютер клиента. Стоимость up-grade может превысить размер микрокредита. Использование для микрозаемщиков нецелесообразно. Возможно использование электронной почты для оперативного информирования микрозаемщиков
Косвенные издержки	Базовый уровень	Возможно снижение издержек за счет ускорения обслуживания и ведения микрокредита		
Объемы выданных кредитов/количество микрозаемщиков	Влияние отсутствует	Влияние отсутствует	Влияние отсутствует	Существует возможность использования раздела Программы микрокредитования на сайте в рекламных целях и для первичного ознакомления потенциальных микрозаемщиков с программой

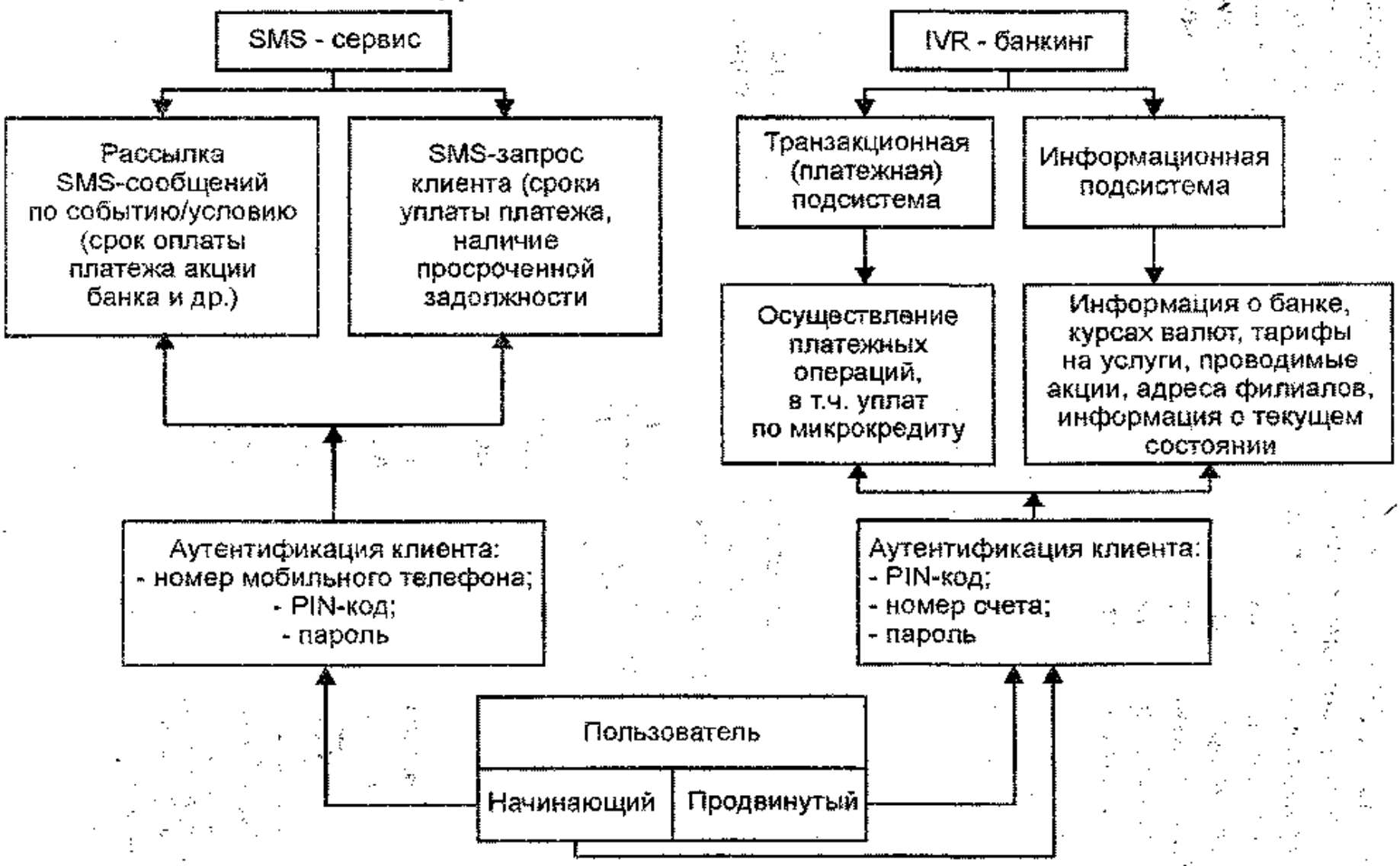


Рис. 3. ***Организационная схема предоставления ДБО заемщикам***

В табл. 2 представлена принципиальная схема формирования основных видов операционных затрат банка на осуществление программы микрокредитования. Здесь рассматривается анализ только операционных затрат, поскольку использование ДБО не влияет на процентные (непроцентные) расходы, а также на расходы по созданию резервов для покрытия возможных убытков, которые в совокупности с операционными расходами образуют общие затраты банка на реализацию отдельного банковского продукта.

Возникает вопрос об источниках информации по косвенным затратам для проведения оценки и анализа эффективности осуществления программы микрокредитования. Очевидно, что введение дополнительных учетных форм нецелесообразно, поскольку это приведет к увеличению издержек при относительно небольших доходах банка по программе. Поэтому считается целесообразным использовать стандартный способ распределения косвенных затрат пропорционально базовому коэффициенту. В качестве такого коэффициента (K) предлагается использовать долю микрокредитов в кредитном портфеле банка:

$$K = \frac{V_m}{V}, \qquad (1)$$

где

V_m – общая сумма микрокредитов, предоставленных банком;

V – общая сумма кредитов, предоставленных банком.

Таблица 2.

Себестоимость банковских услуг по микрокредитованию предоставления ДБО

Статья затрат	Условное обозначение	Источник информации/ способ расчета
1	2	3
1. Прямые затраты		
1.1. Затраты на привлечение средств для микрокредитов	P_1	1) данные первичного учета; 2) при отсутствии учета: $P_1 = \kappa \times S_\kappa$, где S_κ – общие затраты банка на привлечение кредитов

1	2	3
1.2. Затраты, связанные с непосредственным осуществлением банковских операций по микрокредитованию, в т. ч.:	P_2	$P_2 = k \times S_0$, где S_0 – общие затраты на непосредственное осуществление банковских операций.
1.2.1. Затраты на традиционное банковское обслуживание	P_{21}	$P_{21} = P_2 - P_{22}$
1.2.2. Текущие затраты на ДБО (в т. ч. затраты на приобретение SIM-карт для мобильного банкинга)	P_{22}	$P_{22} = k_m \times P_2$
2. Косвенные затраты		
2.1. Комиссионные сборы, относимые на программы микрокредитования	K_1	1) данные первичного учета; 2) при отсутствии учета: $K_1 = k \times 0$, где 0 – общий размер комиссионных сборов
2.2. Затраты на оплату труда штатных сотрудников банка, осуществляющих ведение программы микрокредитования	K_2	$K_2 = k \times F$, где F – фонд оплаты труда штатных сотрудников банка
2.3. Затраты на выплаты по договорам работникам по программе микрокредитования, не состоящим в штате, в т. ч.	K_3	Данные первичного учета
2.3.1. Затраты на выплаты работникам, не состоящим в штате, за разработку программного, информационного и правового обеспечения ДБО	K_{31}	Данные первичного учета
2.4. Отчисления по социальному обеспечению сотрудников, ведущих программы микрокредитования	K_4	$K_4 = k \times O_c$, где O_c – отчисления по социальному обеспечению сотруд. банка
2.5. Эксплуатационные расходы, относимые на программу микрокредитования	K_5	$K_5 = k \times E$, где E - эксплуатационные расходы банка
2.6. Налоги и приобретение лицензии, относимые на программу микрокредитования	K_6	$K_6 = k \times N$, где N – налоги и затраты на приобретение лицензии
2.7. Амортизационные отчисления, относимые на программу микрокредитования	K_7	$K_7 = k \times A$, где A – амортизационные отчисления
2.8. Амортизация нематериальных активов, относимая на программу микрокредитования	K_8	$K_8 = k \times A_{нма}$, где $A_{нма}$ – амортизация нематериальных активов банка
2.9. Отчисления в резервы по программе микрокредитования	K_9	1) данные первичного учета; 2) при отсутствии учета: $K_9 = k \times R$, где R – отчисления в резервы
2.10. Прочие административно-управленческие расходы, относимые на программу микрокредитования	K_{10}	$K_{10} = k \times U$, где U – прочие административно-управленческие расходы банка
2.11. Прочие операционные расходы, относимые на программу микрокредитования	K_{11}	$K_{11} = k \times I$, где I – прочие операционные расходы банка

Аналогичный прием целесообразно применять при определении затрат на обслуживание микрозаемщиков с предоставлением ДБО. В качестве базы распределения можно использовать количество микрозасмщиков, пользующихся ДБО. В этом случае коэффициент распределения затрат (km) может быть определен следующим образом:

$$k_m = \frac{r_d}{r}, \qquad (2)$$

где r_d – количество микрозаемщиков, пользующихся ДБО, чел.;
r – общее количество микрозаемщиков, чел.

Влияние внедрения ДБО на доходы банка может быть изучено в соответствии с методикой анализа процентных доходов банка, соотнесенных с величиной активов, используемых для их получения, модифицированной применительно к оценке влияния на финансовые результаты программ микрокредитования ДБО. Рабочая форма для проведения анализа представлена в приложении 1.

В качестве обобщающего показателя, характеризующего эффективность использования ДБО при осуществлении программы микрокредитования, целесообразно использовать средний коэффициент внутренней стоимости отдельных операций банка K_{vsi}, который в общем виде определяется по следующей формуле[1]:

$$K_{vsi} = \frac{Ri + Ki - Di}{Ai - Az}, \qquad (3)$$

где Ri – прямые банковские расходы на осуществление данного вида операций банка (связанные как с привлечением средств, так и с обслуживанием размещенных);

Ki – косвенные расходы банка, связанные с проведением данных операций, приходящиеся на их долю;

Di – побочные, дополнительные доходы, которые могут быть отнесены к рассматриваемым операциям;

Ai – активы данной группы;

Az – замороженные активы, приходящиеся на данную группу операций (средства резервного фонда, корреспондентского счета и в кассе банка).

С методологической точки зрения, приведенный коэффициент

[1] Риски коммерческого кредитования. http://bankir.ru/analytics.Ur. 36.81878.doc). 12.02.2008 г.

соответствует одному из классических показателей эффективности, используемых в анализе деятельности коммерческих предприятий и организаций – затрат на 1 доллар (или узб. сум) продукции (работ, услуг). Нетрудно убедиться, что, с содержательной точки зрения, снижение этого показателя соответствует повышению эффективности банковской операции.

Применительно к операциям микрокредитования с использованием ДБО средний коэффициент внутренней стоимости операций микрокредитования (*Kvsi*) с использованием ДБО целесообразно рассчитывать следующим образом:

$$Kvsm = \frac{(P1+P2)+\sum_{i=1}^{21} Ki - Di}{Ai - Az} \qquad (4)$$

Параметры P_1, P_2, K_i определены в табл. 2. Размер активов по операциям микрокредитования определяется из данных текущего банковского учета. В анализе возможно применение стандартных методов факторного анализа, например, способа цепных подстановок. Для выявления влияния применения ДБО на эффективность операций микрокредитования в модель (4) следует ввести факторы второго уровня, определяющие затраты на ДБО. Модель принимает вид:

$$Kvsm = \frac{(P1+(P21+P22))+(K1+K2+(K3-K31)+\sum_{i=2}^{21} Ki)-Di}{Ai \quad Az} \qquad (5)$$

Контроль за динамикой предложенного коэффициента и выявление факторов, негативно влияющих на его изменение в сторону увеличения, позволяет повысить эффективность осуществления программ микрокредитования.

ПРИЛОЖЕНИЕ 1

Анализ процентных доходов банка по программе микрокредитования, соотнесенных с величиной активов, используемых для их получения

№	Группы доходов банка, отнесенных к соответствующим активам	Всего по программе микрокредитования			ДБО по программе микрокредитования		
		T1 Период времени	T2 Период времени	Изменение %	T1 Период времени	T2 Период времени	Изменение %
А	Б	1	2	3=стр. 2:стр. 1 х 100% – 100%	4	5	6=стр. 5:стр. 4 х 100% - 100%
1	Проценты, полученные по предоставленным микрокредитам / Общая сумма предоставленных банком микрокредитов	q_{11}	q_{12}	Положительное изменение (Δq_1,) свидетельствует об эффективной кредитной политике банка	V_{11}	V_{12}	Положительное изменение (Δv_1) свидетельствует об эффективной кредитной политике банка. Если $\Delta v_1 > \Delta q_1$, то это свидетельствует о большей эффективности ДБО по сравнению с традиционным банковским обслуживанием
2	Проценты, полученные за микрокредиты, не уплаченные в срок / Сумма микрокредитов, не уплаченных в срок	q_{21}	q_{22}	Положительное изменение (Δq_2) свидетельствует об улучшении взыскания процентов по просроченным ссудам	V_{21}	V_{22}	Положительное изменение (Δv_2) свидетельствует об улучшении взыскания процентов по просроченным ссудам. Если $\Delta v_2 > \Delta q_2$, то это свидетельствует о положительном влиянии ДБО на взыскание просроченных задолженностей по уплате кредитов
3	Полученные просроченные проценты по микрокредитам / Величина просроченных процентов по микрокредитам	q_{31}	q_{32}	Положительное изменение (Δq_3) свидетельствует об улучшении взыскания просроченных процентов и/или уменьшении суммы просроченных процентов	V_{31}	V_{32}	Положительное изменение (Δv_3) свидетельствует об улучшении взыскания просроченных процентов и/или уменьшении суммы просроченных процентов. Если $\Delta v_3 > \Delta q_3$, то это свидетельствует о большей эффективности ДБО при взыскании просроченных процентов и/или уменьшении суммы просроченных процентов

ПРИЛОЖЕНИЕ 2

Направления сотрудничества между банками и микрофинансовыми организациями

Направление сотрудничества	Ограничение направления	Плюсы для банков	Минусы для банков	Плюсы для МФО	Минусы для МФО
Расчетно-кассовое обслуживание клиентов МФО и расширение клиентской базы для банков		(1) Банкам она позволяет развивать клиентскую базу, привлекать дополнительные пассивы, получать доходы и снижать издержки. Очень важным для банков является то, что деятельность по привлечению вкладчиков не влечет за собой никаких коммерческих расходов – все расходы по продвижению этой услуги вынужденно несет МФО (2) Получение дополнительных безналичных оборотов как от самой МФО, так и от клиентов МФО		Для МФО хорошо работающий банк позволяет наладить точное финансовое планирование, что способствует повышению устойчивости и доходности деятельности. Низкие временные и денежные затраты для клиентов (при переводе средств) увеличивают привлекательность микрофинансовой услуги	Вместе с тем, при несогласованном изменении банком условий расчетно-кассового обслуживания у МФО могут возникать дополнительные временные и финансовые издержки, а неустойчивая работа банка по переводу средств может снижать оперативность предоставления микрофинансовой услуги. В случае, если банк будет вырабатывать особые условия для МФО, не исключено возникновение проблем с другими клиентами из-за двойных стандартов

Направление сотрудничества	Ограничение направления	Плюсы для банков	Минусы для банков	Плюсы для МФО	Минусы для МФО
Выдача банком кредита МФО	Некоторые банки имеют ограничения в кредитной политике, связанные с запретом осуществления финансовых вложений заемщиком за счет кредитных средств. Операция по выдаче микрозаймов в этом случае рассматриваются банком как финансовые вложения	(1) Размещение средств в проект устойчивого, прозрачного и предсказуемого предприятия; (2) Практически абсолютный контроль целевого использования кредита и финансового состояния заемщика (учитывая, что средства кредита будут двигаться внутри банка, если есть такая договоренность с МФО, как правило, перевод средств МФО на счета банка-кредитора является одним из условий получения кредита); (3) Прирост банковской клиентской базы; (4) демонстрация реальной и эффективной поддержки наиболее значимого (с социальной точки зрения) сектора экономики – микропредприятий, т. е. повышение имиджа	Рассмотрение нестандартного заемщика влечет за собой потребность в корректировке собственной кредитной политики и дополнительные расходы на более тщательный анализ заемщика	Прирост функционирующих активов, диверсификация источников финансирования	Длительный и сложный диалог с кредитором (особенно в условиях ограниченных возможностей по обеспечению обязательств)

Направление сотрудничества	Ограничение направления	Плюсы для банков	Минусы для банков	Плюсы для МФО	Минусы для МФО
Получение банками готовых клиентов для кредитования с прозрачной кредитной историей и оборотами по счету из числа тех, кто перерос микрозаймы	Разрыв между верхней границей финансирования МФО и нижней границей рентабельности проектов для банка	Прирост клиентской базы за счет опытных заемщиков, имеющих кредитную историю в МФО	Необходимость идти на снижение рентабельности от финансируемых проектов, все еще не достигающих по масштабам высокорентабельного уровня	Освобождение кредитного портфеля от крупных заемщиков и дальнейшая диверсификация портфеля, влекущая за собой выполнение основной функции МФО (финансирование максимального числа микропредприятий)	Повышение рисков за счет сокращения числа надежных, проверенных заемщиков, переходящих в банк
Внедрение банками пластиковых расчетных карт среди клиентов МФО как инструмента, на который производится перечисление займов	Банки не имеют возможности предоставить необходимые условия обслуживания карт и не имеют широкой сети банкоматов (особенно в регионах), вынуждая клиентов пользоваться чужими банкоматами и нести дополнительные расходы по переводу / выплате средств	Прирост наиболее привлекательных пассивов (карта – это лицевой счет). Возможность широкого безболезненного внедрения доходной и перспективной услуги, с минимальными расходами на продвижение	Необходимость развития сети банкоматов и высокие требования к постоянной обеспеченности банкоматов наличными деньгами	Сокращаются временные и денежные затраты клиентов, связанные с получением /перечислением средств по обычной схеме с использованием сберкнижки. Повышение уровня безопасности операций для клиентов, поскольку большинство из них вынуждено перевозить с собой суммы займов в наличных	Операции по перечислению средств на пластиковые карты имеют высокую стоимость, а оплата этих расходов по маркетинговым соображениям остается за МФО

Направление сотрудничества	Ограничение направления	Плюсы для банков	Минусы для банков	Плюсы для МФО	Минусы для МФО
Предоставление банками дополнительных услуг клиентам МФО (депозиты, страховки, лизинг и т. д.).	(1) Основная масса заемщиков МФО не является потенциальными потребителями не только кредитных, но и других финансовых услуг банков; (2) Малые масштабы деятельности, слабое имущественное состояние, отсутствие свободных денежных средств и накоплений у клиентов МФО; (3) При увязывании выдачи займов с другими банковскими услугами заемщики МФО вынуждены нести дополнительные расходы, связанные с получением займа, но не попадающими в МФО	Привлечение дополнительных клиентов по широкому спектру некредитных услуг. Возможность сбора информации об этих клиентах из одного источника – МФО. Возможность влияния на клиентов через МФО (например, в части обеспечения своевременности страховых взносов или лизинговых платежей		Обеспечение доступа клиентов к некредитным услугам, влияющим на развитие бизнеса или укрепление финансового/имущественного состояния. Сокращение кредитных рисков за счет страхования рисков заемщика	Необходимость отслеживать взаимодействие клиента с другой финансовой организацией. Необходимость вникать в отношения банка и клиента, участвуя в разрешении проблемных ситуаций, возникших не по вине МФО

Направление сотрудничества	Ограничение направления	Плюсы для банков	Минусы для банков	Плюсы для МФО	Минусы для МФО
Предоставление банками гарантий за МФО, обслуживающиеся в них, перед другими банками, предоставляющими кредиты на пополнение функционирующих активов (при отсутствии возможности прямого кредитования МФО из-за ограничений в кредитной политике и т. п.)	Для банков выдача гарантий возможна только для избранных клиентов, имеющих большие масштабы операций, требующих особенно внимательного и вежливого обращения	Реальная поддержка МФО без непосредственного использования денежных средств	Влияние рисков МФО на финансовую устойчивость банка	Обеспечение реального доступа к заемному капиталу с высоколиквидным обеспечением	Высокая сложность получения банковской гарантии, проведение сложных, длительных переговоров

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

После обретения независимости странам Центральной Азии пришлось создавать функционирующие финансовые системы там, где до этого их не было. Переходный период вылился в новые формы финансового развития: это и новая роль центральных банков, реструктуризация и приватизация государственных банков, и создание коммерческих банковских систем и небанковских финансовых институтов.

Несмотря на значительное сходство, страны Центральной Азии находятся на разных этапах развития финансового сектора и имеют разные потребности и приоритеты. Если банковские сектора в Центральной Азии развиваются постепенно, то небанковские финансовые посредники появляются очень быстро, оказывая помощь финансовой системе в предоставлении доступа к более уязвимым группам. Хотя небанковские финансовые услуги – такие, как лизинг, микрофинансирование, сельские финансы и потоки денежных переводов мигрантов, находятся пока в зачаточном состоянии, они могут значительно повлиять на обеспечение доступа к финансам предприятиям и группам населения, которые в других условиях были бы исключены из этого процесса.

Несмотря на усилия международных институтов развития, проблема малообеспеченности остается актуальной в мире и в Центральной Азии, и преобладание небольших, зачастую формальных и неформальных компаний, можно сказать, что доступ к микрофинансированию и, следовательно, развитие институтов, предоставляющих микрофинансирование, имеют особое значение. Этим объясняется, что в последние годы в нашей стране и за рубежом появилось немало научных исследований, посвященных вопросам научно-методологических аспектов системы микрофинансирования. Отрасль микрофинансирования находится пока на ранней стадии развития, но сегодня она – самый быстрорастущий сегмент финансовых рынков в регионе. По сравнению с другими переходными экономиками центральноазиатские страны относительно хорошо продвигаются в этом секторе, и некоторые из ведущих институтов микрофинансирования достигли впечатляющих финансовых показателей и широты охвата.

Актуальность нашего исследования объясняется несколькими причинами, среди которых можно выделить, во-первых, возрастающую роль малого и частного бизнеса в социально-экономическом развитии стран Центральной Азии, в связи с чем именно микрофинансирование может способствовать дальнейшему развитию сектора, содействовать вовлечению большего количества населения в малый бизнес. Во-вторых, микрофинансирование является действенным инструментом в процессе повышения благосостояния населения и т. п. Кроме того, это обусловлено тем, что микрофинансирование постепенно вписывается в контекст Центральной Азии, где исторически успешно проявили себя отношения общности и ведения кооперативных форм хозяйствования.

В странах Центральной Азии в условиях становления рыночной экономики при формировании эффективного и устойчивого микрофинансового сектора возникает ряд проблем, которые не могут быть решены исходя только из собственного опыта, необходимо широко использовать международную практику.

Не претендуя на полный охват всех аспектов развития секторов микрофинансирования, автор на основе изучения теоретических и методологических основ микрофинансирования, рекомендуемых международных стандартов к регулированию и надзору сектора микрофинансирования определил основные принципы и направления государственной поддержки развития микрофинансирования.

В работе большое внимание уделено изучению социальных и экономических функций микрофинансирования, особенностей технологии микрофинансирования и макроэкономических аспектов деятельности микрофинансовых институтов, опыта зарубежных стран в области создания благоприятной среды для развития сектора микрофинансирования. Проведена также оценка влияния и последствий мирового финансово-экономического кризиса на сектор микрофинансирования в целом в мировом масштабе и в разрезе отдельных стран.

В монографии был рассмотрен понятийный аппарат и выявлены различия в терминах «микрокредитование» и «микрофинансирование»:

• микрофинансирование – легитимное предоставление широкого спектра финансовых услуг в небольших объемах домохозяйствам и микро- и малым предпринимателям – как стартующим,

так и испытывающим затруднения при доступе к традиционному банковскому финансированию уже на стадии роста, направленное на сглаживание социальных проблем, повышение уровня жизни населения, обеспечение занятости, развитие предпринимательства. Изложена авторская точка зрения на роль микрофинансирования в социально-экономическом развитии страны и на пути взаимодействия официального банковского сектора с микрофинансовым.

На основе изучения трудов зарубежных и отечественных ученых-экономистов проведен сравнительный анализ различных типов финансовых посредников и моделей предоставления микрофинансирования. Кроме того, уделено внимание применению различных форм регулирования и надзора в зависимости от типов институтов микрофинансирования.

В результате анализа и оценок автора выявлены основные особенности правового регулирования микрофинансирования и микрофинансовых организаций в странах Центральной Азии, а также рассмотрены этапы становления и анализ текущего состояния сектора микрофинансирования в странах региона, выявлены проблемы, ограничивающие дальнейший качественный рост сектора микрофинансирования. Путем системного анализа определен круг существующих проблем в нормативном регулировании сектора микрофинансирования. Несмотря на достигнутый прогресс по развитию сектора микрофинансирования, спрос на микрофинансовые услуги намного превосходит предложение вследствие проблем на макро-, мезо- и микроуровнях.

На основе успешной зарубежной практики функционирования сектора микрофинансирования были проанализированы все проблемы и определены направления государственной поддержки, выявлены меры по совершенствованию механизма взаимодействия коммерческих банков и небанковских финансовых институтов и обоснована необходимость развития данного взаимодействия. Также разработаны рекомендации по совершенствованию институциональной среды (развитие филиальной сети, создание эффективной системы обмена кредитной информацией, создание апексных фондов и др.) и возможные сценарии развития системы микрофинансирования на основе использования инновационных технологий на среднесрочный период – таких, как дистанционный банкинг.

В перспективе при формировании стратегической повестки посткризисного развития будет возрастать роль микрофинансового сектора как инструмента поддержки и стимулирования развития малого бизнеса и частного предпринимательства, внедрение инноваций и обеспечение финансовой инклюзивности. В связи с этим результаты исследования и научно-практические рекомендации могут быть использованы в процессе разработки комплексного подхода к развитию сектора микрофинансирования, совершенствования нормативно-правовой среды, снижения регуляторного воздействия, дальнейшего развития финансовой инфраструктуры, что в конечном счете будет способствовать повышению эффективности функционирования сектора и обеспечению более широкого доступа к финансам для населения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Закон Кыргызской Республики «О кредитных союзах» от 28.10.1999 г. №117. www.nb.kg

2. Закон Кыргызской Республики «О микрофинансовых организациях» от 23.07.2002 г. №124 (В редакции законов КР от 01.12.2005 г. №157, 27.03.2009 г. №87). www.amfi.kg

3. Закон Республики Казахстан «О государственной поддержке малого предпринимательства» от 10.07.2002 г. №341.

4. Закон Республики Казахстан «О кредитных товариществах» от 28.03.2003 г. №400-II. www.amfok.kz

5. Закон Республики Казахстан «О микрокредитных организациях» от 06.03.2003 г. № 392-II (с изменениями и дополнениями по состоянию на 10.02.2011 г.). www.amfok.kz

6. Закон Республики Таджикистан «О микрофинансовых организациях» от 17.05.2004 г. www.amfot.tj

7. Закон Республики Узбекистан «О кредитных союзах» от 4.04.2002 г. / Сборник законодательных актов по созданию кредитных союзов и регулирование их деятельности. – Т.: Узбекистан, 2003. – С. 5–19.

8. Закон Республики Узбекистан «О микрокредитных организациях» от 20.09.2006 г. http://norma.uz

9. Закон Республики Узбекистан «О микрофинансировании» от 15.09.2006 г. // Народное слово, 16 сентября 2006 г. № 183.

10. Указ Президента Республики Узбекистан «О создании акционерного коммерческого банка «Микрокредитбанк» // Народное слово, 6 мая 2006 г. №87.

11. Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан «О мерах по развитию микрофинансирования в Республике Узбекистан» от 30.08.2002 г. №309. http://norma.uz

12. Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан «О мерах по реализации программы микрокредитования с ЕБРР» от 10.09.2001 г. №367. http://norma.uz

13. Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан «О программе развития микрофинансирования в Республике Узбекистан до 2010 года» от 08.06.2007 г. №114. http://norma.uz

14. Постановление президента Республики Узбекистан «О приоритетных направлениях дальнейшего реформирования и повышения устойчивости финансово-банковской системы республики в 2011–2015 годах и достижение высоких международных рейтинговых показателей» от 26.11.2010 г. №ПП-1438. http://norma.uz

15. Постановление Президента Республики Узбекистан «О Программе мер по углублению и расширению масштабов реформ в экономике Узбекистана на период 2011–2015 годы, определению и реализации системы критериев и оценок по формированию в стране делового климата» от 7 января 2011 г. №ПП-1464. http://norma.uz

16. Постановление Президента Республики Узбекистан «О Государственной программе «Год малого бизнеса и частного предпринимательства»» №ПП-1474 от 07.02.2011 г. www.norma.uz

17. План счетов бухгалтерского учета в кредитных союзах. Зарегистрирован Минюстом РУз 27.03.2003 г. №1227. http://norma.uz

18. План счетов бухгалтерского учета в микрокредитных организациях. Зарегистрирован Минюстом РУз 16.11.2006 г. №1639. http://norma.uz

19. Положение о порядке выдачи коммерческими банками льготных целевых микрокредитов личным подсобным и дехканским хозяйствам для развития животноводства. Зарегистрировано Минюстом РУз 02.05.2006 г. №1568. http://norma.uz

20. Положение о порядке выдачи коммерческими банками льготных целевых микрокредитов личным подсобным и дехканским хозяйствам для развития животноводства за счет средств государственного Фонда содействия занятости. Зарегистрировано Минюстом РУз 2.05.2006 г. №1657. http://norma.uz

21. Положение о порядке выдачи коммерческими банками микрокредитов субъектам малого бизнеса за счет кредитных линий внебюджетных фондов и Микрокредитбанка. Зарегистрировано Минюстом РУз 21.02.2006 г. №1548. http://norma.uz

22. Положение о порядке выдачи кредитов молодым семьям на льготной основе. Зарегистрировано Минюстом РУз 18.07.2007 г. №1697. http://norma.uz

21. Положение о порядке лицензирования деятельности микрокредитных организаций. Зарегистрировано Минюстом РУз 31.10.2006 г. №1635. http://norma.uz

22.Правила проведения микрокредитными организациями финансовых операций. Зарегистрированы Минюстом РУз 23.11.2006 г. №1642. http://norma.uz

23. *Каримов И.А.* Мировой финансово-экономический кризис, пути и меры по его преодолению в условиях Узбекистана. – Т.: Узбекистан, 2009. – С. 56. www.gov.uz

24. *Каримов И.А.* Концепция дальнейшего углубления демократических форм и формирования гражданского общества в стране. Выступление на совместном заседании Законодательной Палаты и Сената Олий Мажлиса Республики Узбекистан 12.11.2010г. www.gov.uz

25. P.-J. Resume de question soctal; Bankque d'Echange. Paris, 1849.

26. *Энгельс Ф.* К жилищному вопросу // *Маркс К. и Энгельс Ф.* Соч., 2-е изд., т. XVIII.

27. Стратегия развития микрофинансирования АБР от 16 мая 2000 г. www.adb.org

28. Основные принципы банковского надзора применительно к микрофинансированию. Базель, Швейцария, август 2010 г. www.bcbs.org

29. *Beatriz Armendariz & Jonathan Morduch.* Economics of Microfinance. MIT press, 2007. P. 25.

30. *Maria Otero, Elizabeth Rhyne.* New Worls of Microenterprise finance Kumarian Press 1994, p. 8.

31. *Ledgerwood J.* Microfinance Handbook As institutional and financial perspective. World Bank, Washington, DC, 2000.

32. *Schreiner M., Colombet H.* (2001) From urban to rural: Lessons for Microfinance from Argentina Development policy review 19(3), p. 339.

33. Financial Crisis, Trade Finance and SMEs: Case of Central Asia. ADBI Working Paper Series, Gloria O. Pasadilla. №187. January 2010. ADBI Working Paper Series.

34. *Nicoletta Ferro.* Value Through Diversity: Microfinance and Islamic Finance and Global Banking. http://ssrn.com/abstract=755447

35. *Benjamin Feigenberg, Erica M. Field, Rohini Pande.* Building social capital through microfinance, Working Paper 16018. http://www.nber.org/papers/w16018 May 2010

36. *Sinha S.* 1998. Micro-Credit: Impact, Targeting and Sustainability. IDS bulletin, Vol. 29. №4, p. 2.

37. *Bouman F.J.A.* (1989), Small, Short and Unsecured: Informal Rural Finance in India. Delhi: Oxford University Press, 145 p.

38. *Robinson Marguerite S.* MicroFinance Revolution: Sustainable Finance for Poor – the World Bank, Washington DC. 2001. P. 32.

39. *Daniel C Hardy, Paul Holden.* Microfinance Institutions and Public Policy. IMF Working Paper. September 2002.

40. *Лепар М.* Развитие неформальных финансовых систем и их влияние на финансовые системы. Сер. 2. Экономика: РЖ/РАНИОН. – М, 2004. –С. 135–139.

41. *Ledgerwood J.* Microfinance Handbook as institutional and financial perspective. World Bank, Washington, DC 2000.

42. Canadian International Development agency – Government of Canada. hhtp://acdi-cida.gc.ca

43. *Mayada M. Baydas, Douglas H. Graham, LizaValenzuela.* Commercial Banks in Microfinance: New Actors in the Microfinance World/Microenterprise Best Practices Project – USA: Development Alternatives Inc., 1997, p. 7.

44. *Chen G., Rasmussen R. & Reille X.* (2010). Growth and vulnerabilities of microfinance.CGAP Focus Note, № 61, 1–15.

45. *Dalal A., Morduch J., Chaia A., Goland T., Gonzalez M. & Schiff R.* (2009, October). Half the world is Unbanked. Financial Access Initiative Framing Note, 1–16.

46. *Hartarska V.* (2005). Governance and performance of microfinance organizations in Central and Eastern Europe and the Newly Independent States. World Development, 33(2), 1627–1643.

47. *Hartarska V. & Nadolnyak D.* (2007). Do regulated microfinance institutions achieve better sustainability and outreach? Cross-country evidence. Applied Economics, 39(2), 1207–1232.

48. *Hartarska V. & Nadolnyak D.* (2008). An impact analysis of microfinance in Bosnia and Herzegovina. World Development, 36 (1), 2605–2649.

49. *Hermes N., Lensink R., & Meesters A.* (2009). Financial Development and the Efficiency of Microfinance Institutions. Available at SSRN: http://ssrn.com/abstract=1396202

50. *Kai H. & Hamori Sh.* (2009, September). Micronance and inequality. Munich Personal RePEc Archive (MPRA) Paper, №1757, 1–57.

51. *Marconi R. & Mosley P.* (2005). Bolivia during the global crisis 1998–2004: Towards a macroeconomics of microfinance. Sheffield Economic Research Paper Series, № 2057, 1–45.

52. *Honohan P.* (2004). Financial sector policy and the poor: selected findings and issues. World Bank Policy Research Working Paper, №43, 1–47.

53. *Honohan P.* (2008). Cross-country variation in household access to financial services. Journal of Banking & Finance, 5(4), 1–8.

54. *Vanroose A.* (2007). Microfinance and its macro-environment. MicroBanking Bulletin, №14, 22–24.

55. *Vanroose A.* (2008). What macro factors make microfinance institutions reach out? Solvay Business School Working Paper №08/036, 1–28.

56. *Vanroose A. & D'Espallier B.* (2009). Microfinance and financial sector development. Solvay Business School Working Paper №09/040, 1–38.

57. *Ahlin C., Lin J. & Maio M.* (2010, April). Where does microfinance flourish? Microfinance institution performance in macroeconomic context. Journal of Development Economics, 1–16.

58. *Maksudova N.* Macroeconomics of Microfinance: How Do the Channels Work? CERGE-EI Prague, October 2010.

59. *King R. & Levine R.* (1993) Finance and growth: Schumpeter might be right. Quarterly Journal of Economics, 108(3), 717–737; *LaPorta R., Lopez-de-silanes F., Shleifer A. &Vishny R.* (1998) Law and Finance.Journal of political economy,106(6) p. 1113–1155.

60. *Rajan R. & Zingales L.* (1998) Financial dependence and growth. American Economic Review,*88 (3) p. 559–86.

61. *Levine R.* (2004). Finance and growth: theory and evidence. NBER Working paper (10766), 1–18.

62. *Ravallion M.* (2001) Growth, inequality and poverty: Looking beyond averages World Development, 29(11) 23–49.

63. *Hisako Kai & Shigeyuki Hamori.* Microfinance and inequality. 2009. Volume 1. №1. http://macrothink.org/rae

64. *Vanroose & D'Espallier.* Microfinance and financial sector development Solway Business School Working Paper № 09/040 1–38; *Ahlin C., Lin J. & Maio M.* (2010 April) Where microfinance florish? Microfinance institution performance in macroeconomic context. Journal of Development Economics 1–16.

65. *Leegwater & Shaw.* 2008. How do microenterprises contribute to economic growth in developing countries?

66. AMAP microREPORT #135.

67. *Barr M.* (2005) Microfinance and financial development. Michigan Journal of International Law, 26(1) 271–295.

68. *Hermes N., Lensink R. & Meesters A.* 2009. Financial development and the efficiency of microfinance institutions. http://ssrn.com/abstract=1396202

69. *Rhyne E. & Lopez* (2003). The service company model: A new strategy for commercial banks in microfinance ACCIONS Insight Series № 6.

70. *Dichter Thomas.* 2007. A Second Look at Microfinance: The Sequence of Growth and Credit in.

71. Economic History. Development Policy Briefing Paper 1. Washington, DC: Cato Institute.

72. *Malcolm Dowling, Ganeshan Wignaraja.* Central Asia's economy: Mapping future prospects to 2015. Silk road paper, July 2006, Азиатский банк развития. Обзор Азиатского Развития. 2010. Центральная Азия. 2010 г.

73. *D. S. Mohapatra and Z. Xu*. Outlook for Remittance Flows 2008–2010, World Bank Migration and Development Brief, №8. 2008. Washington, D.C.

74. *Charles Waterfield, Ann Duval*. CARE Savings and Credit Sourcebook. CARE, 1997., p. 20

75. *Mix Market, 2006, Performance* and Transparency: A Survey of Micro Finance in South Asia, Mix Market, Washington, DC.

76. Centre for Micro Finance at the Institute for Financial Management and Research, 2006, Micro Finance in India: Current Trends and Challenges, Working Paper, IFMR, Chennai, India.

77. *Дж. Левицкий*. Новые механизмы финансирования малых и микропредприятий. МОТ. www.ilo.org

78. *Pancho Otero, Cecilia Campero*. Microfinance development in Uzbekistan, UNDP Report. – Tashkent, 2000.

79. Microfinance Banana Skins 2009: Confronting Crisis and Change, Centre for the Study of Financial Innovation (CSFI), June 2009.

80. *Kritikos Alexander Kneiding Christoph; Germelamann Claas Christian*. 2009

81. *Baumal William J., Litan Robert E., Schramm Carl J.* (2007) p.182

82. *Helmut Kraemer-Eis, Alessio Conforti*. Microfinance in Europe, EIF Research and Market Analysis 2009/001

83. *Evers Jan Lahn Stefanie, Jung Martin*. 2007. www.eif.org/news_centre/research/EIF_WP_2009_001_Microfinance.pdf

84. *Srinivasan N.* Microfinance in India State of the Sector Report SAGE publications LTD.

85. Intellecap 2008 Report. www intellecap.com

86. *Srinivasan N.* Microfinance India State Sector Report 2007, 2008 and 2009. Access Development Services page 18

87. Правовое пространство для микрофинансовой деятельности в России. Анализ и рекомендации по реформированию. – М.: Российский фонд «Микрофинансовый Центр», 2003. – С. 5. www.rmcenter.ru

88. Предложения по развитию микрофинансовых организаций в Беларуси. http://research.by/

89. *Жеенбаева Б.Ж.* Проблемы развития микрофинансирования и микрокредитования в переходный период (на материалах Кыргызской Республики)//Автореф. дисс. ... канд. экон. наук. – Бишкек: ЦЭИ КР, 2008. – С. 11.

90. *Куликова О.М.* Формы кредитования малого бизнеса// Дисс. канд. экон. наук 08.00.10. – Волгоград, 2005. – 180 с.

91. *Шестоперов, Буев, Литвак, Шеховцов*. Принципы, опыт и перспективы взаимодействия банков и небанковских микрофинансовых организаций, 2004.

92. *Шамшиева Г.* Микрофинансовая индустрия в Кыргызстане // Microfinance. Police Monitor, 2007. № 10 (январь). – С. 4.

93. *Кхолматов Д.* Развитие микрофинансового законодательства в Таджикистане // Microfinance. Police Monitor, 2004. – № 6 (ноябрь). – С. 1–3.

94. *Janice K. Stallard*. Kazakhstan's Microfinance Law: Opportunities and Future Challenges, №13. Essays on regulation and supervision, June 2005.

95. *Литлфилд Э., Розенберг Р.* Микрофинансы и малоимущие: разрушаем стены между микрофинансированием и формальными финансами //Финансы & развитие, № 2 (июнь, 2004).

96. Микрофинансирование и проблемы бедности в Центральной Азии: существующие проблемы и пути развития. Всемирный банк, 2004. www.worlbank.org

97. Анализ развития микрофинансирования в России в *1998–2000* гг. Проект Тасис СМЕРУС 9803 «Поддержка развития малого предпринимательства», *2001*. www.rmcenter.ru

98. *Меликов Ю.И.* Развитие системы микрокредитования России и за рубежом. // Финансовые исследования. *№ 12. 2006.*

99. Микрофинансовые организации в Центральной Азии: Сравнительный анализ, февраль *2009*. Публикация Центральноазиатского микрофинансового центра (CAC), Консультативной группы помощи малообеспеченным (CGAP), *Центра микрофинансирования по Центральной и Восточной Европе и странам* СНГ (МФЦ), Microfinance Information Exchange.

100. Меликов Ю.И. Воздействие функционального потенциала кредита на развитие АПК // Вестник академии. 2005. №1 (20). Микрофинансирование в России. Поддержка развития малого предпринимательства, СМЕРУС 9803, Программный документ, апрель 2001 г

101. Согласованные нормы микрофинансирования. Руководящие принципы регулирования и надзора в секторе микрофинансирования / *Р.П. Кристен, Т.Р. Лайман, Р. Розенберг.* – Вашингтон: CGAP, Всемирный Банк, 2003. – С. 10–16. www.cgap.org

102. RBI, 2007, Report on Trend and Progress in Banking in India, 2006–2007, RBI, Mumbai, India. www.rbi.in

103. *Хонохон Патрик.* Межстрановые изменения в доступе хозяйств к финансовым услугам. Представлено на конференции Всемирного банка, посвященной тематике доступа к финансам. – Вашингтон, ОК. 15 марта 2007.

104. *Хан Аджаз Ахмед.* Исламская теория, политика и практика микрофинансирования. Исламская помощь, февраль 2008.

105. *Грэйс Вайфк и Маттео Пеллегрини.* Корпоративное управление в учреждениях, предоставляющих Исламские финансовые услуги. Рабочий отчет Всемирного банка № 4052 по исследованию стратегии. – Вашингтон, ОК: Всемирный Банк, Ноябрь 2006. Приложение III.

106. PlaNet Finance France. Микрофинансовое исследование рынка Западного берега и сектора Газа. – Вашингтон, Мау 2007.

107. IFC/FINCA Рабочий план для микрофинансовых учреждений Иордании. 26 сентября 2006. – С. 16.

108. Франкфуртская школа финансов и управления (Bankakademie International). Доступ к финансовым исследованиям в Алжире, финансовый отчет. – Франкфурт: Франкфуртская школа финансов и управления, июль 2006..

109. IFC/World Bank November 2007. Оценка микрофинансового рынка Сирии, предварительный отчет, Вашингтон.

110. Руководство для исламского микрофинансового бизнеса для финансовых учреждений (приложение к Сопроводительной записке № 05 от 2007 г.), Государственный банк Пакистана, Исламский банковский отдел. http://sbp.org.pk/ibd/2007/Annex-c 5.

111. *Бобровская А.А.* Предпринимательство Беларуси. – Минск, 2008. – С. 8.

112. *Капур Сучита.* Исламские банки сообщают о 26,7% коэффициента роста // Эмиратский бизнес, 24/7, 24 марта 2008.

113. *Имашева Ж.* Состояние и перспективы развития системы микрокредитования в РК. Автореф. дисс. ... канд. экон. наук. – Алматы: КЭУ, 2008. – С.3.

114. *Панаедова Г., Панаедов Г.* Микрофинансирование в глобальном мире: международный опыт и российские реалии // Финансы и кредит., № 24. 2007.

115. *Камаров Б.* Становление малого и среднего предпринимательство и его роль в экономике Таджикистана (часть вторая) 06.08.2009; Проблемы развития предпринимательства в реальном секторе экономики Таджикистана, 12.03.10.

116. Микрофинансирование в Узбекистане: текущее состояние и перспективы. Аналитическая записка UNDP. Uzbekistan, 2006. www.undp.uz

117. Uzbekistan National Microfinance Benchmarking report 2010. www.themix.org

Электронные ресурсы

http://www.grameen-info.org/bank/What is Microcredit.htm

http://www.expertlaw.com/library/family_law/islamic_custody.html

http://www.ameinfo.com/147369.html

www.themix.org

www.cgap.org

www.microfinancegateway.org

www.worldbank.org

http://www.ifc.org/ifcext/media.nsf/content/SelectedPressRelease/OpenDocument&UNID=212F8102D22F14C98525755400557050.

www.amfa.az

www.amfok.kz

www.amfi.kg

www.mfc.org.pl

www.rmcenter.ru

http://www.microcredit.by/rus/result/

http://www.infobank.by/1110/Default.aspx

http://amcham.kg/files/magazine/AmCham_magazine2.pdf

www.cbu.uz

www.kua.uz

65.268
Т13
Таджибаева, Дилдора Асамутдиновна.
Микрофинансирование в Центральной Азии: теория., практика и перспективы развития / Д.А. Таджибаева. – Т.: KONSAUDITINFORM-NASHR, 2011. – 256 с.

ББК 65.268

Дилдора Асамутдиновна ТАДЖИБАЕВА

МИКРОФИНАНСИРОВАНИЕ В ЦЕНТРАЛЬНОЙ АЗИИ: ТЕОРИЯ, ПРАКТИКА И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Редактор-корректор *Ф.К. Гибазова*
Компьютерная верстка *И.Б. Портенко*

Подписано в печать 24.08.2011 г. Формат бумаги 60x90 1/16.
Гарнитура Times New Roman Cyr. Усл.-печ. л. 16.
Тираж 500.

Издательство «KONSAUDITINFORM-NASHR»
100011, г. Ташкент, ул. Навои, 22.

Отпечатано «KONSAUDITINFORM-NASHR»:
100011, г. Ташкент, ул. Навои, 22.


ISBN 978-9943-311-21-3
9 789943 311213
KONSAUDITINFORM-NASHR